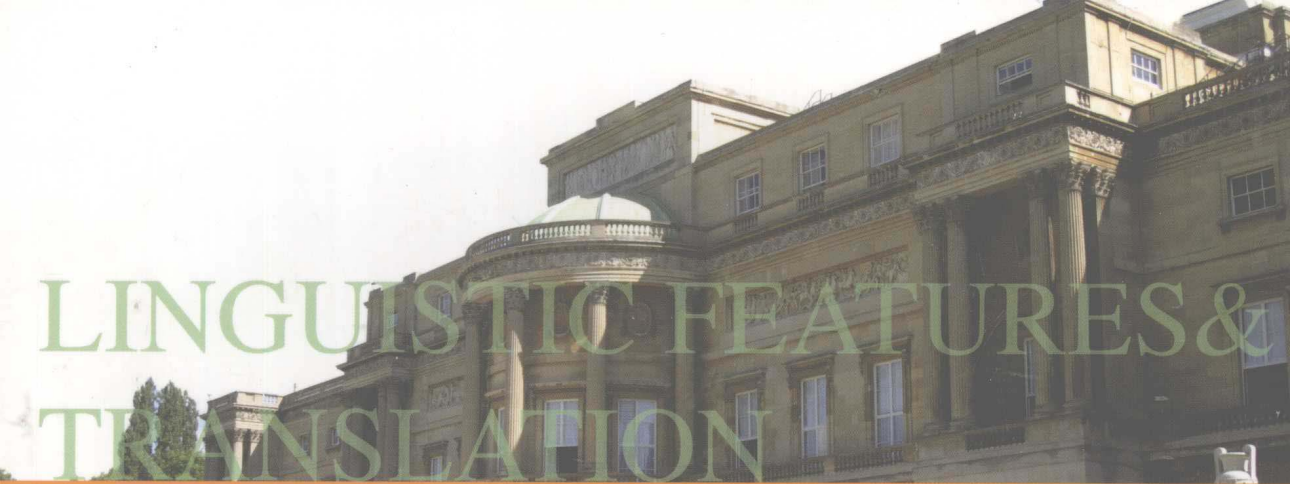




LINGUISTIC FEATURES &  
TRANSLATION

# 外贸英语的 语言特点与翻译

上海市高等学校教育高地项目  
英语实用文体研究丛书

FOREIGN TRADE

丛书主编 谭卫国 蔡龙权  
本册主编 张 炜



上海交通大学出版社

上海市高等学校教育高地项目  
英语实用文体研究丛书

# 外贸英语的语言特点与翻译

丛书主编 谭卫国 蔡龙权  
本册主编 张 炜

上海交通大学出版社

## 内 容 提 要

本书对外贸英语的用词、句法、语篇的特点与翻译进行了全面、系统的探讨;并就实用的商品说明书、合同、函电和商标的翻译作了阐述,融知识性、实用性、可读性于一体。本书可作为教材或教研参考书使用。

### 图书在版编目(CIP)数据

外贸英语的语言特点与翻译/谭卫国,蔡龙权主编.

—上海:上海交通大学出版社,2008

(英语实用文体研究丛书)

上海市高等学校教育高地英语项目

ISBN978-7-313-05104-2

I. 外... II. ①谭...②蔡... III. 对外贸易—  
英语—翻译—师范大学—教材 IV. H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 206079 号

### 外贸英语的语言特点与翻译

张 炜 主编

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 877 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

立信会计出版社常熟市印刷联营厂印刷 全国新华书店经销

开本:787mm×960mm 1/16 印张:22.25 字数:421千字

2008年2月第1版 2008年2月第1次印刷

印数:1~4050

ISBN978-7-313-05104-2/H·713 定价:28.00元

---

版权所有 侵权必究

# 总 序

《英语实用文体研究》丛书包括六本:《英语新闻的语言特点与翻译》;《英语广告的语言特点与翻译》;《英语新闻的语言特点与翻译》;《英语科技文献的语言特点与翻译》;《英语法律文本的语言特点与翻译》;《旅游英语的语言特点与翻译》。本套丛书从语言学、翻译学、社会学、传播学、人类文化学、心理学和美学等多学科的视角,同时借助这些学科的研究方法,特别是借助语言学的宏观与微观、归纳与演绎、共性与特性等研究方法和翻译学的对比研究方法对新闻英语、广告英语、外贸英语、科技英语、法律英语、旅游英语等英语实用文体的语言特点和结构特征、翻译原则、翻译过程、翻译策略和翻译技巧等进行全面、科学、系统的研究。该套丛书是一套集学术性、知识性、实用性、可读性于一体的别出心裁、别开生面、不可多得的应用语言学丛书。

本套丛书的主要论点如下:1. 英语实用文体措辞讲究,用词严谨,言简意赅,同时各具特色。2. 英语实用文体句式丰富多彩,多种多样,但各自表现出独特的句法特点。3. 各种修辞格在广告英语、新闻英语、旅游英语等实用语篇中不断出现,频繁地“抛头露面”,创造多彩多姿、鲜明生动的形象和意境,极富表达力、感染力和影响力;修辞手段在科技英语、法律英语和外贸英语语篇中比较少见,偶尔用之,效果非凡,但在通俗科技读物中不乏其例,“大显身手”,大大增加了科技读物的可读性和趣味性。4. 英语实用文体虽然具有不少共性,但总体说来,体裁不同,各具一格,即便是在同一类型的语篇里,风格可能亦大相径庭。5. 现代西方的文化价值观、审美观等在英语实用语篇中得以充分体现出来。6. 英语实用文体的翻译务必遵循翻译原则和翻译方法,特别注重翻译技巧的灵活运用。译者务必吃透原文内容,透彻理解原文的术语;务必从目的语中选用恰当的词语、合适的句式以及必要时选择适当的修辞手段来再现原文的语言特点和风格特色。英语实用文体翻译的主要方法应是直译法,因为直译法通常能保持原文的形式和内容,保留原汁原味;只有在直译法行不通的情况下,才采用意译法或其他翻译方法。

为什么研究英语实用文体?为什么出版《英语实用文体研究丛书》?

本课题的研究具有特别重要的理论意义和应用价值。

首先,本课题的研究成果及其出版有助于英语新闻文体、英语广告文体、英语外贸文献、英语科技文献、英语法律文本、英语旅游文本的语言特点及其翻译规律的理论条理化和系统化,有助于丰富、拓宽英语实用文体学和现代翻译学的内涵,



并有助于充实、丰富、印证现代语言学,尤其是应用语言学的基本理论。

其次,许多英语实用语篇宣传有益的文化价值观念和先进的现代文明成果,是先进文化和现代文明传播的使者,所以本研究成果及其出版有助于在我国传播先进的西方文化和西方文明,有助于我们了解并借鉴西方文化和西方文明成果,从而有助于我国的进一步改革开放,有利于我国的现代化建设和精神文明建设。

第三,本丛书可作为我国广大从业人员的自学读本,有助于他们理解、欣赏并掌握英语实用文体的语言特点和结构特征,从而有助于他们更好地掌握英语语言知识并提高英语应用能力,包括英语实用语篇写作能力和翻译能力。该研究成果及其出版还有助于我国广大从业人员吸取新的知识,拓宽知识视野,改善知识结构,扩大知识面,同时,有助于他们了解、沟通并掌握有关国际信息,增强业务技能,更好地从事本职工作,更好地推进我国的现代化建设和改革开放的伟大事业。

第四,本丛书又可作为我国高等学校英语专业本科生的选修课教程或翻译课补充教材,亦可作为翻译专业硕士研究生和广大文理工科学生的自学读本,还可作为高校本科生和研究生撰写学位论文的参考资料。显然,本研究成果及其出版直接有助于广大学生提高英语语言水平和英语应用能力,有助于他们充实、丰富、改善、拓展知识结构,从而直接有助于培养和造就千百万一专多能、综合素质优异的杰出人才。

第五,本丛书还可作为我国广大英语教师、英语专业工作者和其他行业人员从事有关科研的参考资料,所以这些成果直接有助于将英语实用文体研究、翻译学研究和其他关学科研究推向深入。

《英语实用文体研究丛书》分别由谭卫国教授、朱伊革副教授、卢敏博士、张炜博士、王卫平副教授、潘丽蓉副教授和李四清副教授丁大刚讲师等撰写成书。谭卫国教授和蔡龙权教授任这套丛书的总主编。丛书的编著者们都擅长语言学和应用语言学研究,都出版过专著,发表过相关论文,具备扎实的研究基础。为了保证这套丛书的质量,编著者们加班加点、含辛茹苦、坚持不懈长达两年之久。我们坚信,这套丛书必定受到广大读者的青睐,成为广大读者走向成功的桥梁。我们希望这套丛书能为培养综合素质杰出的青年人才做贡献,为新时期的国际交流和国际合作服务,为我国的改革开放和科学发展服务。

由于编著者们专业水平有限,书中不妥之处在所难免,恳请同行专家和广大读者多提意见,多多斧正,不吝批评,以便今后修订完善。

丛书主编

2007年12月

# 前 言

随着改革开放的进一步深入,特别是我国加入 WTO 以来,国民经济持续高速发展,大大拉动了外贸进口的增长,外贸形势日新月异。外贸英语,作为一种独具特色、应用性极强的英语文体,备受青睐;外贸英语翻译日趋频繁,其重要地位日益凸现。不言而喻,研究外贸英语的语言特点与翻译是个重要课题。

外贸,顾名思义,就是国际贸易往来。在其过程中,必然涉及函电、票据、合同和其他业务方面的重要文件,这些文件往往影响贸易的进程,甚至影响预期经济效益的实现。因此,如何正确理解并准确翻译外贸文件,是外贸界人士历来不可松懈的重要任务。对外贸易毕竟不同于一般经济活动中的贸易往来,它具有涉外活动的各种特点。同理,外贸英语也不同于普通英语,它除了拥有普通英语的共性之外,还具有其本身的许多特点。外贸英语并不是国际贸易知识和通用英语的简单拼合,它是基础英语、专业英语和专业知识这三者相互渗透、相互补充、相互融合的有机结合整体,呈现丰富多彩的语言特色。

本书详细阐述并具体论证外贸英语的语言特点,包括用词特点和句法特点。基于外贸英语翻译在外贸活动中所特有的不可忽视的地位和举足轻重的作用,本书在论述外贸英语语言特点的同时,就如何搞好外贸英语翻译进行了详细探讨。作者选用了大量实例对切合实际的翻译方法和技巧加以例证,并针对外贸英语翻译中一些常见的失误作了分析和正误对照论述,以便读者加深理解,透彻掌握。

本书在编写过程中,力求避免冗长枯燥的理论阐述,把实用性作为内容构思的基准,以外贸中的重大活动为序,以外贸活动中的常用语言和常见翻译错误为主线,对外贸英语翻译技巧和常见问题进行循序渐进、系统性讲解,并选用典型实例,对重点内容予以举一反三的论证,促使读者从中感悟到外贸英语的特点和外贸英语翻译的诀窍,提高准确表达外贸英语的技能。

本书提供的丰富实例和分析对不同层次的读者具有较强的借鉴作用。例如,一词多义现象是外贸英语的典型特点,熟悉并掌握许多词语在外贸英语语境中的专门意义,是提高外贸英语表达能力和翻译能力的必由之路。本书在每一章节后面设计了不同类型的练习题,旨在帮助读者巩固已学知识,提高能力。

本书体例新,内容新,集学术性、知识性、可读性和实用性于一体。本书适合用作高等院校外贸专业学生的外贸英语翻译课教材,也适宜用作高等院校有关专业学生和英语专业学生的选修课教程或自学教材,还适合作为广大学英语爱好者的自

学读本。对外贸人员来说,本书可谓是一本相当实用的业务参考书。此外,本书还可作为本科生和研究生撰写有关论文的不可多得的参考书。

在本书编写过程中,编者参考了大量有关论著,谨此向参考文献的作者或编者表示衷心的感谢。书中不妥之处在所难免,恳请专家和读者给予批评指正,以便今后修订、完善。

**编者**

2008 年元旦

# 目 录

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 第一章 外贸英语的用词特点及其翻译     | 1   |
| 1.1 外贸英语的词义特点及其翻译     | 1   |
| 1.2 外贸英语词汇的翻译技巧       | 14  |
| 1.3 外贸英语术语及其翻译        | 34  |
| 1.4 外贸英语缩略语及其翻译       | 44  |
| 练习题                   | 55  |
| 第二章 外贸英语的句法特点与翻译      | 59  |
| 2.1 外贸英语的句法特点及其翻译技巧   | 59  |
| 2.2 被动语态的使用与翻译        | 71  |
| 2.3 名词性从句的使用与翻译       | 75  |
| 2.4 状语从句的使用与翻译        | 79  |
| 2.5 定语从句的使用与翻译        | 83  |
| 2.6 不完整句的使用与翻译        | 89  |
| 2.7 分隔的使用与翻译          | 90  |
| 练习题                   | 96  |
| 第三章 外贸英语语篇的特点及其翻译     | 101 |
| 3.1 外贸英语语篇的类型和结构模式    | 101 |
| 3.2 外贸英语语篇的主要文体特征及其翻译 | 108 |
| 练习题                   | 119 |
| 第四章 商品说明书及其翻译         | 124 |
| 4.1 商品说明书的功能和结构       | 124 |
| 4.2 商品说明书的语言特点与翻译     | 128 |
| 练习题                   | 154 |

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 第五章 外贸英语合同及其翻译 .....          | 157 |
| 5.1 外贸合同的主要特征和结构 .....        | 157 |
| 5.2 外贸英语合同的语言特征 .....         | 173 |
| 5.3 外贸英语合同的翻译标准和方法 .....      | 206 |
| 练习题 .....                     | 211 |
| 第六章 外贸英语函电与翻译 .....           | 217 |
| 6.1 外贸英语信函的结构、语言特点与翻译 .....   | 217 |
| 6.2 外贸英语电子邮件的格式、语言特点与翻译 ..... | 252 |
| 6.3 外贸英语电报的格式、语言特点与翻译 .....   | 263 |
| 6.4 外贸英语电传的格式、语言特点与翻译 .....   | 274 |
| 练习题 .....                     | 291 |
| 第七章 外国企业及其商标、品牌的语言特点与翻译 ..... | 297 |
| 7.1 公司名称的功能、语言特点与翻译 .....     | 297 |
| 7.2 商标、品牌名称的翻译 .....          | 302 |
| 练习题 .....                     | 309 |
| 附录 .....                      | 311 |
| 附录一 职务名称翻译 .....              | 311 |
| 附录二 若干对外贸易单证样本 .....          | 312 |
| 参考答案 .....                    | 323 |
| 参考文献 .....                    | 346 |

## 第一章

# 外贸英语的用词 特点及其翻译

我们在英语外贸文献中所使用的英语称为外贸英语。用于不同领域的英语,除英语语言本身的一些特点外,还具有其所运用的领域赋予它的行业特征或标识特性,应将其与一般的英语区别开来。外贸英语当然也不例外。外贸英语与普通英语有所不同,具有自身的特点。要熟练地运用英语从事外贸工作,就不能忽视外贸英语本身的特点。外贸英语不是国际贸易知识与通用英语的简单拼凑之和,而是基础英语、专业英语和专业知识三者相互渗透、相互补充、相辅相成的有机结合整体。我们知道,英语篇章中的词语是理解和翻译的基本单位。外贸英语的词汇往往专业性强,而且语篇中存在词义的延伸和普通名词的全新含义,有些词语由于搭配的变化,意思也有所不同。同时,一词多义的现象亦非常普遍。这些都使外贸英语的理解与翻译颇有难度。我们不仅要了解外贸英语词语的一般含义,更要结合语境认真分析,从专业的角度去看待其全新的或者特别的含义,这样才能准确理解和翻译它们在语篇中的语义(汤军,1999)。在理解和翻译外贸英语过程中,确切理解并准确表达语篇中的词语十分必要,务必根据语境意义、引申意义或抽象意义,同时兼顾文体上的需要,对外贸英语的词语作出准确的翻译。

## 1.1 外贸英语的词义特点及其翻译

### 1.1.1 多义词及其翻译

本节首先分析外贸英语的一词多义现象,然后谈论多义词的理解与翻译。

#### 1.1.1.1 一词多义,比比皆是

概而言之,英语的词语在不同情景中具有不同含义,外贸英语的词语尤其如此。许多我们平时熟悉的词语,在外贸英语语篇中,往往具有特定的专门意义。只

有了解词语的专业含义并运用自如,才能灵活准确地翻译(潘红,2004:58;王益民,1996)。以下实例可以说明外贸英语语篇中的一词多义现象。

- (1) The shop only allows people six months' credit. 这家商店只准许人们6个月的赊欠期。
- (2) Does this item go among the credits or the debits? 这笔账应记入贷方还是借方?
- (3) An L/C normally specifies the documents that are required by the buyer and the date by which the goods in question must be shipped. 信用证通常规定买方所需的单据以及有关货物的装运日期。
- (4) documents against payment / documents against acceptance 付款交单/承兑交单
- (5) You can get the balance of your account by adding the amount of each deposit as it is made and subtracting the amount of each check as it is written. 加上每次存款金额,减去每次支票的开出金额,便可得出账户的余额。
- (6) If a country exports more than it imports, it is receiving foreign currency and has a balance of trade surplus. 如果一个国家的出口大于进口,它就不断得到外币,并且获得贸易收支顺差。
- (7) Municipal bonds have long been used as a critical tool for economic development in communities. 市政债券一直以来用作促进社区经济发展的重要手段。
- (8) place goods in bond / take goods out of bond 将货物存入关栈 / 将货物由关栈提出
- (9) The company will have a US\$ 25,000 allocation to cover expenses. 公司将有2.5万美元拨款用来支付开销。
- (10) We wish to inform you for goods sold on CIF basis, insurance is to cover All Risks & War Risks for 110% of the invoice value. 我们想通知你方,以CIF成交的货物,我们以发票金额110%投保一切风险和战争险。
- (11) Industrial averages were up. 工业股票的平均价格上升了。
- (12) If a particular cargo is partially damaged, the damage is called particular average. 如果某批货部分受损,我们称之为“单独海损”。
- (13) It is not surprising, then, that the world saw a return to a floating exchange rate system. 在这种情况下,世界各国又恢复浮动汇率也就不足为奇了。

- (14) Floating policy is of great importance for export trade. 流动保单对出口贸易至关重要。

以上 14 个英语例句中下画线的词语具有特定的意思,值得特别注意。

英语单词“credit”在一般语篇中通常表示“信誉、荣誉”之意,而它在例(1)中则为“赊欠期”的意思;例(2)中的“credits”为“贷方”之意,其专用术语不难理解。英语单词“document”的中文对应词往往为“文件”,但它在例(3)中应为“单据”之意;例(4)的两个词组中的关键词“documents”是复数形式,在外贸英语语篇中具有“交单、凭证”之意。例(5)和例(6)中的“balance”通常是“平衡、均衡”的意思,但在外贸英语语篇中,该词通常指“差额、余额”。英语单词“bond”通常表示“束缚、契约”的意思,复数为“关系、监禁”之义,而在例(7)中,该词具有“债券”的意思;例(8)中的“bond”意为“关栈保留”,即把货物放在海关的堆栈中,待完税后取出。在外贸英语中,“cover”是个常用词,有多种含义;例(9)中的“cover”既不是“覆盖”之意,亦不是“掩饰”之义,而是“支付”的意思;例(10)中的“cover”不是“支付”的意思,取其引申义译为“投保”比较恰当。例(11)中的“average”指用于行情指数的若干种股票的“平均价格”,并非指“平均数”;例(12)中的“average”意为“海损费用”,不是“平均”的意思。英语动词“float”的基本意义为“漂浮”,它在例(13)的“floating exchange rate”中显然用作隐喻,其比喻意义为“浮动着的”,该短语的汉语对应意思为“浮动汇率”;例(14)中的“floating”一看便知道亦是个隐喻实例,用作形容词,修饰名词中心词“policy”,“policy”这个词亦非“政策、方针”之意,floating 在这里不是“浮动的或漂浮的”之义,与 policy 连用,指用以承保多批货运的一种持续性长期保险凭证,译为“流动保单”、“总额保单”或“统保保单”。

由此可见,许多词语在一般语篇中表示的意义和它们在外贸英语语篇中所表达的意思是完全不同的,而且在外贸英语不同语境中甚至具有不同的专门意义,必须根据语境,正确理解,准确翻译。因此在理解和翻译时,要特别注意一词多义现象,只有准确了解外贸英语中具体词语的具体意思,才能避免与其一般含义相混淆。外贸英语语篇中词语所表达的意义通常比较确定,只要正确理解其在语句中的专门意义,理解与翻译就不会有大问题。

关于外贸英语中的一词多义现象,潘红(2004:62)提出在理解和翻译时主要可以从以下两个方面入手。

#### 1.1.1.2 根据词在语境中的词性来确定词义

在理解和翻译外贸英语语篇时,若碰到多义词,先弄清多义词在语境中的词性及其充当的语法成分,然后根据语境推断多义词的确切词义。如:

- (15) a. a perfect net of bus and air service 由公共汽车和飞机构成的完整的交通网 (名词)  
b. a net income / a net loss 净收入 / 净亏损 (形容词)  
c. The sale netted the company a fat profit. 这项买卖让公司净赚了一大笔钱。(动词)
- (16) a. The arbitration award shall be final and binding on both parties. 仲裁机构的裁决是最终的, 对双方均具约束力。(名词)  
b. The arbitration fee shall be borne by the losing party except as otherwise awarded by the Industrial and Commercial Administration Bureau. 仲裁费由败诉方承担, 除非工商管理局另作决定。(动词)
- (17) a. We should avoid tender subjects of conversation at parties.  
我们在聚会上应该避免谈敏感的话题。(形容词)  
b. Firms were invited to tender for the contract to build a new hotel.  
多家公司受邀投标承包建造一幢新宾馆。(动词)  
c. As of 1 January 2001, the US dollar was made legal tender alongside the colon in the country. 到2001年1月1日止, 美元同萨尔瓦多科郎一起作为该国的法定货币。(名词)

例(15)a, b中的“net”分别用作名词和形容词, 例(15)c中的“netted”显然为动词, 它们各自的特定意义分别在对应的译文中清楚地表达了出来。例(16)a中的“award”显然是名词, 表示“裁定, 裁决”的意思; 例(16)b句中的“awarded”用作动词, 指“决定, 判给”之意。例(17)a中的“tender”用作形容词, 意思是“敏感的、棘手的”; 例(17)b中的“tender”则用作不及物动词, 是“投标”的意思; 而例(17)c中的“tender”则用作名词, 通常和 legal 连用, 意思是“(法定)货币”。

#### 1.1.1.3 根据单词在外贸领域内的特定用法来确定其词义

在外贸英语中, 许多词语具有不同于其一般意义的专业意义, 与平时普通语篇的用法截然不同, 因此应根据词语所处的外贸英语语境来判定其词义。如:

- (18) The documents will be presented to you against your acceptance of the draft in the usual way. 凭你方按通常的方式承兑汇票, 单据才能转交给你方。
- (19) Provided you fulfill the terms of the credit, we will accept and pay at maturity the draft presented to us under this credit. 在贵公司履行信用证条款的条件下, 我行将承兑并于期满时支付信用证项下提示的汇票。
- (20) Regarding our outstanding account US \$ 20,000, we must request you to

send us immediately your check in settlement. 有关未付清的两万美元, 贵方请立即寄来支票, 以便结账。

- (21) The shipping documents for the consignment are now with us and we shall be glad if you will arrange to collect them. 货运单据现存在我行, 请安排人来赎单。
- (22) The so-called negotiation is to buy the draft from the beneficiary or to give value for draft and / or documents by the bank authorized to negotiate. 所谓议付就是由被授权进行议付的银行向受益人购买汇票或对汇票和/或单据付价。
- (23) We shall lodge a 90-day note in the bank for discount. 我们将把一张 90 天的期票交银行贴现。
- (24) We shall write and ask for their ceiling for the advertising project and then we can budget accordingly. 本公司将写信询问他们有关广告项目的最高费用, 然后作出相应预算。

以上 7 个英语例句中下画线的词在外贸英语语篇中都有其特定的专门意义。

例(18)中的“against”并非通常的“反对”之义, 而是“凭借, 根据”的意思; 同样, “acceptance”不是“接受”的意思, 而是“承兑”之意。例(19)中的“accept”和“maturity”都是我们所熟悉的单词, 但它们并非“接受”和“成熟”之义。“accept”和上例中的名词形式“acceptance”同义, 表示“承兑”的意思; “maturity”在外贸英语中通常为“(票据的)到期”之意。例(20)中的“outstanding”不能理解为“杰出的”, 而应是“未偿付的”; 同样, “settlement”也不是“解决”之义, 应为“清偿, 结算(债务)”之意。“collect”在日常英语里意为“领取”或“聚集”, 但在例(21)这个句子里应该理解并翻译成外贸英语术语“赎单”。例(22)中的“negotiation”及其动词形式“negotiate”是外贸英语中的“议付, 洽兑”之义, 并非常见的“谈判, 商谈”之意。例(23)末尾的“discount”并非是我们所熟悉的“折扣”之义, 而是“贴现”的意思。例(24)中的“ceiling”是“最高费用”之意, 不是其通常的本义“天花板”。

不难看出, 为数不少的英语词语在外贸英语语境中具有特定的术语意义, 必须根据语境正确理解, 准确翻译。在理解和翻译时, 如果不注意区分词语在普通英语语篇和外贸英语语篇中的不同词义, 就可能产生误解和错译。根据词语在外贸领域中的特别用法来确定其词义, 对于词语在语篇中的正确理解及其翻译是很有帮助的。

### 1.1.2 词的语境意义及其翻译

一词多义是语言的一个十分重要的普遍现象。这种语言现象在外贸英语中更是屡见不鲜。多义词在外贸英语中的确切意义通常必须根据语境来确定。

#### 1.1.2.1 根据单词所在的上下文来确定词的语境意义

贸易英语除了一词多义以外,还有另一种现象,即在使用中词的绝对意义不变,但因其所处上下文不同或与之搭配的词组不同,翻译时所产生的联想则不同。翻译时,往往要根据上下文或者单词所处的情景来确定词义(叶玉龙等,1998:34)。

对于这类情况,在翻译时应根据句子或者文章的内容,或者相邻词组来考虑选词,必须对所译词语作灵活恰当的处理,而不能刻意按照词典或者课本对词语的汉语解释强行套用,机械硬译。孤立呆板地翻译词语往往造成翻译错误。例如:

- (1) a. The company has executed the order promptly. 公司迅速交付订货。  
b. They have placed an order with the Boeing Company for 30 new middle-size airliners. 他们已经向波音公司订购 30 架中型新客机。
- (2) a. The first phase is to be the setting up of a joint venture to make switches—subject to US Government approval of export licenses. 第一阶段是建立合资企业以制造交换机——这需要取得美国政府发放的出口许可证。  
b. The obligation of each bank to make the loan to be made by it is subject to the condition hereunder. 各银行贷款的义务需根据下列条件而定。
- (3) a. Every effort is made to address customer needs. 尽力满足客户的需求。  
b. In an attempt to address this problem, major banks are about to offer start-up packages to assist new business. 为了解决这个问题,几家大银行计划提供创业一揽子计划,以协助新开办的企业。
- (4) a. Goods already manufactured in Italy and successfully marketed in foreign countries could be produced in and exported from China. 在意大利已经大量生产,而且在国际市场上已成功打开销路的产品,可以在中国生产并出口。  
b. To market a product for a producer on a worldwide or regional basis is what Myrrh does best. 为生产厂商在全球或某一地区推销产品是米瑞公司最拿手的业务。

以上 4 组英语例句中下画线的词所处的语境不同,翻译时需要灵活处理,恰当

选词。

例(1)中的 order 在外贸英语中通常翻译成“订单”,但在不同的上下文中可译成不同的含义,该词在两个例句中分别译为“订货”和“订购”。subject to 的基本含义是“受……支配的”,考虑上下文和汉语的表达习惯,它在例(2)的两个例句中分别译为“需要取得……”和“根据……而定”比较恰当。address 作动词时,其词义之一为“对付,处理”,但它在例(3)两个例句中分别译为“满足”和“解决”较为贴切。market 作动词时,意思为“销售”,在例(4)两个例句中,可以酌情分别译成“打开销路”和“推销”。

从以上的译例中可以看出,处理类似词语的技巧在于汉译阶段的词义表达。因此,在翻译时,要从原词的基本含义出发,结合词语所在的上下文或外贸语篇,来考虑和选择译语。

#### 1.1.2.2 汉译阶段的词义引申

根据词语所在的上下文和搭配关系来考虑词语在语境中的确切意义,必定涉及汉译阶段的词义引申。翻译时,不能机械地套用英语词语的汉语对应词语,不能以不变应万变的态度去翻译。以下的例句与上述的例句相比,词义的灵活性更大,也意味着选择目的语的准确词语的难度相应增加。这就要求我们充分理解词语在外贸语篇中的含义,认真考虑其搭配的词组,仔细斟酌词义的引申,如果找不到汉语对应词,应考虑改换说法,以便在译文中准确、通顺地表达原文词语的意思。例如:

- (1) The exporter has drawn a draft on the importer for US\$ 5,800 with relevant shipping documents attached. 出口方开立了一张金额为5800美元、以进口方为付款人的汇票,随附相关货运单据。
- (2) Please open an irrevocable documentary letter of credit in your favor. 请以你方为受益人开立一项不可撤销的跟单信用证。
- (3) Our company is interested in a two-way business with you. 我公司有兴趣与贵方进行易货贸易。
- (4) Payment will be made by 100% confirmed, irrevocable Letter of Credit available by sight draft. 付款方式为100%即期、保兑、不可撤销信用证。
- (5) Pricing goods below the competition also exposes a business of pricing wars. Competitors can match the lower price, leaving both parties out in the cold. 如果把商品价格定得低于竞争对手,就会使企业卷入价格大战。竞争者会竞相压价,以致两败俱伤。

例(1) “draw”一词有“提取,提款”的意思,但是把 draw a draft 译为“提取一张汇票”显然不恰当,明白了词组搭配的意义后,应译为“开立一张汇票”。例(2)中的 in your favor 不能理解为“对你方有利”,应译为“以……为受益人”。例(3)中的 two-way 并非“双向的”之意,根据上下文,应译为“易货的,交换商品的”。例(4)中的 confirmed 不能理解为“确认”,和 L/C 连用,应翻译为“保兑信用证”,即指一家银行所开的由另一家银行保证兑付的一种银行信用证。例(5)中的 match 不能翻译成我们通常理解的“相配”或者“抗衡”,这里的 match 指厂商大打价格战,应翻译成“竞相压价”。

### 1.1.2.3 外贸英语语篇中的短语含义

外贸英语中还有不少由普通名词组成的短语。拆开看,构成这些词组的单词都是我们常见并熟悉的,但在组成短语后,其真实含义并不是轻易就能理解的。要获得正确的理解,必须全面深入地分析词组,不仅需要了解字面的意思,更要充分掌握词组在外贸英语语篇中的内在含义(鲁凌,1996)。例如:

- (1) The buyer is trying to find fault with the seller and make market claim. 买方试图挑剔卖方,以提出恶意索赔。
- (2) The company made good the damage it had done. 公司赔偿了由自己造成的损失。
- (3) The CFR term requires the seller to clear the goods for export. 按 CFR 术语成交,要求卖方办理出口清关手续。
- (4) Please quote your rate for all risks open policy for US\$ 20,000 to cover the shipment of general merchandise by Pacific Linder Ltd from Hong Kong and Singapore to the Atlantic ports in Canada and the United States. 请贵方开列两万美元普通商品的预定保险全保的收费率,这些货物是由太平洋轮船有限公司载运,自香港和新加坡驶向加拿大和美国的大西洋沿岸港口。
- (5) Due diligence should be done before finalizing any large investment or acquisition. 在确定大笔投资或并购前需要进行尽职审查。
- (6) The final price will be a fair one, calculated at arm's length. 最后的价格以正常交易关系核算,将是公道的。
- (7) The Board made great effort to improve the balance sheet of the company. 董事会竭尽全力改善公司的整体财务状况。
- (8) The company has trebled its initial investment and is now expanding its product range and manufacturing capacity. 公司的先期投资增加了两倍,而且正在扩大产品的范围和生产能力。