

T RANSLATING INTO BUSINESS ENGLISH

商务文体翻译

◆ 张彦 李师君 编著
张梦井 主审

Features of Business English (商务英语)

Business Concept (商务概念)

Business Correspondence (商务书信)

Advertising and Shipping (商务公关载体)

Legal Papers in Business (商务法律文书)

浙江大學出版社

商务文体翻译

Translating into Business English

张彦 李师君 编著

张梦井 主审

浙江大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

商务文体翻译 / 张彦, 李师君编著. —杭州: 浙江大学出版社, 2005.11

ISBN 7-308-04556-0

I. 商... II. ①张... ②李... III. 商务—英语—翻译 IV. H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 136313 号

责任编辑 张颖琪

封面设计 刘依群

出版发行 浙江大学出版社

(杭州天目山路 148 号 邮政编码 310028)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷 德清县第二印刷厂

开 本 787mm×960mm 1/16

印 张 17.25

字 数 518 千

版 印 次 2005 年 11 月第 1 版 2006 年 5 月第 2 次印刷

印 数 4001—6000

书 号 ISBN 7-308-04556-0/H·366

定 价 25.00 元

序

方梦之

我国市场经济一片繁荣，对外贸易不断扩大，翻译实务剧增，商务文体研究全面展开，人才培养加速，一大批商贸翻译论著应运而生。1983年，《外贸英语翻译漫谈》(陈浩然编著，中国经济贸易出版社)面世，开我国商贸翻译专著出版之先河。此后，书名冠以“商务”、“外贸”、“经贸”、“金融”之类的翻译专著和教材的出版一发而不可收。据笔者不完全的统计，至今已达19种。其中主要是讨论英汉、汉英翻译的，也有讨论日汉和俄汉翻译的各一本，以笔译为主，也有口译的。这19种书，还不包括不以上述字眼冠名而实际内容为商贸翻译专著或教材的，如2002年浙江大学出版社出版的21世纪国际商务英语丛书之一的《实用翻译》(翁风翔编著)、1996年中山大学出版社出版的《实用翻译教程》(刘季春编著)等书。这样，从实际情况来看，近20年来我国商贸翻译新书的出版每年至少一本。而研究商贸翻译的论文更是数以百计。

商务英语文体是跨类的，正式程度(formality)的跨度大。它涉及对外宣传、社会生活、生产领域、商业交际、法律法规等方方面面。文本中有的侧重信息性(informativity)，为读者提供真实的、可验证的信息，如产品说明书、企业简介等；有的侧重于劝导性(persuasiveness)，如商业广告、产品推介等；有的是严肃的法律语言，如外贸合同、产品标准等；有的要求语言生动活泼，有的要用刻板的套语和格式。这要求商务英语翻译人员不仅要有较深的语言功底，而且要懂得商务方面的专业知识。

现在全国许多外语院系都开设商务英语翻译课，有的还把商务英语作为专业方向。商务英语是专门用途英语(English for Specific Purposes, ESP)的一个分支。ESP课程的目的和内容不是以普通教育的标准为依据来确定的。普通教育以提高学生素质为目的，其中，通用英语教学又以一般的语言知识和技能为主要教学内容，其教学水平的检验通常定位在

学生对日常英语的掌握或对英语文学作品的理解和欣赏能力上。然而，ESP课程的目标和内容是以受业者交际需要(communication requirements)或实际工作需要而定的，以此来选择并确定教学目标、教学内容和教学方法，使学习者的专业英语或职业英语的知识和技能专门化。这是一种应用性课程，具有明确的目的性和功用性。

包括商务英语翻译在内的应用翻译的内容日新月异，加上语言本身的变化，过去认为是适当的，现在可能不一定适当了。例如，过去“外向型经济”一直译为 export-oriented economy，现在改译为 global-market-oriented economy，因为近几年来，我国对外开放的情况有了变化。十六大报告指出：实施“走出去”的战略是对外开放新阶段的重大举措。我国对外投资和开办企业早已不是新鲜事了，对外开放已不再限于产品的出口。形势的变化造成词语意义的变化，更不用说新词新义的涌现了。这要求我们在教学上及时反馈。

本书作者具有多年的商务英语教学经验，书中运用了许多教学材料。其特点之一是内容翔实、材料多、包罗广。从商务英语的文体特点、翻译原则到具体的翻译技巧都有简要的说明，几乎包罗了商务上的各种应用文体，如商务书信、电子邮件、传真、合同、广告、产品说明书、工业标准等。对于商务上遇到的各类问题，这里都可以得到有益的启示。

本书的另一个特点是实用。本书以应用翻译的基本原理为纲，以商务上各个重要环节的基本概念的汉英翻译为目，构成一个系统。从生产、包装、销售、物流、检验，直至支付、保险、索赔等基本概念汉英翻译一应俱全，一查即得，甚是方便。

2005年9月于上海大学

目 录

第一章 商务英语的特点	(1)
第一节 商务英语的特点概述	(1)
第二节 商务英语的特殊语法现象	(8)
第三节 商务英语中的一些常用句型	(20)
第四节 商务英语中常用的人称	(27)
第五节 商务英语中的缩略语	(29)
第二章 商务英语中常用概念的翻译	(39)
第一节 一些主要商务概念的翻译	(39)
一、生产、产品	(39)
二、供应、提供	(40)
三、畅销、滞销	(41)
四、推销	(43)
五、支付	(44)
六、拒付	(45)
七、经营	(45)
八、随函附上、另行邮寄	(46)
九、购买	(47)
十、建立商务关系	(47)
十一、达成交易	(48)
十二、减价	(50)
十三、(商品)目录	(52)
十四、商品、货物	(52)
十五、费用	(56)
十六、兑换率	(58)

十七、批	(58)
十八、有效期	(59)
十九、(价格)上涨	(60)
二十、价格偏高	(61)
二十一、条款、条件	(61)
二十二、订单	(62)
二十三、“包装”以及常见的包装的表示法	(62)
二十四、“短”装、“少”开等	(63)
二十五、违反(合同)	(63)
二十六、收入、税收等	(64)
二十七、折扣	(65)
二十八、表示“质量好”	(66)
二十九、(价格)可行的	(67)
三十、(合同用语)鉴于	(67)
三十一、图、图表	(67)
三十二、计量单位的翻译	(68)
三十三、公差	(69)
第二节 一些组织、机构和会议名称的翻译	(70)
一、总公司	(70)
二、公司	(70)
三、保险公司	(72)
四、银行	(72)
五、(公司的)各个部门	(73)
六、组织机构等专有名词	(74)
七、厂名	(75)
八、商店	(77)
九、会议	(78)
第三节 英语常用词在商务英语中的不同用法	(79)
一、表示量的概念	(79)
二、表示“有”、“包括”的概念	(80)
三、如何译“可能”	(82)
四、引起、导致	(84)
五、有助于	(84)
六、比较	(85)

七、最大、最小	(87)
八、容纳、装有	(88)
九、优点	(89)
十、分类	(89)
十一、“相当”、“稍微”等表示程度的词	(90)
十二、方法	(91)
十三、属于(公司的)经营范围	(91)
十四、太多、太少	(92)
十五、能力、能够	(93)
十六、增大、增加	(95)
十七、目的	(95)
十八、需要、必要	(96)
十九、赢得、获得、完成	(98)
二十、除去、消除	(98)
二十一、结论	(99)
二十二、状态、情况、条件	(100)
二十三、供你方参考	(100)
二十四、倾向于.....、易于.....	(100)
二十五、不同	(101)
二十六、表示“催促”对方	(102)
二十七、证明	(103)
二十八、修改	(104)
二十九、问题、困难及其解决	(104)
三十、有关	(106)
三十一、根据、按照	(106)
三十二、选择	(108)
三十三、请求	(109)
三十四、实例	(110)
三十五、补偿、弥补	(111)
三十六、替代	(112)
三十七、残余、剩余	(114)
三十八、比率、部分	(114)
三十九、因果关系	(116)
四十、实行、执行	(117)

四十一、落实	(119)
四十二、责任	(119)
四十三、结果	(120)
四十四、对照	(121)
四十五、效果	(122)
四十六、近似、大约	(122)
四十七、除……以外	(123)
四十八、阻止……做某事	(124)
四十九、稳定的、稳定	(125)
五十、条件	(125)
五十一、度量	(127)
五十二、方式	(129)
五十三、安排	(129)
五十四、影响、作用	(130)
五十五、采用、利用	(131)
五十六、相似性	(131)
五十七、差异	(132)
五十八、机、机器	(133)
五十九、缺点、毛病和补救方法	(133)
六十、从……角度, 在于……	(134)
六十一、考虑、忽略	(134)
六十二、价值、评价	(135)
六十三、遭受、经历、易于	(136)
六十四、进行、程序、加工	(137)
六十五、有货可供的、(某物)可以提供的	(137)
六十六、符合、一致	(138)
六十七、调整	(139)
六十八、改进	(140)
六十九、结余	(140)
七十、计算	(140)
七十一、结论	(141)
七十二、实例	(142)
七十三、标准	(142)
七十四、缩减	(144)

七十五、请随便、不要客气·····	(145)
七十六、联系·····	(145)
七十七、意识到·····	(145)
七十八、重视、注意·····	(146)
七十九、肯定、确保·····	(146)
八十、共同努力·····	(147)
八十一、获悉·····	(147)
八十二、同意、赞成·····	(147)
八十三、设法·····	(148)
八十四、(务)请·····	(149)
八十五、迹象(表明)·····	(149)
八十六、有益的、有利的·····	(149)
八十七、调查·····	(150)
八十八、利益·····	(151)
八十九、请查收·····	(152)
九十、超过·····	(153)
九十一、介绍、推荐·····	(153)
九十二、是·····	(154)
九十三、依靠、取决于、指望·····	(154)
第四节 有关“数”的翻译·····	(155)
一、倍数表示法·····	(155)
二、分数减少表示法·····	(156)
三、加减乘除表示法·····	(157)
四、其他有关数字汉译英的问题·····	(158)
五、计量表示法·····	(160)
第三章 商务书信·····	(162)
第一节 商务书信的结构与格式·····	(162)
第二节 商务书信翻译(写作)的基本原则·····	(165)
第三节 商务英文书信中常用词句的翻译·····	(172)
第四节 常用英语鸣谢句式·····	(180)
第五节 电子邮件和传真·····	(182)
第六节 求职申请信和简历·····	(186)
第七节 名片的翻译·····	(196)

第四章 企业重要公关载体的翻译	(199)
第一节 广告文体.....	(199)
第二节 产品说明书.....	(210)
第三节 图 表.....	(215)
第四节 商 标.....	(223)
第五节 商品包装和包装标记.....	(227)
第六节 商品检验.....	(231)
第七节 索赔和理赔.....	(233)
第八节 保 险.....	(236)
第九节 代 理.....	(238)
第十节 寄 售.....	(241)
第十一节 物 流.....	(242)
第五章 和商务有关的部分法律文书的翻译	(245)
第一节 标准文献.....	(245)
第二节 合同与协议书.....	(246)
第三节 招标文件.....	(252)
第四节 专利说明书.....	(254)
第五节 洽谈文件.....	(258)
第六节 备忘录.....	(260)
第七节 产品保证书.....	(261)
参考文献	(262)
后记	(266)

第一章

商务英语的特点

第一节 商务英语的特点概述

随着商业文化的不断发展,商务英语作为一种特殊用途的英语,备受人们的青睐,越来越显示出其特有的作用和地位,它以各种形式日益渗透到我们的日常生活和商务领域。作为科技英语里实用性非常强的一个分支,商务英语的特点是显而易见的,所以我们只有了解这些特点,才能更好地进行商务翻译工作。

我们将商务英语的特点概括为以下几个方面。

一、商务英语词汇方面的特点

1. 专业词汇数量可观

作为科技英语的一个分支,商务英语拥有数量可观的词汇。要真正读懂商务英语文章,除了商务谈判和交际中涉及的各种词汇外,还需要了解许多固有的经济词汇。这些词汇不仅丰富多彩,而且,随着时代前进的脚步,这些词汇的内涵也在赶着“时髦”,不断丰富。例如,随着入世后中国经济的发展和变迁,我们对许多所接触到的商务词汇也有了更深刻的了解。

让我们来看看下面几个例子:

- 反倾销措施 anti-dumping measures
- 非配额产品 quota-free products
- 非生产性投资 investment in non-productive projects
- 瓶颈制约 “bottleneck” restrictions

这些概念在我们的头脑中从无到有,从字面的、感性的认识,到深刻的、理性的认识,日益频繁地出现在我们的生活中。在我们的翻译过程中,如果对这些特殊的词汇不了解,对常用术语不熟悉,那就会闹出笑话。如“溢短装”,从字面上看很难翻译,但只要了解了这个词表达的内涵,就非常简单,可翻成: more or less。

再如,我们想要表达这样的概念:享受其他国家最惠国待遇而不进行相应减让的国家。如果按照其字面的内涵去解释、去翻译,就勉为其难了, free-rider(免费搭车者)就是在业内普遍接受的用法。

2. 专业词汇词义的“专一”和词义的“歧义”并存

商务英语不同于普通英语的另一个特点是许多专业词汇词义变化不大。如 D/P (document against payment 付款交单), 无论出自何人之手, 不管在什么上下文中, 都是指出口方在委托银行收款时, 指示银行只有在付款人(进口方)付清货款时, 才能向其交出货运单据, 即“交单”以“付款”为条件。类似的词不胜枚举, 如: FOB, CIF, EXW, DA, countersignature, delivery, documentary collection, consignment, invoice, commission, premium, transaction, letter of credit 等等。这些词容易理解和记忆, 本书就不仔细分析了。

除了词义专一的专业词汇, 商务英语中也不乏准专业词汇。这些词在普通英语中是非常熟悉的词, 在商务英语中却表示其他意思, 而且, 这些词在不同的场合、不同的语境中有不同的含义。一些人们早已熟悉的词, 因为换了一个语境, 意思就完全不同。

- inflation 通常指“膨胀”, 在金融上指“通货膨胀”
- franchise 通常指“公民权”, 在保险上指“免赔额”
- average 通常指“平均, 平均水平”, 保险上指“海损, 海损费用”
- kitty 通常指“小猫”, 财政金融上指“凑集的资金, 共同资金”
- kite 通常指“风筝”, 商务上指“空头支票”
- negotiable 通常指“可谈判的”, 财政金融上指“可兑现的(支票等)”
- raider 通常指“袭击者”, 证券交易上指“蓄谋投资者, 企图收购者”

有时, 如果再搭配上一些介词, 意思就更复杂了。对于这些词的用法我们在以下章节中将会重点加以阐述和分析, 使读者可以对商务英语中较难以掌握的部分有个清晰的思路。

3. 词汇多来源于希腊语和拉丁语

据美国专家统计, 在一万个普通英语词汇中, 约有 46% 左右的词汇来自拉丁语, 7.2% 来自希腊语。对于专业性强的英语词汇, 这种比例就更高。所以, 人们认为, 拉丁语和希腊语是创造科技英语词汇的源泉。

4. 用词较为正式

通常商务英语用词较为正式, 尤其是合同和法律文本英语, 选词更为严谨。

【例】应乙方请求, 甲方同意派遣技术人员帮助乙方安装设备。

At the request of Party B, Party A agrees to send technicians to assist Party B to install the equipment.

通常我们只要将“帮助”一词翻译为 help 即可, 而在以上句子中用了 assist, 这样, 在商务英语的合同文本中就显得更得体、更正式。另外还有一些较为正式的用词也是很常用的, 如: 转让 assign, 解释 construe, 召集 convene, 签字 execute, 临时 interim, 参加 partake, 遣返 repatriate 等等。

5. 广泛使用缩略语

商务英语中常常使用缩略语, 有时常常使用一些甚至在词典中也无法查找到的缩略语。这常常给翻译工作者带来很大的困难。随着科学技术的发展, 这类缩略语也日渐增多, 因此, 如何正确翻译缩略语是一个很重要的问题。如: “世界贸易组织最不发达国家高级别会议”这一概念, 如全文翻译, 就成了: World Trade Organization High-level

Meeting for Less Developing Countries。这样的表达出现多了，就显得啰唆。我们可以简缩成：WTO High-level Meeting for LDCs。这样似乎还显得有些拖沓，在意义明确的背景下，或前面已经提到或注明的情况下，我们又可以翻译为：HLM，这样既简洁，又明确。

有关缩略语，我们还会在以后的章节中专门说明。

6. 前缀、后缀出现频率高

商务英语中使用的前缀和后缀很多，出现的频率也很高。常见的表示否定意思的前缀，如：dis-, in-, im-, il-, ir-, non-, neg-, un-；表示错误意思的前缀，如：male-, mis-；表示反动作意思的前缀，如：de-, dis-, un-；表示相反、相互对立意思的前缀，如：anti-, semi-, auto-, micro-, thermo- 等都是商务英语中最常用的前缀。还有-ance, -ity, -ment, -ness, -tion, -th, -ure, -able, -ible, -ant, -ent, -al, -ic, -ical, -ive, -ous 等都是常用的后缀。

二、商务英语句法上的特点

较普通英语而言，商务英语词汇上丰富多彩，但在句法上却比较简洁、明了。

让我们具体看看商务英语在句法上有什么样的特点。

1. 长难句较多，同时追求句子的简单

(1) 长难句较多

由于商务英语具有严格性、精确性和逻辑性，这就决定了使用长难句较多，其中包括“长难简单句”和“长难并列句”。

首先我们来看“长难简单句”。这些句子虽然是简单句，但结构套嵌，句子中的语法成分有时很难判断。

【例 1】 We would like you to send us details of your various products, including sizes, colors and prices, and also samples of the different qualities of material used.

请将你们各种产品的具体情况告诉我们，包括尺码、颜色和价格，并寄来所用的不同料子的样品。

【例 2】 These projects, by adopting achievements in advanced science and technology, are capable of greatly increasing the output of products, improving their quality and performance, effectively reducing the cost of production, economizing on energy and materials and increasing the export of products for foreign exchanges. 这些项目采用先进科技成果，能大幅度提高产品产量、质量和性能，有效地降低生产成本，节约能源和材料，促进出口创汇。

除了“长难简单句”，还有些“长难并列句”。

【例 3】 The goods are being reserved for you, and we are looking forward to your email confirming acceptance of our offer.

我们将货物给你方预留着，希望收到你们的电子邮件确认我们的报盘。

【例 4】 To be fair, we are prepared to pay for the air freight, while you should be responsible for the other expenses, such as shifting the goods from the dock to the airport.

为公平起见，我们愿意支付空运费，而其他的费用，如货物从码头运往机场的费用，由你方支付。

商务英语的长句也不乏有四五个语法层次的，这些句子往往内部错综复杂。

【例 5】 They shall take such reasonable measures as may be available to them to ensure that local government and non-governmental standardizing bodies within their territories, as well as regional standardizing bodies of which they or one or more bodies within their territories are members, accept and comply with this Code of Good Practice.

它们应采取其所能采取的合理的措施，保证其领土内的地方政府和非政府标准化机构，以及它们参加的或其领土内一个或多个机构参加的区域标准化组织接受并遵守该《良好行为规范》。¹

【例 6】 Many large companies sponsor popular events as well as individual athletes or players, using the opportunity to advertise their name prominently at the sports ground or on the individual's sportswear or equipment, at a football match or a tennis tournament, for example.

很多大公司都为一些深受欢迎的人，比如运动员个人，提供赞助。利用这些机会公司把他们的产品或公司的名称印在运动场上或运动员个人的运动服或器材上，比如在一场足球赛或网球联赛上。

(2) 追求句子的简单

英语里的一个句子，通过译者的拆分，汉语可以变成好几个句子，这就符合中英文不同的特点。

然而，由于商务英语讲求的是言简意赅，既达到一目了然的目的，又不会由于语句的复杂而难以理解，因此，人们又往往将句子拆成简单句，或者使用项目符号编号，使之更加清楚。

【例】 Regardless of their seniority, all employees who hope to be promoted will continue their education either by enrolling in the special course to be offered by the ABC Company, scheduled to be given on the next eight Saturdays beginning on January 24, or by taking approved correspondence course selected from a list available in the Staff Development Office.

无论什么资历的职员，如果想得到提拔，就要继续培训。他们可以报名参加 ABC 公司提供的特殊课程，这一课程安排在 1 月 24 日开始的八个星期六里；他们也可以参加员工培训部提供的清单上所选的被认可的相关课程。

该句是个比较复杂的长句，理解上较为费力。我们可将句子改为：

方案 1 Regardless of their seniority, all employees who hope to be promoted must continue their education in one of two ways. First, they may enroll in the special

¹ 对外贸易经济合作部国际经贸关系司译。世界贸易组织乌拉圭回合多边贸易谈判结果法律文本(中英文对照)。法律出版社。p. 125

course to be offered by the ABC Company, scheduled to be given on the next eight Saturdays beginning on January 24. Second, they may take approved correspondence course selected from a list available in the Staff Development Office.

方案 2 Regardless of their seniority, all employees who hope to be promoted must continue their education by either (1) enrolling in the special course to be offered by the ABC Company, scheduled to be given on the next eight Saturdays beginning on January 24, or (2) taking approved correspondence course selected from a list available in the Staff Development Office.

方案 3 Regardless of their seniority, all employees who hope to be promoted must continue their education in one of two ways:

- by enrolling in the special course to be offered by the ABC Company, scheduled to be given on the next eight Saturdays beginning on January 24;
- by taking approved correspondence course selected from a list available in the Staff Development Office.

以上 3 个方案都是将原来的句子拆开，理解起来就更为方便和清晰。

(3) 法律条文多用长句

法律条文中长句往往较多，在条约语言中大量使用长句尤其显著。长句结构复杂，能负载的含义多，包含的信息量也大。下面例句引自《维也纳条约法公约》第 31 条第 2 款¹。

【例】 The context for the purpose of the interpretation of a treaty shall comprise in addition to the text, including its preamble and annexes;

- (a) any agreement relating to the treaty which was made between all the parties in connexion with the conclusion of the treaty;
- (b) any instrument which was made by one or more parties in connexion with the conclusion of the treaty and accepted by the other parties as an instrument related to the treaty.

就解释条约而言，上下文除指连同弁言及附件在内之约文外，并应包括(甲)全体当事国因缔结条约所定与条约有关之任何协定；(乙)一个以上当事国因缔结条约所定并经其他当事国接受为条约有关文书之任何文书。

在组织句子时，长句可以借助于分段和标点符号使其更易理解。另外，组织一个长句相对于组成一段话而言，逻辑性更强，也就减少了产生歧义的可能性。

2. 本着明了的原则，大量使用被动语态

被动语态一般是当动作发出者没有必要被提到，或者说不清，以及想强调的是动作的承受者时使用。在汉语中，被动句的使用非常有限，而在英语中，被动句的使用明显多于汉语，商务英语中尤其如此。由于商务英语以叙述某一过程为主，叙事推理，强调客观准确，如果第一、第二人称使用过多，会给人造成主观臆断的印象。因此往往使用

¹ 韩征瑞. 国际条约的语言风格和汉译技巧. <http://www.eastwestlaw.com>

第三人称叙述，采用被动语态。这样，句子的重点往往不在于“谁做”，而在于“做什么”和“怎么做”，动作的执行者处于“无关紧要”的地位。

【例 1】合同期满时，如引进技术所涉及的专利尚未期满，应当按照有关规定办理。

If, on the expiry of a contract, the term for a patent relating to the imported technology has yet to expire, the case shall **be handled** in accordance with the relevant provisions.

但我们也不能一味地强调用被动语态，通常本着明了的原则，还是要用主动语态，这就要译者很好地把握分寸。

【例 2】甲方指派乙方为这一地区的独家代理。

试比较：

Party B **is hereby appointed by** Party A as its exclusive sales agent on this area.

Party A **hereby appoints** Party B as its exclusive sales agent on this area.

在上两句翻译中，第二句主动语态就显得更为清楚明了。

3. 常使用后置定语

大量使用后置定语也是商务英语的特点之一。常见的后置定语的结构主要有介词短语、形容词和形容词短语、有较强动词意义的单个分词及定语从句。

(1) 介词短语

【例 1】I am afraid you leave us no choice but to take other steps to recover **the amount due to us**.

恐怕你们已经使我们别无选择，只能采取其他方式来收回欠款。

【例 2】We trust that you will give special care to the packing in order to avoid damage **in transit**.

我们相信你们会特别注意包装，以免路途上受损。

(2) 形容词和形容词短语

【例 1】In this factory the only fuel **available** is coal.

该厂惟一可用的燃料是煤。

【例 2】We have already airmailed to you samples of the three kinds of famous Chinese tea now **available from stock**.

我们已经空邮给你三种可以提供现货的中国名茶样品。

(3) 有较强动词意义的单个分词

【例 1】The results **obtained** must be checked.

获得的结果必须加以核对。

【例 2】The goods are delivered according to the terms and conditions **stipulated**.

货物是按照所订的条款交付的。

(4) 定语从句

【例】We have learnt of your desire to enter into business relations with a company **which may be able to buy your silk**.

我们得知你们有意愿和一家能够购买你们丝绸的公司建立业务关系。