

外贸法语翻译教学管见

樊 元 洪

我们与国外商人打交道首先有语言上的隔阂。它往往需要通过翻译来加以解决。因此，翻译工作质量的好坏、水平的高低直接关系到两国之间的贸易。法语翻译课如何根据需要进行教学，并通过大量实习，使学员们在今后工作中能应付自如，确实是一个很重要的现实问题。

外贸涉及的面很广，因此，自成一格的外贸函电，其内容不仅也必然要涉及购销合约、运输、保险、信用证、广告宣传、市场报导等方面，而且格式迥异，从而翻译上的要求亦自不同。购销合约、运输和保险单证、信用证等，因有金额、规格、数量、目的港、日月期限等规定，翻译上要求严格，原则性很强，不能有丝毫差异，而商品调研、价格分析、金融动态、市场报导等文章，往往是一篇极好的报告，但是它又不同于文艺作品，翻译时不能像译文学作品那样灵活，可以采取多种多样的表现手法，又不像译政论文那样严谨，必须忠实无误地传达原文内容，它可以有一定的灵活性，只要数字准确，事实无误，文理清楚，层次分明就可以。至于广告，它要求简练，富有文采，因此，译文也应精练明确，具有吸引力。

由于法语和汉语在语言规范上的不同，在外贸法语翻译课中，可以着重讲授下列内容。

(一)重点掌握对外贸易的词汇及术语

通过法语“外贸函电”课中有关“运输”、“保险”、“广告”等内容学习，学员对外贸信件、电报的缮写方式虽有初步的概念，但由于法、汉两种语言表达方式的不同，或对某些惯用语还不能牢固掌握，无法熟练运用。通过翻译课在翻译技巧方面的训练，就有可能加深印象，更正确、更通顺地译出原文的精神。

(1)外贸函件中的习惯用语

汉语函电中常用语“兹复来函如下”，对此，法语可以有种种不同译法，用词不一，学员不易牢固掌握。这里若用“介词动词化”的译法，即汉语用动词表达的，在译成法语时，变为用介词来表达，把此句译成：“Suite à votre lettre”，文字比较简练明瞭。

“介词动词化”的译法，在法语函电中使用的场合很多。例如：“借此机会”，“借”这个动词译成法语时，可用介词来表达，译为：“à cette occasion”。

又如：“一俟收到预开发票……”，也可用介词加名词来代替汉语中的动词，译成：“Dès la réception de vos factures proforma…”。

同样，汉语信尾的“专此奉复”，也可不用动词而用介词加名词来表达，译为：“Dans l'attente de vous lire”。

译文用“介词动词化”的译法，能简化句子的结构，不仅可以不用复合句，而且不必考虑动词的变位，缮写方便。

(2) 技术方面的术语

要注意外贸某些术语的翻译,如包装上的“防热”、“防湿”、“防火”等标志术语。防湿(防潮)可直译为“PROTEGER CONTRE HUMIDE”。但译“防热”时,就不用法语“PROTEGER”这个词,而译成“TENIR ELOIGNE DE CHAUDIERE”。

“防火”一词,一般可译“ATTENTION AU FEU”,但在国际包装上已不多见,一般用“易燃品”的标志,直译“易燃固体”或“易燃液体”。(“INFLAMMABLE SOLIDE” OU “INFLAMMABLE LIQUIDE”)

(二) 掌握汉、法两种语言的不同习惯

汉、法两种语言各有它的特性,也有它的共性。翻译时除要根据它们的特性和共性深入对比外,更须注意两种语言固有的习惯进行翻译。例如:

(1) 去飞机场迎接国外客户时,去迎接的人往往会对客人说“你一路辛苦了”。我们如按照汉语直译成“Vous vous êtes donné de la peine pendant le voyage.”,必然会使客人感到不知所云。我们所说的“一路辛苦”,用法语说,习惯上一般是说“Le voyage s’est bien passé?”正如我们问同学:“书考得好吗?”不是直译为“Vous avez bien passé l’examen?”这句话语法上虽然没错,但习惯上一般不这么说,而应说:“Vous avez réussi à l’examen?”

同样,“你一路都好吗?”按法语习惯,也应避免译为:“Avez vous bien passé le voyage?”而应译成:“Comment s’est passé le voyage?”或“Avez-vous passé un bon voyage?”

(2) 外贸法语函件中,表示欢迎客户来订货,常有这样的句子:“Nous attendons vos commandes qui feront toujours l’objet de nos meilleurs soins.”稍懂法语的人,都不会按字死译成:“我们等待你方订货,它将成为我们关怀的目标”。按汉语商业书信的习惯,我们都知道可译为:“请即定购,你方订货,当予重视”。因为翻译虽要正确地重新表达,但同时也要按本族语的习惯进行翻译。

法语语法严谨,其主语、谓语、宾语排列分明,不可或缺。而汉语书信中的主语往往省略,形容词省略不译的现象更多。上述译文第三句“当予重视”虽将主语省略,但其含义已有我方之意,顺意而下“我们的”这个形容词也不必重复了,汉语译文字数不多,但词简意赅,已将原文意思表达清楚。

(三) 注意外来语的翻译

法语某些商业词汇常袭用英语中的惯用词。例如:离岸价 FAB,到岸价加保险 CAF,客户来函中常用英语 FOB 及 CIF;信用证 ACCREDITIF,使用英语的缩写 L/C (lettre de crédit) 更是习见。这一类词习用已久,已不会发生歧义或误解,产生什么问题。但某些外来语,在翻译时就要加以注意。如:纺织品方面的术语“防缩”一词,国外客户来函中常用“SANFORIZED”一词。由于此词为美国注册专用词,在译成法语时就应该避免使用此词,仍应译法语“IRRETRECISSEABLE”为妥,但不妨附注英语“SANFORIZED”。

又如:国外客户定货,要求“RESIN-FINISH”,我们一般译为“树脂处理”,并非

不可。但“RESIN-FINISH”一词有“免烫或少烫、快干、防水”等含义，在我们接受定货后，向生产单位布置生产任务时，就必须将“RESIN-FINISH”的上述含义全部译明，以免产品不符合规格，从而引起麻烦，甚至发生索赔事件。

(四) 对外贸的新名词的正确译法，也应重点加以介绍

“来料加工”一词，我们以往都是按字面直译为“La commande sur la transformation des matières fournies.”实际上，法国人用的是“Sous-Traitance”一词。

“来料加工包装”，以前没有标准译法，法国人都用“le conditionnement à façon”，我们由于闭塞多年，没有及时掌握。

法语的“la bouteille perdue”，汉语正确的译文是“一次性使用包装容器”，如果按法语词面直译为“丢失的瓶子”，岂不令人啼笑皆非。

(五) 针对容易出现的错误进行教学

翻译人员在翻译过程中，常有一些似是而非的错误，天长日久，竟习以为常，针对这些错误，通过翻译课的教学，逐步加以纠正。例如：

(1) “你××日来信已收到”。常有人信手译为：“Nous vous accusons la réception de votre lettre de...”。粗看，此句通顺可读，似无毛病，但按法语规则和习惯，应译为“Nous vous accusons réception de votre lettre de...”。

(2) “我们已向你们方开出三月为期的汇票。”有人这样译：“Nous avons tiré sur vous à 3 mois de date”。在口语中，虽可这样说，但从书面文字来看，不合语法规则。在书面语言中，应按语法规则译为：“Nous avons tiré sur vous une traite à 3 mois.”或“Nous avons tiré sur vous une traite à l'échéance du...”或“Nous avons tiré sur vous une traite qui sera échue le××”。

(3) “我们确认上星期发给你方的电文”，一般，常译为：“Nous vous confirmons le télégramme que nous avons expédié la semaine dernière”。实际上，我们确认的是电报内容，严格地讲，正确的译文，应将电文的“文”字译出来：“Nous confirmons les termes du télégramme que nous vous avons adressé la semaine dernière。”可是有许多译者在英语商业信札的影响下，认为并不一定要将电文的“文”字译出。目前，外贸函件中有许多译法受到英语的影响而英语化。这种英语化尚无公认的标准，我们可接受到什么程度？有待大家进一步研究。

(4) “我想你们即将得到损害赔偿”，有时会译成：“Nous pensons que vous toucherez du dommage pour cet incident。”译者漫不经心地将“dommage”一词译为损害赔偿，而损害赔偿应译为“les dommages et intérêts”或“les dommages-intérêts”。“dommage”作具体物质的损失解时，一般都用复数。例如：“因大火而引起的损失很大”一句，翻译时就要注意用复数，即译为“Les dommages causés par le feu sont très importants。”

(5) 电文“报实盘10月15日前有效1000只华生XL型电扇1/2月交货每只85美元”，法
(下转第40页)

学生到工商企业去进行专题调查，学生也纷纷利用假期参加企业工作，在实际工作中得到提高。相比之下，我们由于各方面的原因，学生参加实践机会很少，就以生产实习来说，仅仅只有六星期时间，尽管实习有个重点，但还是“走马看花，蜻蜓点水”。因此，我们毕业的学生到了外贸岗位还要有一定的适应时间，不能马上得心应手。然而，资本主义国家贸易人员实践能力很强，他们经常单枪匹马远渡重洋，夹起皮包，拎起打字机代表企业经理对外洽谈，口里操着所在国流利的语言，熟悉自己所经营的商品，计算成本价格，拟电报、做合同，生意拍板，马上用打字机打出合同，工作效率很高。为此，我认为，外贸专业不仅要在教学内容、教学方法上注意理论联系实际，在校还要加强一些实际操作的基本功训练，如计算成本价格、计算亏损率、创汇率、外汇折算、关税计算、运保费计算，各种单证的制作、拟电稿、做合同、审核信用证、英文打字等等，这些基本功要抓紧抓好，从严要求。我们要加强与外贸部门联系，组织学生

到外贸公司进行专题调查，参加外贸部门专题报告会，利用寒暑假到公司参加实际工作锻炼，并尽量创造条件让每个同学在校期间能参加一至二次外宾生活接待、业务谈判、小交会或广交会的实践活动。这方面的工作还希望外贸业务部门给予大力支持和配合。

撰写毕业论文是整个教学阶段的最后环节，是对学生所学知识的检验，也是对学生智力和能力的全面培养和训练，进行这一工作，首先要在对学生知识和能力结构全面分析基础上，联系外贸当前实际或是世界经济贸易的现状，根据计划时间，精心选择适宜课题。其次，要在教师的指导下进行，教师要指导学生做论文的方法，从选题、查资料、调查研究、做卡片，到想论点，分析研究，然后动笔撰写，但教师不能“抱着走”，要让学生大胆地独立地去工作，充分发挥他们的思维力和创造力。此外，在图书资料、经费、去实际业务部门调查要给予必要的配合，以保证毕业论文按质按时地顺利完成。

(上接第43页)

语译为“OFFRONS FERME 15 OCT 1000 VENTILATEURS WHATSON TYPE XL USD 85 CHAQUE”。在这篇电文译稿内，将“每只”错用法语泛指形容词“CHAQUE”来译，按语法应用泛指代词“CHACUN”来译才对。

(6)有些译文从文字和语法结构上来看虽然正确无误，但文辞枯燥，缺乏感情，又不注意礼仪。当前外贸商业信札，虽已减除许多客套及繁文褥节，但对四“C”(Claire, concis, courtois, civilité)亦即要求简单明瞭，文明礼貌，仍颇重视。因此，翻译时，在保持原文正确含义的基础上，应力求译文文笔流畅，文雅生动，起到推动交易的作用。例如：“希乐于接受开上的汇票”，当然可以译成“Nous espérons que vous accepterez la traite que nous avons tirée sur vous.”

这种译文的文字和语法结构虽都正确，但平淡呆板了些，如译成“Nous espérons que vous ferez bon accueil à notre signature”，读者可能会觉得更舒畅些。当然，我们不要求译外贸书信，像译文学作品那样追求华丽漂亮的辞藻，然而，如能译得优美动听，岂不更好！

汉、法两种语言各有它的特点和特色。翻译是两种语言的统一，尽量利用本族语的特点，发扬它的特色，在外贸函电翻译方面也是同样行之有效的。