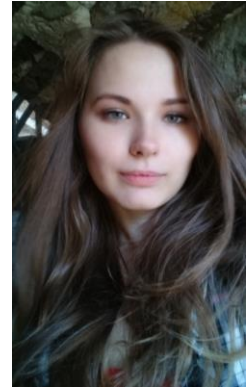


Maria Gagarina English-Russian translator



Personal Info:

Email: Mura5677@yandex.ru

Skype: MariDePompadour

Residence: St Petersburg, Russian Federation

Phone: +7(911) 908 65 32

Academic Qualifications: Intercultural communication/ linguistics, St. Petersburg State Electrotechnical University (LETI), St Petersburg (2009-2014)

Fields of expertise: General translation (eng/fr), Construction / Civil Engineering (eng), Finances (fr), Tourism and Travel (eng).

Online Profile: <http://www.proz.com/profile/2110351>

Languages: English, French

Tools & Software:

- Microsoft Office Pro including Microsoft Word, Microsoft Excel and Microsoft Powerpoint

Work Experience:

- Freelance translator (2015 - present)
- Development Department Manager, ACME hotels & STN Apartments (2014-present)

Native Language: Russian

Personal Skills: highly organized, attentive to details, communicative, meet requirements and deadlines, work dedication, earnest and ready to learn new things.

Portfolio
French

Французский язык	
Тематика: общая	
Оригинал	Перевод
<p>Protection maternelle et infantile (PMI)</p> <p>Elle vise à protéger et à promouvoir la santé d'enfants de 0 à 6 ans et des futures mamans. Le personnel du service est composé de médecins, de puéricultrices, de sages-femmes et d'éducatrices.</p> <p>- Autour de la naissance</p> <p>Aide aux femmes enceintes et aux mères qui viennent d'accoucher :</p> <p>1. Visite prénatale: Après la déclaration obligatoire de la grossesse, envoi d'un carnet de maternité qui crée un lien entre les professionnels de la santé qui seront consultés pendant la grossesse et lors de la naissance de l'enfant (médecin obstétricien, sage femme et puéricultrice)</p> <p>2. Visite post natale: La puéricultrice va à domicile et apprend les gestes quotidiens à la mère auprès de son enfant et l'assiste dans son rôle éducatif.</p> <p>3. Consultation des nourrissons: Dans des locaux répartis sur l'ensemble du département, c'est un moment d'écoute, de dépistage, d'accompagnement des mères dans l'éducation et la surveillance de la santé de leur enfant.</p>	<p style="text-align: center;">Охрана материнства и детства</p> <p>Деятельность службы направлена на защиту и укрепление здоровья детей от 0 до 6 лет и будущих матерей. Обслуживающий персонал состоит из врачей, медсестер, акушерок и воспитательниц.</p> <p>- Вопрос родов Помощь беременным женщинам и только что родившим матерям:</p> <p>1. Дородовой визит После подачи обязательного заявления о беременности предоставьте карточку о постановке на учёт беременной женщины. Этот документ будет являться связующим звеном между медицинскими работниками, которые будут консультировать во время беременности и принимать роды (врач акушер-гинеколог, акушерка и патронажная сестра).</p> <p>2. Послеродовой визит Патронажная сестра приходит на дом и обучает мать ежедневному уходу за новорожденным, а также участвует в воспитательной работе.</p> <p>3. Консультации по уходу за новорожденными Консультации проходят в помещениях, расположенных по всему отделению. Они нужны для того, чтобы выслушать, проверить, поддержать матерей в вопросах обучения и контроля за состоянием здоровья своего ребенка.</p>
Тематика: финансы	
Оригинал	Перевод
<p>Selon un sondage TNS Sofres publié par Dexia à</p>	<p>По данным опроса, проведенного агентством TNS</p>

l'occasion du Salon Actionaria 2005, les investisseurs particuliers ont un «appétit aiguisé» pour les actions. La hausse de près de 20% du CAC 40 depuis le début de l'année n'y est sans doute pas étrangère. De fait, les actionnaires individuels français se montrent majoritairement plus optimistes vis-à-vis de l'évolution à court terme de l'indice de référence de la Bourse de Paris : une seule personne interrogées sur dix pense que le CAC 40 va baisser dans les trois mois à venir. Tel est le constat dressé par le groupe bancaire Dexia, qui s'appuie sur un sondage TNS Sofres réalisé à l'occasion du Salon boursier Actionaria 2005, qui se tient à Paris à la fin de la semaine. Ce «regard plus positif et plus confiant se concrétise par une reprise de l'activité boursière et des intentions en hausse pour 2006», souligne l'enquête menée auprès de plus de 500 actionnaires représentatifs : 57% d'entre eux ont effectué au moins une opération sur leur portefeuille cette année, contre 44% il y a un an; et 30% comptent acheter des titres l'an prochain. Les actionnaires sont aujourd'hui 80% à percevoir les actions comme rentables, contre 68% l'an passé. Logiquement, leur intérêt pour les sociétés cotées augmente, au détriment de l'investissement immobilier (qui reste en tête mais s'essouffle), des livrets d'épargne et des plans d'épargne retraite populaire (PERP).

Sofres, опубликованного Dexia по случаю открытия Салона Actionaria в 2005 году, индивидуальные инвесторы продемонстрировали "волчий аппетит" по отношению к акциям. Вне всяких сомнений, повышение индекса КАК 40 примерно на 20% с начала года было ожидаемым явлением. На самом деле, большинство индивидуальных держателей акций во Франции оптимистично смотрят на краткосрочные изменения бенчмарка Парижской биржи: только один из десяти респондентов полагает, что в течение следующих трех месяцев индекс КАК 40 будет снижаться. К такому выводу пришла банковская группа Dexia по результатам опроса TNS Sofres, проведенному по случаю биржевого салона Салона Actionaria в 2005 году, открытие которого состоялось в конце недели. Согласно опросу более 500 акционеров, этот "более позитивный и уверенный взгляд выражается в возобновлении биржевой активности и положительной динамике за 2006 год": 57% из них имели в этом году как минимум одну сделку в своем багаже, по сравнению с 44% год назад, а 30% планируют купить ценные бумаги в следующем году. На сегодняшний день 80% держателей акций считают свои активы прибыльным, против 68% в прошлом году. Логично, что их интерес к котирующимся компаниям увеличивается во вред инвестициям в недвижимость (которая все еще занимает лидирующие позиции, но уже сбавила темпы), сберегательным книжкам и популярным системам пенсионных сберегательных вкладов.

Тематика: экономика

Оригинал

Перевод

Целью исследования является выявление ключевых факторов успешного ведения товарной политики французским предприятием и выработка маркетинговых решений по ее усовершенствованию на отечественных предприятиях легкой промышленности.

Задачи исследования:

1. Рассмотреть теоретический аспект формирования товарной политики на предприятии.
2. Подробно проанализировать эффективность проводимой товарной

Le but de cette étude est la detection des facteurs clés dans la gestion du succès de la politique commerciale par l'entreprise française et le développement des décisions commerciales pour son amélioration dans les entreprises nationales de l'industrie légère.

Les enjeux de l'étude:

1. Examiner l'aspect théorique de la formation de la politique commerciale dans l'entreprise.
2. Analyser en detail l'efficacité de la politique commerciale de l'entreprise "XXX".

политики предприятия “XXX”

3. Выявить алгоритмы и подходы к разработке новой продукции, выработке маркетинговых решений по приспособлению продукции под требования рынка и обеспечения ее конкурентоспособности.

4. На основе полученных данных выработать рекомендации по улучшению товарной политики предприятия “XXX”, а также сделать выводы о том, что из зарубежного опыта возможно применить на отечественном производстве.

Подробный анализ товарной политики предприятия позволил сделать массу полезных выводов, которые позволят использовать многовековой мировой опыт производителей текстильной промышленности в условиях российской действительности.

Выводы:

Товар составляет основу промышленного производства. Чтобы предприятие оставалось конкурентоспособным оно должно производить качественную и востребованную продукцию. Для этого требуется разрабатывать грамотные товарные стратегии и управлять производством в соответствии с ними.

Ассортимент компании должен отвечать потребностям всех целевых групп потребителей. Соответственно он должен обладать необходимой шириной и глубиной. Следует учитывать непостоянство рыночных условий и предпочтений потребителей. Поэтому постоянно должны разрабатываться новые продукты, наиболее отвечающие запросам рынка. Товарная политика также включает в себя ценовую политику компании. Цены на продукцию должны соответствовать требованиям рынка, одновременно обеспечивая возмещение затрат на производство продукции и получение прибыли.

3. Identifier des algorithmes et des approches pour le développement de la nouvelle production, le processus décisionnel en matière du marketing d'adapter la aux exigences du marché et assurer sa compétitivité.

4. Sur la base de ces résultats, faire des recommandations concernant l'amélioration de la politique commerciale de l'entreprise “XXX”, ainsi que de tirer des conclusions quant à la question de savoir lesquelles des choses de l'expérience étrangère peuvent être appliquées à la production nationale. Cette analyse détaillée de la politique commerciale de l'entreprise a donné lieu à beaucoup d'indications utiles, qui permettront d'utiliser l'expérience séculaire du monde des producteurs du textile dans les conditions de la réalité russe.

Les conclusions:

Ce produit est au cœur de la production industrielle. L'entreprise doit produire des produits demandés et qualitatifs pour rester concurrentiel. Il faut pour cela élaborer des stratégies commerciales et propres et aussi contrôler la production en conformité avec eux. L'assortiment de l'entreprise doit répondre aux besoins de tous équipes spéciales des consommateurs. Il doit disposer de la largeur et la profondeur nécessaires en conséquence. Il faut également tenir compte de l'insécurité des caractéristiques du marché et les préférences du consommateurs. C'est pourquoi des nouveaux produits les mieux adaptés aux besoins du marché devraient être développés tout le temps. La politique commerciale comprend également la politique de prix de l'entreprise. Les prix des produits doivent être conformes aux prescriptions du marché et assurer le recouvrement des coûts de la production et du profit parallèlement.

English

Английский язык	
Тематика: общая тематика	
Оригинал	Перевод
<p>В профессиональные обязанности дизайнера одежды входит разработка стиля и исследование рынка. Он является предвестником новых тенденций, создает коллекции одежды, текстиля и модных аксессуаров; отвечает за креативность, технологии, информационное обеспечение и тренды. Дизайнеры могут работать самостоятельно или в разнопрофильных компаниях.</p> <p>Обучение дизайну проводится в университетах с соответствующим профилем. Студент на промышленном оборудовании может реализовывать дизайнерские проекты в материале. По окончании курса обучения студент выполняет дипломный проект, который является итоговой работой и отражает важнейшие задачи процесса обучения.</p> <p>Задачами дипломного проектирования являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> - систематизация, закрепление и расширение теоретических и практических знаний по специальности и применение их при решении конкретных задач по созданию моделей; - творческое решение темы проекта по созданию образной направленности всей дипломной работы и квалифицированных конструкторско-технологических расчетов. 	<p>Designers' professional duties include style development and market research. This specialist creates new tendencies, textiles, fashion accessories and clothing collections. The designer is liable for creativity, technologies, communication and trends. These specialists can work individually or in diversified groups.</p> <p>Design training is offered by universities which provide subject oriented instruction. Students can realize their design projects in a tangible form there. On completion of training a student does a graduate work . This work is a final and reflects the most critical tasks of educational process.</p> <p>The tasks of a graduation project are following:</p> <ul style="list-style-type: none"> - systemization, consolidation and increase of book and practical knowledge in the field and also using them to meet specific challenges of creating some models; - creative solution of the theme of the project to establish the image concept of the whole graduate work and design-engineering calculations.
Тематика: технический перевод (физика, радиолокация)	
Оригинал	Перевод
<p>The classification of scattering phenomena can be made according to the size of the scattering object (or the scatterer) with respect to the wavelength of the EM wave. Radar signals reflect or scatter in different ways depending on the wavelength of the EM wave and the shape of the object (scatterer). If the wavelength of the EM wave is much smaller than the size of the scatterer, the EM wave bounces back in a similar way to how light reflects from a large surface.</p> <p>This type of scattering is often called scattering in the optical region [1]. If the EM wave's wavelength is of comparable size of the scatterer, such as within a few</p>	<p>Классификацию такого явления как рассеяние можно составить в соответствии с соотношением размера рассеивающего объекта (рассеивателя) и длины электромагнитной волны. Радиолокационный сигнал отражается от рассеивателя по-разному, в зависимости от длины электромагнитной волны (ЭМВ) и формы рассеивающего объекта. Если длина ЭМВ по размеру намного меньше рассеивателя, то она отражается также как и свет, когда он отражается от широкой поверхности.</p>

wavelengths, some resonances may occur, and the scattering intensity may fluctuate considerably for different frequencies. The scattering direction is mainly affected by the incident wave direction in this region that is usually called Mie region (or resonant region) [2, 3].

This particular scattering type is therefore called Mie scattering. If the wavelength of the EM wave is much longer than the size of the scatterer, the wave is dispersed around the scatterer. This type of reflection is named as Rayleigh scattering.

Такой вид рассеяния обычно называют рассеянием в оптическом диапазоне (по законам геометрической оптики). Если длина ЭМВ по размеру сопоставима с рассеивателем, как если бы в ней укладывалось несколько длин волн, то возможно появление резонанса и сила рассеяния может значительно колебаться (отклоняться) с разной частотой. Направление рассеяния во многом обусловлено направлением случайной волны в этом диапазоне.

Подобное явление называют Ми диапазоном (или резонансным диапазоном), вследствие чего этот тип рассеивания был назван Рассеиванием Ми. Если длина ЭМВ по размеру намного больше рассеивателя, то волна распределяется вокруг рассеивающего объекта. Этот тип отражения называют Рэлеевским рассеянием.