

# 最新季度翻译工作报告集(实用10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 季度翻译工作报告集篇一

### 1. 思想意识的转变

在学校期间，饭堂一教室一宿舍，大学里三点式的生活方式永远是贯穿于我们日常生活的主线。宽松的教学时间，使得丰富的校园文化及社会实践活动成了我们大学生涯唯一的点缀。那时的我们，很少担心衣食住行，就连思维也是简单而天真的。

但在参加工作之后，我们不仅要学着适应规律的工作时间，还要坚守岗位。对待工作更要一丝不苟，忠于职守，尽职尽责。这种社会身份及工作方式的转变，让我的思想意识也在不断转变，从而很快的适应了新的工作岗位。

### 2. 工作内容

#### (1) 负责8个分支部门的数据报表分析及往来账务检查

每月20日之前完成南宁一公司、二公司、\*\*、柳州、桂林、贵港、百色、玉林等8个分支部门的65张销售经营分析报表，并负责完成以上各点的坏账管理表，监督往来帐管理员的工作岗位，以及催收每月末大盘点的盘点结果表。

#### (2) 复核采购付款

每天及时复核各分支、部门上报的采购付款申请。务求做到

实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律。对记载不准确、不完整的付款单，予以退回，要求经办人员更正、补充。每天下班前对当天的采购付款单据进行整理归档，并在登记表中登记，在月末时对当月复核的采购付款进行数据汇总。

### （3）审核\*\*系统费用单

每天查看各分支\*\*系统的费用单是否有未审核单据，录入及报销的费用项目是否符合公司流程及规定。对于单笔费用金额大于1000元的费用单要作为重点单据来审核。有必要时要与录单员联系了解费用的来龙去脉。对于不按规定录入的费用单，要立即通知录单人员进行更正。

### （4）对所负责的8个分支部门进行财务日常工作检查

由于日常工作内容较多，没有足够的时间下到每一个分支部门检查，除了南宁一公司、二公司、\*\*三个分支部门较近，本季度进行了两次往来账务核对外，其他各点只能采取抽检方式。今年8月底及10月初，分别到百色、柳州两个分支部门出差进行财务日常工作例行检查，重点检查内容为往来账务的核对和库存的盘点抽查。在这两次检查中，针对分支部门中现金管理员、往来账管理员及仓管员日常业务流程处理不够规范的地方进行指出，并根据员工手册规范的业务流程提出建议。同时，我也借此机会与部门经理进行了解沟通，积极汲取他们对我们日常完成的数据报表所提出的意见。

#### 1. 工作伊始效率不够高

进到公司财会部工作的时候，由于对系统和业务数据不够熟悉，没有掌握好工作方法，对待一些日常财会业务问题也常常是束手无策，差错不断。一个报表经常是做了改，改了做，浪费了很多的时间和精力，工作效率较为低下。

## 2. 与其他同事缺乏良好、有效的沟通

由于涉世不久，在很多问题上考虑得不够全面，与其他各分支部门同事之间的沟通也做得不够好，以至其他同事对我们数据分析员的工作不是很理解和配合，从而造成工作上的`一些滞后。

工作中存在的这些问题都与工作效率息息相关，为了经过虚心向请教和经理、主管及同事的耐心指正，我负责的工作已渐渐步入正轨。

### 1. 搞好数据分析，为公司提供有效的参考依据

虚心请教，找出最优的工作方法，努力提高工作效率和工作质量。虽然财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。因为我们深知合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，也将会使我们的工作事半功倍。

2. 加强与其他分支部门同事的沟通，只有以良好的沟通为基础，才能最大限度地调动大家的积极性和主动性，充分发挥团队协作的重大作用，才能为公司创造更大的效益。

3. 在工作上要更加踏实肯干，努力钻研，努力提高个人专业技能。只有通过不断地学习新的知识，才能充实自己，才能通过参与管理充分发挥数据分析员的工作职能，为公司的发展献出自己的一份力。

## 季度翻译工作报告集篇二

光阴在静静的流逝，不知不觉，本人来公司已经有6个月的时间，在这段时间中，我努力学习让自己顺应公司快节奏、高效率的工作环境。由于工作的需要，我从一个秘书的角色渐渐转入行政人事的角色，角色的转变使我接触的更多，学习

了更多，在此，我向关怀帮忙过我的领导和同事们表示真诚的感谢！

第三季度的工作，我扮演着秘书兼行政人事主管的角色，回首三个月的工作，有进步也有缺乏，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

刚接手人事工作时，公司各个站都需要补充人员，我通过公司原有的聘请渠道进行聘请，却发现原有的聘请渠道存在一些缺乏，根本无法满意公司人员的需求。所以我曾与很多职业学校联系，试图通过职业学校这条路径为公司找到适宜的人才，也曾联系过劳务派遣公司谈定劳务合作事宜，最终我发现通过人力资源保障中心的现场聘请加油员、收银员，效果还不错，于是几乎每周三都会参与现场聘请会，偶然也会参与周六的`现场的聘请，甚至还去现场聘请，最终根本满意了各个站的人员需求。聘请的过程中，不断搜集、了解市场信息，为公司的进展提供可行的建议。

尽力做好每一项工作，为人比拟正直，乐于助人，凡事为公司的利益着想，工作看法较好，本着“干一行爱一行”的原则。行政人事部是调整企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公正、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因因此放宽条件。

行政工作是项效劳性工作，为各部门提供良好的效劳，协作各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，几乎每周六同公司领导及其它同事一起参与巡站，每周进行打分评比，使每位员工都能熟悉到，工作地方就是我们的家，要保持良好的环境。为过华诞的员工父母制作华诞卡，送上公司的祝愿，表达公司的谢意，使员工感受到公司的关怀，家人般的暖和。

当然，在工作中还存在许多的缺乏之处。

## 1、方案性不强

方案是行动的指南针，好的方案能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的本钱到达的效益。但在过去的工作中由于自己的方案性不强，导致处理日常工作事务时无条理性，总是忘东忘西的，大大降低了工作效率。

## 2、执行力不强

人事工作要求原则性较强，但由于个人的工作力量及经验缺乏，导致在日常的工作中人事工作不能严格根据公司的规章制度执行。

## 3、培训不够系统

公司的培训工作仅限于新员工入职培训，未有针对不同岗位的要求进行各种培训，但由于我本身的事务性工作的繁忙，我自身的方案、执行及组织培训的力量缺乏，还未建立较完善的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

## 4、员工考评工作不到位

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

1、力量及经验缺乏，做事不够细心，文书一般，牵强可以满足公司需要。

2、在工作中有时脾气暴躁，遇事不够冷静，将心情化带到工作中。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不

够细致。

4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

在以后的工作中，要不断提高自身的业务力量，提高自己的高度，提升自身的综合素养，以到达公司的要求。

## 季度翻译工作报告集篇三

根据招发[20xx]4号文件，市区招商引资局关于下达20xx度招大引强任务的通知。驻渝办事处度目标任务为：完成1个10亿元人民币招商以上项目(重点为汽摩产业项目)，2个5亿元人民币以上项目，4个亿元人民币以上项目，引进项目当开工3个，竣工1个。截止目前，我组完成数为零。

1、建立信息平台。一是积极加强与商会协会的联系，先后拜访了商会、商会、市小企业创业协会、市工商联汽摩商会、中国汽车工程研究院等，借助商会协会信息平台向外推介重点建设项目；二是加强与兄弟单位的联系，先后拜访了长寿区经济技术开发区管委会(市重化工业园)经济发展局和工业园区管委会，希望通过这个平台给介绍相关企业信息；三是加强与市投促委驻机械产业局的联系。利用市产业局人脉资源为小分队提供有效信息，为快速发展出谋划策。

2、对接企业，建立招商网络。一季度以来，小分队分别拜访企业有：齐信集团，商谈上汽成立第三基地有关情况；对接乐至熊猫机械制造有限公司董事长；科技开发有限公司常务副总，并表示将介绍相关企业组团莅临考察；汽车内饰件生产项目的科技有限公司曾总，曾总表示于4月初到具体商谈投资事宜；拜访集团董事长敖志平，商谈配套园区招商引资相关情况；考察拜访了县装饰木业有限公司董事长郭正良，郭总表示将在建一个生产高档欧式家具的生产基地；拜访了双流天府龙港国际生态公园酒楼董事长、市木业加工厂董事长等企业家；拜访了市工贸有限公司总经理；拜访了置业(集团)有限公司高总；

在接待了食品有限公司董事长;与控股集团董事长及化学医药集团规划部长取得联系,确定到投资事宜;拜访了安运科技有限公司行政总监;对接了气田化工有限公司总经理;对接了森展科技开发有限公司常务副总等相关企业。为后期招商引资工作奠定了坚实基础。

## 季度翻译工作报告集篇四

写好一篇翻译年度工作总结不是一件简单的事情,下面为大家推荐一篇翻译年度工作总结范文,供大家参考。

从业以来,仅就笔译而言,做得还算进退自如。当初兴趣使然,毅然决然半路出家做了翻译,现在想来,有些冲动和冒险,但应该说这是一次正确的选择。走到今天,除了机遇外,应该还有其必然性。我拟从一个非语言专业译者的角度谈谈自己对翻译工作的理解和认识。

### 一、 选准方向,打好基础

有些人认为,只有外语专业的才能做好翻译,翻译就是翻译文学作品。在世界经济文化交流日益频繁的今天,这种看法显然是不全面的。从翻译需求来看,主要还是实用类翻译,如科技、财经、法律等。具体到某一翻译类别,如果没有深厚的经验积累或者相应的专业知识,想胜任愉快是不太可能的。所以我建议翻译新手在从业伊始就应该结合自己的兴趣、特长、专业背景等,选择一个翻译主攻方向。经营某类翻译久了,不仅质量有保障,速度也能上得去,从成本效益角度来看,是相当划算的。

以我相对熟悉的法律翻译为例,我中英文法律文本的阅读量的至少达到百万字的数量级。阅读可以帮助我了解法律概念、原理,不同法律文本的风格,甚至对法律推理也有所了解。有了阅读积累,应对实际工作的时候,就能比较轻松自如。对我来说,翻译工作最难的部分不在实际做翻译,而在做知

识储备。一方面，我想加强对某一法律领域的了解，做到翻译时心中有数，不会稀里糊涂；另一方面，我要根据公司业务的发展，阅读相关材料。这种准备工作量之大，有时令人心生畏惧。

我心目中最理想的翻译人才模式是 专业知识+语言能力，我甚至觉得现在的翻译硕士教育也应该有一定的针对性。比如说，如果培养方向以财经为主，则可以考虑开设基本的财经、金融双语课程。

## 二、学会研究，体现专业

我们阅读中文文本时，如果遇到不太理解的词语、概念，可以跳过去，甚至整段整段地跳，或者知道个大概就可以了。但是，要将中文译成英文，遇到这种情况，就算想跳也不能跳，否则还要翻译做什么？翻译的价值从何体现？这时翻译就要做研究。不是简单地查一查字典、搜一搜网络，而是要准确理解相关词语的确切内涵，必要时甚至要阅读相关的英语语篇，了解它在具体语境中的运用。研究的层次不局限于词语，还可以上升到语篇。比如，我就在互联网上找过十个版本左右的英文保密协议，找过多个版本的英文起诉状，研究它们语篇风格和实质内容的异同。

有时听人感慨说，翻译到了一定阶段，就会遭遇瓶颈。我认为，解决这一问题的办法就是不断学习和研究。举例来说，如果时事新闻汉译英的时候遇到困难，我们可以阅读国内外的多种相关报刊杂志，一定可以找到多种可供借鉴的译法，并通过比较，判断出最优译法。

## 三、注重细节，精益求精

翻译工作最终体现为译入语的字字句句，甚至标点符点上。在细节方面(特别是标点符号和空格)，本地化翻译做得非常好，我觉得可以向全行业推广。



同一原文，不同译文，如何分出译文的优劣高下？假设两个译者的水平非常接近，有时候，一两个关键词的处理，就能看出译者下了多大功夫。比如approval作为可数名词，在一定语境下是表示“批准件”的，甚至可以结合具体交易细化为“批件”、“批文”或“批函”。又如review律师review一个文件，可以说是“审阅”；审计师review一个账目，实际上是在“复核”；上司对下属做performance review实际是对下属的工作表现做“评价”。再如，一定语境下issue到底是“签发”还是“颁发”？approve到底是“批准”还是“核准”？考虑到动作主体、搭配习惯等，应该还是存在最优译法的。

#### 四、题外话

常听见同行抱怨，说翻译不被理解，不受重视。我以为解决之道在于，一方面，翻译从业者要主动向业外人士解释说明翻译工作的难处，为自己、为行业争取理解、赢得尊重；另一方面，也是更重要的，我们要做好自己的工作，让人知道，专业翻译做出来的东西就是专业，成为一个专业翻译并不容易，需要付出很多。

### 季度翻译工作报告集篇五

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

## 2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

## 3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

## 4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

## 季度翻译工作报告集篇六

自疫情发生以来，市市场监管局积极作为，主动担当，将疫情防控与经济发展同安排同部署同推进，运用法治思维和法治方式确保市场平稳有序。

按照市应对新型冠状病毒感染肺炎疫情应急指挥部分组分工安排，成立了“应对新型冠状病毒肺炎疫情市场监管应急指挥部”，制定了工作方案，并联合相关的部门印发公告，形成强化落实、遍寻遍访、严格排查、盯死看牢，重点打击的工作格局，做到从细处抓落实，形成日日研判、当日问题当日解决的工作制度。

（一）强化人员摸排。按照市疫情指挥部要求，市场监管局集中力量，会同个私协会重点对全市经商人员中待返康人员、返康人员及在康人员通过电话、微信等方式进行逐户摸排调查。

（三）全力开展复市复商。全面复商工作启动以来，按照疫情分区分类工作指南，坚持“复前指导、复中服务、复后监管”的原则，向待开业经营户提供复工复商指导服务，引导他们在积极落实防控措施、保障从业人员健康、确保安全生产经营的前提下，尽快恢复正常生产经营。

（四）强化宣传引导。市场监管组每日共分成12个组，结合

执法监管，对折东、折西及城区监管对象进行广泛宣传。要求各商户严格按照指挥部统一安排，进行健康管理，如身体出现任何异常情况及时报告。同时严厉打击哄抬物价、囤积居奇等违法经营行为。并张贴《疫情防护指南》、《严厉打击哄抬物价、囤积居奇、串通涨价等违法行为》等宣传海报，积极动员全市商户参与防疫的行动中来。此外，还积极借助新媒体力量，广泛向“全接触平台”、“微”及“州市场监管”等平台推送宣传防疫抗疫相关知识及工作开展情况，通过不断加大加强外宣宣传力度。截止目前，累计出动执法人员2454人次，排查各类经营户8337户次，解决消费投诉17起，“诉转案”2起，挽回消费者经济损失1.2万元，没收违法所得1780元，罚款金额1.3万元，签订承诺书198份，张贴宣传资料2540份，累计接受复市复商咨询4604户次，全市在营业个体经营户3444户，中小企业134户，累计复商复市3578户，复商工作安全有序，全市物价平稳，生活物资保障充足，社会反应良好，未出现恶意哄抬物价、囤积居奇、假冒伪劣、销售野生动物、宰杀活禽现象。

## 季度翻译工作报告集篇七

今天的会议，感谢各位领导以及物业公司代表、业主代表的参与，这是业委会成立三个月来首次最大规模的会议，会议的主要议题是业委会向政府和社区领导汇报业委会成立三个月以来的工作开展情况，听取名冠物业公司名人苑物业管理团队的工作报告，认真剖析业委会内部和小区管理过程中存在的突出问题，听取各位领导、物业公司和业主代表的意见和建议，共同决策小区管理的下一步工作。下面，我代表业主委员会就前期工作向大家作一简要的工作汇报。

### 一、前段工作的简要回顾

名人苑业主委员会是在政府和社区领导大力支持下，于20xx年12月底正式成立的，其主要成员都是热心小区公益事业，经自我推荐后由全体业主民主选举产生的。业委会成立以后，

十名委员、四名候补委员遵守承诺，为小区管理献言献策，积极参与和协助物业公司的各项管理工作，使小区环境和面貌得到改善，治安秩序和生活秩序得到好转，小区业委会和物业公司所做的工作，也受到大多数业主的认同和肯定。

1、选择并撤换名人苑小区物业管理队伍，完善小区物业管理工作。

业委会成立后，大家认为首要问题就是要解决小区物业管理问题，于是我们多次与开发商沟通协商，争取支持，选聘符合条件的物业管理团队进驻小区进行物业管理。名人苑小区业主入住多年，近年来由于多种原因，致使物业管理工作不尽如人意，存在问题很多，广大业主意见很大。业委会成立后，认真倾听广大业主呼声，决定尊重绝大多数业主意见，因势利导，撤换原有物业管理公司或人员。在经历多次约见开发商和前期物业公司负责人无果、双方对立情绪很大无法沟通、谈判多次陷入僵局的情况下，业委会主要成员锲而不舍，消除沟通障碍，缩小利益差距，终于取得开发商和前期物业管理公司的理解和支持，一致同意名人苑小区仍然由名冠物业服务公司继续承担对名人苑物业管理工作的责任，由业委会和名冠物业公司共同选聘项目投资人和负责人（商谈过三拨人选），具体负责对本小区物业的各项管理工作，三方并就前期应收未收的物业费收取问题及应修未修的公用设施维修等事项达成了初步协议。随后，业委会代表业主与名冠物业服务公司签订了物业服务合同，与新的物业管理团队签订了三方责任书，对小区物业管理服务工作提出了具体要求。之后，业委会又积极协调双方物业管理工作的移交和对接，化解矛盾，排除阻力，确保新的物业管理团队在商定的时间能正常工作。新的物业管理团队接手后，面对一个“烂摊子”，在一些人的撺掇下，一时有畏难情绪，甚至想违约甩手不干，业委会又积极与其沟通和磋商，主动承担相关责任，打消其顾虑，尽力协助其工作，为新的物业管理团队积极打开小区工作局面奠定了思想基础。

2. 着力改变小区环境，支持和协助新的物业管理团队极力改变小区环境和面貌。

今年春节前几天，新的物业管理团队及时接手物业管理工作。业委会为了让广大业主在一个较好的环境中度过新春佳节，让广大业主感受到小区的变化，积极与物业沟通，首先解决了公共道路、偏僻角落的卫生和垃圾清理问题，基本上解决了小区夜间亮化问题和小区安保值班和巡查问题；其次就是由于小区地下管道年久失修，很多地方堵塞和塌陷，小区居民生活排污和自然排水困难，业委会及时跟物业联系处理，物业聘请专业管道疏通人员进行疏通，直至挖开管道进行修复，初步解决了排水排污的突出问题；然后就是根据业主的申报，及时处理屋面、外墙等公共部位的漏水渗水问题。现在业委会又促使和配合物业投入数十万元，对小区门禁系统进行更换和重新设置，选定并申报合适场地进行电瓶车充电桩的设置和安排，修复北区地下停车场，整治绿化带、消防通道停车和其他乱停乱放行为。

3、积极发挥群众自治组织的纠纷调解职能，多次调处业主之间的物业使用纠纷和违建处理纠纷。

业委会成立后，调处了大量物业纠纷。最具代表性的是名人苑南区一号楼住户之间因渗水引起的纠纷。该纠纷长达四年□20xx年八楼住户就向当时的物业公司反映九楼可能存在水管渗漏问题，导致其家庭室内几面墙体、卫生间都渗水、滴水，之后逐年严重，不断向下渗透，致使七楼、六楼室内墙体、天花板、和卫生间都出现不同程度的渗漏现象。在此过程中当时的物业曾经派人到九楼住户破拆地板砖做过检查，但是没有查出渗漏原因，事后也没有帮人家还原被破坏的装修，致使九楼之后数年间都有理由不配合检修□20xx年初，该楼业主看到小区张贴了成立业委会的公示，就电话联系了业委会主任，业委会指派周中发副主任前往调处。周主任多次上门与业主沟通，终于说服九楼同意配合检修，与陈华昀委员一起带仪器仔细检测，寻找渗漏点，又找来专业水电工拆

除九楼部分装饰检查，终于找到九楼水管井进水管处的一处渗漏，维修好了之后，六、七、八楼业主自愿分担了所需修复费用5400元；不久，业主们又发现楼上还有别的渗漏，周主任又带人拆除九楼卫生间装修，找到渗漏处进行了处理，九楼业主对业委会的工作很是感动，要求自行承担了维修费用3500元。此后，原来见面经常为漏水问题吵架的邻居们，现在都能见面客客气气、和睦相处了。

20xx年12月底，南区九号楼业主反映有两个饮食店的油烟机被安置在小区居民窗外不远处，油烟和噪音让人不堪忍受，且其中一个店主还私自向小区内打开了一道后门，并在小区内建造水池洗刷，还安放了多个泡沫箱种菜。业委会接到投诉后，指派九楼的候补委员陈华昀与业主代表一起跟店主多次磋商，两个店主非常重视，表示不能因自己小店的营业影响邻居们的生活，重新购置、安装了符合环保要求的油烟机，自行拆除了水池和菜箱，封闭了后门。

20xx年3月初，有业主反映北区g6号楼有物业使用人擅自在外墙开窗，业委会几个委员立即配合物业公司进行劝阻，但是没有效果，自开窗户从一个开到五个，店主以开发商同意开窗为由拒不停止违建。业委会立即召开临时主任会议，决定克服困难，排除阻力，依照法律所规定的程序进行处理。业委会办公室檀忠主任与物业的曹经理一起，及时向县房地产管理报告情况，房产局领导经查阅规划，认定该店主涉嫌违建，于是向望江县城市管理综合执法局出具书面告知函，要求其依照相关规定进行查处。县城管局介入后，向店主发出限期整改的通知。之后，业委会汪松庆副主任等人和物业不断跟进，直至该店主自行封闭了其擅自破开的五扇窗户。

4、加强学习，自练内功，制定业委会组织纪律，着力打造一支敢战善战的专业化队伍。

业委会成立后，组织召开了3次全体委员和候补委员会议，学习贯彻《业主大会和业主委员会指导规则》，树立依法依规

开展各项工作的管理理念，理清工作思路，每次会议都是对前段时间工作的总结，又是对下一步工作的计划安排，使业委会工作逐步规范化、程序化。

我们业委会成员各自的工作或许也是各行业的佼佼者，但是对于物业管理工作还几乎都是生手。为熟悉业委会工作，吸取他人管理经验，我们周中发主任、檀忠主任自费到龙湖花园社区，向曾担任业委会主任8年的朱小华老师取经学习，又与负责宏利步行街小区物业管理工作的名臣物业管理公司经理沈何明联系，初步了解业委会工作和物业管理规程和标准，为引进和选聘新的物业管理团队做了一定的知识储备。

由于业委会成员层次参差不齐，为加强领导，统一行动，形成战斗力，业委会与2021年1月16日研究制定了《名人苑业主委员会工作纪律》，并人手一份，要求大家自觉学习和遵守。现在大多数业委会成员都能自觉遵守工作纪律，工作热情持续高涨。

各位领导和业主代表们，名人苑小区是一个拥有1900多户的大型居民小区，成立业委会之后，我们小区管理取得了一定的成效，期间也得到了开发建设单位给予的支持，也凝聚着物业服务公司和全体业主朋友们的. 辛勤劳动和无私奉献。虽然百废待兴，物业问题层出不穷，但是有目共睹的是，小区面貌正在日新月异，各项问题正在逐渐解决，业主们的幸福感进一步增强。在此，我谨代表业委会全体成员，向关心、支持我们工作的各位领导表示真诚的谢意，向默默奉献、为小区服务尽职尽责的新物业管理团队及其工作人员致以崇高的敬意，向无私支持我们工作的业主代表和全体业主朋友们表示由衷的感谢！

## 二、当前业委会工作和小区管理中存在的突出问题

1、小区道路破损、绿化若有若无、下水道这里修好那里堵塞、消防系统瘫痪、屋面和外墙渗漏等等问题严重，积重难返，



修复责任单位不明，全部维修好，初步估算需要资金五、六百万元，物业根本无力承受也不愿意承受如此巨额的费用。但是这些问题不解决，将使小区持续存在巨大安全隐患，新的物业将面临巨额罚款，业委会和物业都要面临广大业主的质疑，给下一步物业费的收取工作将带来巨大阻力。

2、业委会由于成立时间短，大家工作磨合还不顺，成员内部存在不讲组织原则现象，有人人前人后态度不一，会上不说，会后乱说，业委会形成决议时没有发表任何不同意见，但在别人艰苦执行决议时，却有人背后唱反调；未受主任委托指派，私自召开会议，说一些与其身份不符的话，做一些与其身份不符的事，给业委会工作带来较大阻力，在业主中给业委会声誉带来负面影响。

3、物业管理团队也还需要改进工作，要解决物业管理队伍年龄结构老化、员工主观能动性和责任心不强、物业管理计划和工作宣传不到位、不透明等问题。物业管理团队投资的一百万元启动资金，在几个大项目投资之后就所剩无几，后续维修资金和运行资金问题更急需得到解决。

### 三、下一步工作打算和要求

1、我们将尽力团结业委会成员，心往一处想，劲往一处使，要求大家摒弃偏见，排除阻力，增强凝聚力，将名人苑业委会建成为一个团结的整体，一个有战斗力的整体。我们要坚决执行业委会工作纪律，对于下一步的工作要分工明确，责任到人，能者上庸者下，我们不是靠喊几句口号来博取眼球，我们要做好每一件事关业主切身利益的实事才对得起自己当初的诺言。小区业主来自四面八方，想法不一，素质不一，但业主代表是经全体业主选举产生、深受业主朋友信任的，我们在小区管理上要统一思想认识，多做宣传和鼓动工作，让全体业主统一到小区管理决策中来，形成合力，减少小区管理难度。作为业委会成员，首先是我们作为业主代表要以身作则，做好表率，自觉遵守小区业主管理规约，以自身行

动教育人、影响人、感染人；其次是我们发挥好宣传员和传声筒的作用，向身边亲朋好友和熟悉的业主宣传小区管理的大政方针，引导他们做文明人，说文明话，做文明事，努力提升小区业主素质，提升小区档次。

2、研究落实小区物业更新维修的责任主体，依法应由开发商、建筑商承担的维修责任，我们要协商落实；依法应由前物业管理公司承担的维护责任，我们可以通过按比例追收陈欠的物业费予以处理，不足部分争取政府拨付公维基金予以解决；依法应由现任物业管理团队承担的维修维护责任，则监督现任团队予以执行。以上任何责任主体，在多次协商不成后，业委会均可代表广大业主向人民法院起诉，由司法机关依法依规解决名人苑小区的维修维护责任问题。

各位领导，业主代表，名人苑小区是望江县最大的居民小区，是望江的名片，建设文明、整洁、安全的小区、给业主提供一个良好的宜居环境是我们共同的愿望。我们认识到，小区要修复好、管理好还需要一个长期复杂的过程，这个过程需要我们业委会全体成员和广大业主的共同努力和无私奉献，我们一定会树立信心，振奋精神，排除妨碍，为打造我们和谐幸福的家园而不懈努力！

谢谢大家！

## 季度翻译工作报告集篇八

根据招发[20xx]4号文件，市区招商引资局关于下达20xx度招大引强任务的通知。驻渝办事处度目标任务为：完成1个10亿元人民币招商以上项目(重点为汽摩产业项目)，2个5亿元人民币以上项目，4个亿元人民币以上项目，引进项目当开工3个，竣工1个。截止目前，我组完成数为零。

1、建立信息平台。一是积极加强与商会协会的联系，先后拜访了商会、商会、市小企业创业协会、市工商联汽摩商会、

中国汽车工程研究院等，借助商会协会信息平台向外推介重点建设项目；二是加强与兄弟单位的联系，先后拜访了长寿区经济技术开发区管委会(市重化工业园)经济发展局和工业园区管委会，希望通过这个平台给介绍相关企业信息；三是加强与市投促委驻机械产业局的联系。利用市产业局人脉资源为小分队提供有效信息，为快速发展出谋划策。

2、对接企业，建立招商网络。一季度以来，小分队分别拜访企业有：齐信集团，商谈上汽成立第三基地有关情况；对接乐至熊猫机械制造有限公司董事长；科技开发有限公司常务副总，并表示将介绍相关企业组团莅临考察；汽车内饰件生产项目的科技有限公司曾总，曾总表示于4月初到具体商谈投资事宜；拜访集团董事长敖志平，商谈配套园区招商引资相关情况；考察拜访了县装饰木业有限公司董事长郭正良，郭总表示将在建一个生产高档欧式家具的生产基地；拜访了双流天府龙港国际生态公园酒楼董事长、市木业加工厂董事长等企业企业家；拜访了市工贸有限公司总经理；拜访了置业(集团)有限公司高总；在接待了食品有限公司董事长；与控股集团董事长及化学医药集团规划部长取得联系，确定到投资事宜；拜访了安运科技有限公司行政总监；对接了气田化工有限公司总经理；对接了森展科技开发有限公司常务副总等相关企业。为后期招商引资工作奠定了坚实基础。

## 季度翻译工作报告集篇九

### 一、目标管理、沟通协调

1、对于我们组的工作量考核方面，我们全组的工作考核为8xx品项/月，个人目标为24000品项，每个人每一天要完成的目标为924品项，按照正常的工作量而言，基本上每个人都能完成。只是有时工作很小的情况下，晚班不能完成，在这种情况下，我们组的同事在晚班各项工作完成后，去其他工作尚未结束的班组去帮忙，同时也是努力完成当天的工作量目标。

2、工作目标考核的第二方面，为下货的差错率考核。对于下货的差错率控制方面，有许多的因素会影响，从我们复核员的工作方面来讲，能够控制的'方面就是按照《出库装箱标准》来进行操作，那样的话，不但可以在数量差异方面得到很好的控制，而且在装车、运输、下货过程中能在一定程度上保证商品的安全性(即控制质量差异)。一季度的工作中，我们组在质量差异控制方面较上一年有了明显的进步，比如在用小纸箱装玻璃制品的隔离方面做的很好。但是也有做的不好的地方，例如有新商品发货，这种商品容易被压坏，而又盲目的将这类商品装在箱底导致商品被压坏，这些差异已由当事人负责承担。

## 二、时间管理，日清日结

在时间管理方面，就我们复核组而言，就是能够在短时间内，按照出单顺序、装车线路来进行实施。我们每一天都能够尽可能的在保证质量的前提下提高工作效率。因为我们每一天只有三个人上早班，而且早上刚上班的时候就要抽出两个人去装车，最先出单的都是药店的，药店补的货大多数有蜂蜜，因此，我们每天早上都安排一个复核速度快，但又精于装箱的人员先进行复核。装车人员都能尽快的装好车来参与复核。

## 三、规范操作

刚从主楼搬到平面库的时候，我们组的规范操作做的不是很好，经过上级领导的指导下，全组同事齐心协力，每天多做一点，多想一点，把我们的规范操作纳入日常工作来进行，现在已经成了一种习惯。大家都会观注每个人复核区域内的规范，比如卫生，整洁之类的。在各种表格填写方面，我们也做了不少的工作，每天下班前都会提醒大家把相关的表格填写完成后，做好下班前的交接工作。

## 四、人员管理

在人员管理方面，我认为一月份做的是比较好的，从我自己开始，每个人对每天的工作都满怀热情，每天都能够做到任劳任怨，高效完成。在一季度的工作中，我感受比较深，对于员工而言，他们都时时在看着自己，我作为一名领导，应该起到带头模范作用，这种带头作用不是用在满腹报怨，更多的是充满信心。当然，人都会有烦躁的时候，有时候，我也感觉到很烦，为什么我做了大量的工作，但是我们组的业绩总是上不去。不过，这些都是我要去面对的，就如同领导所说的，我们要做就做最好，不做就直接不做。在三月分的工作中，我们组出现了一人未到岗的情况，据了解，是由于未安排好生活与工作的时间、关系造成的，也是一种工作态度不端正的具体表现。这些与我个人的工作不到位是分不开的。下个月我们面临着人员、商品的重新组合，便利店改成日配的情况下，相信工作量会骤然增大。我将全身心投入工作，做好每一位员工的工作，端正工作态度，以实现全组人员同心协力，共同完成每一天工作的目标。

## 五、互帮互学，共同完成

在一季度的工作中，我们组总体效率还是高的，有时候，工作量小时，我们会在下班前提前完成工作，这种情况下，领导会组织我们组到别的班组帮忙，在这个过程中，我们可以学到别的班组的规范操作和各种管理流程等。可以提高整个部门的工作效率，又可以让大家互相了解我们各班组的工作情况。周六的时间，我们会努力完成复核工作，有时间的话，可以帮助货区进行周末盘点和收货上架，他们也会帮我们准备复核时使用的各种小纸箱。

## 六、学习与培训

1月31日，公司组织了配送中心全体员工到总部学习公司企业文化。蓝总主要为(20xx国土资源局半年工作总结)我们进解了人生观，价值观以及细节决定成败。通过学习，我们对健之佳的未来更加充满信心，坚定工作信念，更加注重规范操

作，以实现做好细节工作的目标。

2月14日，参加了由公司张总主持的《行政管理》方面的讲解，通过此次培训，使我感受很深，将这些理论来对照我们现在的工作，觉得自己的业务水平还是很低，对于管理的方方面面觉得还做得不好。在今后的工作中，我将会按照此次培训的一些内容来进行管理。

2月24日，仓管部经理对本部组长以上领导干部进行了各岗位的岗位描述的培训，使我们更加明白了自己的职责，并明确了责任，明白了日常工作流程和内容，以指导我们以后的工作。

3月份，组织全组人员进行了岗位描述的培训，让每位员工都明确自己每一天应该做好的工作内容，以达成全组工作日清日结的工作目标。

## 七、一季度盘点

3月28日，对仓库商品进行了全面准确的盘点，通过此次盘点，我们可以看到：1、我们组的下货差异较上一季度有了明显的上升；2、货区拣货差异也有所上升。

## 八、二季度的工作计划：

- 1、做好人员的工作态度方面的工作；
- 2、做好与运输部的协调交接工作，确保商品出库的准确性；
- 4、搬迁后，我们将面临工作量骤然增大以及人员重组的可能性，我们将会尽早的适应工作环境，努力实现每一天工作的日清日结。