

地下管线工作总结 地下管线测量监理合同共(实用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

地下管线工作总结篇一

发包方（甲方）：

承包方（乙方）：

第一条合同依据

本合同的法律依据是《合同法》和《建设安装工程合同及施工条例》；工程内容及工程量是按贵州能达电力设计有限责任公司设计的《清镇寒坡岭110kv变电所新建工程电气部份第一卷第六册全所照明及第一卷第七册防雷接地》施工图为依据进行计算及核定。

第二条工程名称、地点和范围及内容

一、工程名称：清镇寒坡岭110kv变电所全所接地及照明安装工程。

二、工程地点：清镇寒坡岭110kv变电所内。

三、工程范围及内容：

1: 清镇寒坡岭110kv变电所防雷接地安装。

2: 清镇寒坡岭110kv变电所全所照明安装。

第三条承包方式

本工程甲方将工程以包工包料xx按实结算下浮%的方式承包给乙方施工。（结算定额采用20xx年北京地区价目本；装置性材料预算价格执行贵州电力公司黔电定字[]20xx年价）的通知》；费用构成执行《电力工业基本建设预算管理制度及规定[]20xx年版）；根据贵州省电力公司电技经[20xx年。

第四条双方协作事项

甲方负责：

一：甲方应协调好该工程与有关部门的联系，确保该工程的施工进度。

二：甲方应根据乙方施工进度及隐蔽资料及时组织有关部门进行中间验收。

乙方负责：

一：乙方在施工中发现问题应及时向甲方反应。

二：乙方应按时按地完成该工程内的所有工作内容，不得影响其他工程。

三：竣工资料报有关部门审核。

第五条违约责任

按国家的相关法律法规追究对方的违约责任。

第六条发生经济纠纷处理方式

如发生经济纠纷，双方应本着实事求是的原则，协商解决，若不能达到目的，可向人民法院申请仲裁。

第七条施工工期

本工程xx年xx月xx日前完工。

第八条工程承包方式

本工程合同价款是该工程的：人工费、机械费、辅材费、主材费。

第九条安全责任

施工中的安全由乙方自行负责，独立承担相应责任。

第十条工程造价

本工程的工程款：暂定壹拾贰万玖千柒佰陆拾元整（），本工程包工包料按实结算。

第十一条合同份数

本合同正本2份，双方各执正1份。

第十二条该合同经双方代表签字、盖章后生效。

甲方：（公章）

乙方：

负责人：（签章）

负责人：（签章）

日期：

地下管线工作总结篇二

根据《中华人民共和国合同法》、《建筑工程勘察监理合同条例》，以及装饰有关规定，经双方协商，签订本合同，并共同履行。

第一条 工程项目甲方委托乙方承担以下工程监理任务：

工程名称：咸阳市交通综合楼1-3层装饰装修

工程地址：咸阳市交通大厦

合同工期：

第二条： 监理收费及支付方式

(一)本工程监理收费经甲乙双方商定，按装修工程总费用的1%收取，约为金额大写：

(二)本合同生效时甲方向乙方预付1万元做为合同定金，监理工作完成后，定金抵做工程监理费。监理工作进行到超过该监理阶段的一半时，甲方应支付监理费2万元(不包括定金)；监理工作结束甲方工程验收通过，以审计报告为准，支付全部监理费用。

第三条 双方责任

(一)甲方责任

1. 如期向乙方提供本合同规定的有关建设文件和监理资料，并保证所提交资料质量达到工程监理要求。
2. 按约定的日期和数量付给乙方定金和工程监理费。
3. 本工程建筑材料、设备的加工定货如需乙方监理人员配合时，所需费用由甲方承担。

(二) 乙方责任

1. 施工人员进场，每天固定一名监理人员在现场检查施工质量、进度情况，并向业主汇报。对工程涉及的问题为业主提供中立的专业意见。
2. 对开工前期的监理工作
 1. 对施工图设计方案进行会审。
 2. 对施工单位的施工人员进行资格审核和施工组织方案作出评价。
 3. 原材料、构配件及设备的质量认可，以及工程投资成本控制。
 4. 分项、分部工程的检查和竣工验收。
 5. 工程进度进行控制，审核设计、施工总计划，审核施工进度计划和材料采购计划，并对工程进度进行检查。

第四条 违约责任

(一) 甲方未在本合同第三条约定的时间内交付工程监理费时，甲方从应付监理费的次日起计算，每延误一天，向乙方按约定工程监理费的1%偿付违约金。

(二) 由于乙方监理错误给甲方造成严重经济损失时，乙方有责任在继续采取补救措施，并酌情赔偿甲方因此而实际发生的部分经济损失，全部赔偿金额不超过该部分工程的全部监理费。

(三) 甲方不履行合同时，乙方不返还定金，且按乙方实际完成工作量另付监理费。乙方不履行合同时，应双倍返还甲方定金，同时返还已收取定金外的全部监理费。

第五条 合同生效、中止与结束

(一) 甲乙双方因故需要变更或终止本监理合同时，应提前两周书面通知对方，对本合同中的遗留问题取得一致意见，形成书面协议作为本合同附件执行。未达成协议前，本合同继续生效。

(二) 因甲方原因要求中途停止监理工作的，当监理工作进行不到半个月时，甲方应支付半月监理费(每月监理费按总监理费/3月计算)。当监理工作进行进过半个月时，甲方应支付一个月监理费。

(三) 本合同以乙方向甲方提供本合同规定的全部工程监理文件，甲方按本合同规定付清全部监理费之日起，结束合同关系，本合同另有条款约定的除外。

(四) 由于施工方、材料供应或者业主的原因不能按规定施工期限完工，导致的施工时间延长，其监理费用另算。如果甲方要求乙方继续完成本工程的监理直到工程完工，双方需再签订监理延长合同。

第六条 不可抗力

本合同在执行中，若发生不可抗力因素，使本合同不能履行或不能全部履行时，甲乙双方可协商解决，不受本合同有关

条款的约束。

第七条 合同纠纷解决方式

本合同在执行过程中发生纠纷，双方协商不成时，采取下列第种方式解决；

1. 向消费者委员会申请调解；
2. 向咸阳市仲裁委员会申请仲裁；
3. 向有管辖权的人民法院起诉；
4. 其它解决方式；

第八条 未尽事宜与附加条款

(一) 本合同未尽事宜由甲乙双方协商确定，并形成书面协议作为本合同附件执行。

(二) 本合同附加款待如下：

第九条 合同文本

1. 本合同经甲、乙双方签字(盖章)后生效。
2. 本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。
3. 合同履行完后自动终止。

甲 方：（签章）

法定代表人：（签章）

乙 方：（签章）

法定代表人：（签章）

日期：

地下管线工作总结篇三

20xx年度营销管理部计划实现商品房销售签约额万元以上，实际完成万元，其中：开原地王国际花园项目实际完成签约额万元；抚顺大商中心城项目实际完成签约额万元；塞纳家园项目实际完成签约额万元。超额完成签约额万元，计划完成比例为117%。

20xx年度营销管理部计划实现商品房销售资金回收额万元以上，实际完成万元，其中：开原地王国际花园项目实际完成资金回收额万元；抚顺大商中心城项目实际完成资金回收额万元；塞纳家园项目实际完成资金回收额万元。超额完成资金回收额万元，计划完成比例为129%。

20xx年度营销管理部销售费用计划控制在万元以下，实际支出万元，其中：开原地王国际花园项目实际支出万元；抚顺大商中心城项目实际支出万元；塞纳家园项目实际支出万元。20xx年度节省销售费用支出万元，计划完成比例为76%。

（营销费用以财务最终调整完的数据为准）

（以上数据统计时间截止到20xx年12月31日）

进入20xx年以来，宏观经济方面，中央经济会议指出保持经济运行在合理区间，强调深化改革，做到“调速不减势，量增质更优”，我国经济仍在改革中平稳前行，但由于内外部因素影响，经济增长将进一步放缓。货币信贷方面，中央将继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，其中，“积极的财政政策要有力，货币政策要更加注重松紧适度”，面对当前不断增加的经济下行和通缩压力，整体货币环境保

持稳健。房地产政策方面，限购限贷等行政手段逐渐退出，调节回归市场化，长效机制逐步建立，同时受不同城市市场分化影响，地方政策调整也更趋灵活。

市场趋势方面，根据“中国房地产中长期发展动态模型”分析，宏观经济在结构转型中增速略有放缓，货币环境稳健，调控回归市场化的背景下□20xx年全国房地产市场呈现出“销售面积小幅回升，新开工期稳，投资增速持续放缓”的特点。成交方面□20xx年货币政策支持力度进一步加大，购房需求有序释放，商品房销售面积小幅回升□20xx年市场仍以去库存为主，价格保持平稳或小幅下跌，但不同城市价格表现分化，一线城市和少数热点二线城市存在上涨压力。

综上所述，在熬过低迷的20xx年房地产熊市，期盼20xx年市场转机。年初开发公司与集团签下商品房销售签约额4300万元的责任状。本年度虽有新政发布、金融调整、舆论导向等利好频现，但市场形势依然严峻，并未实现托市目标。面对20xx年扑朔迷离、楚囚对泣的市场环境，开发公司各项目在20xx年度能够实现营销指标，离不开集团、公司领导的倾力关怀，离不开公司各部门的通力配合、离不开房实营销团队的不懈努力，现将20xx年度营销工作总结如下：

（一）根据市场动态适时调整价格策略

年初抚顺项目周边竞品价格下浮明显，营销管理部通过实地走访、电话调研、明访、暗调等方式，保证调研信息准确真实。在摸清市场脉搏、掌握竞品动向的同时，对房产新政、市场形势、竞品变化等诸多问题进行深度研讨。为促进项目现场房源销售，在c地块剩余的555套房源中优选103套房源进行价格下探，及时与市场价格保持一致。

开原项目在上半年结合自身特点，通过成交转轮抽大奖、加大购买楼王客户

及一次性付款客户的优惠力度、赠送装修基金、赠送洗车卡等多项优惠形式，使成交价

格保持在区域内合理水平。既在价格方面与竞品顺利接轨，又规避了前期成交客户心理产生质疑的风险。进入下半年后，开原市场形势未见好转，价格方面持续下滑，营销管理部在开发公司领导的指导下，通过制定买楼王赠送非住宅产品的优惠组合、划定特价房源等方式，使销售现场房源价格形成即可保证高价顶账，又可进行低价销售的双轨并行模式。

价格策略的及时、准确调整，对开发公司完成全年销售指标起到了重要的保障作用。

（二）齐心并力精兵简政，实现减员不减效

20xx年度是集团的调整、优化、强化管理年，开发公司在年初也明确了“以销售为中心”、“以成本控制和强化管理为重点”的工作重心。进入20xx年以来，集团、公司提出减员增效，对于开发公司营销管理部人手本不富裕的实际情况来说，精简难度属实很大。营销管理部面对人员调整的大方向出令则行，年度减员共计5人，在对离职人员工作进行妥善交接的同时，也重新调整了公司各项目部门内的工作分工及工作流程，做到精兵简政。

减员后的工作压力的确有所增加，为保证做到减员不减效，努力调动部门员工的工作积极性的同时，结合骨干员工的培养计划，适度加大骨干员工的权责范围，使骨干员工的工作带头作用发挥化。因此，在部门内骨干员工的带领下，在部门经理的监督下，在公司领导的关怀下，各项目销售及相关工作保持平稳运行，实现了减员不减效。

（三）调整推广渠道为销售业绩破冰突围

为保证全年指标时间过半任务过半以至最终的顺利达成，开

发公司总经理多次组织召开营销工作研讨会，探寻销售形势所处寒冰窘境的突围之道。如何使宣传推广既有创新、又有突破，如何提升销售现场客户到访的数量和质量、如何促进房源成交转化率等诸多问题成为会议讨论重点。通过多轮研讨、缜密部署，最终确定以城市转战乡村及深挖业主资源作为20xx年度开原项目营销工作的两条主线。

城市转向乡村，深度挖掘周边乡镇客源。销售人员走访开原市周边19个乡镇后，筛选出4至6个经济水平较高的乡镇大集作为推广重点，以“想买好现房、开原看地王”为主题，通过高密度的组织路演、有奖互动、置业顾问现场派单及讲解、看房车免费接送等方式加大周边乡镇的推广力度，使农村客群在本乡本土即可充分了解到地王国际花园项目的详细销售信息。

此外，为配合乡镇营销，粉刷村镇墙体广告、与郊线公交及农村校车合作也是地王营销人在下乡推广方面的创新举措。随着各项“城市转战乡村”营销工作的开展实施，“想买好现房、开原看地王”也将深入开原市周边各乡镇百姓人心。

20xx年开原项目通过“老带新”实现销售的套数占年度销售总量的，可见该渠道成交比重很高。因此，与老业主拉近距离、增进情感、挖掘销售资源也是营销工作的重中之重。“我用彩笔画童年”儿童彩陶涂鸦活动；“小树和我共成长”植树活动；“对酒当歌共消夏、地王齐嗨啤酒节”园区露天烧烤啤酒节活动；8月，“相约地王爱情月、共度露天电影节”??不间断的活动，激发业主的参与热情，感受得到园区独特的文化氛围、使意向客户聆听得到老业主更多的真心赞誉。

（四）维护项目形象，扩大品牌效应，持续释放销售信息

在20xx年上半年，抚顺项目区域市场寒冰重重，各家销售均保持低迷状态，受资金状况影响，各家开发公司对项目的形

象维护、宣传推广等方面的支出也都进行了大幅收缩，多个项目都给人以从沈抚新城房地产市场逐渐淡出的不利销售印象。20xx年3月抚顺项目对大商中心城c地块楼体大字、工地围挡、售楼处led字幕屏等方面进行了更新维护，在及时释放销售信息的同时，也增强了区域内百姓对大商中心城项目的认可和信心，展现出项目良好的销售状态和开发公司坚挺的运营实力。

6月，结合抚顺大商集团新玛特店庆和六一儿童节两个节点，抚顺项目在新玛特沈抚新城店举办了以“欢庆六一，放飞梦想”路演活动，在路演过程中，置业顾问、直销派单员进行现场答疑。“20xx年抚顺沈抚新城房地产嘉年华暨第四届旅游文化节”于6月13日~6月17日在抚顺沈抚新城金风湾公园盛大召开。大商中心城作为沈抚新城的主力地产项目出席了本次展会活动，并推出15套主打户型的特惠房源供市民选购。

地下管线工作总结篇四

一、本车场为学校教职员工停放机动车辆提供服务，进入小区地下停车场的所有车辆都应遵守本规定。

二、享有认可停车位的车辆，应按规定及时缴纳租金及物业费。

三、请按箭头指示方向行驶，不得鸣号，按规定车位停放，限速5公里。

四、在本停车场停放车辆人员，均有责任维护车场各种交通标识和设备设施的完好，并对意外损坏行为承担赔偿责任。

五、服从车辆管理员的调度和指挥，将车辆停在指定位置。享有固定停车位的车辆不得擅自停放在闲置车位，不得有妨碍其他车辆停放的行为。

六、不得堵塞消防通道、进出车路口。

七、不得在场内试刹车、练习或修理车辆，禁止装载有毒、易燃易爆物品和其他危险品的车辆停放。有滴漏机油等现象必须清洗干净。

八、请保持停车场的清洁卫生，车内垃圾应放置在车场指定的容器内，不乱丢杂物、随地吐痰或在停车场内清洗车辆等，不得在停车场内装卸货物或存放物品。

九、严禁在场内加、放燃油和保养车辆，特殊情况须经同意，并采取相应的安全措施。

十、场内严禁游逛、喧哗、打闹和其它不宜进行的活动。

十一、车辆停泊后，应关闭发动机，摇上车窗、锁好车门及行李箱，请勿将贵重物品留在车内，车场出入卡要随身携带。如因违反本规定引起车辆损坏和车内财物丢失等，本车场概不负责。

十二、未经同意，任何车主不得随意更改、转让车位。应做到车、位相符，否则按自动放弃处理。

十三、停车场管理员有权采取适当行为维护车场秩序，处理停车场发生的问题。

十四、不得刁难、辱骂和威胁车场管理员执行公务。

十五、本停车场只提供停放服务，停放以外造成的损失不承担赔偿责任，但可提供监控录像以便车主通过法律手段解决纠纷。诚望各业主、司机对车场的管理予以支持并积极配合。

地下管线工作总结篇五

1组织生活形式争取多样化，以党员自学为主，达到既增强党员意识，又事半功倍；

2按时足额收缴党费；

3进一步完善组织生活台帐制度，使组织生活更加有序化，正规化。

一组织工作

1抓好党员组织性、纪律性教育，坚持把“学习实践科学发展观”活动进行到底；