

# 光伏发电合同 天河光伏发电公司合同(大全5篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 光伏发电合同 天河光伏发电公司合同通用篇一

单位名称

法定代表人

委托代理人

联系人

通讯地址

电子邮箱

开户银行

单位名称

法定代表人

联系人

通讯地址

电子邮箱

开户银行

在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《民法典》及其他相关法律法规的规定，本协议双方同意按“合同能源管理”模式就太阳能应用示范项目（以下简称“本项目”或“项目”）签订本协议。

鉴于本项目的实际情况，双方同意按节能效益分享型方式分配由该项目带来的节能效益。

项目名称：太阳能应用示范项目。

## 光伏发电合同 天河光伏发电公司合同通用篇二

承包人：\_\_\_\_\_

根据《民法典》及其它有关法律、法规的规定，结合本工程具体情况，甲乙双方充分协商，一致同意，特签订以下条款，共同遵守。

### 第一条 工程概况

1、工程地址：

2、工程名称：装修工程。

3、承包范围：参照设计图以预算表所列工程项目及工程量为准。

4、承包方式：采取包工包料的方式。

5、在甲乙双方认同可以开工、材料进场的第二天计算工期，开工\_\_\_\_\_日期为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

## 第二条甲方责任、权利和义务

- 1、甲方提出设计思路、项目功能及使用要求。
- 2、甲方需做好施工前的通水、通电等工作，使之达到乙方装饰施工要求。
- 3、做好乙方开工现场准备工作，清除影响施工的障碍物，安排好乙方施工所需水、电，并承担相关费用。
- 4、做好施工中因临时性使用公共设施设备而带来的相应不便或负面影响的协调工作。
- 5、根据乙方要求及时做好工程验收工作。

## 第三条乙方责任、权利和义务

- 1、指派项目负责人，按合同及规范要求组织施工，保质、保量，按期完成施工任务。
- 2、严格执行施工规范、安全操作规程、防火安全规定、环境保护规定；严格按甲方认定的图纸或按照图纸变更通知和做法说明进行施工，做好各项质量检查记录；参加竣工验收，编制工程结算。
- 3、施工中未经甲方同意或有关部门批准，不得随意拆改原建筑物结构及各种设备管线。
- 4、工程竣工未移交甲方之前，负责对现场的一切设施设备和工程成品进行保护。
- 5、工程未移交甲方之前，甲方若将物品放置施工现场内，须征得乙方项目负责人同意，未经乙方同意擅自放置施工现场的财物的，一切责任后果由甲方自行负责。

6、工程所需大宗材料在进场前须由甲方认可后方可施工(如板材、油漆、墙漆)。

7、施工过程中尽量避免扰民，施工时间尽量避开附近业主休息时间。

#### 第四条工期

1、甲方要求比合同约定的工期提前竣工时，应征得乙方同意，并支付乙方因赶工采取的相关费用。

2、因甲方未按合同约定完成与己相关的工作而影响工期，工期顺延。

3、因乙方原因，不能按期开工或中途无故停工而影响工期，工期不顺延。

4、因设计变更或非乙方原因造成的停电、停水及不可抗力因素影响，导致停工。工期相应顺延(连续12小时以上)。

5、因甲方原因增加工程量或增加工程项目、工程变更时，工期顺延。

#### 第五条工程项目(内容)变更

1、签署本施工合同后，如甲方要求删减部分工程项目(内容)，甲乙双方须签署《工程项目变更确认单》甲方必须向乙方支付相关费用。

第四次付款：按工程结算总造价的5%作为工程质量保修金，保修期为一年，甲方在质保期满一年后三天内一次性付清乙方的质保金。

#### 第八条违约责任

2、甲方因非乙方原因而未按合同约定向乙方支付工程款，每逾期一\_\_\_\_\_日，向乙方支付200元/天的违约金。

## 第九条安全责任

乙方必须严格按照施工规范要求施工，必须做好安全工作，施工中发生的一切施工事故均由乙方自己负责。工程所需的安全设施、维护、运行均包含在工程单价内，甲方不再向乙方支付任何费用。

## 第十条其他约定

1、乙方施工内容按甲方认可的工程预算表执行；

2、甲方如中途要求对本工程变更设计或项目数量有增减时，乙方应予认可；但所增加的费用由甲方承担；并在单项增加工程完工时付清增加项目工程款。

3、本合同在履行期间，双方发生争议时，双方可采取协商解决或请有关部门进行调解；当协商或调解不成时，则可向甲方所在地法院起诉。

4、本合同自双方签署后，即具法律效力，未正式履行该合同条款之前，甲、乙任何一方单方面终止该合同，须按合同预算总额的2%向对方予以赔偿。

5、本合同履行过程中，因一方原因导致合同无法继续履行的，应及时通知对方，并办理合同终止及结算手续，造成对方损失的，应予赔偿。

6、其它甲方所列特别要求。

7、其他乙方所列特别要求。

## 第十一条附则

- 1、本合同一式二份，甲方执一份，乙方执一份，经双方签字之\_\_\_\_\_日起生效。
- 2、本合同履行完成后自行终止。
- 3、未尽事宜，双方协商解决。
- 4、合同为本合同的组成部分。手写部分具有同等法律效力。
- 5、工程项目以预算表及所列工程项目为合同内施工内容。
- 6、工程预算书单价为工程结算的依据。
- 7、工程结算均按经甲乙双方认可的实际发生工程量为准。

发包人名称：\_\_\_\_\_ 承包人名称：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_ (签字) 法定代表人：\_\_\_\_\_ (签字)

委托代理人：\_\_\_\_\_ (签字) 委托代理人：\_\_\_\_\_ (签字)

电话：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_

## 光伏发电合同 天河光伏发电公司合同通用篇三

根据《民法典》规定，经双方协商，签订本合同，以资共同信守。

一、品名\_\_\_\_\_、规格\_\_\_\_\_、数量\_\_\_\_\_、价格\_\_\_\_\_、交提货日期\_\_\_\_\_。

二、质量标准\_\_\_\_\_、验收方法\_\_\_\_\_、地

点\_\_\_\_\_。

三、原材料来源及互利方法：\_\_\_\_\_。

四、交(收)货方法\_\_\_\_\_、地点\_\_\_\_\_、运杂费负担\_\_\_\_\_。

五、货款结算时间\_\_\_\_\_、方法\_\_\_\_\_。

六、包装要求\_\_\_\_\_、包装物回收办法\_\_\_\_\_、费用负担\_\_\_\_\_。

七、经济责任：\_\_\_\_\_。

八、其他：\_\_\_\_\_。

九、供需双方由于不可抗力的灾害和确非一方本身造成的原因而不能履行合同时，经双方协商由合同鉴证机关查实证明，可免于承担经济责任。

十、本合同自签订之日起，双方盖章签字后生效。任何一方不得擅自修改或终止，如需修改或终止时，应经双方协商同意，另立协议方可有效，并报双方业务主管部门备案。

十一、本合同在有效期内任何一方违约，双方都有权按《民法典》有关规定，向合同仲裁机关提出书面申诉，要求调解、仲裁处理。

十二、本合同正本两份，双方各执一份，副本\_\_\_\_份，送双方业务主管部门、银行各一份，工商行政管理机关二份。

十三、本合同有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

供方：\_\_\_\_\_

需方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 光伏发电合同 天河光伏发电公司合同通用篇四

专家指出，\*医药市场远未饱和，但竞争业已开始。目前，\*每年人均医疗消费水\*只是美国人的1/130，当一般发达国家年人均医疗卫生消费支出达到xx美元、美国人均突破4000美元的时候，\*年人均医疗卫生消费支出只有31美元。但在另一方面，国内医疗用品的销售量持续增加，在今后3-5年的时间里每年将以12%的速度增长□xx年的\*医药，面对的将是一个蓬勃发展和惨烈竞争共存的局面。这是值得每一个医药人认真思考的问题。

如何做好医院市场，在一定程度上决定了医药营销的成败，同时也是医药营销的主要内容。我在实践中摸索到推销药品的窍门，那就是必须打点好一些“关键人物”。

第一是医生，他们手里有处方权，用哪种药，用多少，全由他们说了算；第二是医院的库房，从医药公司进药全由他们负责；第三是药房，他们有一个“小账本”，每个医生用了多少药，该得多少提成，全是由他们提供给我的；第四是医药公司，医院从他们那里进药，我凭药款拿提成。

“打点”这些人的方法也简单，不过是根据各人的“重要性”给予不同档次的提成。有些人难打发，那么就给他多送点礼，多请他吃几次饭。推销同一种药品的医药代表是竞争对手，常常互相“刺探军情”，如果哪家公司给医生的提成高，另一家公司的医药代表就会向上汇报，要求提高给医生的提成。



在实际的操作方式上，每个医院的规定都不一样。一般是先找到科室的主任，向他介绍自己的药品包括达标情况、价格及临床疗效等，然后要求他向药剂科“提单”，也就是提出购买要求，药剂科批准后，就可以进药了。有的医院有药事会，需要他们同意，还有的医院是院长说了算。总之，要针对医院的具体情况具体分析。

医药代表为了与各个环节的人搞好关系，难免要请人吃饭、打球或送礼，有时还要赞助一些学术活动。公司每年的预算里都有“开户费”一项，专门负担这些费用。因药品不同及医院等级不同，“开户费”标准也不一样。

比如\*\*\*肝灵，零售价是29、8元，三级甲等医院的“开户费”是3000元，二级甲等医院是xx元，一级甲等医院是1000元。而\*\*地\*注射液的零售价是158元，三级甲等医院的“开户费”就高达5000元。“开户费”都是医药代表先申请，用了以后再报销。有的医院用的少一些，有的就要超过一些，但总数大致能\*衡。

“开户”是基础，以后还需要医生多开我们的`药。公司专门列了“临床费”一项，规定了每开一单位药品，要给医生多少钱。比如\*\*地\*注射液“临床费”是20元/瓶，\*\*\*肝灵是3元/瓶。除了“开户费”和“临床费”，公司还列有“维护费”，用来与医生\*时“联络”感情，也就是吃饭、娱乐以及赞助等，我们可以自己安排。

对于这些活动，跟我们熟的医生一般都不会拒绝。至于“回扣”的给付方式，一般都是固定在月底或月初的某个时候提前用电话通知。由于现在医院对回扣普遍抓得挺紧，甚至有的医院还装了监视器，所以都不留任何凭证。

otc市场或社区医药市场的开发，已经成为了现代医药营销的一个新的经济增长点。社区治疗的疾病，购买感冒药的比例在所有购买的药品类别中居首位，其次为咳嗽、咽喉疼痛、

发烧及心血管病等疾病。随着otc市场和社区医疗市场的逐渐壮大，使得广告、店员成为影响消费者购药的主要因素，店员的作用仅次于电视广告。

研究发现，一旦店员向消费者主动推荐某种药品时，有74、0%的消费者会接受店员的意见。特别需要指出的是，在明确具体品牌的消费者中，当店员向他推荐其他品牌的药品时，有66、2%的消费者改变了主意。研究还发现，店员在向消费者介绍药品时，大多将药品的疗效、价格作为促销工具，而对生产厂商的知名度却不作太多说明，这一点至今似乎未被经营药品的生产厂家重视。

由于医药代表工作对象的特殊性，决定了医药代表的专业知识水\*及个人素质都比普通推销员要求更高。善于运用推销之术，对医药代表工作的顺利开展有着至关重要的作用。学会自我推介，赢得客户真诚、友好的合作。良好的自我推介，是让对方接纳你和你的产品的首要条件。

推介不是自我吹嘘，自我标榜，一切浮夸与伪装终会被眼光挑剔的医生所识破。不断从生活与学习中提高自己的素质，把前期有意识的行为变为有意识的习惯，是医药代表必须给自己树立的发展目标。

- 1、要保持充沛的精神与活力，以整洁得体的仪容，彬彬有礼而不卑恭的形象面对自己的客户，并不断塑造自身良好的气质与稳健的风度；其次，培养真诚、友善、豁达、乐观的生活态度，磨炼自己的意志；再次，树立不断学习的思想，努力涉足包括医药专业在内的各种知识，不断提高自己的知识含量与专业化水准。

- 2、实事求是展示企业形象，增加客户的信任度。医药代表的工作不是独立的，而是企业整合营销的有机组成部分。企业与品牌在医生心目中形象的好与坏，很大程度上决定于产品的使用程度。医药代表在充分推介产品的同时，实际上也在

从另一个角度推介企业。

3、必须全方位深入了解自己的企业，充分理解企业的经营理念、经营原则与价值取向；其次，认真分析、提炼、归纳企业的优势，同时不回避劣势，正确对待企业的不足；再次，认清自己的工作目标，了解企业对员工的期望，充分利用企业所能提供的支持与帮助；最后，对企业充满信心，时刻觉得自己的企业是最棒的。只有对自己的企业充满信心，才能通过你的言行由衷地感染对方。

4、利用新产品的全新概念感染客户。医药代表推销的药品一般是新药，另有部分是新剂型或老药新用，围绕这些具有学术理论及新概念的产品，完整准确地推介是让医生接纳产品的关键。

5、介绍新品种的疗效理论、研发背景以及该药与相关药品的临床发展历史；其次，恰当介绍新药品在临床应用中的效果和在实际应用中的具体情况。只有熟练掌握新药品的功效和临床知识，才能从各方面回答医生可能的提问。医药代表必须将扎实的医药基础知识充分应用于药品的推广活动之中。

6、充分全面地推介产品，实现销售。所有的活动都是为了结果，推介自己、推介企业、推介新概念最终目的都是为了销售产品。差异经营或优势经营是医药代表击败竞争对手的法宝。成功的推介是将自己有的而客户尚不了解的东西，向客户作充分全面的展示。

7、医药代表要善于推广产品的“卖点”（先进性、科学性、适用性、独创性等），深入介绍自己产品与其他产品的差异性以及自己产品的质量可靠性。只有这样，才能使客户充分了解自己、自己的企业和自己的产品，在不断深入浅出的推介活动中，赢得客户的友好合作，逐步培养自己的长期合作伙伴，开拓自己的营销事业。

根据以上调查分析，在完成了药品招标工作后，关键是对医院和医药公司进行业务公关，尤其是对医院的重点公关，力争在最大程度上赢得药品订购合同，以最终实现公司的经济效益和社会效益。在与他们打交道的时候，必须树立从药品订单的收集、药品运输的执行、公共关系的维护以及货款回笼的监控的全程服务的意识，兢兢业业地做好公司的药品销售工作。

现代医药销售的实践告诉我们，只有切实地把医院的临床用药需求和疾病治疗的发展趋势掌握好，才能有针对性地开展医药代表的实际工作。具体的说，就是通过医药代表的努力，使医生完成从尝试用药、保守用药、二线用药一直到首选用药这样一个认知和用药过程。

——最新动漫项目可行性研究报告

## 光伏发电合同 天河光伏发电公司合同通用篇五

乙方：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，为明确甲乙双方的权利义务关系，经双方协商一致，订立本合同。

一、产品名称、型号、数量、单价、金额（详见附件1）

第二条租赁期限：仪器的租赁期限为\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_年\_\_月\_\_日，租赁结束后乙方将仪器归还给甲方。以上租赁时间为预估租赁时间，实际费用的计取按照实际租赁天数计算（含路途时间）。

第三条租金和租金的交纳期限：

甲乙双方按合同约定的单价和实际租用天数每月结算一次租赁费用。

#### 第四条租赁期间租赁仪器的维修保养：

- 1、甲乙双方确认租赁关系之时，双方应对仪器的质量、成色共同确认，租赁仪器由甲方移交给乙方之时起，甲方负责正常的维修保养及普通故障的排除。
- 2、因乙方使用不当，导致租赁仪器硬件出现故障或受损无法使用，乙方不得自行拆机维修，应返还甲方维修，费用由乙方支付。

#### 第五条违约责任：

- 1、甲乙双方一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的，应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。在履行义务或者采取补救措施后，对方还有其他损失的，应当赔偿损失。
- 2、甲乙双方一方明确表示或者以自己的行为表明不履行合同义务的，对方可以在履行期限届满之前要求其承担违约责任。
- 3、甲乙双方一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，给对方造成损失的，损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，依照《消费者权益保护法》的规定承担损害赔偿责任。
- 4、甲乙双方都违反合同的，应当各自承担相应的责任。
- 5、甲乙双方一方因第三人的原因造成违约的，应当向对方承担违约责任。甲乙双方一方和第三人之间的纠纷，依照法律规定或者按照约定解决。

第六条争议的解决方式：甲乙双方可协商解决或到当地仲裁机关申请仲裁，仍不能解决时可诉之于法。

第七条本合同在规定的租赁期届满前日内，双方如愿意延长租赁期，应重新签订合同。

本合同未尽事宜，一律按《中华人民共和国合同法》的有关规定，经合同双方共同协商，做出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。本合同一式肆份，合同双方各执贰份。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_