

光伏合同能源管理协议 光伏工作计划(模板10篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

光伏合同能源管理协议篇一

在总公司的正确领导下，在全体员工的'共同努力下□20xx年xx公司在顺利实现了全年度发电任务指标的同时，全面落实xx年度安全生产目标，顺利实现了电站安全稳定运行。现将xx分公司20xx年度如下：

全年发电任务指标完成情况：

总计全年实际发电量□xxxxx万度，计划发电量□xxxxx万度，完成计划发电量的xx%□超发xx万度。

全年没有发生人身安全事故。

1、多管齐下确保安全生产

在开展“安全生产年”活动中，我们以签订年度安全生产责任书、春秋两季安全大检查与电站消缺工作为经，以落实安全生产责任制、处罚落实不力者为纬，编制一张安全生产的大网，做到安全生产责任制落实到电站个人，全员参与。严格电站运行管理相关制度，电站运行维护质量得到提高，确保电站安全运行。

全员参与率达xx%以上，共检查出设备缺陷xx处，排查设备缺陷xx处，消缺率达xx%□我们共检查出以下问题：

xx电站共计检查出二次系统安全隐患xx处，消缺xx处，消缺率达xx%[]共计发现失压灭火气xx个。

2、提高员工技术水平

我们组织参加、或者组织内部职工参加各种学习和培训，提高员工的业务素质。通过电站事故预想活动、调度证学习与考试、无功补偿技术、操作票工作票填写规范、技术比武活动、安全生产应急演练活动等多种的学习和培训，广大员工的服务技能得到了提高，服务热情高涨。

3、从细微处抓起，确保小事不酿成大错

严格开展电站运行管理相关制度，不断完善电站运行维护质量，具体表现在：

完成苏村变每月定期巡检与缺陷统计并及时通知总包方青海院消缺；

完成电站人员每月小指标考核工作；

5月份xx线开关机构卡涩不能合闸送电故障，减少了因苏村变设备故障而造成接入电站陪停的损失电量。

（一）以电站生产安全为前提，保证完成20xx年度计划发电量。这是核心的任务，必须保证完成。

（二）继续狠抓安全不放松。安全生产形势责任重大，安全教育培训时刻不能放松。要把责任、措施明确细化，利用分公司月考核等手段进行激励，形成人人关心安全生产、人人狠抓安全生产的格局，实现“全覆盖、零容忍、严执法、重实效”总体要求。

（三）加大技术队伍的培训力度。技术队伍仍然较为薄弱，

不够精细化，电站的运营管理水平与同行业先进水平相比仍有差距。我们要继续开展技术比武；同时采取传、帮、带的形式，增强每位员工的专业技术水平。

（四）继续加强企业文化建设，增强员工的归宿感。

（五）发现问题及时整改。今年四月份xxx对xx电站进行了二次安防的检查在此次检查中发现xx光伏电站发电集团监测中心采用internet网络与现场自35kv自动化监控系统进行数据交换，未部署正向隔离装置，导致internet网络直接与安全i区网络相连。现场自动化系统中登录密码强度不符合要求，计算机空闲网口和usb接口未封锁，存在隐患。针对以上的问题，已经发现立即整改并且制定措施，具体措施如下：

- 1、加强日常维护、维修工作，确保各仪表设备的稳定运行。
- 2、定期组织自动化人员进行安全、技能培训，努力提高自动化操作人员安全、技术素质。
- 3、加强自动化仪表、设备的日常巡检工作。
- 4、有针对项目仪表设备、控制系统技术革新、改造提出合理化建议的责任。
- 5、认真贯彻执行公司的各项规章制度。
- 6、坚持四不放过原则，将责任划分到人。

尽管我们取得了一定的成绩，可是我们也知道自己还存在不少的问题□20xx年的时间就要过半了，在剩下的时间里我们有信心确保生产安全，确保全年生产任务能够完成。

xx电站

20xx年xx月xx日

光伏合同能源管理协议篇二

随着技术的发展和环保意识的增强，光伏建设逐渐成为国内能源建设的一个新兴领域。我在参与光伏建设过程中，深刻地体会到了建设工程的复杂性和成功的关键。本文试图通过总结自己的经验，以为后来者提供一些参考。

第二段：前期准备

在光伏建设的前期准备中，选址和设计是至关重要的步骤。根据实际情况进行定位和调研，严格遵守环保规定，以确保建设的合法性和可持续性。在设计方面，必须平衡经济效益和环保成本，平衡工程品质和投资成本，使项目达到最优质的状态。

第三段：现场施工

现场施工是光伏建设中至关重要的一部分。施工人员需要严格遵守华丽的施工计划和施工规程，确保施工安全和建设品质。同时，应加强团队协作，以确保工程的顺利推进和高质量的交付。

第四段：质量验收

质量验收是确保光伏建设质量的关键环节。在验收过程中，必须严格遵守国家相关的验收标准，确保建设质量达到最优质的状态。此外，应对可能出现的不足进行深入的分析和完善，以增加光伏建设的可持续性和高效性。

第五段：总结与反思

光伏建设是一个高风险、高投入的行业，需要持续的改进和创新。在本次光伏建设过程中，我们必须把握规划与设计，高标准严要求施工，全面深入的质量验收，按照合理的机制推进光伏建设的全面、可持续发展。这样才能够确保光伏建设在未来的发展中，成为更加环保、高效、可持续的新兴动力。

光伏合同能源管理协议篇三

作为一名从事光伏建设工作的从业人员，我深刻认识到光伏建设的严谨性和复杂性，只有在实践中不断总结经验教训，才能更好地提高光伏建设的质量和效率。在此我将结合自身经验，就光伏建设心得体会做一次总结。

第一段：前期准备工作要扎实

光伏电站建设需要从选址、方案设计、材料采购、勘测安装等方面全面规划，其中选址和方案设计是非常重要的环节。选址需要从多方面因素考虑，如光照、风力、地形地貌、用电需求等。方案设计需要根据实际情况综合考虑功率因数、逆变器容量、配电容量等因素，保证设备长期稳定运行。在准备工作过程中，还需为后续运营管理建立完善的文件和制度，为全面推进光伏项目的建设和管理奠定基础。

第二段：材料选购要严谨

光伏电站的核心是光伏电池板和逆变器，材料的选择直接关系到光伏发电量。因此，在选购材料时要考虑它们的质量、产地以及品牌等因素，引进符合国家标准的产品。特别是针对逆变器这一环节，需考虑其技术参数、接线与机柜设计、维护保养等因素，选择具有实力的厂家合作。

第三段：安装施工要精细

光伏电站的安装过程中需要有专业的安装队伍根据工程图纸和现场情况进行周密的施工，尤其是桩基工程、架子搭建以及电缆敷设等细节处。安装施工过程中，要注意合理组织施工队伍，配合供货、调试等工作。特别要注意在电池板的安装上，加强现场施工监管，以避免出现电池板受损、掉落等问题。

第四段：设备调试重要性不可忽视

光伏电站的调试环节，是保证设备运行稳定的关键环节之一。在这个环节，技术人员需要根据设备使用手册进行细致的检查和调试，确保设备能够正常运行。特别要注意的是，若电池板在运输及安装过程中受损，要及时淘汰，避免对其它电池板造成影响。另外，也要注意设备的安全性和系统运行稳定性，及时进行维护保养，使设备时刻保持在最佳状态。

第五段：建立科学的管理机制

科学的管理机制能够为项目的长期、稳定、高效发展提供支持，对项目的运营、维护、维修等保障工作有着非常重要的作用。在光伏电站建设过程中，应该建立科学的运行管理机制和完备的安全管理制度，严格执行现场操作规程，确保设备运行安全、正常。特别要注意灾害性天气的防护，如大风、暴雨等等。

结论

综上所述，光伏建设涉及方方面面，需要建立科学的管理机制和完善的业务流程，夯实前期的准备工作，采取严谨的选材买料措施，安装施工中要精细、调试不能马虎、重视设备维护保养。做好上述多个环节，光伏发电项目才能稳步前行，才能更好地为创造绿色能源做出贡献。

光伏合同能源管理协议篇四

本制度规定了光伏发电系统质保期满后的验收方法,包含了光伏发电系统出质保验收的主要内容和一般原则,主要有光伏发电系统分系统检查、状态检测、运行分析、特性测试等,以确保所接收光伏发电系统的技术指标符合产品的技术要求。

2.6nb/t320xx-20xx光伏电站太阳能资源实时监测技术规范

2.14nb/t320xx-20xx光伏电站电压与频率响应检测规程

2.15nb/t320xx-20xx光伏电站防孤岛检测技术规范

2.18jgj203:20xx民用建筑太阳能光伏系统应用技术规范

3.1出质保验收小组主要职责

3.1.1负责根据本制度及光伏发电系统技术要求编写验收大纲,明确验收内容。

3.1.2负责对验收大纲的验收项目进行检查、记录,对采用测量分析方法验收的项目,负责分析报告的编制和解释。

3.1.3负责主持光伏发电出质保的验收与交接工作,审查系统验收文件,对遗留问题提出处理意见,责成有关单位限期整改,办理验收合格后的交接手续。

3.1.4负责编写验收报告,并对在验收过程中所发现的问题提出整改建议。

4.1总则

4.1.1对于光伏发电系统中大部件分期出质保、部件因缺陷整体更换后延长质保期及部件质保期和整套系统不一致的,可按

本制度选择相关内容进行验收。

4.1.2本制度对光伏发电系统性能和状态的验收进行了规定,光伏电站内其他设备的验收内容参照国家相关标准执行。

4.1.3验收工作可由公司自行完成,也可委托有能力的专业公司协助完成,被委托的专业公司不能与光伏发电系统供应商有全资、控股、参股或其他有碍公正性的隶属关系。

4.1.4应在光伏发电系统出质保前3个月启动验收工作,以保证有足够的.时间完成验收检测与检查工作。

4.1.5遵守各项安全规定,做好安全防护工作,严格执行“三票三制”工作制度。

4.2验收小组

4.2.1公司成立光伏发电系统出质保验收小组(以下简称“验收小组”),负责光伏发电系统出质保验收工作的实施。

4.2.2验收小组设组长一名,由经理担任,验收小组成员包括光伏电站站长、主值、工程部负责人、物资部负责人、发电公司生产技术部负责人、发电公司基建工程部负责人及其他公司认为有必要参加的人员,也可外聘专家协助工作。

4.2.3验收小组成员要求

4.2.3.1验收小组成员应有一定的光电专业知识,熟悉光伏发电系统工作原理,了解光伏电站运行特点,或者擅长某一验收专业。

4.2.3.2验收小组成员应富有责任心、实事求是,不得弄虚作假,掩盖或夸大事实。

4.3验收准备

4.3.1验收小组应明确分工,做好组织计划,准备好验收大纲和验收工具。

4.3.2启动验收前应准备的相关资料

4.1光伏发电系统移交生产验收资料。

4.2质保期内光伏发电系统的运行日志、维护记录、大修记录、故障统计表、备件及消耗品使用记录。

4.3质保期内光伏发电系统所发现的问题、整改消缺记录与报告、消缺情况及遗留问题。

4.4设备运行数据:光伏发电系统单组各月发电量、单组各年发电量,中央监控系统记录的光伏发电系统历史数据(正式运行后质保期内的数据)。

4.5设备采购合同、施工合同、备品备件清单、相关技术要求文件。

4.3.3启动验收前应准备相应验收专用仪器与工具,如蓄电池测试仪等,可根据实际情况增加必须的其他设备仪器。

4.4启动验收

4.4.1根据编制的验收大纲要求逐台逐项进行检测、检查并记录,对专业检测项目要求出具分析报告,所有记录及分析报告均作为验收文件有效组成部分。

4.4.2需要在光伏发电系统运行情况下进行的验收项目必须针对性地采取有效的安全措施。

4.4.3验收内容与检查方法

4.4.3.1光伏发电系统分系统检查

光伏发电系统分系统检查是指采用目测、检测、试验等方法对光伏发电系统各部件进行检查,以发现光伏发电系统存在的较明显的缺陷或故障。

a验收小组应填写附表58“光伏发电系统检查表”,对光伏发电系统逐批逐项进行检查,检查完成后编写光伏发电系统检查报告。

b应有光伏电站站长、主值参加光伏发电系统出质保前的最后一次定检维护,监督定检维护项目的完成情况,同时对光伏发电系统进行初步的检查,对于发现的问题应详细记录。

c光伏发电系统检查项目所列内容和定检维护项目一致的可在定检维护时完成,以提高验收效率,避免重复劳动。

d光伏发电系统供应商的最后一次定检报告将作为验收文件的组成部分。

4.4.3.2 光伏发电系统状态检测与故障诊断

光伏发电系统状态检测与故障诊断是指通过各种检测手段测量、分析,以判断光伏发电系统是否存在潜在的内部缺陷或故障。

4.4.3.3 运行分析

a合格率分析

合格率指标分为单批光伏发电系统合格率和批次平均合格率,单组光伏发电系统合格率不应小于100%,批次出质保平均合格率应不小于99%。

b故障统计分析

记录质保期内所有光伏发电系统的故障或报警发生次数、持续时间及其故障或报警类型和编码,统计单一故障持续时间占总故障时间的百分比及单一故障发生的频率百分比,分析故障原因及存在隐患,如果是光伏发电系统本身设计及制造质量问题,应与供应商交涉予以解决。

4.4.3.4 电能质量测试

4.5 验收整改

对于验收过程中发现的缺陷,应要求光伏发电系统供应商提出整改措施并限期整改,整改完成后应出具整改报告。

4.6 验收签字

验收小组对整改结果再次验收,所有验收结果应满足产品技术文件的规定,光伏发电系统供应商和公司双方依据合同规定接受验收结果后,签署由光伏发电系统供应商提供的最终验收文件。若仍存在遗留问题,则在最终的验收签字文件中应明确遗留问题的最终解决办法及解决期限,具体如下:

4.6.1 公司自行出质保验收的应含有验收小组成员签字的检查及检测报告,对于由委托方完成的验收项目所出具的验收报告,应加盖其单位公章,主要报告文件有:

4.6.1.1 光伏发电系统检查报告。

4.6.1.2 故障(及报警)诊断分析报告。

4.6.1.3 运行分析报告。

4.6.1.4 光伏发电系统电能质量测试报告。

4.6.2 光伏发电系统供应商对检测过程中所发现的设备缺陷的处理方法、处理过程、处理结果记录及整改报告,并需附有公

司的认可文件。

4.6.3质保期内所发现问题的整改消缺记录与报告。

4.6.4最终验收签字文件。

4.6.5根据需要,可在文件中附加必要的资料、报告、证明及图片等。

5.1本制度由光伏电站贯彻执行。

5.2本制度的实施由发电公司生产技术部检查与考核。

光伏合同能源管理协议篇五

光伏建设是一个重要的领域，也是绿色环保的方向。近几年来，随着环保意识的不断提升和政策的推进，光伏建设在全国范围内持续开展。在参与光伏建设的过程中，我有很多的心得和体会，这些经验使我更加深入地理解了光伏建设的复杂性和重要性。本文将对我的光伏建设心得和体会进行总结，并分享给读者。

第二段：光伏建设的繁琐性

光伏建设工程繁琐多样，需要考虑到用地、地形、气候、环境等诸多因素。常规的光伏建设项目需要经过环评、规划、设计、施工等多个阶段，而在具体的建设过程中，还需要注重细节和安全，比如材料的选择、钢杆的加固以及设备的调试等。在建设过程中，工程监理的角色也非常重要，监理要对施工队伍进行全面监督，确保工程顺利完成。

第三段：中美的光伏建设不同之处

在中美两国的光伏建设中，有一些区别。中美两国的光伏建

设目标不同，在中国，政府半导体、太阳能等高端产业的发展作为国家战略，而在美国，光伏领域的技术创新则更为先进。此外，中美两国的法律法规、市场环境、技术保障等也存在差异。这些不同的方面也对光伏建设的发展带来了不同程度的影响和挑战。

第四段：光伏建设的未来之路

未来，光伏建设的发展将更加广阔。为了进一步推动光伏产业发展，未来需要关注以下几个方面。第一，加强技术研发，提高光伏设备、材料的效率和可靠性；第二，探索各种市场新模式，挖掘光伏电站的多重收益；第三，大力推进光伏能源的智能化应用，提高能源利用效率；第四，构建完善的光伏发电产业链，实现光伏电站资源、设备、材料、运营维护等完整产业链配置。

第五段：结论

总之，光伏建设是一项复杂而重要的工程，需要各方合作，从规划、建设、运营的多个阶段进行科学规划、高效协作、精益求精。希望在每一个光伏建设项目中，都能有更多的身临其境者主动寻求改进和进步，将一个个小的进步积攒成大的成果，实现光伏建设的健康、快速、可持续发展。

光伏合同能源管理协议篇六

我是xx光伏电站的xxx于20xx年xx月xx日成为贵公司的员工，到今天已经一年。现将这一年的工作情况总结如下：

由于xx电站并网计划提前，而并网验收的一个要求就是站内有3人以上具备调度值班员资格，要想按计划完成并网，必须有足够的人数通过调度值班员考试。而xx电站初期人员只有4个运维人员，时间紧任务重，我利用工作之余积极复习考试并及时与大家沟通交流，最终站内4人全部通过考试，为计划

并网提供了有利条件。

由于项目抢并网电站基础设施都不具备，所以前期条件十分艰苦，而运维人员前期只有4人，工作量又比较大，所以并网工作十分严峻。面对这些困难，我与大家积极准备，尽快在项目附近租到了一间房屋，保证了运维人员的基本生活。然后迅速学习站内设备，积极准备并网各项资料。由于前期并网时，站内车辆还没到站，而箱变与逆变器距离开关站又十分远，我们四人分成两组，步行检查光电线路对应箱变及逆变器，靠着坚持和毅力克服了困难，做好了并网的准备，最终在20xx年12月31日顺利完成了xx电站并网。

由于项目施工时间短，施工比较仓促，所以并网后设备存在较多问题。面对诸多问题，我们除了按公司制度进行日、周、月巡检外，对一些容易出问题的'设备加大巡检力度，积极发现问题和隐患，对发现问题尽快联系厂家和施工人员处理，保证了电站的正常运行，并网后至今无一次非计停事故，同时也为电站今后稳定运行打下良好基础。

□

由于并网后，站内各项生活设施还不具备，所以站内人员生活方面存在很大困难。作为站长一方面与大家积极沟通，安抚大家情绪，另一方面与大家一起想办法，解决问题，包括吃水问题，吃饭问题，晚上值夜班安全问题，山上面对严寒取暖问题等等，最终在大家的努力下，一起齐心协力，想办法，解决了站内人员的基本生活问题。为员工的正常工作提供了基本保障，从而保证员工能够安心工作。

正所谓无规矩不成方圆，无论公司大小人员多少，必须有一套完整的规章制度，才能保证公司的正常运行。作为一个光伏电站，好的制度和管理模式更是必不可少的。电站运行初期，一方面带领大家学习公司的各项制度，明确各个岗位人员的职责，目标分工到人，另一方面根据站内实际情况调整

管理模式，按每个人的特长方面或性格优势分派工作，比如xxx安全意识强，可以安排担任站内安全员，带领大家一块学习电力安全知识□xxx比较细心，可以安排管理工器具和备品备件工作。按每个人特点安排工作，发挥每个人的长处。同时树立站内人员电站主人翁意识，不是公司要求我要去完成这项工作，而是我要保发电量，保设备安全运行，所以我要去做这项工作。用制度规范站内人员工作，用好的管理方式提升站内人员工作积极性。

总之，经过一年的工作经验，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

光伏合同能源管理协议篇七

在欧洲，普通消费者可以选择性购买中国制造的组件，这也就是光伏企业纷纷赞助体育盛事的深层原因，这一趋势在中国的复制速度正在加快。

也许，在不久的将来，你就可以通过淘宝天猫或者在苏宁电器大卖场里买到装在自家屋顶的小型光伏系统。就像挑选一件家用电器一样，付款之后，从送货上门、安装到售后一条龙的服务应有尽有。

去年下半年开始，国家出台一系列支持分布式光伏发电政策，光伏个人用户开始不断涌现。瞄准这些个人用户的各大组件商也开始纷纷为产品拓展新的渠道，甚至打出了“生产老百姓用得起的绿色电力”的口号。

不论是传统大卖场苏宁还是新兴电子商务淘宝商城，都成为了光伏企业们纷纷想涉足的新战场。

今年3月，汉能控股集团（下称“汉能”）主席兼执行总裁王勇在香港的投资者推介会上，表示与旗下上市公司汉能太阳能的合作“一切皆有可能”，强调汉能将在太阳能领域实现全产业链整合，正积极研发太阳能衣服和帽子，希望今年可推售。

与此同时，王勇还给汉能未来发展指出了一个新方向——b2c光伏发电产品。据他介绍，汉能已经与宜家及苏宁电器签署战略合作协议，今后个人可以在这两家零售企业买到其光伏发电产品，实现“自己给自己供电”。他形容未来个人家庭只需有屋顶就可以申请分布式电站，然后购买零售的光伏发电系统回家安装使用。小型太阳能产品也在研发计划中，“穿的衣服，戴的帽子，用的帐篷，都可以成为发电站。”

和汉能一样看好未来光伏b2c市场的不在少数。今年年初，英利信息管理部总监何高胜对外称，是太阳能应用的电子商务元年。

时下，将在欧美市场已经相对成熟的b2c销售模式搬到中国，成了一些组件商的重头戏。

“做b2c要摸准消费者的脉，也需要更灵活的市场策略。”一光伏企业销售负责人如此感慨。

新渠道

光伏产品借助“b2c”渠道，在屋顶太阳能市场成熟的欧洲并非新鲜事。据统计，在世界范围内，分布式占光伏累计总装机容量的68.9%，在美国超过83%，德国超过85%，日本更高达90%以上。欧洲光伏市场有75%是屋顶项目，个人购买占欧洲光伏市场的1/5。个人用户作为主力军的屋顶市场，无疑让组件销售商走向b2c的销售渠道。

作为英利集团掌门人，苗连生更是提出了让“光伏产品进超

市”的构想。“太阳能最终解决方案中的分布式是要走进千家万户的，到20，基本上我们在欧美的大型超市都有货了，支架、电缆、逆变器、组件各种各样都配置齐。”

在德国，苗连生描述的场景已经实现，消费者可以买到中国制造的组件。也这就是光伏企业纷纷赞助体育盛事的深层原因，在绿茵场上，滚动的广告牌更能吸引普通消费者的眼球。

“几年前，光伏企业很少在国内电视、广播电台做广告，这些传媒平台针对的受众主要是个人用户。在中国，一是没有相关政策，并网困难；二是高楼大厦居多，别墅类住宅比例小。因而，广告效应不明显。”上述光伏企业销售负责人称。

近一段时期，在中国，组件销售商看好b2c渠道的原因得益于政府出台的一系列扶持政策。今年8月，发改委发布了《分布式发电管理暂行办法》，鼓励企业、专业化能源服务公司和包括个人在内的各类电力用户投资建设并经营分布式发电项目，豁免分布式发电项目发电业务许可；2月，国家电网公司发布《关于做好分布式电源并网服务工作的意见》；去年年底，国家电网也出台类似的政策，明确支持分布式光伏发电，对光伏企业开发b2c市场来说，这些措施是明显的利好信号。

而在《能源》杂志记者调查中发现，目前光伏企业还是比较看好工商类用户以及政府公共设施，在江浙地区更是屋顶难寻。“分布式的优点不必赘述，简单一句话，以太阳光分散、不连续的特性，就最适合分布式发展，特别是工商业领域，具有大面积屋顶的分布式发展，自发自用，产电的高峰也是用电的高峰，任何光照条件，任何地区都能使用。而且它应更适用于目前的中国，即工业电费要大大高于民用电费。”晶科能源全球品牌总监钱晶解释称。

面对未来可能爆发的个人用户市场，任何机会都不想错过。

社区化趋势

对于这些跃跃欲试的企业，进入b2c并非易事。

“像苏宁这样的渠道商，即便你给出很高的进场费，也不一定能进驻。对于国内新兴的光伏企业，苏宁占据较高的话语权。”一光伏企业市场营销人员告诉记者。

据《能源》杂志了解，虽然汉能已经与苏宁电器签署了战略合作协议，截至目前，这一过程仍在推进之中。

“像苏宁电器这种大型的卖场，一是对国内个人光伏市场不看好，另外就是基于他们对市场的预估。”

由于电子商务近几年来对传统家电大卖场造成了冲击，像苏宁电器这样的企业承受了更大的销售压力，很难接受卖场中任何一种商品较低的销售量。而在另一渠道，电子商务平台淘宝商城，虽然明码标价，进入门槛在20万左右，但是考虑到淘宝的消费者群体，此种动辄十万起卖的系统，对于普通消费者而言，未免太贵。

借助淘宝商场的渠道，组件商们更看好小型太阳能产品的推广，就像王勇口中所说的“穿的衣服，戴的帽子，用的帐篷，都可以成为发电站。”

这就是培育新渠道必须忍受的阵痛，况且国内外市场针对的客户特点也有巨大差异。“国人短期内很难形成长线投资的理念，超过3年的回报期很难吸引眼球。那么零售对象是谁？要想清楚。”辉伦太阳能市场部经理袁全对《能源》杂志记者称。

据《能源》杂志记者了解，在国外的家装超市，顾客可以一站式地选购光伏系统、申请分期付款及预约安装。在欧洲，超市里的太阳能产品已经形成了产业链上的专业化分工，支架、逆变器、组件等均有不同的品牌的产品供消费者选择，甚至出现了屋顶租赁的创新商业模式。在国内b2c市场试图尝

试的销售商们，主要是以光伏系统为主。

今年7月在美国，全球微型逆变器市场份额最大的制造商enphase和辉伦合作成功进军全美最大家装超市thehomedepot向终端客户销售交流组件acmodule

在袁全看来，这种照搬国外市场的销售模式不一定适应中国消费者的购买习惯。“走进大卖场的消费者，居住在有屋顶的独立空间里的比例高低还有待调查。”上述业内人士对此表示认同。

令组件商们头疼的是，不仅是进驻卖场谈判比较困难，配套的售后服务体系建立也要花费更多的物力。如果销售情况不理想，无疑增加了销售成本。

“即使只是一种展示、广告的效应，也必须进行尝试，并且拓展新的渠道，比如和家装商结合。做销售，也不能太短视，只注重眼前的利益。对于我们而言，还要寻找一个可行的适宜的商业模式。”上述光伏企业市场营销人员表示。

“线上展示是一种有效的展示和广告传统途径，但线下体验必不可少。”袁全强调说。

毋庸置疑，在中国，分布式能源有着广阔的前景。能源的分布式供给能够在最大程度上提高其经济效益和使用效率。但分布式究竟要“分”到多细才最经济，是业界和政府主管部门需要谨慎考虑的问题。

“‘社区化分布式能源’比单个居民屋顶各自为战更值得推广。”袁全说。

光伏合同能源管理协议篇八

光伏电站是近年来得到快速发展的一种清洁能源发电方式，

它具有环保、安全等优势，被广泛应用于各个领域。然而，由于其特殊的性质，一旦发生火灾，后果将不堪设想。为了有效防范火灾风险，提高工作人员的火灾应对能力，我参加了光伏电站防火培训。在培训中，我深刻体会到了火灾防控的重要性，也了解到了一些必要的防火措施和技巧。以下是我从此次培训中的心得体会。

首先，光伏电站防火培训重要性不可忽视。在培训中，专业的讲师详细介绍了光伏电站火灾的危害和风险，并通过实例生动地说明了火灾事故对人员和设备造成的损失。我们强调了预防火灾的必要性，了解到只有充分认识到火灾的危害性和严重性，才能做到提高警惕，有效预防。培训还介绍了火灾防控的基本知识，以及各种应急措施和逃生技巧。通过这次培训，我们深刻认识到火灾防控的重要性，明确了防火措施的必要性和紧迫性。

其次，光伏电站防火培训让我了解到了一些必要的防火措施和技巧。在培训中，我们学习了灭火器的正确使用方法，以及如何判断不同火灾的处理方式。在日常工作中，我们可能会遇到电气设备起火、火焰蔓延等各种不同类型的火灾。了解不同火灾的性质和特点，能够根据情况选择合适的灭火器进行灭火，做到心中有数。此外，培训还介绍了光伏电站火灾事故应急预案的制定和演练。这些措施和技巧的学习，让我们在火灾发生时能够及时有效地进行处置，最大程度地减少火灾对人员和设备的伤害。

再次，光伏电站防火培训增强了我们的安全意识。在培训中，我们不仅了解到火灾的危害和风险，还学习了火灾事故对我们个人安全的威胁。培训中要求我们提高自身的火灾安全意识，做到不轻视火灾风险，保持高度警惕。这使我明确了防火安全的重要性，激发了我保护自己和他人安全的责任感和紧迫感。通过这次培训，我们都意识到了每个人在工作中都应该时刻保持安全意识，做到时刻随手可得的灭火器材和逃生通道的熟悉和有效利用。

此外，光伏电站防火培训还加强了我们的团队合作意识。在培训中，我们进行了防火应急演练，组成小组进行集体协作。通过小组合作，我们了解到火灾发生时，需要团队成员之间的紧密配合和默契配合。只有通过有效的团队合作，才能更好地处理火灾事故，确保人员的安全。通过这次培训，我们更加认识到团队合作在火灾防控中的重要性，并受到了一定的锻炼。

综上所述，光伏电站防火培训使我们深刻体会到了火灾防控的重要性，了解了一些必要的防火措施和技巧。通过培训，我们不仅增强了安全意识，还加强了团队合作意识。这次培训对于提高我们的火灾应对能力，保障光伏电站运行的安全与稳定具有重要意义。我们会将所学知识运用于实际工作中，时刻保持警惕，确保光伏电站的安全运营。

光伏合同能源管理协议篇九

光伏技术的发展已经进入了高速阶段，而光伏销售培训就显得尤为重要。在过去的一段时间里，我参加了一场关于光伏销售培训的课程，通过这次培训，我不仅学到了关于光伏销售的各种知识和技巧，更重要的是，我对于自己的职业发展有了更深入的思考和认识。下面，我将就我在光伏销售培训中的心得体会进行总结。

首先，光伏销售培训使我对光伏市场有了更全面的认识。在培训中，我们系统地学习了光伏市场的现状和趋势，了解了光伏技术的优势和应用领域。通过对市场行情和竞争对手的研究，我们可以更好地理解客户需求，并据此进行销售策略的制定。同时，光伏销售培训也向我们介绍了光伏市场的政策和法规，在合规销售方面给予了很好的指导。

其次，光伏销售培训让我掌握了一些有效的销售技巧。在培训中，我们学习了市场调研方法、客户开发技巧、销售谈判策略等内容，这些技巧对于提升销售能力起到了重要的作用。

例如，在与客户进行洽谈时，我们学会了倾听和理解客户需求的重要性，通过与客户建立良好的沟通和信任关系，从而更好地推销产品。另外，培训还注重培养我们的团队合作意识，通过小组讨论和角色扮演等形式，提升了我们的协作能力。

再次，光伏销售培训加强了我的产品知识和技术能力。在培训中，我们详细学习了光伏产品的性能参数、安装维护等方面的知识，了解了产品的特点和优势。通过对光伏系统的案例分析和工程实践，我们掌握了产品应用技术和解决方案。这种深入了解产品的经验不仅可以帮助我们与客户进行有针对性的沟通，还可以为客户提供专业的解决方案和技术支持，提升销售的成功率。

最后，光伏销售培训提升了我的个人素质和职业素养。通过专业的培训，我意识到销售工作的重要性，从一个被动的销售者转变为主动的推销者。在培训中，我们学习了如何制定目标、规划时间和资源，并了解了工作中的困难和挑战。这种成长的过程让我更加自信、坚定地面对职场中的各种挑战，并不断提升自己的专业能力。同时，培训还强调了职业道德和操守的重要性，提醒我们要诚信待人、做到守信用、履行义务。

总而言之，通过光伏销售培训，我不仅增加了对光伏市场的了解，也学到了一些有效的销售技巧。同时，培训还提升了我的产品知识和技术能力，并加强了我的个人素质和职业素养。作为一名光伏销售人员，我将以此次培训为契机，不断提升自身的专业能力，为客户提供更好的服务和解决方案，推动光伏技术的发展。

光伏合同能源管理协议篇十

本总承包合同（以下简称本合同）由招标人或其下属项目公司（以下简称“业主”）与中标人（以下简称“承包商”）

于_____年_____月_____日在_____签署。

鉴于业主拟建造共和县天华新能源电力有限公司50mwp光伏项目工程总承包工程，并于年月日发出中标通知书，接受了承包商对工程设备采购（除电池组件外）和工程施工的投标，为此，双方以人民币_____元的合同价格达成如下协议：

1、本合同中所用术语的含义与招标文件中提到的合同格式项下“通用条款”和合同文。件中相应术语的含义相同。

2、下列文件应作为本合同的组成部分并有效构成正式合同的全部条款：

- (1) 本合同协议书
- (2) 中标通知书
- (3) 投标书及其附件
- (4) 本合同专用条款
- (5) 本合同通用条款
- (6) 标准、规范及有关技术文件
- (7) 设计文件、资料和图纸
- (8) 构成合同组成部分的其他文件。

合同组成文件应互为补充和解释，如有不清楚或互相矛盾之处，以所列顺序在前的为准，同一顺序的则以时间在后的为准。某一合同组成文件本身存在含糊不清或不相一致的情形时，双方应从合同目的实现的角度协商解决，但不应对工程实施造成不利影响。经协商后双方无法达成一致意见的，可

按合同条件的`规定提请争议解决。

3、承包人承诺，保证按合同规定进行工程的实施并履行全部合同义务。

4、发包人承诺，保证按合同规定的方式和时间向承包人支付合同价款并履行合同规定的其他义务。

5、发包人和承包人双方同意，本合同表达了双方所有的协议、谅解、承诺和契约，并同意本合同汇集、结合和取代了所有以往的协商、谅解与协议，双方还同意除了在本合同中有特别规定或用除书面阐明并与本合同规定履行了相同手续者外，任何关于合同的修改或变动均为无效或对双方不具约束力。

6、本合同在双方代表签字并加盖公章后生效。

业主（公章）：承包商（公章）：

法定代表人法定代表人

或授权代表：或授权代表：

地址：地址：

开户银行：开户银行：账号：账号：电话：电话：传真：传真：

邮政编码：邮政编码：