

最新战略合作协议签约发言稿(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

战略合作协议签约发言稿篇一

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家晚上好！非常感谢各位在百忙中参加“20xx年广汇汽车广西机电战略合作伙伴答谢晚宴”。值此新春佳节到来之际，请允许我代表广汇汽车广西机电全体员工向给予广西机电大力支持的各位伙伴致以新春的问候和诚挚的祝福！

在过去的20xx年广汇汽车广西机电公司实现了整车销售62299台，同比增长29%；主营业务收入77.64亿元，同比增长38%，其中保费收入2.58亿元，同比增长87%；装饰收入1.90亿元，同比增长71%。从这几组数据的对比中，我们很欣慰地看到：在过去的一年，广西机电无论是保费收入，还是装饰收入的增长率都远远高于市场的增长，并超额完成20xx年年初公司既定的目标任务。

这些成绩的取得得益于广汇汽车精细化的管理模式、优秀的管理水平及广西机电高效的执行团队，更重要的是与在座的所有伙伴们大力支持和帮助分不开的！

我们是怀着一种感激之情，对待我们的合作伙伴。一年来，正是由于各位的支持和帮助，广西机电公司才取得了长足的进步，企业的实力得到了极大的提高！可以这么说，没有你们的支持，便没有广西机电的过去，也没有广西机电的现在，更不会有广西机电的未来！辉煌只能留给昨天，明天更要超越

梦想!展望充满机遇及挑战的20xx年，汽车行业百舸争流、千帆竞渡，面对日趋激烈的市场竞争，如何越超自我，达成梦想，我们作了好攀登更高远目标的准备[]20xx年，广西机电要在20xx年的基础上实现：保费收入增长60%，装饰收入增长60%，双60的高目标增长。

梦想的达成，不仅要靠全体广汇汽车广西机电人的努力，更需要在座的各位伙伴齐心给力。希望一路风景，仍有你相伴!我期望以此次答谢会为契机，加强我们之间的沟通与交流，推动双方的深化合作;相互提升，共同发展;通过合作实现共赢!我更坚信，有我们携手并肩，将共创更美好的明天!

我也借此机会，提前给大家拜个早年，祝大家新年快乐，万事如意，阖家幸福!

最后，让我们共同举杯，同贺胜利，共享佳肴!谢谢大家!

战略合作协议签约发言稿篇二

尊敬的各位领导，各位业界同仁，各位朋友：

大家上午好!

很高兴也很荣幸参加湘阴县工业园区投资项目集体签约仪式。借此机会，我代表长沙玉潭电气自动化控制设备有限公司向给予我公司关心和支持的湘阴县委、县政府领导;以及招商局、工业园区管委会等相关部门的领导，表示衷心的感谢!非常感谢县委、县政府为我们搭建了一个学习交流、相识相知、投资兴业、合作共赢的大舞台。借此机会，我们愿意虚心学习其他创业之友的成功经验;同时相信我们的创业之路在这里汇合，会有动人的故事，会有感激的情怀，更会有奋进的力量。也借此机会，向各位领导，各位业界同仁，各位朋友简单汇报如下：

首先，介绍长沙玉潭电气自动化控制设备有限公司董事长刘泽文先生：

刘董和很多农民朋友一样，为了摆脱生活的困境，为了肩负家庭的使命，为了改变自己的命运，毅然离开了自己的家乡，也就是这美丽的湘阴。

在经过迷茫闯荡，学业有成后，刘董操着一口湘阴话，在宁乡闯荡出了一片属于自己的天地。强者自有胆识，在充分筹备与策划之后，于_年，创办了宁乡县玉潭镇电控设备厂即现在的长沙玉潭电气自动化控制设备有限公司，现坐落于国家级宁乡经济开发区夏铎铺机械工业园。

公司现在拥有固定资产5000万以上(不包括无形资产)：拥有10余亩生产基地、在沙河市场建有材料供应部、在豪德市场建有营销总部、在长沙雨花机电市场等地、县建有产品销售处；其中：生产基地建有2000余平方米的钢架厂房；建有1200余平方米的办公楼；建有1000余平方米的宿舍、餐厅、仓库等；生产所需各种设备先进、齐全(包括车队等)。目前公司高级管理人员5人，占职工总人数7%；技术人员40人，占职工总人数60%，其中高级技术职称12人，占总人数20%。

公司管理机构有一整套质量保证体系及企业管理体系。公司下设有生产部、工程部、材料供应部，技术质检部、营销部、人事部、财务部等职能部门，配备的人员全部经过了岗位培训。

公司拥有一流的设备和检测仪器，并采用了现代化的生产质量监控系统。从原辅材料进厂直至产品出厂的整个过程都有严格的质量监控，以保证产品质量的稳定性。

公司为了赢得长久发展，引入iso9001国际质量管理体系标准和国家3c质量管理体系，全面提高公司的管理水平和员工素质，规范生产出满足顾客需求、符合强制性认证标准要求的

产品。

公司围绕满足顾客需求，增加顾客满意；严格规范管理，塑造优质品牌这一质量方针，在公司广泛开展认真办好每一件事，精心做好每一件产品，热忱实施每一项服务，让顾客放心和满意的的活动。坚持科学管理，营造企业文化，培养员工队伍，塑造优质的玉潭电气品牌。

公司努力开发、研制更多更好的满足顾客要求和期望的产品。目前公司产品有GGD型低压开关柜；YT—XL型动力柜；YR—YB□型高低压预装式变电站；GCK型低压抽出式成套开关设备；KYN28□(GZS1)铠装移开式金属封闭开关柜；HXGN□—12系列金属封闭环网开关柜；DF—12电缆分支箱；MNS—D低压抽出式开关柜；GCS低压抽出式开关柜；YT—DKX型计量箱、照明箱、插座箱、非标控制柜、箱、操作控制台、自动控制台、仪表盘等智能化设备。

通过多年的努力，公司荣获的名誉有：产品获得中国质量万里行中国知名品牌中国企业AAA级信用企业湖南省委宣传部重点宣传单位、湖南省著名商标、长沙名牌产品、消费者信得过品牌等称号。

少小离家老大回，乡音无改鬓毛衰。如今，刘董返乡创业，之所以选择在湘阴县工业园区投资，从中既有游子重回故乡不可言说的兴奋和激动，还有为父老乡亲奉献的决心和信心。

湘阴县是长株潭城市群全国两型社会综合配套改革试验区滨湖示范区、湖南省承接产业转移试点县、湖南省最具投资吸引力县，长株潭城市群全国两型社会试验区建设总体规划确定的产业转移承接基地、现代装备制造业配套基地、绿色农产品生产供应和加工基地、区域性港口物流基地和休闲旅游服务基地。不仅是因为看中了家乡雄厚的工业基础，更主要是看中了家乡明显的区位优势、潜在的市场空间、良好

的投资环境、厚重的历史文化、独特的风光等多方面因素。

近年来，家乡经济快速发展，各项事业蒸蒸日上，城乡面貌日益改变，人民群众安居乐业。家乡县委、县政府为推进家乡经济大发展，推出了一系列招商引资新举措，不断创优投资环境，亲商、安商、重商、富商氛围日益浓厚。从中也看到了家乡县委、县政府推进工业经济快速崛起的决心和信心，家乡人民对美好幸福生活的期盼。

创业，是时代的最强音；返乡创业，是当今的热话题。刘董深刻体味到，家乡才是真正的投资乐土、财富之源，在家乡投资感觉很是安心，也很是舒心。

至此，我们玉潭电气以本次投资项目签约仪式为契机，进一步寻求与家乡县委、县政府、社会各界、父老乡亲合作的新空间，我们必然鼎力弘扬以质量为生命，以科技为龙头，以顾客满意为宗旨的企业精神，真正塌下心来在家乡落地生根，千方百计地把企业培植好、经营好、打点好，在增添就业、供给税源方面释放企业能量，为促进家乡经济发展做出积极的贡献。我们真诚地希望家乡的县委、县政府、社会各界、父老乡亲一如既往地支持我们的工作，为企业成长缔造优越的环境。对社会各界的关爱，我公司将以一流的业绩给以真诚的回报。最后，衷心祝愿湘阴县工业园区招商引资暨投资项目签约仪式取得圆满成功，祝湘阴县工业园区招商工作取得更大的成绩，祝家乡的各位领导、各位业界同仁，各位朋友身体健康、万事顺意。

谢谢大家

战略合作协议签约发言稿篇三

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！

今天，良辰美景，宾客云集，我们满怀喜悦，同时也满怀激动，迎来了这次战略合作会议。首先感谢东明石化集团能邀请我作为客户代表在此发言，这对我个人而言一种荣誉，也是对华中石油与东明石化过去合作成果的充分肯定。借此机会，我向尊敬的各位领导和各位同仁表示最衷心的感谢和最诚挚的祝福！成品油零售行业是个资金密集高，管理难度大，产品特性单一的传统分销行业。面对中国经济高速增长的伟大时代，面对国内乘用车市场的爆发增长的历史机遇，河南华中石油集团作为一家专业从事成品油批发零售、加油加气站管理的能源贸易企业，与东明石化集团一起相互信任、相互支持，同舟共济、相濡以沫，携手并肩，共同在河南地区开拓一片共有的天地，走过了一段不平凡的历程。

商场如战场。特别是在成品油流通行业，由于市场化程度不高，政府管控严格，行业集中度分化严重，如何能够在一片行业红海中找到企业发展的蓝海之地，是关系到企业能否生存发展头等大事。打仗亲兄弟，上阵父子兵。华中石油通过近几年与东明石化集团的亲密的合作，坚持开拓终端建设，坚持提高油品质量，逐步在河南地区成长为一家具备一定品牌知名度和市场影响力的企业。就在8月份，我们刚刚成为京港澳高速许昌、漯河、驻马店三对服务区加油站的新主人，也成为了河南省内经营高速公路服务区加油站最多的民营企业。

我们的发展，是与东明石化集团多年来的大力支持和鼎力相助分不开的。我们与东明石化集团的合作，是愉快而富有人情味儿的，我们的联盟是稳固而富有战斗力的。

多年来，东明石化集团乘风破浪，铸就辉煌，经过几代东明人的顽强拼搏、艰苦努力，东明石化集团已成为一家极具竞争力和持续发展能力的企业，东明石化集团多年来取得的辉煌成就，这是东明人的骄傲，也是我们的骄傲！我们作为客户、朋友、战友感到非常荣幸，倍感欣慰和自豪。

今天，在这里举行这么盛大的vip战略合作会议，让我们见证东明石化集团的成长和取得的`辉煌成就。这更加坚定了我们未来发展的信心，我们也感受到了从未有过的力量，我们坚信东明石化集团与我们合作前景会更加美好，我也坚信，我们一定会把我们共同的事业做的更大更强更成功。同时，我们希望东明石化集团能一如既往的提供优质产品，精益求精，提供更有竞争力的价格。

同舟共济扬帆起，乘风破浪万里航。展望未来，与东明石化集团共同成长，是我们真诚的愿望，过去如此，现在如此，将来永远如此。我们真心期待着与东明石化集团一起，同舟共济，借力东明石化集团，助力东明石化集团，共同开创事业的新篇章！

各位领导，各位朋友，中国有句古话，叫做兄弟同心，其利断金。因为东明石化集团，所以我们的生意会是长久的，我们的财富会是无穷的，我们这些朋友也必将是永远的。那就让我们手拉手、心连心，同欢乐，共欢呼，信心满怀、豪情万丈地去迎接未来的挑战，把我们的事业做得更大更强，拥有辉煌的未来吧！

最后，预祝本次会议圆满成功!新工厂开工大吉!

祝各位同仁朋友生意兴隆!万事如意!谢谢大家!

战略合作协议签约发言稿篇四

尊敬的常董事长，尊敬的各位来宾，尊敬的媒体朋友们：

大家晚上好!很高兴与大家在这里相聚，共同见证中国国航与中国联通签署战略合作协议，这标志着我们双方的合作将进入新的发展阶段。

中国联合网络通信集团有限公司(简称中国联通)是国有控股

的特大型电信企业，中国国际航空股份有限公司(简称国航)是中国大型骨干航空运输企业，也是中国唯一的载国旗飞行的航空公司。两大央企战略协同，真诚合作，将使我们双方的发展更进一步，也将使我们的客户得到更加便捷、优质的服务。在此，要特别感谢中国联通长期以来对国航业务发展的大力支持。我相信，随着战略合作协议的签署，双方将在市场营销、产品开发与创新、信息化建设、客户服务等各个方面，进一步扩大合作范围，强化合作内容，提升合作价值，更好地体现我们作为中央企业承担的促进国家经济发展的历史使命和社会责任。

近年来，国航大力推进枢纽网络战略，建成了以北京为枢纽、上海为门户、成都为区域枢纽的均衡的国内国际航线网络，品牌价值连续多年居中国民航之首。截至_年11月底，国航拥有以波音、空客为主的各型飞机258架，运营覆盖32个国家和地区的250多条航线，通过国航以北京为核心枢纽的强大、均衡的全球航线网络，乘客可以便捷地到达87个国内目的地、56个国际及地区目的地。国航在全球范围内与22家著名航空公司建立了合作伙伴关系，将服务进一步拓展到160个国家的987个目的地，常旅客已突破1000万。目前，国航已成为中国资产结构最优、盈利能力最强、最具市场价值的航空公司，并连续三年跻身世界品牌500强，是中国民航唯一入选的航空公司。

_年，在世界性金融危机和行业严冬重压下，国航实现了盈利，在国资委所属综合交通运输企业中，盈利水平首次名列第一，并位居世界航空公司前茅。新的一年，我们将着眼于大的竞争格局，不断提升竞争能力，协调实现五个转变，即：枢纽网络建设由规模增长向品质提升转变；安全管理体系由系统建设向系统应用转变；营销创新由构建新型战略渠道向提升新渠道价值贡献转变；运行、资源管控由架构完善向实际效率提升转变；服务品质由短板提升向系统化建设转变，坚持客户导向，努力为旅客提供全流程的美好体验。这一切都需要现代化的信息技术与手段加以支撑，而中国联通正是我们信息化道路

上的同行者和好伙伴。中国联通拥有覆盖全国、通达世界的现代通信网络，拥有固定通信、移动通信、国内国际通信设施服务、卫星国际专线、数据通信、网络接入和各类电信增值等多项业务，目前国航大部分固话和网络专线服务都由中国联通提供，在国航的网络设计与建设过程中，中国联通给予了有效指导和大力配合，在我们今后的发展中也一定会为我们提供强大支持。

我相信，今天的签字仪式将是我们双方优势互补、信息共享、互利双赢的开始，我们将努力构建双方合作发展的新平台、新机制，进一步深化资源利用、业务整合、全流程服务等全方位的合作与交流，提升战略协同层次和水平，提升创新能力，实现战略发展中新的跨越。

最后，预祝中国联通和中国国航战略合作签约仪式取得圆满成功！祝大家新春快乐，合家团圆，身体健康，事业有成！

谢谢！

战略合作协议签约发言稿篇五

在当下社会，我们用到协议书的地方越来越多，签订协议书能够最大程度的保障自己的合法权利。想写协议书却不知道该怎么请教谁？下面是小编收集整理签约战略合作协议，仅供参考，欢迎大家阅读。

甲方：

住所：

联系电话：

乙方：

住所：

联系电话：

鉴于甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、实现双赢的目标，建立战略合作关系，成为战略合作伙伴。

1、甲方：

致力于为机构和高净值财富人群提供资产配置规划和为有融资需求的客户提供整合融资解决方案。已成功与数十家活跃的商业银行、信托公司、证券公司和保险公司等金融机构建立了良好的合作关系并为数十亿受托资金，设计与提供有竞争力的金融产品，为数十家融资方设计并完成实施融资解决方案。为机构和高净值财富人群提供多元化、专业化的产品和服务。帮助客户实现财富管理目标。

2、乙方：

面向整个金融市场筛选优质产品，进行严格的产品品质控管及金融供应商合作制度。作为中国精英人士的全套财富管理方案的提供者，为客户提供包括财务诊断、理财规划、产品分析、市场追踪、财商教育等在内的高端私人定制理财服务。

1、平等原则。双方在自愿、平等的前提下签署本协议，协议内容经过双方充分协商。

2、长期、稳定合作原则。双方的合作基于彼此充分信任，着眼于长期利益，双方致力于长期、稳定的合作。

3、共同发展原则。本协议旨在利用各自的资源和条件开展合作，互惠互利、共同发展。

4、双方通过资源共享、优势互补与业务创新，共同为客户提

供更优质、更全面的金融服务，推动双方业务实现跨越式发展。

5、诚实守信、市场化原则。双方恪守本协议中所作之承诺，确保双方的共同利益，具体合作事项应按市场化方式运作。

1、产品设计：

经甲乙双方协商同意，共同设计与开发金融产品。

2、财务咨询服务：

甲方在同意接受乙方委托的情况下，对乙方的产品进行分销。乙方在同意接受甲方委托的情况下，对甲方的产品进行分销。

3、其他业务合作：

甲乙双方在品牌推广、客户服务与调研、产品营销、人才培养等各个方面加强合作与交流。

1、建立信息通报制度。一方及时向另一方提供产品设计、产品动态等方面的资料和信息。

2、双方各自指定具体牵头机构，负责日常协调、传达、布置、汇总、反馈和跟踪有关事宜。

1、双方约定：本协议内容，以及在双方具体合作过程中可能相互需要提供专有的具有价值的保密信息，未取得提供方事先书面同意前提下，须各自遵守保密义务，不得以任何理由或目的向第三方披露（各自的咨询顾问、代理人除外）。

2、本协议为双方战略合作的框架性协议，在开展具体合作业务时，另行商洽签订具体合作协议。

3、本协议自双方签字并加盖公章之日起生效。本协议正本一

式_____份，双方各执_____份，法律效力均等。

4、本协议经双方友好协商达成一致，所商定事项仅作为双方今后业务战略合作的意向文本，不构成协议双方互相追究违约责任。

甲方（签字）：

签订地点：

_____年_____月_____日

乙方（签字）：

签订地点：

_____年_____月_____日