

最新战略合作签约协议(精选6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

战略合作签约协议篇一

尊敬的常董事长，尊敬的各位来宾，尊敬的媒体朋友们：

20xx年2月10日消息：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20xx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。20xx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！

战略合作签约仪式篇二

尊敬的张建明总经理，各位领导、各位来宾，同志们：

今天，我们在这里隆重举行长垣县人民政府与新乡市联通公司共建智慧长垣战略合作协议签约仪式，标志着智慧长垣建设迈出了实质性的关键一步，这对于进一步提高我县信息化水平、带动相关产业发展、改善民生、提高社会发展竞争力都具有重要意义。在此，我谨代表长垣县委、县人大、县政府、县政协，向出席签约仪式的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎！向新乡联通多年来对长垣发展的大力支持表示衷心的感谢！

信息产业是社会发展的先导性、战略性产业，对于加快经济增长、调整产业结构和转变发展方式具有不可替代的拉动作用。近年来，我县坚持把工业化、城镇化、信息化互融互促互进作为推进产业结构调整和发展方式转变的关键环节，积极发挥信息技术在优化资源配置中的重要作用，不断提高信息技术、网络技术在各领域中的应用水平，着力打造产业链协同服务、政务信息化应用、城市智能管理等平台，为建设智慧长垣奠定了坚实基础。中国联通作为国有大型基础通信企业，在网络覆盖和客户规模等方面具有明显优势，是推动社会信息化建设的重要力量。长期以来，我县与新乡联通在通信基础设施、平安建设、信访管理、电子政务、数字工商、警务通、应急联动、农业、教育、城乡公共卫生等多项重大信息化工程建设方面进行了广泛深入合作。此次签约，标志着双方进入到紧密合作、共谋发展的新阶段，是双方加强高层次战略合作、携手加快信息化建设、共促经济社会发展转型升级的重要举措，又是贯彻落实省政府与中国联通智慧中原战略合作协议的实质性措施，对于我县进一步推动信息化与工业化的融合、提高社会建设管理服务水平、加快转变经济发展方式、保持经济平稳健康可持续发展将起到重要作用。

同志们，智慧长垣是我县社会信息化建设的重要发展阶段，

是信息化服务于经济、社会的最有效的载体之一。推进智慧长垣建设是一件对多方有益、有利的好事、实事。希望新乡联通在长垣进一步加大投入，长垣县委、县政府及各有关部门将一如既往地支持新乡联通在长垣的发展，以良好的环境和服务，推进战略合作的顺利实施。

最后预祝智慧长垣战略合作协议签约仪式圆满成功!诚祝各位领导、各位来宾身体健康、万事如意!

谢谢大家!

战略合作签约仪式篇三

尊敬的各位来宾，媒体朋友们：

大家上午好!

非常高兴今天与远道而来的俄罗斯能源部采暖设备研究所嘉宾相聚北京，共同见证双方的战略合作签约仪式。在此，我代表北京海林节能设备股份有限公司对各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎!

近年来，低碳、节能上升为社会发展的主流趋势，成为国家重要的战略发展规划，海林公司利用在建筑节能控制领域长期积累的强大科技创新实力以及领先的产品，有力地推动了建筑节能的快速发展，并引领了趋势。同时，完善的营销体系和持续领先的创新技术，使得海林公司不仅在国内占据领先的市场份额，而且还覆盖到世界60多个国家和地区，海林节能已发展成为以建筑节能科技为核心业务的专业化国际知名企业。

目前海林公司的产品及技术在俄罗斯地区已经具有了一定市场认可度及占有率，为今天我们双方的信任与合作奠定了坚实的基础。在20xx年制冷展上，海林结识了俄罗斯能源部采

暖设备研究所，在双方深入了解了技术实力及需求后，很快进入了高效率的合作交往，经过半年多的磋商与相互实地考察，终于开启了双方战略性合作。

今天，海林公司与俄罗斯能源部采暖设备研究所成为战略合作伙伴，加强一体化以及俄罗斯本土化合作，预示了海林公司在国际贸易领域中迈开了新的一步，具有更加深远的战略意义，使海林产品在异国的土地上生根发芽，并找到可持续发展的路径，促进了海林公司国际业务的快速发展。

此次深度战略性合作，表现出俄罗斯能源部采暖设备研究所对海林公司的充分信任与支持，相信双方凭借精诚合作、互惠共赢的理念，定会创造出新的奇迹与未来！

海林公司将抓住机遇，不断提升科技创新实力，早日成为建筑节能领域具有全球影响力的领军型企业。

愿我们携手前进，友谊长存！

谢谢大家！

战略合作签约协议篇四

尊敬的宋董、施总，尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家下午好！严冬寒潮挡不住合作的暖流。刚才，我们共同见证了__花田小镇建设战略合作协议与投资协议的正式签订。这是__花田小镇建设史上的一件大事，也是上虞经济建设中的一件喜事。在此，我谨代表中共上虞区委、区人大、区政府、区政协，向莅临签约仪式的各位领导、各位嘉宾表示诚挚的欢迎！对战略合作协议与投资协议的正式签订表示热烈的祝贺！向所有为合作签约作出积极努力的各级领导和各界朋友表示衷心的感谢！

上虞当前正处于新一轮发展的战略机遇期，近年来经济社会保持良好发展势头，主要经济指标增速在省市处于前列。特别是我区优越的区位条件、独特的要素资源、优质的产业平台和良好的服务环境，正日益为国内外战略投资者所看好和青睐，新资本、新产业正加速在此战略布局集聚。作为__经济技术开发区的重要功能区块——上虞滨海新城，近年来基础配套不断完善，__花田小镇、浙江理工大学科艺学院、中加国际学校等一批重点项目先后落户并加快建设，正成为我区接轨大上海的桥头堡、承载上虞新发展的主阵地。

省农发集团是省属大型国有企业，综合实力雄厚，近年来农发集团以战略的眼光在滨海新城投资建设“__花田小镇”，作为新城首个重大休闲旅游类综合项目，已列入第二批省级特色小镇，一期花田景区自投入运行以来，已累计接待游客70万人次，正致力于打造宜业宜居宜游的美丽特色小镇。绿城、蓝城都是宋董事长一手创办的国内知名企业，具有深厚的品牌积淀、扎实的服务能力、优秀的业内口碑，拥有国内多个成熟项目开发运营经验。前段时间，各方经过深入的了解和洽谈，达成了四方战略合作协议，这对于进一步提升小镇开发品位、加快新城集聚人气，进而对整个__开发区产业结构优化和长远发展、创新发展都具有十分重要的意义。我相信，这次合作必将成为一次优质产业资本、高端创新要素与黄金发展区域战略合作的典范。

良好的开端是成功的一半。作为区委、区政府，我们将牢固树立“店小二”式理念，努力为__花田小镇建设创造最优环境、提供最佳服务。全区各级各部门要以更高标准、更优服务，切实做好各项保障工作，全力支持好花田小镇建设。我们也真诚希望项目合作各方能紧紧把握当前大好的发展机遇，集中精力，加快建设，致力把花田小镇打造成国内有影响力的长三角花卉之都、__浪漫地标、中国最美特色小镇。

最后，预祝四方合作取得圆满成功！祝各位领导、各位嘉宾身体健康、工作顺利、万事如意！谢谢大家！

战略合作签约仪式篇五

尊敬的各位领导、各位来宾，女士们、先生们：

大家下午好！新春将至，万物复苏。在这喜庆祥和的日子里，在这风光旖旎的湖畔，我们满怀喜悦地迎来了轿辰集团和xx公司的签约仪式。x公司将正式成立，落户**区**镇。在此，请允许我代表**区对外贸易经济合作局对这一项目的签约表示最热烈的祝贺！

面积1346平方公里，人口79万，东南西三面与**市区紧紧接壤，素有港城“门户”之称，具有无以伦比的区位优势。是一个古老又年轻的城市，既传承了悠久灿烂的历史文化，又洋溢着现代礼貌的时尚气息。改革开放个性是20xx年撤县设区以来，在“敢为、求实、争先”精神的引领下，依靠工业化和城市化的强力引擎，在经济社会发展进程中创造了辉煌的业绩。20xx年人均gdp88792元；财政一般预算收入145亿元，位于浙江省首位；全社会固定资产投资到达302亿元。全区拥有规上企业3000余家，上亿企业300余家。外贸自营进出口额75亿美元，开放型经济走在全省、全市前列。

不仅仅经济发达，产业雄厚，是经济最具活力的地区之一，而且生活便利，社会和谐，是投资创业和居住休闲的最佳之地。个性是在对外开放中，始终以“亲商、爱商、安商、富商”的服务理念，努力营造良好的投资氛围；以“诚信、宽容、合作、共赢”的宽广胸襟，努力融入世界经济一体化，用心参与国际经济大循环。今日的，正顺应工业化、城市化、信息化、市场化和国际化的趋势，以一贯坚持的开放理念，蓬勃发展的产业经济，不断拓展的发展空间，着力将自身打造成为现代化的品质新城区。

bufori汽车公司始创于1986年的澳大利亚悉尼，以生产个性化的、纯手工打造的豪华古典老爷车著称，并融合了赛车的技

术，应用最好的材料，最尖端的科技，纯手工为客户量身定做每一辆车。二十几年来**bufori**汽车公司的产品一向以良好的信誉和独特的设计立足于全球车市，每款新车的推出都能吸引世界各地关注的眼光。在澳大利亚**bufori**也是唯一能够冠上“澳洲生产”字样的汽车制造商。

轿辰集团有限公司成立于20xx年1月8日，是**地区规模最大的汽车销售服务企业，也是华东地区最具竞争力的汽车销售服务商之一，曾获得“全国超级汽车营销集团”、“全国民营500强”等荣誉称号。集团旗下拥有20余家子公司，代理经营宝马，一汽奥迪等品牌，涉足整车销售、汽车维修等业务领域，并努力为客户带给创新的、专业的、个性化服务产品及标准化的服务流程。

此次**bufori**汽车公司与轿辰集团的合作是一次强强联合，具有十分重要的好处。它将有利于**bufori**汽车公司逐渐为中国客户所熟识，进而开辟广阔的中国市场；它将有利于轿辰集团学习先进的汽车销售服务理念，使其不断向着汽车后服务市场解决方案带给商和创新型汽车服务专家的方向而前进。同时**bufori**中国总经销公司正式落户**区，也必将带动汽车及零部件制造产业乃至整个产业发展格局的优化升级，提升影响力和知名度。因此，我们期望**bufori**汽车公司与轿辰集团在合作中能够优势互补，资源共享，共谋发展，努力使该项目成为投资各方新的经济增长点和经济发展中的一个新亮点。

最后，再次祝愿签约双方合作愉快，共赢发展。祝愿各位领导 and 来宾新春快乐，心想事成。

谢谢大家！

战略合作签约协议篇六

众所周知，中国白酒不仅历史悠久，而且，文化源远流长。

尤其是在中国市场经济快速发展近10年，中国白酒产销也得到了飞速的发展。从相关数据比较来看，近五年，是中国白酒发展的鼎盛时期。20xx年，全国规模以上白酒企业产量完成1025.6万千升，同比增长30.7%；销售收入3746亿元，同比增长40.25%；实现利润572亿元，同比增长50.19%。在这一发展过程中，有一个非常突出的现象就是，领跑白酒行业发展的品牌，几乎都是在较强的品牌附加值的前提下，依靠提价来实现销售收入和利润的增长。我认为，这种简单原始的通过涨价手段，实现销售和利润增长的方式，从20xx年起将发生根本性的改变。今年3月26日国务院召开的第五次廉政工作会议，温总理指出，今年要严格控制“三公”经费，继续实行零增长，禁止用公款购买香烟、高档酒和礼品。这个消息一出，3月27日，上市酒企股价开始集体跳水，致使白酒板块指数大跌4.85%。从近两个月的市场表现来看，高端白酒由于“限高政令”，涨价的风声已经停息。以前为了“面子”，唯高端白酒不喝的公务消费，也在开始寻求低调奢华的替代消费品牌。从一季度公布的数据看，二线品牌表现出相当好的业绩。这说明，一些二线白酒品牌正在成为“限高政令”高端白酒消费的替代品，这对二线品牌来说是一个大好的市场机会，也是丰谷品牌的机会所在。

中国白酒行业正因为出现了连续涨价的行为，才有了“暴利”行业的说法。进入20xx年以来，外资企业控股国内酒企，以联想为代表的国内资本频频出手收购一些白酒区域品牌，因此，中国白酒行业正在酝酿着，更大规模的兼并、收购洗牌战。在一线品牌错位涨价发展的驱动下，使一线品牌的末端到二线品牌前端的差距正逐渐拉大。二线品牌要跻身一线品牌的门槛越来越高，但这并不是说，二线品牌就不可能跃升为第一集团军。我认为，恰恰相反，只有当行业发生大的变化的时候，才为第二集团军中的优秀企业，跻身一线品牌创造了客观条件。只要丰谷专注于白酒，并致力于长远目标的实现，坚持创新的理念，用务实的态度，着力于我们的每项工作，有我们大家的共同努力，丰谷品牌一样可以高位求

进，实现腾空插队，跻身中国白酒行业第一集团军。