# 2024年科研项目合作意向书(二十一篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-27

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。科研项目合作意向书篇一乙方：鉴于甲方是以研发、制造、外销石油...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**科研项目合作意向书篇一**

乙方：

鉴于甲方是以研发、制造、外销石油钻采机械设备以及提供有关 的石油工程服务为主的大型外向型工贸集团，并且拥有完善的销售体 系和较强的销售能力;乙方拥有对erw 焊管、lsaw 焊管、ssaw 焊管较强的生产能力，能够为甲方提供较为雄厚的产品和技术支持。现甲乙双方友好协商，甲乙双方友好协商，秉着共同发展、诚信合作 的宗旨达成如下协议：

一、合作宗旨

1、双方在合作中建立的互信、惯例与默契是商业合作战略伙伴 关系的基础，提高效率与共同发展是双方合作的目标和根本利益。

2、本协议的基本原则是自愿、双赢、互惠互利、相互促进、共 同发展、保守秘密、保护协作市场。

3、充分发挥双方优势，优势互补，提高竞争力，共同进行市场 开拓。

4、本协议为框架协议，应是双方今后长期合作的指导性文件， 也是双方签订相关合同的基础。

二、战略合作关系合作方式

1、甲、乙双方各自建立专业的业务团队进行营销信息交流 乙方授予甲方在国家(或区域) 对 (产品)的销售代理权，甲方根据乙方提供的产品信息寻找在该地区的需 求信息。乙方通过甲方指定的业务员了解其相应国家(或区域)等产品的需求信息，乙方对以上信息负严格保密责任。乙方向甲方提 供乙方的产品信息(包括技术更新进步和新产品信息)以及公司的产 品动态和变化。

2、甲乙双方在战略合作中可采用的合作方式和操作方式

(1)甲方根据不同客户实际情况，参加招投标和报价等。为顺 利夺标和获得订单，根据竞争对手和投标以及订单实际情况，乙方根据自己的实际情况报出合理的价格和交货期，支持甲方投标。乙方在 报价有效期内确定的价格不得随意更改。甲方中标后，甲乙双方将根据实际标的另行签订产品买卖或定作合同，以确定双方的权利义务， 合同付款方式以及其他条款应根据(不优于)甲方与最终客户签订的合同条款确定，给予甲方足够的支持。

(2)在甲方的积极参与及支持、并且双方就具体项目签订合作 协议的情况下，乙方通过招标或者直接销售与当地需求客户直接签订合同时，乙方按合同金额的一定比例向甲方支付报酬(根据项目另行 协商)。

三、甲方的权利和义务

1、甲方每年可以对乙方公司进行拜访、考察，以了解乙方产品 的生产过程和技术工艺水平，并有权监造其定制产品的生产。

2、甲方可以根据其对乙方产品的使用情况向乙方做出反馈，乙 方应对甲方的反馈和建议做出积极的回应。3、如甲方的产品售往国外，甲方有权要求乙方提供其产品的售 后服务,具体事宜另行协商。

四、 乙方的权利和义务

1、在甲方按约履行付款义务的情况下，乙方有义务根据甲方或 海外分公司与乙方签订的合同规定向甲方交付产品。2、乙方应向甲方提供相当数量的产品的销售和促销资料，如： 中英文产品目录，宣传手册。

3、如甲方要求，乙方应接待甲方客户的相关考察，乙方承认并 尊重甲方客户信息属于商业秘密，未尽甲方允许乙方不得自行接触和 泄露上述信息。

4、乙方应积极回应甲方的询价和招标邀请。

5、乙方有责任根据与甲方签订的合同对其产品的质量负责，并 根据合同约定向甲方提供产品的技术和售后服务支持。

五、保密

1、双方应对其通过工作接触和通过其他渠道得知的有关对方商 业秘密严格保密，未经对方事先书面同意，不得向第三方披露。

2、除本协议规定工作所需外，未经对方事先同意，不得擅自使 用、复制对方的技术资料、商业信息及其他资料。

六、本协议有效期一年,自20\_\_ 年 月 日起至 年 月 日止。 如果双方对于彼此之间的合作感到满意，经双方同意则本协议将自动 续延一年。

七、对于本协议中未约定的事宜，双方应友好协商解决;产生的 争议可向甲乙双方各自所在地法院提起诉讼。

八、本协议经双方签字盖章后生效，本协议一式四份，双方各执 两份，各份具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

**科研项目合作意向书篇二**

合作意向书

甲方：

乙方：

经甲方和乙方协商，本着互惠互利的原则，达成以下合作意向：

一、 双方严格遵守国家法律法规，以及注册公司的规章制度，齐心协力为了公司的发展和公司利益最大化的努力，不得有违背国家和公司利益的行为，在为新公司服务期间双方不得与其他同行业公司进行另外合作或技术服务，一方需要进行其他的技术合作或服务时，必须要征求另一方的同意才可进行，否则要追加其责任，严重者负刑事责任。

二、 双方在合作成立新公司上，利用现有的注册公司，法人和公司以前的性质暂不予进行改变，合作之后针对人事进行适当的调整，在共同的目标下达到双方能相互监督、相互制约的目的;现有\*公司注册资金500万，合作后对于注册资金也不予增持，乙方合作时出资的10万元暂时不参与注册资金，只作为乙方在销售额承诺的保证金;乙方在合作后半年内达不到承诺销售额的50%时，甲方有权对乙方进行退还保证金并解除此合作意向，即合作结束，但是在解除之前双方必须对各自的债务自行负责，乙方的债务由乙方全权负责，\*公司不予承担任何责任。

三、 新公司的管理，对于新公司管理方面，沿用\*公司现有的一切管理制度以及销售、生产考核制度，对于公司理事人员的销售额，理事人员不提取任何销售提成，但是出差事宜均按照现有的制度执行，并严格遵守。公司管理制度附后，为此意向书附件。

四、 人员安排方面，在新公司人员做成上，依照以下原则和现有的人员编制。法人由现有的担任、董事长由担任、总经理、副总经理兼生产主管。同时成立理事会，对于重要抉择进行理事会商谈定夺，进行少数服从多数原则，理事会人员由等人组成，后期所有的制度修改和人员晋级、中层人员调动必须通过理事会议表决。

五、 财务管理，财务人员由合作双方各自担任一人，法人章和财务专用章也是分别管理，所有财务管理制度遵守国家相关法律法规，财务进行手工和电脑双套做账，并于每周五下班之前，将公司的周报表报送总经理和副总经理，财务流程也沿用现有的工作流程，见附件。

六、 公司的运行，新公司成立后，在正常运行中的开支先有原\*公司垫付，生产管理由负责，销售事务由负责，采购由\*人员负责，或负责由原\*\*人员或委派人员监督管理审批。

七、 对于新公司后期销售，由负责销售工作，销售管理沿用\*公司的管理模式，其他后期随着规模的扩大和公司的发展新引进销售人员，销售管理制度，利用目前的销售管理办法(见附件)。但是与销售时，价格暂定为产品成本价上浮20%点销售(含税)，

八、 新公司场地，新公司场地暂设在，场地租金暂由垫付，但是租金计入新公司投入开支中，年底结算时计入到成本投入中。

九、 资金预算，①投资固定资产，设备;②购买2台车，以便于采购和物流运输，预计35万;③人工工资，年工资预计\*35万，④周转资金20万，⑤厂房租金30万，总计投资预计150万。

十、 年利润分红，方案一(甲方意见)：在分红时遵循入股比例进行分配，对于原有的注册资金不列入分股比例，只是针对后期的固定资金投入(第九款中的①、②、④、⑤)的总投入进行入股比例分红，对于乙方技术人员年终奖励也算与成本中，因此利润分红是针对所有计入成本之外的净利润。方案二(乙方建议)：针对利润双方采取原提取净利润的51%，提取净利润的49%，其中49%中包含有(\*员工的年终福利;合作双方本着相互优势互补原则，为了进一步占据市场，同时为了利润空间最大化而

进行合资，为此对于利润分红在年底进行进一步协商和讨论，考虑到后期规模的扩大、扩建，每年在利润分红前进行理事会议，商讨后期发展是否进行扩资，但是为了新公司的发展，三年内双方不得进行分红和提资，但假如一方存在有背与公司发展的行为或无法完成承诺约定，则对违约方进行解除合作关系，同时对造成的损失进行赔偿。

十一、 公司亏损承担，假如公司在经营理念或方式上存在误差，造成公司亏损，则合作双方各自承担50%;如若因某一方原因导致亏损，则责任方承担80%，非责任方承担20%。 十二、 另有事宜，再行商议。

签名：

日期：年 月 日

**科研项目合作意向书篇三**

通过对吉安体育培训市场背景分析，结合培训方多年篮球培训及管理经验，制订出符合双方意愿的方案;

为了充分利用小区或学校运动场地资源，提高业主生活质量或丰富学生课外活动，增加物业公司或学校的额外资金;

根据对小区业主或学校学生的需求，制订出令物业或学校满意的方案;

提出合作方合理的合作条件，在确认双方合作关系后，将继续细化项目的执行细则。

我方承诺及希望协调事宜

1. 我公司对小区或学校提供篮球专业指导的教练，协助小区或学校开展篮球培训班。

2. 对于培训项目——篮球课程，我公司将提供相关的宣传及专业指导咨询，望物业与学校大力支持。

3.物业处或学校按分成方式开展培训班，分成比例为： 物业处或学校占收入的30%(提供场地)

吉安鹭洲篮球培训中心占收入的70%(提供教练，场地宣传，教学器材，管理团队及方案)

4.其他运营辅助：

物业处或学校出面协调该小区或学校物管类事物，如治安管理，消防验收，卫生管理，保险购买等事务协调。

我公司对篮球培训班的管理要求

安全第一;

最科学的培训体系课程;

所有教练人员拥有相关教练证书及丰富的教学经验。

篮球培训班的经营策略

1. 先进行市场调查，确定客户的需求，制定合理的价格体系。

2. 宣扬健康生活理念，让运动成为生活习惯。

3. 利用我们的师资及营销活动，加大培训班的宣传力度，拓展生源。

课例：吉安鹭洲篮球培训课程

基础班

6节课/12课时 8-10人

1.双手胸前传接球，学习原地高、低运球,

2.学习行进间运球,学习各种脚步动作,

3.学习两人行进间传球，学习体前变向运球，滑步练习

4.学习单手肩上投篮,运球急停急起,学习后转身运球,学习运球上篮,

5.学习两人行进间传球上篮，学习持球突破,

6.全场运球上篮，学习传切上篮。

提高班

10节课/20课时 8-10人

1.学习后转身运球，学习运球上篮，学习两人行进间传球上篮，学习持球突破，

2全场运球上篮，学习传切上篮,后转身运球,定位投篮，

3.学习抢,打,断球,全场运球上篮,两人行进间传球上篮

4.全场直线运球上篮, 整个篮球战术学习

精英班

20节课/40课时 8-10人

1双手胸前传接球，学习原地高、低运球，学习行进间运球。

2学习各种脚步动作，学习两人行进间传球。

3学习体前变向运球，滑步练习，学习单手肩上投篮，运球急停急起。 4学习后转身运球，学习运球上篮，学习两人行进间传球上篮。

5学习持球突破全场运球上篮，学习传切上篮，后转身运球，定位投篮。 6学习抢、打、断球，全场运球上篮，两人行进间传球上篮。

私教班(一对一针对性教学)

60分钟

根据学员需求进行教学，场地，时间由学员指定，

场地费由学员支付

宣传简章

儿童和青少年时期是开发天分和挖掘潜力的好时机，是身体长高的最好时期，是打好篮球基本功的最佳时期。进行篮球运动不仅能使孩子增强体质，加快身高的快速生长，还能余释放孩子紧张繁重的学业压力，活跃大脑，提高学习效率;还能培养孩子团结合作，顽强拼搏的意志品质和良好的心理素质，为了丰富青少年的课余文化生活，满足众多家长需求和孩子兴趣爱好，特开设体教篮球培训班

一、招生对象：小区内儿童及青少年或在校学生(6岁以上不分性别)

二、 报名时间：

三、 报名地点：

四、 上课地点: 小区内篮球场或校内篮球场 五、 开班时间：

第一期:

第二期:

第三期:

第四期：

每期10次课，每课2小时

学员可选上午或下午班其一(上午9点—11点 ,下午3点—5点)

六、 收费标准：

七、 训练内容:

普及班:身体素质训练,学习篮球的基本知识，掌握篮球的基本技术，如移动、攻防、传、接、运、投篮、持球突破等基本知识。

提高班:提高深化篮球技巧，增加实用性和对抗，简单战术配合。 咨询电话:

篮球场地使用协议

甲方：

乙方：

甲乙双方本着自愿、平等、互利的原则下就乙方租赁甲方学校篮球运动场地事宜，经双方协商一致，达成如下协议。

一、乙方进行篮球训练培训，乙方在进行训练培训期间只拥有篮球场地的使用权，在未经甲方同意下，乙方不得将篮球场地用于其他用途，乙方不影响业主正常生活情况下使用。

二、甲方必须保证乙方在篮球训练培训期间的场地使用权，在乙方租赁期间，甲方不得将篮球场地用于其他用途和转租他人。

三、租赁时间从20\_\_年 月至20\_\_年 月，租赁费用每年20\_\_元人民币(贰仟元整)，每年交一次，每年的9月份交租金。

四、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，如单方面违约，赔偿对方违约金每年租赁费用的2倍。

甲方：(盖章签字) 乙方：(盖章签字)

年 月 日 年 月 日

**科研项目合作意向书篇四**

一、合作目的

以服务企业、提升技能、促进就业为宗旨，开展全方位、深层次、多形式的校企合作，形成校企按需组合，相互支持，共同发展，实现校企双赢的发展模式。

二、合作原则

(一)互利原则。互利是校企合作的基础，学校在合作中提高教育管理水平，学生提升实操能力和就业能力，企业在合作中提升企业文化和择优吸收优秀技能人才。

(二)互动原则。互动是促进校企建立更紧密合作的前提，学校与企业可利用各自优势资源互补不足，建立理论与实践一体化的培训基地，在培训与就业工作上建立互动平台。

三、合作模式

(一)共建顶岗实习基地。学生在校完成教学计划规定的全部课程后，由学校推荐到用人单位进行为期一年或半年的顶岗实习，或接受短期岗前培训后再顶岗实习。学校和用人单位共同参与管理，合作教育培养，使学生成为用人单位所需要的合格技术人才。

(二)共建培训实训基地。利用学校设施设备、教育管理、师资和企业实训场所、技术指导等优势资源，开展形式多样的技能培训。符合农村劳动力培训转移就业政策规定的给予培训补贴。

1、订单培训。学校应企业要求合理设置课程、制订培训计划，开展订单培训, 为企业培养专项技能人才，培训毕业后即实现就业。

2、岗前培训。应企业要求送教进企业，对上岗前的工人进行岗位技能培训，解决企业招收熟练工难的问题。

3、在岗培训。应企业要求送教进企业，对在岗职工进行新知识、新业务的培训，提升劳动者技能。

4、送教下乡。在校企合作期间，围绕企业需求，就地就近组织45周岁以下农村劳动力开展技能培训，实现农村劳动力就近转移就业。

5、农村劳动力预备制培训。发动未能继续升学的农村未就业毕业生参加职业技能培训实训，提升就业竞争能力。

(三)共建服务平台。市人力资源和社会保障局、市教育局联合搭建就业服务平台，定期发布人力资源供求信息，举办专场招聘会, 让学校、学生、企业三方共享校企合作成果。

四、合作方法

(一)实施范围。全市各职业(技工) 教育院校、社会办学机构、各用人单位均可参加。有意向参与的企业请按要求报送《校企合作意向书》。

(二)校企对接。校企双方找准合作点，自行对接沟通，签订校企合作协议书，按协议书要求开展校企合作。校企合作的相关材料，由学校负责分别报市人力资源和社会保障局、市教育局备存。未能建立校企合作的学校，要向主管部门提交书面资料作说明。

(三)协调指导。校企之间要建立工作协调机制，加强工作的协调沟通，市人力资源和社会保障局、市教育局要联合成立工作组，加强日常工作的指导和监督检查，建立和完善校企合作相关制度，确保校企合作扎实有效开展。

附件：1、20xx-20xx年校企合作意向书(企业)

**科研项目合作意向书篇五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利，共同发展的原则，经过友好协商，决定充分利用双方各自的优势，就葛根种植项目合作事宜达成共识，特订立本协议。

一、项目名称

葛根种植及种苗培育示范基地

二、合作地点

昆明市西山区海口镇里仁村大茨塘(\_\_\_\_\_有限公司\_\_\_\_\_苗圃基地)

三、占地面积：100亩

四、合作期限

本协议期限为20xx年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

五、合作方式

1、乙方按甲方要求提供适合种植葛根的土地100亩。

2、甲方免费提供100亩葛根首期育种种苗，品种为\_\_\_\_\_，预计每亩\_\_\_\_\_株，共计\_\_\_\_\_株。

3、在葛根种植育种期内，由首期葛根种苗枝条培育的后期种苗销售收入，甲乙双方扣除成本后按5：5分成。

4、由乙方种植的葛根块根，甲方根据甲方的收购价格定向收购，该葛根块根销售收入全部归乙方所有。

(1)、产品质量：以云南省农科院检测标准确定产品等级和质量，没有明确规定的，由双方协商确定。

(2)产品的收购方式：甲方在接到乙方通知后，派车到乙方海口基地收购，运输费用由甲方承担。

六、双方职责

(一)甲方职责

1、甲方负责首期100亩种苗供应及相关的项目申报工作，申报所得相关的政府扶持资金，全部作为葛根种植专项款，由甲乙双方协商支配。

2、甲方向乙方提供相关的信息服务，培训种植技术骨干和业务指导，负责本基地范围内葛根种植管养技术日常业务指导。

3、甲方对项目的发展进行指导和管理监督。

(二)乙方职责

1、乙方负责按照甲方的技术要求，按时组织人员完成种植。

2、乙方负责购买相应的农机，产权归乙方所有。

3、乙方对葛根种植和育苗进行田间管理，做好病虫害的防治工作。

4、乙方负责具体的采收工作，把好采挖质量关。

七、利润分配

1、利润分配原则：双方对葛根种苗销售收入，依据双方确定认可的定额种植成本计算销售利润，并进行税后销售净利润的分配。

2、税后销售净利润的定义：经过葛根枝条培育而成的全部种苗销售收入，除去双方认可的定额种植成本(定额成本核算见附件)及因此发生的税费(如果有)后所得的税后净利润。

3、分配方式：甲乙双方对税后销售净利润按5:5分成。

八、合同的变更与解除

本协议的未尽事宜，双方本着友好协商的态度，予以协商解决，对合同条款的任何变更与修改，及提出解除合同，须提前一个月通知对方，经双方协商同意后，以书面形式作出，因此签订的补充协议与本协议具同等法律效力。

九、违约

甲乙双方依据本协议各自承担约定的合作义务，若任何一方违约给对方造成经济损失或名誉损失，违约方应当承担全部赔偿责任。

十、其它：

1、履行本协议发生争议的，双方应协商解决，若协商不成的，向 \_\_\_\_\_区人民法院提起诉讼解决。

2、本协议一式陆份，双方各执叁份，经双方签字盖章后生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期 ：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日 日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**科研项目合作意向书篇六**

投资意向书范本

简述:意向书：意向书是双方当事人就经济活动的某个问题，通过初步洽商，就各自的意愿达成一致认识表示合作意向的书面文件，是双方进行实质性谈判的依据，是签订协议(合同)的前奏。意向书和协议书有区别;

尊敬的a先生：

根据abc公司提供xyz投资公司的信息和预测数据，xyz投资公司与abc公司同意xyz投资公司将在完全稀释后的基础上以八百万美元的中小企业融资后作价(或六百万美元的中小企业融资前作价)投资abc公司的a系列优先股票。投资条件如下：

1.股票的购买 双方同意xyz投资公司投资二百万美元购买abc公司的a系列优先股，此项投资将换取abc公司 25%的的完全稀释后的股权(“完全稀释后”的意思是已经考虑计算了员工股票期权和其它认股权等可能性之后)。

2.四周的限制期 abc公司同意给xyz投资公司四周的限制时间完成尽职调查，时间从本协议签字之日起计算。如果在这段时间结束时xyz投资公司对尽职调查的结果感到满意并决定投资，abc公司将根据附件的条款清单所列条件出售a系列优先股给xyz投资公司。本条款不限制其他投资公司在此同一期间内对abc公司做尽职调查。

3.投资前提条件

a) 双方最后签订令xyz投资公司满意的投资合同;

b) 对abc公司的法律、公司业务和财务等方面尽职调查令xyz投资公司满意; c) 投资案最后得到xyz投资公司投资决策委员会的批准; d) abc公司的业务没有发生本质变化;

e) abc公司在香港(或英属维京群岛或开曼群岛)重新注册，本地的abc公司变成一个境外公司的子公司。

4.保密约定 在双方认可(或否决)投资许诺之前，双方有关人士及其代理人负有保密责任，不对外泄露谈判内容及进展。如果现行法律或法院认为确实有必要，披露信息的一方在此情况下需预先通知另一方，并尽可能把披露内容限制在最小范围内。

5.免责声明 双方均放弃基于本条款清单和投资意向而向法院起诉的企图和权力。

6.无约束力声明 本投资意向书不是xyz投资公司的许诺书。正式的投资承诺必须在签订投资合同之后才能生效。

7.适用法律 本投资意向书适用中华人民共和国法律。

本协议信件所附之条款清单只作为进一步调查和谈判的基础，不是任何一方对所提及的投资交易的许诺。如果你同意以上条件及所附条款清单的投资条件，并愿意以此为基础继续往下做，那么请在下面适当的地方签字，并递交一份正式副本给xyz投资公司。时间最迟不能超过本地时间20xx年10月31日，否则上述建议将自行终止。

同意并接受上述条件：

abc公司代表

签字： 日期： .

xyz投资公司代表

签字： . 日期： .

**科研项目合作意向书篇七**

甲方：

乙方：北京言信广告传媒有限责任公司

甲乙双方经友好磋商，就乙方联合甲方及社会各界人士发起的“e12”项目(以下或简称“项目”)达成以下战略合作意向：

一、项目合作宗旨

为弘扬公益精神，传播全民的社会责任感，关注普通人生存状态与发展机遇。乙方于20\_\_年8月联合甲方及社会各界共同发起“e12”项目。

“e12”项目的核心理念及宗旨是每年通过12个公益主题，传播“关注社会最普通人群”的公益理念和文化。

二、合作模式

1、甲方作为”e12”项目的战略合作伙伴，认同并支持”e12”项所倡导的理念和宗旨，同意并授权乙方在项目宣传及执行过程中合法列明或对外公布甲方系乙方在“e12“项目中的长期战略合作伙伴。

2、甲乙双方如需使用对方公益项目的相关内容，需提前征得对方书面同意。

3、双方所做一切宣传推广必须遵守国家法律以及保障甲方的正当权益。

4、乙方将在其”e12”项目中，开展与甲方项目相关的策划、推广等活动;甲方将就乙方”e12”项目中符合甲方宗旨的公益活动，进行积极配合和参与。

三、合作期限

双方经协商就“e12“项目的合作期限自签署本协议之日起一年内(即自20\_\_年月日至20\_\_年月日)有效。

四、其他约定

**科研项目合作意向书篇八**

甲方：××××××××学校(以下简称甲方)

乙方：××××××××有限公司(以下简称乙方)

为大力发展××高等职业技术教育，实施以“工学结合的订单式培养模式”，为企业培养既有良好职业素质又有很强的操作技能的高素质应用型人才，双方同意建立校企合作关系，甲方在乙方建立“上海医药高等专科学校校外药品生产实训基地”。达成如下合作意向：

一、合作总则

根据国家示范性高等职业学院建设，走“产、学、研”相结合道路的指示精神，本着双方互惠互利的原则，甲方药学系根据教学计划和课程教学大纲的要求，派遣学生到乙方进行课程实习、认识实习、毕业实习等，乙方根据实习计划、实习大纲，在不影响乙方正常生产的前提下给予适当安排，并派专业技术人员担任教学指导，以保证学生能顺利完成教学内容，为学生毕业后服务于企业奠定良好的基础。

甲乙双方组成工作小组(组长由甲方担任) ，对学生进行教学和管理。

二、责任和义务

(一) 甲方

1、根据专业教学计划和课程教学大纲要求，初步确定每次实习的时间、内容、人数和要求，提前一个月与乙方联系，与乙方共同制定具体实施计划和安排。

2、聘任企业技术人员为学校兼职教师。

3、委派专人负责管理学生的行政事务，并参与教学和指导工作。

4、教育学生严格遵守乙方的各项管理制度和劳动制度。

5、根据乙方的实际情况和要求，提供信息服务、技术援助和项目合作研究。

6、向乙方推荐优秀实习学生。

(二) 乙方

1、充分利用企业的行业优势和影响，根据自身需要与甲方进行项目合作研究，并对双方成果进行推广。

2、按照甲方教学计划，结合单位实际情况，安排学生实习内容、指导实习过程，培养学生实际操作能力和职业素质，教育学生遵守有关安全生产操作规程。

3、提供实习设备、场地和原材料。

4、对学生的实习成绩进行全面的评价和考核。

5、根据学生的综合表现和素质，可优先选择优秀毕业生就业。

三、合作时间

合作时间为一年，根据双方合作意愿和实际情况，可长期合作。

四、其它

本协议一式贰份，双方各执一份，合作协议一经双方代表签字、盖章即生效，双方应遵守有关条款，未尽事宜，可由双方协商解决。

甲方(盖章) ：××××××××学校

代表(签字) ：

日期：

乙方(盖章) ：××××××××有限公司

代表(签字) ：

日期： 校企合作意向协议书范文二

甲 方： 学院(以下简称甲方)

法人代表： 王超

委托代理人：

住 所 地： 市西郊富裕路

乙 方：

法人代表：

委托代理人：

住 所 地：

**科研项目合作意向书篇九**

甲方：

乙方：

经甲乙双方友好协

商，在平等互利的原则下，就合作投资创办出租汽车公司事宜，达成如下协议：

一、合营企业定名

为北方出租汽车公司。经营大、小车100辆。其中：西德奔驰280-s 轿车7辆(为二手车，

行车里程不超过17000公

里，外表呈新)、日产丰田轿车83辆(其中：50辆含里程、金额记数表、空调、步话机等)、

面包车10辆。

二、合营企业为有

限公司。双方投资比例为3：7，即甲方占70%，乙方占30%。总投资140万美元，其中：

甲方98万美元(含库房等公用设施)，乙方42万美元。合作期限定为5年。

三、公司设董事会，

人数为5人，甲方3人，乙方2人。董事长1人由甲方担任，副董事长1人由乙方担任。正、

副总经理由甲、乙双方分别担任。

四、合营企业所得

毛利润，按国家税法照章纳税，并扣除各项基金和职工福利等，净利润根据双方投资比例进

行分配。

五、乙方所得纯利

润可以人民币计收。合作期内，乙方纯利润所得达到乙方投资额(合括本意)后，企业资产

即归甲方所有。

六、双方共同遵守

我国政府制定的外汇、税收、合资经营以及劳动等法规。

七、双方商定，在

适当的时间，就有关事项进一步洽商，提出具体实施方案。

甲方代表 乙

方代表

\_\_x \_\_x

x年x 月x 日

**科研项目合作意向书篇十**

甲方 (以下简称甲方)

营业执照注册号

地址

联系人

乙方： (以下简称乙方)

营业执照注册号

地址

联系人

丙方： (以下简称乙方)

营业执照注册号

地址

联系人

一、合作前提

1、甲方致力于旅游地产开发并具有雄厚实力，乙方致力于旅游度假酒店的运营管理，并正在构建和完善瑞纳国际度假俱乐部(简称：src)。

2、甲乙双方本着自愿、互惠互利的原则，充分发挥各自优势展开合作。

3、本协议的签订和履行将基于丙方与乙方在甲方项目地合作成立的“x酒店管理公司”(简称：新公司)与甲方(简称：本项目)所涉房产业主签订并履行《酒店委托管理协议》的基础与前提。

二、合作模式

1、甲方负责项目房屋的建设、装修直至交付。

2、丙方负责与甲方在本项目合作前期的协调。

3、乙方和丙方合作的新公司负责甲方房屋交付后的酒店经营管理。

三、合作方式

1、乙方前期介入(有进场费)

1)派驻工程师在现场监理(工程师费用由新公司承担)

2)参与装修方案设计规划

3)在节能减耗方面给予指导性意见

4)帮助酒店开业

2、引进国际酒店品牌(有品牌引进费及品牌使用费)

3、负责运营管理(有运营管理分成)

4、包装会籍销售(有会籍销售分成)

四、双方承诺

1、甲方承诺其为 项目的合法开发商，已经依法取得该项目土地(土地证编号为 第 号，土地使用年限 年，物业类型 )，项目总建筑面积为 平方米，目前已经建设至 平方米，且已取得销(预)售许可证编号 。

2、乙方承诺帮助引进国际著名酒店管理品牌及负责酒店的运营管理。

3、甲方承诺将对本项目房屋的合法建设、按期交付、房屋办证以及房屋质量、保修维修等承担开发商应承担的法定责任。

4、乙方承诺将以自身从事度假酒店管理的经验，为甲方提供优质的酒店管理服务，具体的服务内容和标准将按照管理公司与业主签订的《酒店委托管理协议》严格履行。

五、权利义务

1、甲方同意将本酒店以“ 酒店”命名。

2、乙方在项目地合作成立的新公司(具体名称及注册信息以工商局批准后为准)负责本项目的物业管理，并确保酒店的经营管理水平达到五星级标准。

3、甲方应按照甲乙双方签字确认的方案标准对销售客房进行装修(装修标准详见附件)。

4、甲方的装修最晚应在 之前完成并交付使用。

五、筹备期的约定

1、甲方承诺于合作房屋交付前3个月以书面方式通知乙方，乙方可进场进行开业的相关筹备工作。

2、甲方负责配合乙方办理经营酒店所需的相关资质、证照、文件等，如相关证照需过户更名的，双方配合办理变更。

3、酒店管理公司正式进场后，甲方前期的一切盈亏与乙方无关，甲方不得干涉乙方的经营决策。

六、违约责任

1、甲乙双方签订本协议后应严格按协议条款执行。若因一方违约导致本协议不能履行，违约方须依法承担违约责任并赔偿守约方由此造成的一切经济损失。

2、若甲方无正当理由导致酒店不能经营的，甲方承担乙方为履行本协议所支出的一切投资费用、财务费用、人工费用等损失。

3、若乙方无正当理由退出经营管理的，乙方负责退还已经收取的托管费。

4、甲乙双方自签订本协议之日起，甲方与其他管理公司签署的酒店委托管理合同自动终止。

5. 本协议在履行过程中发生任何纠纷，双方应及时协商解决。协商不成，双方同意向项目所在地人民法院起诉。

七、其他约定

1、甲乙双方合作期限自本协议签订之日起至本协议第二条约定的甲方项目的可销售物业全部销售完毕为止。管理公司管理酒店按照与业主签订的酒店托管协议执行。

2、本协议未尽事宜，双方本着互惠互利、友好协商的原则另行约定，并以签订书面补充协议方式进行。

3、本协议壹式三份，签字盖章后成立生效，甲乙双方和河南瑞纳酒店管理公司各执壹份。

4、本协议双方签字确认的合同附件，与本协议具有同等法律效力。

甲 方： 乙 方： 丙 方：

甲方代表： 乙方代表： 乙方代表：

签署时间：

**科研项目合作意向书篇十一**

甲方： 有限公司 (以下简称甲方)

乙方： 有限公司 (以下简称乙方)

甲乙双方为填补室内低能耗、环保型散热器国内外市场空白，充分利用甲乙双方的各项优势，着力研发创新型产品，本着平等互惠互利的原则，经双方友好协商，就合作经营达成如下意向，并共同遵守执行。

一、双方简介：

甲方： 有限公司是一家设备配套齐全、技术先进、产品全面的铝合金型材及钣金加工企业。

乙方： 有限公司是一家生产世界新潮散热器为主的专业采暖散热器制造企业

二、合作事项：

1、甲乙双方就钛镁铝散热器系列产品的研发、生产、销售及服务，在原有主体公司不变的情况下，甲方利用乙方的技术专利及销售渠道，乙方利用甲方的先进设备，厂地及庞大的周转资金，共同成立合作项目事业部，并在甲方现在公司内部分设独立核算的财务部。

2、合作事业部名称 ：

3、合作地点： 号

4、负责人：甲乙双方协商后，特骋曾宪文(身份证号：)为 总负责人，总负责人权限及职责见附件。

三、合作基础

1、乙方将现有生产能力转移至甲方，所有生产由甲方负责，成为散热器生产基地。

四、合作模式

1、以市场定位，分设：国内市场和国际市场

2、组建销售团队：在乙方现有销售团队的基础上进行整合，成立 销售部。

3、国内市场：基于乙方现有的品牌效益和已售产品的服务周期年限制约，所有国内销售产品销售模式如下：

a、甲乙双方共同确认各系列产品的成本，甲方依成本价销售至上 。

b、国内市场年限为2年，2年后销售模式自动转换为 。

4、国际市场：甲乙双方共同确认各系列产品的成本，甲方依成本价销售至 ，所涉国际客户均从 销售。

5、利益分配

国内市场：

a ，依季度为利润分配，每季度由甲乙双方负责人及财务共同核算季度利润，

b、利润计算方法，扣除甲方销售至 间货款、 所占用甲方的资金成本(资金利息依实际借款利息计算)及各项税款、销售费用、人员工资后为利润，其它成本则不记入。

c、分配方式：甲乙双方各得50%.

国际市场

a ，依季度为利润分配，每季度由甲乙双方负责人及财务共同核算季度利润，

b、利润计算方法，扣除甲方销售至 货款、上 所占用甲方的资金成本(资金利息依实际借款利息计算)及各项税款、销售费用、人员工资后为利润，其它成本则不记入。

c、分配方式如下：销售额人民币3000万元内 ，甲方分配30%，乙方分配70%;销售额3000~5000万元(含3000万)，，甲方分配40%，乙方分配60%;销售额5000~8000万元(含8000万)甲方分配50%，乙方分配50%.;销售额8000~11000万元(含11000万)甲方分配60%，乙方分配40%.;销售额11000万元以上，甲方分配70%，乙方分配30%.;

五、双方的责任与义务

甲方：

1、甲方负责产品的生产组装，包括设备的投入、场地，周转资金投入。

2、甲方按照上 销售计划，按期组织生产，保证交期。

3、甲方有义务协助 利用甲方现有资源进行销售，或自主销售。

乙方：

1、乙方负责散热器产品的前期研发、技术攻关，行业标准检测，工艺文件制定，等技术性工作。

2、鉴于乙方现有生产制程库存，乙方自主销售产品过渡期为6个月，正式合同签订后，乙方6个月后必须停止一切自主生产、销售行为，须在 内进行生产和销售。

3、乙方现有的各项专利及技术资质全部转入 。

4、乙方有义务将目前国内客户陆续转入 。

5、乙方有义务提供所有利于甲方就所研发的产品，申请国家各项政策支持、申请创新发明奖、贷款支持等。

6、本意向正式签定后未经甲方许可，不得在本意向书有效期(90天)内寻求第三方进行合作。

六、保密条款：

1、甲、乙双方应遵守本保密条款，履行保密的责任和义务;

2、双方提供的以文字、图像、音像、磁盘等为载体的文件、数据、资料以及双方在谈判中所涉及到此项目的一切言行均包括在保密范围之内;

3、保密条款适用于双方所有涉及到此项目的人员及双方由于其他原因了解或知道此项目信息的一切人员;

4、 如第三方确因项目进程而需向一方了解本协议的保密内容，则该方应在向第三方透露保密信息之前，征得另一方以书面形式的同意，且有责任确保第三方遵守本保密条款;

六、违约责任：

1、乙方应保证对该项目所提供的相关文件材料真实、完整、合法、有效，否则甲方有权退出该项目的合作，并保留向乙方要求相关赔偿的权利，同时本意向书自行终止;

2、本意向书是双方合作的基础，合作的具体方式、内容与执行等以双方正式签订的合同、章程及协议为准;

3、因不可抗力(如战争、骚乱、瘟疫及政府行为)致使本意向书无法履行，本意向书自行终止，双方互不承担责任;

4、双方在项目运作过程中如发生争议，应友好协商解决，协商不成，双方均可向本意向书签订地人民法院提起诉讼;

5、本意向书一式两份，甲乙双方各执一份，由双方代表签字盖章后生效，未尽事宜，双方另行协商。

甲方(盖章)：

代表(签字)：

地址：

电话：

传真：

签订地点：

签订时间： 年 月 日

乙方(盖章)：

代表(签字)：

地址：

电话：

传真：

**科研项目合作意向书篇十二**

甲方：中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司\_\_\_\_\_\_分公司或中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司\_\_\_\_\_\_分公司集团\_\_\_\_\_\_行业中心

乙方：成都\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

本着自愿及平等互利、诚实守信的原则，以促进\_\_\_\_\_\_\_\_集团客户业务发展为主线，突出联通综合业务优势，整合优势资源，强强联合、优势互补的合作发展思路，甲乙双方通过互相了解与郑重选择，同意结为友好合作单位，并承诺严格按照《中国\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司成都市分公司集团业务代理商管理办法》及公司其它相关规定执行。为明确甲乙双方的权利与义务，特签定本承诺书。

一、甲方的权利与义务

1、甲方须对代理商做好日常服务及配套支撑工作。

2、甲方须保障固网代理项目的正常建设与及时开通。

3、甲方须按照《中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司成都市分公司集团客户代理商管理办法》的相关规定及要求，对代理商进行各项指标考核及日常管理。

二、乙方的权利与义务

1、乙方必须熟知中国\_\_\_\_\_\_\_\_集团客户事业部代理商管理办法的要求，以发展联通业务为主，并承诺服从管理。

2、乙方同意服从中国\_\_\_\_\_\_\_\_集团客户事业部的各项考核指标，服从佣金发放管理制度。

3、乙方须服从甲方日常管理并接受各项考核指标。

4、乙方有权对甲方相关服务支撑保障工作进行监督或投诉。

三、双方约定

1、双方一旦签定本承诺书，须严格按照20xx年集客代理商管理办法贯彻执行相关条例，不得随意变更合作意向。

2、双方本着友好互利的原则，对于任何争议都应尽最大努力协商解决。

3、本承诺书有效期为壹年，从签字盖章之日起生效;按季度根据执行情况进行适当调整。

4、本双选方案解释权归成分集团客户事业部，如有争议，由集客部进行裁决。

甲方授权代表：\_\_\_\_\_\_\_乙方授权代表：\_\_\_\_\_\_\_

(加盖公章)(加盖公章)

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**科研项目合作意向书篇十三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

外方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好，坦诚协商，就甲方的建设项目投中小企业融资合作事宜，达成共识如下：

一、公司名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(暂定)

二、公司注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、项目总投资\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元，注册资本\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元

甲方投资\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元，乙方投资\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元

四、甲方建设项目需提供的投中小企业融资总额约为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元。

五、甲，乙双方拟共同成立合作公司，乙方拟以现汇作为合作条件;甲方拟以项目的土地，固定资产和未来收益作为合作条件。乙方所提供的建设资金分批进入中外合作公司的外汇账户后，使用期为20xx年，前3年为建设期，建设期内免本息。从第4年底开始，甲方每年按12%的保底利润支付乙方红利，连续20xx年，到期不再还本息。

六、使乙方所提供的资金安全进入和汇出，双方就成立“中外合作公司”，设立“外汇账户”。

七、乙方负责提供申办合作公司所需的有关证明材料，甲方负责在当地办理申报，立项，注册等一切相关手续。双方保证提供给对方的材料是完整的，真实的，有效的。

八、甲方企事业用于抵押的企业的资产及建设项目，需根据中华人民共和国担保之规定，需项目担保，作为与乙方的引资条件，若由于任何不确定因素造成不能按时将利润支付给澳方的，乙方有权接管合作项目的经营权，直至收回投资后，将项目的经营权归还甲方。

九、甲方建设项目的未来收益，需按中华人民共和国合资合作法规定由双方认可的评估或谁机构进行分析评定和投资风险的估算后，作为乙方风险投资的依据。

十、中外合作公司成立后，乙方不参与今后合作公司的一切经营活动，也不承担合作公司的所有法律与经济责任，只负责提供资金的监督使用和调配。合作期满后，乙方无条件退出，合作公司及全部甲方所有。

十一、甲，乙双方在引资合作过程中所产生的有关前期动作费用，境内部分由甲方垫付，境外部分由乙方承担。

十二、由此合作意向书所涉及的甲方与第三摩肩接踵经济关系及连带责任关系，均与乙方无关。

十三、乙方资金到位同时，按实际到位资金的\_\_\_\_\_\_\_%，甲方支付第三方一次性中小企业融资咨询服务费用。

十四、本合作意向书，由双方代表签字后确认。

十五、本合作意向书一式二份，双方各执一份。未尽事宜，双方另行协商。

中方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_外方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**科研项目合作意向书篇十四**

甲方：(以下简称甲方) 公司地址：

乙方：(以下简称乙方) 公司地址;

甲、乙双方经友好协商，就\_\_\_\_\_\_\_\_\_的建设项目投资合作事宜，达成共识如下：一、公司名称：

(共同出资注册)

二、公司注册地址：

三、项目总投资 万，注册资本万。

四、甲方投资 万，占股份37%。 乙方投资 万，占股份63%。

五、甲、乙双方拟共同成立合作公司，乙方拟以现汇作为合作条件，甲方拟以项目的土地固定资产和未来收益作为合作条件。乙方所提供的投资建设资金进入项目所在地的项目公司公共账户后，资金使用期为3年(暂定)，前两年为建设期，建设期内免本息，从第三年底开始，甲方按央行同期活期贷款利率支付给乙方，支付期暂定为一年。(具体资金合作及股东分红细则将在双方签订的合同中细化)。

六、乙方负责提供申办合作公司所需的有关证明材料，甲方负责在当地办理申报、立项、注册等一切相关手续。双方保证提供给对方的材料是完整的、真实的、有效的。

七、公司合作成立后，甲方不参与今后合作公司的一切经营活动，也不承担合作公司的所有法律与经济责任，只负责资金的监督使用、调配并提取按股份比例分红。合作期满后，乙方无条件退出，合作公司及全部甲方所有。

八、合作项目由乙方承包开发建设，每平方米建设开发的包干成本(包括每平方米所含的国有土地使用权出让金、地下室和地面建筑的建安成本、附属工程、营销、税费等的所有费用)为人民币元整(￥元)。

九、甲、乙双方以项目前期过程中所产生的有关费用，由甲方垫付，不计入建设成本。

十、由此合作意向书所涉及的甲方与第三摩肩接踵经济关系及连带责任关系，均与乙方无关。

十一、甲、乙双方签订合作意向书后，三个工作日内，乙方需向共同成立公司的共关账户打入 万保证金。

十二、乙方资金到位同时，应向项目投资咨询方一次性支付项目咨询服务费用。

十三、本合作意向书一式两份、双方各执一份，未尽事宜，双方另行协商。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表(签字)： 代表(签字)：

地址： 地址：

电话： 电话：

**科研项目合作意向书篇十五**

农业光伏发电项目合作意向书

甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

乙方：三门峡市凯达农业技术推广有限公司

甲乙双方经过友好协商，就太阳能光伏产业领域进行全面合作，在河南省三门峡市湖滨区域开发光伏发电项目(下称“光伏发电项目”或“项目”)等事宜达成如下意 向：

一、合作项目：农业光伏发电及养植、种植

二、地点：三门峡市磁钟乡

三、合作期限：自签订正式合同之日起\_\_\_\_\_年。

四、甲方的权利义务：

1、甲方在上述地点投资建设光伏发电项目，项目建设初步拟定规模为20xx亩光伏发电(其中至少为300亩大棚式、其余为分布式，且300亩大棚的所有权及使用权归属乙方所有)，同时甲方保证拥有并提供该项目的经营资质证明;

2、甲方按照当地上级部门的核准规模及合同约定，按时完成农业光伏项目建设。

3、合作期间，涉及发电设施的维护及对周边的涉农损失由甲方负责承担，发电收益及专项国家补贴归甲方所有;

4、合作期间，甲方每年向乙方支付土地使用费\_\_\_\_\_元;

5、投产发电后的入网手续由甲方办理;

五、乙方的权利义务：

1、乙方负责提供该项目的用地，并全权负责土地流转手续;

2、乙方办理该光伏发电项目的前期支持性文件(或手续)，并在国家政策允许范围内，提供最优惠的政策支持，包括土地、资金、税收、建设、审批、人才等各个方面，扶持光伏产业的发展等;

3、除发电收益外，本意向土地范围内的农业收益及专项国家补贴归乙方所有;

4、乙方负责协调周边邻里关系，保障该项目顺利建设;

六、各方承诺在三门峡市注册相应的具有独立法人资格的电力及/或农业公司，项目投产后在当地合法经营，照章纳税。

七、合作期满后，各方再另行协商合作续期事宜。

八、本合作意向原则上无异议的，双方应于7日内就具体合作细节，另行签订具有法律效力的正式合同;

九、未尽事宜，可根据实际情况，由双方协商解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

乙方:(盖章)：三门峡市凯达农业技术推广有限公司

授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**科研项目合作意向书篇十六**

甲 方：

乙方：

双方就 \_\_\_\_\_\_\_项目的合作事宜，经过初步协商，达成如下合作意向：

一、 同意就 \_\_\_\_\_\_\_项目开展合作研究开发。

该项目的基本情况是：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、 前期工作由甲乙双方各自负责。

甲方应做好以下工作： 1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方应做好以下工作： 1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、 在甲乙双方完成前期工作基础上，双方商定 年月日签订正式合同。

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

x年月日

**科研项目合作意向书篇十七**

甲方：

乙方：

经友好协商，甲乙双方就乙方入驻甲方所投资的位于迁安市河西区滨河大街“首钢滨河商场”， 并用于经营 (品牌/业态)事宜，达成如下合作意向：

一、乙方有意进驻甲方投资的滨河商场，层 号铺位， ?实际面积约 平方米，

期限1 年，并以此为基础，更好地推动双方合作;

二、本意向书正式生效后，将在其后三个月内，在甲乙双方共同推动下，使甲乙双方的合作有实质性的进展，甲乙双方将就甲方向乙方入驻“滨河商场”的具体位置、面积、条件以及其他合作条款和条件等进行洽谈，并达成一致意见，最终签署正式的《联营合同》;

三、签订该份意向书后，乙方将获得优先入驻权;

四、本意向书正式生效后，甲方将有权使用乙方的名称、商标及其他标识，用于“滨河商场”项目的相关宣传。甲方保证将其用于正当的宣传活动。

五、本意向书双方同意，将对本意向书的内容以及任何一方在洽谈时获得的任何其他方的信息保守秘密，不对其他任何人披露该信息;

六、本意向书未尽事宜将在甲乙双方的正式《合作合同》中予以明确和完善;

七、本意向书壹式贰份，甲、乙双方各执壹份，自双方授权代表签章后生效。

甲方：乙方：

授权代表：授权代表：

日期：日期：

**科研项目合作意向书篇十八**

\_\_银行与\_\_证券

联合推广“第三方存管”业务活动方案

为进一步加强第三方存管合作力度，促进双方多领域、深层次业务合作，\_\_证券与\_\_银行拟在未来半年开展联合促销优惠活动，业务方案制定如下：

一、活动目的：

1、增加双方“第三方存管”有效开户数、资产量及交易量;

2、增加双方个人客户数;

3、促进\_\_银行储蓄存款和存管资产的增长。

二、活动时间：

\_\_\_\_年x月-\_\_\_\_年x月

三、合作营销目标

活动时间内新增“\_\_-\_\_”三方存管客户60户，即15户/月/网点。

(合作网点：)

四、合作具体营销措施

1、网点营销

④ 在银行营业网点适当位置摆放形象宣传展板; 在银行营业网点摆放“\_\_证券咨询”三角桌牌; 在银行营业网点摆放第三方存管宣传资料(折页、业务指南);x\_\_券客户经理：配合银行做好日常工作，向前来银行办理业务

的客户主动推介“第三方存管”服务。

2、社区营销：

双方共同组织员工深入到社区街道、文化广场、商业中心进行广泛的营

销宣传、分发折页，扩大“\_\_银行—\_\_证券第三方存管”业务在本地区的影响。

3、举办大型的股票报告会：

双方共同举办大型股评报告会活动，由\_\_证券负责派出证券分析师以

及联络基金经理行业研究员等人士出席报告会。

4、共同展业：

银行客户经理日常到代发工资企业或关联企业现场办公时，\_\_证券将派

人共同参与，进行开户业务咨询;

对于银行有业务联系的物业公司、产权单位联系，在大厦、写字楼合作

摆台展业。

5、针对“vip”客户推出投资沙龙活动：

针对\_\_银行的“vip”客户，\_\_证券派出证券分析师配合\_\_银行推出

投资沙龙活动，定期进行咨询交流活动。

6、 业务培训

\_\_证券将视\_\_银行需求对一线柜员及客户经理进行三方存管业务股票

交易及基金知识讲座，以增加客户服务及市场开拓能力。

五、对客户的优惠支持

(一)银行对客户优惠措施

为实现银证双方客户资源共享，共同扩大客户规模，提高客户质量，对\_\_证券推荐的股票市值达到一定资产以上的客户，可凭\_\_证券营业部提供的资产证明，为其申办\_\_银行对应级别的贵宾卡，并按照支行贵宾客户服务标准享受各项增值服务。

(二)证券公司对客户的优惠措施

1、在活动期间，所有客户均享受开户免费，给予所有客户的转托管费用当场送礼品;

2、新开客户佣金优惠，网点常规佣金给予万八的权限，万八以下由\_\_客户经理向营业部申请，原则上从其它券商转户至\_\_银行、\_\_证券的三方客户均可享受比原券商优惠的佣金(凭借原券商交割单，且不低于万三);

3、活动期间新开“\_\_银行——\_\_证券”三方存管的客户赠送客户资讯，具体服务体系和标准如下表:

分类标准：

六、合作管理

1、及时汇总营销数据，客户详细资料，分析营销结果，按月向\_\_银行提供驻点人员工作月报。必要时对营销计划及执行方案提出修正建议，组织双方共同修订营销计划;

2、执行\_\_银行关于网点营销的整体部署安排，自觉维护公平有序的市场秩序，杜绝恶性竞争;

3、按照约定提供各项券商端服务。

\_\_证券股份有限公司\_\_分公司

年 月 日

**科研项目合作意向书篇十九**

甲方：(公司) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：(中间人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着友好合作互惠互利的原则，就乙方向甲方推荐的卖方(以下简称丙方)采购氧化铁红居间合同，并甲方委托乙方协助甲方完成商务谈判等事宜达成如下协议：

一、甲方委托乙方为甲方与丙方就建立购销合作相关事项提供商务谈判及相关服务。甲方授权乙方为与丙方建立购销意向合作的唯一中介代理，并有对本业务的运营状况享有知情权。

二、乙方向甲方提供商务资讯及其他方面的服务的范围包括：

1、利用自己的信息渠道和信息资源与甲方进行沟通和联系，及时了解和获取丙方销售氧化铁红的相关信息和意向;

2、向甲方介绍丙方的基本情况和相关事宜，并将丙方详细地供应信息提供给甲方;

3、参与销售经营的谈判，就购销合作事项跟各方一起进行价格商谈，技术调研和技术分析;

三、乙方负责与丙方就甲方采购氧化铁红事宜进行深入的沟通、联系和协商，对此甲方认可乙方此前所作的这些工作，并同意将这些工作作为乙方为甲方提供商务资讯服务的一部分。

四、甲方与丙方订立氧化铁红购销合同且达成交易，甲方应当向乙方支付居间费用 元人民币/吨做为佣金，每月每批次按实际供货吨位计算;甲方无论有没有在当次洽谈中订立合同，但只要在签订居间协议后与丙方订立合同且达成交易的仍应向乙方支付居间费用;

五、甲方同意与丙方建立购销合同，并同时与乙方建立佣金合同。

六、甲、乙双方承诺签约佣金合同确定之后，在重大经营方针和政策、重大事项的决策以及日常经营活动方面应相互支持、相互合作，共同维护双方的利益。

七、佣金支付的时间和方式：双方同意佣金在甲方和丙方达成签约后并在甲方每次给乙方付款后的两个工作日内把经纪人佣金现金转账到乙方指定的公司或个人账户。时间以银行到账时间为准。

开户行:

户 名：

卡 号：

八、甲方承诺如果甲方、乙方和丙方三方之间达不成购销合作，甲方、甲方的子公司或者甲方的关联公司不得单独与丙方、子公司或其关联公司另行洽谈采购本合同涉及到的氧化铁红购销业务。如果乙方发现甲方、甲方子公司或者甲方的关联公司单独与丙方、其子公司或其关联公司洽谈上述购销之事宜，并达成协议，视为本协议已经完全履行，本协议的目的已经达到，甲方应按照本协议第四条的规定向乙方支付相应的佣金。

九、双方同意丙方与甲方协议签署采购氧化铁红协议，即视为乙方向甲方提供资讯服务和其他服务的义务全部完成。甲方不得以任何理由向乙方拒付和少付本协议规定的佣金。

十、违约责任，甲方若不按合同第七条执行，逾期一天应支付乙方滞纳金，滞纳金系数为总佣金的5‰/天;甲方同意凡乙方所提供资讯服务的合作商，其将来与甲方发生的每笔业务，甲方都将按本合同的第四条条款支付佣金给乙方，否则，甲方愿按受合同成交额的30%罚款支付给乙方。续签后的佣金可随市场和交易价格变动而双方协定。对本次业务保密协定不以任何理由越过乙方操作，如越过乙方操作即认为自愿违约并支付交易额的30%作为罚款。

十一、本协议签订之后即发生法律效力，对签约双方均具有法律约束力，双方都应该严格遵守协议的条款，任何一方违约，造成协议目的无法实现，另一方有权解除协议，并有权要求赔偿经济损失。

十二、本协议一经签署，未经另一方的书面同意，任何一方无权擅自变更协议的条款。 十三、双方承诺在签订本协议过程中提供的所有文件和资料均具有完全的真实性、有效性、合法性和连续性，复印件与原件相一致。并愿意就各自因提供虚假材料所引发的一切后果承担相应的法律责任。

十四、双方承诺在本协议谈判过程中及本协议签署后5年内，双方对本协议相关的信息、资料具有保密的义务。除参与本协议谈判和制定的双方行政和管理人员、聘用律师和其他相关人员有权知晓外，任何一方不得将协议另一方有关本协议的相关信息、资料透露给任何第三方。

十五、本协议附件若与本协议的条款不一致，应以本协议的条款为准。

十六、双方在履行本协议过程中若发生争议，应首先通过友好协商的方式解决。若协商不成，应提请守约方所在地仲裁委员会依照其仲裁程序进行仲裁。该仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

十七、本协议未尽事宜，双方应通过协商，制定书面补充条款加以约定，补充条款与本协议具有相等的法律效力。

十八、本协议壹式贰份，甲乙双方相关人员各执一份，经双方签章后生效，本协议附件包含甲方资质，甲方和丙方签定的正式合同复印件一份，及补充条款若干。

甲方(印章)： 乙方：

经办人：

日 期： 日期：

**科研项目合作意向书篇二十**

一、目标和宗旨

把“天源堂”蜂业推广到广州市场，并做强做大。

二、合作方式

一般厂家开拓陌生市场有两种方式：一是设办事处，二是设经销商。

根据实际情况，本次合作，甲乙双方合作方式为办事处和经销商的结合体——经销商式的办事处。这样，既能利用办事处的垂直性进行有效统筹管理，也可发挥经销商多点出击的战斗力。

三、合作步骤

① 步骤一：选址，成立专卖店(“天源堂”蜂业形象店)。

目标时间：20xx年7、8月

② 步骤二：产品进商超，完善产品销售渠道。

目标时间：20xx年9月至20xx年12月

③ 步骤三：成立网上商店。

目标时间：20xx年9月

④ 步骤四：成立公司，拓展外贸等多种业务。

目标时间：20xx年9月

⑤ 步骤五：在广东地区连锁化经营“天源堂”蜂业。

目标时间：20xx年1月起步

四、甲方优势

① 具有较强的产品研发能力和资源优势，实力雄厚;

本文来自一枝笔写作网

② 来自“中国蜜蜂之乡”，具有一定品牌号召力;

③ 企业处于快速成长期，发展空间大;

④ 企业获得多项行业内荣誉，即将取得qs认证;

⑤ 品牌知名度尚未完全打开，竞争对手未引起足够重视;

⑥ 产品品种丰富，包装精美，价格低廉，符合市民大众化需求;

五、乙方优势

① 忠诚可靠，有良好的合作理念;

② 懂服务，能吃苦，具备一定市场维护和开发能力;

③ 熟悉媒体运作，善于处理公共关系，能维护品牌良好形象;

④ 背后有一支十多人组成的团队支持;

⑤ 广州朋友校友多，销售网络容易拓展(武大校友遍布广州各行业，多有一定社会地位)。

六、合作之后优势

经销商式办事处的设立，不仅能发挥办事处和经销商的合力优势，还能最大程度发挥甲乙双方的资源优势。

① 直销模式，进货价低，易控制成本，形成销售优势;

② 甲方可减轻因陌生市场开发带来的财务、人力、销售、管理等多种难题，市场开发风险相对降低;

③ 甲方能对乙方在广州市场的操作进行有效控制，便于协调管理;

④ 甲方在广州市场自建销售渠道，有利于企业的壮大和长远发展;

⑤ 甲方能摆脱单纯依赖经销商的旧模式。乙方及时反馈广州市场各方面信息，市场反应速度加快后，有助于甲方把握市场主动性;

⑥ 乙方有归属感、荣誉感，珍惜机遇，市场开拓积极性高，甲方的各种价格政策和销售措施以及终端促销工作都能得到乙方的坚决贯彻执行;

⑦ 甲乙双方取长补短，有助于发挥和利用好产品优势和渠道优势。

七、市场营销策略

“天源堂”蜂业进入广州，利用后发优势，全新推广品牌。目标不仅要让一部分客户群从其它蜂产品品牌转向“天源堂”，还要瞄准巨大的潜在客户市场，多途径、多策略开发。

① 在成立形象店方面：

a、开形象店不同于开公司，零售为主的经营模式和品牌形象的展示目的，决定了店面选址的重要性;

b、装修风格确保与企业宣传画册上的严格一致，施行标准化装修、进货、摆设、零售;

c、乙方销售人员必须经过甲方统一培训，形成“天源堂”企业文化风格。

**科研项目合作意向书篇二十一**

一、公司介绍

1、公司简介

山西永腾建材股份有限公司，是由中国航天科技集团公司长治清华机械厂永腾建材公司改制、扩建成立的华北地区大型塑料建材企业之一，生产基地坐落在山西省潞城市，园区一期工程占地7万余平方米，总投资2亿元，现拥有各类先进设备80余台(条)，年生产能力3万吨，年生产总值6亿元。

公司拥有雄厚的人力资源和科研开发生产能力。公司以产品质量第一、信誉第一诚信服务于社会大众。产品品种主要有“永腾”牌塑料异型材，铝塑复合管材、pp-r铝塑复合管材、pp-r管材、pe给水管材、pe燃气管材、pe-xb、pe-rt管材、u-pvc排水管材及其配套管件。公司生产设备和原材料均为国内外著名生产厂商提供。产品投放市场以来，公司依靠雄厚的技术力量、先进的产品设计、优质的产品质量、多元化的品格规格和优良的服务获得了社会良好的赞誉。

“至高品质，至诚服务”是公司奉行的宗旨，以高起点、高标准、高质量要求自己，以优质的产品、满意的服务回报社会是永腾建材不变的追求。

2、公司现状

3、历史沿革

4、资信程度

“永腾”牌新型建材经国家化学建材测试中心和中国预防医学科学院环境卫生检测所检测，各项性能及卫生指标均符合国家相关标准要求。产品经国家建设部科技促进中心专家评议小组评估，授予“国内领先水平”称号，中国建设标准化协会将其列为“工程建设推荐产品”，山西省建委授予其“建设工程优秀产品”，先后获得了“国家权威检测达标产品”证书、山西省名牌产品和著名商标，并被列入了建设部科技成果推广转化指南项目。产品广泛应用于建筑给排水、建筑门窗、地热供暖、城市供水管网和燃气管网建设等领域。

二、项目分析

1、项目基本情况

2、资金投入

两大项目合作，最主要的优势还是在管理、生产、研发、销售资源的整合上，对于资金需求，初步计划是新上10条生产线，约需资金500万元，补充流动资金7000万元，其他需求视合作规模与市场需求，加以规范即可。

3、市场定位

基于“永腾”品牌在业界十七年的市场深耕，“永腾”品牌在山西省尤其是在长治市及周边地区的知名度与市场美誉度不断提升，“永腾”，不仅是一个管材品牌名称，在市场上更是质量、身份与档次的多重象征。目前，“永腾”管业在秉承质量优势的同时，进一步巩固中、高端产品的市场定位，联合“惠丰”做一个中端产品，逐步走向优势互补、做大做强的健康发展轨道。

三、市场分析

1、公司所处行业格局与趋势

公司是一家集生产、销售、研发为一体的大型塑料建材企业。公司自成立以来一直致力于环保、节能减排的新型给排水管材及燃气管材，随着我国对环境污染物的处理力度持续加大，国家对于环境方面的投入逐年增加，污水处理产业迎来发展的高峰期。

一方面，我国历史上排水管网建设欠帐严重，忽视地下埋地管网的建设，导致我国排水管网建设严重滞后于社会经济发展，造成污水收集能力低下，污水处理效能打折，内涝频发。另一方面，由于雨污分流普及率较低，也导致了不必要的水资源浪费。

2、房地产市场及建材市场分析

管业生产、市场与销售状况与国家房地产市场政策息息相关。近年来，国家一、二线城市房地产市场持续低迷，部分城市房地产市场已经趋于饱和或严重饱和。与此相反，国家城镇化建设步伐加快，中西部地区、中、小城市、集镇房地产市场进入快速发展期，从而拉动建材市场快速发展。此外，家装市场、旧房改造、农村地暖市场方兴未艾，管材行业由此进入一个快速发展的黄金时期。

3、竞争对手分析

公司目前长治市场管材企业主要的竞争对手是日丰管业、金德管业、联塑管业、伟星管业和中德集团。日丰、金德、联塑、伟星是四家全国性管业公司，在长治设有办事处，市场份额增速不大。永腾在长治市场最大的竞争对手是中德管业新上项目，但中德是以型材为主，而永腾的主业则是管材，面对中德管业的低价冲击，我们的对策是用惠丰管业的低价位与其抗衡。

4、未来市场预测与影响因素

未来市场空间十分巨大，影响市场的因素很多。从目前销售市场的格局来看，城市给排水市场约占三成，工程市场约占一成，家装市场约占两成，渠道经销市场约占四成，除巩固原有的市场份额外，随着居民生活水平的提高，家装市场的空间潜力巨大，未来市场的前景较为乐观。

四、管理团队

1、人员构成

专业类别

人数

占比(%)

教育类别

人数

占比(%)

(2)公司没有需要承担费用的离退休人员。

2、组织机构

(1)领导机制

公司实行董事长(会)领导下的公司总经理团队负责制。总经理团队设总经理1人、销售副总经理1人、技术质量副总经理1人、生产副总经理1人、总会计师1人(五人团队)。

(2)组织机构

公司设办公室、财务部、销售部、技术质量部、生产设备部、采购部、仓储部共7个部门，在总经理的领导下开展工作。

3、管理规范性

公司已经组建了精干高效的管理机构，建立健全了各项规章制度，内部管理规范有序，各项工作均有流程，公司高层分工明确，部门职责分明，公司各项管理日趋科学化、规范化、正规化。

五、合作前景

1、永腾与惠丰合作的优势

永腾的优势：

(1)管材专家。清华永腾1997年建厂，1999年投产，多年来进行技术研发、科技升级、市场锤炼，已经成为管材生产制造专家。

(2)市场优势。在山西省尤其是在长治及周边地区，市场优势明显，许多老用户点名用永腾产品。

(3)品牌优势。多年打造的品牌知名度及美誉度，拥有大量的有品牌忠诚度的终端客户。

永腾的劣势在于清华机械厂单方面撤资后，经营资金出现困难。

惠丰的优势：

(1)现成的销售渠道。

(2)资金实力。

(3)国有背景。

惠丰的劣势在于现有体制下，适应市场经济运作的灵活度不够。

综合双方的优势和劣势，永腾与惠丰的合作正好扬长避短、优势互补，形成合力。

2、合作前景

永腾管业与惠丰型材的合作，不仅是产业的合作，更是管理、科技与体制的融合。两强合作，必将有效整合双方的优势与长处，在目前管材市场较好的基础上，预计三年可实现年销售5个亿，年净利润8000万元，年税收总额突破千万，重新书写长治管材市场新格局，不断扩大市场份额，在长治、山西乃至全国建材行业走出一条国企与民营联手合作、优势互补、共强共赢的新路子。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找