

# 2023年政府和企业合作方案 企业合作方案计划书(优质5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 政府和企业合作方案篇一

特殊说明：我将家族本身拥有的一个服装加工场和一个服装批发零售店，以及它们在这九年历程中所吸纳的客户为起点，并依托这些优势前提，发挥自己的聪明才智，将其发展成一个富有实力的企业。

### (一)、公司经营宗旨及目标

宗旨：公司始终坚持利益共享原则，绝不公以个人私利为导向，而作出有悖各商业联系间各个实体的行为。

目标：将依托家族产业等的优势前提，发挥个人和集体的聪明才智，努力将家族产业做大做强，最终将其打造成一个富有实力的企业。

### (二)、公司简介

公司名称：中晟服饰公司

业务范围：主要的经营服装为主，但随着公司的扩大，公司逐渐涉入与服装有关的各个行业，如：布料生产，金融投资。

早期，针对零售商的加工订货。

将来，全方面的开花。

### (三)、公司管理

#### 1. 管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将持集体利益共享的原则，重视企业各个部门人员的个人利益，并给予每个人自由发挥的机制，以此激励每个人充分发挥个人能力，为企业谋划更好的未来。

#### 2. 管理队伍

公司的发挥战略，人才战略是其中非常重要的一点。因此吸纳各方人才，将是公司的战略要点。我们将利用各方关系，竭力吸纳各方人才，以此构建一支充满省略，才能出众的管理队伍。

#### 3. 管理决策

早期，管理决策将由我们创业小组人员和家族待业本身具有的人员组成，并明确划分各自任务。我们创业小组人员将主要负责市场开发，以及对公司目标的规划的决策；而原有家族行业人员则负责厂务生产的日常管理事务。

将来，随着公司的做大做强，公司的管理决策将由管理部门决策，并细分许多市场直接机构贯彻和执行决策。

### 二：市场及竞争分析

#### (一)、市场介绍

中国拥有世界最庞大的消费群体，而服装作为人们日常用品，其需求量可想而知。特别是时尚服饰的需求，近几处呈现更加迅猛的发展趋势。我想这是由于中国经济的高速发展，人

们生活水平不断提高，同时，也在接受新思潮的影响而致。但由于爱经济水平的约束，以及中国传统节俭思想的制约，人们大多青睐的往往是那些物美价廉的时尚服饰。之所以，进几年来在网上淘衣服的很多，但在网上买的话有许多缺陷：一是，质量得不到保障，二是：价格还是有点偏高。同时，不得不重点提出的是大学生那块，因为其对时尚服饰的要求最为强烈，特别是对物美价廉的要求强烈。这样也就促使了许多时尚服装店如雨后春笋般的兴起，它们的货源市场将是一个特别巨大的市场。

## (二) 市场机会及环境

说明：一个新兴企业，一开始就想走名牌路线，是不可成功的，甚至有可以招致自己，创业之路的失败。我们应该量力而行，采取循序渐进的方法，一步一步稳托稳妥打公司初期：我们规划着先打开零售商将产品市场信息打开，并吸纳许多忠实客户，为公司传播影响。

我曾为我的这一个计划，做过一次市场调查，我发觉许多时装店衣服质量是很差，但价格仍然很贵。在仔细询问才发现：原来它们的服装是从批发商那里进来的，进价较高。因此，假如说我们能够直接绕过中间商，而向零售商供货，并以每件只赚固定利润的低价供货，同时保证质量，其市场前景将是十分广的。零售商的广布性，也将为公司品牌创造提供有利条件。

名牌服饰的市场影响力和质量保证，固然较强，但由于每年广告费活动费等投入巨大，其产品价格也就不可能会太低，凭借着物美价廉的优势，我敢说市场前景将是广阔的。

## (三) 市场竞争分析

由于彩物美价廉的低价策略，其竞争力可想而知。不过仍会有潜在的竞争，许多企业在看到我们采取这样策略所收到良

好效果后，仍会纷纷效法，同时，许多品牌厂商，也会采取代价策略来争夺市场。但由于本公司依靠互利共赢所构建的扩大销售体系，同时，在消费者心中建立的物美联社价廉的形象，将会为我们赢得有利条件。

#### (四) 目标市场

企业初期主要针对零售商，间接针对消费者；

企业将来将主要针对消费者。

### 三：产品(服务)介绍

#### 服务内容

基本服务：零售商将有公司每次供货前，所提供服装照片，以供选择。零售商挑选完毕，将住处上报，本公司将为其量身生产。

每次供货时产品中夹带一张产品成本报单。

增值服务：对向零售商发货时产生的运输费，税费等中间环节产生的费用，均由其承担。不过若其能够每期向本公司提供有用的市场住处特别是消费者消费购买倾向的住处可酌情减免。

#### (二) 产品及服务规划

本公司完全遵从利益共享的原则，将任何商业伙伴利益都纳入考虑范围，并以此建立一套服务于利益的服务流程。

#### (三) 商业合同协议的订立

1. 零售单位只须崇营业执照复印件及负责人身份证复印件，可享受免押金，只须拨打我们电话预约，我公司按指定时间

送货上门，并双方签订合同。

2. 依照有关法律在与公司签订1年或以上的长期供货协议后，可预交相当于本公司所提货物应收利润的一半的押金，待到产品买出后再续交另一半钱。

3. 本公司将保证自长期合作的每次供货，每件衣服只撮15元利润，并且每次发货到时，货中夹带一张成本报单，报单具有法律效力。

4. 零售商每次向本厂提供有用的市场住处特别是消费者购买倾向等到信息，本公司可酌情减免发货途中产生的间接费用。

5. 零售商可将自己设计或者其它任何方式搞到的服装样版提供给本公司。本公司估算其有市场前景后，会酌情量产，再销售。在销售结束后的利润结算中，本公司将会按比服装的销售利润的35%给予其分成。同时，将其产品生产，销售等到环节整理成详细的会计分录，经予其参详。会计分录具法律效力。

#### 四：营销策略

##### (一) 市场机构和营销渠道选择

早期时，我会利用大学同学网络，给予他们一定报酬，让其带着本公司的优惠条件，向各零售商进行点对点推销，以获取于那些零售商签订长期供货协订。

将来，我们将充分信赖与零售商所建立的关系，利用其直接与消费者接触的有利条件所能即时向我们反馈的有力市场信息，并能依此即时制定有利的营业员销策略。同时，我们会建立公司专门的营销机构，加以辅佐。

##### (二) 营销队伍和管理

早期的营销团队，将是由我组建的一个多层次推销体系。每一层次：是由我直接委任的同学；二层次：则是由我直接委任的同学它们自己委任的同学组成。三层、四层……以此类推。它们主要的任务是帮助本公司拉客房这样做的好处是：可利用大学同学来自全国各地特点，并以本公司制定的优惠政策为推销的内容，双重优势，将会为本公司客户的确立，以及销售系统的迅速扩大创造极为有利的条件。我们对推销系统的管理，将采取自由原则。并且按照他们个人推销的，并与其签订长期供货协议的店来算工资。

将来，随着自己拥有广阔的销售体系，因此，公司的产品将会开辟自己的一个市场，并且也吸纳了许多忠实客户，此时，我们会趋胜追击，适时建立起自己的品牌。

### (三) 客户关系建立

早期，我们将主要关注与零售商关系的建立，以所与其签订的合同协议倡导，在与其双赢的基础上，建成一个完整的利益相关整体。（本公司领带于零售商的销售，而零售商则依赖于本公司的产品。）

将来，我们的目光将主要投身消费群体，继续推行物美价廉的消费者为导向，产品更加符合口味的品牌战略，并以次建立更多的忠实客户网络。

## 六、资金需求及筹措方法

早期，市场建立，将花费巨大，而整个活动的花费将由家族产业承担。

将来，在建立自己的品牌，会同时实行两种方案。一是：现有的销售方案，仍主要以物美价廉的策略为主；二是：依托自己的品牌，开发另一条销售网络，采取加盟的方式组建。前者由于实行加工订贷，所以资金主要由零售商承担；后者由于

实行加盟方式，公司拿一半，加盟商拿一半。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 政府和企业合作方案篇二

最近几年微电影的热度越来越高,各个高校的社团,一些商家的广告宣传和影视传媒公司等都热衷于拍摄微电影,微电影的特点是时间较短,主题鲜明,优势是能够让人们在快节奏的生活中抽出不多的时间观看电影,而且微电影相对于电影(大于一个半小时的)要省去剧组创作的大量时间和资金.对于商家和企业来说,微电影是很好的宣传平台,有些企业还会专门为宣传自己拍摄微电影.

微电影 《那时年少》剧组的主创人员多为在校大学生(基本是艺术专业),本着对艺术的追求和绝对认真的态度去完成这个作品,我们微电影立足本土,致力打造定远本土最真诚的微电影.一个好的平台才能更好的推广企业,我们的剧组的一切活动都进行精心策划,演员海选等各项工作都在有条不紊的进行当中,我们不希望在投入很大精力的下制作出一部粗而烂的影片,所以我们在团队的组建,电影的宣传,电影的拍摄到电影

制作包装都会花大笔资金做到精益求精(而且各个环节都可以很好的把宣传企业融合进去). 所以如果有更好的有实力的企业商家加入, 我们的互利双赢将更加完美.

1: 同电视和户外广告相比, 我们的微电影更具有优势, 我们的宣传主要依靠网络, 凭借大众对此次微电影的期待, 可以吸引很多人眼球, 而且结合微电影的各项活动开展, 企业宣传的方式也多种多样.

2: 受众群体广泛, 我们微电影的活动由定远吧和定远论坛全程关注(定远本土最具影响力的社区贴吧), 我们的`微电影征集演员的帖子刚刚在这两家媒体的上发表, 就引起了很大的关注度, 也有很多人报名参与. 特别是在室外的活动现场(如在街道商店取景), 商家如果能借此机会宣传, 效果一定非同凡响.

3: 高效廉价的宣传, 如果企业为宣传自己拍摄微电影至少要花费五位数甚至六位数的人民币, 而赞助我们的微电影, 您只需几千元就可以达到很好的宣传效果. 并且参与我们精心制作的微电影能够让企业的形象更好.

4: 宣传周期长 在微电影剪辑包装前我们会进行高密度的宣传, 大概会持续四个月.

5: 植入广告更具优势, 植入广告达到潜移默化的宣传效果, 能够很好的减消受众对广告有天生的抵触心理, 我们会更具情况在前期的宣传活动现场包括拍摄取景现场安排布置在合理的位置出现企业logo和标准字, 我们会把一切活动的照片视频及时上传, 并在一切有关微电影的帖子里注明冠名赞助商, 更值得一提的是, 我们会结合剧本和具体的取景方案在影片中植入企业和商家的广告, 并在影片结尾处注明冠名赞助商. 转载请注明来自:([http:// 言小本站](http://言小本站))

6: 微电影前景广泛, 我们电影后期完成后会在本地和周边地区的社区论坛进行上传, 预计观看人数会超过20万, 定远本地了

解我们的微电影拍摄的人数也不会低于五万人,我们还会参加各类微电影大赛,特别是对于明年五月的第二届大学生微电影节信心满满,受众群体会更广泛,在本地受关注度也会越来越高,商机无限!

a ;全程赞助:

在前期的所有宣传(在贴吧论坛发帖会鸣谢冠名),活动现场包括取景现场会布置企业的logo和标准字,我们在贴吧个论坛会不断更新活动筹备和拍摄花絮的照片和视频,在影片中植入企业商家广告,最后鸣谢冠名.

b:普通赞助

除了在影片中植入广告的其他a的所有项

c;一般赞助

此项是针对能够提供场地和实物赞助的企业和商家,如演员的形象服装等,

## 政府和企业合作方案篇三

一、活动口号:

“促团结、增友谊”

二、活动目的:

考虑到雨季天气,不便开展大型室外活动,为了增进部门员工之间的沟通,缩短领导与员工之间的距离,提供一个良好的沟通平台,特此举办“促团结、增友谊”活动。

## 二、活动时间：

20xx年8月28日下午2点至6点

## 四、活动地点：

XXXXXXXXXX

## 五、前期工作：

行政部人员准备好活动需用资料，主持内容等。

## 六、活动形式

- 1、由行政部主持活动。
- 2、由输的一方出少量资金购买食物给赢家吃。
- 3、邀请人员：公司所有员工均要参加。

## 七、活动内容

### 方案一：团队抱抱抱

活动说明：公司成员分为两组，每组5-10人，分别围成一个圈，然后没人呈半蹲状态，双手搭在前方人员的肩上。然后主持人喊开始，计时，看哪一个对坚持的时间比较强。时间最长为10分钟。

## 政府和企业合作方案篇四

具体如下：

20xx年11月1日(具体时间暂定为：9：30—17：00)。

放松心情，勇攀高峰。

业务部及行政部。

公司所有员工。

活动总指挥：\_\_\_\_\_；

监督：\_\_\_\_\_；

后勤服务与记分：\_\_\_\_\_；

安全与纪律：\_\_\_\_\_；

游戏主持人：\_\_\_\_\_；

后勤保障：\_\_\_\_\_；

以户外拓展活动为主，宣传为辅。

拓展活动行程安排表。

### （一）拓展竞赛部分

全体员工分为红、黄、蓝三组，每组需任命一名队长，由该名队长组织确定队名口号并负责该队拓展竞赛的进程及相关事宜。

拓展竞赛评分标准

任务1(15分)：跟陌生人要电话号码。

每组必须跟陌生人要3个电话号码，3个号码必须来自不同的

陌生人，要到1个号码得5分、2个为10分、3个为15分(判定标准为手机号能拨通并与人对话(采用扬声器方式拨打)，说声“谢谢”!)

任务2(15分)：跟陌生人合影。

每组所有成员需分别与3个陌生人合影，合影一张为5分、2张为10分、3张为15分(判定标准为全体队员及路人都必须必须正面清晰出镜)。

## 政府和企业合作方案篇五

公司合作协议怎么写?公司合作方案范文有哪些?下面本站小编为您整理了一些范本，欢迎查看!相信看完这些范本，你会知道公司要与别的公司合作策划方案怎么写。

合伙协议书

甲方：

地址：

电话：

乙方：(以下简称乙方)

地址：

电话：

为了加强企业间的合作关系，促进企业间的共同发展，甲乙双方本着诚实守信、互惠互利的原则，经友好协商，达成如下协议：

一、甲方同意将市政府批准的第一批84辆甲方标准餐车前(0□24m×0□75m=1□8m<sup>2</sup>)广告版面，交给乙方作为发布广告使用。甲方负责根据乙方提供的广告设计图制作广告。

二、乙方使用甲方首批84辆标准餐车广告版面的期限为半年。计六个月，从发布之日起计。

三、甲方首批84辆标准餐车广告版面，半年使用费为每辆车人民币壹千元整，84辆车半年共计使用费为人民币捌万肆千元整。

四、乙方在使用甲方首批84辆标准餐车广告面同时，向甲方无偿提供84把太阳伞，伞面乙方可做广告，但须有甲方“放心早餐工程”及甲方“放心早餐商标”等字样。伞面的颜色须统一为红白相间，伞面广告由乙方自行负责设计及制作。

五、乙方广告发布内容须符合国家广告法及其他有关法律的规定，经双方认可后确定。

六、己方标准餐车中间广告版面由乙方独家发布使用。合同期满后，在同等条件下，甲方应优先向乙方提供合同广告支持。

七、结算方式：合同签订生效后，乙方应先预付总广告费的50%给甲方，余额50%待餐车广告制作完成，并经验收合格后叁日内通过转帐方式一次性付清。

八、违约处理：如果一方违反本合同的任何条款，另一方在此后任何时间可以向违约方提出书面通知，违约方应在15日内给予书面答复并采取补救措施，如果该通知发出15日内违约方不予答复或没有补救措施，非违约方可以终止本合同的执行，并依法要求损害赔偿。

九、争议处理

- 1、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决；
- 2、如果双方通过协商不能达成一致，则提交仲裁委员会进行仲裁；
- 3、在争议处理过程中，除正在协商或仲裁的部分外，协议的其他部分应继续执行。

十、条款的完整性：甲、乙双方均承认，已阅读过本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载，并已取代以前所有的口头的或书面的约定、意向书与建议。未经双方书面修订，不得对本合同加以变更。合同附件是合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等效力。

十一、合同的修改：合同在履行过程中。如果有一方认为需要修改，需向另一方提出书面的修改建议和理由，双方协商同意后才能修改，并形成本合同的附件。如果双方未达成新的修改意见，则原有合同继续有效。

十二、不可抗力：

- 1、在合同的执行过程中如果出现了战争、水灾、火灾、地震等等不可抗力事故，将影响合同的正常履行时，受不可抗力影响的一方应尽快将不可抗力事故的情况通知对方。并尽快将有关当局出具的证明文件提交另一方进行确认。
- 2、双方尽快根据此项不可抗力事故的影响协商本合同的进一步执行问题。
- 3、因不可抗力造成的对履行合同的延误或无法正常履行时，受不可抗力影响的一方不负法律责任。

十三、标题：本合同各条标题仅具有提示和注意的作用，不作扩大的解释。对于合同内容的一切解释均以标题下的正文为依据。

十四、生效：本合同自双方签字盖章之日起生效。本合同一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

甲方：（盖章）

签约人：

乙方：（盖章）

签约人：

年 月 日

合伙协议书

甲方：

住址：

身份证件号码：

乙方：

住址：

身份证件号码：

甲乙双方遵照公平、自愿、互利、诚实守信的原则，就合伙经营XXXXXXXXXX公司，经友好协商依法达成如下条款，以资信守。

## 第一条、合伙经营项目

- 1、甲乙双方自愿合伙经营 XXXXXXXXXXXX公司。
- 2、合伙期间，根据市场需要，经甲乙双方协商一致可以修改经营项目以及增加投资额。

## 第二条、出资形式及出资比例

- 1、甲乙双方以现金形式出资，总投资为 万元，甲方出资 万元，乙方出资 万元，各占投资总额的 % 。

## 第三条、合伙经营期间的风险、负债负担、利润分配

- 1、甲乙双方坚持共同经营、共同劳动，共担风险，共负盈亏的原则。其中对于合伙经营的负债优先以合伙营业收入偿还，不足部分由各合伙人按出资比例进行负担，但是对外，甲乙双方均具连带责任。任何一方对外偿还债务后，其清偿的金额超出自己应负比例的则有权向其他应承担清偿义务的合伙人追偿。
- 2、合伙经营的收入在应缴纳的税费、劳务报酬等经营费用之后的利润应按照甲乙双方各自的投资比例予以分配，即甲乙双方进行平均分配。

## 第四条、合伙工商登记、报税

由甲方办理工商、税务等证照登记事宜。

## 第五条、合伙经营管理

- 1、双方在经营过程中均需认真负责，用心经营。
- 2、对于涉及财务、账目以及借款、还款、聘用劳务人员等资

金使用事项应须甲乙双方协商一致方可进行。

## 第六条、合伙人的增加、退出

1、他人可以入伙，但须经甲乙双方同意，并办理增加出资额的手续和订立补充协议，重新调整合伙出资比例以及债务、利润分配比例。补充协议与本协议具有同等效力。新入伙的合伙人对于入伙之前和入伙之后合伙经营的债务与其他合伙人对外共同承担连带责任。

2、合伙经营期间，如遇不可抗力因素(自然灾害、法律政策调整)，经合伙人协商一致，任何一方都可以提前退出合伙业务，假如退伙导致只有一名合伙人继续经营，则合伙组织解散，各合伙人(包括退伙人和继续经营的合伙人)应共同进行合伙业务终止的清算，经清算的合伙资产应在偿还合伙债务之后按各自出资比例进行盈余分配，打算继续经营的一名合伙人应出资收购合伙资产，其收购的出资资金作为合伙人财产由各合伙人按出资比例进行利益分配。

退伙人应对于退伙之前的合伙经营债务应按各自出资比例承担清偿责任，但是对外负担连带清偿责任，清偿债务的合伙人承担比例超出自己应负比例的有权向其他应负清偿义务的合伙人追偿。退伙合伙人在按上述条款偿还应承担的合伙债务之后其出资可以退回，出资不宜退回的可以从合伙财产中折价给予补偿。

## 第七条、合伙期限

本合伙业务经营期限暂定为五年，自本合伙协议签订之日起计算。合伙期限届满，经各合伙人协商一致可以续展延长经营期限，也可以根据市场情况提前终止合伙经营。提前终止合伙或者延长合伙经营应须提前六个月取得各合伙人的一致意见，在期满前办理完毕有关手续。

## 第八条、甲乙双方的特别约定

1、鉴于工商、税务证照等均办理至甲方名下，因此甲乙双方特别约定，对于合伙经营期间发生的行政处罚、劳务纠纷、债务纠纷或意外伤害等情况产生的经济赔偿(含罚款)均应由甲乙双方以合伙财产共同负担，合伙财产不足以清偿赔偿(含罚款)的，应由各合伙人按各自出资比例分担，一方负担超出自己应负担比例的有权向另一方追偿。

## 第九条、合伙终止

出现下列情况情形则合伙终止：

- (一) 合伙期满；
- (二) 合伙双方协商同意提前终止的；
- (三) 合伙经营的业务重大亏损已难以继续经营的；
- (四) 合伙人退伙，只剩一名合伙人继续经营的；
- (五) 其他法律规定的情况。

## 第十条、合伙清算

合伙终止时应当进行清算，清算组由全体合伙人组成，其职责包括：

- (一) 清理合伙财产，编制财产清单和负债表；
- (二) 处理与清算有关的合伙未了结事务；
- (三) 清缴所欠税款；
- (四) 清理债权、债务；

(五) 处理合伙清偿债务后的剩余财产;

(六) 代表合伙参加诉讼或者仲裁活动。

(七) 分配合伙财产、利润。

上述清算事务完毕，则合伙组织自动解散，本合伙协议即失效。

### 第十一条、违约责任

本合伙经营期间，甲乙双方(含增加的入伙人)应诚实守信、友好合作，共同处理合伙期间的问题，努力提高经营业绩，严格按照本协议履行各自义务;任何一方严重损害对方合法利益，给合伙经营造成损失的，应向对方赔偿。

### 第十二条、其他事宜

本协议未尽事宜，甲乙双方可以补充规定，补充协议与本协议有同等效力。

### 第十三条、协议生效

1、本协议自甲乙双方共同签字或盖章之日生效，即具有合同约束力。

2、本协议一式二份，甲乙各执有一份，每份具有同等法律效力。

以下无正文。

甲方签字(或盖章): 乙方签字(或盖章):

年 月 日 年 月 日

## 合作协议

甲方： 法定代表人： 乙方： 法定代表人：

《根据中华人民共和国合同法》的有关规定，经甲，乙双方友好协商，本着长期平等合作，互利互惠的原则，为实现技术研发与市场营运的直接联系，创造良好的经济效益和社会效益，达成以下协议：

### 一、合作方式及条件：

1. 甲方以现有的市场营销网络及社会资源为基础，更进一步的开发市场潜力，逐步形成一个规范化，全国性的营销网络。
2. 甲方根据社会需求，收集和承接企业应用软，硬件的开发项目。
3. 乙方利用强大的技术开发力量，开发甲方新承接或者甲，乙双方共同确立的项目。
4. 乙方应配合甲方做好技术咨询及在开拓业务进程中提供技术支持。

### 二、权力义务

1. 属于甲、乙双方共同策划，共同开发的项目，其所有权属于甲，乙双方共同拥有。
2. 属于乙方单方承接的开发项目，其所有权属于乙方拥有。
3. 在双方合作过程中，甲，乙双方无权干涉对方企业内部管理。
4. 双方应以诚信为本，互相交流和切磋业务动作状况，以便互相促进。

### 三、合作宗旨：

促进科学技术产业化发展，充分利用甲方广泛的市场资源优势 and 发挥乙方科研平台能力，实现技术研发与市场营销的直接联盟。

### 四、合作范围：

1. 多媒体软件，硬件的开发

http://产品的市场营销

3. 网络工程

4. 网络营运

### 五. 利益分配：

1. 属于双方共同开发的系列产品，由双方协商市场价，按税后利益的 %比例分成，此分成比例可每半年调节一次，根据合作情况协商调整。

2. 属于乙方单方开发的产品，甲方如有兴趣合作，可在双方协商后，另外确定合作方式和分成方式。

### 六、同开发项目的成果归属与分享

1. 一方转让其有专利权的，另一方可以优先受让其共有的专利权。

2. 合作各方中，单方声明放弃专利申请权的，可由另一方单独申请。

3. 开发项目被授予专利以后，放弃专利申请权的一方可以免费取得该项专利的普通实施许可，该许可不得撤消。

4. 一方不同意申请专利的，另一方不得单方申请专利。

5. 在特殊情况下，当事人各方还可以在合同中规定对技术成果权的分享份额以及各自享有的专利申请权，将对在技术开发的各主要阶段产生的研究开发成果，约定各自独立享有的权利。

## 七、保密条款：

1. 甲、乙双方所提供给对方的一切资料，专项技术和对项目的策

划设计要严格保密，并只能在合作双方公司的业务范围内使用。

2. 甲、乙双方公司的全部高级职员，研发小组人员将与合作公司签订保密协议，保证其在就业期间和研发期间所接触的保密资料，专项技术予以保密。

3. 凡涉及由甲、乙双方提供与项目，资金有关的所有材料，包括但不限于资本营运计划，财资情报，客户名单，经营决策，项目设计，资本融资，技术数据，项目商业计划书等均属保密内容。

4. 凡未经双方书面同意而直接，间接，口头或者书面的形式向第三方提供涉及保密内容的行为均属泄密。

甲方： 乙方地址： 地址：

法定代表： 法定代表： 签定地： 签定地： 签定时间： 签定时间