

最新产业链情况报告 钢铁产业链一线调研报告(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

产业链情况报告篇一

实地走访

陈士虎

1、关于钢厂资源情况：由于价格持续下跌，大量短流程钢厂停产减产，市场供应量大幅减少，而长流程钢厂也考虑生产成本，转炉、部分产线也出现了停产，市场供应出现相应减少。目前无论钢厂设库的资源还是贸易商资源都处于相对历史地位，仅个别大户库存量能在5000吨以上，大多数贸易商库存都在xx吨以下。钢厂厂库里库存也处于低位，个别钢厂厂库降至xx吨以下，仅仅有两三个规格，规格严重短缺。

2、关于贸易商经营状况：今天春节后价格一路下行，贸易商上期亏损，不敢盲目备货，采取快进快出的经营模式，确保不亏损。

3、关于厂商关系：由于今年钢材价格持续下跌，钢厂和贸易商生产和经营都遇到较大困难，厂商关系逐步转变。钢厂广泛实行保价政策，确保贸易商不亏损略有盈利，销售渠道畅通。

4、关于代理模式：钢材流通行业从xx年开始全面开始洗牌，贸易商倒闭、破产和跑路等事件层出不穷，导致所代理钢厂

品牌因为经销商变动而影响力下降。钢厂为了保证销售渠道稳定，确保品牌影响力持续上升，开始逐步转向设置区域总代理或者独家代理营销模式。

5、关于后市看法：本周杭州市场建筑钢材部分资源价格涨幅超过110元/吨，市场由于缺货价格有进一步上行趋势。但是终端下游需求并没有好转，市场呈现有价无市迹象，市场对于上涨持续性表示担忧。

6、关于房地产：9月底10月初，房地产调控全面放开，实行“认贷不认房”政策，并且银行对于房地产贷款也放松，但是钢材市场参与者认为目前浙江房地产库存严重过剩，短期难以消化，并且目前楼市下跌趋势已经形成，投资水分几乎已经完全被挤出，因此房产政策虽然放松，但是楼市恐难以好转。

1、某江苏钢厂办事处：

钢厂概况：杭州投放量和影响力最大，占据市场主导地位。

定价模式：按旬定价，每旬根据市场予以补差。

杭州市场投放量：正常15万吨/月，高峰可达20万吨。

钢厂杭州库存：目前库存在8万吨左右，处于相对历史低点，规格齐全，但是部分规格存货较少。

对涨价看法：由于目前市场规格短缺，库存偏低，价格有望进一步上涨

今年部分经销商持续亏损，明年可能退出协议，计划开发浙江周边区域市场，温州和台州新设办事处，也可能拿出部分资源办事处自行销售，尝试钢厂直售。

2、某安徽钢厂办事处：

钢厂概况：杭州投放量和影响力大，占据市场三线钢厂主导地位

定价模式：每日发布市场销售指导价，经销商按照指导价统一销售。

杭州市场投放量：正常7-8万吨/月，高峰可达10万吨。

经销商结构：大型经销商为主，月协议量基本都在万吨以上。

钢厂杭州库存：目前库存在1万吨左右，处于历史低点，规格严重紧缺，经销商无货可售。

对涨价看法：认为终端需求不佳，虽然目前缺货，但是由于整体形势较差，对于后市市场不看好。

明年工作计划：今年其经销商整体盈利能力较好，经销商合作积极性高，明年计划扩大保价销售区域，逐步向宁波、温州、台州和上海推广，提高其品牌影响力。

3、某杭州大型贸易商：

贸易商背景：以前为钢厂设立的销售公司，钢厂拆迁后全面进入贸易商流通领域。

经营规模：钢厂月协议量6.5万吨。

代理模式：三家钢厂区域总代理，一家钢厂直接代理

经营状况：其凭借资金实力强劲，库存量大，规格齐全，迅速在市场立足，但与此同时也引起原有市场贸易商高度警惕，担心进入自身所经营的钢厂，占领自身市场份额。

当前盈利状况：10月以来，由于其库存较大，资源相对充足，在价格上涨过程中盈利较好。

对涨价看法：目前价格快速上涨主要是缺货，整体情况并没有好转，而且随着年底临近，市场系统性风险将会加剧，可能更多破产和跑路事件可能会发生，防范风险很重要。

后期经营策略：扩展宁波、温州和台州等周边市场，和当前贸易商成立合资公司，扩大市场份额。

4、某杭州大型贸易商：

贸易商背景：某大型钢厂重要代理商之一，在流通市场经营超过xx年，最近两年快速发展。

经营规模：钢厂月协议量2万吨。

代理模式：两家钢厂代理

经营状况：其资金实力强劲，但是近期由于其代理钢厂近期减产检修，尤其是其中一家钢厂由于杭州价格低，今年发货量很少，库存始终处于低位，甚至出现了无货可售的情况，自身下游客户供货都难以保障。

当前盈利状况：其代理钢厂实行报价政策，在今年价格持续下跌的情况下，盈利能力较好。

对涨价看法：资源短缺导致本次价格上涨，但是长期来形势仍旧不容乐观。

后期经营策略：积极和大钢厂进行接触，争取获得稳定的钢厂资源，保证自身配送渠道畅通，注意资金安全，扩展绍兴等相距较近的周边市场。

5、某杭州中型贸易商：

贸易商背景：温州来杭州经营钢贸将近20年，传统大户，但是近两年重心转移，规模相对缩小。第二代开始掌权，已经充分认识原有的贸易商模式将会走向终结，积极探索转型之路。

经营规模：钢厂月协议量1.3万吨。

代理模式：两家钢厂代理

经营状况：由于其代理钢厂都为大型主导钢厂，实行按旬定价模式。今年经营策略以“快进快出”为主，因此略有盈利，但是整体效益相比往年大幅下降。

对涨价看法：涨价只是短期的，但是由于缺货，价格可能在10月继续上涨，但是进入11月以后，资源到货以后，价格没有需求支撑下可能下行。

后期经营策略：积极探索转型之路，考虑向上走还是向下走或者向左走，向上走和钢厂形成战略合作，成为钢厂办事处，获取基本营销费用，不考虑赚取差价。向下走，绑定至少一家下游企业，凭借资金优势，全国范围内为其配送赚取辛苦费。向左走，回到温州，争取垄断一个县域城市，全面配送服务，赚取服务费。

产业链情况报告篇二

1、从环保影响来看，目前多数钢厂都已经完成了基本环保设备配路，环保对生产影响不大；但随着环保要求的进一步加强，后期在设备改造和维护上需要投入更多的资金；同时需要注意的是，环保的常规检查企业已经基本能够应对，但重大会议的强制限产无法回避。

2、从淘汰落后产能来看，徐州的少数小型生铁生产企业，唐山的少数小型调坯轧材企业，确实在退出市场；但高炉企业退出极为困难，唐山春节前停产的高炉，近期逐渐全面复产，并且由于当前原料价格低位，新开高炉税前铁水成本能做到1330，远低于主流1450的成本。而这部分企业之所以能复产，主要因为涉及了很多国企央企的资金，此种情况江苏也存在。换言之，由于国企资金在钢铁行业中牵涉较深，所以去产能的过程也会非常漫长而纠结。

3、从国内订单来看，多数钢厂反馈跟去年同期基本持平或有所下降，价格高位持续时间短、接单困难；而出口订单来看，春节期间有过一次出口放量，但是3月以来国内外价格持续倒挂，供需僵持严重，导致接单较为困难。不过，最近几天钢坯大幅回落，方钢出口有所回暖。

4、从钢厂利润来看，目前钢厂不含税铁水成本1330—1500不等，不同钢厂盈利从几十到200不等。但整体盈利从3月下旬之后才恢复，整体一季度亏损情况较为严重。

5、从钢厂产量来看，由于生产有利润加之当前订单尚可，钢厂都是满负荷生产为主，部分前期停产高炉也在陆续复产，可以认为，由于国内产能基数较为庞大，钢厂调节生产较为快速，产量供应不会成为障碍。

6、从钢厂库存来看，3月中旬以后，钢厂进入到销大于产阶段，库存逐渐下降；但是3月底以来，随着销量的下滑，库存压力又开始上升。不过整体而言，目前钢厂库存压力较春节期间已经明显减轻。

7、从下游消费来看，实地考察的结果，徐州和唐山当地新开楼盘极少，以在建和即将封顶楼盘为主，但有部分地铁、高铁、桥梁项目正在实施；而为了剔除钢坯、螺纹的炒作以及囤货成分，我们特意找了架子管、门框、散热器等下游消费指标来看，均呈同比明显下降趋势，说明一季度新开工形势

确实不好。

8、从铁矿石库存来看，调研钢厂表示目前库存并不高，但仍有继续去库的空间，并准备以低库存作为常态，厂库前移至港口，随采随用为主，达到效益最大化。从我们观察到的现象来看，一方面近期港口库存持续下降，说明钢厂复产增多，但另一方面平台成交和港口成交却并不活跃，导致港口现货矿价格单周下跌接近50，这两种背离现象也在一定程度上说明，钢厂以加快提货、消耗前期库存为主，并没有加大采购行为；而铁矿贸易商由于掉期和实货之间存在套利机会、加上确实出货困难，也普遍愿意降价去库。

产业链情况报告篇三

中级职称申报“公开、展示、考核、评议、监督”

在9月5日起至9月21日，我公司符合中级职称申报条件的员工魏涛向公司提出了书面申请，并提交了其毕业证、职称英语考试合格证、初级职称证、聘书、业绩成果及发表的论文等有关证件和材料。期间9月20日，在申报人**进行公开述职、申报材料公开展示的基础上，我公司组织全体员工对申报人**进行了民主评议和民主测评。全体员工对我公司2013年度中级职称推荐人**均无异议。

公司于9月21日，召开了中级职称考核推荐领导小组会议，会上认真阅看了申报人魏涛的申报材料，确认其所报材料属实，如有隐瞒，我公司愿意承担相应责任。

同时申报人**对其提交的毕业证、职称英语考试合格证、初级职称证、聘书、业绩成果及发表的论文等有关证件和材料的真实性做出了保证。如有不实，**本人愿按有关规定接受处理。

我公司结合申报人**的述职报告和材料、证件、考核和民主

测评结果等情况进行了综合研究，推荐**参加中级职称评审，同时将推荐人**在公司进行了公布，接受员工的监督。

特此报告。

**

2013年9月21日

产业链情况报告篇四

一、开展自查

4、推荐1—2个开展会员评家活动有亮点的基层工会，或抓建家、评家工作成效明显的单位，分别形成典型经验材料。

各市、县（区）、产业工会、区直机关工会，直属基层工会就开展自查情况形成书面报告（3000字左右），与推荐的典型经验材料（包括电子版）务于11月30日前报送自治区总工会组织部，区总组织部将择优向全国总工会推荐。

二、建立定期通报制度。各单位每年4月30日、10月31日前报送一次本单位推动开展会员评家、建家工作情况，也可以随时报送工作进展情况及典型经验。区总将以此为依据，在每次评选表彰自治区模范职工之家时，通报表扬一批开展建家工作成绩突出的单位。

三、区总将在适当时候对开展会员评家、建家工作进行抽查，并对此次各单位自查的情况进行通报。

四、各单位应高度重视这次自查工作，在深入调查、督促检查的基础上，形成有数据、有分析的自查报告，力求翔实、有针对性。要高度重视建家与评家工作，将其作为推动贯彻落实党的十七届五中全会精神、实现“两个普遍”的重要载

体，与创先争优活动紧密结合起来，下大力气抓好，为激发基层工会活力，提升基层工会工作水平作出积极贡献。

产业链情况报告篇五

在当下这个社会，报告的使用频率呈上升趋势，不同类型的报告具有不同的用途。我们应当如何写报告呢？下面是小编精心整理的农业全产业链调研报告，欢迎大家分享。

农业全产业链是在当代我国农业产业结构升级和食品安全要求不断提高的背景下产生的一种全新的农业经济发展模式，是指以消费者为导向，同一农业产业内或不同产业间的多个经营主体，依据特定的逻辑关系、利益关系和时空布局形成的，以产品或服务为对象，以资本和技术为纽带，以价值增值为目标，从农业产业链的源头做起，涵盖了种养殖与投入品采购使用、农产品加工分销及物流、品牌推广等从田间到餐桌多个环节的产业链系统。发展农业全产业链，有利于推动我市农业龙头企业转型升级，有利于促进我市农民就业增收，有利于提高我市农业资源循环利用水平，有利于保障我市农产品质量安全，有利于加快推进我市农业现代化。

（一）基本情况

近年来，我市通过建设农业全产业链来谋划提升农业核心竞争力，通过种子种苗工程、园区（基地）建设、农产品深加工、物流配送、批发市场经营、农产品电子商务等环节不断推动农业全产业链的整合和一体化运作，加快农业全产业链的发展。截至xx年底，我市已拥有产值亿元以上的农业（指种植业和畜牧业）全产业链5条，其中，产值0亿元以上农业全产业链3条（慈溪蔬菜、鄞州蔺草、余姚榨菜），产值5亿元以上农业全产业链3条（慈溪生猪、余姚畜禽、象山柑橘），产值亿元以上5亿元以下农业全产业链9条（余姚稻米、鄞州

稻米、奉化稻米、镇海獭兔、余姚茭白、象山白鹅、甬优种业、江北奶业、宁海畜禽），主要农业全产业链基本情况。

一是全产业链的产品特色鲜明。主要是根据各地自然资源禀赋条件，依托各地农业主导集聚产业，因地制宜形成农业特色产业链。通过整合各类农业市场主体，推动当地农业经济发展逐步从区域特色、块状经济到现在的产业链条经济的转变。如象山的浙东白鹅全产业链、余姚的榨菜全产业链、鄞州的蔺草全产业链等都是当地主导集聚产业的基础上发展起来的，并且具有明显的产业产品特色。

二是全产业链组织形式多样化。目前我市农业全产业链的发展形式主要有以下三种：一是市场主导型。以果蔬、畜禽等大宗农产品为基础，依托农业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场、田头农产品交易市场等，开展农批对接、农超对接，将产业链上中下游紧密连接起来。我市现有市场型的市级农业龙头企业有xx市农副产品批发市场有限公司□xx市肉禽蛋批发市场有限公司等6家，总产值达94.87亿元。二是企业带动型。如xx市蔬菜产业链，以国家级农业龙头企业海通集团为龙头，统一技术门槛和生产标准，抱团拓市场。该市蔬菜产业生产面积、产量和出口加工均居全省第一，蔬菜加工已覆盖脱水、速冻、腌制、保鲜、调理等200多个，产品出口到28个国家和地区。三是科企合作型。农业全产业链上的各企业围绕关键技术，深化与科研院所或高等学校的合作，开展技术攻关，促进技术创新所需各种生产要素的有效组合，一些农业龙头企业与科研机构联合建设科技研发中心，储备研发能力，通过协作创新，研发新产品、新技术，提高核心竞争力。如市种子公司和市农科院通过紧密合作，围绕做强做大甬优系列杂交水稻种业，实现了科研、生产、经营和推广的多方面、多层次的协作突破，极大地促进了我市甬优种业产业链的发展。

三是全产业链的发展凸显品牌化。品牌是企业可持续发展的保障，品牌的打造，要靠每一个农业企业长久不懈的努力。

小产品必须通过全产业链的'发展，才能形成大品牌。“加多宝凉茶，简单的配方，却能有300亿元的产值市场，这是农业全产业链效应和品牌塑造的典范。”目前我市余姚榨菜、鄞州蔺草、宁波獭兔、宁波牛奶、宁海土鸡、象山柑橘、慈溪出口蔬菜等产业品牌在全国消费者心中也已有了一定的知名度。

产业基础相对薄弱。一方面，硬件设施较为薄弱。本地稳定的产品原料基地难以落实，相对分散，不少农业龙头企业的主要产品原料均来自于外地采购；另一方面，软件服务难以跟上。很多鲜活农产品装车大多是在露天环境下而不是按照国际标准在冷库和保温场所下进行，冷链设施不够完备；还有农业全产业链上相关标准体系建设也不健全，追溯管理信息系统还不完善。

企业加工销售能力不强。农产品停留在初加工水平上，精深加工能力较差，加工增值链条较短，产品附加值不高，农产品销售还停留在传统销售模式上，网络营销等新型农产品销售模式还不够多。

农业订单不够稳定。总体来看，订单农业范围还不够广泛，没有形成大面积的稳定关系。农业企业与农户没有形成紧密协作关系和利益共同体，部分加工企业压价、拖欠欠款等现象时有发生，而订单农户也存在有缺乏信用的现象，导致订单履行率不高和发生农产品质量问题。

很多农产品加工企业管理能力不足，现代经营管理理念和人才缺乏，企业竞争力弱，同质化现象较为严重，产业集聚整合力不强，无法产生规模效应和协同效应。人才的缺乏已严重影响我市农业全产业链的发展。以余姚为例，农民专业合作社数量超过66家□xx市级以上农业企业达 5家，但真正懂得农业经营管理的人才屈指可数。而相对于专业型人才，复合型的农业人才更是“一将难求”，特别是休闲农业的产业链较长，涵盖了一、二、三产业，复合型的经营人才严重缺乏。

科技创新水平不高。新技术新设备需要较多的资金投入，昂贵的投入使得很多农业龙头企业局限在传统的产品市场上，导致农业龙头企业的自主创新能力和技术水平较弱，发展停滞不前，多数农产品仍处于产业链的中低端，附加值低。以象山柑橘产业链为例，产业线的机器换人受到外部条件及政策环境影响，未能达到良好的效果。

（三）全产业链链条较短，品牌、休闲农业等延伸发展不够。

我市农业资源丰富，农产品类型多样、特色明显、优势突出，但却少有全国知名的企业、品牌。像国家地理标志慈溪杨梅等由于保鲜、储藏等问题，要走出去开拓市场难度较大。在延长产业链条、提高农业附加值上也还有挖掘空间，农业第三产业，包括文化创意农业和休闲观光农业的发展还显不足。如河姆渡的稻米文化也尚未充分挖掘利用；榨菜产业其加工观光、历史文化等还没有进一步拓展。

（四）全产业链发展的政府扶持不够，产业行业协会发展缓慢。

政府投入相对不足。主要表现在财政在农业全产业链扶持对象上较为分散，力度又不大，尽管我市已先后制定出台一些扶持产业发展的政策，但具体的配套政策没有完全跟上具体产业链的发展。法律法规体系、信用体系、标准体系、检验检测认证体系、执法监督体系等仍然不完整、不健全。特别是在水利、交通、市场建设等基础设施方面建设相对落后，而且农产品市场信息体系建设滞后，也提高了企业的信息搜集费用，加大了交易成本。

信息基础设施较为薄弱，信息服务水平不够高。虽然目前社会数字化、信息化发展迅猛，有互联网、数字电视，甚至各个平台，但是信息技术在农业领域的运用却较少，农业的信息服务平台建设相对落后，平台少、功能单一、服务水平不够高。

此外，我市 条产业链中只有藟草、雪菜、兔业等已成立了产业行业协会，并开展了一些活动，其余尚未成立。因政府授权十分有限，又缺乏政策扶持，已成立的协会其协调管理作用发挥也是不够明显、组织机构比较松散、服务能力欠缺，还未形成独立运作的实体化社会团体，要真正发挥行业管理的作用还需要进一步培育。

（一）总体思路及目标。

按照中央关于新型工业化、信息化、城镇化与农业现代化同步推进的要求，围绕发展农产品加工业，延长农业产业链，提高农产品附加值，促进农业一二三产业融合发展的总体要求，通过农产品精深加工、科技创新、市场开拓、行业联动、信息服务等多种有效途径，大力推进农业上下游产业、前后环节有效连接，形成一批农业全产业链集群，打造一批产品竞争力强、市场占有率高、影响范围广的农业企业和农产品品牌，促进农业产业升级，提高农业综合效益，推动我市农业发展方式转变。

争取在“十三五”期间创建5个销售收入达0亿元以上的省级示范性农业全产业链，打造0个销售收入达5亿元以上的市级示范性农业全产业链，提升一批县级农业全产业链实现销售收入超亿元。使各个示范性农业全产业链基本达到农业生产标准化、原料基地化、质量安全化、产品系列化、销售品牌化。

（二）主要对策措施。

按照整市域创建国家现代农业示范区总体要求，重点围绕“七个一”，通过政策扶持，培育农业产业链核心主体要素，以农产品加工型龙头企业为依托，深化农产品加工产业链，不断提高产业集聚度，提升关联点，推进农产品流通骨干网络建设，实现标准化基地与龙头企业的有效对接，增强农产品加工转化增值科技创新能力，强化品牌推动战略，以

加工型农产品全产业链为母链，全方位拓展农业产业链，使产业链联接更牢固、更吻合、更高效，逐步构建和优化成一批宁波区域特色的示范性农业全产业链。

1、建设一批高标准的生产基地。以“两区”为核心，以龙头企业为纽带，通过建设规模化、专业化、生态化、标准化、集约化的原料生产基地，推进主导产业的发展。筛选出当前有高附加值或有发展潜力的农产品主产区，重点规划优先建设主产区基地，从源头上保证全产业链中核心领军主体的原料供给和农产品质量安全，强化农业全产业链的基础。

2、扶强一批领军型的经营主体。一方面，要继续加大培育经营主体，促进主体间的联动。以产业分工、利益联结为根基，建立健全各类经营主体间、主体与普通农民间的联结机制，促进各类主体与关联产业协同发展。另一方面，要发挥领军型农业龙头企业的引领带动作用。做大做强龙头，引领各主导产业种子种苗、生产、加工、运输、销售等主体联动融合发展。着力培育一批领军主导农业全产业链发展的名企、名人。

3、培育一批有影响的农业品牌。一要挖掘本地具有区域特性和优势的农产品，大力推进农业部农产品地理标志保护登记，形成响亮的有文化、有品质、有历史的区域特色农产品品牌。二要继续鼓励宁波优质农产品创牌，包括市级、省级、国家级品牌，实现宁波名特优新农产品走的出去。集中培养打造创意农业品牌（商标、专利），并围绕该品牌构建全产业链。三是结合各类境内外农博会和展销会，推介、宣传本地特色的农业品牌。真正培育出一批在省内、国内叫得响的、有宁波特色的名牌、名品。

4、发展一批相配套的流通平台。一是根据资源优势 and 区位优势，发展一批与全农业产业链相配套的农产品批发市场，推动农业龙头企业集群与专业批发市场的对接。支持农业龙头企业加强储藏、运输和冷链设施建设。二是鼓励农业龙头企

业开设直营店和连锁店，积极与大型连锁超市、流通企业对接，开拓国内外市场。三是大力发展农产品电子商务，实现“电商换市”，鼓励有条件的农业龙头企业建立网上展示交易平台。

5、突破一批关键性的产业技术。一是根据我市种植业和畜禽养殖业发展布局和主导产业发展需要，以产业技术服务团队建设为核心，以推广应用为导向，以建立与产业链相配套的技术链为目标，集聚农业科研教育推广及社会化农技服务优质资源，推进产学研协同、省市县乡联动、公共服务和社会化服务相融合，进一步优化农技服务，延伸服务链，加快农业产业技术创新集成与推广应用。二是加强产业链领军核心主体的科研开发应用中心建设，农业科技进步是农业产业化的本质动力，缺乏科技的力量，农业生产、加工、运输、销售一体化进程就无法有效地连接起来，因此在加强农业生产领域中的新品种和栽培技术的基础上，加强产业链领军核心主体的科研开发应用中心建设，开展产、运、加、销一体化的技术研究，使技术配套，衔接合理，使产业链在现代技术基础上高效运作。

6、打造一批多层次的创意农业。一要开辟新市场，拓展新的价值空间，构建多层次的宁波都市创意农业产业链和价值体系。进一步深入挖掘、开发、整合发展创意农业的自然资源、社会资源和乡土民俗文化资源，在生产中，利用作物生长全过程，利用现代农业的生产性、观赏性、娱乐性、参与性、文化性、市场性等，对其加以整合和包装，促进农业创意文化、观光休闲等新型业态高效发展，推进农业创意各产业的融合发展。二要紧密结合农副产品的加工再生产、服务、观光、营销特色等拓宽产业链，支持有优势的产业链建设主体文化博物馆，延长产业链。

7、成立一批服务优的行业协会。政府要做好服务和牵头工作，强化对行业协会的领导，赋予行业协会必要的管理权限和职能，并对行业协会给予必要的政策扶持。对于重要农产品可

成立相应的分会，组成联合体，形成利益共享，风险共担的模式，保障行业健康发展。开展有针对性的指导培训工作，加大行业协会与国内外同行业的联系与交流，促进地区合作。