



JSBC 江苏广播 权威解读江苏经济应对“寒流”之策

# 信心江苏

主 编 黄 信  
副主编 任 桐  
蒋 宁

南京出版社



信心江苏

XINXIN  
JIANGSU

责任编辑 鲍咏梅  
装帧设计 郭春明

ISBN 978-7-80718-530-7



9 787807 185307 >

定价：36.00 元



JSBC 江苏广播权威解读江苏经济应对“寒流”之策

# 信心·江苏

XINXIN  
JIANGSU

主 编 黄 信  
副主编 任 桐  
蒋 宁

南京出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

信心江苏/黄信主编. 南京:南京出版社,2009.9

ISBN 978-7-80718-530-7

I. 信… II. 黄… III. 广播节目—作品集—江苏省  
IV. G229.275.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 157391 号

**书 名:**信心江苏

**主 编:**黄信

**副 主 编:**任桐 蒋宁

**出版(发行):**南京出版社

社址:南京市成贤街 43 号 3 号楼 邮编:210018

网址:<http://www.njcsa.com>

联系电话:025-83283871(营销) 025-83283883(编务)

电子信箱:[njcsa1988@163.com](mailto:njcsa1988@163.com)

**责任编辑:**鲍咏梅

**装帧设计:**郭春明

**印 刷:**南京大众新科技印刷有限公司

**开 本:**787×1092 毫米 1/16

**印 张:**12.50

**字 数:**245 千字

**版 次:**2009 年 9 月第 1 版

**印 次:**2009 年 9 月第 1 次印刷

**书 号:**ISBN 978-7-80718-530-7

**定 价:**36.00 元

南京版图书若有印装质量问题可向本社调换



## “江苏声音”传递“江苏信心”

周莉

江苏省广播电视总台台长

今年全国“两会”上，我碰到不少媒体同行，包括新华社、《人民日报》等中央媒体、《大公报》等港澳媒体的记者。采访间隙聊起来，他们都感觉以往对各省市的“两会”采访从没有像今年这样关注经济的话题。这些媒体的总编、台长们都要求他们的记者在“两会”结束后继续沉下来抓一抓，希望找到像江苏这样的经济大省迎战国际金融危机的新亮点。

全国关注江苏，有着特殊的背景。国际金融危机袭来，对实体经济的影响日渐增强。江苏作为东部沿海发达省份，经济外向度很高，受到国际经济“寒流”的冲击自然也大些。江苏能否成功应对金融危机，能否顺利化解不利影响，对中国经济迎战这股“寒流”举足轻重。

全国聚焦江苏，还有着特殊的含义。率先全面建成小康社会，率先基本实现现代化，是江苏人民对全国的承诺。近30年来，江苏一直是改革开放的排头兵，经济社会发展也一直位列第一方阵。而在国际经济不景气之时，江苏经济能否“抗跌”、率先走出危机的阴影？江苏人民充满着期待，全国人民充满着期待，大家都希望能在这个关键时期听到来自江苏的最佳答案。

“两会”刚一结束，江苏广电总台就率先联合中央人民广播电台、中国江苏网，并携手全省13家省辖市电台推出了大型新闻行动《信心江苏》，先后推出13场大型现场直播、13篇高端访谈和16集的系列报道，通过持续50天高密度、大跨度、多样态、立体式的宣传报道，全景展现了全省各地“保增长、促发展、保民生”的战略部署和重要举措，深入描绘了全省各地攻坚克难、蓬勃发展的生动景象。

江苏广电总台在江苏省委、省政府的正确领导下，始终坚持正确舆论导向，及时

传达党和政府的声音,反映人民的意愿。从2002年开始,每年都有计划地组织大型新闻行动,集中时段、大规模地进行主旋律报道。报道内容涉及改革与经济建设、文化和社会发展。经过这些年的探索,已走出一条以大型新闻行动承载主旋律宣传的新路。省委宣传部领导对此次《信心江苏》大型新闻行动给予了充分肯定,认为主题鲜明、启动及时,并要求省内其他媒体迅速跟上,形成声势。

此次大型主题新闻行动也受到各界的广泛关注。据索福瑞权威调查显示,《信心江苏》相关节目屡次创下同时段收听高峰,收听率和市场占有率均有大幅提升。新华网、人民网、新浪网、中国广播网等网络媒体也都对本次活动予以了密切关注和报道。省广电局《收听收看专刊》撰文指出:“《信心江苏》整合各种新闻资源,用宏阔的视野和贴近的视角展现江苏在当前严峻的经济总体形势下坚定信心、锐意进取的发展状态,具有加油、鼓劲的舆论力量。”参与苏州站直播节目后,苏州市市长阎立表示:“江苏台选择在全国‘两会’刚刚闭幕后的契机启动这一新闻行动,应该说是一次较好的时机,具有强烈的新闻性和时代性,联手聚焦‘江苏信心’的新闻报道很有意义,对全省上下更好地迎难而上,形成合力,起到了积极的助推作用。”

应该说,这是一次成功的战役性主题报道,是江苏广电人在践行重大主题宣传上的又一次有益尝试。为弥补广播节目稍纵即逝的缺憾,特将《信心江苏》13篇大型现场直播台本、16篇系列报道文稿重新整理,连同刊发于《视听界》杂志上的相关文章一并精心汇编成册,以飨读者。本书既有宏观的政策举措、发展理念的思考,也有微观的企业个案、创业典型的分析;既有新鲜出炉的最新数据统计,也有含金量高的经济专家理论分析,力求体现引导性、前瞻性、学术性、实践性和新闻性的有机结合。

下半年,我们将迎来共和国六十华诞,江苏广电总台将一如既往地围绕省委、省政府中心工作,在省委宣传部、省广电局的指导和关心下,策划制作出更多新闻宣传的精品力作,绘就出更加气势磅礴的新闻篇章。

2009年4月

# 目录

- 001 “江苏声音”传递“江苏信心” 周莉
- 

- 001 系列报道
- 003 江苏创造,化危为机
- 004 新市场,新机遇
- 005 新能源,新动力
- 007 新技术,新跨越
- 008 服务外包,风生水起
- 009 高效农业,风景独好
- 011 江苏旅游,蓄势待发
- 012 寒冬暖阳
- 013 乘数效应
- 015 融资突围
- 016 提振消费
- 017 惠民春风
- 019 凤还巢
- 020 青春之歌
- 022 我的企业我的家

023 信心江苏正飞扬

---

025 **现场直播**

- 027 自主创新,转“危”为“机”
- 039 服务外包“车”、“马”、“炮”
- 052 经得起金融危机拷问的职业教育
- 064 建行镇江模式让中小企业发展“不差钱”
- 076 “三新”产业托起实力扬州
- 087 培植大企业,培育大项目,从容应对危机
- 096 南通,打造世界的船谷
- 106 盐城,打造江苏高效农业第一市
- 118 蓄势良机,越位争先
- 127 推动产业转型升级,实现二次创业新跨越
- 137 创业文化鼓信心,增强发展内动力
- 147 打造台资集聚高地
- 158 以消费促流通,以流通振信心
- 

169 **专 稿**

- 171 责任正台 新闻立台
- 178 江苏广播的大手笔
- 183 正在现场:让非事件性主题报道“动”起来
- 187 非事件类现场直播:广播的大舞台
- 

191 **后 记**





## 开篇 江苏创造,化危为机

胡锦涛：“江苏能不能保持经济平稳较快发展，对全国大局有着重要意义。”

梁保华：“我们有这个信心，有这个决心，圆满实现今年中央提出的奋斗目标。”

经济危机寒潮肆虐，江苏——一个外向度很高的省份，正在经受着前所未有的严峻考验。江淮大地，7 600 万江苏人秉承着“四千四万”的精神，用生动实践，绘就了一幅共克时艰、勇往直前的信心画卷。十六集大型系列报道《信心江苏》，今天请听第一集《江苏创造，化危为机》，由江苏台记者倪恩泉、孙西娇采写。

听众朋友，我现在在无锡阳光集团科技大厦产品陈列室，在一进门的显著位置，摆放着一块黑色、丝绸般感觉的毛纺面料，它还具有抗静电、防污效果，这块名叫“可喷淋西服”的面料积聚了三个企业专利，一米要卖到 4 880 元，如果做成一套西服，价格就要升到 10 万元，创造出了“一匹布价值一辆轿车”的奇迹。

贴牌生产是江苏纺织外贸行业的一大特色。经济寒潮来袭，国外订单减少，许多纺织外贸企业风雨飘摇。但记者采访中发现，凡是打上自主创新印记的企业依旧产销两旺。以阳光集团为例，今年外销订单形势喜人，上半年生产已经排满，而且订单大多来自日本、美国、加拿大及一些欧洲国家的国际知名服装企业；国内市场形势良好，生产计划已经排到 7 月份。阳光集团技术中心主任曹秀明：“我们阳光在开发上一直有个思路，叫‘开发一代，储存一代’。2008 年上半年，已经有点感觉到下半年订单有下滑的趋势，所以我们就在 2008 年上半年有针对性地根据国内外两个市场的变化，推出行业中能有影响力的重大技术上的开发。”

新产品成为今年阳光集团销售及利税新的增长点，这背后是强大的科技支撑力：企业拥有各类核心技术专利 51 个，掌握着国际纺织标准的话语权，阳光品牌面料已进入国际高档面料行列。

曾几何时，一大批以出口为主导的制造企业在长江三角洲创造出江苏制造的辉煌，但在国际市场代工产品利润不断被稀释的背景下，江苏制造企业受制于人，面临着冲击和挤压的窘境。1994 年，江苏在全国率先启动了通过出口带动自主品牌发展的战略，江苏创造由此起步。

有这样一个故事，一家名叫“格来”的电动工具制造企业，在做了五年的贴牌加工贸易后，决定在 1998 年开始打造自主品牌，这意味着企业与很多主要代工客户的关

系从合作伙伴变成竞争对手。期间,有一家国际电动工具巨头抛来一份价值几千万的贴牌订单,要企业从自主品牌的路上停下来,企业断然拒绝。如今,这家企业已经发展成为集电动工具研发、制造、营销于一体的跨国企业集团——宝时得机械(中国)有限公司。回头看,总经理高振东感慨地说:“当初如果接受这份订单,企业很有可能早就被淘汰了。核心的东西没法模仿,构成不了威胁。做企业永远是这样的,创新是无止尽的。贴牌只是制造,品牌是市场,价值链的高端。”以宝时得生产的充电式打草机为例,一台机器售价 100 多美元,产品占据美国 60% 的市场份额。高振东说,公司自主品牌产品的销售额保持着 30% 的增长,2008 年达到了 1.2 亿美元。

常州天合光能则在打造自主产品中,独创了“垂直一体化产业链”管理模式,这一模式在金融危机背景下,彰显了竞争力。总裁办总监吴华:“它的好处就是说,它从前端开始,从材料进来直到最终产品出去,整个流程都是你自己在控制。也就是说,我们从研发上,垂直一体化是联动的。我举个例子,对质量而言,别人生产的硅片我不能保证,但我自己生产的硅片我能保证;另外,就是说一个成本,一个可以降低我们的库存,我也省了中间的环节,运输的环节,我等于是一个车间移到另一个车间。”

大浪淘沙,留下的是金子。在江苏,一批制造企业苦练内功,完成了转型升级,成长为拥有自主品牌和创新实力的科技型企业;一批新兴产业更是把自主创新奉为发展壮大的宝典。今天,这些企业形成的品牌经济,以江苏创造的崭新姿态,应对危机,弯道超越,成为江苏工业经济新优势的核心支撑,成为江苏实现平稳较快发展目标的旗舰。

## 第二集 新市场,新机遇

去年下半年以来,受到金融危机的影响,外贸订单明显减少,形势严峻。我省企业加大市场开拓力度,想方设法拓展发展空间,并为金融危机后企业进一步做大做强奠定基础。十六集大型系列报道《信心江苏》,今天请听第二集《新市场,新机遇》,由江苏台记者李春艳、田甜采写。

3月24号下午,记者走进中国工程机械的龙头企业——徐工集团董事长王民的办公室,他正在看当天的销售报表。金融危机给徐工的出口造成了不利影响。今年一季度,徐工的外销份额由去年的 30% 骤降到 5%。尽管如此,徐工并没有调低全年销售实现 500 亿的目标,这比去年足足增长了 100 亿。王民说,因为他在危机中看到了机会:“最大的机会就在于国家扩大内需和四万亿的措施当中。高铁、公路、港口、

矿山、核电站,看看国家的这些重大设施需要什么产品,我就做什么产品,也就是要创新市场。”王民自豪地告诉记者,今年3月的销售额将是徐工集团历史上的最高点。

江苏秀强玻璃集团是国内玻璃深加工行业的龙头企业,他们调整经营战略,开始由一级市场向二级市场延伸,总办主任叶松:“我们的出口只相当于去年的四分之一这样子。但是我们国内的市场在打开。原来我们这个企业的产量仅仅够国内十强家电企业用的。现在不行了,他们受到影响以外,我们作为配套厂家,我们也受到了影响。我们就开拓二级市场,像双鹿冰箱,原来华日冰箱,又增加了一份订单。”

在千方百计扩大内需时,众多企业并没有放弃国际市场。徐工集团把目光由已经受到重创的欧美市场转向新兴市场。董事长王民说,徐工今年要实现外销份额20%的目标,机会就在这里:“中东的有些国家就不一定差,印度就不一定差,非洲就不一定差。这些市场很活跃。我们现在正在加大力度开拓这些市场。”徐工集团的销售团队派往伊朗后,已经拿回几十台装载机订单。

江苏润龙毛皮制品有限公司则充分运用了经济学中的“口红效应”:即经济萧条时,消费者舍弃高端奢侈品转向基础但单价不高的商品。润龙原来的主打产品皮草服装受金融风暴影响出口量直线下降。在调研的基础上,润龙果断将主打产品转向围巾、披肩等物美价廉的小饰品,并且增加品种。公司经理张晴:“在我们的品种上,由原来的几十个品种增加到两百多个品种,而且在工艺上,我们采取一些新的编织工艺,在进一步提高产品质量的同时,降低百分之十左右的成本,从而降低价格,薄利多销。”

4月3号,省委书记梁保华在苏州主持召开苏南部分县(市、区)和重点开发区负责同志座谈会时强调,要坚持内外并举,多种渠道、多种形式、多种办法开拓国际国内市场。在开拓新市场上,我省企业可以说是八仙过海,各显神通。虽然金融危机的严寒还没有过去,但我们已经从这些企业身上感受到了春天的气息。

## 第三集 新能源,新动力

金融危机时期加快新能源建设,不仅能够拉动内需,同时还能为下一阶段经济发展提供可靠的能源保障。十六集大型系列报道《信心江苏》,今天请听第三集《新能源,新动力》,由江苏台记者张云、方曦采写。

各位听众,我现在是在大丰风力发电厂,在我身后,绵延数公里的白色风力发电机在夕阳下形成了一幅美丽而浪漫的风光。这可是名副其实的风光,因为是风在转

动这些高达 65 米、直径达到 50 米的叶片。大风不仅给我们带来风景,更给我们带来能源。

当石油、煤炭这些不可再生资源走向枯竭的时候,高效、清洁、可再生的新能源将逐渐成为新的动力,中电大丰风电厂正是江苏高瞻远瞩的能源布局中一颗耀眼的棋子。该厂的总装机容量将达到 600 万千瓦,超过整个南京的满负荷用电量,将成为全球最大的风力发电基地。现场的大丰风电厂值长邵金云是土生土长的本地人,他很高兴家乡的海风居然刮出了这么大的能量:“风是天然的资源吧,从长远利益看,风能发电蛮好的,属于新能源利用。像外国基本上大概有 1/3 都是风力发电。我们现在这里已经投资了 24 个亿吧。它是一次性成本高,但是从长远利益看,蛮好的。”

和其他行业一样,新能源不可避免地受到了金融危机的冲击,但是危中有机,政府恰恰是通过交通、能源领域的投资来拉动内需。今年 2 月 20 号,35 家央企与江苏的相关企业签订了 45 个重大合作项目,重点就落在了风电、核电等新能源行业,新能源行业也敏锐地抓住了这股东风。在连云港采访江苏太阳雨新能源集团有限公司时,公司刚刚召开了高层会议,集团副总经理刘伟透露的会议内容让记者吃惊不小:“我们昨天晚上开会定下来的基调,未来三年企业要新招一万人,原计划五年之后发展成为一个真正的国际化集团,现在把这个战略计划做了一个调整,就是未来三年我们会走入到真正的国际化集团当中。”

江苏中盛光电是全国第一、全球第三的一体化光伏系统生产商,为光伏发电提供产品和解决方案,他们的业务遍布全球 35 个国家和地区。在金融危机的背景下,我国正大力发展新能源,积极推广清洁、高效的可再生能源,中盛光电对于国内市场倾注了更多的关注,公司首席运营官张继军:“江苏省的各级领导对我们是相当关心的。国家有可能会在江苏省做试点,实行一些电价补贴的政策,如果成功以后会在全国推广,国人用清洁能源来当做动力的日子不会太远。如果国家能把这个启动起来的话,对整个产业链以及 GDP 的带动是相当大的,尤其对江苏省的影响是特别大,因为江苏是一个光伏大省,世界的 50% 的产能都是在我们这边。我们还是觉得是很有信心、很有希望的。”

江苏省科技厅厅长朱克江认为,江苏要“保增长、促发展”,核心在于调整产业结构,现在江苏已经抓住了风电、光伏等新能源产业的发展机遇,这必将成为江苏未来的核心竞争力。据不完全统计,江苏省现有新能源企业 500 多家,投入资金超过 300 亿元。“十一五”期间,江苏新能源企业数量和投资额还会翻番,江苏正跑步进入新能源时代。

## 第四集 新技术,新跨越

4月15日,中国移动联合17家厂商共同推出了29款G3上网本,内置的全部是TD-SCDMA无线上网模块。作为我国拥有自主知识产权的“国产3G标准”,TD-SCDMA产业化的成功为江苏发展创新型社会提供了强大的引擎。十六集大型系列报道《信心江苏》,今天请听第四集《新技术,新跨越》,由江苏台记者严园园采写。

1月24日8点40分,中国移动江苏公司总经理王建在3G手机上按下188开头的手机号,随着电话的接通,南京市委副书记、市长蒋宏坤的影像清晰地出现在手机屏幕上。江苏省第一个3G视频电话成功拨通。

记者发现,用3G手机视频通话,语音清楚,画面清晰,如同面对面说话。而3G手机操作起来与现在的2G手机一样简单。王建说,这次视频通话,揭开了3G电话的面纱,标志着TD-SCDMA网络建设、产业链发展的价值正在开始体现。王建:“5月份到6月份,南京的客户就可以享受到3G的服务,到今年年底,我们全省除了一些偏远的农村之外,大部分地区都可以享受到TD-3G的服务。我们集团对于江苏的建设是非常重视的,江苏的投资规模是全国最大的,总的投资要达到80个亿,是我们多年投资的总和。所以江苏建设的这个网络一定是最好的网络。”

作为我国首次提出并被国际认可的完整通信系统标准,TD-SCDMA打破了由欧美完全主导通信标准的格局。今年1月7号,工业和信息化部正式发放3G牌照。TD-SCDMA产业化的成功,对于国家来说,每年将减少支出3G知识产权费约160多亿元人民币;对于用户来说,意味着手机上网带宽飙升,资费越降越低。更重要的是,在国际金融危机阴影笼罩的今天,TD-SCDMA网络建设极大地刺激了上下游产业的发展,一条巨大的3G产业链已经形成。江苏500多家设备生产商、终端制造商、信息服务商加入到这个庞大的产业链条中,共谋发展。

大唐移动通信设备有限公司是TD网络建设的主设备提供商,也将TD二期建设中最大的标的放在了南京,目前,由大唐公司建设的1634个基站,占了南京总规模的85%。江苏办事处主任吴恺介绍,基于这次大规模建设,短短几个月,大唐公司在江苏的员工由原来的6人迅速增加到100人。吴恺:“现在通信行业处于一个很繁荣的状态,大唐在南京中到第一大单,江苏移动花了3亿元买了大唐的主设备,用在这个TD网络,那么这个3亿元之外,应该至少再投30多亿打造TD。包括我们大唐在内的是主设备提供,还有中游建设单位,还有下游终端厂商和信息服务厂商。”

目前,TD 为大唐、中兴、华为都带来了数额庞大的订单。与此同时,TD 的应用也在吸引用户更新换代,产业链条外的各行各业都在跃跃欲试。中国企业家俱乐部外联部主任蔡正凯介绍,TD 正为企业开启另一扇营销之门,发个短信、注册个网址就可以建立自己的 wap 网站。目前,南京已经有 1 万 8 千多家企业注册了短信网址,苏宁电器最先抢占商机。蔡正凯:“苏宁电器第一个进行品牌保护,注册了苏宁电器。你了解苏宁,买苏宁的产品吗? 拿出手机输入苏宁电器,打开的是手机上苏宁的介绍。苏宁要打造的是什么? 手机上最大的电器购物商城。”

国人新技术,江苏新跨越。TD-SCDMA 作为我国的重大自主创新成果,不仅影响着电信市场的格局,也正以最快的速度向各行各业渗透。3G 元年,TD-SCDMA 大有作为!

## 第五集 服务外包,风生水起

无锡的服务外包产业生机勃勃;华军软件园把总部移师到了沭阳;连云港刚刚落户第一家服务外包企业,服务外包企业正在江苏遍地开花。十六集大型系列报道《信心江苏》,今天请听第五集《服务外包,风生水起》,由江苏台记者孙西娇、倪恩泉采写。

2007 年 8 月底,清华紫光软件总部搬迁至无锡新区的消息震惊了整个 IT 界。一年后,海辉、Manpower、大展、浪潮、中软、金算盘等旗舰型企业接踵而至,IT 界的领军人物杨大川也选择将迈思奇落户无锡,他们都是被无锡(国家)软件园(iPark)的环境和政策所吸引。

杨大川:“来到无锡以后,看到我们的园区,不管是气候还是设施,可以自豪地说已经不亚于像硅谷这样的 IT 的核心地带了。”

无锡软件园管理中心主任孙海东的理念是建设“三园”软件社区,即优美舒适的“花园”、青年学子创新创业的“校园”、高层次人才聚居的“家园”。iPark 的目标是“打造中国软件外包新领军园区”,在其一幢幢以星座命名的高楼里,汇集了各种各样的科技人才,他们的平均年龄只有 27 岁。无锡有个雄心勃勃的“123 计划”,到 2010 年引进和培育 100 家从业人员达 2 000 人以上、年出口达 3 000 万美元以上的国际服务外包或软件出口领军型企业。用无锡市外经贸局副局长张建的话说,这是中国最有力度和最吸引眼球的服务外包发展计划:

“我们无锡的服务外包发展的态势非常的迅猛,2008 年,我们服务外包的业务总额达到 9.41 亿美元,执行金额是 7.39 亿美元,这些数据都实现了十几倍的增长。”

政策、服务让无锡的服务外包企业快人一步。目前无锡的外包业务遍及 63 个国家和地区,500 多家服务外包企业的从业人员超过 3.7 万。服务外包产业对经济社会发展的拉动作用日益明显,去年新增的 2 万服务外包就业人员当中大学生占 1.6 万人,服务外包企业纳税超过 3 亿元。

今年 3 月底,南通市副市长沈振新率经贸代表团赴印度,开展了以服务外包为主题的考察交流活动。南通的目标是力争通过 3—5 年的努力,将服务外包产业打造成为南通经济发展的支柱产业。

南通市经济技术开发区工委书记陈德新:“我们服务外包在印度正联系,跟印中协会我们会签协议。我们想趁大桥通车以后,离上海也比较近,把服务外包能够发展起来,解决产业升级的问题。”

服务外包企业正在江苏迅速发展。在苏州,外包企业的数量已经达到 970 家,去年就新增 560 家,新增就业人员 2 万人。连云港今年 3 月份出台《加快服务外包产业发展意见》,4 月份首家服务外包企业在连云港落户。在宿迁,华军软件园、阿里巴巴、北京讯鸟等一系列知名企业正成长为当地新的经济增长点。去年 12 月,江苏省率先成立了首个省级服务外包企业协会,这一协会的成立将促使我省的服务外包企业组团接包,共同发展。

江苏省社科院世界经济研究所所长田伯平认为,服务外包产业发展的意义不仅仅在于它对经济的拉动作用,而在于这一产业是江苏经济转型升级过程中的一个亮点。

“服务外包最主要的是改善了我们经济的结构,改善了我们经济发展的一种方式,使得我们原有的服务产业得到了一个提升,是江苏经济未来发展过程当中一个新的亮点。”

## 第六集 高效农业,风景独好

在金融危机的影响下,农产品价格下滑,大批农民返乡,土地再次承受了巨大压力。高效农业让有限的土地发挥出前所未有的效益,让新农村成为危机下依然生机勃勃的热土。十六集大型系列报道《信心江苏》,今天请听第六集《高效农业,风景独好》,由江苏台记者张云、方曦采写。

如果问,有哪些行业在金融危机中还能保持红火,大概没有几个人会想到农业。可是在盐城采访时,副市长陈还堂的一席话,不禁让人对农业刮目相看:“盐城农业在