

用奉献装点人生

——记深圳京华塑料包装制品有限公司总经理戴建宁

“包装是一门艺术，它就像是产品的外衣，不仅起着便于产品辨别、保护的作用。还能美化产品，吸引顾客的眼球，增强产品品牌的功效。”——戴建宁。没有华丽的豪言壮语，有的是脚踏实地的进取和拼搏；没有令人前仰后的领导架子，有的是平易近人的真诚和大度。没有急切地追求功名，有的是大公无私的奉献和一个管理者高瞻远瞩的独到目光。戴经理始终以勤奋和严谨对待工作。以热情和爱心奉献生活，在他脚下的路永远是一个人的起点。

“麻雀虽小，五脏俱全”。深圳京华塑料包装制品有限公司（前身是京华电子包装厂）1990年由深圳市京华电子股份有限公司、南京塑料厂共同合资的企业，1994年引进了香港恰恰利实业有限公司组成了中外合资公司。时任南京塑料厂四厂厂长戴建宁不辞使命从南京来到了深圳这块热土里，担任起深圳京华塑料包装制品有限公司第二任总经理。他接任后的第一年，企业就上了一个台阶，94年全年实现利润90

多万元。京华包装公司作为投资仅100万元，几台生产设备。十多名操作工人的小厂，一直以来都是投入小、回报高的典型企业。

到了2007年底，一场金融海啸的袭来，使得原材料不断上涨。市场竞争日趋激烈，大多数包装企业纷纷倒闭。面对经济大环境萧条，戴经理敏锐地洞察了管理存在的问题和公司潜在的危机。果断推出“克服外部困难，挖掘内部潜力，向管理要效益”的决策。在京华包装进行了一系列的整顿。

在生产环节上处处精打细算。面对当时国际油价价格不断攀升，戴经理用他的经验和智慧去粗存精、开源节流，大胆对生产工艺进行改革，对一些设备进行改造。例如：先后对缝合组线技术人员及车间师傅进行过三次成功改造，从一开始烧油转到烧煤再到今年采用经济实用的烧柴技术，成功实现了生产成本的有效控制。同时在木箱采购方面，戴经理通过加入“卓创

网”利用互联网的信息共享，积极了解深训建筑商废木料价格，以极低的价格收购物资。到了年底废木料价格上涨时，京华包装的仓库中早已堆满烈烈野心过冬。仅仅这一方面，就使得成本费用比08年降低了近30%。

在管理方面，戴经理为京华包装引入了“5S”管理，重新科学规划了机器设备的位置；明确不同种类物品的堆放区域；标明危险、注意、逃生的警示标志；实行一室分层，保证走道畅通，使物流一目了然。原本零件、纸箱胡乱堆放在地板上、人员、车辆在拥挤拥挤的过道上穿插往行的现象不见了，取而代之的是车间内物品各在其位，工具归司其职。戴经理介绍说：“要在过去，你若在车间走一圈，你就得摔跟头，全是灰尘，这摔跤是小事。你若想摔跟头，全是灰尘，这摔跤是小事。你若想一下，这灰尘主要是你在产品上。会对产品造成外观质量的损害，而且员工在脏乱的环境中能生产出好的产品吗？而现在正好相反，你若不擦洗，都不好意思进车间

间，里面太整洁了，任何异常——包括一颗小螺丝钉掉地上都能马上发现，可喜的是通过大家的努力，公司终于在今年6月份通过了ISO9000认证”。

戴经理深知火灾对于一个塑料包装公司是什么样的后果。由于厂房久失修，车间电线老化很容易造成安全事故。未雨绸缪的他说：“防范于未然。我们不能因小失大。企业财政有困难，但必须投入的地方就应该投入。马虎不得，等到亡羊补牢，悔时已晚！”他及时组织人员更换了所有存在安全隐患的电线。对消防器材统一部署设置，使得企业得到了强有力的安全保护。同时在今年，戴经理还狠下决心，把所有车间仓库的外墙及玻璃都粉刷一新，终结了原来厂房“大花脸”的颜面。

经过一年的辛勤耕耘，用汗水浇灌的种子结出了丰硕的果实，京华包装2009年完成收入1950万元，实现利润100万元，同比08年增幅达67%，首次实现人均利润2万元的佳绩！

（陈群祥/图文）

一手抓收益 一手抓环境

京华物业管理公司2009年成绩斐然

【本报讯】回想京华物业公司2009年初举行的高层公司组建十周年，仿佛仍在眼前历历在目。宛如一场战斗的号角激励着京华物业人奋斗直前。

面对突如其来的金融危局的冲击，京华物业公司面临极大困难，客户纷纷要求减租。如何扭转这一困难局面，京华物业公司在此公司的关心和支持下，努力做好配套设施服务工作，以满足客人的需求，不断提升服务水平。让客户的服务满意度得以提高。全年物业管理收入105万元，顺利实现利润额比2008年增加60%。

从今年一开始，京华物业公司十分重视京华大厦的环境面貌。先从龙翔手机广场北侧的小餐饮店入手，添置四张圆桌，原14张也变成了“以流”为特色的商户进行装修，使之貌有了改观。9栋、10栋进行“穿衣戴帽”，面貌焕然一新，为喜迎明年10月京华公司创建30周年华诞，将对3栋和一栋楼顶进行外墙翻新和内部迁移以及完善安全设施等。

不久的将来，京华大院将呈现一个崭新的安全文明小区。

（京华物业公司）



京华信息公司SMT车间

京华信息公司SMT车间自2009年初从工业区16栋搬至9栋厂房后，该车间努力做到在保证京华信息公司本身的产品贴片生产基础上，着手寻找外接生产任务。在大家的共同努力下，2009年SMT车间实现平均产值200万元。

京华多媒体顺利通过 TS16949换版审核

【本报讯】2009年是京华多媒体公司ISO/TS16949质量管理体系换版工作年。在公司领导的带领下，多媒体公司各部门认真科学实施，把质量管理体系要求落实到每项具体工作中。通过公司内部审核，查遗补缺，进一步完善质量体系职责工作。经过全体员工的共同努力，京华多媒体公司在2009年11月顺利通过SGS国际认证服务机构的认证审核，取得ISO/TS16949：2009质量管理体系资格证书。

（徐晓晖）

外拓市场 内强管理

京裕公司09年取得较好业绩

【本报讯】2009年即将过去，这一年对于京裕电子公司来说，是极为困难的一年。受金融风暴的影响，企业产品市场出现较大萎缩，部分出口产品的客户，产能削减已影响到半停产停产状态。这直接影响到我们企业订单的堆积并造成工厂一度时期开工不足。面对这样严酷的现实，京裕公司经营班子一致认为这是在危机中、企业越是选择好自身的内功，加强企业的内部管理，此时企业制定了一系列紧缩措施，首先从调整管理人员和员工的思想认识入手，整改原有的管理模式，通过调整企业人员，产能比明显提升。对不断上升的产能生产成本起到了一定的控制作用。

在全国一系列调控政策下，下半年经

济有所复苏，市场逐步回暖。我们之前的综合调整至此起到了非常重要的作用。目前在订单逐步增加、人员极度短缺的情况下也基本完成了生产任务；保证了客户的需求，员工工资的收入也得到了保障。在京裕公司全体员工的共同努力下，2009年实现主营业务收入1800万元，盈利20万元。

展望2010年，我们将继续加产品研发、巩固和提升京裕的优秀品牌，捕捉新的效益增长点，尽可能改善员工们的工作和生活环境，提高企业的凝聚力。上下一心，团结在京华的大家庭里，共同努力，让京裕公司变得更强大、更有力，去迎接那春暖花开的季节！

（王军伟）

克服困难 密切协作

信息公司多部门赴工业区临时办公

【本报讯】总部4号楼加固装修，总部转移安置的办公场地有限，需要京华信息公司部分工程技术人员及有关业务部门搬迁至地处龙岗区平湖良田京华工业城内办公。2009年11月20日整体搬迁，11月23日一早涉及外贸部、开发部、综合部、采购部、GPS事业部、财务部、市场部等九个部门的60多名工程技术人员及业务人员共在工业区内上班。

京华信息公司有相当一部分人员家庭小孩需要照看，但是为了公司的总体利益，她们都能克服困难，合理安排好

（钟宇晴）

22岁就到华公司工作，连挂彩算来已近25年了。当年懵懂稚嫩的小小伙子如今已是人到中年。

1985年8月我进入京华电子公司工作，刚开始就分到生产科劳动。每天负责清理车间大院周围的排水沟，由于工作负责表现突出，一个月后被调到了公司办公室工作。那时整个公司不足200人，生产状况不好。管理松懈，工资每月也只有155元。到了1985年8月，陈晓湖同志担任了总经理，公司才开始发生了一系列的改变。他一上任首先提出要抓企业质量，向管理要效益；二要狠抓自己的产品，打造自己的品牌。随着公司日益发展，公司的生产呈现出产销两旺的景象，职工们也有了办公室的大局观念。当时的我正是分部负责人之一。记得1986年7月份公司需要招150名工人，结果来了800多求职者，那时的我们十分紧张，先报名、面试、再笔试、然后体检。由于题目都是自己掌握的理论知识的考场上，那时来应聘的都是自己躺在卫生间的沙发上，躺一次工人。工作强度之大可以想象。但是再忙，我都加班加点地完成任务，没有一句怨言。心里想的只有一条：领导这么信任自己，一定要以一流的作风来报答。

1989年11月，红火了一阵子的京华产品，开始被各大商场(款)产品推出去了，货源就不

来。我被调到经营部工作。头一次出差是去甘肃，青海都欠款，到了兰州，先与兰州百货大楼谈价格，结果“三省”欠我们100多万元的货款。他们一下子付不起这笔货款。因此，我每天一早就从兰百负责销售的总经销处和那群经销商磨嘴皮，一直到他们下班时间才离开办公室。天黑如墨，一直忙到第十六天他们才将货款付清。16万多元钱，靠第一蛇皮袋装(满满一大箱)大副箱装(每箱是10件的)，我背着一大蛇皮袋小心翼翼地到了兰州准备寄回公司。那群一看这么多钱，点数大概要一两个小时。就抓紧时间把钱收下后，将钱装进门外箱，精疲力尽。我赶忙跑到附近宾馆趁夜天睡上飞机的机票。拿到机票后我又赶紧打电话联系兰州赵总把机票还给经销商。结果是不翼而飞，在机场的路上竟又碰见了下飞机的鹅毛大雪，等汽车到达机场已错过了起飞的时间。正当我苦笑无奈的时候，广播里传出了刚下雪的原因取消当晚广州的航班。我的机票又起死回生了。

生了。但面对一大袋子钱既又累喘气，我民航招待所住宿床位已爆满。大寒夜中，机票交给了他们，却不能推托一大蛇皮袋装在民航大厅的一个角落里睡着了。睡了一整夜。

1990年3月，我到山东烟台百货大楼去要货款，跑了四五天没有一点收获，货款仍然没催到。烟台与家乐福集团代理就断绝了。有一天他过意不去去道歉去请客吃饭，饭局上他让我喝白酒，满满一瓶的我一再推脱，他继续开口说：“罗经理，你不懂嘛就接着干嘛。”有本够送你三箱酒，十万元货款就马上给你。”我一听眼睛瞪圆了，我说：“请说话当真。”他说：

“男子汉，一言既出驷马难追。”我想都没想拿起一杯酒一饮而尽。他拿着酒杯一再劝我坐下。结果是在烟台一家医院睡了三天三夜，累倒点感冒。山东人家真地给了我十五万元人民币。我也从此再也不敢一滴白酒。

1993年我从经营部调回办公室当主任。那

时公司的规模已到了5000多人。产品销售情况很好。但是，公司的宣传报道工作严重滞后，我到了办公室之后及时写了《深圳特区报》、《深圳商报》等新闻稿，帮助他们沟通，建立了良好的工作关系。为了搜集素材，我每天到车间、到部门了解情况，晚上睡在车间里睡觉。那几年，几乎每个星期都有三四篇新闻报道见诸电视新闻。

《经济半小时》都慕名采访京华公司新闻报道，京华公司的知名度得到了进一步提高。

1997年11月，我成为公会稽查员成员，分管党务、工会工作。岗位变了，但是关心水电服务没有变。反映公司问题的人越来越多，而且自己公司成立的像公会这样都那么渺小，因此，常常责备自己：一定要努力工作，不然公会公司老主任对自己对自己的批评！不能实现责任在于自己的责任。不能全身心员工对自己的委托！

一样一颗感恩的心，使我的心更加平静、平和；常怀一颗感恩的心，是犹为人、激励力量的源泉！

我和京华的故事（一）

体积小 外观美 功能全

JWD牌录音笔产品又有新突破

【本报讯】继京华数码在行业内成功首创了一键录音、大功率续航双功能、材料压铸防溅具、大整合高密度锂电池外，这次又成功研发了动态录屏降噪功能。新技术可根据当时的声场不停进行降噪。用比较法识别人声和噪声，然后通过电脑进行处理识别人声去掉噪声。从而实现降噪功能，使其品质堪比任何一款高品质产品。

在京音笔行业里，致力于新信息电子产业的京华数码一直扮演国内销量最大的隐身录音设备的领军人物。各大数码相关网站媒体点击率排名第一，品牌排名前三，证明其产品有着极高的性能、合理的价位。随着行业的不断发展和消费者使用需求的提高，产品的革新也是势

在必行。京华数码作为录音笔市场的主导品牌，必然要扮演行业革新的角色。正是由于专注地投入录音产品的开发生产中去，京华录音笔市场份额才逐年上升，牢牢占据了国内录音笔销售的第一宝座。对于需要有专业录音需求的士人来说，经历了多年市场洗礼验证，京华数码录音笔已经成为首选的品牌，在业内业内外享有不错的盛誉。

值得一提的是，今年我公司京华录音笔继续保持将达1300万辆已成定局，说明我国已成为一个汽车的制造大国。但并不意味着我国已成为一个汽车产业的强国。在国际性金融风险和全球性的要求节能减排的大背景下，我国汽车产业不但面临着安全、节能、环保、智能化和信息化的更高要求，而且面临中美、德、日、韩等汽车强国的挤压和竞争。单车销售额的不断降低，汽车节能减排要求单位产值能耗排放也要大幅下降的巨大现实压力与挑战。

作为在京造车行业中所占份额不断提升上升的汽车电子产品，更应该提升整车的安全性、智能化、信息化和大幅度节能减排方面肩负主角，做到开拓创新。快速地进行产品整合和升级。

随着中国汽车产业和汽车市场的不断发展，汽车已走进千家万户，而汽车也已从代步工具转变为一种休闲、娱乐为一体的个性化消费品，作为汽车电子重要组成部分的车载信息娱乐系统已呈现两极化的状况：一方面向低端的USB接收机（甚至只有收音功能）

领会精神 究实基础 推动工作 创出佳绩

京华公司第二党支部学习十七届四中全会心得体会

通过近期的培训学习，京华公司第二党支部全体党员深刻理解做好抓基层打基础工作，夯实党执政的组织基础，是加强和改进新形势下党的建设的重要环节。找准了工作改革创新的突破口，进一步突破了全面提升提升我们工作的思路。

京华公司第二党支部由京华信息公司20名党员组成的支部，是从事高新技术产品研发、开发和进行生产经营的高科技企业。公司紧跟国际先进技术，专业从事高技术产品，主要开发系列：

MP4/MP5数字播放机、GPS、笔记本电脑、数字电视、U盘（移动存储盘）、数码音乐复读机及IP终端产品的

的研发、生产与销售。公司现有一批现代化、懂技术、善管理的高素质管理人才，并拥有一支以多年从事计算机、通信领域高科技产品研发的高素质新技术研究队伍。从设计、开发到生产，品质突出等，都有严格的控制。对产品质量一丝不苟。确保公司的产品具有与世界同步的高技术水平及先进性。公司从原本20人发展到今天的现代高薪企业，依靠的不仅是内在产品和服务质量的提升，更重要的是党的建设为企业可持续发展的根基，党员和党组织的力量成为企业科学发展的重要核心竞争力。我们全体党员通过组织学习实践科学发展观，坚

持实事求是，从实际出发，认真解决影响和制约本单位发展的突出问题，员工反映强烈的困难。从员工的迫切需要出发，着力办一些惠民、解民困、惠民生的实事好事，通过科学的发展观，建立人文性的党建基础，让“人民群众得实惠”，一些解决不了或者难以解决的问题，现在通过组织对组织的正规渠道，或逐级向上反映，往往成为解决问题和促进发展的有效途径。使科学发展观更符合实践和实施。

近年来，我们从实际出发，长期坚持和开展了一系列活动，收到了良好效果。抓住党员和入党积极分子培养教育的结合点：1是推荐优秀入党人选，推荐优秀党员入党发展，进一步加强和壮大党的力量；2是在党员中开展学习提高思想开展反腐倡廉、增强党员和群众从政治上观察、分析、处理问题的能力；3是开展文体宣传活动，举办文艺汇演和体育竞赛，积极扶持公益事业，帮扶弱势群体，丰富企业文化，得到社会的好评。4是建立健全人才通道。广泛吸纳人才，青年通过与院校、人才市场、互联网等形式，建立吸纳人才的畅通渠道，建立人才储备信息系统随时寻找接纳对口的人才。

今年受全球经济危机的影响，京华公司第二党支部全体党员勇于克服困难。空机危机为契机，采取积极有效措施，不断开拓国内外两个市场，经过大家的共同努力，京华信息公司2009年全年预计实现产品销售收入2亿元，实现利润1600万元。公司之所以能够在逆境中取得较好的业绩，归结起来，企业规范建立组织和扎实开展组织活动，有利于提高企业的信誉度和知名度更容易获得客户和消费者的信任和支持。因为一个企业能建立党的组织并坚持不放松地开展组织活动，足以说明这是一个生产经营很规范的现代企业。事实证明，企业能够走到今天，有了今天的规模，基层党支部对企业发展起着举足轻重的推动作用。

（尚虹）

浅谈汽车电子发展前景与应对之策

尽管2009年全年汽车产业产量将达1300万辆已成定局，说明我国已成为一个汽车的制造大国。但并不意味着我国已成为一个汽车产业的强国。在国际性金融风险和全球性的要求节能减排的大背景下，我国汽车产业不但面临着安全、节能、环保、智能化和信息化的更高要求，而且面临中美、德、日、韩等汽车强国的挤压和竞争。单车销售额的不断降低，汽车节能减排要求单位产值能耗排放也要大幅下降的巨大现实压力与挑战。

作为在京造车行业中所占份额不断提升上升的汽车电子产品，更应该提升整车的安全性、智能化、信息化和大幅度节能减排方面肩负主角，做到开拓创新。快速地进行产品整合和升级。

随着中国汽车产业和汽车市场的不断发展，汽车已走进千家万户，而汽车也已从代步工具转变为一种休闲、娱乐为一体的个性化消费品，作为汽车电子重要组成部分的车载信息娱乐系统已呈现两极化的状况：一方面向低端的USB接收机（甚至只有收音功能）

（万智华）

加强体育运动 增强员工体质
—2009年度京华工业城男女篮球赛圆满结束

【本报讯】11月23日2009年度京华工业城男女篮球赛拉开了序幕，这次比赛得到了工业城各单位的大力支持。各分会及单位积极组织参赛。有8个男子队和5个女子队，即男子队：京佳物业队、佳利华队、电容器厂队、信息一队、信息二队、信息三队、中原纸品队、深润电子队；女子队伍有：信息一队、信息二队、佳利华队、电容器厂队、深润电子队。

今年比赛各队本着“友谊第一，比赛第二”的宗旨，大家都打得很有激情，在赛场上尽力展现自己的水平。其中有四场比赛打得很精彩，一场是女子队的第三名和第四名之争，信息一队和电容器厂队比赛，时间到了，比分打平，依照规则关于比赛规则进行了加时5分钟赛，结果两个队又打平了，又加时了5分钟，最后是信息一队以一球胜出对方。场面上的啦啦队不停的为双方加油助威，喊声一阵高过一阵，胜似壮观。在男子队第三名和第四名之争的信息一队和信息二队出现了同样的情景。这次比赛真正体现了我们公司员工拼搏精神。

今年球赛得到了工业城外机厂中原公司杨老板的大力支持。其公司不仅球队参加，而且自己每一场赛事都亲自上场，另外还赞助此次比赛一个一等奖的奖金1800元。

12月3日晚上，历经了11天的赛事落下帷幕，工业主席罗云水先生到现场观看，并为男女两队前三名颁发了奖牌。男子队冠、亚军分别是：京佳物业队、佳利华队、信息二队；女子队冠、亚、季军分别是：佳利华队、信息二队、信息一队。

（公司工会）



图为参赛前三名球队代表合影

这几天在朋友的空间里看到了家乡的几组照片，才发现原来我给家乡也是那么的美丽，早已记不清有多久未曾仔细的看过这养育我十几年的小镇。蓦然回首它依然在离我最近的地方。

无论我在何方，无论我混得怎么样，始终感觉自己就像天空中风筝，永远有根线牵在家乡手心，牵引着我，让我不会迷失。

别人说思乡是一种无法

排解的痛。可我却觉得恩

乡其实很美好。你想想，当你躺在床上，窗外透进的那缕初升的阳光很暖很暖。于是你可以在静谧中回忆你的电影，想起爷爷专门为你的蒸馍，想念家门口那几颗杨柳树，想念你经常摸鱼的那条小河，当然不会忘记留下你无数足印的那座后

山。又或捧得你满山跑的那条守望的狗。一切的一切是那么的美好，那么的甜。

人长大后就不得不在外为事业，为生计。为理想奔走。但又不得不常常挂牵养育了自己的那一方故土。爷爷最近来电话说他我了，过年什么时候回家探望我。一时之间无比的自责。小时候每年暑假，爷爷都会提前准备好我爱吃的馍。

奶奶也会专门为我们做好凉席。一到我到了，爷爷又会提前给我满铺的凉席。他的小孙子的到来。现在我长大了。轮到我牵挂他的时候。我却到了千里之外。有个头痛脑热的病也不能跟他说……

一年没回家了，说长也不长。只有12个月的无息面对。说短也不短，365天的等待。数不清的分分秒秒的煎熬。随着新年越来越近。思乡的情绪也越来越浓。已不得一脚踏进爷爷家的饭桌前，尝一尝他们亲手制作的馍，看一看他们欣慰的笑容。但日子还得一天一天的过，而正得老老实实的加。只能在心里祝愿老人家身体康健，长命百岁。也愿家乡越来越美。

本报总编辑：罗云水
本报责任编辑：陈陈祥

投稿邮箱：jwchenjixiang@163.com
service@jingwah.com

春迎三十年
烟华赞

改革三十年，
春沐本家华。
员工齐协力，
公司实力强。
微码新产品，

独领行业先。
出口占八成。
内销八人合。
信息园奋斗。
化虎为机遇。
信息园奋斗。
迈进三十年。
信息园奋斗。
信息天下。
化虎为机遇。
信息天下。

我的客服生活

□ 黄利兰

从刚进京华公司开始我就一直担任了客服代表，搞销售来已有三年多了。从起初的不了解，到认知这份工作。其中有的酸甜苦辣只有自己知道。与社会上其它行业的同龄人相比，我真的很幸运，因为公司给了我们提供了更多的学习。提高的环境和机会，使我们在从事客服的过程中成长起来，从工作中学到了在学校学习不到的 社会经验；如与客户沟通中学到了良好的语言表达能力；从处理用户咨询投诉问题中学到了丰富的行业知识和经验以及人际关系沟通和协调能力。不但如此，在工作中还学到了处世做人的感悟，学到了以礼待人。使我明白了人与人之间沟通重要性，用心去聆听别人所说的第一句话，尊重别人的意愿。

期间让我印象最深刻的是位宁波的客户朱阿姨，她买了一台我们公司“801”录音笔无法使用。打电话咨询时态度很勉强。我刚买的机器现在就不能录音了，那么多的名牌商品我不买，就只买你们的产品，是因为我信任你们京华品牌才买的，现在没多久就不能用了。你们的质量怎么这么差啊，我要退货。”经过我一番仔细询问后才清楚。原来是录音笔的内存已满了。当我告诉她，让她把之前录的那些资料全部拷到电脑上。再把录音笔里面文件的全部删除，这样就有空间用来录音了。她却茫然地回答：“我不懂电脑，我看不

在，我不正把青春出售给老板吗？如果流水线没有我们的青春做底色，那么就有可能“厂”将不“厂”！至此，又有谁会珍惜我们那“失血过多的梦想”而活着想呢？顿时，面对流水线，我泪流满面，为那一直躲在流水线某角哭泣的梦想——她痛苦、悲哀、矛盾。但我们从容地挺过去了，现在想“飞”的信心更加坚定了，我相信那一天已不远了！因为黑暗终将消失，黎明即将到来！

面对咖啡色的流水线，收藏昨天吧！

面对咖啡色的流水线，展现今天吧！

□ 我坚信：没有经过痛苦的人，永远不懂得什么是幸福；没有犯过错误的人，永远也不懂得对的含义；只有解决了矛盾的人，才懂得如何选择。既然，面对流水线，我爱过去！们，但我更爱现在！因为没有现在，过去将无以延续；因为没有现在，将来将无以开头！

流水线是一条奔流不息的河流，我们在河里浪花拼搏，我们是或群结队的鱼，朝着同一方向漂泊，游历崎岖也穿越险滩，体验苦涩也收获快乐。

流水线的兄弟姐妹们呀，加油！

我们漂泊于流水，思考于流水。为昨天为今天！为明天！更为那梦幻当中的梦！

面对流水线，我们向前！向前！向前……

流水线之梦

黎中滴