



扫一扫，关注郑锅官方微信！

郑锅微信公众号：zgggroup

# 郑锅股份

第33期

总编 / 李源

编审 / 郭颜敏 黄珊 张静

美术指导 / 袁红丽

设计 / 郭海波

ZHENG GUO NEWS

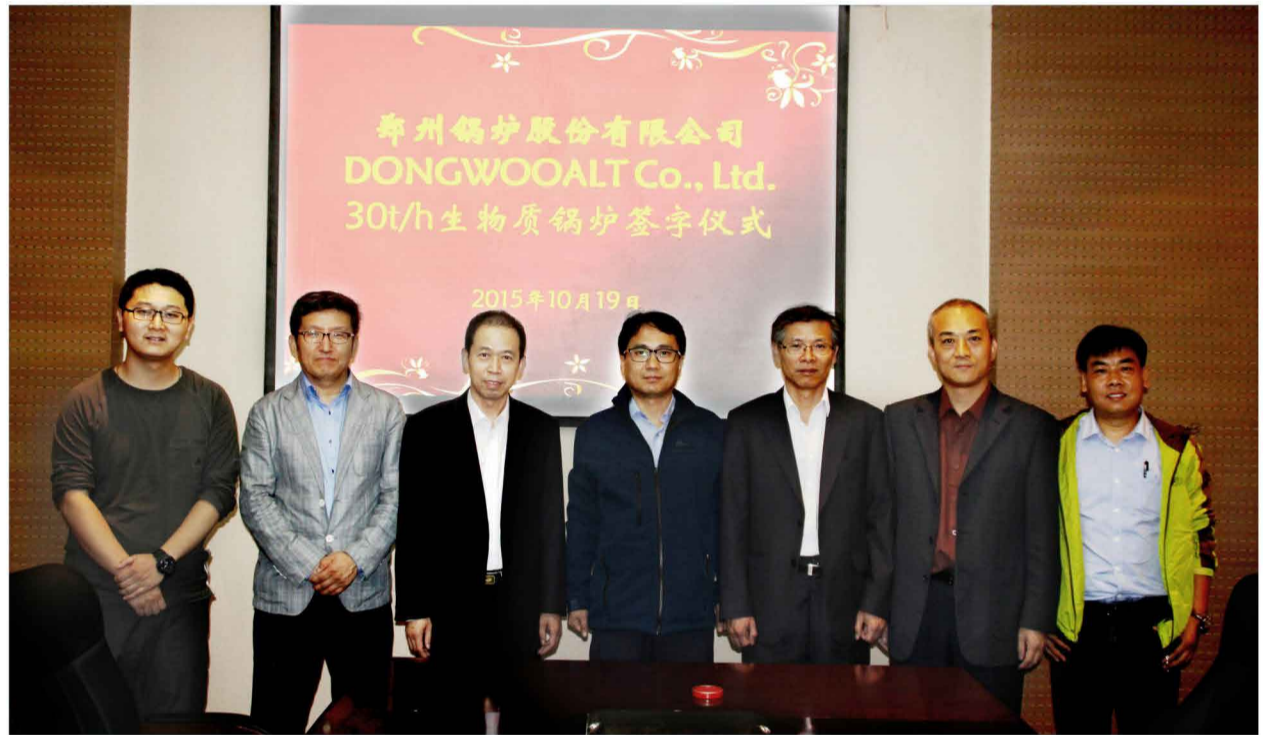
## 十月后劲足，郑锅销售再创佳绩

2015年10月，正值丰收季，郑锅一直在有序中运行。这份安稳却在月末时被悄悄打破，因为郑锅连续拿下了哈尔滨建荣波塞冬文化旅游发展有限公司的2台内循环流化床热水锅炉项目和韩国Dongwool公司的一台角管式生物质蒸汽锅炉项目，合同总价达1580万元。

其实，郑锅产品设备的成功售出是公司常态，客户来厂参观洽谈的情形更是屡见不鲜。也因此，在很多人看来，郑锅的佳绩似乎是理所当然的存在。而之于我们，佳绩并不只是拿销售量论英雄，还有销售效率。在极短时间内拿下三个500万以上锅炉项目，这样的成绩绝对是突破性。即使锅炉市场、竞争环境都会对销售部门造成或短或长的影响，然而这种情况下呈现的销售成果也更令人称道。

郑锅更清楚的是，此次销售部门的突破性成绩是部门间无缝融合的产物，包括电子商务部、技术中心、外贸部等在内的公司各部门，都在为公司的发展而创造“成功”的刚性和柔性条件。毕竟，企业的成功不能只靠销售部门孤军奋战。

销售效率是波动的。无论是市场出现剧变，还是变化初见端倪，销售部门都应该不断顺应公司的新技术新产品，做出精确的评



估。庆幸的是，郑锅的销售团队做到了。值得期待的是，受益于过硬的产品质量和品牌影响力，郑锅会走的更稳，走的更远！

(电子商务 黄珊)

## 发改委高效锅炉征集，郑锅“加盟”

燃煤锅炉的拆除和改造，近年来一直是锅炉市场的热门话题。由于和人们的生产生活密切相关，该问题甚至还会出现在社会民生新闻里。因此，大众非常清楚地知道，大锅炉替代小锅炉、以高效节能锅炉替代低效锅炉、利用工业余热供暖等一系列环保治理措施势在必行。

日前，按照国务院《关于加快发展节能环保产业的意见》(国发[2013]30号)、《大气污染防治行动计划》(国发[2013]37号)及发展改革委等部门《关于印发燃煤锅炉节能环保综合提升工程实施方案的通知》(发改环资[2014]2451号)有关要求，国家发展改革委、质检总局拟组织开展高效锅炉征集工作，发布高效锅炉推广目录。该事项设定的征集范围为单台容量大于10吨/时(额定热功率大于7MW)、通过定型产品能效测试且热效率不低于《工业锅炉能效限定值及能效等级》(GB 24500-2009)能效等级1级要求的燃煤工业锅炉。

为了响应国家发改号召，作为典型的节能高效锅炉厂家，郑锅

理应贡献一份力量。日前，郑锅已经将型号为QXX116-1.6/130/70-H的外循环热水锅炉和型号为SHX35-1.6/250-A I、SHX20-2.5/400-A II的内循环蒸汽锅炉三项成果进行了申报。此次申报的产品均已通过捷能热力电站有限公司等买家的实测，从客观的能效数据可以看出，郑锅进行高效锅炉申报是实至名归的。

此次加入国家发改委高效锅炉征集的行列，是郑锅的荣幸。面对更多的需求、更多新技术的挑战，郑锅会把每一次节能高效成果都当做开始，而现在正朝着新的目标进发！

### 中华人民共和国国家发展和改革委员会

发改办环资[2015]2524号

#### 国家发展改革委办公厅 质检总局办公厅 关于开展高效锅炉征集工作的通知

各省、自治区、直辖市和计划单列市及新疆生产建设兵团发展改革委、经信委(工信委、工信厅、经信局)、质量技术监督局(市场监督管理部门)：

为促进节能环保产业发展，加快推广高效锅炉，按照国务院《关于加快发展节能环保产业的意见》(国发[2013]30号)、《大气污染防治行动计划》(国发[2013]37号)及发展改革委等部门《关于印发燃煤锅炉节能环保综合提升工程实施方案的通知》(发改

(电子商务 黄珊)

## 郑锅·十月印象





## 攻坚克难，牡丹江60FJT项目本体安装大功告成

2015年6月17号牡丹江桦林佳通轮胎有限公司与我公司签订订购合同，合作改造一台75蒸吨循环流化床锅炉，要求原锅炉的整体钢架保持不变，受压件部分重新开发设计。合同日期为6月17号，要求10月20日前完成锅炉的整体水压试验。要技术攻关，要生产质量，还有苛刻的时间区间，面对这些，很多锅炉厂家望而却步。

我公司的技术副总工曹习功与主任设计师陈志伟经过实际现场勘测，结合多年的产品开发经验，给出了技术上的可行性参考意见。然而，面对郑锅的实际情况，技术中心却有说不出的难言之痛，分组人员手头有大量的整改项目，还要抽出骨干力量保证这个项目的按时完成，一个字，难！

怕辛苦，不是借口；时间紧，不是借口；人员少，不是借口，摆在大家面前只有一条路，按时完成，保证每个零件的数据正确性，保证整个产品的无瑕疵完成。在能江岭总工的带领下，经过15天的技术攻关，技术中心的同仁们以最短的时间完成了图纸设计、校核、审批工作，这在郑锅的历史上还是第一次。

紧接着，工艺部门做出产品定额，生产部做出生产计划，保证在60天内完成全部生产工作。七月份，夏至已到，生产车间没有安装空调，甚至于没有像样的通风设备，白天温度达到40℃，工人师傅

们就晚上加班干，就是在这样的条件下，7月20号，第一批货物装车发到桦林佳通公司安装现场。与此同时，项目部冯郑强同期抵达工地，开始与现场安装人员结合原锅炉的结构，着手准备新的产品安装工作。

秋天是收获的季节，我们也迎来了自己的收获，就在前几天，桦林佳通公司安装现场传来了好消息，锅炉整体水压试验一次顺利通过。

这是一场战役，一个属于全体郑锅人团队攻坚克难的战役。四个月来，有付出、有感动、有收获。作为一名技术人员，忘不了那段时间的太多太多，忘不了每天晚上设计岗位上的灯火通明，忘不了车间师傅们顶着高温迎着黑夜的身影，还有那个夏天怎么也挥不去的蝉鸣。

初冬已至，劲风又起。如今，全体郑锅人又投身于20T与30T的项目中，是挑战更是机遇，预祝郑锅人再攀高峰！

(技术中心 轩景龙)



## 锅炉安装总分包业务需要规避的税务风险分析

《营业税暂行条例》第五条第(三)项规定：“纳税人将建筑工程分包给其他单位的，以其取得的全部价款和价外费用扣除其支付给其他单位的分包款后的余额为营业额。以我公司锅炉安装总分包业务为例，为了顺利实现差额完税，减少税款支出，在操作的过程中需要避开以下风险：

1、公司把锅炉安装业务分包给个人或没有建筑资质的公司，不可以差额抵扣营业税。《建筑法》第二十九条规定：“建筑工程总承包单位可以将承包工程中的部分工程发包给具有相应资质条件的分包单位，禁止总承包单位将工程分包给不具备相应资质条件的单位。”同时，《管理办法》第八条规定：“严禁个人承揽分包工程业务。”第十四条第(一)规定：“分包工程发包人将专业工程或者劳务作业分包给不具备相应资质条件的分包工程承包人的是违法分包。”根据以上政策法律规定，如果公司将锅炉安装业务分包给个人或没有建筑资质的公司，必须全额缴纳营业税，不可以差额抵扣营业税。

2、建筑工程的转包不可以差额抵扣营业税。不履行合同约定，将其承包的全部工程发包给他人或者将其承包的全部工程肢解后以分包的名义分别发包给他人的，属于转包行为。转包，其实就是总承包方自己不干，将建筑工程全部转包给其他单位，这种行为，总承包方须全额缴纳营业税，不能差额抵扣营业税。我公司这类业务主要体现在代理商分包，公司将锅炉安装业务全部分包给代理商，其实属于转包

行为，在开票完税环节需要准备双方资料一起去当地税局办理差额完税，一般也能办好。这说明各地地方税局对税法的理解并不完全一致，遇见这类业务按差额完税的资料进行准备。还有一个规避的途径就是通过三方协商(三方协议)由代理商直接对用户开具建安发票。

3、总包人没有履行抵扣营业税的法定申报程序，不可以差额抵扣营业税。为了抵扣营业税，总承包人必须履行一定的法定申报程序。主要符合以下申报程序：分包人必须向总包人开具建安发票，而且总承包人必须向建筑劳务所在地地税局提供分包人开具的建筑业发票和税收缴款书复印件；有的地方税务机关要求分包额除以总包额小于50%。

《建筑法》第二十九条第二款规定：“施工总承包的，建筑工程主体结构的施工必须由总承包单位自行完成。”基于此规定，一个建筑工程的主体工程在总工程中一定超过50%，有的地方税务局在审查总分包时，如果总包只做工程的一小部分，则认定为总包发生转包行为，不可以差额抵扣营业税。

4、分包合同主体双方不能错位，否则不能差额抵扣营业税。大厂对用户签订的合同必须明确区分设备、安装、运输金额，因为三者税种税率不同，无法分清三者金额税局将从高征税。如果以大厂名义签订的安装业务，则分包合同必须以大厂名义签订，不能以安装分公司的名义对外分包。这类问题虽然现在仍然会遇

到，但都是以前遗留问题，现在已经有规定不允许错位签订安装分包合同。

综上所述，我公司锅炉安装分包业务中实现差额抵扣营业税的情况不是很多，一部分原因是触及到了以上四点风险，另一部分原因在于当地地方税务局为了多收税款加了很多限制条件。但关键还在于前者，从实际操作经验来讲，对于第1、2点风险很多地方税务局要求的不是那么严格，有可商量的余地，一般通过沟通协调实现差额完税。但对于第3、4点风险，手续不全和手续不对，是不容易解决的。这是公司锅炉安装业务在地方经常遇到的问题，需要提前规避，实现零风险。

(财务部 解永威)



中医季是阴气收藏之体而言，也处于相水平。中家主张：生，避寒阳护阴，相对平衡康。

现代为，冬季环境容易病、高血压、支气管炎、肺气肿、疾病发作、到了冬季逐渐加重、空气的刺激性、究表明，7、梗死患者、病者对的变化感、尤其在冬季寒冷刺激作用，高。一年冷的冬季最高峰。生、预防、意以下几、为适

自然界用冬眠的蓄锐，以生肌勃备。人体谢也处于时期，因养生要“藏”。

说，人们保持精神、想办法、精神活动、藏于内、于外。具一是要能情绪，人不顺心的会调情、怒，对于抑郁、良情绪，方式发泄、保持心、二是延、间。因为、抑郁的、当黑夜来、体大脑松、黑激素分、它能影、绪，而光、此激素的、是精神、好。因为、生、收藏、所以应以、动为主、棋、书、等为主。神养生是、非常重要、应从“立、开始做起。

(摘自：中



扫描、查看《郑锅



季  
养生

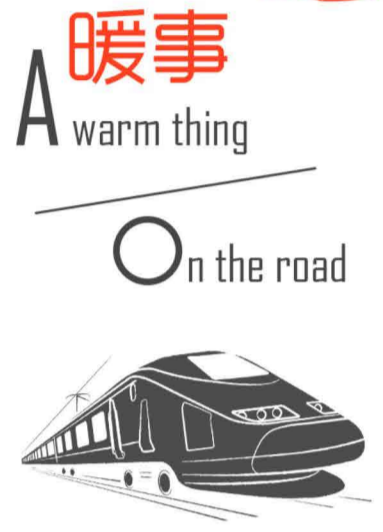
认为, 冬  
极盛、万  
季。就人  
新陈代谢  
对缓慢的  
医养生学  
冬季养  
就温、歛  
以使阴阳  
健, 身体健  
医学认  
的低气温  
诱发冠心  
压、慢性  
哮喘、慢  
性支  
慢性支  
哮喘病人  
病情就会  
遇寒会冷  
激就会诱  
作。有研  
77%的心肌  
54%冠心  
天气温度  
受性高,  
季, 由于  
和高气最  
之中, 寒  
是死亡的  
冬季养  
疾病要注  
个方面。  
应寒冬,  
虫伏藏,  
状态养精  
便为来春  
做好准  
此时代的  
相对缓慢  
冬季养  
着眼于是  
意思是在  
冬季要  
安静, 要  
制自己的  
要把神  
不要暴  
体做法:  
调摄不良  
总会遇  
事, 要学  
绪, 遇事  
辱不惊。  
心中的不  
通过当  
出来, 以  
和平和;  
长光照  
冬季光照  
也是情  
个原因。  
临, 人  
果体的褪  
泌增强,  
向人的情  
照可抑制  
分泌; 三  
安静多  
冬季养  
安静静  
安静的活  
如琴、  
画、集  
邮总之, 精  
冬季养  
生方面,  
冬”节气

国养生网



二维码  
股份) 电子版

# 旅途



(技术中心 段江丽)

前段时间带着孩子回家探亲, 返程时赶上高峰期, 只购买到了硬座火车票。路途遥远, 天气又已经冷了, 怕孩子夜里着凉, 于是做了两手准备。一边先带了铺被, 一边准备上车后去补票的车厢, 试试能不能补上卧铺票。

背上背着背包, 胳膊上挎着挎包, 一手拉着箱子, 一手小心地牵着孩子, 等我满头大汗地到了补票的车厢后, 那里已经有不少等候补票的人。乘务员清点空铺信息还需要至少一个小时, 怕孩子挤着, 所以在登记后, 就走到稍远一些的地方, 一边哄着孩子, 一边耐心等待。

已经接近凌晨了, 列车轰轰地开着, 车厢内拥挤不堪, 十分吵杂, 让人觉得脑袋都木了。忽然, 听到有人问“你是在等着补卧铺吧?”

我一看, 问话的是一个三十多岁的男子, 体壮, 头发极短。我心中立刻警惕起来, 牵紧了孩子, 只笑着点点头。

“我这多一张卧铺票, 你带着孩子不方便, 给你吧。”

“啊?” 我一愣, 火车票都实名制了, 就算我愿意多花些钱, 可这样倒票也不行啊! 况且, 还有票的真假问题, 我更警惕了。见我发愣, 男子从兜里掏出一张票递给我, “我是铁路系统人员, 有一个同事没来成, 空出一张票, 想着补票的人可能有带孩子或行动不方便的, 就过来了。”

“啊, 谢谢! 可是这票我能用吗?” 我接过的票, 票上显示的是上一站到终点站, 票很软, 字迹比我手上的硬座车票模糊了不少。“可以的, 你去补票处办个手续就行了。”

“哦, 这样啊!” 虽然心中很是怀疑, 但又觉得万一是真的, 如果拒绝



了, 会辜负对方的善意, 毕竟对方等了一两个小时了, 于是试着问道: “那你需要给我补偿多少合适呢?” 男子笑着摇头, “不用了, 我就掏了个手续费, 就几块钱。”

啊? 白给的? 我都有些不敢相信了, “可是你在这等了这么久……” 他在这等了有快两小时了吧, 如果票是真的, 这么白拿票我也过意不去啊。

“也没等多久, 我快到这一站的时候才过来的。” 车上这么多人, 挤过来那不是更费劲? 我更过意不去了。见我行李多, 男子又问是否要帮忙拿行李, 见办手续的乘务员还忙着核对信息, 于是就先走了。和孩子一起反复向他道谢, 看着手中的票, 还是有一种不真实的感觉。

等到办完手续, 拿着行李带着孩子去补的卧铺车厢, 我才发现, 原来那位赠票的男子为了送票, 往返一共十八节车厢。

下了车和家人说起这件事, 家人说现在出门在外, 时刻小心着还有人会被骗, 原来还能遇上这样的好心人, 这样暖心的事。

是啊, 常有人说, 现在大家住在高高的楼房里, 人与人的交流越来越少, 越来越没人情味, 社会越来越冷漠, 遇见老人不敢扶, 遇见“好事”首先想到的就是骗子, 要帮助他人常常担心会遇到怀疑甚至是讹诈。随着网络的发达, 我们经常看到、听到各种各样的负面消息、负面评论, 大家为了防止自己和家人被骗、被伤害, 只好在生活中引以为戒、提高警惕, 心境也变得越来越复杂, 常常觉得疲惫、困顿、劳累。

警惕是需要的, 可是对于那些付出善意却因此“惹麻烦”的人, 我们要做的不仅仅是引以为戒, 更要看到那些真诚的人。不要因为一点的不好, 而忽视很多的好。要尽量去做到, 因为一点的好, 而试着去谅解很多的不好。生活给了我们很多考验, 我们更要学会接受和宽容, 记住那些善意、那些真诚、那些暖心的事, 也付出真诚与善意, 保持本心。

## 吸引力定律

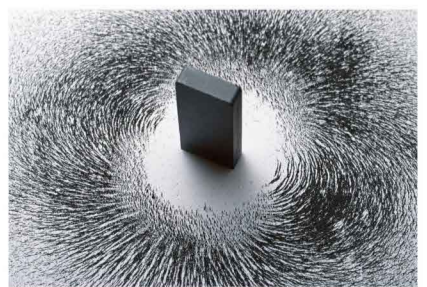
吸引力定律, 我想说的不是物理概念, 而是一种态度。有的人应该听过这个词, 不错, 它是成功学里的一个术语。它所传达的核心意思是: 改变思想, 从而改变命运。

态度决定命运, 这些大道理谁懂, 道理说起来也是枯燥乏味的。所以我不想说道理, 只是想传达给大家一种心态——乐观的心态。记得刚毕业那会, 我在郑州百脑汇一家电脑店做导购, 对于那时的自己, 舔着脸去问过路的行人“要不要买电脑”, 真的是一件很难为情的事情。而且每天还有任务要求, 如果完不成还会有惩罚, 所以刚开始的几天便想放弃, 每天都感觉很郁闷。这时候我的经理给我谈话, 说了很多, 大致就是要自信之类的话, 然后让我回家看看《吸引力定律》这个视频, 我照做了。看完的第一感觉讲的很像传销, 但是我确实开始尝试去改变自己的心态, 相信自己可以做到, 可以去搞定客户。接下来的日子, 我发现没有那么难了, 经常能遇到好的客户。印象最深的一次就是接到一个网吧客户——40台的单子, 同事们都说我运气真好。我自己也觉得神奇, 自信心就这样慢慢的有了, 脸上多了笑容, 说话也不再小声小气。用当下流行的话说就是: 正能量满满。

其实就是心态改变了一切。在生活中我们不难发现, 当心情不好

的时候, 感觉看什么都不顺眼, 做什么事都不顺心。而心情好的时候, 觉得整个世界都是那么的美好。就是这样, 好的心情能够感染周围的人, 能够带来幸运之星, 这样说可能感觉有点唯心主义, 但是科学证明: 正面思考的作用比负面思考大几百倍。所以说, 在工作中, 积极思考非常的关键, 能让思维更加的开阔; 在生活中, 心态乐观也十分的关键, 能使心胸变得更加宽广, 在人群中让变得更加的友好。

当你成为不了心态的主人, 必然会沦为情绪的奴隶。所以, 不管是工作还是生活, 都要乐在其中, 做自己生命的主宰。同时相信自己, 没有什么是不可能的。



(电子商务 徐燕)

## 予花一雨露, 款款润心田

前几日路过走廊, 看到一位同事在给电梯旁边的花浇水, 心中很是触动。为了公司文化建设而摆放的这些花, 本来是没有被划归责任范围的, 也许是我不清楚情况。总之, 自己是很感动这位同事的所作所为。因为之前几日我路过, 发现花已经干的叶子开始泛黄, 几次告诉自己出来拿着水杯, 顺便浇点水, 但是每次都忘记了。

由此一件小事, 内心不禁酝酿出了几种情愫。首先, 我觉得这种简单的浇花中也存在着感情的互动。同事一定是位爱花之人, 同时也是一位有爱心并且细心的人。他能发现生活中的小细节, 并且很有行动力的去执行了。在这个过程中, 他的内心一定会因为自己授予花这一杯雨露而开心, 而花也一定会因为这一杯水, 而让枯黄的叶子开始有了生机。在这样一种人与植物的感情交流过程中, 两者都是受益的对象。就像那句话说的一样“给予是最好的获得”。在生活中, 我们不管是在人与人, 人与动物, 还是人与植物的交流过程中, 懂得给予其实也是一种幸福。生活并不是缺少美, 也并不是固定化的枯燥无聊, 只要内心充满阳光, 世界也便不再黑暗。网上很流行的一个段子: 生活就是演戏, 靠的全是演技。其实我觉得这句话说的不错, 每个人都是一个演员, 你是想把人生往暗淡无光演还是大放异彩演呢?

其次, 我联想到了自己的工作。



在开头我有提到我自己几次经过都忘记带了水杯, 当然, 我完全可以把责任推脱在健忘的头上, 因为就是忘记了嘛, 有啥可责怪的。但是再仔细想想, 如果我把这件事拿个便利贴在额头, 我还能忘记嘛。说白了, 就是没有那种刻在骨子里的行动力。如果我把每件小事当作第一要紧事情去做, 怎么会有那么多的借口呢? 我完全可以回到座位, 拿上自己的水杯, 去给花送上一杯清水啊。这不禁叫我想到了那句: 明日复明日, 明日何其多, 我欲待明日, 万事成蹉跎。希望我们每个人都能有立即行动的能力, 把自己的想法变成现实。我相信, 那样生活会少很多借口和麻烦的。

一件小事引发了几点感慨, 希望与大家共勉。

(电子商务 郭新竹)





# 秋雨

(采购部 薛佳佳)

微凉的雨水伴随着瑟瑟的秋风，悄然的落在了这片大地上，金黄的树叶凌乱的躺在宽阔的马路上，时不时的有疾驰的汽车开过，被溅起的雨水、树叶也跟随着汽车热闹一番，道路两边的高楼有几户人家已经开始闪着灯光了，天边的乌云丝毫没有要退却的意思，却像一张网一样慢慢散开来覆盖住这座座城市，天昏昏暗暗了下来。

外面的温度想来也就只有十度左右，前几天还能穿短袖的天气，应该今天就能穿大衣了。透过窗户，马路对面的公交车站牌处来了辆公交车，车里塞的满满的，老人、孩子，更多的是年轻人。才想到现在正是下班的时候，想想在这样一个车多人多的城

市，这么多人挤公交也是情理之中的。公交车停了，此处下车的人并不多，五个人而已，率先下车的是两个年轻人一男一女，并没有带伞。下车后男生便把外套脱下来给身旁的女生披上，两人相视一笑，牵起手奔跑起来。鞋子碰触到地面溅起来一行行会唱歌的水花，迅速消失在朦朦胧胧的秋雨中。此时，随后下车的三个人也在缓缓行进中：一把雨伞下挤着一位背着书包的小男孩，一位坐着轮椅的老奶奶，还有的就是一手撑着雨伞一手推着轮椅的中年男子。男孩，约么四五岁的样子，和轮椅并排走着，还手舞足蹈地向坐在轮椅里的老奶奶诉说着什么，老奶奶一边慈祥的



看着他，一边回应着什么。穿过窗户，还可以看出撑伞的男子尽可能地把雨伞向前靠，还好雨下的并不大，可一会儿的功夫雨水还是顺着他的头发留了下来，。或许是无暇顾及这些，或许只是想不能把这凉凉的雨水冻伤了身边的两个人，于是就加快了脚步...

打开窗户，迎面的秋风袭来，凉意顿起；伸出手，一滴秋雨落在了掌心，细细端详之，却能像珍珠一样晶莹剔透；端起水杯，喝口热茶，看着窗外细密如织的秋雨，慢慢地由烟云笼罩，天已暗沉了下来，伴随着人们开始缓缓地进入秋眠。



# 金色胡杨

我记忆中最美的景色——大漠胡杨。传说中，她可以“三千年不死，死后三千年不倒，倒后三千年不朽”。在漫长的岁月里，她们从盛夏到寒冬经历着酷暑严寒，却一直傲立着，为荒芜的大漠带来一丝生机。四季的变化在她们身上仿佛是静止的，不喜不悲，绽放着独属于自己的风华。

每到金秋十月，是胡杨最美的季节。不远万里的游客去新疆寻找原始的胡杨柳，一睹她的风采。很多人跟我谈起第一次见到她们的感受，我听到最多的词就是“震撼”，因为再华丽的字眼在她面前也会变成朴实无华的陪衬。十月的大漠，风平浪静，一望无际的沙漠边缘，她们如同金色的海洋，在微风中摇曳身姿。

她们是坚韧的，如同边防战士，肩负着屯垦戍边的使命，面对狂沙，铮铮傲骨，绝不退缩；她们又是纤柔的，像母亲一样，为大漠的子民，撑起头顶的阴凉，留下一片绿洲。金色胡杨，让我如何不想念！

以初见胡杨的感受结语：

听闻了你的美丽  
就妄想揭下面纱下的神秘  
不辞艰辛  
寻寻觅觅  
只为找到魂牵梦萦的你

见证了你的神奇  
才明白世间之景也可以如此壮丽  
心头漫过狂喜  
欢呼着拥抱你  
金色胡杨  
你为这片沙化的土地创造了奇迹

这是一片被遗忘的天堂  
你用披肝沥血的枝桠  
承载了天大的梦想  
做一次最惊艳的飞翔  
纵然掌声寂寥  
纵然前路迢迢  
你绝美的风姿  
天地知晓  
风云亦知晓

(行政部 杜春澎)

# 又是一年桂花香

(行政部 杜春澎)

小时候，印象最深的就是庭院里的两株桂花树。每到金秋时节，满园飘香。

来到郑锅已经一年多了。也不知是从何时开始，渐渐地注意到公司食堂门口的一排桂花树。每次走过，总要观望几眼，看到绿绿的枝干，心中难免掠过失望，不知是否会开花，只有静静等待着她的花期到来。

忽然有一天，如往常一样，和同事走在去食堂的路上。因为下来的晚，只顾着低头看路，忽然听到她说：“咦，哪来的香味？”我忙抬头，徐徐清风就送来了沁人心脾的幽香，我方醒悟，桂花开了。抬眼望去，一朵朵，一束束，她们像约好了一样，开得好不热闹，桂花香儿飘满食堂。甜甜的桂花香让我想起了儿时的时光，不由得心间溢满幸福感。

想起小时候，每到桂花开到最好的时候，和爸爸一起搬着小板凳在院子里采摘些新鲜桂花，晾干封存。每次泡茶时，放上少许，绿茶的清香伴着桂花的甜香，喝起来沁人心脾。工作后，和家人在一起的日子越来越少，每到逢年过节才能和家人享受短暂的团聚，越来越依赖和家人在一起的时光。

无论走到哪里，我一直记着爸爸告诉我的一句话：心所安处是吾乡。虽然不能常常相聚，但在异乡的我，明白家人的思念和关切从未远离。



1、儿子考差了，骂了一顿。我去问儿子：“你学习，为什么要超越爸爸？”儿子说：“下，弱爆了。”我保证以后找我的老婆，把握的。

2、上学一起去宿舍，回宿舍路吱吱的。我问：“好要炸吗？”这声音把吓了一跳，炸了。这声音余悸的，好我扔的炸到我。

3、下午不要脸，他带了一个爷过来，让我一下养条款，半个小时，边喝茶。等他就把一边说：条款你吧，我把合同签

《郑锅投稿》

1、所投内容需积极向上，利于正面宣传。

2、所投稿件经审核筛选，常刊发的，每篇发30元，具阅读价值的，每篇发60元。

3、所投稿件转载时请注明“郑锅股份”字样，非原稿，不另付费。

4、请于每月10日之前将稿件投递到《郑锅股份》编辑部。

5、投递稿件请注明姓名及联系电话，以便刊登稿费发放。