

高校第一课，看看校长们都说了啥

与新生们分享学习、生活和做人感悟 这些“鸡汤”哪个更对你的味

又是一年开学季，湖南各大高校迎来“17级小萌新”。象牙塔的求学时光，什么才是最重要、最美好、最有价值的？今年，在湖南各所大学开学典礼上的“第一课”，“校长大大”们与新生们分享了学习、生活和做人的感悟。也许，你能从这一碗碗“鸡汤”中，寻找到最好的答案。

■记者 黄京 实习生 陈舒仪

人生只有两季：奋斗是旺季，懈怠是淡季

中国工程院院士、中南大学校长 田红旗

人生只有两季，奋斗，就是旺季；懈怠，就是淡季。大学生活刚刚开始，奋斗并非一蹴而就、一劳永逸，唯有终生学习、不断超越自我，才有资格和资本说：不负青春、不负中南、不负祖国。面对责任，请伸出你们的“铁肩膀”，并非什么都是“浮云”；面对

学习，请爆发出你们的“小宇宙”，不要做缺乏自制的“逍遥族”；面对探索，既做坚定给力的“践行者”，又做天马行空的“独行侠”；面对未来，让理想在连接地气中变“踏实”，在不懈努力中更“丰满”。你们已站在新的人生起点，命运掌握在你们自己手里。

大学是可以自己设计拼搏方式的战场

湖南大学校长 段献忠

大学阶段的目标不一样，未来的人生格局就会不一样。他与本科新生畅谈大学生活的目标，以及青年人的实践与成长。大学是梦想起航的地方，是可以自己设计拼搏方式的战场。大学阶段要完成价值塑造、品格养成的任务，

要树立人生事业发展的目标，定好方向、打好基础。年轻人的成长不能单靠书本和课堂学习，要积极投身实践，参加创新创业训练、社团活动、社会调查、到国际组织实习任职等活动，在实践中体悟人生、锤炼品质、开阔视野、茁壮成长。



9月11日，中南大学举行2017级新生开学典礼。记者 黄京 实习生 陈舒仪 摄

希望你们具备担当、开放、自信的特质

湘潭大学校长 周益春

我希望每一个同学都具备担当、开放、自信的特质。担当，就是心中要有抱负、有追求，敢于担责任。开放，就是要有开阔的视野和包容的心态。逆境顺境看胸襟，多一份理解和包容，多一点淡定和从容。自信，就是对自己的选择、付出、能力和未来充满信心。幸运和成功一定会青睐自信的人。

学以成人

中南林业科技大学校长 廖小平

“为学”与“成人”是不可分离的，“为学”是成人的前提和基础，“成人”是“为学”的目标和结果。我提出“五点希望”：希望同学们认真思考自己将把“学”置于何种位置；希望同学们认真思考除了学习知识、提高能力外，如何学“做人”；希望同学们认真思考“为己之学”与“为人之学”究竟有何不同；希望同学们认真思考在获取既有知识的同时，如何加强学习能力和、特别是终生学习能力的锻炼，真正成为具有终生学习能力强的人；希望同学们要尽量拓宽知识面，加强实践能力锻炼，不断提高自身的综合素质，力求向成为全面发展的人这一目标迈进。

相关新闻

中南林科大斥资百万元重奖一线教师

本报9月11日讯 昨日，中南林业科技大学举行教师节庆祝活动，并斥资100万元奖励在教书育人、科研育人、管理育人等方面做出重要贡献的先进集体和优秀个人。

本次表彰坚持面向长期投身本科教学一线的优秀教师和教学管理人员，面向本科教学和教学创新。其中最受瞩目的是“卓越教授”“教学名师”“教学新秀”和“湖南林业师德模范”等4个奖项。其中，“卓越教授”可获得10万元奖金；“教学名师”和“教学新秀”除了可以分别获得3万元、1万元的奖金外，在职称晋升中还能获得优先权。

“卓越教授”的唯一获奖者是谭晓风教授。他是中南林科大培养的第一位博士研究生，也是我国第一位经济林博士，已在经济林学科领域耕耘了整整40个年头。

■记者 黄京 通讯员 邹敏

转型发展谋新篇，科技金融铸辉煌

——浦发银行长沙分行助力岱勒新材成功上市

2017年9月12日，长沙岱勒新材料科技股份有限公司（简称“岱勒新材”）成功登陆深交所，股票代码300700，其上市募集资金全部顺利归集到开立在浦发银行长沙分行科创新材料支行的监管账户，至此与浦发银行长沙分行深度合作的新材料上市企业再添新锐。



作为全国最大的金刚石切割线生产制造商，2016年岱勒新材实现营业收入1.85亿元、实现净利润3930万元。岱勒新材自成立以来就与浦发银行建立了密切的合作关系。公司从与浦发银行长沙分行合作初期年销售不足1000万元的典型小微企业，发展为目前享誉全国的硬质材料切割行业领导者，其自身发展及与浦发合作的各个阶段无不闪耀着金融创新的智慧。岱勒新材的成功上市是浦发银行长沙分行积极探索专业化经营科技金融领域的辉煌见证，是银行业服务实体经济发展的成果典范。

与其他上市企业拥有多家合作银行不同，岱勒新材在上市前仅有浦发银行长沙分行一家合作银行，两者可谓“两小无猜”的合作伙伴。合作之初，浦发银行长沙分行突破传统银行普遍要求强担保和强抵押增信措施的思维束缚，依靠其在新材料领域深度经营的专业能力，适时为岱勒新材提供信用贷款，助力其产品成功打开了市场，岱勒新材迎来了第一个转型发展期。随后岱勒新材凭借产品价格优势，获得了大量国内外优质订单，全面打开了蓝宝石切割领域的市场，同时继续巩固了在硅切割领域的领导地位，成为真正的行业

领导者。在此过程中，浦发银行长沙分行通过创新金融产品服务，一举解决了岱勒新材履约订单所需要的流动资金和产能扩大的项目建设资金，双方也签订并完成了第一个三年规划战略合作协议。

2015年11月，岱勒新材正式上报创业板IPO材料并于2017年7月顺利通过证监会的审核。历时多年的辛勤耕耘，今天的成功上市，生动谱写了一个小微企业成长壮大的奋斗诗篇。

岱勒新材的成功上市仅仅是双方合作的第一个目标。下一阶段，双方将签订第二个三年战略发展协议，借助上市平台，双方将

在市值管理、上下游产业链整合、资本运作、多元化发展等领域展开深入的合作，努力将企业打造成全球领先的硬质材料切割工艺供应商，打造成属于中国的民族工业品牌。

浦发银行长沙分行入湘13年以来，秉承“以客户为中心”的服务理念，已和省内80%以上的知名和重点企业建立了良好的合作关系，累计投放各类信贷资金4000余亿元，服务客户近150万户。近两年以来该行在区域率先探索银行业面向实体经济发展的专业化、特色化经营，已成立2家专业化支行、12家特色化支行。浦发银行长沙分行行长李征表示，“岱勒新材模式”的成功，是浦发银行长沙分行专业化经营改革的成果体现，是多年来在科技金融领域积累与探索的行动体现，是浦发“融资+融智”、“商行+投行”经营思维的创新体现，更是浦发支持实体经济发展的决心体现！

“岱勒新材模式”的成功无疑为商业银行转型经营、积极服务实体经济发展、全力支持中小微企业壮大提供了可借鉴的实例，丰富了银行业创新经营的新思路！

■孔令鸿

合作历程

2012年，浦发银行长沙分行在前期合作了解的基础上，突破传统银行强担保措施的束缚为岱勒新材提供信用贷款，双方正式建立合作关系。金融强势助力公司产品成功打开了市场，迎来了第一个转型发展期。

2014年，在全球光伏行业不景气的情况下，岱勒新材以敏锐的眼光和战略将产品转战蓝宝石行业，迎来了第二个转型发展期。浦发银行再度创新产品和服务，提供资金支持。与此同时双方根据岱勒新材发展战略，签订了第一个三年合作发展协议，规划在三年时间内将岱勒新材打造成上市公司。

2015年，随着光伏行业的持续复苏，良好的经营使岱勒新材产品市场需求量倍增，原有产能已经不能满足市场需求。浦发银行长沙分行继续提供项目融资，帮助公司建成年产12亿米的金刚石切割线生产基地，使公司产品够迅速占领市场，成为真正的行业领导者。

2015年11月，岱勒新材正式上报创业板IPO材料并于2017年7月顺利通过证监会的审核。在双方协作下，第一个三年规划顺利达成。

2016年，作为全国最大的金刚石切割线生产制造商，岱勒新材实现营业收入1.85亿元、实现净利润3930万元。

2017年9月12日，长沙岱勒新材料科技股份有限公司成功登陆深交所挂牌上市，股票代码300700。