

买入万科4.68%股票，成为嘉凯城控股股东，二度举牌廊坊发展 恒大开启A股扫货模式

□记者 张寅

今年以来，恒大在A股市场已经开启买买买模式。而在昨天的二级市场上，恒大概念股横空出世，嘉凯城、宝鹰股份、廊坊发展均以大涨报收，而恒大新晋介入的万科A强势涨停。

恒大成万科第四大股东

8月4日，“恒大买入万科”的传闻经历了从内部人士否认再到公司发布公告确认的狗血剧情。

中国恒大昨日发布公告称，截至8月4日，中国恒大通过其附属公司在市场上收购共约5.16亿股万科A股，占万科已发行股本总额约4.68%，总代价约为91.1亿元，收购成本为17.63元/股。收购按万科A股的市价决定，代价由恒大

的内部资源支付。

目前恒大已成为万科的第四大股东。前三大股东分别为持股25.4%的宝能系、15.24%的华润以及持股7.01%的安邦。

对于收购原因，恒大公告称，“万科为中国最大房地产开发商之一，其财务表现强劲，收购项目为本公司的投资。”

值得一提的是，恒大同时

表示，出售万科A股的卖方及其最终实益拥有人是独立于恒大及其关联人士的第三方。

根据昨日交易所盘后公布的万科A交易龙虎榜显示，广州地区的三家营业部累计买入22.03亿元万科A，第一创业广州猎德大道买入9.21亿元居首。卖出方面，两家机构合计卖出2.8亿元。分析人士称，这三家广州本地券商营业部，有可能为恒大买入席位。

恒大开启买买买模式

事实上，近期恒大频频举牌A股上市房企，其中包括嘉凯城和廊坊发展。

今年4月24日，恒大宣布以36.09亿元的对价，协议受让嘉凯城集团52.78%的股份，成为嘉凯城的控股股东。嘉凯城股价一路飙升，半年涨幅超100%。

此外，恒大地产宣布二度举牌的廊坊发展亦出现了连续拉板行情。8月1日廊坊发展公告称，恒大地产集团于2016年7月27日至2016年7月29日通过上交所集中竞价交易系统，增持公司1898.9万

股，占公司总股本的4.995%。此次权益变动后，恒大地产集团持有廊坊发展3801.7万股，占廊坊发展总股本的10%。受此消息影响，廊坊发展近期股价持续走高，涨幅近50%。

针对近期频频举牌举动，恒大表示，协议收购嘉凯城可丰富恒大地产的土地储备资源，进一步增加一二线城市项目数量占比，同时恒大集团将拥有境内资本市场A股上市平台。举牌廊坊发展是源于对该公司未来业务前景看好。

值得一提的是，在恒大地产的A股扫货大军中，恒大人寿亦成为其中的主力队员。今年一季度，恒大人寿重仓了宝鹰股份、腾达建设、粤宏远A、金科股份、金螳螂等地产链条个股，期末进入前十大流通股东的重仓个股共计9只。

截至今年一季度末，对上述重仓股恒大人寿合计持股市值达18.5487亿元。

而最新披露的半年报也表明，迄今，恒大人寿还出现在智光电气、平高电气的前十大流通股东名单中。

■宁波银行专栏

努力到无能为力，拼搏到感动自己

七年前，当她成为宁波银行一员时，只是一名普通的外地女孩。七年过后，她已从客户经理成长为宁波地区一级支行部门负责人，完成事业与精神的双重蜕变——本期宁波银行专栏讲述的是四明支行个人银行部罗靓副经理在宁波银行的成长历程。

我想分享一句励志的话：“努力到无能为力，拼搏到感动自己。”我想，作为宁波银行人，我们需要有这样的工作精神和生活态度。

2008年，我和所有职场新人一样，怀揣着梦想走出校园，进入了宁波银行。刚开始工作的两年是打基础阶段，我始终坚持“5+2”、“白加黑”的工作节奏，无论酷暑寒冬都在外营销客户，跑市场，驻超市，哪儿有潜在客户，我就去哪儿。印象最深的是，我的努力感动了一位建材市场负责人，在那个炎热的夏天，他组织市场40多家优质商户集中开会，不仅让我一起参加，还领着我去各家商铺一一转介，帮助我批量开卡35张。

2011年，我转岗成为业务经理。新上岗的第一个月，我组织专场活动，以最快的速度熟悉客户；两个月内，我详细了解了手头上的800户客户，根据客户的喜好安排各项活动；遇到极端天气时，我会拿起电话给一些空巢老人送去问候。工作之余，我紧紧抓住总行的每次培训机会，不断完善技能，学以致用。

2013年，我已是惠财经理，学会了资

源整合，以更加沉着的心态修炼自己。在一次客户拜访时，得知客户正在为一件事发愁，为此我专门分析关于此事的相关政策，与业务专管部门多次沟通，寻找突破口，最终帮助客户圆满解决了难题。这让客户体验到，银企合作不仅仅是资金层面，而且还有银行的专业，以及我们宁波银行人的热心、诚心、责任心。我想，这是我们的价值，也是客户选择我的理由。

经过不断的历练，我也在快速成长。2015年，我成为宁波银行宁波地区二级支行南苑支行副行长。一年里，我和团队共同进步，一起拼搏，在各项竞赛中名列前茅，而且管理能力和员工的能力提升中得到突破。

如今，回顾过去每个工作过的岗位，我都是用深情和汗水书写激昂的青春，用努力和执着伴随宁波银行的成长。我已深深地爱上这个家，爱上我们的客户。我由衷地感谢，宁波银行对我的培养与信任，为我提供了一个施展才华、展现自我的舞台。我感谢自己能拥有对工作和事业的不懈追求与努力；我感谢我的导师孜孜不倦的教导和鼓励；我感谢一起并肩作战的同事，我们为了共同的目标携手并进；我还要感谢客户，正是客户一如既往的支持，才成就了今天的我。



宁波银行



记者带您乡村游 | 看乡村节庆

东钱湖农村文化礼堂 拉近人与人之间距离

本报讯（记者 张小飞 讯员 祁珊）“奶奶，你看我剪的大鲤鱼和小白兔像不像？”8月2日，东钱湖高钱村的文化礼堂里，年仅9岁的钱俊向两位70岁的非遗传承人高定娥和郑友娣展示刚刚学会的剪纸。

钱俊一直对剪纸有着浓厚的兴趣，听说村里文化礼堂有免费的剪纸技艺培训，便同小伙伴一起报名参加了。高钱村文化礼堂负责人史娇君表示：“开展剪纸培训，既能丰富学生的暑期生活，也能让剪纸这一民间传统文化得到普及、发展和传承。”

据悉，为了守护人文资源和乡风村貌，2013年4月起，东钱湖旅游度假区就开始启动农村文化礼堂建设。如今，已建有高钱、下水西村、韩岭、绿野四个村文化礼堂。今年还将新建洋山、城杨两个村级文化礼堂。

如今，每个文化礼堂天天开堂门，月月有活动，季季有比赛，年度有评选。丰富的活动设置，将欢笑和正能量传递给村民和游客，拉近了

人与人之间的距离。真正体现了文化礼堂作为“文化地标、精神家园”的价值所在。

泛舟东钱湖上，倾心于范蠡、西施的动人故事；“一门三宰相、四世两封王”的辉煌历史，讲述着南宋的前世今生；还有王安石庙、十八裴君庙、岳鄂王庙……东钱湖有着绝佳的旅游资源、深厚的文化底蕴，以及丰富的乡风民俗。

今年春节后，绿野村请下应甬剧团、市文联和歌乐文化公司联合演出；韩岭村与“王升大”博物馆开展“文化结亲”，就传统糕点制作方式进行交流；高钱村结合自身特点，通过声画高科技的手段来展示历史典故；而下水西村则将史氏“八行堂”打造成史氏文化研究会的基地。

在做好“送文化”同时，文化礼堂也积极引导“种文化”，鼓励村民自编自导文艺演出。今年，高钱村村歌和韩岭村村歌已经制作完成，并在文化礼堂内演出。6月，韩岭村民自编自导的年代旗袍秀在文化礼堂内举行，把关爱和服务送到广大妇女身边。

“中物大宗”将有“宁波数据”

本报讯（记者 崔凌琳 通讯员 陈瑾）作为中国物流与采购联合会建设的重点项目，“中国大宗商品实时行情信息发布平台”（以下简称“中物大宗”）上月正式上线。宁波大宗商品交易所被列入最具代表性的交易市场之一，成为该行情信息发布平台的共建单位，相关实时交易行情也已顺利发布。

“中物大宗”的正式上线，将有效提升我国大宗商品话语权以及各类信息资源的共享和利用效率，促进传统产业、传统商贸流通企业和商品交易市场转型升级。

据了解，宁波大宗商品交易所是由宁波市人民政府批准，旨在进一步发挥宁波的区位、港口、资源、市场和开放优势，提升宁波大宗商品的交易服务的能级和现代服务业水平。

成立四年多，甬商所不仅稳抓自身规则体系建设，在参照国内规范的商品交易所的制度体系，结合自身特点，制订发布了《现货递延交易规则》《现货递延交易风险控制制度》《现货递延交易交收制度》等10余项交易规则、结算办法、风控制度、交收制度和50余项细则，形成了一套完整的规则体系；而且作为国家电子商务试点单位和电子商务交易技术国家工程实验室，甬商所以“市场需求”为导向，持续优化服务功能，依托在服务实体经济上的研发优势，在交收机制和供应链金融上不断创新，架起了期货与现货间、

银行与企业间的两座桥梁。据悉，甬商所开启了首开全国期现仓单转换试点；而基于资金第三方存管、交易结算、物流监控的三位一体供应链金融服务体系，交易所亦实现了“互联网+商品+金融”的完美融合。在服务渠道建设上，甬商所采用区域服务商的渠道发展模式，构建起以长三角为中心、遍布全国的市场服务体系，截至2016年7月底，甬商所已有区域服务商近200家。

随着“互联网+”“供给侧改革”“中国制造2025”成为大宗商品行业改革的新方向，甬商所先后推出了工艺白银定制、水貂皮衣定制、牛蓝湿革沙发置换等多项个性化交收业务，不仅打造出了“标准化交易+个性化交收”的新模式，在交易上，通过标准化现货合同，提升交易的活跃程度和市场的流动性，帮助企业快速达成交易，形成具有影响力大宗商品现货公允价格。在交收上，通过增设设计、精加工制作等附加值服务，也为个人客户营造了更好的消费体验，满足了不同客户的个性化需求。

据了解，宁波大宗商品交易所是由宁波市人民政府批准，旨在进一步发挥宁波的区位、港口、资源、市场和开放优势，提升宁波大宗商品的交易服务的能级和现代服务业水平。

成立四年多，甬商所不仅稳抓自身规则体系建设，在参照国内规范的商品交易所的制度体系，结合自身特点，制订发布了《现货递延交易规则》《现货递延交易风险控制制度》《现货递延交易交收制度》等10余项交易规则、结算办法、风控制度、交收制度和50余项细则，形成了一套完整的规则体系；而且作为国家电子商务试点单位和电子商务交易技术国家工程实验室，甬商所以“市场需求”为导向，持续优化服务功能，依托在服务实体经济上的研发优势，在交收机制和供应链金融上不断创新，架起了期货与现货间、

银行与企业间的两座桥梁。据悉，甬商所开启了首开全国期现仓单转换试点；而基于资金第三方存管、交易结算、物流监控的三位一体供应链金融服务体系，交易所亦实现了“互联网+商品+金融”的完美融合。在服务渠道建设上，甬商所采用区域服务商的渠道发展模式，构建起以长三角为中心、遍布全国的市场服务体系，截至2016年7月底，甬商所已有区域服务商近200家。