



契税补贴50% 优化入学模式

长沙望城区发布楼市新政

本报记者牛蕊 长沙报道

7月17日,长沙市望城区印发《望城区持续促进房地产市场平稳健康发展的若干措施》(以下简称《措施》),从实施购房契税补贴、推行“即征即奖”优惠活动、对多子女家庭购房补贴、持续发放人才购房补贴、鼓励“以旧换新”等十二个方面来推动房地产市场平稳健康发展。

给予多孩家庭购房补贴5万元/套

《措施》明确,在2025年4月1日至2026年6月30日期间购买望城区新建商品房住宅,且买卖合同网签时间以及契税、维修资金缴交时间均在此时间段的购房者,按所交契税的50%发放补贴。如享受该补贴后退房,须退还补贴后方可办理退房手续。

在2025年3月1日至2026年6月30日期间望城区拆迁群众在望城区购买新建商品房住宅网签合同面积为90平方米以下(含90平方米)、90平方米至144平方米(含144平方米)、144平方米以上的,由区人民政府每套分

别奖励1万元、1.5万元、2万元。对于购买望城区河东片区新建商品房住宅的拆迁群众,在以上奖励标准的基础上每套再增加1万元奖励。鼓励楼盘配套出台优惠奖励措施。

针对多子女家庭,《措施》规定,在2025年4月1日至2026年6月30日期间对于合法生育二孩、三孩及以上子女未成年家庭在望城区购买新建商品房住宅的,且买卖合同网签时间以及契税、维修资金缴交时间均在此时间段的购房者,给予二孩家庭购房补贴3万元/套,多孩家庭购房补贴5万元/套。

在规定区域内买房,可入读师大附中新校区初中部等学校

望城区还将持续发放人才购房补贴。对区认定的长沙市A、B、C、D类高层次人才、E类骨干“双团博士”人才、根据2023年教育(卫健)引才实施办法引进的教育(卫健)人才,在望城区首次购买商品住宅并符合相关条件的,且完成合同网签以及契税、维修资金缴交的购房者,一次性给予10万元购房补贴。

就“以旧换新”来看,根据《措施》,对望城区家庭或个人在2025年7月14日至2026年7月13日期间出售自有住宅,并于一年内再在望城区重新购买新建商品房住宅,且完成网签合同备案的,按新房交易总价的1%给予购房补贴,单套补贴金额最高不超过3万元。

望城区还将优化购房入学模式。优化全区富余学位使用模式,避免优质教育资源闲置,促进全区房地产健康发展。凡在望城区购买新建商品房住宅并完成买卖合同网签备案及契税缴纳的购房者,在有学位富余的前提下,支持购房者子女排队入学。在2024年10月1日至2026年6月30日期间在海归小镇核心区(即潇湘北路、环湖路、喻家湾路、新港北路、金星北路、知贤路合围区)购买新建商品房住宅的购房者,支持其子女6年内(在湖南师大附中新校区初中部(新建)或长沙市一中大泽湖学校(新建)灵活选择学位富余学校入学;在丁字湾片区内(即芙蓉北路、岳寺路、丁字湾路、腾飞路、金云路、石乡路、湘江大道景观道合围区)购买新建商品房住宅的购房者,6年内支持其子女在雅礼丁江或长沙市一中大泽湖(新建)学校灵活选择学位富余学校入学。

置,促进全区房地产健康发展。凡在望城区购买新建商品房住宅并完成买卖合同网签备案及契税缴纳的购房者,在有学位富余的前提下,支持购房者子女排队入学。在2024年10月1日至2026年6月30日期间在海归小镇核心区(即潇湘北路、环湖路、喻家湾路、新港北路、金星北路、知贤路合围区)购买新建商品房住宅的购房者,支持其子女6年内(在湖南师大附中新校区初中部(新建)或长沙市一中大泽湖学校(新建)灵活选择学位富余学校入学;在丁字湾片区内(即芙蓉北路、岳寺路、丁字湾路、腾飞路、金云路、石乡路、湘江大道景观道合围区)购买新建商品房住宅的购房者,6年内支持其子女在雅礼丁江或长沙市一中大泽湖(新建)学校灵活选择学位富余学校入学。



位于长沙望城区的铜官窑。图/铜官窑国风乐园微信公众号

调整超豪华小汽车消费税政策

本报综合 财政部、税务总局17日发布《关于调整超豪华小汽车消费税政策的公告》。

《财政部 国家税务总局关于对超豪华小汽车加征消费税有关事项的通知》(财税〔2016〕129号)第一条中超豪华小汽车征收范围调整为“每辆零售价格90万元(不含增值税)及以上的各种动力类型(含纯电动、燃料电池等动力类型)的乘用车和中轻型商用车”。《财政部 国家税务总局关于调整小汽车进口环节消费税的通知》(财关税〔2016〕63号)规定的超豪华小汽车进口环节消费税的征收范围相应调整。

对纯电动、燃料电池等没有气缸容量(排气量)的超豪华小汽车仅在零售环节征收消费税。

对纳税人销售二手超豪华小汽车,不征收消费税。本公告所称二手车,是指从办理完注册登记手续至达到国家强制报废标准之前进行交易并转移所有权的车辆。

上述规定自2025年7月20日起执行。

《财政部 国家税务总局关于对超豪华小汽车加征消费税有关事项的通知》(财税〔2016〕129号)第三条中的零售环节销售额,是指纳税人向购买方收取的与购车行为相关的全部价款和价外费用,包括精品、配饰和服务等名义收取的价款。

首批10只科创债ETF上市

据上海证券报 7月17日,首批10只科创债ETF集中上市。从上市首日成交情况看,成交额合计超过800亿元,其中鹏华科创债ETF成交额高达184亿元,嘉实科创债ETF、富国科创债ETF成交额也均在百亿元以上。

7月11日,首批10只科创债ETF集中成立,发行规模合计达289.88亿元。其中,博时基金、富国基金旗下科创债ETF认购资金均超过募集规模上限30亿元,启动比例配售。此外,鹏华基金、南方基金、华夏基金、嘉实基金、招商基金、广发基金旗下科创债ETF发行规模也均超过29亿元。

7月17日,首批科创债ETF集中上市。从上市首日成交情况看,首批科创债ETF成交额合计达到809亿元。其中,鹏华科创债ETF成交额为184亿元,嘉实科创债ETF成交额为157亿元,富国科创债ETF成交额为119亿元。此外,华夏科创债ETF、招商科创债ETF、南方科创债ETF成交额都在50亿元以上。

中国新能源汽车出口强劲增长

据央视 近年来,中国新能源汽车“出海潮”不断升温,出口持续保持增长。今年1至6月,新能源汽车出口增长迅速,达到106万辆,同比增长75.2%。从整车技术,到供应链协同;从品牌全球化,到本地化服务,中国新能源汽车正以“智能+产业”的模式扬帆出海,这条“智能汽车链”也正成为中国制造全球竞争力的一张崭新名片。

今年前5个月,中国新能源汽车在欧洲市场的份额已突破5%,一些中国品牌的销量同比增长超过三倍。

德国汽车零部件供应商采埃孚集团董事彼得·霍得曼说:“中国品牌的市场优势首先在于整车内部设计和车联网功能,其次就是L2+和L3级别的智能驾驶辅助功能在中国市场已经实际应用了。整体来说,中国汽车在欧洲展现出了非常出色的性价比。”

近年来,越来越多中国车企正以品牌全球化运营本地化的策略,加快在欧洲市场落地。德国知名汽车专业媒体《AI汽车制造业》主编克劳斯·彼得·科特表示,总体而言,可以明显感觉到中国企业正在通过创新强势崛起,他们不再只追求低价,而是将更多创新技术融入汽车。

乐凯彩色胶卷重返市场

据新华社电 17日上午10点,停产13年的乐凯彩色胶卷在第26届上海国际摄影器材和数码影像展览会上正式发售,承载几代人记忆的经典产品将重返市场。其测试装日前已在河北保定乐凯胶片股份有限公司生产车间复产下线。

此次发售的是乐凯C200彩色胶卷,延续经典的红盒白标设计,每卷36张,定位经济实惠的入门级产品,展会现场售价每卷52元,两卷99元。记者了解到,重返胶卷市场是企业关注到“Z世代”消费群体对摄影胶片颗粒感的需求回归,以及胶卷摄影多元化的成像效果,契合当下消费者对差异化表达、“拆盲盒”式创作体验的追求。

在乐凯展台旁,摄影爱好者方宏婧难掩激动:“最初学摄影用的就是乐凯彩色胶卷,没想到时隔多年能再次见到它。”作为国产彩色胶卷开拓者,乐凯曾17年走完国际行业巨头几十年的技术路程,其产品成为不少国人的摄影心头好,是当时国内唯一可与柯达、富士竞争的世界三大彩卷制造商之一。2012年,受市场萎缩及关键化学品依赖进口带来的成本压力影响,乐凯彩色胶卷停产。

“这次发售的彩色胶卷是乐凯技术突破后的全新出发。”乐凯胶片股份有限公司副总经理陈焱介绍,乐凯胶片与有关高校通过18个月的联合技术攻关,让新的乐凯C200彩色胶卷不仅实现化学品材料国产化,更在纳米涂层、环保显影等关键技术性能上取得突破。

如今的乐凯,已转型绿色印刷材料、数字医疗材料等新材料领域。据悉,此次乐凯同步推出的还有一次性相机及可重复使用相机等配套产品,后续将根据市场反馈考虑拓展中高端系列产品。

美团王莆中谈“外卖大战”：被迫参与，望行业回归理性

本报记者李轩子 长沙报道

当前外卖行业战火正酣,各大互联网巨头纷纷入局厮杀。在这场混战中,美团核心本地商业CEO王莆中于7月16日首次在媒体的专访中发声。

“我们不想卷,我觉得这样卷没意义。”面对愈演愈烈的市场争夺,王莆中直指行业痛点,多次提及当前单量存在泡沫泛滥的现象,并呼吁回归理性,“卷没意义,对行业是伤害”。

“美团不想卷,但不能不反击”

在回应中,王莆中着重阐述了两点核心立场:第一,美团不愿参与且一直反对行业内卷,但不得不反击;第二,外卖大战催生了大量泡沫,他呼吁社会各界对此进行反思。

谈及美团被迫卷入竞争,王莆中用三个词概括:被动应战、出于自保、奉陪到底。他解释称:“当对手以非理性方式冲击你时,你只能被迫反击。如果我们不守自己的主营业务,连向AI转型的机会都会丧失。”

在他看来,美团不想卷入无意义的价格战,但为了自保不得不反击。他指出,竞争对手希望通过高额补贴快速抢占市场份额,但这种策略不可持续。

王莆中指出,当前即时零售行业的“绝大多数订单是泡沫”,比如“1块钱买12瓶水”、“1分钱买纸巾”、“16元减16元”的“0减券”,这些带来的行业价值微乎其微,“订单只是个数字”。

作为一家有着1450万活跃商户,日均连接336万骑手的大平台,这几年美团面对的争议也持续增加。王莆中在访谈中回应了这些舆论关切。关于行业生态建设,他表示:“这几年我们一直在开各种恳谈会,骑手、商户,都有。我和同事也会定期去跑单、送外卖。我们什么地方做得不好,哪些是可以赶紧改的,都会迅速去改进。”

外界如何看待和理解美团,这也是王莆中认为今天的美团需要再次思考的问题。他指出:“需要把一个利益链条很长、模型复

杂而且不太赚钱的业务模型跟外界讲明白、讲清楚,包括对政府、公众、骑手、商户、员工。公司整体沟通的能力要增强,不能自说自话。”

非理性商战之下没有赢家

王莆中直言:“再激烈的商战,若不能推动进步,甚至违背商业逻辑,最终将没有赢家。”他透露,美团已在行业内就反对内卷问题呼吁了四个月。

王莆中认为,外卖模式确实存在利薄的特点,每一单的利润额一块多钱,这导致外卖网络上的几方利益——商户、骑手、平台、用户,四方需要找到一个巧妙的平衡点,大家才能互相满意。

他具体指出,从正餐到饮品,长期建立的价格认知正被补贴破坏,随之而来的问题是:补贴结束后,消费者的价格认知还能恢复吗?同时,对多数正餐品牌而言,外卖补贴大战扰乱了堂食的正常经营秩序。

回到当下的行业竞争,王莆中认为,这场外卖大战泡沫史无前例地多,呼吁社会各界能够一起讨论和反思,这种冲击到底对社会有没有正面影响,对整个产业持续发展有没有意义?“我相信,现在的环境,肯定是不支持这种非理性战争的。”

当前,在不少人看来,巨头参战意味着看好即时零售的未来。王莆中说:“我们是做零售的,虽非最快,但一定是最坚定的。(这场大战)让我对人类的不理性有了更深认识。”

他同时重申了对即时零售前景的看法:“我公开说过,假设三年后美团闪电仓达到10万个,每仓日均几百单,规模也有限。这大约是个万亿市场,而电商是二十万亿,社会零售总额超五十万亿,即时零售仅占约2%。我从未宣称它是万亿市场,他们在焦虑什么?我认为即时零售本质上是一种生活方式,而美团闪购实则是披着即时零售外衣的供应链改造项目。我们正致力于提升从品牌到终端的流通效率,节省下来的时间成本和流通成本最终将回馈给品牌。”

兴业银行长沙分行“一元嗦粉”点燃星城烟火气

本报记者李鑫智 长沙报道

7月12日,徐先生在社区的小面馆吃早餐,用上兴业银行长沙分行“一元嗦粉”活动的优惠券,往常8元的米粉优惠后只付了一元钱。收银台前,几位身着整洁衬衫的银行员工正熟练地指导顾客核销“一元嗦粉”优惠券、解答手机支付问题。这个夏天,兴业银行长沙分行的员工们纷纷走出网点,深入街头巷尾的粉店,成为连接金融惠民政策与市井烟火气的特殊“店小二”。

金融人融入烟火一线

在数字化浪潮下,银行员工早已不是单一角色。兴业银行长沙分行的工作人员说:“现在我们正努力成为‘六边形战士’,懂金融、懂科技、懂风控,更要懂市场、懂客户、懂服务。这次‘一元嗦粉’活动,就是一次综合能力的实战练兵训练。”

活动前的密集培训涵盖了金融政策解读、App操作指导、餐饮服务礼仪等。“我们要确保顾客抢券顺利、核销便捷,也要帮店家解决可能遇到的支付技术问题,甚至为其分担客流压力。”这是银行员工适应新金融生态,提升综合服务能力的缩影。他们活跃在烟火气最浓的消费一线,成为政策落地的“最后一公里”推动者。

选择米粉作为活动载体,兴业银行长沙分行看中的是其无可替代的“长沙基因”与广泛的群众基础。“米粉是长沙人日常生活的‘刚需’,承载着最浓厚的城市烟火气。‘促消费’不是空话,而是要找到最能触达市民、激活小微商户经济的切入点。”该行相关负责人表示。

活动覆盖从非遗手工粉“刘长和”到社



区夫妻店的300余家粉馆,通过“一元引流+6.6折日常优惠”的组合拳,构建起覆盖长株潭城市群的消费网络。

金融“活水”滋养小店经济

对于众多参与活动的粉店而言,这不仅是引流手段,更是一份来自金融机构的“撑腰”。“现在小店经营压力不小,银行能主动联合我们做活动,减免各种费用,还派人来帮忙,感觉很暖心。”雨花区一家社区粉面店老板感慨道,活动带来了实实在在的新客流。

“这不仅仅是一次促销活动,”兴业银行长沙分行相关负责人强调,“更是我们探索金融如何更接地气、更有温度地服务地方经济、服务市民生活的一次实践。员工们的‘多面手’能力得到锻炼,小微商户得到支持,市民获得实惠,城市的烟火气更旺了——这才是我们追求的‘多赢’。”

即日起至8月31日,兴业银行长沙分行借记卡、信用卡持卡人可在兴业生活App上领取优惠券,在长沙百余家合作的粉面店享受“周六一元起,平日6.6折起”优惠。