



美国6月CPI再度“爆表” 联储会主席“鸽”声依旧

美国6月通胀数据再度“爆表”，推升美债收益率和美元指数至近期高位。对此，联储会主席鲍威尔14日称，未来如果通胀持续超过目标水平，将适时调整货币政策。在受访人士看来，考虑到推高CPI（居民消费价格指数）涨幅的多是短期因素，通胀高企可能是暂时现象，联储会仍在等待更多政策调整信号。

6月CPI环比涨幅创13年新高
综合雅虎财经、《上海证券报》报道，劳工部13日发布数据显示，美国6月CPI环比上升0.9个百分点，创下2008年6月以来最

大环比上涨幅度，同比激增5.4%。同期，剔除食品和能源的核心CPI同比涨幅达4.5%，是1991年11月以来最大同比涨幅。

供应链尚未完全复苏及市场需求快速上升是加剧6月通胀压力的主要推手。从具体行业来看，由于芯片供应短缺削弱新车产量，二手车和卡车价格6月环比上涨10.5%，为有史以来最大的环比月度涨幅。劳工部方面称，二手车价格占6月CPI涨幅的近三分之一。

消费者也在为食品、旅游等付出更多成本。6月食品价格环

比上涨0.8%，能源价格环比上涨了1.5%。夏季到来催生了更多消费需求，酒店住宿、汽车租赁、服装和机票等类别价格也出现明显回升。

同6月一样，5月份CPI涨幅同样巨大。劳工部6月10日公布的数据显示，经季节性调整后，5月CPI同比增长5%，创2008年8月以来最大同比增幅。

将在一段时间内允许长期通胀达到或超过2%

鲍威尔14日在众议院金融服务委员会就半年度货币政策报告做证词陈述时称，受暂时性因素影响，通胀数据已经明显上升且可能会持续几个月后才有所缓和，联储会将在一段时间内允许长期通胀达到或超过2%的政策目标。如果未来通胀持续超过目标水平，将适时调整货币政策。

鲍威尔强调，联储会将保持当前购债规模为经济提供支持，

直到促进就业和稳定物价两个目标都取得实质性进展。

通胀数据公布后，市场对联储会或将缩减购债规模的预期升温，当日10年期美债收益率站上1.4%关口，创下近一周新高，美元指数也走强至近3个月高位。

越来越多的数据表明，通胀正在上升且超出了市场预期。富国银行企业和投资银行高级经济学家萨拉·豪斯称，大多数联储会官员已经注意到通胀上升趋势，但他们仍在等待更多关于通胀和劳动力市场的信息，再准备采取行动。

“未来几个月食品价格上涨将是通胀上升的主要驱动力所在，并将抵消汽车和旅游服务部门通胀放缓的影响。叠加过去几个月工资的快速上升，短期通胀将处于高位。”豪斯说。

联储会将被迫改变政策
通胀日渐升温，鲍威尔“鸽”

声依旧（指继续宽松货币政策）。对此，贝莱德(BlackRock Inc) CEO拉里·芬克(Larry Fink)14日表示，他不认为通胀的上升是暂时的，联储会将不得不对更高的通胀数据做出反应。

芬克在接受采访时说：“我不是在说会发生1970年那样的通胀，我只是认为我们的通胀率将超过2%……可能接近3.5%-4.0%。”

“这是否意味着美联储将不得不改变政策？我认为就是这样，”芬克说。价格的快速上涨让投资者怀疑，随着经济从疫情造成的阴云中走出来，通胀是否可能很快见顶，或者是否会继续上升。

芬克表示，联储会将利率提高50或100个基点不会“那么糟糕或扰乱股市”。他说：“与他们现在认识到通胀可能略高于目标相比，更重要的是他们如何实施（政策）改变。”

花8亿美元上太空被批浪费 维珍银河创始人布兰森霸气回应

对近日花8亿美元上太空被批浪费一事，维珍银河创始人、71岁英国亿万富翁理查德·布兰森(Richard Branson)14日回应称，他同意这一说法，但拥有财富的人也应该创造新的产业。

富人也应该用钱创造新产业
路透社报道，本月12日，布兰森在维珍银河的宇宙飞船上完成了他的第一次太空飞行。这也使得布兰森比竞争对手亚马逊公司(Amazon)创办人贝索斯(Jeff Bezos)早一步上太空。同为亿万

富豪的贝索斯此前表示，他将于7月20日搭上自己的蓝源公司(Blue Origin)宇宙飞船前往太空。

虽然布兰森在太空旅行上走在了贝索斯的前面，但一些批评者认为，他为实现这一目标前后总共花掉了8.41亿美元，而这笔钱本可以被更好地用在地球上更紧迫的问题上。

针对外界的批评，布兰森14日在接受采访时表示：“我百分之百同意，那些拥有财富的人应该

将他们大部分的钱、90%甚至更多的钱用来解决这些问题。但我们也应该创造新的产业，可以创造800名工程师和科学家，他们可以创造奇妙的东西，让太空触手可及，而花费的环境成本只是过去的一小部分。”

马斯克已预订维珍银河宇宙飞船机票

公开资料显示，身价70亿美元的布兰森是维珍银河最大股东，截至去年年底持有该公司的约24%股份。

布兰森与电动汽车制造商特斯拉CEO埃隆·马斯克的关系良好，在开发太空的问题上，两人也抱有相似的想法。

马斯克曾说：“我认为人类成为一个太空文明和多星球物种是很重要的。而在火星上建造一座城市将需要大量的资源。”“我希望能为打造火星城市做尽可能多的贡献，而这意味着需要大量资金。”

在接受英国《星期日泰晤士报》采访时，布兰森证实，SpaceX的

创始人埃隆·马斯克已预订了维珍银河的宇宙飞船机票。他进一步补充说，“埃隆是我的朋友，也许有一天我会乘坐他的飞船上天”。

出发前，布兰森还在社交媒体上晒出和马斯克的合影，并感慨“和朋友一起开始新的一天真是太好了”。布兰森说，“感觉很好，很兴奋，感觉准备好了。”

据了解，维珍银河的宇宙飞船可在零重力环境下最多待四分钟，每个座位需要25万美元，而预订费用为1万美元。

阿里与腾讯要“牵手”？

传双方正考虑互相开放生态系统

14日，有报道称，中国互联网两大巨头阿里巴巴、腾讯正在考虑互相开放生态系统。对此，有分析人士表示，阿里巴巴与腾讯互相开放生态，或许是出于反垄断监管的考量，也或许出于商业生态合作的考虑。

阿里、腾讯正在尝试性地探索如何深入合作

综合路透社、深圳《证券时报》旗下微信号“券商中国”报道，有消息人士14日称，阿里巴巴和腾讯考虑互相开放生态系统，阿里巴巴的初步举措可能包括将微信支付引入淘宝和天猫；而腾讯可能将允许阿里巴巴的电商信息在微信分享，或者允许微信用户通过小程序使用阿里巴巴的一些服务。

有观点称，这将对中国的消费者互联网产生重大影响，此前因系统的相对封闭，中国的消费者互联网往往因二者的竞争关系分立为两大阵营，比如用户不能在淘宝中使用微信支付等。

据知情人士透露，现在两家公司正在分别制定放松限制的计划。放松限制后消费者将拥有更便捷的体验，对阿里巴巴和腾讯而言，此举可能激发更多的竞争，但同时因为生态互通，双方也会更了解彼此。

今年3月，有知情人士曾爆料，淘宝方面拟开通特价版微信小程序，该小程序目前还未上线，后续推出后将支持微信支付。更早之前，阿里旗下的淘宝

特价版曾在春节前夕登陆过微信小程序，当时的名称为“捡值了”，但上线不久后，便被暂停了服务。

可以看出，两家巨头正在尝试性地探索如何深入合作。有分析人士指出，如果阿里巴巴与腾讯真的坦诚地互相开放生态，未来或许能够看到，在淘宝购物可以用微信支付；在微信聊天框中分享淘宝等阿里系产品的链接、可以在微信参与双十一狂欢购物节、腾讯广告资源对阿里旗下产品全面开放……

双方已“厮杀”多年 合作难度恐不小

单纯从用户体验的角度来看，两家巨头能够达成合作，互相开放生态，对用户无疑是好消息，但从商业的角度来看，两家巨头的合作难度不可谓不小。

那么，这两家万亿级互联网巨头真的能放下往日恩恩怨怨，“握手言和”，“你好，我好，大家好”？阿里巴巴、腾讯，几乎是所有中国互联网企业都无法绕过去的两座大山。

微信、微博、拼多多、美团和天猫几乎是国民打开率最高的APP，其中微信、拼多多、美团隶属腾讯系，而天猫、微博为阿里巴巴系。

阿里巴巴依靠最初的淘宝，逐步扩展到天猫、阿里巴巴、速卖通等电商平台，并通过一系列的收购和投资，在电商、支付、社交、外卖等领域都占据了很大的份额，在中国国内互联网占据了非

常强大的话语权。

2013年，腾讯靠着QQ起家，后因内部竞争诞生出微信，而后又推出微信支付，也通过一系列的收购和投资，让其产生高达10亿的高粘性庞大用户流量，在社交、支付、数字娱乐领域都是当之无愧的巨头。

从市值的体量对比，截至7月14日，阿里巴巴的总市值为5680亿美元（约合人民币3.67万亿元），腾讯的总市值亦高达5340亿港元（约合人民币4.44万亿元）。

体量如此之大的互联网巨头，且大部分核心业务都在中国内地，因此腾讯、阿里巴巴的业务早已深度一致，竞争不可避免。

二者的正面交锋始于2013年，淘宝率先发难，掐断了微信的访问，表示微信不安全，存在很大安全隐患，很多用户误入钓鱼链接，导致支付账号和密码被套取等问题。随后，微信也立马反击，将导向淘宝网站流量渠道全部关闭，并且提示用户该地址已被屏蔽。阿里系与腾讯系的相互封杀一直持续到现在。

反垄断力度加强 两巨头若合作是多赢

巨头互掐、中小企业“躺枪”正在成为常态，巨头为了竞争，抢夺资源，甚至强制中小商家“二选一”，一旦违反规则，中小商家便会被“拉黑”，而这显然是与当前的监管相悖。

2020年11月10日，中国国家



市场监督管理总局发布《关于平台经济领域的反垄断指南(征求意见稿)》，对不公平价格行为、限定交易、大数据杀熟、不合理搭售等情况进行了明确界定，重点强调禁止利用市场支配地位、打压竞争者、阻碍创新、损害消费者利益等。

今年以来，阿里巴巴、腾讯、字节跳动等互联网巨头都已受到了处罚，反垄断监管力度空前，官方反垄断治理的决心非常坚定。

今年7月13日，在2021中国互联网大会“创新和知识产权发展论坛”上，阿里巴巴、腾讯、字节跳动、华为等33家互联网企业成为首批签署《互联网平台经营者反垄断自律公约》的企业。

在反垄断的监管大棒之下，阿里巴巴与腾讯互相开放生态的考量，也就不难理解了。

其实，抛开监管的考量，单纯商业的角度思考，在越来越激烈的竞争压力下，阿里、腾讯也有很大的可能会站在同一阵线上，积极的合作才能互利互惠实现双

赢。

对于腾讯而言，与阿里合作，能够发展出更多电商接口，丰富微信社交的生态，自然会增加广告收入，也能继续扩大微信支付的市场份额，还能减轻监管的压力。

对于阿里而言，与腾讯合作，最明显最直接的好处就是流量，介入腾讯生态的巨大流量，缓解自身的流量焦虑，缓解拼多多带来的压力，同时也可以发展出更多的社交接口，寻找社交的机会。

对中小商家而言，阿里巴巴与腾讯两大生态系统相互开放，必然会产生大量的新商机、新打法，大概率将诞生一大批创业机会，甚至将再次激活正在“内卷”的互联网。

对数以亿计的用户而言，阿里、腾讯两大生态系统互相开放，将明显提升用户体验，让社交、购物、娱乐更加自由、开放。