

从跨境消费到AI商业基建 蚂蚁国际提速

当下的全球支付市场，风起云涌。

一方面，支付巨头瞄准拉美、中亚等新兴市场，挖掘增量市场，提供跨境数字支付便利，另一方面，AI智能体浪潮呼啸而来，机器开始替代人类发起交易、完成支付，基于此，一场围绕底层协议、安全体系、生态话语权的新一轮竞赛，也在悄然打响。

2026年年中，蚂蚁国际的海外布局节奏显著提速。就在近日，其中亚、拉美等多个新兴市场接连拿下标杆合作，叠加AI支付底层协议全球发布，一套靠着区域深耕、全球互联、技术卡位的战略打法愈发清晰。

巨大的增量空间

墨西哥当地时间6月9日，蚂蚁国际联合墨西哥头部金融科技集团Clip、万事达卡以及拉美媒体集团Televisa-Univision，正式推出本土数字钱包Mi Clip，目前该钱包已完成试点，当地用户可在合作商户正常消费。

而在中亚，几日前蚂蚁国际宣布，旗下全球支付网关Alipay+与吉尔吉斯斯坦国家银行间结算中心（Interbank Processing Center, IPC）达成合作，为该国国家支付系统数字钱包ELCARD Mobile用户正式推出国际二维码支付服务。

“最近大家看到我们在拉美、中亚动作密集，其实并非临时押注新兴市场，而是多年布局之后，恰好近期这些市场先后有合作落地。”蚂蚁国际表示，多年来蚂蚁国际坚持全域布局，在东南亚、欧美、中亚、拉美等多地同步推进，不过不同区域的发展节奏各有不同。

蚂蚁国际的出海脉络是，早期依托地缘优势深耕东南亚，伴随出境游、跨境电商

兴起筑牢基本盘；随后稳步向中亚、拉美延伸，促进全球支付生态互联互通。

筛选合作区域时，蚂蚁国际会综合考量人口基数、基础设施、监管环境与合作伙伴实力等因素，中亚与拉美也是蚂蚁国际看好的市场，核心在于这片市场是一片潜力十足的增量蓝海，普惠金融的缺口肉眼可见。

“这里和十余年前的国内移动支付市场很像，用户习惯正在培育，增长空间十分可观。”市场观察人士表示，目前，当地政府及各方金融机构正大力完善数字基础设施，推动数字支付和普惠金融服务发展。

值得一提的是，Alipay+全球网络布局，对于普通消费者和商户而言，变化也是直观可感的。

抢跑AI支付标准

从扫码到智能体，在蚂蚁国际的全球布局中，抢跑下一代AI支付标准也是关键一步。

目前，在全球电子钱包消费中，AI智能体开始介入下单、比价、支付全流程，但

新场景催生新难题：不同钱包、AI智能体、银行卡体系互不连通，智能体身份、意图无法核验，如何保证支付安全？

近日，支付宝上线全球首个面向个人用户的AI钱包，其AI商业生态同步走向海外。蚂蚁国际正式推出移动智能体协议（AMP），面向全球电子钱包、超级App和数字银行，称可解决AI智能体购物中的三大核心难题：支付市场碎片化、身份可信验证难、智能体交易安全无保障。

另据介绍，蚂蚁国际目前也在持续深度参与其他行业智能体支付标准的制定，率先与Google通用商业协议（UCP）合作；也是Visa和Mastercard首批智能体卡支付合作伙伴。依托支付宝，蚂蚁国际也和千问、Gemini等全球主流AI平台一键接入，让全球更多商户享受智能体经济带来的红利。

蚂蚁国际首席创新官杨江明表示：“AI商业正在从‘人使用工具’进入‘Agent主动完成任务’的新阶段。未来全球商业竞争的关键，不仅是模型能力，更是能否建立跨市场、跨钱包、跨终端的交易与信任网络。AMP希望帮助全球商户和AI企业更低成本地进入Agentic Commerce时

代，共同推动形成开放、安全、可互联的全球商业网络。”

当然，前行路上挑战依旧突出。一方面是市场教育周期长，用户对AI交易普遍心存顾虑，业内认为，用户接受度需要慢慢培养；另一方面，全球各地AI应用场景成熟度不一，部分市场暂时难以发挥AMP协议的最大价值。此外，算法黑箱、数据隐私、跨境监管差异等问题，也都是全行业需要共同攻克的难关。

“20年前大家第一次用扫码支付时也会犹豫，担心钱不安全，现在的AI支付也是同一个道理。”前述业内人士打了一个通俗的比方，“信任需要一步步建立。”

拒绝颠覆式扩张

在全球金融科技出海的赛道里，扩张模式决定企业能走多远。

有的企业带着成熟产品强势入局，试图替代本土服务商，但最终因水土不服黯然离场；也有的只做浅层通道，看似扩张迅速，却始终没有核心壁垒。

“蚂蚁国际不是来破坏、替代、颠覆的，而是让未来的商业体系里各方能更好地发挥各自的专长，用技术更高效更安全地服务各自的用户，大家一起维系一个健康、有活力、开放的生态。”蚂蚁国际表示，“我们希望‘做未来AI商业的连接器’。”

基于这一理念，“开放合作、生态共建”也成为蚂蚁国际贯穿始终的扩张模式。

怎么理解？蚂蚁国际认为这个策略能实现深度本地化与快速规模化的平衡：“本地伙伴拥有对市场、文化和用户的深刻洞察。通过学习蚂蚁国际的经验和能力，伙伴

能够快速推出贴合本地需求的服务，从而实现远超自建模式的扩张速度与市场渗透深度。这区别于任何单边扩张，它意味着我们与合作伙伴是价值共创的共同体。”

在不少行业观察者看来，这种共生模式也会成为蚂蚁国际最难被复制的护城河。

博通咨询首席分析师王蓬博评价，“采取技术输出加本土共建模式，相较自建钱包可降低监管风险与运营成本，相较单纯通道输出则能更深入本地金融生态，提升长期价值。现阶段其扩张还是优先追求生态规模与网络效应，在重点市场同步探索信贷、储蓄等变现路径，不同市场策略依当地数字化程度、合作伙伴能力及监管环境动态调整，整体还是体现了务实分层推进思路”。

王蓬博也建议，未来蚂蚁国际可进一步强化与本地金融机构、电信运营商及政府数字基建项目的协同，在保持技术领先的同时，应注重本地化产品迭代与用户教育，使全球布局真正转化为可持续的商业价值。

放眼未来1—3年，蚂蚁国际的重心依旧是深耕现有版图：在亚太、中亚、拉美等地区持续下沉服务，触达更多小微商户；推动AMP协议的落地，携手合作伙伴共建全球AI商业生态，让更多的AI产品服务好商户和行业；同时深化合规体系与伙伴关系，应对全球监管与市场变化。

“应对未来挑战，我们也将持续且负责任地创新：将AI、区块链等创新技术应用用于提升风控、合规效率和用户体验，确保创新兼具效能与安全。”蚂蚁国际表示。

北京商报记者 刘四红

广告

骗局远离我
反诈有收获

毕方：中国传统瑞兽之一。传说上古时期，毕方作为上天的神鸟，毅然衔着火种来到人间，拯救因为没有火种而忍饥挨冻的人类。人类感念其恩德而将其奉为祥瑞。毕方也唤作火鸟，所到之处，播撒希望，去伪存真。



×



毕方