

阿里巴巴（螞蟻集團）與騰訊（騰訊金融科技）分析

編撰：屏東大學 周國華老師 (與 Google Gemini 共筆) 2025/12/04

阿里巴巴和騰訊這兩家公司雖然以電子商務和社交通訊起家，但透過金融科技（FinTech）子公司，已成為中國金融生態中不可或缺且極具顛覆性的力量。

分析面向	阿里巴巴 (螞蟻集團/支付寶)	騰訊 (騰訊金融科技/微信支付)
主要定位	金融科技先驅與平臺核心	社交驅動的移動支付與生活服務
核心業務	支付寶、餘額寶 (貨幣基金)、花唄/借唄 (消費信貸)、網商銀行 (微型企業貸款)、保險與理財產品。	微信支付、理財通 (理財平臺)、微粒貸 (個人信貸)、騰訊微保 (保險)、區塊鏈應用。
金融牌照	幾乎涵蓋所有核心金融牌照 (支付、消費金融、銀行、保險、小貸、基金銷售等)。	牌照數量少於螞蟻，但擁有最重要的第三方支付牌照，並透過合作夥伴發力。

1. 中國金融市場地位與影響力

阿里巴巴和騰訊憑藉龐大的使用者基礎和流量入口，成功地從傳統金融機構（如銀行）手中分得極大的市場份額。

A. 第三方支付市場 (核心戰場)

這是兩大集團對中國金融市場影響力最大的體現：

- **支付寶 (阿里巴巴系)：** 傳統上依託於淘寶、天貓等電商平臺，佔據市場**領先地位**。其優勢在於**商業交易場景**。
- **微信支付 (騰訊系)：** 依托微信和 QQ 的**社交網路**，在使用者日常生活中的滲透率極高，在**個人間轉帳、線下小額交易場景**與支付寶形成雙寡頭壟斷。
- **市場格局：** 支付寶和微信支付合計佔據中國**行動支付市場超過 90%** 的市佔率，對中國的現金使用習慣與銀行卡支付系統產生了革命性的取代。

B. 理財與信貸業務

- **螞蟻集團 (餘額寶)：** 餘額寶曾是全球最大的貨幣市場基金，顛覆了傳統銀行活期存款模式，將巨額民間閒置資金導入金融市場。
- **騰訊 (理財通/微粒貸)：** 理財通快速發展，微粒貸透過微信平臺提供小額信貸，直接與傳統銀行競爭個人消費信貸市場。

2. 創新能力與顛覆性

兩大集團的創新能力體現在對傳統金融模式的「去中介化」和「普惠化」上。

創新領域	阿里巴巴 (螞蟻集團)	騰訊 (騰訊金融科技)
普惠金融	網商銀行：專注服務小微企業，利用大數據風控提供「3-1-0」貸款 (3 分鐘申請、1 秒鐘放款、0 人工干預)。	微粒貸：專注服務個人消費者，基於社交數據和個人信用評估，提供小額、高頻的便捷貸款。
支付創新	刷臉支付、數字人民幣合作。	紅包功能：將金融功能深度嵌入社交互動，是微信支付擴張的關鍵創新。
技術創新	區塊鏈 (螞蟻鏈)、人工智慧風險評估、圖計算技術。	區塊鏈 (如電子發票、供應鏈金融應用)、雲計算金融服務。

3. 全球競爭力與挑戰

A. 全球競爭力

- **支付寶**：透過投資或合作，將其支付模式輸出到東南亞、印度 (如 Paytm)、韓國等國家，建立跨境支付網絡，主要目標是服務出境的中國遊客和當地電商。
- **騰訊**：透過投資韓國 KakaoBank、印尼 Gojek 等當地科技公司，以**戰略投資**和**技術授權**的方式進入國際市場。
- **核心競爭力**：兩者在全球的競爭優勢在於其**行動互聯網應用開發能力**、**大規模資料處理能力**以及**風險控制模型**，這些能力領先於許多傳統國際銀行。

B. 面臨的挑戰與監管壓力

近年來，兩大巨頭的金融科技業務面臨巨大的監管挑戰，這直接影響了它們的全球擴張速度和國內業務模式：

1. **反壟斷與數據安全**：中國政府開始對大型科技平臺的壟斷行為進行限制，要求開放數據與支付場景，這削弱了它們在支付市場的支配地位。
2. **金融監管**：螞蟻集團的上市計畫被暫停，並被要求回歸**金融機構的監管框架**，特別是在資本適足率、消費者保護和槓桿率方面。這迫使它們從「科技公司」轉型為受到更嚴格監管的「金融控股公司」。
3. **數字人民幣的挑戰**：數字人民幣 (e-CNY) 的推行，旨在為中國央行提供一個官方的數位支付管道，這在一定程度上將限制支付寶和微信支付的議價能力與數據採集範圍。

總結

阿里巴巴（螞蟻）和騰訊（騰訊金融科技）已經從科技公司轉變為與中國國有銀行並肩的金融服務巨頭，透過創新重新定義了中國的支付、理財和信貸市場。

它們的**全球競爭力**來自於卓越的技術和龐大的使用者規模，但其未來的成長和全球化速度，將高度取決於中國國內嚴格的金融科技監管環境。