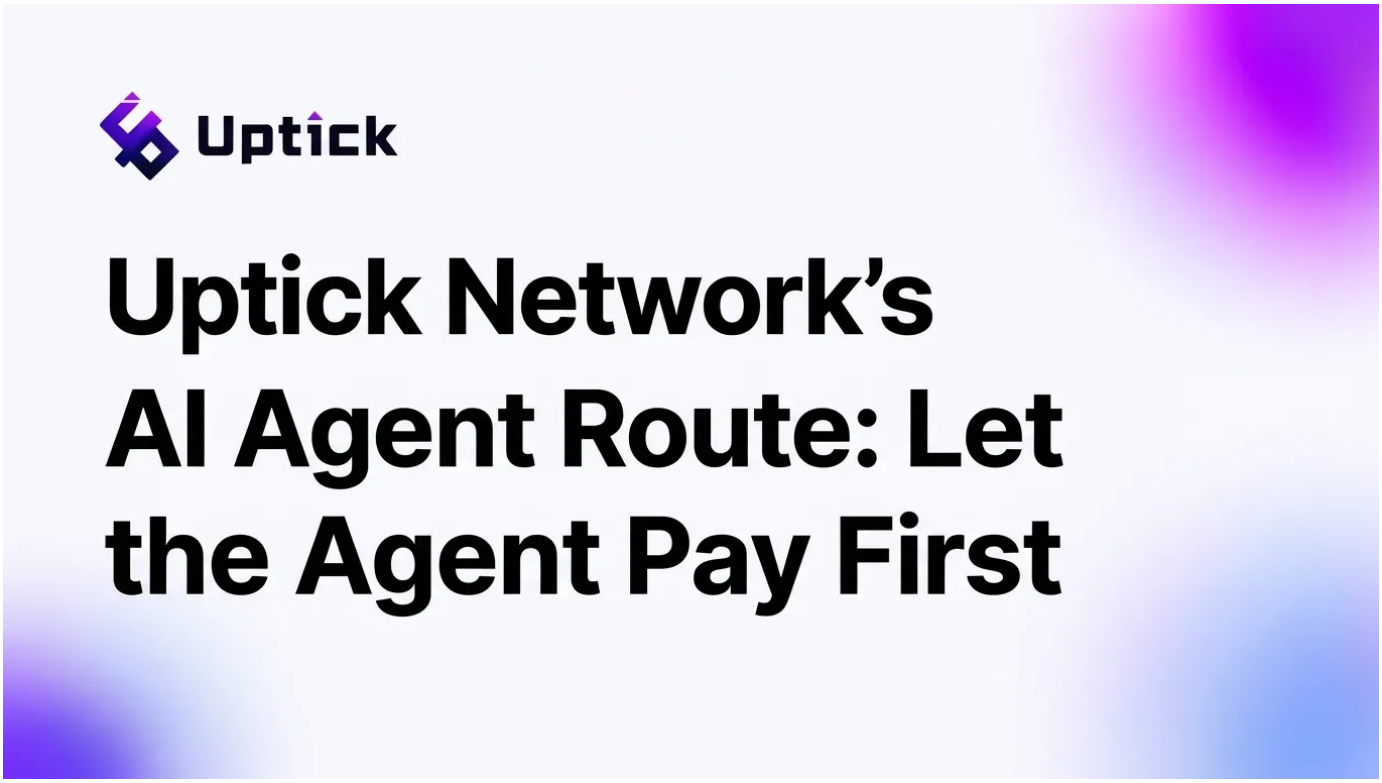



# Let the Agent Pay First

在過去的兩年裡，我們看到了大量的代理演示：查找內容、編寫代碼、預訂航班。

因此，實際上阻礙代理經濟的是模型是否足夠聰明。這更乏味：它能否以一種可以驗證和審計的方式自行付款？

Uptick Network的立場是直接的：不是模型，不是代理產品—結算層。

- 今天阻礙這一點的不是模型能力，而是缺乏自主、可驗證和可審計的結算層。

傳統金融不是為沒有法人資格的軟件而設計的。區塊鏈恰好擅長三件事：可編程帳戶、可驗證授權和篡改可見的審計跟蹤。

這就是為什麼"AI +區塊鏈"在代理時代不再像炒作一樣：不是因為代理需要代幣，而是因為代理需要一個不會等待人類點頭的清算所。

1. 誰授權其付款？ —身份
3. 付款後，我們如何證明交易發生且未被更改？ —結算和審計

很少有人問這個簡單的問題：它花的是誰的錢？

如今，每筆在線付款都假設有人在場：有人開立了賬戶，有人簽署了授權，有人輕觸了確認。插入代理，鏈條斷開。它沒有身份證件，沒有銀行卡，在風險控制電話中無法回答"這真的是你嗎？"。

## 1.瓶頸不在於能力。這是結算。

Uptick自有材料中的一行很好地說明了這一點：

這句話的重要性在於它重新定義了戰場。大多數人認為代理競爭發生在模型方面—更好的推理，更長的背景。但是，如果代理商要參與實際經濟活動（購買計算、調用數據服務、支付小額費用、彼此結算），決定他們能否上線的是一組不同的事情：誰收錢，如何確認欠款，以及當出現問題時誰來回答。

## 2.可以付款的代理必須回答三個問題

分開來看，"讓代理付費"實際上是三件事：

2. 它可以花多少錢，什麼時候到期？ —範圍授權

錯過了一個，代理商的付款不會到位。

Uptick的材料列出了三個AI立足點，它們是“混凝土的、可建造的，並且已經有工程基礎” --每個問題一個。

x402是一種巧妙的快捷方式：它不是重建支付網關，而是將結算直接綁定到HTTP請求。客服代表請求資源，響應包含付款要求，並在付款後獲取資源。

- 協議層：三個中間件包（ express/hono/next ）加上一個fetch客戶端

分工值得注意： AgentRegistry處理代理是誰，FacilitationOracle處理是否滿足交易條件，SplitConfig與SplitSettler處理如何在多方之間分配資金。這是專為多方拆分而設計的，而不是一對一的轉賬--因為在實際的代理商務中，單筆付款通常必須在平臺、內容提供商和計算提供商之間拆分。

- 代理身份層：通過PolygonID的ZK系統頒發的DID，為每個代理提供可驗證的身份，並在任何資產鑄造或轉讓之前進行檢查。

總而言之，這三個是敢於將錢包交給代理商的先決條件。

## 立足點三： AI放大資產數據

第三個立足點聽起來遠離代理，但它是循環的另一半：

一旦能源、計算和碳資產的鏈上憑證系統存在，這些數據就成為垂直模型的稀缺培訓材料，而這些模型反過來又改善了數據捕獲、異常檢測和定價。Uptick將這種自我強化循環稱為“十年來復合的最大來源”。

## 3.付出還不夠：聲譽是第二道門

最便宜的代理商不一定可靠—它可能會提供垃圾數據，或者拿錢而不是送貨。人類通過聲譽和契約來解決這個問題。代理需要機器可讀的聲譽。

付款分類賬和聲譽分類賬必須落在同一位置。否則，每個代理商都必須在每個新平臺上從零開始重建其信用，並且永遠不會形成真正的商業網絡。

## 4.從“可支付”到“可做生意”

Uptick在這一層的產品是Commerce OS ，這是一個面向商家的操作系統，涵蓋店面、目錄、訂單、結算和履行，並具有人工智能輔助操作。它通過五個步驟運行購物代理協議：

在這一點上，代理可以真正地進行端到端的交易：找到貨物，同意價格，支付，接收，確認。

## 立足點一： x402 —在HTTP請求內結算

根據Uptick的說法，這可以讓代理即時付款— “沒有傳統帳戶，沒有費用，沒有手動授權。”

兩件作品已經建成：

- A2SL結算架構：四種合同類型（FacilitationOracle/AgentRegistry/SplitConfig/SplitSettler ）加上最小測試套件

## 立足點二：身份和範圍授權

能夠付款的代理必須能夠證明授權人、授權金額和授權時間。

建築物塊

- 範圍授權模型：三個約束—硬限制、可撤銷性、鏈上審計。

第二個是癥結所在。將安全鑰匙交給客服代表無限制的消費權限是將安全鑰匙交給可能被提示注入的計劃。“硬限額”意味著它只能花費高達這個數字； “可撤銷”意味著人類可以隨時將其撤回； “鏈上審計”意味著每筆付款都會留下痕跡。

資產鏈上→可信數據累積→模型，→從而更好地定價和風險控制→更多願意進入鏈上的資產。

你可以對這一說法提出異議，但邏輯是成立的：客服代表需要數據來做出決定，而可信賴的數據需要鏈條來保證。

付款答案“錢可以移動。“真正的商業必須回答另一個問題：我應該和這個東西做生意嗎？

Uptick生態系統中的主持人正是這樣做的： x402付款集成加上代理信譽系統。在信譽方面，它集成了ERC-8004 ，這是代理信譽標準，在配置開關（facilitator.reputation.enabled ）後面設置了門控。與A2SL中的AgentRegistry配對，形成身份→歷史行為→信譽得分鏈。

有了付款和聲譽，代理可以從工具轉移到商家和買家。

發現→ 目錄→報價→單→狀態回調

重要性：在買方代理和賣方代理之間，沒有人必須點擊“確認訂單”。“發現、報價、訂購和狀態回調都是由協議驅動的。付款不再是最後一個單獨的操作—這是流程中的一步，仍然在x402上。

## 5.一個值得注意的限制：沒有建立自己的身份標準

Uptick的選擇：成為驗證者和採用者，而不是新身份標準的作者。

還有一個敘事學科值得按原樣引用：

- 在敘事方面，我們長期以來一直堅持“人工智能領先，區塊鏈關閉”：人工智能和代理能力是主要故事；Uptick Chain的信任基礎設施是關閉它的支持論點。

## 6.基礎層：代理商不應該首先購買燃氣

下層是鏈條本身。兩個細節直接影響代理是否可以運行。

其次，塊節奏，6–8秒的塊時間與能量和計算中分鐘級計量數據的更新頻率相匹配。更快地浪費容量；更慢地扭曲數據。範圍是計算的，而不是猜測的。

## 結束語

模型融合，能力商品化。但是，底層基礎設施--代理可以自主支付、可以驗證、可以追究責任--一旦建立起來就會產生網絡效應：代理連接越多，結算中心的價值就越大。而且它會隨著規模的增長而不是被取代。

這裡的一個細節比技術更重要。

在代理身份和授權方面，有幾項標準已經站穩腳跟：Baselayer、Skyfire、Visa TAP、Mastercard、AP2 Verifiable Intent。

他們陳述的理由—減少生態系統摩擦，保持網絡開放。這是一個清晰的呼喚。試圖建立自己的身份標準的項目大多因“沒有人想整合另一個身份標準。“在多個標準不可避免地共存的代理經濟中，兼容性比控制更有價值。

反向閱讀，您會得到大多數Web3項目的常見失敗—區塊鏈作為明星，人工智能作為包裝器。代理經濟的用戶最終關心的是助手是否完成了工作，而不是資金轉移到哪個鏈條上。

首先是氣體屏障。通過EIP-7702 + ERC-4337 Paymaster + Bundler ，企業用戶和人工智能代理無需持有原生代幣即可進行交易。這消除了單個最大的下降點：“在使用鏈條之前購買汽油。“這對代理商來說尤其重要—你不能要求自動化程序在交易所購買5美元的代幣，然後才能支付10美分。

在代理經濟中，最終的競爭可能不是誰的模型更聰明，而是誰修理了管道。

這就是Uptick所採取的立場。它不是在爭奪客服代表的大腦，而是在構建客服代表的錢包、ID和分類賬。

這不是一個性感的姿勢。這就是基礎設施應該是什麼樣子。




hello@uptickproject.com

@Uptickproject

@Uptickproject

Uptick Network

Uptick Network