

UPTICK INSIGHT SERIES

WHY RWA RECORDS HAVE TO TRAVEL WITH THE ASSET

Uptick洞察系列 | 为什么RWA记录必须随资产一起转移

大多数关于风险加权资产（RWA）的讨论都倾向于关注最容易被大众接受的话题，因为代币化的国债、房地产和蓝筹基金很容易与传统金融（TradFi）模式相契合，而且机构试点项目也表明该领域已经超越了理论阶段。然而，这些例子也分散了人们对市场中代币化应用的关注，在这些领域，代币化需要通过反复使用而非仅仅依靠知名资产名称来证明自身价值。

更大的压力存在于日常业务运营中，体现在现金流的时机把握、发票和应收账款的处理、库存补充、供应商关系管理，以及资产记录、所

有权数据和报告基准的准确性等各个方面，而这些正是公司正常运转的保障。这些细节很少出现在叙述中，但它们决定了资金在实践中的流动方式、需要人工重建的信任程度，以及系统在压力下哪些环节开始崩溃。

THE ASSETS PEOPLE GET EXCITED ABOUT ARE NOT ALWAYS THE ONES BUSINESSES NEED MOST

常见资产类别的大规模发行表明市场不再停留在理论层面，但这并不能解决其背后的实际操作问题。大多数企业更关心的是能否按时收到款项、库存能否及时补充、营运资金能否维持、债权能否得到融资、交易对手方能否遵守规则，以及资金是否会因系统不兼容而滞留，而不是是否又有其他声望资产被代币化。

这些问题与日常商业压力息息相关。发票并不令人兴奋，与运营业务相关的收入分成也并不令人兴奋，清晰的分销记录同样如此，但这些资产和记录却是企业能够立即理解的，因为当支付历史、所有权、规则和佐证信息出现不一致时，企业已经承受了相应的后果。



资产运营时间越长，围绕它积累的信息就越多，这意味着当记录在不同系统中断开连接时，重建这些历史记录的成本就会不断增加。Uptick 的设计正是为了应对这种压力，其目标并非创建更多代币，而是让发票、索赔或收益分成在交易、交易对手和系统之间流转时，始终保持其规则、支付逻辑、权限和相关历史记录与资产记录关联。收到发票或收益分成的交易对手应该能够通过资产记录查看支付记录、验证所有权并了解当前规则，而无需等待其他人从其他地方重建上下文。



一项资产即便在发行之初看起来很有吸引力，但如果其运营层面存在缺陷，其市场价值仍可能逐渐减弱。这是因为投资者可能看好该资产，但却难以理解自发行以来发生的一切。支付款项到账，但这些支付记录分散在不同的地方；治理决策得以制定，但过程难以验证；更新信息散落在电子邮件、PDF、电子表格、管理员报告或平台账户中，而这些都无法与资产同步流通。

许多早期的代币化项目表现不如预期，原因在于关键业务逻辑仍然存在于代币之外，导致资产虽然拥有链上表示，但评估该资产所需的证据仍然分散在市场本应改进的那些彼此孤立的系统中。

单笔支付信息微乎其微，但多年的分配、转移和治理更新却会造成日益严重的管理摩擦，因为每个新的交易对手都必须重建记录才能信任该资产。资产运营时间越长，这种信息鸿沟的成本就越高，因为原本应该使资产更易于评估的历史信息，反而成了市场必须手动重建的另一项内容。



企业采用基础设施并非因为其外观更先进，而是因为它能减轻企业原本的工作负担。而这些负担往往会在最糟糕的时刻暴露出来：记录不符、需要在压力下匆忙编制报告，或者资产转移导致控制权归属不明。

这些压力会随着日常运营不断累积，这意味着人们对基础设施的评价更多地取决于其后续能减少多少运营开销，而不是它在发布之初所能实现的功能。当分配延迟或规则变更时，问题不仅在于事件本身，还在于需要额外工作来证明事件经过、审批人、变更的记录以及当前所有者是否与其他人查看的是同一版本。

这种实际差异体现在审核流程中：延迟分配、规则变更或所有权转移等信息会成为后续参与者需要核查的同一份运营记录的一部分，而无需企业单独进行清理工作。这使得工作重心从事后收集证据转移到维护一份持续吸收事件的记录，从而避免日后出现对账问题。



发行为市场提供了一个清晰的起点，包括发行人、主要编号、资产类别、发行日期、交易链、公告和包装信息。这些信息有助于市场在初期判断哪些信息看起来可信，但它们并不能真正解答资产流出发行机构之后，是否还有人能够核实其背后的运作情况。

一旦资产开始流通，这个问题就变得更加复杂，因为分配会持续进行，所有权会发生变化，治理决策会不断累积，记录会在一些原本设计用于保留彼此上下文信息的系统中传递。这意味着，一项资产在发行之初可能看起来简单明了，但随着这些事件的累积，其评估难度会越来越大。



当应收账款或收益分成转移给二级买家或进入其他生态系统时，买家无需向管理员请求导出数据，即可查看付款历史记录、验证资产发行人身份并了解当前的访问规则。Uptick 会将这些记录与资产关联起来，因此发行人身份、付款事件、元数据更新和授权变更都保留在同一可验证的历史记录中。这些信息会随资产转移而转移，而不是滞留在私有平台数据库中。

对于发行人而言，这些记录也至关重要。因为能够展现清晰、连续的分配、治理决策和所有权转移历史记录的企业，在进行再融资、引入新投资者或跨市场扩张时，将拥有更强的竞争

力。此外，这些累积的记录将成为企业长期维护自身信誉的一部分，而不仅仅是买家需要核查的内容。



真正的瓶颈不在于理解应收账款、收入分成、经常性分红或客户忠诚度计划。企业早已熟知这些概念，因为这些关系每天都会影响现金流、报告义务、客户留存和融资决策。更难的是如何将这些关系转化为资产，使其在离开原始系统后仍能保持可执行性、可转让性和可理解性，同时又不会在其他地方引入新的复杂性。

许多代币化项目都止步于此。在链上记录资产相对简单，但企业仍然需要管理交易对手、合规要求、报告义务和所有权记录。如果新系统不涉及这些工作，那么其普及程度取决于人们对技术的信任；但如果它能减少与这些工作相关的负担，那么决策就变得更加务实。

当资产已经存在于人们理解的商业流程中时，它与实体经济的联系最为紧密。应收账款、忠诚度资产、门票或创作者许可无需听起来像资本市场基础设施才能从可移植记录中获益，因为每项资产都包含规则、权利、使用历史或转让条件，而这些内容在转让后仍可读取时会变得更有价值。

发票和应收账款之所以难以代币化，存在一些现实原因，包括交易对手分散、信用风险难以在买家之间转移、管辖权问题导致跨市场执行力不确定，以及贸易融资机构已掌控交易关系。这些并非认知问题，而是将支付逻辑、权利和记录与资产关联起来，使得风险评估比从分散的管理报告中重建信息更容易。



声望依然重要，知名人士和机构试点项目有助于局外人认真对待这一领域，这固然重要，但市场并非仅仅因为吸引关注而变得持久。市场持久的秘诀在于参与者开始反复依赖相同的流程，某些资产类型逐渐成为常态，基础设施围绕人们持续开展的工作而构建。如果这种依赖从未形成，无论发行多少热门资产，市场都将保持疲软。

许多重复性业务流程都曾被叠加新的基础设施，但并未被广泛接受，通常是因为新系统增加了工作量而非减少了工作量，或者要求所有交易对手同时改变行为。仅仅熟悉操作本身并不足以支撑市场稳定，除非改进幅度足够大，以至于在新鲜感消失后，从事相关工作的人员仍然选择使用新流程。

如果一家企业因为支付逻辑被记录并通过更清晰的流程执行而减少了追讨逾期款项的时间，

那么它就有充分的理由继续使用该系统；同样，如果一家基金不再需要手动编制分配报告，或者一家公司不再需要在每次进入新市场时都重新构建合规流程，那么它也有充分的理由继续使用该系统。这些用例本身并不特别引人注目，但它们却能建立起一种习惯性的依赖，而这种依赖性那些高端资产很少能做到的。

经过一年的分配、转账和报告周期后，实际的问题是：在网络上运行的应收账款或收入分成是否比通过分散的管理员主导流程管理的同类资产更容易进行审计、核实和交接？如果流程摩擦减少，交易对手之间更容易传递记录，那么采用该系统就无需额外的理由来证明其合理性。



随着资产的运行，最强大的RWA基础设施会变得更更有价值，因为每一次支付、转账或生命周期更新都会为记录增添新的内容，而这些记录原本需要从不同的系统中拼凑而成。这种价值并非在发行之初就显现，而是在新买家首次无需发行方或管理方重新创建记录即可验证资产历史记录时才体现出来。

每当资产迎来新的融资时刻，同样的压力都会再次出现。此时，买家、贷款方、市场平台或合作伙伴不仅要检查资产的现状，还要检查其背后的记录是否完整可靠。如果记录与资产一

同积累，那么下一次审核将从现有记录开始；但如果记录分散在不同的报表和私有系统中，那么每一次新的融资机会都意味着需要重新构建记录。

Uptick上的代币化应收账款或收益分成在发行十二个月后应该比发行之初拥有更多可用的证据，因为支付事件已被记录，所有权已得到验证，生命周期更新也已保存，无需管理方手动整理。如果随着资产的运作，记录更容易核实，那么第二个买家就能比第一个买家获得更多信息，而资产背后的企业也不必在每次所有权、融资或市场准入发生变化时都从零开始证明相同的历史记录。

如果基础设施无法解决这个问题，那么代币化仅仅是改变了资产的包装，而没有改变信任它所需的工作量。



hello@uptickproject.com



[@Uptickproject](https://twitter.com/Uptickproject)



[@Uptickproject](https://t.me/Uptickproject)



[Uptick Network](https://discord.com/invite/UptickNetwork)



[Uptick Network](https://www.youtube.com/UptickNetwork)