

UPTICK INSIGHT SERIES

WHY RWA RECORDS HAVE TO TRAVEL WITH THE ASSET

Uptick洞察系列 | 為什麼RWA記錄必須隨資產一起轉移

大多數關於風險加權資產（RWA）的討論都傾向於關注最容易被大眾接受的話題，因為代幣化的國債、房地產和藍籌基金很容易與傳統金融（TradFi）模式相契合，而且機構試點項目也表明該領域已經超越了理論階段。然而，這些例子也分散了人們對市場中代幣化應用的關注，在這些領域，代幣化需要透過重複使用而非僅依靠知名資產名稱來證明自身價值。

更大的壓力存在於日常業務運作中，體現在現金流的時機把握、發票和應收帳款的處理、庫存補充、供應商關係管理，以及資產記錄、所有權數據和報告基準的準確性等各個方面，而

這些正是公司正常運作的保障。這些細節很少出現在敘述中，但它們決定了資金在實踐中的流動方式、需要人工重建的信任程度，以及系統在壓力下哪些環節開始崩潰。

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

常見資產類別的大規模發行表明市場不再停留在理論層面，但這並不能解決其背後的實際操作問題。大多數企業更關心的是能否按時收到款項、庫存能否及時補充、營運資金能否維持、債權能否得到融資、交易對手方能否遵守規則，以及資金是否會因系統不相容而滯留，而不是是否又有其他聲望資產被代幣化。

這些問題與日常商業壓力息息相關。發票並不令人興奮，與營運業務相關的收入分成並不令人興奮，清晰的分銷記錄同樣如此，但這些資產和記錄卻是企業能夠立即理解的，因為當支付歷史、所有權、規則和佐證信息出現不一致時，企業已經承受了相應的後果。



資產運作時間越長，圍繞它累積的資訊就越多，這意味著當記錄在不同系統中斷開連接時，重建這些歷史記錄的成本就會不斷增加。Uptick 的設計正是為了應對這種壓力，其目標並非創建更多代幣，而是讓發票、索賠或收益分成在交易、交易對手和系統之間流轉時，始終保持其規則、支付邏輯、權限和相關歷史記錄與資產記錄關聯。收到發票或收益分成的交易對手應該能夠透過資產記錄查看支付記錄、驗證所有權並了解當前規則，而無需等待其他人從其他地方重建上下文。



一項資產即便在發行之初看起來很有吸引力，但如果其營運層面有缺陷，其市場價值仍可能逐漸減弱。這是因為投資人可能看好該資產，但卻難以理解自發行以來發生的一切。支付款項到賬，但這些支付記錄分散在不同的地方；治理決策得以製定，但過程難以驗證；更新資訊散落在電子郵件、PDF、電子表格、管理員報告或平台帳戶中，而這些都無法與資產同步流通。

許多早期的代幣化專案表現不如預期，原因在於關鍵業務邏輯仍然存在於代幣之外，導致資產雖然擁有鏈上表示，但評估該資產所需的證據仍然分散在市場本應改進的那些彼此孤立的系統中。

單筆支付資訊微乎其微，但多年的分配、轉移和治理更新會造成日益嚴重的管理摩擦，因為每個新的交易對手都必須重建記錄才能信任該資產。資產營運時間越長，這種資訊鴻溝的成本就越高，因為原本應該使資產更容易評估的歷史訊息，反而成了市場必須手動重建的另一項內容。



企業採用基礎設施並非因為外觀更先進，而是因為它能減輕企業原本的工作負擔。而這些負擔往往會在最糟糕的時刻暴露出來：記錄不符、需要在壓力下匆忙編制報告，或資產轉移導致控制權歸屬不明。

這些壓力會隨著日常營運而不斷累積，這意味著人們對基礎設施的評價更取決於其後續能減少多少營運開銷，而不是它在發布之初所能實現的功能。當分配延遲或規則變更時，問題不僅在於事件本身，還在於需要額外工作來證明事件經過、審批人、變更的記錄以及當前所有者是否與其他人查看的是同一版本。

這種實際差異體現在審核流程中：延遲分配、規則變更或所有權轉移等資訊會成為後續參與者需要核查的同一份營運記錄的一部分，而無需企業單獨進行清理工作。這使得工作重心從事後收集證據轉移到維護一份持續吸收事件的記錄，從而避免日後出現對帳問題。



發行為市場提供了一個清晰的起點，包括發行人、主要編號、資產類別、發行日期、交易鏈、公告和包裝資訊。這些資訊有助於市場在初期判斷哪些資訊看起來可信，但它們並不能真正解答資產流出發行機構之後，是否還有人能夠核實其背後的運作情況。

一旦資產開始流通，這個問題就變得更加複雜，因為分配會持續進行，所有權會發生變化，治理決策會不斷累積，記錄會在一些原本設計用於保留彼此上下文資訊的系統中傳遞。這意味著，一項資產在發行之初可能看起來簡單明了，但隨著這些事件的累積，其評估難度將會越來越大。



當應收帳款或收益分成轉移給二級買家或進入其他生態系統時，買家無需向管理員請求匯出數據，即可查看付款歷史記錄、驗證資產發行人身份並了解當前的存取規則。Uptick 會將這些記錄與資產關聯起來，因此發行人身分、付款事件、元資料更新和授權變更都保留在同一可驗證的歷史記錄中。這些資訊會隨資產轉移而轉移，而不是滯留在私有平台資料庫中。

對於發行人而言，這些記錄也至關重要。因為能夠展現清晰、連續的分配、治理決策和所有

權轉移歷史記錄的企業，在進行再融資、引入新投資者或跨市場擴張時，將擁有更強的競爭力。此外，這些累積的記錄將成為企業長期維護自身信譽的一部分，而不僅僅是買家需要核查的內容。



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。



聲望依然重要，知名人士和機構試點計畫有助於局外人認真對待這一領域，這固然重要，但市場並非僅僅因為吸引關注而變得持久。市場持久的秘訣在於參與者開始一再依賴相同的流程，某些資產類型逐漸成為常態，基礎設施圍繞著人們持續進行的工作而建構。如果這種依賴從未形成，無論發行多少熱門資產，市場都將保持疲軟。

許多重複性業務流程都曾被疊加新的基礎設施，但並未被廣泛接受，通常是因為新系統增加了工作量而非減少了工作量，或者要求所有交易對手同時改變行為。僅僅熟悉操作本身並不足以支撐市場穩定，除非改進幅度足夠大，以至於在新鮮感消失後，從事相關工作的人員仍然選擇使用新流程。

如果一家企業因為支付邏輯被記錄並通過更清晰的流程執行而減少了追討逾期款項的時間，那麼它就有充分的理由繼續使用該系統；同樣，如果一家基金不再需要手動編制分配報告，或者一家公司不再需要在每次進入新市場時都重新構建合規流程，那麼它也有充分的理由繼續使用該系統。這些用例本身並不特別引人注目，但它們卻能建立起一種習慣性的依賴，而這種依賴性是那些高端資產很少能做到的。

經過一年的分配、轉帳和報告週期後，實際的問題是：在網路上運行的應收帳款或收入分成是否比透過分散的管理員主導流程管理的同類資產更容易進行審計、核實和交接？如果流程摩擦減少，交易對手之間更容易傳遞記錄，那麼採用該系統就無需額外的理由來證明其合理性。



隨著資產的運行，最強大的RWA基礎設施會變得更有價值，因為每次支付、轉帳或生命週期更新都會為記錄增添新的內容，而這些記錄原本需要從不同的系統中拼湊而成。這種價值並非在發行之初就顯現，而是在新買家首次無需發行方或管理方重新創建記錄即可驗證資產歷史記錄時才體現出來。

每當資產迎來新的融資時刻，同樣的壓力又會再次出現。此時，買家、貸款人、市場平台或

合作夥伴不僅要檢查資產的現狀，還要檢查背後的記錄是否完整可靠。如果記錄與資產一同積累，那麼下一次審核將從現有記錄開始；但如果記錄分散在不同的報表和私有系統中，那麼每一次新的融資機會都意味著需要重新建構記錄。

Uptick上的代幣化應收帳款或收益分成在發行十二個月後應該比發行之初擁有更多可用的證據，因為支付事件已被記錄，所有權已得到驗證，生命週期更新也已保存，無需管理方手動整理。如果隨著資產的運作，記錄更容易核實，那麼第二個買家就能比第一個買家獲得更多信息，而資產背後的企業也不必在每次所有權、融資或市場准入發生變化時都從零開始證明相同的歷史記錄。

如果基礎設施無法解決這個問題，那麼代幣化只是改變了資產的包裝，而不會改變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)