

[首页](#)[代理合作](#)[KOL 合作](#)[交易员合作](#)[社区合作](#)[OTC 合作](#)[返佣政策](#)[合作流程](#)[FAQ](#)[提交合作申请](#)[@thor8930](#)[首页](#) / [博客](#) / [交易所流动性供应商合作指南：做市指标、风控条款与结算机制](#)[MYBX 合作伙伴博客](#)

交易所流动性供应商合作指南： 做市指标、风控条款与结算机制

流动性合作的核心不是承诺成交量，而是用可衡量指标约定深度、价差、稳定性、风险边界和结算规则。

[代理与返佣](#) 发布于 2026/05/16 作者：MYBX 编辑团队 0 次浏览

[流动性供应商](#)[做市商](#)[机构合作](#)[交易所商务](#)[结算机制](#)[下载文章 PDF](#)

MYBX 交易所研究

交易所流动性供应商合作指南：做市指标、风控条款与结算机制

流动性合作的核心不是承诺成交量，而是用可衡量指标约定深度、价差、稳定性、风险边界和结算

风险评估 / 成本 / 合规



MYBX 交易所研究

交易所流动性供应商合作指南：做市指标、风控条款与结算机制

流动性合作的核心不是承诺成交量，而是用可衡量指标约定深度、价差、稳定性、风险边界和结算

风险评估 / 成本 / 合规



流动性合作要量化

交易所引入流动性供应商，是为了改善盘口深度、降低买卖价差、提高成交连续性和支持新交易对启动。合作讨论如果只停留在资源、体量和口头承诺，很难落地。真正可执行的合作应转化为指标、监控和结算规则。

机构合作方也需要保护自身风险。做市并不是无条件接盘，流动性供应商需要明确报价范围、库存上限、极端行情处理、API 稳定性和费用返还。双方越早把边界写清楚，后续争议越少。

核心做市指标

常见指标包括最小挂单深度、最大买卖价差、报价在线率、订单更新频率、成交占比、撤单率和异常时段豁免。指标必须按交易对、时间段和行情状态区分。主流币和新币、平静行情和极端行情，不能使用同一要求。

深度指标要定义价格范围。例如距离中间价 0.5% 内提供多少买卖盘，或在指定金额范围内保持连续报价。只要求总挂单金额，没有价格范围约束，可能无法改善真实成交体验。

API 和撮合稳定性

做市依赖稳定 API。交易所应提供清晰的行情推送、下单、撤单、订单回报和账户查询接口，并说明速率限制、维护窗口和异常处理。若 API 延迟、丢包或订单状态不同步，做市商的库存风险会迅速上升。

合作前应进行联调和压力测试。测试内容包括高频撤单、网络中断恢复、订单幂等、极端行情报价、账户风控限制和数据回放。没有测试记录的合作，很容易在正式上线后暴露问题。

风控条款不能缺席

做市协议应包含极端行情、交易暂停、价格异常、指数源故障、合约强平事件、链上充值提现暂停和监管事件的处理方式。哪些情况允许扩大价差或暂停报价，通知路径是什么，数据如何认定，都要提前约定。

库存风险也要有边界。流动性供应商需要设置单币种库存上限、净敞口上限和对冲路径。交易所如果要求支持低流动性资产，应同步讨论借币、对冲、费用补贴或风险补偿。

费用、返佣和结算

结算机制可以包括手续费等级、Maker 返还、固定服务费、绩效奖励或混合模式。无论采用哪种方式，都应定义计算周期、数据来源、异常剔除、发票或收据要求、结算币种和争议处理时间。

绩效奖励不应只看成交量。更合理的方式是结合价差、在线率、深度达标率和真实用户成交改善。否则合作方可能追求量而忽略质量，甚至引发刷量和合规风险。

合作评估流程

交易所可以按准入评估、技术联调、小规模试运行、指标复盘、正式签约和季度审查推进。每个阶段都应有数据记录。机构背景、过往做市资产、风控系统、技术团队和合规资料也应纳入尽调。

流动性合作最终服务用户交易体验。深度更稳定、价差更合理、异常更可解释，才是合作价值。用指标管理合作，比用宣传话术描述合作，更能建立长期信任。

继续阅读

- 交易所真实成本怎么算：手续费、资金费率、提现费与滑点
- 交易所流动性怎么看：盘口深度、买卖价差与滑点风险指南
- 交易所选择 FAQ
- 免责声明

风险提示

数字资产交易具有高风险，价格、费率、流动性、平台规则和地区可用性均可能变化。本文仅用于说明交易所选择、运营评估和风险控制方法，不构成投资建议、交易建议、收益承诺或任何金融产品推荐。具体产品权限、活动资格、费用标准、合作条款和合规要求以平台官方页面、商务审核及协议为准。

本文所属相关主题

本文归入 **代理与返佣** 主题，适合与下列核心页面一起阅读，用于确认合作入口、审核资料、风险边界和转化路径。

[代理合作](#)

[返佣政策](#)

[收益共享](#)

[合作流程](#)

延伸阅读

交易所流动性合作怎么招商：做市商、深度、点差与 API 稳定性

流动性合作招商不能只看报价，更要评估深度、点差、API 稳定性、异常处理和合规服务边界。

交易所招商主管如何判断优质线索：一套可执行的评分模型

优质招商线索不是嗓门最大或承诺最多的渠道，而是受众真实、规则意识强、数据可复盘、风险可控制的合作方。

交易所招商漏斗怎么搭：从线索收集到合规签约的完整流程

交易所招商不是简单发出开户链接，而是把线索、审核、签约、上线和复盘做成可追踪的增长漏斗。

交易所机构转介绍招商：券商、基金、量化团队和企业客户怎么承接

机构转介绍招商不应照搬零售代理打法，必须把客户类型、服务边界、资料审查和技术支持流程提前定义。

交易所合作伙伴上线清单：开户链接、素材、客服和数据看板怎么准备

招商签约后真正的风险在上线阶段，开户链接、素材、客服、数据和复盘都准备好，才能承接第一波流量。

交易所招商续约复盘：合作伙伴留存、资源加码与淘汰标准

招商不是只签新伙伴，真正的增长来自对存量合作方的续约复盘、资源加码和及时淘汰。

合作申请引导

如果你是代理、KOL、社群主、带单团队或 OTC 服务商，可以提交合作申请，由 MYBX 商务团队评估适合的返佣、收益共享、活动支持和合规合作方案。具体政策以商务审核和合作协议为准。

[提交合作申请](#)

[查看合作资源](#)

相关商业页面和信任页面

继续查看 MYBX 合作伙伴计划的商业入口、返佣政策、合作流程和合规说明，便于在提交申请前确认适合路径。

[代理合作](#)

[KOL 合作](#)

社区合作

带单团队合作

OTC 合作咨询

返佣政策

收益共享

合作流程

免责声明

KYC/AML 说明

地区限制说明

编辑政策

风险提示

数字资产交易具有高风险，价格可能剧烈波动。本文仅用于说明 MYBX 合作伙伴计划相关概念、增长方法和合规注意事项，不构成投资建议、交易建议、收益承诺或任何金融产品推荐。返佣比例、收益共享、结算周期和合作权限以商务审核及合作协议为准；OTC 相关合作需通过 KYC/AML、风控、合规审查和地区限制评估。

作者信息

MYBX 编辑团队

MYBX 编辑团队负责整理 Web3 代理、KOL、社区运营、带单团队与 OTC 合作相关的政策说明、增长方法和风险提示内容。

[查看作者页面](#)

编辑政策

博客内容以 MYBX 合作伙伴计划、返佣政策说明、社区增长方法和合规提示为核心，不发布行情预测，不构成投资建议。

[查看编辑政策](#)

相关主题

代理与返佣

[代理合作](#)

[返佣政策](#)

[收益共享](#)

[合作流程](#)

相关入口

[代理合作](#)

[KOL 合作](#)

[社区合作](#)

[带单团队合作](#)

[OTC 合作咨询](#)

[返佣政策](#)

[收益共享](#)

[合作流程](#)

[信任页面](#)

[免责声明](#)

[KYC/AML 说明](#)

[地区限制说明](#)

[编辑政策](#)

合作咨询

申请成为 MYBX 合作伙伴

适合交易所代理、KOL、社区主、带单团队与 OTC 服务商提交资源信息，由商务团队评估可匹配的返佣、收益共享和运营支持方案。

提交合作申请



Telegram
@thor8930

领取合作政策说明

风险提示：数字资产交易具有高风险，价格可能剧烈波动。本网站内容仅用于介绍 MYBX 合作伙伴计划，不构成投资建议、收益承诺或任何金融产品推荐。返佣比例、收益共享、结算周期和合作权限以商务审核及合作协议为准；合作推广需遵守当地法律法规、KYC/AML 要求、风控政策和地区限制。

MYBX Partner Program

面向 Web3 代理、KOL、社区主、带单团队与 OTC 服务商的交易所合作伙伴招募站。

合作入口

[首页](#)

[代理合作](#)

[KOL 合作](#)

[交易员合作](#)

[社区合作](#)

[OTC 合作](#)

转化路径

[返佣政策](#)

[收益共享](#)

[合作流程](#)

[常见问题](#)

[博客](#)

相关主题

[启动蓝图](#)

[KOL 内容](#)

[社群激活](#)

[交易团队](#)

[OTC 合规](#)

[内容地图](#)

[币种主题](#)

信任与合规

[MYBX 事实核验](#)

[关于 MYBX](#)

[隐私政策](#)

[服务条款](#)

[免责声明](#)

[地区限制](#)

[KYC/AML 说明](#)

[LLMs.txt](#)

Telegram 联系

[Telegram @thor8930](#)

[Telegram 联系入口](#)

© 2026 MYBX. All rights reserved.