**投资类大宗商品电子交易系统**

**业务指南**

**北京金网安泰信息技术有限公司**

**2013年03月14日**

**目录**

[一、概要 4](#_Toc351128833)

[1.投资类大宗商品电子交易系统是什么? 4](#_Toc351128834)

[2.关于本文 4](#_Toc351128835)

[二、基本概念 4](#_Toc351128836)

[1.相关交易主体 4](#_Toc351128837)

[2.相关业务名词解释 5](#_Toc351128838)

[三、相关业务流程 7](#_Toc351128839)

[1.总体流程 7](#_Toc351128840)

[1.1系统启动流程 8](#_Toc351128841)

[1.2客户参与流程 8](#_Toc351128842)

[1.3商品流通流程 9](#_Toc351128843)

[1.4系统每日运行流程 9](#_Toc351128844)

[2.交易前准备数据 9](#_Toc351128845)

[2.1系统管理员数据准备 10](#_Toc351128846)

[2.2会员及客户数据准备 10](#_Toc351128847)

[2.3商品及仓库数据准备 11](#_Toc351128848)

[3.商品发行流程 11](#_Toc351128849)

[3.1商品认购阶段 12](#_Toc351128850)

[3.2商品公开申购阶段 13](#_Toc351128851)

[3.3商品摇号成交阶段 13](#_Toc351128852)

[4.商品交易流程 13](#_Toc351128853)

[5.商品交收流程 14](#_Toc351128854)

[5.1.商品入库的流程 14](#_Toc351128855)

[5.2提货单注册流程 15](#_Toc351128856)

[5.3提货单注销流程 18](#_Toc351128857)

[5.4打印自提 18](#_Toc351128858)

[5.5在线配送 19](#_Toc351128859)

[5.6提货单过户流程 20](#_Toc351128860)

[5.7标码提货 22](#_Toc351128861)

[5.8商品出库流程 22](#_Toc351128862)

[6.其他业务 24](#_Toc351128863)

[6.1.增发业务 24](#_Toc351128864)

[6.2.拆分业务 25](#_Toc351128865)

[四、资金状况 25](#_Toc351128866)

[1.分时间点资金状况介绍 25](#_Toc351128867)

[2.分资金项资金状况介绍 26](#_Toc351128868)

[1.发行阶段 27](#_Toc351128869)

[2.交易阶段 30](#_Toc351128870)

[3.交收阶段 32](#_Toc351128871)

[4.其它费用说明 34](#_Toc351128872)

# 一、概要

## 1.投资类大宗商品电子交易系统是什么?

投资类大宗商品电子交易系统（以下简称本软件）基于Java技术平台，采用多层架构设计，跨平台易扩展。数据库采用业界领先的Oracle大型数据库。

软件的功能主要集中在商品的发行，撮合交易，交易资金管理，交易过程监督，交易风险控制和合同后续处理等方面。

本软件提供给交易所（交易中心或交易市场等）组织投资类大宗商品电子交易。本软件是在借鉴证券交易系统的基础上，根据商品的储存、交易、流转等特点需求，增加相应的功能模块和业务管理模块，从而升级为一种全新的、符合商品流通特性的新一代的交易系统。

## 2.关于本文

本文以市场的主要业务流程为线索，逐步展开系统的操作细节，以求能够更加贴近客户的实际工作。作为本系统的使用者，需要了解本市场业务运行的大致流程，以及自己所属工作模块的操作细节，通过本文您可以找到属于自己的答案。

# 二、基本概念

## 1.相关交易主体

系统中的交易主体主要包括市场、会员、客户。

交易市场采取会员制模式经营，将会员分成发行会员、承销会员和经纪会员。发行会员是商品的所有者；承销会员负责承办商品在交易市场平台上的上市申请、路演及发行等相关事务；经纪会员负责开拓客户和办理客户入市手续。所有客户必须在会员处开户后方能进行交易。

**客户：**是指交易市场的客户。自愿申请，获“市场”批准，参与“市场”商品交易活动的法人和自然人。为市场交易的直接参与者，可以进行商品发行阶段的申购业务，并参与后续的商品交易和商品交收等业务，同时缴纳相应的费用。客户可以通过经纪会员签署开户协议，或通过网上自助开户，获得交易账户和交易密码。

**市场：**以组织投资类大宗商品交易为目的，以交易手续费为盈利手段，自主成立的一交易平台。为交易的组织者，负责整个交易的顺利进行，保证交易的公平公正公开。

**经纪会员：**是指交易市场的会员机构，为客户在交易市场买卖商品提供交易通道、协助其完成交易、结算及交货的会员。其开发来的客户进行申购、交易、交收所缴纳的手续费，参与分成。

**承销会员：**是指交易市场的会员机构，拥有牵头承销部分发行商品的功能。主要负责协助发行会员完成商品在市场发行上市。

**发行会员：**是指交易市场的会员机构，是市场发行商品的发起人，为商品的最初持有者。

## 2.相关业务名词解释

**发行：**指发行会员将经过市场批准的商品通过交易平台公开发售给投资者。发行会员对自有商品进行发行卖出，获取发行货款的过程。

**承销：**指在商品发行过程中承销会员牵头承销部分商品的行为，视发行情况而定可以存在多个承销会员共同承销。

**认购：**商品发行期首次购买的行为称为认购。

**申购：**认购和申购都是商品发行阶段申请购买的行为，其区别在于购买行为发生的时间框架：在发行商品发行前申请购买叫认购；在发行开始后申请购买叫申购，认购只有承销会员有这个资格，申购为普通客户进行的购买动作。

**摇号：**由于发行时申购者众多，为保持公平，市场先将意向客户申购的商品排号（1、2、3、4、5、6、7一直排到商品的申购数量），后将这些号排放进摇号箱中摇号，摇出来尾号，则持有该尾号的客户中签。实现发行商品的公平分配。

**股份管理：**对商品的状态及拥有权的管理，包括冻结、解冻两种状态。冻结表示该商品现处于冻结状态，无法进行交易、交收等相关业务。解冻是相对冻结而言，是对冻结的商品进行解冻，解冻后恢复交易、交收等业务的操作权限。

**交易：**就是买卖双方进行买入卖出的一种行为。

**交收：**根据对商品权限的所有，对商品行使所有权。如：提货、过户。

**入库：**当发行商把符合交收标准的货物交到交易所的交收仓库，交收仓库检验合格后，给货物持有人开具标准入库单，完成这个过程就是入库了。入库业务分为到达货物接收和货物的验收入库两个主要环节。系统中对应入库申请、入库审核两个过程。

**提货单注册：**当货物持有人行使商品所有权时，需先进行提货单的注册，对交收仓库检验合格后的货物，为货物持有人开具标准提货单，货物持有人可以拿着标准提货单到交易所的交收部办理注册手续。完成这个过程形成的提货单就是注册提货单了。注册提货单不能进行交易，只能用于提货、过户、出库等相关业务。

**提货单注销：**对注册提货单进行注销后，商品恢复可交易状态。

**出库：**商品出库业务，是仓库根据业务部门或存货单位开出的商品出库凭证（提货单），按其所列商品编号、名称、规格、型号、数量等项目，组织商品出库一系列工作的总称，对应系统中的出库申请、出库审核两个过程。

**在线配送：**配送是指在经济合理区域范围内，根据客户要求，对物品进行拣选、加工、包装、分割、组配等作业，并按时送达指定地点的物流活动。 配送是物流中一种特殊的、综合的活动形式，是商流与物流紧密结合，包含了商流活动和物流活动，也包含了物流中若干功能要素的一种形式。

**打印自提：**自提是指提货方不通过物流公司，直接上门提货或到指定自提点（指定仓库）进行提货的一种提货方式。

**选号：**对进行了商品标码的商品，进行选号出库提货的过程。

**过户：**采用正常的程序，把本属于一个所有人的事物变为另一个所有人的过程。这里有两种业务，包括提货单过户与客户过户。提货单过户是过户提货单所有权，客户过户是过户会员所辖关系(客户从一经纪会员名下过户到另一经纪会员名下)。

**佣金：**是商业活动中的一种劳务报酬，是具有独立地位和经营资格的中间人在商业活动中为他人提供服务所得到的报酬。本系统中指银行或经纪会员推荐客户到市场进行申购、交易、交收等业务，从中获得的报酬叫佣金。

**手续费：**业务发生过程中所产生的费用，如发行手续费、交易手续费等。

**结息：**结息就是将你活期储蓄账户产生的利息进行结算，转到本金里。

**投资类商品：**指经过交易市场批准，由发行会员采用公开发行方式在市场集中交易平台上公开发售的商品。

**增发：**是指商品的二次发行，增加市场的商品交易数量。分为两种增发方式：比例配售和定向配售。

**包销：**在商品二次发行结束后仍剩有商品没卖出的情况下，承销该发行商品的承销商，需要包销剩余的商品。包销商购买剩余商品的行为即包销。

**拆分：**是指把目前的商品交易单位，以一定比例缩小。这样就达到了，缩小成交的门槛，即每交易一手的商品的金额成比例的降低了。当然设置成功后交易商的持仓也会成比例增加。

# 三、相关业务流程

## 1.总体流程

以下主要从四个流程入手来介绍，分别为系统的启动流程、客户的参与流程、商品流通流程、系统每日运行流程。2 – 5主要介绍系统的启动流程。

### 1.1系统启动流程

商品发行阶段

商品交易阶段

商品交收阶段

1. 添加业务主体，包括会员机构、客户、仓库等。
2. 设置交易规则。添加商品，设置商品相关参数，关联仓库，商品入库。为客户、会员等业务主体添加资金。
3. 商品入市进入发行阶段。
4. 上市日期之后，该商品进入交易阶段。
5. 交货开始日期，商品进入交收环节。
6. 到最后交易日后交易结束，商品就无法再进行买入卖出操作，商品下市退出交易流通环节。

### 1.2客户参与流程

1. 添加商品交易的直接参与者交易用户（相当于交易所的开户业务）。
2. 为交易用户添加交易资金。
3. 商品发行阶段可参与商品的认购（承销会员认购）、申购等业务。
4. 交易阶段可以进行买入卖出操作。
5. 到了提货日期的商品，拥有商品权的客户可进行提货、过户等业务。

### 1.3商品流通流程

商品流通流程：商品发行——商品交易——商品交收。

时间顺序：申购开始日期/申购结束日期/上市日期/开始提货日期/最后交易日。

1. 根据发行商需要添加商品，设置商品相关属性。
2. **发行开始日期** 之前，需要有承销会员认购商品。
3. **发行开始日期** 到 **发行结束日期** 之间，普通客户在客户端进行公开申购。
4. **发行结束日期** 之后，根据申购情况摇号成交。如果申购数量大于网上发行数量则需要进行摇号处理，否则直接成交。
5. 到了 **上市日期** 开始交易，商品拥有者进行卖出，其它客户进行买入，商品进入正式交易环节。
6. **开始提货日期** 之前发行商完成商品入库。
7. **开始提货日期** 之后，拥有提货权的客户可以进行提货业务。
8. **最后交易日** 后交易结束，商品下市，退出商品交易环节。

### 1.4系统每日运行流程

1. 开市之前检查系统状态。
2. 开市后维护交易系统状态，进行交易管理、风险监控。
3. 交易结束进行闭市处理。
4. 进行交易系统结算。
5. 进行资金系统结算。

## 2.交易前准备数据

系统使用前需要进行相关业务数据的添加，也就是进行系统的初始化。添加业务主体系统管理员、客户、会员、商品及仓库等，进行业务主体关联，设置交易规则，添加客户资金等业务。

添加系统管理员

为会员添加交易账号

为客户添加交易账号

为系统管理员分配权限，划分职责

建立会员主体，并关联上会员的交易账号。

关联经纪会员，确立所属关系。

为交易账号添加资金，用以参与后续的各个业务。

添加交易品种

绑定银行接口，实现系统资金与银行账户对接

设置交易节、非交易日和交易市场参数

商品管理：添加品种分类、品种、商品

添加仓库、仓库管理员，进入仓库关联商品

### 2.1系统管理员数据准备

系统管理员为市场内部工作人员，根据分工不同为其分配相应的权限。对应系统中的添加管理员账号、分配管理员权限。

### 2.2会员及客户数据准备

为市场添加运营的参与主体，包括三类会员和交易商，而后为其添加资金。对应交易所的开户业务。

交易商开户有三种方式：

1. 在线开户：通过交易所官网进行开户。
2. 经纪会员代开户：通过经纪会员端，提交交易商的开户信息，市场进行审核，审核通过后即完成开户业务。
3. 市场直接开户：通过市场的管理后台直接添加交易商的开户信息，完成交易商的开户业务。

### 2.3商品及仓库数据准备

为市场添加参与交易的商品，并为其关联相应的仓库。根据需求为商品设置相关参数。

## 3.商品发行流程

1.商品注册，定量定价发行，承销会员牵头进行认购，普通的客户进行网上申购。认购、网上申购数量比例由交易所制定。

2.承销会员进行预付货款、商品登记，操作时间不受限制。

3.在交易时间内普通客户可以在交易客户端进行网上申购。

4.进行了商品承销的承销会员，不能参与后期的网上申购，一个客户只能进行一次网上申购。

5.一个商品可以有多个承销会员进行承销。

6. 网上申购采用尾号摇号方式。申购数量大于发行数量则摇号，否则人工确定成功与失败。摇号成交后，公布中签结果。

7.进行资金清算。

注：

日期：指有天数跨度的时间单位。

时间：指当天时间范围内。

发行商品参数设置及入库操作

发行开始日期之前

承销会员进行预付货款，认购商品

发行开始日期到发行结束日期之间

客户在客户端进行网上申购

摇号

发行成功

冻结货款及认购手续费，释放预付货款

剩余商品数量进入网上申购阶段

冻结客户的申购货款及申购手续费

付发行会员货款，并扣除发行手续费

手续费返佣

发行结束日期之后

申购数量大于网上发行数量

申购数量小于或等于网上发行数量

### 3.1商品认购阶段

在公开发行前承销会员需先认购一部分商品。

### 3.2商品公开申购阶段

发行阶段普通交易商可以参与申购。

**网上申购流程图**

申购数量小于网上发行数量

申购数量等于网上发行数量

申购数量大于网上发行数量

手工确认

中签者成交

发行结束

手工确认

### 3.3商品摇号成交阶段

根据申购情况，如果申购数量大于公开发行数量需摇号分配商品，否则手工确认发行成功或失败。

## 4.商品交易流程

交易流程：

上市日期到最后交易日之间

拥有持有量的客户

有充足资金的客户

卖

买

成交

收取卖方清算费、托管费、仓储费、保险费、所得税

收取买卖方双交易手续费

开始交易后，拥有持仓者进行卖出，其它客户进行买入，若成交则买入的商品需要在T+N天后才可以进行卖出。

## 5.商品交收流程

**1、**先仓库对商品做入库操作；仓库先审核，然后市场审核后，入库成功。

**2、**客户在客户端进行注册提货单。

**3、**注册的提货单如果要自提；就先设置密码，然后打印后自己去仓库拿着打印的单子提货， 仓库端出库申请，仓库审核通过就出库了。

**4、**注册的提货单如果需要在线配送，就先注册成在线配送单，然后仓库给配送单设置配送费， 客户确定配送后，仓库端做出库单，仓库审核通过就出库了。

**5、**注册仓库后，注册的数量就被冻结了，没法做交易，客户直接自己点注销按钮，就注销了，注销后这部分就可以去做交易了。

**6、**注册、注销、过户都需要缴纳手续费。

### 5.1.商品入库的流程

发行会员进行商品入库，用以进行后续的商品提货业务。发行会员向市场提交入库申请，市场审核通过形成入库单。

**入库流程图**

准备入库商品

发行会员

提交入库申请

市场收到入库申请

仓库端执行入库申请

仓库端入库审核

仓库驳回

仓库审核通过

后台审核入库单

后台驳回

入 库

申 请

失 败

**入库单**

后台审核通过

形成库存数量

可以进行商品的发行，发行数量必须小于等于库存数量

现货：是指发行前就到达指定仓库的商品。

期货：是指提货前进行入库的商品。

### 5.2提货单注册流程

交易商通过客户端在线提交提货单注册申请，系统扣提货单注册费用及保险、仓储、托管费用。若交易商账户资金不足，系统无法扣上述费用，则注册失败；否则成功，并冻结系统内相应订货量。需经纪会员、交易市场、仓库审核，审核不通过，手续费解冻、商品解冻。审核通过，手续费扣划，商品数量继续冻结。

客户端提交提货单注册

商品持有者（客户）

1.持有商品数量满足最小交收单位

2.持有商品已到交货开始日期

扣除提货单注册费用时检测资金是否不足

资金不足

注册失败

**入库单**

成功

扣除提货单注册费用，同时扣除保险、仓储、托管等费用。

开始

**注 册 仓 单**

提货单注销业务

客户端提货单打印

在线配送业务

出库流程

设置密码提货单打印

过户流程

### 5.3提货单注销流程

当交易商不想提货或者无法完成提货时，可以进行提货单的注销。注销后收取注销费用，同时退还仓储、保险、托管等费用。提货单的状态变为注销状态，该部分的持仓解冻可再次进入交易环节。注销需经纪会员、交易市场、仓库审核，审核不通过手续费解冻，审核通过则扣除手续费，商品解冻，提货单失效作废。

提货单状态为‘申请’或‘已打印’时可以进行提货单注销。

提货单注销

扣除提货单注销费用时检测资金是否不足

资金不足

注销失败

成功

扣除提货单注销费用，同时退还保险、仓储、托管等费用。

提货单数量变为持有量，可再次进行交易流程。

### 5.4打印自提

自提是指提货方不通过物流公司直接上门提货或到指定自提点（指定仓库）提货的方式完成提货。客户打印提货单到仓库提货，仓库审核出库。

打印自提

标码提货

出库流程

注册提货单

### 5.5在线配送

当交易商选择在线配送提货的方式时，系统进入在线配送流程。

1. 交易商在客户端申请配送。
2. 仓库设置配送费用。
3. 交易商根据配送费用决定是否进行配送。
4. 确认配送后进入商品出库环节。
5. 仓储管理员接到在线提货申请，打印出库单据，商品在交易系统中由冻结转为注销，办理货物出库和货运；仓储系统数据亦作相应的变化，同时，仓储等费用结算客户系统显示商品在货运状态；（可以显示是货运公司，货运单号）。
6. 交易商收到货后，仓库确认货已送到。仓储管理员在接到商品已签收的信息后，修改商品的邮递状态呈已交货状态，需客户在几日内回应否。

**配送流程图**

客户端申请在线配送

仓库端设置配送费用

客户端确认配送或取消

取消配送

确认配送

收取配送费用

出库流程

标码提货

### 5.6提货单过户流程

交易商B拿到交易商A的提货单后，可登录客户端进行过户操作。输入提货单号、提货密码并验证无误后，系统扣提货单过户费用（若B账户资金不足，返回失败）并且将该提货单对应的持仓从A转移到B。属于B的这些持仓处于可交易状态，更新持仓信息。（类似送股）

**X客户的提货单——过户给——Y客户**

打印后把提货单号与提货单密码交给Y客户

Y客户登录客户端进行过户操作

检查Y客户资金是否足够扣过户费

资金不足

过户失败

过户成功

Y客户提货单回归交易阶段。可以进行后续的交易。

扣除过户费用

注：仓单过户只是完成了仓单所有权的变更，不涉及任何仓单货款的处理。过户双方可自行在线下进行货款的处理。

### 5.7标码提货

商品入库时，为每批商品标号。用于客户提货时进行选号提货，该标号作为商品的一个属性出现，是否启用该功能由市场进行配置。该功能作为商品的交收流程之一，如果该商品开启了标码提货功能，就必须在出库前进行选号。商品标码不可重复。

### 5.8商品出库流程

提货单状态为‘已打印’，或者提货单状态为‘申请配送’且配送状态为‘确认配送’。这样的提货单才能进行出库申请。

仓库端

出库申请

仓库端

出库审核

提货类型为自提时需要输入提货单的密码

出库申请通过审核

出库申请驳回

出库申请失败

出库

提货单为打印或申请配送状态

提货单端修改配送状态为已收货

客户确认货已收到

客户拿着提货单到仓库提货，根据提货单号和密码查询该提货单的详细信息。仓库审核，如驳回则需要填写驳回原因，如审核通过则修改该提货单所属的配送信息状态为已发货，同时减少该仓库该商品的冻结数量，增加出库数量。

## 6.其他业务

### 6.1.增发业务

当市场的商品流通数量很少，但是交易热度不退，这时可以进行二次发行，增加市场的商品流通数量，以使交易活跃起来。二次发行可通过增发业务实现。

增发业务分为两种模式。一为比例配售，一为定向配售。

**比例配售流程：**

1. 填写增发商品的相关信息，包括登记日期、增发日期、上市日期、数量、价格、最小配售数量、承销商最小承销比例等信息。
2. 根据登记日期结算时，交易商占商品的持有比例，计算出每个交易商的配售比例。
3. 在登记日期之后，增发日期之前；需要进行‘分配承销商配售比例’设置和‘预配售’处理。确定交易商的配售数量、承销商的配售数量及承销商的佣金比例。同时生成预配售的数据（见‘配售查询’）。
4. 增发日期当天交易商就可以在客户端看到自己配售商品的数量，并需要确认是否进行购买以及购买的数量。同时冻结相应的货款和手续费。
5. 增发日期第二个交易日之后，根据配售的情况，如果确认配售的数量小于‘最小配售数量’则增发失败。如果大于等于‘最小配售数量’，需要进行后续的包销业务。
6. 上市日期前一个交易日，点击‘增发成功’按钮完成商品的增发业务（该操作只能在闭市之后结算之前进行操作）。
7. 付发行商货款。

**定向配售流程：**

1. 填写增发商品的相关信息，包括登记日期、增发日期、上市日期、数量、价格、最小配售数量、承销商最小承销比例等信息。
2. 登记日期之后增发日期之前，进行承销商佣金比例的设置，。
3. 增发日期之后进行定向配售，添加配售数据。包括承销商的配售数据和交易商的配售数据。同时在‘配售查询’中可查询到配售数据。
4. 上市日期前一个交易日，点击‘增发成功’按钮完成商品的增发业务（该操作只能在闭市之后结算之前进行操作）。
5. 付发行商货款。

### 6.2.拆分业务

当出现商品价格上涨非常大之后，就会出现交易一手商品的金额非常大，这样交易的成本也就会很大。在保持原有商品其他属性不变的情况下，把一手商品拆成N手，这样拆后的每手商品的金额也就会缩小N倍，降低了交易的成本。而拆分业务就是用于设置这样一个成比例缩小商品价格的一个参数。当然设置成功后交易商的持仓数量也会成比例增加，即保持该商品的总价值不变。

# 四、资金状况

**资金项：**出入金、预付货款、认购货款、认购手续费、申购货款、申购手续费、发行手续费、交易货款、交易手续费、保险费、托管费、仓储费、清算费、提货单注册费用、提货单注销费用、提货单过户费用、配送费用。

## 1.分时间点资金状况介绍

以时间轴为索引

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 时间点 | | 资金类型 | 资金状态 | 备注 |
| 发行 | 发行之前 | 预付货款 | 扣除 | 金额由市场设定 |
| 认购成交 | 预付货款 | 退还 | 退还规则有市场制定 |
| 认购货款 | 扣除 | 承销会员缴纳 |
| 认购手续费 |
| 申购委托 | 申购货款 | 扣除 | 申购客户缴纳 |
| 申购手续费 |
| 摇号成交 | 申购货款 | 退还 | 根据中签情况退还未中签资金 |
| 申购手续费 |
| 发行手续费 | 扣除 | 发行会员缴纳 |
| 交易 | 买入委托 | 买入货款 | 扣除 | 买方客户缴纳 |
| 买入手续费 |
| 卖出委托 | 卖出手续费 | 扣除 | 卖方客户缴纳 |
| 成交 | 买入货款 | 退还 | 根据成交情况退还未成交资金 |
| 买入手续费 |
| 卖出手续费 |
| 保险费 | 扣除 | 卖方客户缴纳 |
| 托管费 |
| 仓储费 |
| 清算费 |
| 交收 | 提货单注册 | 提货单注册费用 | 扣除 | 提货方缴纳 |
| 保险费 | 扣除 | 根据相关费用标准计算，标准有市场设定。 |
| 托管费 |
| 仓储费 |
| 清算费 |
| 提货单注销 | 提货单注销费用 | 扣除 | 提货方缴纳 |
| 保险费 | 退还 | 规则由市场制定 |
| 托管费 |
| 仓储费 |
| 清算费 |
| 提货单过户 | 提货单过户费用 | 扣除 | 受让方缴纳 |
| 在线配送 | 配送费 | 扣除 | 提货方缴纳 |

注：保险费、托管费、仓储费、清算费。两种解决办法：1.修改收费时间点（出库审核通过后收取）2.记录业务发行日期，对日期进行业务隔离。（如注册时根据提货日期计算各种费用，那么记录下这个日期，如果注销后这批货的收费开始日期就变更为提货日期）。

## 2.分资金项资金状况介绍

以资金项为索引

业务主体：市场、银行、发行商、承销商、经纪商、客户。

发行：发行手续费、发行货款。

交易：交易手续费、仓储费、保险费、托管费、清算费、交易货款。

交收：提货单注册费用、提货单注销费用、提货单过户费、配送费、仓储费、保险费、托管费、清算费。

其它：增值税、所得税、发票。

两个主线：时间轴，资金项目。

1.在客户分类的前提下，由银行推荐的客户的发行服务费由经纪会员与银行各支行协议分配，该分成比例及手续费率由会员设置，交易市场审定（可修改）后，会员不得修改。

在结算账务系统中增加相应的应付各银行支行的收益；客户的发行服务费分成每日计入该科目.

### 1.发行阶段

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 费用类型 | 费用来源 | 费用分配 | 相关参数 |
| 发行手续费 | 发行商 | 市场和承销商 | 发行手续费比例、承销比例、发行货款。 |
| 认购手续费 | 承销商 | 市场 | 认购手续费比例、认购货款。 |
| 申购手续费 | 客户 | 市场、经纪商、银行 | 申购手续费比例、分成比例、申购货款。 |
| 发行货款 | 承销商和客户 | 发行商 | 发行货款、认购货款、申购货款。 |

A．发行手续费 = 发行数量 \* 发行价格 \* 交易单位 \* 发行手续费比例。市场支付发行商发行货款时扣除其发行手续费（尽可能提高发行商的资金利用率）。

市场所得 = 发行数量 \* 发行价格 \* 交易单位 \* 市场发行手续费比例。

承销商所得 =（发行手续费 – 市场所得）\* 承销比例。

承销比例：当发行商品存在多个承销商时，某一承销商占总承销数量的比例。

B．认购手续费 = 认购数量 \* 发行价格 \* 交易单位 \* 认购手续费比例。商品发行成功后，付承销商佣金时扣除其认购的手续费（尽可能提高承销商的资金利用率）。

C．申购手续费 = 申购数量 \* 发行价格 \* 交易单位 \* 申购手续费比例。申购委托操作成功后，冻结客户的申购货款和申购手续费，发行结束后未成交部分退还。

市场所得 = 申购数量 \* 发行价格 \* 交易单位 \* 市场申购手续费比例。

银行所得 = 申购数量 \* 发行价格 \* 交易单位 \* 银行申购返佣比例。注：当银行所得大于（申购手续费 - 市场所得）时，银行所得为（申购手续费 - 市场所得）。

经纪商所得= 申购手续费 – 市场所得 – 银行所得。

D．发行货款 = 发行数量 \* 发行价格 \* 交易单位。发行商品成功后，收取承销商认购的商品货款和客户申购的商品货款。付给发行商。

承销商—预付货款（冻结）---认购---认购成交（扣除货款、解冻预付货款）---摇号成功后返佣时收取发行手续费（返佣的钱是扣除了发行手续费的金额）。

发行商—摇号后收取发行手续费（账户资金可扣成负数）---付发行货款。

申购客户—冻结货款手续费---摇号后解冻资金并扣除货款和手续费（金额为合计—就是退的货款和手续费）。

发行手续费分成

1） 返佣方向：

发行会员手续费 -> 市场,承销会员

承销商承销部分手续费 -> 市场,承销会员

申购客户手续费 -> 市场,经济会员,银行

2） 分成方案：

发行会员手续费：根据市场发行费比例先分配给市场,其余部分为承销商返佣（如果为多个承销商，按照每个承销商的发行商费用分成比例返佣）

承销商承销部分手续费：根据市场发行费比例先分配给市场,其余部分为承销商自返佣金

申购客户手续费：根据市场发行费比例先分配给市场,判断客户是否为银行推荐,如果为银行推荐,则根据银行发行返佣比例给银行返佣,剩余部分为经济会员返佣金

3） 发行手续费分成示例：

模拟场景：发行会员A发行数量1000份（合约因子和单价都按1来计算），承销商B1承销数量100，承销商B2承销数量100，交易客户C1中签数量500，交易客户C1是由经济会员D1引入市场，C2中签数量300，交易客户C2是由银行E推荐并通过D2引入市场。

有几个参数：

发行手续费比例:5‰（商品信息中设置）

市场发行费比例:1‰（商品信息中设置）

承销商B1发行商费用分成比例：25%（承销商认购中设置）

承销商B2发行商费用分成比例：75%（承销商认购中设置）

银行E银行发行返佣比例：2‰（交易商信息中设置）

计算：

交手续费：

发行手续费：1000\*5‰=5

承销商B1手续费：100\*5‰=0.5

承销商B2手续费：100\*5‰=0.5

交易客户C1手续费：500\*5‰=2.5

交易客户C2手续费：300\*5‰=1.5

合计：10

返佣：市场：（1000+100+100+500+300）\*1‰ = 2

B1：0.5-100\*1‰+（5-1000\*1‰）\*25%=1.4

（自返佣金+（发行商手续费-市场所得）\*发行商费用分成比例 ）

B2：0.5-100\*1‰+（5-1000\*1‰）\*75%=3.4

D1：2.5-500\*1‰ = 2

D2：1.5-300\*1‰-300\*2‰ = 0.6

E： 300\*2‰ = 0.6

### 2.交易阶段

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 费用类型 | 费用来源 | 费用分配 | 相关参数 |
| 交易手续费 | 客户 | 市场、推荐客户参与交易的银行和经纪商 | 交易手续费比例、市场手续费比例、银行交易返佣比例、成交金额 |
| 仓储费 | 卖出客户 | 市场 | 日租金标准、仓储收取日期、天数、成交数量 |
| 保险费 | 卖出客户 | 市场 | 日保险费标准、保险费收取日期、天数、成交数量 |
| 托管费 | 卖出客户 | 市场 | 日托管费标准、免托管天数、天数、成交数量 |
| 清算费 | 卖出客户 | 市场 | 清算费率、成交货款 |
| 交易货款 | 买入客户 | 卖出客户 | 成交价格、成交数量、交易单位 |

A．交易手续费 = 成交数量 \* 成交价格 \* 交易单位 \* 交易手续费比例。客户买入（卖出）商品后，收取客户的交易手续费。

市场所得 = 成交数量 \* 成交价格 \* 交易单位 \* 市场手续费比例。

银行所得 = 成交数量 \* 成交价格 \* 交易单位 \* 银行交易返佣比例。注：当银行所得大于（交易手续费 - 市场所得）时，银行所得为（交易手续费 - 市场所得）。

经纪商所得= 交易手续费 – 市场所得 – 银行所得。

B．仓储费 = 卖出数量 \* 天数 \* 日租金标准。客户卖出商品时收取客户仓储费。

C．保险费 = 卖出数量 \* 天数 \* 日保险费标准。客户卖出商品时收取客户保险费。

D．托管费 = 卖出数量 \* 天数 \* 日托管费标准。客户卖出商品时收取客户托管费。

E．清算费 = 卖出货款 \* 清算费率。客户卖出商品时收取客户清算费。

F．交易货款 = 成交数量 \* 成交价格 \* 交易单位。买卖双方货钱易位。

注：天数—根据收费开始日期，买入日期，卖出日期来计算。

商品卖出时为先买先卖的顺序。如果进行隔日卖出操作时，除了当天买入的商品以外，历史买入商品也按照先买先卖的顺序。

两种情况：

开始收费日期之前持有商品：

卖出日期 – 开始收费日期。

开始收费日期之后持有商品：

买出日期 – 买入日期。

交易手续费分成

1) 返佣方向：

交易客户手续费 -> 市场,经济会员,银行

2) 分成方案：

交易客户手续费：根据市场手续费比例先分配给市场,判断客户是否为银行推荐,如果为银行推荐,则根据银行交易返佣比例给银行返佣,剩余部分为经济会员返佣

3） 交易手续费分成示例：

模拟场景：交易客户C1交易数量1000（单位交易数量和单价都按1来计算），交易C1是由经济会员D1引入市场，交易客户C2交易数量1000，交易客户C2是由银行E推荐并通过经纪会员D2引入市场。

有几个参数：

交易手续费比例：5‰（商品信息中设置）

市场手续费比例：1‰（商品信息中设置）

银行E银行交易返佣比例：2‰（交易商信息中设置）

计算：

交手续费：

交易客户C1手续费：1000\*5‰=5

交易客户C2手续费：1000\*5‰=5

返佣：

市场：(1000+1000) \* 1‰=2

D1：5-1000\*1‰=4

D2：5-1000\*1‰-1000\*2‰=2

E：1000\*2‰=2

交易货款的划转，通过盈亏方式

卖出时，保险费，清算费，托管费，仓储费的计算并划转

### 3.交收阶段

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 费用类型 | 费用来源 | 费用分配 | 相关参数 |
| 仓单注册费 | 客户 | 市场、会员、银行 | 注册费用比例、市场注册费用比例、仓单费用价格提前天数、货款 |
| 仓单注销费 | 客户 | 市场、会员、银行 | 注销费用比例、市场注销费用比例、仓单费用价格提前天数、货款 |
| 过户费 | 获得仓单  客户 | 市场 | 过户费用比例、仓单费用价格提前天数、货款 |
| 仓储费 | 客户 | 市场 | 日租金标准、仓储收取日期、天数、注册数量 |
| 保险费 | 客户 | 市场 | 日保险费标准、保险费收取日期、天数、注册数量 |
| 托管费 | 客户 | 市场 | 日托管费标准、免托管天数、天数、注册数量 |
| 清算费 | 客户 | 市场 | 清算费率、仓单费用价格提前天数、货款 |
| 配送费 | 提货客户 | 市场 | 配送费用 |

货款　＝　注册数量　\* 交收价格

交收价格为仓单费用价格提前天数的加权平均价。

交收价格 = 成交总金额 / 成交总量。

1. 仓单注册费 = 货款 \*　注册费用比例。

市场所得　＝　货款 \*　市场注册费用比例。

会员所得　＝　仓单注册费　－　市场所得。

进行仓单注册时，还会收取托管费、仓储费、保险费、清算费等。

计算公式如下：

仓储费 = 注册数量 \* 天数 \* 日租金标准。

保险费 = 注册数量 \* 天数 \* 日保险费标准。

托管费 = 注册数量 \* 天数 \* 日托管费标准。

清算费 = 货款 \* 清算费率。

注：天数—根据收费开始日期，买入日期，注册日期来计算。

开始收费日期之前持有商品：

注册日期 – 开始收费日期。

开始收费日期之后持有商品：

注册日期 – 买入日期。

1. 仓单注销费 = 货款 \* 注销费用比例。

市场所得 = 货款 \* 市场注销费用比例。

会员所得 = 仓单注销费 – 市场所得。

1. 过户费 = 货款 \* 过户费用比例。
2. 配送费根据配送货物的属性和配送地市场手工设置。

### 4.其它费用说明

税和发票。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 费用类型 | 费用来源 | 费用分配 | 相关参数 |
| 增值税 | 客户 | 市场 | 增值税率 |
| 所得税 | 盈利客户 | 市场 | 所得税率 |

A．增值税 = 交易货款 \* 增值税率。

B．所得税 = 交易货款 \* 所得税率。