# 俄罗斯电商平台2024年调研报告

### 俄罗斯电商平台介绍

俄罗斯目前有四个比较大的电商平台，当前比较好做的就是ozon和wb二家：

1. 欧众ozon 当前跨境做的比较好，主营3C电子类为主，全品类为辅。
2. 野莓wb 俄罗斯最大电商平台，主要经营全品类，当前大力发展招商中国跨境卖家。
3. Yandex market 背靠大厂，准备发力中国跨境市场。
4. Mega market 基本不发展跨境，以俄罗斯本土运营为主。
5. 还有vk等其它商城，依托自己的APP或者其它方式在运营，例如成人用品黑五类等。

### 俄罗斯电商平台运营模式

基本就是二种运营模式，本土和跨境，以下为基本情况介绍：

1. **俄罗斯本土**

需要在俄罗斯注册本土公司，需要在俄罗斯进行财会及税务规划，在俄罗斯本土建立仓库、货品需要备到莫斯科自建仓或平台云仓，运营团队最好是在俄罗斯。货款提现到俄罗斯公帐，资金安全和财税，必须重点提前规划，就算全程走白关，手续齐全，当前也有回款风险。

1. **中国跨境**

需要在中国注册公司，开立pingpang之类第三方帐号，没有资金安全问题，也无须报税，不到公户。资金直接以美金或人民币的形式到帐pingpang余额，可提现到国内私人帐号，无须公户。

1. **本土和跨境的区别**

一、平台商品的物流时效，本土3-7天，跨境最少22-35天（除非花大价钱走空运）

二、平台的展示及搜索权重，本土要远远优于跨境

三、电商平台以上2点可以说占具最大的优势考量，本土针对跨境无论是做什么类目，均有非常大的优势，有实力的情况下优先考虑本土，下面再说说本土的劣势。

四、本土有资金风险、商检风险、帐号冻结风险、退货风险等，下面在写本土运营的时候，会详细解释相关内容。

五、跨境的优势在于手续简单，入门快，佣金低，尤其是ozon可以说是零门槛（竞争激烈）

六、本土商家提现无限制，帐号有钱可直接提现，2天内到本土公户。跨境卖家提现ozon平台是2周1次，7天到帐。wb平台1周1次，3天到帐，跨境卖家1000美金最低提现要求。

### 三、电商仓库的介绍

1. 自建本土仓 就是自已在俄罗斯的莫斯科、圣彼德堡、叶卡、哈巴等地，自行租仓库存放货品，把所有需要销售的商品备货好，再在电商平台上架销售，优势是物流时效，当有订单后，打印单子送到最近的ozn或wb驿站发货，最快2天到达ozon或wb买家提货驿站。另一个优势是当货卖不动的时候，可以在电商下架，自行处理较方便，当有退换货的时候，直接去驿站取回即可。因为有自已处理以及送仓预约等比2条的本土云仓时效慢1-2天。
2. 商家本土云仓 就是提前把你要销售中的货，备到平台的电商平台的俄罗斯云仓，当平台有订单后，无须你任何操作，商家会自行推送云仓捡货打包，目前云仓基本都有60-90天的免费存储期，打包捡货也不需要额外费用。和自建仓比，就是备货量要求较大，库存是实时的，不像本土自建仓，可以多平台操作，虚报一定程度的库存量，调货也不如自建仓方便。但是目前物流时效最快的方式。例如：叶卡附近的卖家下单，叶卡云仓直接出货。
3. 国内自建仓或无库存 主要针对跨境卖家，或者跨境无货源卖家，可以1688之类一件代发，或者，针对国内有库存的商家。当平台出订单，无货源卖家可在拼多多等进货发到商家平台国内接收点，自有商品库存卖家可以自行打包发到电商平台国内代收处，现在ozon国内大多数城市都有代收点，跨境卖家只要在规定时间内，送到国内代收点就行。其它所有的报关、物流问题，均由电商平台解决。
4. 国内前置云仓 主要针对国内跨境卖家ozon主推wb没有这个服务 ozon与京东合作，把货备到国内京东仓，有订单直接京东仓对接打单发货，无须卖家任何操作。提升3-4天的国内物流时效性，对库存要求较大。
5. 国内边境仓 主要针对跨境卖家ozon主推项目，以兴远为例把货备到国内珲春、绥芬河、黑河等口岸城市，有订单后边境仓负责打包发货清关等。当前兴远物流的绥芬河边境仓，存储及发货均不收取额外任何费用，存储期限也没有任何限制。
6. 小结：物流时效 本土云仓 > 本土自建仓 > 国内边境仓 > 国内前置仓 > 自发货
7. 小结：本土卖家ozon和wb平台，云仓和自建仓都可以选择，主要区别和优势除了物流时效，就是退货处理、库存与假库存、物流人员送仓等方面的区别。
8. 小结：跨境卖家 ozon平台不允许本土仓，只能边境仓、前置仓、自发货。跨境卖家wb平台，可以本土仓（这也是当前wb最大的招商优势，大卖家可以提前备货）前置仓、自发货。

## 四、俄罗斯跨境电商申请条件及运营条件

1. 国内注册公司，个体户不行
2. 开立第三方支付平台帐号，pingpang或lianliapay，可个人实名认证并绑定企业认证，实现货款提现功能，第三方平台会收取少量手续费。较安全，但有汇损。
3. 国内产品可直接在ozon上架，有品牌商标产品，需提供国内授权证明审核。
4. ozon中国跨境卖家为每2周结算一次，结算起始金额为1000美金。提现时间7天左右，当前已经2个月未回款了，相关可考ozon回款相应信息。
5. 跨境卖家商品销售，扣除物流费用和佣金外，没有其它费用。无须要俄纳税。

小结：做ozon跨境中国卖家，仅需提供公司执照，不需要开公户走帐，就可以开设店铺，入门简单，竞争激烈，中国人内卷到死。最低初步运营费用为300元即可。

### 五、俄罗斯本土电商申请需求及运营条件

1. 俄罗斯本土电商必须以俄罗斯公司为运营主体，即必须注册一个俄罗斯公司。
2. 俄罗斯本土电商必须有财会计帐并报税，以及EAC认证、城市码等硬性要求。
3. 俄罗斯本土电商因为时差原因，客服团队和财税团队尽量设置在莫科斯或周边，运营团队可以设置在中国。
4. 俄罗斯本土电商如果想资金直接回国或合法回国，必须要白关物流，国内公司有出口手续，物流公司提供报关单等。这样国内公司可以直接接收俄罗斯银行汇款结算。如果有能力把趴在本土公户的钱洗回国内或提现另议。
5. 以开设ozon本土店铺（wb也差不多）为例，大概需要这几个步骤：
6. **注册俄罗斯公司**

这个是最难的，如果本土有资源和人脉比较好解决。要有一个办公场地、一个俄罗斯法人、一个俄罗斯总经理、一个财税人员。中国有代办公司，首年费用大概50万卢布，每年法人总经理办公场地费用大概要200万卢布。公司正常运营3个月以后，法人和总经理可改为中国人提任，必须有大卡或永居等合法手续。

1. 本土品牌注册
2. 商品仓库选择及备货
3. 上架商品
4. 售后

### 六、OZON平台运营

1. 当前ozon平台本土和跨境入驻区别不大，后台操作界面也基本类似，可以全中文操作。
2. OZON平台初始商品SKU为500，当销售金额达到一定需求后，会自行增加，删除商品占具SKU名额，即最多只能添加500个商品。
3. ozon平台广告区分模板、搜索、展示三种广告模式。
4. ozon平台对新开店铺和新上架商品，均有新手流量扶持，即上架即可拥有一定自然流量。但当商品销售不理想，例如15天无销售记录商品，无法在搜索结果展示。
5. ozon平台关键词搜索展示权重，按照：流行度、销量、物流时效、评价、价格、总体符合条件参数，这几个依次排行计算。基本上销量越好、到货越快、评价越好、价格越低，这几个参数越好，排名越前。
6. ozon的跨境卖家当前FBP前置仓免费存储期延长至一年，出库操作量每提升一定量级，享受一定折扣，并可享受一键复制功能。
7. ozon平台运营，要紧盯平台的每年几次大促，每次大促针对日常销售还不错的产品，非常容易出现爆单状态。

**七、WB平台运营**

wb平台当前招收中国跨境卖家要求很高，要求其它平台年GMV为一千万人民币以上。

Wb平台本土运营参考上一条即可，基本差不太多。

ozon和wb平台，只扣除佣金和运费，其它结余到平台帐再提现 ，但目前运营方面ozon略微正规一点，广告和运费、罚款等都比较清晰，而wb平台管理比较混乱，偶尔会出现不明原因的罚款，这方面需要注意。

**八、萌啦数据**

当前数据观察方面，针对俄罗斯电商平台ozon萌啦数据做的最好。可以提供当前商品的一系列参数，例如：商品浏览量、加购量、销量，同款竞品分析等。

新商家可提供VIP试用，官方也有客服人员解释，强烈推荐。

**九、灰关物品运营**

如果运营的为灰关物品，有封店风险、帐户冻结风险等可能性，可以用个体户为主体经营，当每天的流水低于50万卢布，每天的取现不超过50万卢布，基本上风险还是比较小的。需要担心的就是俄罗斯人的卷钱跑路问题。

1. 找个俄罗斯人为主体，注册一个个体户，用来开设ozon和wb店铺，直接上架销售灰关产品，当前服饰和鞋类查的较严，包类风险较小。这样，无须纳税，也没有财会记帐和报税需求。适合较小流水或试经营阶段，或者，店群的模式经营。
2. 租用店铺经营，当前国人有提供租用店铺服务，就是你拿他的俄罗斯公司资质开店或直接使用他开好的ozon/wb店铺，但是你销售的所有资金都提现到租用公司的帐户。他再结算到国内银行帐号，当前价格大概为租店1.5万人民币/半年，提现国内银行人民币手续费约为17%，其中包括税和汇损，如果转到俄罗斯公户，手续费约为12%，大概就是代缴税费。这部分费用，如果自己公司运营，也要缴纳的。
3. 租用店铺风险，现在一般一个俄罗斯公司主体，会开很多家店铺，当其中一家店铺违规就会波及到所有店铺，如果是严重违规会冻结当前主体现所有帐户资金无法提现。
4. 租用店铺卷钱跑路，这个和个体户卷钱跑路一个道理。
5. 不管是租用或自行注册的本土店铺，运营灰关高利润商品，如果人脉资源丰富可以用卖二批货或购买造假认证等方式经营，例如：只进1-2批正规白关手续齐全商品，然后自行批量造假的EAC认证和城市码，当销售的商品有官方投诉的时候，提供出正规手续。人脉资源好，也可以直接找当地重要人士，购买正规手续。当然，这个有一定风险。因为，当你的销量达到一定程度的时候，就会有同行竞品去调查和整你了。

**十、俄罗斯电商一句话总结**

俄罗斯电商，现在平台选择就是ozon和wb二家为主。

俄罗斯电商，区分本土和跨境，本土牛逼、跨境卷逼。

本土商家就是个体户和公司运营二种模式，类比国内淘宝店和天猫店。

本土店就是备货、卖货、回款安全最重要，货卖了钱回不来一切白搭。

跨境无退货，ozon跨境不支持退货，wb退货可花邮费退回或当场销毁处理。

**近期更新**

1. 2024年05月01日 ozon跨境卖家依旧未回款
2. 2024年05月-06月 ozon跨境卖家佣金全类目降价50%
3. 2024年04月 wb跨境卖家入驻门槛降低至流水GMV一千万
4. 2024年06月 可能wb开户全部跨境卖家入驻
5. 正规手续回款国内困难
6. 租店铺俄团北俄国际、代注册及财税喀秋莎、代办oz全套本土业务纵横