



LowMart

C H I N A

中国卖家进入 俄罗斯电商平台指南

Wildberries • Ozon • Yandex Market

2026年7月版 · lowmart.org

入驻路径 · 税务合规 · 产品认证 · 物流仓配 · 风险提示

关于本指南

本指南面向希望进入俄罗斯三大电商平台（Wildberries、Ozon、Yandex Market）销售的中国卖家和制造商，梳理准入路径、税务与合规要点、物流模式与常见风险。

重要提示：俄罗斯电商平台的入驻规则、佣金费率、关税与认证政策在2025-2026年多次调整，且部分新规（如2026年10月1日生效的平台经济法）尚未完全落地。本指南基于2026年年中公开资料整理，仅供参考，具体条款请以平台官方页面为准，行动前建议与LowMart顾问核实最新政策。

目录

- 一

为什么关注俄罗斯电商市场
- 二

三大平台的准入路径
- 三

税务合规要点
- 四

产品认证与合规
- 五

物流与仓配模式
- 六

开店基本流程
- 七

常见风险提示
- 八

LowMart能为您做什么

一 为什么关注俄罗斯电商市场

Wildberries、Ozon、Yandex Market是俄罗斯访问量最大的三个电商平台：Wildberries月活跃买家约4800万，Ozon约5500万（2026年预测），Yandex Market约1530万，覆盖服装、电子产品、家居、美妆等几乎所有品类。近两年三大平台均在主动向中国卖家开放直接入驻通道（如Wildberries的"Star Program"中国卖家计划、Ozon Global跨境项目），降低了中国制造商直接触达俄罗斯消费者的门槛。

同时，俄罗斯市场也有自己的准入规则：产品合规认证、俄语内容强制要求、税务与清关环节都需要提前规划，盲目入场容易导致店铺被封或货物滞留海关。

二 三大平台的准入路径

进入俄罗斯电商平台通常有**两条路径**，选择哪一条取决于卖家的目标和资源：

在俄罗斯注册法人实体（ООО，有限责任公司），或通过俄罗斯合作伙伴（进口代理/买手公司）以其名义开店，中国工厂作为供货方。相较其他方式，这一路径在实操中更常见、配套资料也相对完整；就公开资料看，也是目前Yandex Market更明确支持的入驻方式。该平台是否允许外国企业直接注册，仍需以平台最新说明为准。

- 俄罗斯个体户 (ИП)：外国公民一般需持有俄居留许可 (ВНЖ/РВП) 才能注册，多数中国卖家不具备条件。
- 俄罗斯有限公司 (ООО)：无需创始人本人在俄居留，可通过当地代理注册，是目前最常用的合规实体形式。
- **自雇人士 (самозанятый) 不适用于转售进口商品**：该身份仅限销售“自产”商品，年流水上限约240万卢布，做中国货代购/转卖不符合条件。

Wildberries与Ozon近年推出了面向中国卖家的直接入驻通道：

- **Wildberries "Star Program" (中国卖家计划)**：仅凭中国营业执照和中国手机号即可注册，无需俄罗斯实体；WB在中国多个城市设有线下卖家服务中心；支持人民币结算。**注意**：自2026年5月25日起，WB统一了中俄卖家的佣金标准，此前约5%的跨境优惠佣金已取消（现行品类费率约12%-25%），以后台当期费率为准。Ozon Global的跨境佣金（官方区间6%-22.5%）目前仍低于本土标准。
- **Ozon Global**：面向中国、土耳其等地卖家的跨境项目，需提交营业执照扫描件、统一社会信用代码、中英文地址与法人信息，同样无需俄罗斯实体，支持人民币定价（平台自动折算卢布）。

入驻成本提示：Wildberries自2026年1月起要求缴纳50,000卢布保证金（满足条件3个月后可退还）；Ozon与Yandex Market注册免费、无保证金，Yandex Market另有10,000卢布新卖家推广奖金。

两条路径如何选：如果只想小批量测试市场、控制成本，跨境直营通道更快捷；如果计划长期深耕、需要本地仓配和更稳定的类目权限，本地实体路径（可通过LowMart等代理服务实现）更稳妥。

三 税务合规要点

俄罗斯电商平台的税务合规主要涉及两类税：

- **销售环节**：本地实体卖家需按所选税制申报纳税，最常见为简化税制YCH：按收入的6%，或按「收入减支出」的15%。转售中国货源因进货成本难以合规入账，是否选择「按收入6%」档位需结合成本结构与可入账凭证，建议由熟悉中俄跨境电商的会计师测算后确定。**2026年重要变化**：年收入超过2000万卢布的YCH卖家自动成为增值税纳税人（此前门槛为6000万卢布），增值税基础税率自2026年1月1日起为22%。
- **进口环节**：货物清关时需缴纳进口增值税（标准税率22%，部分品类适用10%优惠税率）及相应关税，具体税率与免税额度因跨境模式（本地实体进口 vs 平台跨境直营的个人包裹模式）而异，且相关立法仍在调整中。
- **跨境直营模式**下，货物通常按欧亚经济联盟“个人包裹”规则处理，在一定货值以下可免税/免关税，超出部分需缴纳关税与增值税：具体门槛与税率请以欧亚经济委员会最新公告为准，2026年下半年可能有新规定落地。

建议：税务结构直接影响利润率和合规风险，请勿仅凭网络资料自行决定，务必与熟悉中俄跨境电商的会计师或代理机构（如LowMart）确认具体方案。

四 产品认证与合规

俄罗斯（及欧亚经济联盟EAEU）对进口商品有强制性合规要求，主要分三类文件：

文件类型	俄文名称	适用情形
符合性证书	Сертификат соответствия	风险较高品类，需第三方认证机构检测
符合性声明	Декларация соответствия	风险较低品类，可自主申报登记
国家注册证	СГР	化妆品、家用化学品、保健品、0-3岁儿童用品等

没有一份官方"品类对照总表"能一一列明每种商品该走哪种文件：是否需要认证、走证书还是声明，取决于具体欧亚技术法规（TR EAEU）附录中的细分品类，同一大类下不同子品类可能规则不同（例如电子产品是否需要证书取决于具体型号是否列入TR CU 004/2011的附录清单）。

一般规律（仅供参考，非最终结论）：

- 儿童用品/玩具、部分电子产品、涉及安全的品类 → **多需符合性证书**
- 成人服装鞋履、家纺、家具、普通消费电子 → **多需符合性声明**
- 化妆品、家用化学品、保健品、婴儿用品 → **多需国家注册证（СГР）**

此外，服装、鞋类、香水等品类还需接入俄罗斯"诚信标志"（Честный знак）单品追溯系统，在获得声明/证书编号后逐件生成追溯码，缺少追溯码同样无法在仓库验收入库。

强烈建议：认证工作按SKU逐一核实，与持有资质的俄罗斯认证机构或代理合作，不要按"品类大概率"自行判断，错误的证书文件轻则导致商品无法上架，重则导致店铺被封。

五 物流与仓配模式

三大平台的仓配术语略有不同：

模式	Wildberries	Ozon	Yandex Market
平台仓储发货	FBO（也称FBW）	FBO	FBY
卖家自行发货	FBS	FBS	FBS
卖家自行发货+配送	DBS	realFBS（rFBS）	DBS

中国到俄罗斯的常见运输方式：

- 海运：成本最低，通常需1.5-2个月
- 铁路：目前是补货最常用的方式，主要经阿拉山口/霍尔果斯口岸中转哈萨克斯坦，或满洲里、绥芬河等中俄边境口岸直接进入俄罗斯，时效因口岸和承运商差异较大
- 空运：最快，成本最高
- 公路：时效居中

清关责任通常由**俄方进口方（本地实体或代理）承担**，平台自身不负责报关。货物需先进入海关监管仓（CBX）完成清关放行，才能转运至平台仓库，监管仓内的货物不能直接销售。

六 开店基本流程

尽管三个平台细节不同，大致流程如下：

1. **选择准入路径**：本地实体或跨境直营（见第二节）
2. **准备资质文件**：营业执照、法人信息、银行账户信息（本地路径需俄罗斯银行账户；跨境路径通常用境外账户/第三方支付）
3. **提交入驻申请**：各平台后台注册，等待审核（通常1-5个工作日，具体以平台当前公示为准）
4. **完成认证与合规准备**：按品类准备符合性文件、诚信标志追溯码（如适用）
5. **对接物流仓配**：选择FBO/FBW/FBY（平台仓）或FBS（自发货），安排货物清关入仓
6. **上架商品**：商品标题、描述、图片文案**必须使用俄语**：这是三大平台的硬性规则；同时俄罗斯自2026年3月1日起实施《俄语保护法》（168-FZ），要求面向消费者的公共信息以俄语为主（注册商标等除外），监管实践可能延伸到网店页面，俄语内容是唯一稳妥的做法
7. **正式运营**：处理订单、售后、退货，持续监控店铺合规状态

七 常见风险提示

- ! **佣金与费用会频繁调整：**三大平台的佣金比例因品类、模式差异很大（参考量级：WB多数品类约12%-25%；Ozon Global跨境佣金官方区间约6%-22.5%，本土模式不同品类及服务项综合费用差异较大；Yandex Market按模式约2%-22%），且每年多次调整，请以自己后台实际显示费率为准。各平台费率详解见 lowmart.org 对应页面。
- ! **退货成本：**俄罗斯电商退货率较高，2026年起平台允许卖家对“无质量问题”退货收取一定补偿费用，但物流成本仍需纳入定价考量。
- ! **假货/认证造假风险极高：**WB、Ozon、Yandex Market已建立联合防伪信息系统，一旦被判定售假或认证文件造假，可能导致商品下架、店铺被限制，并影响其在其他平台的账号。
- ! **俄语内容是硬性要求：**平台规则本身就要求俄语卡片；2026年3月起生效的《俄语保护法》进一步要求面向消费者的公共信息以俄语为主。虽然商品卡片是否直接受该法约束仍在实践确认中，但以外语为主的内容随时可能被平台下架，俄语本地化需按平台规则认真处理，不能只做机器翻译或简单替换关键词。
- ! **政策仍在变化：**涉及跨境包裹关税、平台经济新规（2026年10月生效）等多项政策仍在调整中，建议选择能持续跟踪政策变化的本地合作伙伴。

八 LowMart能为您做什么

LowMart专注于帮助中国卖家将产品送上Wildberries、Ozon、Yandex Market三大俄罗斯电商平台，提供从入驻到上架的一站式支持：

- 协助选择合适的入驻路径（本地实体 / 跨境直营）并完成注册
- 对接俄罗斯本地资源，协助税务与合规架构搭建
- 按SKU梳理认证需求，对接有资质的认证机构
- 中国至俄罗斯仓库的物流与清关对接
- 商品拍摄、俄语卡片制作与合规文案处理
- 店铺日常运营、广告与数据汇报
- 面向俄罗斯市场的俄语官网建设与Yandex SEO推广

如果您希望评估具体产品的入驻路径、合规要求和预估成本，可联系LowMart进行初步咨询。

常见问题

Q: 我必须在俄罗斯注册公司才能上架吗?

A: 不一定。Wildberries和Ozon目前都提供无需俄罗斯实体的跨境直营通道; 但若计划长期经营、需要更稳定的类目和仓配资源, 注册本地实体 (可通过代理完成) 通常更有优势。Yandex Market目前公开资料中未明确是否支持外国实体直接入驻。

Q: 所有产品都需要认证吗?

A: 不是所有品类都需要, 但多数实物商品需要符合性证书或声明中的一种, 部分品类 (化妆品、保健品、儿童用品等) 还需国家注册证。具体需按SKU核实, 没有一份总表能覆盖所有情况。

Q: 可以用自雇 (самозанятый) 身份卖货吗?

A: 不可以。自雇身份仅限销售自己生产的商品, 转售进口商品不符合条件, 需注册个体户或有限公司。

Q: 商品页面可以只用中文或英文吗?

A: 不建议只用中文或英文。168-FZ主要规范面向消费者的公共信息, 商品卡片是否直接适用仍需结合实践判断; 但三大平台规则通常要求商品标题、描述、关键图片文字等以俄语呈现, 品牌名、商标、型号等少数元素可按平台规则保留原文。

Q: 从中国发货到俄罗斯平台仓库大概需要多久?

A: 视运输方式而定, 铁路是目前最常用的补货方式, 但时效因口岸和承运商差异较大; 海运更慢但成本更低, 空运最快但成本最高。建议以实际合作物流商的报价和时效为准。

延伸阅读 (lowmart.org)

- 俄罗斯电商平台全景对比: lowmart.org/russia-marketplaces/
- Wildberries开店全流程: lowmart.org/wildberries/
- Ozon入驻指南: lowmart.org/ozon/
- Yandex Market入驻指南: lowmart.org/yandex-market/
- 中国卖家的成本与税负优势: lowmart.org/china-seller-advantages/
- 商品拍摄与卡片制作: lowmart.org/photo-content/
- 俄语网站建设与SEO: lowmart.org/russia-website-seo/

LowMart | 帮助中国卖家进入俄罗斯电商市场

lowmart.org · 1@[lowmart.org](mailto:1@lowmart.org) · +86 178 6292 3093



扫码添加微信 · 一对一咨询

中文沟通 · 俄罗斯电商入驻、俄语建站与Yandex SEO方案 · 报价按需求提供