

在符拉迪沃斯托克拥有自有仓库的俄罗斯进口商：贵司产品如何进入俄罗斯市场

面向中国生产企业的合作方案。两条路径：向我们供货——免费在我们的目录中建立贵司产品页面；自己在俄罗斯销售——以贵司名义提供付费服务。



我们是谁，为什么值得信任

十一年来，我们从中国、韩国和日本进口商品用于自主销售：在符拉迪沃斯托克拥有自有仓库和履约中心，运营 Ozon 与 Wildberries 自提点，网店在售商品 4.3 万种，B2B 板块设有 27 个产品方向。我们不是替贵司寻找转售对象的中介，而是每个月都亲自完成合同、付款、清关和认证的买家。

11

年自主从亚洲进口

27

koropt.ru B2B 板块的产品方向

43 000

网店在售商品

1

名广州代表：实地考察工厂

- 服务由金融咨询有限责任公司（ООО «Финанс-Консалтинг»）提供——俄罗斯法人；公司资料、国家登记簿摘录和合同在合作开始前提供。
- koropt.ru 的零售业务由另一法人经营。未经书面授权，不公开工厂名称。
- 首次实质性答复在一个北京时间工作日内，完整核算最多五个工作日。

无论如何都必须跨越的四道门槛

这不是观点，而是俄罗斯市场的硬性要求——有没有我们都一样。

准入文件

海关联盟技术法规的符合性声明或证书。申报人只能是在欧亚经济联盟注册的公司；外国生产商须通过授权代表提交。

进口商与清关

俄罗斯记录进口商、外贸合同、货物报关单、关税和增值税。俄罗斯买家希望从俄罗斯境内仓库采购，而不是自己当进口商。

仓库与批量

市场以小批量、现货采购为主。愿意按贵方起订量整柜进货的客户极少——需要俄罗斯境内的仓库按需求拆分批量。

俄文单据与质保

含增值税发票、与俄罗斯法人的合同、批次质保、质量问题答复——都要由买家能实地找到的公司出具。

两条路径：向我们供货，或自己在俄罗斯销售

我们有『DIRS』个产品方向，而中国有几十万家工厂。对大多数来信的工厂，我们无法成为买家——但也不想用沉默回应。因此本页提供两条路径，互不混淆。

路径 A · 免费

向我们供货：在我们的目录中为贵司产品建立页面

0 元——我们作为买家，为自己而做

如果贵司产品符合我们的方向，我们将免费在 koropt.ru 的 B2B 板块为贵司型号建立页面，并以我们自己的名义向俄罗斯买家销售。

- 产品方向页面：系列目录与技术规格
- 按型号询价的表单——询盘由我方处理
- 我方负责文案、翻译、排版，并处理贵方提供的照片
- 不公开贵司名称、标志和联系方式
- 不承诺采购或采购量
- 名额：每月两个页面，每个品类只选一家工厂

路径 B · 付费

自己在俄罗斯销售：品牌页面、独立网站、文件、销售台

1 980 元起 · 人民币开票 · 预付

如果贵司在俄罗斯自主开展销售，我们为您提供与自用相同的服务：俄文目录、带贵司名称和标志的页面、独立网站、欧亚经济联盟文件、询盘的接收与处理。

- koropt.ru/b2b 上的贵司品牌页面——7 500 元
- 贵司自有域名的独立网站——9 800 元起
- 俄罗斯产品护照——1 980 元
- 欧亚经济联盟符合性声明、免认证函、俄文标签
- 俄罗斯销售台——每月 4 500 元
- 不承诺询盘、销量和“包过认证”

一条消除疑问的规则。如果我们向贵司采购，就不会就该产品收取任何服务费。如果贵司向我们购买服务，我们不参与贵司的利润，也不要求独家代理。对于我们已经采购的工厂，不销售服务。

第一封邮件请提供的八项内容

本页可单独转发给管理层作为决策依据。我们不需要仅供参考的目录，也不会承诺尚未售出的数量。

序号	需要提供	用途
1	全系列 FOB 装运港价格和 DAP 符拉迪沃斯托克价格，注明单色和整单起订量	核算完整进口成本，与俄罗斯市场价格对比
2	按年采购量分三档的经销商价格表	判断在何种规模下讨论独家代理才有意义
3	全套样品，运费由我方承担	买家需要实物样品，没有样品就没有订单
4	证书与检测报告：依据何种标准，是否可用于俄罗斯认证	欧亚经济联盟技术法规申报人只能是联盟境内企业——由我方依据贵方报告办理
5	产品技术卡与安装说明	翻译并制作俄文标识
6	贴牌条件：最小订量、费用、周期	我们以自有品牌销售——长期合作的前提
7	付款条件与账户信息：是否接受俄罗斯法人直接付款，能否人民币结算	付款通道在首单之前就要确认
8	贵司在俄罗斯是否已有合作伙伴或进口商——请如实告知	海关统计中我们终究会看到；如实回答能加快谈判

资料如何提交

- 在 koropt.ru/b2b/china/ 页面的表单中提交——最多 10 个文件，每个 25 MB（PDF、Excel、Word、图片、压缩包）。资料较多时请用百度网盘，把链接和提取码填入表单。
- 照片：5-20 张产品、纹理、包装和生产车间的原图，长边不小于 2000 像素，不带他人水印——这样的照片才能用在页面上。
- 联系方式：电子邮箱为必填（唯一在我方留存记录的渠道），微信号可加快回复。不需要俄罗斯电话。

免费页面：包含什么，为什么免费

B2B 板块现有的『DIRS』个方向都是这样建成的——来自工厂的 PDF 目录、照片和技术规格。这是我们自己的销售橱窗，因此由我们自费建设。

我方负责

把贵司目录拆解到型号：系列、参数、用途。翻译、排版系列目录、修整照片、为俄罗斯买家撰写文案、设置按型号询价的表单。

贵方需要提供

PDF 目录、含起订量和 FOB 价格的报价单、5–20 张不带他人水印的产品照片、技术卡。以及确认贵司有权提供这些资料供评估。

我方不公开

工厂名称、标志、贵司联系方式、采购价格。买家看到的是产品和 KorOpt 的价格，工厂对他而言是“中国的生产合作伙伴”。

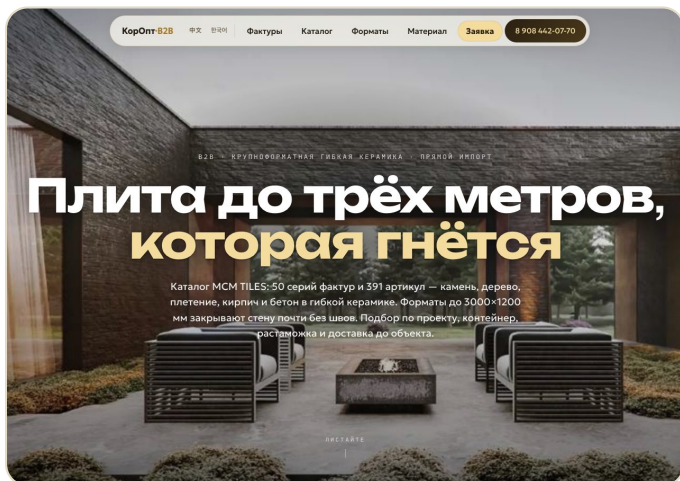
我方不承诺

询盘、采购量和首单时间。页面是为我们自己的销售服务的；首次交易是针对俄罗斯买家具体项目的试单。

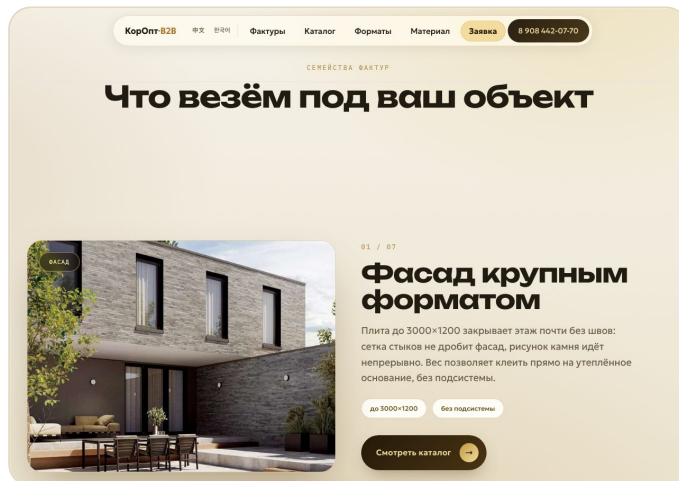
名额。每月两个免费页面，每个品类一家工厂：一个页面需要 30–40 小时工作。我们按第一封邮件中的数字筛选——价格、起订量、文件——而不是看目录漂不漂亮。如果该品类已有我们的现有供应商，我们会立即告知。

我们的工作示例

B2B 板块的产品方向页面就是这样：由工厂的 PDF 目录、照片和技术规格制作而成。这是我们的工作示例，不是客户案例。



koropt.ru/b2b/mcm-tiles/



koropt.ru/b2b/mcm-tiles/ · каталогизатор серий

付费服务与价格

面向自己在俄罗斯销售的工厂。价格以人民币计，卢布金额仅供参考；汇率在发票中锁定 7 天。外部费用——实验室、规费、广告、样品——单独列项，由委托方承担。

服务	包含内容	价格	周期
koropt.ru/b2b 上的贵司品牌页面	最多 10 个型号和 20 张照片，系列目录，技术规格，PDF 目录；贵司名称、标志、企业介绍、证书，联系方式可选。页面询盘归贵司所有，带交接日志。两轮修改，上限 30 小时。需要品牌授权书	7 500 元（约 97 000 卢布）	5–7 个工作日
页面维护（第二年起）	托管、表单正常运行、每年最多 4 小时更新	每年 1 900 元（约 24 000 卢布）	—
贵司自有域名的独立网站——基础版	5–7 个俄文页面板块，域名和一年托管，最多 10 个型号的目录，表单，Yandex Metrika 统计，两轮修改；域名登记在贵司名下	9 800 元（约 126 000 卢布）· 45 工时	10–14 个工作日
独立网站——扩展版	最多 3 个栏目和 30 个型号，PDF 目录，俄文和中文版本，Yandex 企业名片，基础关键词库	14 800 元（约 191 000 卢布）· 70 工时	3–4 周
网站维护（第二年起）	域名、托管、正常运行，最多 6 小时修改；额外工作每小时 350 元	每年 2 400 元（约 31 000 卢布）	—
俄罗斯产品护照	1 个 SKU：最多 5 个俄罗斯同类产品及其在 Ozon、Wildberries 和批发渠道的价格，含运费、关税和增值税的价格核算，文件结论，商标登记查询，两页俄文商业建议书，“做 / 不做”结论。追加 SKU 800 元；订购页面时抵扣 1 000 元	1 980 元（约 25 000 卢布）	3–5 个工作日
免认证函	经适用性核查后，确认产品不属于强制认证范围	600 元（约 7 700 卢布）	3–5 天
欧亚经济联盟符合性声明	我方为申报人；认证方案、检测和外部费用在产品评估后确定	3 500 元起（约 45 000 卢布）	2–3 周
符合 TR TS 022 的标签与包装	单个 SKU 的俄文标识本地化	每个 SKU 800–1 500 元	3 天
TR TS 证书或国家注册证	按阶段协调递交与跟进；不承诺发证，实验室和规费按预算	每阶段 2 000 元起	4–8 周
俄罗斯销售台	处理贵司页面的询盘、翻译、按约定脚本谈判、报告；无权签订合同或收取货款	每月 4 500 元（约 59 000 卢布），最多 15 小时	按月
B2B 询盘测试	一条产品线、一类受众、一个渠道，21–30 天；最多 10 条询盘的资格审核；广告预算 3–6 万卢布另计	6 000 元（约 79 000 卢布）	21–30 天
电商平台试销	1 个 SKU、1 个平台：带信息图的商品卡、在允许范围内销售、广告、数据报告；广告押金 30 000 卢布起，样品由贵司承担	7 000 元（约 90 000 卢布）	4–6 周

服务	包含内容	价格	周期
Ozon 与 Wildberries 上线	10-20 个 SKU：商品卡、SEO、信息图、物流、广告	6 000-9 000 元	3-5 周
电商店铺运营	内容、广告、评价、经我方自提点退货、俄语客服、报告	每月 4 000 元，最多 15 小时 + 营业额的 3-7 %	按月

发票金额 8 000 元以内 100 % 预付，以上按 70 / 30 分阶段付款。付款方式：按发票向俄罗斯法人的人民币账户银行转账；以银行确认为准，转账截图不视为付款。我们出售的是自己的工作成果，而非市场结果：不承诺询盘、销量和“包过认证”。不受理军民两用物项和受管制品类。

品牌授权书与订购流程

带贵司名称、标志和照片的页面，仅凭权利人的书面授权发布。没有授权书，则按路径 A 制作不带名称的页面。授权书应包含：

授权书内容

1. 公司全称、统一社会信用代码、地址、签署人及其权限
2. 授权对象：金融咨询有限责任公司（ООО «Финанс-Консалтинг»），俄罗斯符拉迪沃斯托克——OGRN 和 INN 由我方填入范本
3. 授权内容：名称、商标（注册号和类别；若在俄罗斯未注册，须明确说明）、标志、照片、目录、检测报告
4. 使用方式：koropt.ru 网站及其子域名、PDF 目录、印刷品、在俄罗斯的广告
5. 地域：俄罗斯、哈萨克斯坦、白俄罗斯。期限：3 年，或提前 30 天通知撤回
6. 许可为非独占、免费，并可向我方经销商传递资料
7. 保证商标及资料的权利归贵司所有，第三方提出主张时赔偿我方损失
8. 撤回授权后 10 个工作日内下线页面
9. 授权人签字并加盖公章。扫描件即可；俄中双语，以俄文版本为准

订购流程

提交表单 → 核查资料完整性和品类（包括是否与我方现有供应商冲突）→ 24 小时内给出准确的工作范围、开始日期和发票 → 付款 → 初稿 → 确认 → 交付。

首次答复在一个北京时间工作日内。拒绝、未足额付款和退款均有单独可见的状态；付款前不开始工作。

授权书范本和服务要约将随发票一并发送。

下一步

1. 在页面填写表单或回复邮件：公司、产品、起订量与 FOB 价格、目录和照片。
2. 一个工作日内收到实质性答复：是否合作、走哪条路径、需要补充什么、下一步日期。
3. 付费服务：24 小时内给出准确的工作范围、开始日期和发票；付款后开始工作。

联系方式

电子邮箱	b2b@koropt.ru	页面	koropt.ru/b2b/china/
公司	金融咨询有限责任公司，俄罗斯符拉迪沃斯托克	工作时间	周一至周五 9:00–18:00 (UTC+10)，北京时间 7:00–16:00

