

俄罗斯市场开发攻略及贸易风险

| | |
|------|------------------------------------|
| 产品名称 | 俄罗斯市场开发攻略及贸易风险 |
| 公司名称 | 深圳市红三羊供应链有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E |
| 联系电话 | 0755-25108873 18807550903 |

产品详情

海关总署发布了10月外贸数据，俄罗斯1-10月较去年同期增长52.2%！成为外贸新风口。中俄贸易额增长很快，两国合作领域也一直在增多。那么，潜力如此之大的俄罗斯的外贸市场现状究竟如何呢？又该怎样开发？今天我们就从俄罗斯客户的消费习惯、采购习惯、开发技巧、谈判风格等方面来分享一下。

一、电商热卖品类1、成人服装和鞋子需求最大由于俄罗斯季节温差较大，这个类别营销的季节性很强。夏季温度不高，但阴天较多，经常下雨，因此雨伞是必备用品。2、正装他们参加晚会或者出席重要场合时，习惯穿晚礼服，所以正装相关的产品也是热销品类。3、女性服饰她们喜欢追赶流行，因此，新款的服装鞋包、华丽的首饰都是俄罗斯女性的重要消费对象。4、电子设备俄罗斯年轻的消费者喜欢在线看电影、玩游戏和看书，因此他们还会购买高端游戏硬件和相关配件，如相机和投影仪。5、运动产品不愧是战斗民族，因此体育和相关设备发展势头猛烈。二、用户消费特点 数据显示，俄罗斯电商用户中，以25-44岁的消费者为主，其中55%为女性，中高收入用户占据三分之二。用户消费特点如下：1、追求物美价廉逐渐64%俄罗斯消费者的单笔订单金额不超过30美元，但不会为了低价而忽视商品质量。高性价比、经济耐用的国内外商品日益受到广大俄罗斯消费者的青睐。2、品牌忠诚度非常高一旦他们尝试并喜欢了你的品牌，他们就会非常忠诚，因此在品牌宣传上多花功夫非常重要。3、非常喜欢个性化如果商家根据俄罗斯消费者以前的购买情况展示类似的产品、个性化的购物车页面，或者是提供个性化的优惠，那么他们会获得更高的转化率。4、喜欢在周四消费周四是俄罗斯在线消费者在一周中平均支出最高的一天，比周一高出57%。俄罗斯居民喜欢在周末之前囤积他们需要的一切，然后在周五和周六晚上休息、娱乐。三、客户开发1、主要搜索引擎<http://www.yandex.ru><http://www.rambler.ru><http://www.youtube.com><http://www.ulmart.ru>（俄罗斯版京东）<http://www.mail.ru><http://avito.ru>（俄罗斯版赶集网）2、常用社交平台和聊天工具社交平台：Vkontakte、YouTube、Instagram、Odnoklassniki、Facebook聊天工具：WhatsApp、Telegram、Viber3、开发信模板这里附赠一个俄罗斯客人提供的wanneng俄语开发信：

!你好！

.请您考虑合作的可能性。

.我们公司(****处为公司名称，可以用英语写)。为 (****写产品名

称，可以写英语) 产品在中国的长期供应商。我们专业做出口。我们可以为您的采购整合不同产品供应商，快速及时的物流，合理的价格折扣。

我们的标志性服务

理念是：帮客户搜索和选择出优质的有竞争力的产品。及时的组织货运，按照客户的要求严格进行质量控制，组织所有必需的证明文件。灵活的折扣方案，以及尽可能的账期方案。

：联系人E-mail: Web:

手机号码四、喜好与禁忌1、饮食习惯俄罗斯人的饮

食特点是菜汤加稀粥，主食普遍爱吃面食，肉类偏爱牛肉，蔬菜最爱白菜、蘑菇，饮料最爱格瓦斯，酒类是爱伏特加，水果最爱吃苹果，干果最爱葡萄干。一般都不吃乌贼、海蜇、海参和木耳等食品，还有些人对虾和鸡蛋不感兴趣。2、注重仪表俄罗斯人很注重仪表，很爱干净，衣着整洁。出门旅行总要带熨斗。参加晚会、观看演出，俄罗斯人习惯穿晚礼服，尤其是看芭蕾舞剧，显得特别高贵。带最少一套西服或裙装，以在正式场合穿。3、禁忌值得注意的是，俄罗斯人特别忌讳“13”这个数字，认为它是凶险和死亡的象征。相反，认为“7”意味着幸福和成功。他们还认为镜子是神圣的物品，打碎镜子意味着灵魂的毁灭，但是如果打碎杯、碟、盘则意味着富贵和幸福。五、谈判风格1、固守传统，缺乏灵活性在商务谈判中，一些俄罗斯人计划性强，是强劲型的谈判对手。对俄商要有耐心，俄商进行商务会谈的速度通常很缓慢，但在取得信任后，通常可建立长久的关系。2、对技术细节感兴趣俄罗斯人相当重视质量，还特别重视谈判项目中的技术内容和索赔条款，在报价中想以较低的价格购买最有用的技术。在技术细节上要求也比较多，如设计图纸、零件清单、原材料证明书等等。3、善于讨价还价俄罗斯人非常善于讨价还价。首先要对外招标，引来数家竞争者，采取各种离间手段，让对手之间竞相压价，最后从中渔利。4、不要派太年轻的人为谈判代表在俄罗斯，没有15-20年的工作经历的人不容许代表公司谈判，俄罗斯的公司有尊老的倾向。5、谈判的人zuihao会俄语如果公司致力于发展俄罗斯市场，为了达到更好的沟通效果，zuihao有人精通俄语，这样往往能够轻易赢得俄罗斯人的好感。六、贸易风险俄罗斯市场虽然很诱人，但面临非常多的不确定性，比如政治经济的不稳定性、法律制度的不完善性、商业环境的复杂性等，这些贸易风险一定要注意！1、收汇风险西方国家对俄罗斯的制裁导致收款面临巨大风险。俄罗斯及白俄罗斯多家银行及其子公司已被排除在SWIFT系统之外、俄罗斯多家银行也被列入了“特别指定国民名单”(SDN List)及欧盟金融制裁综合名单等黑名单。这也就意味着在出口过程中会遇到一些收汇风险，需注意以下几个方面：接到俄罗斯客户的订单时，一定要先请客户去联系他的付款银行，查询是否在欧美的制裁名单上；若不在制裁名单，再去询问客户是否支持人民币付款；联系收款行，确认是否可以接收来自俄罗斯的人民币付款(具体到哪个银行)。2、灰色清关问题俄罗斯存在“灰色清关”现象，根源在于当年苏联解体之初，俄罗斯急需进口大量便宜货品。鉴于俄海关清关手续烦琐，为鼓励进口，简化海关手续，俄罗斯海关允许清关公司为货主代办进口业务。这些公司将整架飞机的货物以包裹托运的关税形式清关。后来，此清关方式被推广到海运、铁运和汽运，统称为“灰色清关”。“灰色清关”提高了交易速度，但因其实际税额仅相当于正常税额的30%至50%，货物出境后，中国客商往往拿不到通关手续，海关、商检、产地证明等必要文件更无从谈起。一旦“灰色清关”商品被认定为非法入境商品，遇到税务检查就会面临罚款、没收货物等处罚。如果俄罗斯的买家选择使用“灰色清关”，他们通常会要求出口企业在货运提单上将收货人列为代理公司，并可能要求出口企业与其合作签署“阴阳合同”。根据俄罗斯法律，进行国际贸易时，无论是进行民商事诉讼还是进行破产债权登记，都需要提供“买方确实收到货物的书面证据”。因此，俄罗斯的律师建议出口企业应该在货运单上清楚地显示货物的流转情况，并让买家签署形式完备的书面“收货证明”，并保存相应的文件备用。规避方法：提前识别并不参与；要求买家提供完整的收货证明，并在获得电子版的前提下尽量索要正本；保存所有文件，比如贸易合同、货运单据和往来函电等；确保这些文件之间一致，这样在需要时才能获得司法救济或信用保险赔偿。3、制裁风险如果俄罗斯的企业涉及到相关制裁，需确认该清单是否具有次级制裁的效力(清单中标注subject to secondary sanctions)，如有次级制裁的效力，相关公司会因与被制裁公司交易被采取相应措施，包括被列入SDN名单、拒绝高管进入美国、禁止进出口特权以及禁止使用美国金融系统或特定服务等措施实施制裁，在这样的情形下，如果中国公司与俄罗斯相关公司交易也有可能被采取制裁措施。此外，涉及半导体、工程服务、航空航天、量子技术、先进计算、能源

化工、矿产的企业，如存在涉俄出口贸易，应持续性关注境外主要经济体涉俄制裁措施，全面分析、评估涉俄贸易风险。4、空壳公司问题俄罗斯有一些不存在业务、生产、运营或是实际经营，只有注册信息的公司。这些公司的名称、地址、股东、注册时间、注册资本等信息都与真正的企业无关。在俄罗斯，购买注册公司非常容易，而且注册公司的成本也非常低廉，所以注册公司成为了一种投机和诈骗手段。尤其是一些不法分子利用这一现象开展虚假贸易，骗取国内出口商的货物，损害了外贸公司的利益。外贸人一旦遭遇此类诈骗，往往面临货款两空局面，因此一定要多做背调。