

供应商指南

我们的平台如何运作，以及合作对贵公司意味着什么。

Kenneth John Scott
创始人兼首席执行官
RedRooEnergy Pty Ltd

修订版 1.1 | 2026 年 10 月 13 日
目标公众上线：2027 年 2 月，取决于准备情况。

阅读导航

从这里开始

本指南从 RRE 的目的讲起，然后说明供应商参与、费用、产品审批、保修、付款及交付。结语和联系资料帮助您准备下一步。

03 引言：创始人的诚挚邀请

04 概述：一个平台，明确的分工

05 主要说明：哪些企业可以成为 RRE 供应商?

06 RRE 如何盈利，供应商承担哪些费用

07 产品发布前的质量与澳大利亚合规审查

08 如何理解澳大利亚产品要求

09 能够实际服务澳大利亚客户的保修

10 安装商负责哪些事项

11 RRE 如何协调保修与维护购买记录

12 订购与付款：款项如何流转

13 从供应商工厂到澳大利亚清关

14 为什么 RRE 采用 DDP 交付

15 实际示例：送往 Dalby 附近的订单

16 结语：我们希望建立的合作关系

17 资料来源与版本说明

18 联系创始人

引言

引言：创始人的诚挚邀请


说明性图片

感谢您了解 RedRooEnergy Pty Ltd，简称 RRE。我是 Kenneth John Scott，公司的创始人兼首席执行官。RRE 是一家位于澳大利亚昆士兰州 Dalby 的澳大利亚企业。我正在建设这个平台，因为我相信澳大利亚买家应当能够更清楚、更方便地寻找可再生能源设备，了解所购买的产品，并在购买后获得可靠支持。本指南将介绍我们的目标，以及供应商如何参与。

许多供应商向我提出了相同且合理的问题：加入是否收费？RRE 是否购买我们的产品？我们是否拥有自己的店铺？谁安排运输，谁处理保修问题？供应商在判断 RRE 是否适合自身企业之前，应当得到完整答案。因此，本指南是为从未接触过平台、也没有参与过平台设计的读者而写。您不需要了解软件或平台管理，也能理解其中内容。

核心理念很简单：RRE 在同一个交易平台中连接可再生能源供应商与澳大利亚买家。供应商提供产品、证明资料及产品保修；买家选择所需产品并支付约定购买价；RRE 提供平台，协调信息、订购、交付记录和售后流程。安装商及货运服务商完成各自的专业工作，并明确记录责任，而不是让买家自行弄清各方分工。

RRE 仍在开发中。公众上线目标为 2027 年 2 月，前提是平台及运营安排已准备就绪。供应商意向表和公共信息页面不等于销售产品或接受商业订单的批准。本指南介绍我们正在建设的运营模式；邀请供应商使用服务时，RRE 将说明实际可用功能。我的目标是在任何人接受订单或建立业务关系之前，先让各项安排清楚易懂。

概述

概述：一个平台，明确的分工

澳大利亚买家寻找太阳能板、逆变器、电池或农场设备时，通常先进行普通互联网搜索，再浏览多家制造商、零售商及批发商，各家提供不同范围的产品。产品资料、安装要求、运费及保修安排可能分散在不同网站。一项报价含运费、另一项不含，或无法判断具体型号是否适用于澳大利亚时，比较就会变得困难。RRE 希望让这个过程更容易理解。

平台面向家庭、农民、乡村及偏远物业、企业、商业项目、安装商和零售商。买家计划可在同一个平台搜索参与供应商及获批产品，查看技术资料，比较完整购买和交付安排。我们希望区域买家不仅有更多选择，也能获得实际的安装和售后信息。若设备无法送达、安装及维护，仅能访问网站并不足够。

RRE 不购买产品存入自有仓库后转售，也不持有产品库存。按计划模式，供应商向买家销售货物，订单注明法律上的卖方。货运公司可能在运输过程中临时保管货物，澳大利亚服务伙伴也可能持有备件，但这些不是 RRE 的零售库存。RRE 的角色是运营及协调平台。订单还须明确进口方及依法承担澳大利亚监管责任的主体。

每个参与方都必须知道自己承诺的工作。供应商负责产品及承诺；安装商负责安装施工；货运服务商完成约定运输；RRE 维护平台并协调流程。这些安排不能取消法律对 RRE 或其他主体规定的责任，而是让分工清晰可见，使买家在订单、交付或保修需要处理时，不必四处寻找帮助。

主要说明

主要说明：哪些企业可以成为 RRE 供应商?

RRE 欢迎澳大利亚和海外的可再生能源产品供应商申请，包括制造商、品牌方及授权经销商，不论是大型国际企业还是小型专业企业。重点在于产品是否合适，以及供应商能否满足要求。产品应属于 RRE 当前类别；需要新类别时，可申请评估。对澳大利亚市场有兴趣只是起点，能够合法供货并支持客户才是获准基础。

首先必须确认供应商身份。企业须提供准确注册资料、业务和生产地点、授权代表及可靠联系方式。经销商须证明有权供应所展示产品。我们还需要了解产能或供货能力、商业条款、澳大利亚支持安排，以及应对安全问题或召回的能力。审核旨在建立真实且可追责的业务关系，而不是收集未经核实的企业名称。

获准后，每家供应商计划在 RRE 内拥有自己的品牌店铺。可以把它理解为大型商场中的独立商店：买家先搜索整个平台，再进入某个供应商的店铺查看获批产品和企业资料。供应商还将拥有仅供授权员工使用的私有管理区域，用于维护公司资料、产品信息、价格、最低订购量和周期，并跟踪本企业的订单及售后事项。

企业获准不意味着产品自动获准。每个产品及相关版本须单独评估后，才可公开展示和订购。供应商可以准备资料并提交审核，而不把产品投入销售。这让我们能够与供应商合作，同时避免买家接触未批准的产品。符合条件的供应商可以参与，但不保证所有产品获批、特定询盘数量或未来销售。

主要说明

RRE 如何盈利，供应商承担哪些费用

关于供应商费用，最直接的答案是：满足 RRE 要求并接受供应商协议的企业，计划免费获得标准参与资格。该模式不设置强制加入费、年度会员费或标准供应商账户订阅费。标准企业店铺及获批产品展示包含在其中。因此，供应商无需为获得平台考虑而强制购买广告套餐，即可建立自身展示。

RRE 仍需要收入来运营网站、维护记录、协调交易并支持服务。主要计划收入来自买家约定购买安排中的平台服务费。已记录的标准费率为：家庭或私人买家 13%，安装商或转售商交易 10%，商业项目 7%。实际报价必须在买家接受前解释适用费率、计费金额和 GST 处理。这些费率须结合现行商业条款使用，包括任何明确获批的初期安排。

在由买家承担服务费的模式下，RRE 不会自动从供应商约定产品价格中扣取销售佣金。供应商应在接受订单前知道自己将收到的金额。若适用汇率转换费、结算费或其他扣款，必须说明并约定，不能隐藏。为产品、货运及税费收取的款项，与 RRE 获得的服务收入不同。清楚区分有助于供应商理解买家款项的去向和自身结算方式。

提供广告或推广服务时，供应商可自愿选择另行定价的服务，并另行同意。付费推广不能换取产品批准，也不能免除认证资料要求。免费标准参与不表示 RRE 为供应商支付测试、认证、生产检查、包装、备件或保修费用；这些由相应企业负责。运费、税费、安装和所选保险须在购买价中解释。根据融资政策，买家独立安排融资，RRE 不收取融资佣金。

主要说明

产品发布前的质量与澳大利亚合规审查

通过 RRE 销售的首要条件，是具体产品必须适合在澳大利亚合法供应。所需认证、登记或批准缺失或无法核实时，我们不会允许产品公开展示或销售。仅声明“符合澳大利亚要求”并不足够。供应商必须提供可靠证据，注明实际制造商、型号和相关版本，并支持向买家作出的声明。



说明性图片

例如，不能因为两台逆变器外观相似，就把某型号证书直接用于另一型号。文件必须与实际销售产品一致，并核查签发机构、范围及当前有效性。根据设备类型，证据可能包括测试报告、安全证书、登记、标签、说明书及适用批准名录。存在疑问时，RRE 可要求补充文件或独立专业审查；问题解决前，产品不得公开销售。

供应商需要一个受限区域提交文件供 RRE 评估。因此，在该区域上传证书或准备产品草稿，与向买家公开发布不同。必要审核完成并记录后，才放行公开展示。我们的目标是在避免无依据展示的同时，为供应商提供实际证明合规的途径。RRE 审查证据，但不会代替授权机构或监管部门签发认证。

获准后仍须持续确保质量。制造及供货应与已评估设计一致，开展适当生产检查，并使批次或序列号可追溯。组件、工厂、固件或安全资料的重大变更须报告及评估。证书不保证产品永不故障，因此准确资料、生产控制、缺陷报告和召回准备仍然重要。证据或持续支持不再符合要求时，RRE 可暂停展示。

主要说明

如何理解澳大利亚产品要求

供应商有时希望用一张澳大利亚证书覆盖全部产品。实际要求取决于产品、用途和安装地点。并网逆变器、电池系统、水泵及安装支架不会全部采用相同批准流程。家庭安装也可能不同于工业或偏远离网应用。因此，应逐项明确预定用途，不能把所有可再生能源设备当作同一类。

相关检查可能涉及州或领地电气安全要求、电气设备安全体系（EESS）、监管合规标识（RCM）、通信或电磁要求、具体产品标准及适用批准名录。有些项目还需网络接入批准、合资格设计或持证安装。某项目可能要求 Clean Energy Council 产品名录，但名录不能解决全部法律或项目要求。同样，海外证书或 CE 标识本身不能证明具体产品可按预定用途在澳大利亚合法供应。

为帮助供应商和公众，RRE 在 www.redrooenergy.com.au/product-standards 提供可搜索产品标准参考资料，并设有英文及简体中文选项。读者可查看与产品类别相关的已发布资料，包括标准引用、证据要求及责任机构。这是理解途径的起点，不能替代向相关机构或合资格顾问核查现行规则。公开参考记录本身不等于产品批准。

还应正确理解资料范围。参考页面可以说明标准编号、名称及相关性，但澳大利亚标准全文可能需要授权许可访问。RRE 不能承诺免费提供所有受版权保护标准。供应商须取得评估所需完整文件，并保持证据有效。首份订单前，协议必须明确适用规则要求的澳大利亚进口方或责任供应商，因为线上销售不能让这些责任保持不确定。

主要说明

能够实际服务澳大利亚客户的保修

保修只有在发生问题时客户能够实际使用，才有意义。产品发布前，供应商须解释保修由谁提供、覆盖哪些产品、何时开始、承诺期限，以及澳大利亚客户如何申请。安排需要真实联系人及可落实的维修或更换途径，还应说明人工、运费、拆卸和重新安装费用如何处理，不能等故障发生后才让客户面对这些问题。



说明性图片

澳大利亚消费者法在适用时提供法定消费者保障，这与供应商书面保修不同。书面保修是额外承诺，其条款不能取消法定权利。因此，书面保修期满不一定终止客户权利。根据故障及责任主体，适当处理可能包括维修、更换、退款或赔偿。法律上的卖方不能仅让买家联系其他人，就回避自己应提供的补救。[1-3]

供应商对其制造或供应产品的质量及一致性负责，并须在承诺期间及任何持续法律义务期间履行产品保修。这包括准确声明、响应故障及配合安全或召回行动。具体故障的责任仍须确定：制造缺陷不同于错误安装或误用造成的损坏。处理应以证据及适用法律为依据，不能自动归责买家或供应商。

我强烈建议供应商为在澳大利亚销售的产品系列安排关键备件库存，并在合适时准备替换整机。供应商没有自有澳大利亚设施时，可由本地服务伙伴持有。这样可以缩短等待，尤其当农场或偏远物业依赖设备时。消费者保障也可能要求在合理期间提供维修设施及备件，但法律允许的例外除外。开始销售前，应规划库存、补货及紧急支持。[1]

主要说明

安装商负责哪些事项

购买获批产品和正确安装是项目成功的两个不同环节。安装商必须具备所从事工作的资格和执照，并遵循适用规则、制造商指引及现场要求。安装协议应说明是否包括设计、场地准备、固定安装、电气施工、测试、调试及交接。这样买家才能理解已包含工作，并避免重要任务落在供应商和安装商之间无人负责。



说明性图片

安装商对安装质量负责，包括约定范围内分包商的相关工作。其须处理施工缺陷及自身行为造成的损坏、履行安装保修，并遵守适用法律。消费者保障适用时，安装服务须以应有谨慎和技能完成。书面施工保修期限届满，并不自动终止全部法律责任。[1]

例如，电池在安装后停止工作，可能是内部组件缺陷、运输损坏、接线错误或设置不合适，不同原因需要不同处理。安装商应记录开工前设备状态、型号和序列号、安装照片、测试结果及调试资料。供应商须提供清晰说明书及技术支持。这些记录有助于确定原因，并让责任方及时处理。

责任需要调查时，RRE 计划的支持流程会把供应商、安装商和买家纳入同一个记录案件。流程不会自动让安装商承担出厂缺陷，也不会自动让供应商承担施工问题。目标是在保留买家法律权利的同时，协调公平且以证据为基础的响应。交付及调试后，供应商和安装商仍须配合，双方争议不能成为不给客户答复的理由。

主要说明

RRE 如何协调保修与维护购买记录

线上购买后，买家常常需要向多家企业重复说明同一问题。RRE 正在设计相互连接的购买及支持记录，注明订单内容、卖方、具体产品及序列号、相关文件、支付阶段、交付证据和安装调试资料。报告故障后，同一记录可以支持调查，而不必让客户从旧邮件中重新整理全部历史。

RRE 计划在书面产品保修期间持续监控及维护这些记录。支持流程记录故障、照片、沟通、技术意见、责任方及约定结果。保存记录不表示 RRE 能阻止所有故障或保证供应商财务状况，而是让买家及责任企业有清晰途径跟踪事项，并把维修、更换或其他处理跟踪至记录在案的完成。

根据拟定供应商入驻条款，RRE 将对参与方之间应由谁承担保修费用作出平台内部最终决定。决定须依据证据、已接受协议及适用法律，并让各方有公平回应机会。该决定不是法院判决，不能取消消费者权利或推翻监管机构、仲裁庭及合法争议程序。RRE 因此可在自身流程中管理责任，同时承认法律责任最终受法律约束。

书面保修期满当天不应自动删除记录。持续案件、安全召回、法定消费者权利或税务和会计要求可能需要更长保存期。个人信息须按适当隐私政策处理，仅限授权访问。退出平台的供应商仍须处理未完成义务。这种做法保留产品有用历史，避免把书面保修结束视为所有责任结束。

主要说明

订购与付款：款项如何流转

下单前，买家和供应商须明确具体产品、数量、供货情况、交付地址及预计时间。供应商控制合法销售条件、最低订购量和产品价。面向中国供应商的模式中，基础价格以人民币输入，澳大利亚买家查看澳元报价。报价必须解释汇率转换，并列明完整约定费用，包括平台费、交付、适用税费及所选服务。只有明确说明时才包含安装或保险。



说明性图片

计划使用 Stripe 收取买家款项，订单放行前买家以澳元支付全部约定金额。需要融资时，买家事先向自选服务商安排。RRE 随后核实支付成功并记录供应商接受订单。此阶段全额支付意味着供应商不是仅凭客户尚未支付的承诺发货，但供应商并不会收到买家总价中的全部金额，因为运费、税费及平台服务费各有用途。

供应商产品款计划分两阶段结算：供应商接受订单且必要检查完成后，支付 30%；约定提货或发运节点核实后，支付剩余 70%，核实包括货物符合订单并已交接。计划通过 Airwallex 将澳元结算金额转换为人民币并支付供应商。接受订单前，结算协议须说明时间、币种及任何约定费用。

例如，约定供应商产品款为人民币 100,000 元，两个阶段为 30,000 元和 70,000 元，仍须遵守约定结算条款。该比例针对供应商产品款，而不是整个买家报价。提货尾款也不代表运抵澳大利亚或保修已完成。商业订单开始前，取消、退款、支付失败和争议安排必须已约定并可运行。RRE 不将此描述为托管服务，不应假设具有这种保护。

主要说明

从供应商工厂到澳大利亚清关

订单接受后，供应商准备约定的准确货物，包括生产或库存确认、适当质量检查、合适包装及准确运输资料。货物须配有所需发票、装箱单、型号、件数、尺寸、重量及其他证明文件。电池等危险品需要专业分类、包装及承运人接收确认。产品可以合法销售，不表示可装入普通包裹或搭载任何航班。



说明性图片

提货时，货物及司机须与订单核对。RRE 计划流程包括司机身份及二维码提货核验，并记录照片、包装状态、时间和交接。这些资料说明什么货物离开供应商，以及由谁接收。包装缺失、损坏或不符合订单时，须记录和处理差异，不能在存在问题时仍当作一切正常继续运输。

出口清关和国际运输前，货物可能进入仓库集货。根据设备、交付周期及已接收货运服务，可采用海运或空运。方案须考虑危险品、装卸要求及澳大利亚目的地。有合资格服务时，RRE 计划提供“最低成本”“平衡”“最快”等选择，但仍须说明实际服务、预计时间和完整范围，而不只是吸引人的运费标题。

抵达澳大利亚后，约定进口方及报关行办理申报、文件、适用关税和进口 GST，以及任何查验或生物安全要求。费用取决于货物、分类、价值、原产地和合法进口安排，不能假设统一关税或自动免税。海关放行允许货物继续运输，但不自动证明电气合规、适合特定安装或性能合格；这些是独立义务。[7]

主要说明

为什么 RRE 采用 DDP 交付

DDP 是 Delivered Duty Paid，即完税后交货。通俗来说，卖方负责将货物送至约定目的地，完成所需出口和进口清关，并处理适用关税及税费。根据 Incoterms 2020，货物在指定目的地、到达运输工具上可供买家处置且准备卸货时完成交付，卖方承担至该节点的交付风险。合同须注明实际地点，不能仅写“澳大利亚”。[6]



说明性图片

对澳大利亚客户，尤其农场或偏远物业客户而言，这通常比按海外出厂价购买后再独立安排每个运输和清关环节更容易理解。完整到货报价有助于知道设备送至目的地的成本。买家通过支付该价格为购买提供资金，但不因此承担卖方的 DDP 清关责任。RRE 协调约定安排，合同则明确依法负责履行的主体。

海关放行后，货运服务商从码头或仓库提货并运送至指定地址。乡村道路通行、送货预约、卸货设备及授权收货人须预先确定。标准 DDP 不自动包含卸货或货运保险，需要时须明确约定。DDP 也不决定供应商付款节点、所有权转移或保修责任；收到提货节点 70% 尾款不会终止卖方 DDP 交付义务。[6]

只有卖方能够合法组织澳大利亚进口安排时，DDP 才适用。无法做到时，应落实可行结构或另行约定交付术语，不能把不适合的安排称为 DDP。RRE 计划通常采用妥善安排的 DDP。我相信透明目的地报价及协调交付可让供应商直购在澳大利亚更常见，但这是业务目标，并不表示 DDP 将成为强制规则，也不要求供应商在 RRE 之外都采用它。

主要说明

实际示例：送往 Dalby 附近的订单

设想 Dalby 附近物业业主从 RRE 供应商选择获批可再生能源设备。买家确认型号和数量，供应商确认供货及周期。随后买家收到澳元报价，列明产品、RRE 服务费、约定 DDP 交付及适用税费；若选择安装或保险，也列明范围和费用。这样买家可以在付款前判断完整购买，而不会事后才发现报价只涵盖海外仓库中的货物。



说明性图片

买家通过计划中的 Stripe 流程支付全部约定澳元款项。RRE 核实支付，供应商接受订单，按条款安排首笔 30% 产品结算。供应商准备并包装货物。提货时检查货物、记录交接并核实提货或发运节点，随后可通过计划中的 Airwallex 安排支付剩余 70%。即使产品货款已结算，交付和保修责任仍然继续。

DHL 等企业可作为国际运输及关税／税费协调服务的示例，但这不是宣布 DHL 为 RRE 合作伙伴。实际服务商必须接收具体设备，包括电池或危险品要求，并确认路线和偏远地区交付。约定报关行办理澳大利亚清关；放行后，本地承运人运往物业。收货人检查件数和表面状态、确认收货并报告差异。[8]

另行委任的安装商随后完成约定安装、测试和调试。RRE 计划记录连接产品资料、订单、支付、运输交接、交付及安装文件。运输问题可依据运输证据处理；之后出现故障时，产品和安装记录支持保修评估。本例展示平台完整目的：帮助买家从找到设备，到收货、使用，以及知道如何获得支持。

结语

结语：我们希望建立的合作关系

RRE 正在为澳大利亚买家建设选择更广、理解更容易的可再生能源产品渠道。我们希望家庭、农场、零售商或商业项目能在同一处比较参与供应商、阅读证据及理解完整购买安排。对供应商而言，机会是在澳大利亚平台拥有直接展示、独立店铺、清晰产品资料和协调订单及支持的方式。这是通过准备和履行建立信任的机会，而不只是增加一则线上广告。



说明性图片

合作关系依赖双方责任。RRE 提供并管理平台流程；供应商提供准确资料、证明所需澳大利亚合规、维护生产质量并履行支持承诺；安装商完成合格施工；货运服务商执行约定交付。任何责任都不应隐藏在低价标题之后，也不应在客户付款后才让其自行解决。目标是购买前更清楚，购买后更可追责。

若贵公司有兴趣，请先介绍企业、产品系列及澳大利亚合规经验，准备证书、测试报告、技术文件、价格、周期、运输资料及保修支持安排。说明授权代表，以及澳大利亚客户如何获得技术帮助、维修和备件。不必假设一切已获批准；诚实说明现状是评估最好的起点。

我希望 RRE 成为澳大利亚买家需要可再生能源设备时熟悉的去处，无论他们住在大型零售商附近还是偏远地区。我们将把合适产品、清晰证据、透明到货成本和负责的持续支持整合在同一服务中，以实际表现建立地位。欢迎愿意支持这种方式的供应商联系我，请使用后续联系页资料开始交流。

资料来源

资料来源与版本说明

[1] ACCC - Consumer rights and guarantees
https://www.accc.gov.au/consumers/buying-products-and-services/consumer-rights-and-guarantees

[2] ACCC - Warranties
https://www.accc.gov.au/consumers/buying-products-and-services/warranties

[3] ACCC - Repair, replace, refund, cancel
https://www.accc.gov.au/consumers/problem-with-a-product-or-service-you-bought/repair-replace-refund-cancel

[4] EESS - Selling Electrical Equipment in Australia
https://www.eess.gov.au/equipment/selling-electrical-equipment-in-australia/

[5] Product Safety Australia - Search mandatory standards
https://www.productsafety.gov.au/business/search-mandatory-standards

[6] ICC - Incoterms 2020: rules for any mode of transport (DDP)
https://library.iccwbo.org/content/tfb/BOOKS/BK_0049/BK_0049_04_RulesAny.htm

[7] Australian Border Force - How to import
https://www.abf.gov.au/importing-exporting-and-manufacturing/importing/how-to-import

[8] DHL Australia - DDP shipping
https://www.dhl.com/au-en/home/ship/ddp-shipping.html

法律及交付说明依据上述官方来源，于 2026 年 10 月 13 日版核查。这些资料说明一般要求，不批准 RRE 或具体产品。实际义务取决于产品、地点、交易及现行法律。

RRE 模式依据创始人指示、公司简介第 1.1 版及已记录标准费率。最终费用及交易条款须在现行已接受协议和报价中明确。本修订指南取代之前的简短段落版本。

WhatsApp 联系方式取自《RRE 如何支持中国供应商》RRE-CSG-ADV-001 第 1.3 版。标志为提供的官方公司资产。支持图片沿用公司简介中的说明性图片，不代表 RRE 自有设施、实际客户或已确认服务商。

文件编号 RRE-SG-001，第 1.1 版。两个语言版本说明同一模式。中文版不是认证法律翻译。本版供创始人审核，不记录法律批准或发布签字。

联系资料

联系创始人

Kenneth John Scott
创始人兼首席执行官
RedRooEnergy Pty Ltd

澳大利亚昆士兰州 Dalby

供应商邮件:
supplier@redrooenergy.com.au

RRE 网站:
www.redrooenergy.com.au

RRE WhatsApp:
+61 497 637 007

请在初次联系时介绍企业名称、国家、主要产品及澳大利亚认证和支持安排。我们期待了解贵公司的业务，并说明适当下一步。