

**B CÔNG TH NG C NG HÒA XÃ H I CH NGH A VI T NAM**  
**cl p - T do - H nh phúc**

S : 23/2017/TT-BCT

Hà N i, ngày 16 tháng 11 n m 2017

**THÔNG T**

**Quy nh n i dung, trình t th c hi n  
các ch ng trình i u ch nh ph t i i n**

C n c Ngh nh s 98/2017/N -CP ngày 18 tháng 8 n m 2017 c a Chính ph quy nh ch c n ng, nhi m v , quy nh n và c c ut ch c c a B Công Th ng;

C n c Lu t i n l c ngày 03 tháng 12 n m 2004 và Lu t s a i, b sung m t s i u c a Lu t i n l c ngày 20 tháng 11 n m 2012;

C n c Ngh nh s 137/2013/N -CP ngày 21 tháng 10 n m 2013 c a Chính ph quy nh chi ti t thi hành m t s i u c a Lu t i n l c và Lu t s a i, b sung m t s i u c a Lu t i n l c;

Theo ngh c a C ctr ng C c i u ti t i n l c,

B tr ng B Công Th ng ban hành Thông t quy nh n i dung, trình t th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n.

**Ch ng I**

**QUY NH CHUNG**

**i u 1. Ph m vi i u ch nh**

1. Thông t này quy nh n i dung, trình t th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n.

2. Thông t này không áp d ng i v i tr ng h p ng ng, gi m m c cung c p i n kh n c p theo Quy nh i u ki n, trình t ng ng, gi m m c cung c p i n do B Công Th ng ban hành.

**i u 2. i t ng áp d ng**

Thông t này áp d ng i v i các i t ng sau:

1. n v phân ph i i n.
2. n v phân ph i và bán l i n.
3. Khách hàng s d ng i n.
4. n v cung c p d ch v i u ch nh ph t i i n.
5. n v i u h th ng i n qu c gia (Trung tâm i u h th ng i n qu c gia).
6. T p oàn i n l c Vi t Nam.

7. T ch c, cá nhn khá c ó li n quan.

### **i u 3. Gi i thíc t ng**

Trong Thông t này, các thu t ng đ i ây c hi u nh sau:

1. *An ninh h th ng i n* là kh n ng ngu n i n m b o cung c p i n áp ng nhu c u ph t i i n t i m t th i i m h o c m t kho ng th i gian xác nh có xét n các ràng bu c trong h th ng i n.

2. *Bi u th ng kê công su t LDC* (vi t theo ti ng Anh là Load Duration Curve) là bi u bi u di n các m c công su t theo th t gi m đ n và th i l ng v n hành c a t ng m c công su t trong m t kho ng th i gian nh t nh.

3. *i u ch nh ph t i i n* là m t trong nh ng ch ng trính qu n lý nhu c u i n nh m khuy n khíc khá c hàng ch ng i u ch nh gi m nhu c u s đ ng i n c cung c p t h th ng i n qu c gia theo các tín hi u v giá i n h o c các c ch khuy n khíc khi có yêu c u c a n v th c hi n ch ng trính i u ch nh ph t i i n, góp ph n gi m công su t c c i vào gi cao i m c a h th ng i n, gi m tình tr ng l i i n b quá t i h o c c n nâng cao hi u qu kinh t c a h th ng i n.

4. *n v phân ph i i n* là n v i n l c c c p gi y phép ho t ng i n l c trong l nh v c phân ph i và bán i n, bao g m:

a) T ng công ty i n l c;

b) Công ty i n l c t nh, thành ph tr c thu c Trung ng (sau ây vi t t t là Công ty i n l c t nh).

5. *n v phân ph i và bán l i n* là n v i n l c c c p gi y phép ho t ng i n l c trong l nh v c phân ph i và bán l i n, mua buôn i n t n v phân ph i i n bán l i n cho Khá c hàng s đ ng i n.

6. *n v th c hi n ch ng trính i u ch nh ph t i i n* là n v th c hi n tr i n khai ch ng trính i u ch nh ph t i i n, bao g m:

a) n v phân ph i i n;

b) n v cung c p đ ch v i u ch nh ph t i i n.

7. *n v i u h th ng i n qu c gia* là n v ch huy, i u khi n quá trính phát i n, truy n t i i n, phân ph i i n trong h th ng i n qu c gia, bao g m các c p i u :

a) C p i u qu c gia;

b) C p i u mi n.

8. *n v cung c p đ ch v i u ch nh ph t i i n* là n v c thành l p và ng ký kinh doanh theo quy nh c a pháp lu t, có c s v t ch t, h t ng thông tin và nhn s phù h p m nh n vai trò trung gian gi a khá c hàng s đ ng i n và n v bán i n th c hi n các ch ng trính i u ch nh ph t i i n theo th a thu n v i khá c hàng s đ ng i n và n v bán i n.

9. *Ngành dịch vụ khách hàng* (sau đây viết tắt là *ngành dịch vụ*) là bộ phận trực tiếp của khách hàng sử dụng dịch vụ xây dựng, đảm bảo các điều kiện làm việc theo chu kỳ 30 phút trong quá trình *ngành dịch vụ* chờ đợi và thói quen tiêu thụ trực tiếp của khách hàng sử dụng trong một ngày hoặc một thời điểm nhất định như vậy là *ngành dịch vụ* chờ đợi. *Ngành dịch vụ* chờ đợi tính toán công suất, làm việc dựa trên các khách hàng sau khi kết thúc *ngành dịch vụ*.

10. *Hệ thống quản lý thông tin* là một công cụ bao gồm hệ thống phần mềm, phần cứng, công nghệ thông tin để nâng cao hiệu quả hệ thống quản lý hành chính và giám sát vị trí hệ thống quản lý thông tin.

11. *Hệ số phần trăm* là hệ số đánh giá hiệu quả sử dụng các phần tử trong hệ thống và xác định theo công thức sau:

$$k_{pt} = \frac{P_{tb}}{P_{max}}$$

Trong đó:

-  $k_{pt}$ : Hệ số phần trăm;

-  $P_{tb}$ : Công suất mang tải trung bình của phần tử trong hệ thống trong chu kỳ tính toán;

-  $P_{max}$ : Công suất mang tải cực đại của phần tử trong hệ thống trong chu kỳ tính toán.

12. *Hợp đồng tham gia chương trình* là hợp đồng giữa khách hàng sử dụng và nhân viên hệ thống quản lý thông tin tham gia chương trình.

13. *Hợp đồng cung cấp dịch vụ* là hợp đồng giữa nhân viên phân phối và nhân viên cung cấp dịch vụ.

14. *Khách hàng tham gia chương trình* là khách hàng sử dụng đã ký kết Hợp đồng tham gia chương trình để tham gia vào các chương trình.

15. *Quy trình nhân sự* là tập hợp các kỹ thuật - công nghệ - kinh tế - xã hội nhằm hỗ trợ khách hàng sử dụng, nhân viên làm việc, kinh doanh và sử dụng một cách hiệu quả và tiết kiệm, qua đó góp phần tối ưu cân bằng cung cầu và nâng cao hiệu quả của toàn hệ thống.

16. *Sự kiện* là khoảng thời gian mà khách hàng tham gia chương trình.

sử dụng ngân sách của mình sau khi nhận được thông báo của ngân sách chi ngân trình chi ngân phần đầu tiên.

17. *Thị trường ngân sách* là trình tự phân bổ ngân sách chi ngân công suất cho các chi ngân ngân, và chi ngân công suất đáp ứng nhu cầu phần đầu tiên.

#### **Điều 4. Nguyên tắc thực hiện chi ngân trình chi ngân phần đầu tiên**

Chi ngân trình chi ngân phần đầu tiên thực hiện dựa trên các nguyên tắc sau đây:

1. Cân bằng cung cầu trong trình tự phân bổ ngân sách chi ngân ngân.
2. Giảm tình trạng quá tải hoặc vượt giới hạn dự toán, loại trừ nguy cơ quá tải liên tiếp (trình tự phân bổ sát chi phần đầu tiên).
3. Nâng cao hiệu quả kinh tế xã hội ngân sách.

### **Chương II**

## **ÁNH GIÁ NHU CẦU VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH THỰC HIỆN CHI NG TRÌNH CHI NH PH ĐẦU TIÊN**

### **Mục 1**

#### **ÁNH GIÁ NHU CẦU THỰC HIỆN CHI NG TRÌNH CHI NH PH ĐẦU TIÊN**

#### **Điều 5. Đánh giá nhu cầu thực hiện chi ngân trình chi ngân phần đầu tiên**

Ngân sách chi ngân trình chi ngân phần đầu tiên có trách nhiệm đánh giá nhu cầu thực hiện các chi ngân trình chi ngân phần đầu tiên cho chi ngân trình chi ngân ngân, chi ngân trình chi ngân ngân, chi ngân trình chi ngân ngân và lý do các nội dung chính sau:

1. Phân tích, đánh giá biểu phân bổ đầu tiên các năm trước liên tục xã hội chi ngân trình chi ngân ngân, chi ngân trình chi ngân ngân hoặc chi ngân trình chi ngân ngân và lý do theo quy định tại Điều 6 Thông tư này.
2. Nghiên cứu phần đầu tiên theo quy định tại Điều 7 Thông tư này.
3. Dự báo nhu cầu phần đầu tiên theo Quy định chi ngân trình chi ngân ngân và Quy định chi ngân trình chi ngân ngân phân bổ do Bộ Công Thương ban hành.
4. Phân tích, đánh giá hiện trạng chi ngân trình chi ngân ngân, kế hoạch đầu ngân ngân, liên tiếp và đánh giá an ninh chi ngân trình chi ngân ngân theo quy định tại Điều 8 Thông tư này.
5. Xác định nhu cầu thực hiện các chi ngân trình chi ngân phần đầu tiên.

#### **Điều 6. Phân tích, đánh giá biểu phân bổ chi ngân trình chi ngân**

Thực hiện xây dựng, phân tích và đánh giá biểu phân bổ chi ngân trình chi ngân ngân các năm trước liên tiếp (tính từ năm 03 năm) xác định thông tin, chi ngân trình chi ngân ngân, chi ngân trình chi ngân ngân sau:

1. Xây dựng và phân tích biểu đồ phân tích, biểu đồ thống kê công suất LDC của hệ thống in quặng gia, hệ thống in mịn hoặc hệ thống in thu cấp m vi quặng lý.

2. Phân tích, đánh giá tác động trực tiếp của hệ thống in quặng gia, hệ thống in mịn hoặc hệ thống in thu cấp m vi quặng lý.

3. Xác định hệ số phân tích của hệ thống in theo tháng, năm.

4. Đánh giá nhu cầu phân tích n t i t g i m trong các chương trình i u ch nh ph t i i n c i thi nh s ph t i i n c a h th ng i n, gi m áp l c u t m i h o c c i t o h th ng i n.

### **đ u 7. Nghiên cứu phân tích**

1. Thực hiện nghiên cứu phân tích theo Quy định nội dung, phương pháp và trình tự nghiên cứu phân tích do Bộ Công Thương ban hành số đ ng đánh giá tỉ m n ng th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n, bao g m các n i dung sau:

a) Xây dựng biểu đồ phân tích các thành phần phân tích, nhóm phân tích, phân nhóm phân tích;

b) Phân tích biểu đồ phân tích các thành phần phân tích, nhóm phân tích, phân nhóm phân tích và đánh giá các nội dung sau:

- đánh giá tác động đóng góp các thành phần phân tích, nhóm phân tích, phân nhóm phân tích trong thời gian cao i m c a h th ng i n. Xác định các thành phần phân tích, nhóm phân tích, phân nhóm phân tích có đóng góp lớn vào công suất các i trong thời gian cao i m c a h th ng i n;

- đánh giá xu thế thay i bi u ph t i i n c a các thành phần phân tích, nhóm phân tích, phân nhóm phân tích có đóng góp t r ng l n trong thời gian cao i m c a h th ng i n;

- đánh giá tác động trực tiếp của các thành phần phân tích, nhóm phân tích, phân nhóm phân tích.

2. Xác định thành phần phân tích, nhóm phân tích, phân nhóm phân tích có tỉ m n ng tham gia các chương trình i u ch nh ph t i i n theo k t qu nghiên cứu phân tích.

### **đ u 8. Phân tích, đánh giá hiệu suất hệ thống, kế hoạch đầu tư n i n, l i i n và đánh giá an ninh hệ thống**

1. Phân tích, đánh giá hiệu suất hệ thống và tình hình cung cấp i n; thống kê, đánh giá hiệu suất vận hành l i i n, tình trạng mang t i c a ng dây, tr m bi n áp bao g m: S l n, s gi và ph n tr m th i gian y t i (m c mang t i t 90% n 100%), quá t i theo chu k xác nh (m c mang t i t trên 100% n 110% và m c mang t i trên 110%), h s ph t i i n.

2. Phân tích, đánh giá k ho ch, t i n u t ngu n i n, l i i n. L p và đánh giá k ho ch v n hành h th ng i n áp ng nhu c u ph t i i n.

3. Th c hi n đánh giá an ninh h th ng i n ho c kh n ng m b o cung c p i n c a h th ng i n qu c gia, h th ng i n mi n, h th ng i n thu c ph m vi qu n lý.

4. Xác nh nhu c u th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n trên c s k t qu đánh giá hi n tr ng h th ng i n, k ho ch u t ngu n i n, l i i n, k ho ch v n hành h th ng i n và đánh giá an ninh h th ng i n:

a) Nhu c u th c hi n i u ch nh ph t i i n khi h th ng i n qu c gia ho c h th ng i n mi n thi u ngu n i n áp ng nhu c u ph t i i n, bao g m:

- Khu v c l i i n có th x y ra thi u ngu n i n;
- Th i i m, kho ng th i gian có th x y ra thi u ngu n i n;
- M c công su t, i n n ng c n ti t gi m m b o an ninh h th ng i n.

b) Nhu c u th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n do quá t i l i i n ho c v t gi i h n truy n t i, bao g m:

- Khu v c l i i n (tr m bi n áp, ng dây) có kh n ng quá t i ho c v t gi i h n truy n t i;

- Th i i m, kho ng th i gian có th x y ra quá t i ho c v t gi i h n truy n t i;

- T l quá t i, m c công su t, i n n ng c n ti t gi m gi m tình tr ng l i i n quá t i ho c v t gi i h n truy n t i.

c) Nhu c u th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n t i thi u hóa chi phí mua i n toàn h th ng ho c c i thi n h s ph t i i n c a h th ng i n, bao g m:

- Khu v c l i i n có th th c hi n i u ch nh ph t i i n;
- Th i i m, kho ng th i gian c n ph i th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n;
- M c công su t, i n n ng c n ti t gi m nâng cao hi u qu kinh t h th ng i n.

## **i u 9. Xác nh nhu c u th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n**

T ng h p, đánh giá và xác nh nhu c u th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n trên c s k t qu th c hi n quy nh t i i u 5, i u 6, i u 7 và i u 8 Thông t này, bao g m các n i dung sau:

1. T ng công su t, i n n ng c n ti t gi m t các ch ng trình i u ch nh ph t i i n.

2. Khu vực liên (trạm biến áp, đường dây) có thể thực hiện ưu tiên.

3. Dự kiến thời điểm, khoảng thời gian thực hiện sơ kiện ưu tiên.

4. Vị trí khách hàng sử dụng điện có tiềm năng tham gia các chương trình ưu tiên.

5. Lý do thực hiện ưu tiên theo các trường hợp quy định tại Khoản 4 và 8 Thông tư này.

### **Điều 10. Trách nhiệm của các đơn vị trong việc đánh giá nhu cầu thực hiện chương trình ưu tiên**

#### **1. Trách nhiệm của Tập đoàn điện lực Việt Nam**

a) Cho đơn vị chịu trách nhiệm quản lý, phân phối và đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu tiên theo quy định tại Thông tư này;

b) Thông qua kết quả đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu tiên trong hệ thống điện quốc gia năm tới, tháng tới và từng đơn vị chịu trách nhiệm quản lý và trình theo quy định tại Khoản 2 của Điều này;

c) Báo cáo Công cụ tính toán kết quả đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu tiên trong hệ thống điện quốc gia năm tới trong kế hoạch vận hành hệ thống điện quốc gia năm tới cấp theo Quy chế hệ thống điện truyền tải và Quy trình ưu tiên hệ thống điện quốc gia do Bộ Công Thương ban hành.

#### **2. Trách nhiệm của đơn vị chịu trách nhiệm quản lý**

a) Đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu tiên của hệ thống điện quốc gia và hệ thống điện miền cho năm tới, tháng tới và từng đơn vị. Nội dung đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu tiên trong hệ thống điện quốc gia và hệ thống điện miền là một phần của kế hoạch vận hành hệ thống điện quốc gia năm tới, tháng tới và từng đơn vị cấp theo Quy chế hệ thống điện truyền tải và Quy trình ưu tiên hệ thống điện quốc gia do Bộ Công Thương ban hành;

b) Thông báo cho các đơn vị phân phối và báo cáo Tập đoàn điện lực Việt Nam kết quả đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu tiên của hệ thống điện quốc gia và hệ thống điện miền trong kế hoạch vận hành hoặc phương án vận hành hệ thống điện quốc gia năm tới, tháng tới và từng đơn vị theo Quy chế hệ thống điện truyền tải và Quy trình ưu tiên hệ thống điện quốc gia do Bộ Công Thương ban hành.

#### **3. Trách nhiệm của đơn vị phân phối**

Đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu tiên trong

phạm vi quy định trên cơ sở kết quả đánh giá nhu cầu thể hiện các chương trình ưu đãi phân phối do nhân viên kinh doanh cung cấp và đề xuất thể hiện trong phạm vi quy định. Nội dung đánh giá nhu cầu thể hiện các chương trình ưu đãi phân phối là một phần của kế hoạch vận hành hoặc phương thức vận hành kinh doanh phân phối theo Quy định kinh doanh phân phối do Bộ Công Thương ban hành.

4. Trách nhiệm của nhân viên cung cấp dịch vụ ưu đãi phân phối, nhân viên phân phối và bán lẻ là:

nhân viên cung cấp dịch vụ ưu đãi phân phối, nhân viên phân phối và bán lẻ có trách nhiệm phối hợp với nhân viên phân phối trong quá trình đánh giá nhu cầu thể hiện các chương trình ưu đãi phân phối.

## Mục 2

### **XÂY DỰNG KẾ HOẠCH THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ƯU ĐÃI PHÂN PHỐI SẢN PHẨM VÀ PHÂN PHỐI SẢN PHẨM**

**Điều 11. Quy định chung về kế hoạch thực hiện chương trình ưu đãi phân phối**

1. Nhân viên phân phối có trách nhiệm xây dựng kế hoạch thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối cho năm tài chính, tháng tài chính và tuần tài chính trên cơ sở đánh giá nhu cầu thể hiện các chương trình ưu đãi phân phối quy định tại Mục 1 Chương này;

2. Kế hoạch thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối năm tài chính, tháng tài chính và tuần tài chính là một phần của kế hoạch vận hành kinh doanh phân phối của nhân viên phân phối nhập và công bố theo Quy định kinh doanh phân phối do Bộ Công Thương ban hành.

3. Từ ngày 01 tháng 12 hàng năm, nhân viên phân phối có trách nhiệm:

a) Tổng công ty trực thuộc hoàn thành xây dựng, tổng hợp kế hoạch thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối cho năm tài chính của toàn Tổng công ty và các Công ty trực thuộc báo cáo Cục Quản lý Thương mại;

b) Tổng công ty trực thuộc thành phố Hà Nội, Tổng công ty trực thuộc Thành phố Hồ Chí Minh, các Công ty trực thuộc hoàn thành kế hoạch thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối cho năm tài chính của nhân viên báo cáo Sở Công Thương địa phương.

4. Nhân viên phân phối có trách nhiệm xây dựng kế hoạch thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối tháng tài chính và tuần tài chính trên cơ sở kế hoạch thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối năm tài chính. Kế hoạch thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối được cập nhật liên tục trên cơ sở các số liệu đầu vào cho năm tài chính mới khi ghi thông báo thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối cho Khách hàng tham gia các chương trình ưu đãi phân phối.





b) Chương trình tín dụng mua sắm tài sản cố định.

Nội dung chi tiết của các chương trình ưu đãi mua sắm tài sản cố định theo cách khuyến khích tài chính trực tiếp được quy định tại Phần 1A ban hành kèm theo Thông tư này.

2. Chương trình ưu đãi mua sắm tài sản thông qua các chợ giá rẻ

a) Chương trình bán giá rẻ hai thành phần;

b) Chương trình bán giá rẻ các thiết bị gia dụng.

Nội dung chi tiết của các chương trình ưu đãi mua sắm tài sản thông qua các chợ giá rẻ được quy định tại Phần 1B ban hành kèm theo Thông tư này.

3. Chương trình ưu đãi mua sắm tài sản thông qua chuỗi phi thương mại.

Nội dung chi tiết của các chương trình ưu đãi mua sắm tài sản thông qua chuỗi phi thương mại được quy định tại Phần 1C ban hành kèm theo Thông tư này.

4. Chương trình ưu đãi mua sắm tài sản từ thiện.

Nội dung chi tiết của các chương trình ưu đãi mua sắm tài sản từ thiện được quy định tại Phần 1C ban hành kèm theo Thông tư này.

5. Ngoài các chương trình ưu đãi mua sắm tài sản quy định tại Khoản 1, Khoản 2, Khoản 3 và Khoản 4 của Điều này, Thủ tướng Chính phủ Việt Nam và các ngành, cơ quan chức năng có thẩm quyền nghiên cứu, xử lý các chương trình ưu đãi mua sắm tài sản khác trình Bộ Công Thương xem xét, quyết định.

#### **Điều 14. Khách hàng tham gia chương trình ưu đãi mua sắm tài sản**

1. Căn cứ nội dung từng chương trình ưu đãi mua sắm tài sản, ưu đãi kinh doanh và hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, khách hàng quyết định mua sắm và đăng ký tham gia chương trình ưu đãi mua sắm tài sản.

2. Khi tham gia chương trình ưu đãi mua sắm tài sản, khách hàng có trách nhiệm:

a) Phối hợp, cung cấp đầy đủ thông tin cho ngành, cơ quan chức năng trình ưu đãi mua sắm tài sản đánh giá tiềm năng ưu đãi mua sắm tài sản của khách hàng;

b) Đàm phán, ký kết Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi mua sắm tài sản với ngành, cơ quan chức năng trình ưu đãi mua sắm tài sản;

c) Thực hiện ưu đãi mua sắm tài sản theo nội dung trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi mua sắm tài sản đã ký kết.

#### **Điều 15. Ngành cung cấp dịch vụ ưu đãi mua sắm tài sản**

Ngành cung cấp dịch vụ ưu đãi mua sắm tài sản có các quyền và trách nhiệm sau đây:

1. i di n cho m t ho c nh3m kh1ch h1ng 1m ph1n v1 k1 k t h p ng v i n v b1n i n 1p ng nhu c u th c hi n i u ch nh ph t i i n quy m3l n.

2. Thay m t kh1ch h1ng do m3nh i di n th c hi n c1c ngh1 v c1a kh1ch h1ng trong c1c ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n.

3. c h ng l i 1ch t v i c th c hi n ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n theo th1a thu n v i kh1ch h1ng.

4. Th c hi n c1c quy n v1 ngh1 v c quy nh trong H p ng cung c p d ch v i u ch nh ph t i i n.

#### **i u 16. Khuy n kh1ch th c hi n ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n**

1. Kh1ch h1ng tham gia th c hi n ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n c h ng m t trong c1c u 1i sau:

a) Kho n t i n khuy n kh1ch tr3n c s s n l ng i n n ng ho c c3ng s u t t i t gi m c1a kh1ch h1ng sau khi th c hi n c1c s ki n i u ch nh ph t i i n;

b) Khuy n kh1ch th3ng qua c ch gi1 i n;

c) u ti3n n1ng cao t i n c y cung c p i n v1 ch t l ng d ch v kh1ch h1ng ph3 h p v i i u ki n th c t c1a h th ng i n.

2. Kh1ch h1ng tham gia ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n c h ng c1c u 1i c th i v i ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n m1 kh1ch h1ng ng k1 tham gia, th c hi n v1 c x1c nh c th trong H p ng tham gia ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n.

3. C ch khuy n kh1ch t i i m1a, i m b Kho n l i u n1y c th c hi n theo quy nh c1a c quan c3 th m quy n.

### **M c 2**

#### **TR3NH T TH C HI N**

#### **CH NG TR3NH I U CH NH PH T I I N**

#### **i u 17. Tr3nh t th c hi n ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n**

1. Ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n theo c ch khuy n kh1ch t1i ch3nh tr c t i p c th c hi n theo c1c b c ch3nh sau:

a) Kh1ch h1ng ng k1, k1 h p ng tham gia ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n;

b) n v th c hi n ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n x1y d ng ph ng 1n, t3nh to1n ng ph t i c s cho kh1ch h1ng tham gia ch ng tr3nh v1 ph i h p v i kh1ch h1ng th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n;

c) n v th c hi n ch ng tr3nh i u ch nh ph t i i n t3nh to1n s n l ng i n n ng t i t gi m v1 kho n t i n khuy n kh1ch cho kh1ch h1ng trong s ki n i u ch nh ph t i i n.

2. Chương trình ưu đãi ưu tiên thông qua các chính sách ưu tiên và các chính sách khuyến khích ưu tiên nâng cao tin cậy cung cấp ưu tiên và chất lượng dịch vụ khách hàng các thể hiện theo các bước chính sau:

a) Khách hàng đăng ký tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên;

b) Nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên phù hợp với khách hàng thể hiện sẵn lòng ưu tiên ưu tiên.

### **Điều 18. Đăng ký tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên**

1. Khách hàng đăng ký tham gia chương trình cho nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên.

2. Nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm thể hiện đánh giá sẵn thông tin của khách hàng đăng ký tham gia, quy trình tiếp nhận hồ sơ và thêm cho khách hàng và khách hàng tham gia chương trình.

3. Trưởng bộ phận khách hàng các đánh giá có tiềm năng tham gia chương trình thông qua bộ phận đánh giá sẵn, nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm phù hợp với khách hàng thể hiện khảo sát, đánh giá thực tế các sản phẩm kinh doanh của khách hàng.

4. Kết thúc khảo sát, đánh giá thực tế các sản phẩm kinh doanh của khách hàng, nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên và khách hàng đồng ý, ký kết Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên. Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên áp dụng các chính sách khuyến khích tài chính các thể hiện theo mục quy định tại Phụ lục 2 Thông tư này.

5. Sau khi khách hàng và nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên ký Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên, nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm cập nhật ý kiến thông tin của khách hàng vào Hệ thống quản lý chương trình ưu đãi ưu tiên.

### **Điều 19. Xây dựng phôi án và thể hiện sẵn lòng ưu tiên ưu tiên**

1. Trên cơ sở kế hoạch thể hiện các chương trình ưu đãi ưu tiên theo quy định tại Mục 2 Chương II Thông tư này, cấp phối phân bổ và thực hiện hành động tiếp nhận và yêu cầu các nhân viên ưu tiên hành động, nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm xây dựng phôi án và kiểm tra, đánh giá khả năng thể hiện sẵn lòng ưu tiên ưu tiên các vào các nội dung sau:

a) Dữ liệu lưu trữ trên Hệ thống quản lý chương trình ưu đãi ưu tiên;

b) Các thông tin cần thiết trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên đã ký kết.

2. Nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên quy trình vì các thể hiện sẵn lòng ưu tiên ưu tiên và tính toán các chính sách của

các khách hàng tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên theo quy định tại Điều 20 Thông tư này.

3. Trường hợp khi đi ra sân khấu ưu tiên, nhân viên thực hiện chương trình ưu tiên có trách nhiệm gửi thông báo sân khấu và nghệ thuật sân khấu ưu tiên để tính toán (nếu có) cho khách hàng tham gia chương trình ưu tiên. Hình thức và nội dung thông báo quy định trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu tiên đã ký kết với khách hàng.

4. Nhân viên thực hiện chương trình ưu tiên có trách nhiệm thông báo thời gian bắt đầu và kết thúc sân khấu ưu tiên cho khách hàng tham gia chương trình ưu tiên.

5. Sau khi kết thúc sân khấu ưu tiên, nhân viên thực hiện chương trình ưu tiên có trách nhiệm tính toán công suất, số lượng in ấn ngẩng và kho vận khuyến khích cho khách hàng (nếu có).

#### **Điều 20. Tính toán nghệ thuật sân khấu cho khách hàng tham gia chương trình ưu tiên**

1. Nhân viên thực hiện chương trình ưu tiên có trách nhiệm tính toán nghệ thuật sân khấu ưu tiên theo phương pháp quy định tại Quy trình tính toán và thông báo nghệ thuật sân khấu cho khách hàng tham gia chương trình ưu tiên do Cục Điện ảnh ban hành.

2. Nhân viên thực hiện chương trình ưu tiên có trách nhiệm cập nhật hàng ngày dữ liệu công suất của khách hàng tham gia chương trình ưu tiên theo chu kỳ 30 phút/lần và lưu trữ trên hệ thống dữ liệu và Hệ thống quản lý chương trình ưu tiên.

3. Nhân viên thực hiện chương trình ưu tiên có trách nhiệm kiểm tra nghệ thuật công suất của khách hàng tham gia chương trình ưu tiên về hình thức thu thập, lưu trữ số liệu.

4. Sau khi hoàn thành tính toán nghệ thuật sân khấu khách hàng tham gia chương trình ưu tiên, nhân viên thực hiện chương trình ưu tiên có trách nhiệm gửi thông báo kết quả tính toán nghệ thuật sân khấu cho khách hàng tham gia theo thỏa thuận trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu tiên.

#### **Điều 21. Tính toán số lượng in ấn ngẩng và kho vận khuyến khích cho khách hàng trong sân khấu ưu tiên**

1. Nhân viên thực hiện chương trình ưu tiên có trách nhiệm thu thập, kiểm tra, tổng hợp và lưu trữ dữ liệu trên Hệ thống quản lý chương trình ưu tiên tính toán công suất, số lượng in ấn ngẩng và kho vận khuyến khích cho khách hàng tham gia trong sân khấu ưu tiên.

2. Sau khi kiểm tra dữ liệu, nhân viên thể hiện chương trình khuyến mãi và kho n tín khuyến khích (nếu có) cho khách hàng tham gia theo phương án đã đề nghị trong Hợp đồng tham gia chương trình khuyến mãi.

3. Nhân viên thể hiện chương trình khuyến mãi phải có trách nhiệm thông báo kết quả tính toán công suất, số lượng khuyến mãi và kho n tín khuyến khích (nếu có) cho khách hàng tham gia chương trình khuyến mãi.

4. Khách hàng tham gia chương trình khuyến mãi phải có trách nhiệm kiểm tra và xác nhận lại kết quả tính toán làm cơ sở nhân viên thể hiện chương trình khuyến mãi thanh toán kho n tín khuyến khích (nếu có).

## Chương IV

### GIÁM SÁT, ÁNH GIÁ VÀ BÁO CÁO KẾT QUẢ

#### THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MÃI

##### Điều 22. Giám sát và đánh giá thực hiện chương trình khuyến mãi

1. Các bộ phận liên quan có trách nhiệm thực hiện giám sát và đánh giá việc thực hiện các chương trình khuyến mãi.

2. Nhân viên thể hiện chương trình khuyến mãi phải có trách nhiệm lưu trữ các thông tin, dữ liệu phục vụ công tác giám sát và đánh giá thực hiện chương trình khuyến mãi, bao gồm các nội dung chính sau:

a) Hợp đồng ký tham gia chương trình khuyến mãi của khách hàng;

b) Hợp đồng tham gia chương trình khuyến mãi giữa nhân viên thể hiện chương trình khuyến mãi và khách hàng tham gia chương trình khuyến mãi;

c) Hợp đồng cung cấp dịch vụ khuyến mãi giữa nhân viên phân phối và nhân viên cung cấp dịch vụ khuyến mãi;

d) Các thông báo cho khách hàng về chương trình khuyến mãi, về việc thực hiện số khuyến mãi;

e) Các số liệu tổng hợp tính toán công suất, số lượng khuyến mãi của khách hàng tham gia trong mỗi số khuyến mãi;

f) Số liệu thống kê của hệ thống nhận thu nhập và quy định các điều kiện, trong và sau khi đi nhận số khuyến mãi khuyến mãi công suất, khuyến mãi, hợp đồng, mang tính minh bạch;

g) Kết quả tính toán và thực hiện thanh toán kho n tín khuyến mãi cho khách hàng.

**Điểm 23. Báo cáo kết quả thực hiện chương trình ưu đãi đầu tư**

1. Từ ngày 31 tháng 01 hàng năm, Tổng công ty Điện lực báo cáo Ủy ban đầu tư Điện lực, Tập đoàn Điện lực Việt Nam và thông báo cho Ủy ban đầu tư thực hiện quy định gia kết quả thực hiện các chương trình ưu đãi đầu tư để nhân sự, bao gồm các nội dung sau:

a) Chi tiết các chương trình ưu đãi đầu tư hiện hành: Mục tiêu, nội dung, phạm vi của các chương trình ưu đãi đầu tư;

b) Chi tiết về biểu giá, khoản tín dụng khuyến khích hoặc các chính sách khuyến khích khách hàng tham gia các chương trình ưu đãi đầu tư;

c) Thành kế, tổng hợp kết quả các số liệu ưu đãi đầu tư hiện hành trong năm trước;

d) Tổng hợp các khoản tín dụng khuyến khích thực hiện trong năm;

e) Đánh giá so sánh giữa mục tiêu và kết quả thực hiện; hiệu quả của các chương trình ưu đãi đầu tư; tỷ lệ (%) công suất tiêu thụ điện trong các số liệu ưu đãi đầu tư hiện hành và công suất của hệ thống điện khi không thực hiện các chương trình ưu đãi đầu tư.

2. Từ ngày 10 hàng tháng, Tổng công ty Điện lực thành phố Hà Nội, Tổng công ty Điện lực thành phố Hồ Chí Minh, các Công ty Điện lực trực thuộc có trách nhiệm bổ sung kết quả thực hiện các chương trình ưu đãi đầu tư hiện hành vào báo cáo và hành động thực hiện các tháng trước và báo cáo Sở Công Thương địa phương, bao gồm các nội dung sau:

a) Thành kế, tổng hợp kết quả các số liệu ưu đãi đầu tư hiện hành trong tháng trước;

b) Tổng hợp các khoản tín dụng khuyến khích thực hiện trong tháng trước.

3. Từ ngày 15 hàng tháng, Tổng công ty Điện lực có trách nhiệm bổ sung kết quả thực hiện các chương trình ưu đãi đầu tư hiện hành vào báo cáo và hành động thực hiện các tháng trước và báo cáo Ủy ban đầu tư Điện lực, Tập đoàn Điện lực Việt Nam và thông báo cho Ủy ban đầu tư thực hiện quy định gia, bao gồm các nội dung sau:

a) Thành kế, tổng hợp kết quả các số liệu ưu đãi đầu tư hiện hành trong tháng trước;

b) Tổng hợp các khoản tín dụng khuyến khích thực hiện các tháng trước.

## Chương V

### TỔ CHỨC THỰC HIỆN

#### **Điều 24. Tổ chức thực hiện**

1. Cục Điều tiết điện lực có trách nhiệm hướng dẫn và kiểm tra việc thực hiện Thông tư này.

2. Tập đoàn Điện lực Việt Nam, Tổng công ty Điện lực và Công ty Điện lực có trách nhiệm quảng bá và giới thiệu nội dung, mục tiêu và lợi ích của các chương trình điều chỉnh phụ tải điện được ban hành kèm theo Thông tư này cho các khách hàng sử dụng điện trong phạm vi quản lý.

3. Trong thời hạn 03 tháng kể từ ngày Thông tư này có hiệu lực, Tập đoàn Điện lực Việt Nam có trách nhiệm tổ chức xây dựng, trình Cục Điều tiết điện lực ban hành các quy trình hướng dẫn thực hiện chương trình điều chỉnh phụ tải điện, bao gồm:

- a) Quy trình đăng ký tham gia chương trình điều chỉnh phụ tải điện;
- b) Quy trình tính toán và thông báo đường phụ tải cơ sở cho khách hàng tham gia chương trình điều chỉnh phụ tải điện;
- c) Quy trình thực hiện sự kiện điều chỉnh phụ tải điện;
- d) Quy trình tính toán sản lượng điện năng tiết giảm và khoản tiền khuyến khích cho khách hàng sau khi thực hiện sự kiện điều chỉnh phụ tải điện.

#### **Điều 25. Hiệu lực thi hành**

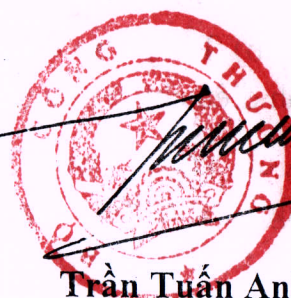
1. Thông tư này có hiệu lực từ ngày *01* tháng 01 năm 2018.

2. Trong quá trình thực hiện Thông tư này, nếu có vấn đề vướng mắc, yêu cầu các đơn vị có liên quan phản ánh trực tiếp về Cục Điều tiết điện lực để xem xét, giải quyết theo thẩm quyền hoặc báo cáo Bộ Công Thương để giải quyết./.

#### **Nơi nhận:**

- Thủ tướng, các Phó Thủ tướng Chính phủ;
- Các Bộ, Cơ quan ngang Bộ, Cơ quan thuộc Chính phủ;
- UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương;
- Viện Kiểm sát Nhân dân tối cao,
- Tòa án Nhân dân tối cao;
- Các Thứ trưởng Bộ Công Thương;
- Cục Kiểm tra văn bản QPPL (Bộ Tư pháp);
- Công báo;
- Kiểm toán Nhà nước;
- Website: Chính phủ, Bộ Công Thương;
- Tập đoàn Điện lực Việt Nam;
- Các Tổng công ty Điện lực;
- Các Công ty điện lực tỉnh;
- Trung tâm Điều độ hệ thống điện quốc gia;
- Lưu: VT, PC, ĐTDL.

#### **BỘ TRƯỞNG**



**Trần Tuấn Anh**



**Ph 1 c 1A**

**CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N  
ÁP D NG C CH KHUY N KHÍCH TÀI CHÍNH TR C TI P**

*(Ban hành kèm theo Thông t s 23/2017/TT-BCT*

*ngày 16 tháng 11 n m 2017 c a B tr ng B Công Th ng quy nh n i  
dung, trình t th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n)*

**I. CH NG TRÌNH TI T GI M PH T I I N CLP  
(Vi t theo ti ng Anh là Curtailable Load Program)**

**1. i t ng khách hàng**

a) i t ng khách hàng c a Ch ng trình ti t gi m ph t i i n CLP là nh ng khách hàng thu c thành ph n ph t i i n công nghi p và th ng m i có dây chuy n s n xu t kinh doanh lĩnh h o t, có quy mô tiêu th i n t trung bình n l n và ã c trang b công t i n t có kh n ng thu th p s li u o m t xa và l u tr s li u theo chu k 30 phút/l n;

b) Vi c tham gia Ch ng trình ti t gi m ph t i i n CLP c a khách hàng là hoàn toàn t nguy n.

**2. N i dung ch ng trình**

a) Ch ng trình ti t gi m ph t i i n CLP th c hi n đ a trên s h o t ng lĩnh h o t trong dây chuy n s n xu t kinh doanh c a khách hàng s đ ng i n. Khách hàng có th lĩnh h o t u tiên l a ch n gi l i nh ng ph t i i n hay dây chuy n s n xu t quan tr ng t i p t c v n hành và ch ng ng ng h o c t i t gi m nhu c u s đ ng i n c a nh ng ph t i i n khác trong th i gian x y ra s ki n i u ch nh ph t i i n khi c yêu c u. Khách hàng tham gia Ch ng trình ti t gi m ph t i i n CLP ch ng và t quy t nh quy mô và lo i ph t i i n trong dây chuy n s n xu t kinh doanh th c hi n ng ng h o c t i t gi m khi th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n. Khách hàng có th th c hi n i u ch nh ph t i c a mình b ng cách i u ch nh t ng h o c b ng tay tùy thu c vào th a thu n v i n v th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n và kh n ng áp ng c a h th ng c s h t ng, h th ng qu n lý n ng l ng c a khách hàng;

b) Khách hàng c thông báo tr c khi th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n, th i gian thông báo tr c ít nh t 24 gi so v i th i i m đ ki n th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n. Thông báo này c g i t i khách hàng tr c khi th c hi n b ng hình th c c th a thu n trong H p ng tham gia ch ng trình i u ch nh ph t i i n v i n v th c hi n i u ch nh ph t i i n;

c) Th i gian t i a cho m i s ki n i u ch nh ph t i i n là không quá 03 gi tùy thu c vào m i s ki n i u ch nh ph t i i n và thông báo c a n v th c hi n i u ch nh ph t i i n. T ng s l n đ ki n th c hi n i u ch nh ph t i i n trong m t n m c xác nh c th trong H p ng tham gia ch ng

trình i u ch nh ph t i i n c n c vào i u ki n c a h th ng i n và ho t ng c s s n xu t, kinh doanh c a khách hàng.

### **3. C ch khuy n khích**

C ch khuy n khích cho ch ng trình t t gi m ph t i i n CLP đ a trên công su t, s n l ng i n n ng t t gi m th c t c a khách hàng theo quy nh do c quan nhà n c có th m quy n ban hành.

## **II. CH NG TRÌNH T T GI M PH T I I N KH N C P (Vi t theo ti ng Anh là Emergency Demand Response Program)**

### **1. i t ng khách hàng**

a) i t ng khách hàng c a Ch ng trình t t gi m ph t i i n kh n c p EDRP là nh ng khách hàng thu c thành ph n ph t i i n công nghi p và th ng m i có dây chuy n s n xu t kinh doanh linh ho t, có quy mô tiêu th i n l n, có kh n ng thay i ho c gi m nhu c u s đ ng i n nhanh và ã c trang b công t i n t có kh n ng thu th p s li u o m t xa và l u tr s li u theo chu k 30 phút/1 n;

b) Vi c tham gia Ch ng trình t t gi m ph t i i n kh n c p EDRP c a khách hàng là hoàn toàn t nguy n.

### **2. N i dung ch ng trình**

a) Ch ng trình t t gi m ph t i i n kh n c p EDRP th c hi n c n c trên s ho t ng linh ho t trong dây chuy n s n xu t kinh doanh c a khách hàng s đ ng i n. Ph t i i n c a khách hàng ph i có kh n ng i u ch nh và t t gi m nhanh nhu c u s đ ng i n sau khi nh n c thông báo th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n c a n v th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n. Khách hàng có th linh ho t u tiên l a ch n gi l i nh ng ph t i i n hay dây chuy n s n xu t quan tr ng t i p t c v n hành và ch ng ng ng ho c t t gi m nhu c u s đ ng i n c a nh ng ph t i khác trong th i gian x y ra s ki n i u ch nh ph t i i n khi c yêu c u. Khách hàng tham gia Ch ng trình t t gi m ph t i i n kh n c p EDRP ch ng và t quy t nh quy mô và lo i ph t i i n trong dây chuy n s n xu t kinh doanh th c hi n ng ng ho c t t gi m khi th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n. Khách hàng có th th c hi n i u ch nh ph t i c a mình b ng cách i u ch nh t ng ho c b ng tay tùy thu c vào th a thu n v i n v th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n và kh n ng áp ng c a h th ng c s h t ng, h th ng qu n lý n ng l ng c a khách hàng;

b) Khách hàng c thông báo tr c khi th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n, th i gian thông báo tr c ít nh t 02 gi so v i th i i m đ ki n th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n. Thông báo này c g i t i khách hàng tr c khi th c hi n b ng hình th c ã c th o thu n trong H p ng tham gia ch ng trình i u ch nh ph t i i n v i n v th c hi n i u ch nh ph t i i n;

c) Thời gian tối đa cho mis-kin ưu đãi là không quá 03 giờ tùy thuộc vào mis-kin ưu đãi và thông báo của nhân viên nhân viên ưu đãi. Tổng số nhân viên nhân viên ưu đãi trong một năm xác định trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi của công ty vào kỳ kinh doanh và hoạt động sản xuất, kinh doanh của khách hàng.

### **3. Chính sách khuyến khích**

Khách hàng tham gia Chương trình ưu đãi nhân viên nhân viên ưu đãi EDRP sẽ nhận được chính sách khuyến khích cao hơn chính sách khuyến khích cho khách hàng tham gia Chương trình tín dụng nhân viên nhân viên ưu đãi CLP và do đó quan nhân viên nhân viên ưu đãi có thẩm quyền ban hành./.

## Ph 1 c 1B

# CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N THÔNG QUA C CH GIÁ I N

(Ban hành kèm theo Thông t s 23/2017/TT-BCT ngày 16 tháng 11  
n m 2017 c a B tr ng B Công Th ng quy nh n i dung, trình t th c hi n  
các ch ng trình i u ch nh ph t i i n)

## I. CH NG TRÌNH BI U GIÁ I N HAI THÀNH PH N

### 1. i t ng khách hàng

i t ng khách hàng tham gia ch ng trình bi u giá i n hai thành ph n g m các khách hàng s d ng i n ang áp d ng bi u giá i n theo th i gian (Time of Use - TOU) và ã cài t công t i n t , thu th p s li u o m t xa.

### 2. N i dung ch ng trình

Ch ng trình bi u giá i n hai thành ph n là ch ng trình có bi u giá bán i n cho khách hàng s d ng i n g m hai thành ph n giá i n (giá i n n ng và giá công su t). Bi u giá i n hai thành ph n c thi t k t ng c ng thêm tín hi u v giá i n, khuy n khích khách hàng s d ng i n thay i thói quen s d ng i n và d ch chuy n nhu c u s d ng i n san b ng bi u ph t i, gi m ph t i gi cao i m c a h th ng i n.

Công su t c s d ng tính toán giá công su t là công su t tiêu th l n nh t c a khách hàng c ghi nh n theo quy nh trong chu k thanh toán.

### 3. C ch giá i n

a) Ch ng trình bi u giá i n hai thành ph n s d ng c ch khuy n khích thông qua bi u giá i n, khách hàng s d ng i n t quy t nh m c t i t gi m nhu c u s d ng i n c a mình, c bi t trong khung gi cao i m gi m chi phí mua i n. Không có khuy n khích tài chính tr c t i p nào trong Ch ng trình bi u giá i n hai thành ph n;

b) C ch giá i n cho ch ng trình bi u giá i n hai thành ph n do c quan nhà n c có th m quy n ban hành.

## II. CH NG TRÌNH BI U GIÁ CÔNG SU T C C I TH I GIAN TH C

### 1. i t ng khách hàng

a) Khách hàng s d ng i n thu c thành ph n ph t i i n công nghi p và th ng m i ã trang b công t i n t o m, thu th p s li u t xa theo chu k 30 phút/l n u có th tham gia vào ch ng trình;

b) Vi c tham gia Ch ng trình bi u giá công su t c c i th i gian th c c a khách hàng là hoàn toàn t nguy n.

### 2. N i dung ch ng trình

- Chương trình biểu giá công suất cố định thời gian thực là chương trình có biểu giá điện bổ sung thêm thành phần giá điện tăng cao so với biểu giá điện theo thời gian (TOU) trong thời gian cao điểm của hàng ngày tác động trực tiếp vào thói quen sử dụng điện của khách hàng và khuyến khích khách hàng chuyển đổi nhu cầu sử dụng điện hoặc tiết giảm nhu cầu sử dụng điện trong các giờ cao điểm của hàng ngày;

- Khách hàng tham gia chương trình và tự quy định quy mô phụ tải điện mà họ có thể chuyển đổi hoặc tiết giảm tránh bị áp dụng mức giá điện tăng cao khi sử dụng điện trong những giờ cao điểm của hàng ngày. Bằng cách giảm tải các sử dụng điện trong những giờ cao điểm của hàng ngày, khách hàng tránh bị áp dụng mức giá cao hơn và giảm chi phí tiêu điện của khách hàng hàng tháng.

### **3. Chế độ giá điện**

a) Biểu giá công suất cố định thời gian thực bao gồm biểu giá điện theo thời gian sử dụng trong ngày (Time of Use - TOU) và một thành phần giá điện bổ sung áp dụng cho các giờ cao điểm của hàng ngày theo thông báo của nhà vận hành chương trình điều chỉnh phụ tải điện;

b) Chế độ giá điện cho chương trình biểu giá công suất cố định thời gian thực do cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành./.

## Ph 1 c 1C

# CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N S D NG CÁC U Ỉ PHI TH NG M I VÀ CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N T NGUY N

(Ban hành kèm theo Thông t s 23/2017/TT-BCT ngày 16 tháng 11 n m 2017 c a B tr ng B Công Th ng quy nh n i dung, trình t th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n)

## I. CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N S D NG CÁC U Ỉ PHI TH NG M I

### 1. i t ng khách hàng

Khách hàng s d ng i n thu c thành ph n ph t i i n công nghi p và th ng m i có quy mô v a và l n ã c trang b công t i n t , thu th p s li u o m t xa, c bi t là các khách hàng có ngu n cung c p n i b . Khách hàng i u ki n tham gia ch ng trình ph i có kh n ng ti t gi m tiêu th i n trong vòng 30 phút t khi nh n c thông báo c a n v th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n và ph i có kh n ng gi m 10% - 20% tiêu th i n so v i nhu c u ph t i th ct c a h trong ch v n hành bình th ng.

### 2. N i dung ch ng trình

Ch ng trình i u ch nh ph t i i n s d ng u ỉ phi th ng m i c th c hi n hoàn toàn ph thu c vào s h p tác, t nguy n tham gia c a khách hàng s d ng i n. Khi tham gia theo th a thu n v i n v th c hi n i u ch nh ph t i i n, tùy theo i u ki n c a h th ng i n, khách hàng s d ng i n c u tiên áp d ng m t trong các n i dung sau: Nâng cao ch t l ng d ch v , u tiên cung c p i n, không b c t i n luân phiên khi h th ng i n b thi u ngu n hay quá t i tr tr ng h p s c ho c sa th i ph t i t ng.

### 3. C ch khuy n khích

Không có c ch khuy n khích tài chính c th cho khách hàng khi tham gia ch ng trình này. L ích c a khách hàng khi tham gia ch ng trình là c u tiên nâng cao tin c y cung c p i n và ch t l ng d ch v khách hàng phù h p v i i u ki n th ct c a h th ng i n.

## II. CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N T NGUY N

### 1. i t ng khách hàng

T t c khách hàng s d ng i n u có th ng ký t nguy n tham gia ch ng trình ti t gi m ph t i t nguy n.

### 2. N i dung ch ng trình

Ch ng trình ti t gi m ph t i t nguy n là ch ng trình kêu g i khách hàng t nguy n gi m tiêu th i n n ng trong nh ng i u ki n th i ti t kh c nghi t ho c thi u ngu n cung c p ho c s c ngu n i n d n t i m t cân b ng cung c u.

### **3. Cách khuyến khích**

Không có cách khuyến khích tài chính cụ thể cho khách hàng khi tham gia chương trình này. Khách hàng tự nguyện ưu tiên, thay đổi thói quen sử dụng tiền hoặc chi tiêu tiết kiệm phần tiền vào thị trường cao hơn của họ thông tin vì lợi ích chung của họ thông tin và toàn xã hội./.

**Ph 1 c 2**

**M U H P NG**

**THAM GIA CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N**

**ÁP D NG C CH KHUY N KHÍCH TÀI CHÍNH TR C TI P**

*(Ban hành kèm theo Thông t s 23/2017/TT-BCT ngày 16 tháng 11 n m 2017  
c a B tr ng B Công Th ng quy nh n i dung, trình t th c hi n các ch ng  
trình i u ch nh ph t i i n)*

**H P NG**

**THAM GIA CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N**

**Gi a**

**N V TH CHI N CH NG TRÌNH I U  
CH NH PH T I I N**

**Và**

**[KHÁCH HÀNG]**

.....

....., ngày.....tháng ..... n m .....



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

**H Ọ T ÊN**

**Tham gia Chương trình ưu tiên**

Số: ... /... &...

Căn cứ Bộ luật Dân sự ngày ... tháng ... năm ...;

Căn cứ Luật继承 ngày 03 tháng 12 năm 2004 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật继承 ngày 20 tháng 11 năm 2012;

Căn cứ Nghị quyết 137/2013/N-CP ngày 21 tháng 10 năm 2013 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật继承 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật继承;

Căn cứ Thông tư số ...../2017/TT-BCT ngày ... tháng ... năm 2017 của Bộ Công Thương quy định nội dung, trình tự thực hiện các chương trình ưu tiên

Căn cứ vào khả năng và nhu cầu của các bên,

Hôm nay, ngày... tháng ... năm ... tại ..., chúng tôi gồm:

**Bên A:** [*Tên đơn vị thực hiện chương trình ưu tiên*]

Địa chỉ là: ...

Chiều cao: ...

Địa chỉ: ...

Điện thoại: ...; Fax: ...

Mã số thuế: ...

Tài khoản số: ...

**Bên B:** [*Tên khách hàng tham gia*]

Địa chỉ là: ...

Chiều cao: ...

Địa chỉ: ...

Điện thoại: ...; Fax: ...

Mã số thuế: ...

Tài khoản số : ....

Hai bên đồng ý ký kết Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi như phôi  
định và nội dung sau:

### **Điều 1. Giới thiệu**

Trong Hợp đồng này, các thuật ngữ sau đây có nghĩa như sau:

1. Các bên tham gia là đơn vị thực hiện chương trình ưu đãi như phôi  
và Khách hàng sử dụng đơn vị tham gia chương trình ưu đãi như phôi.

2. Danh sách phôi đơn vị tham gia chương trình là danh sách các phôi đơn vị  
của khách hàng sử dụng đơn vị, quy mô công suất tối đa có thể tính giá của phôi  
đơn vị và thời gian tham gia chương trình ưu đãi như phôi.

3. Công suất sản xuất đơn vị (sau đây viết tắt là  
công suất) là biên độ sản xuất của khách hàng sử dụng đơn vị  
xây dựng, đảm bảo tối đa sản lượng đơn vị theo chu kỳ 30 phút trong quá  
khả năng sản xuất cho xu hướng và thói quen tiêu thụ của  
khách hàng sử dụng đơn vị trong một ngày hoặc một thời điểm nhất định  
sản xuất đơn vị. Công suất sản xuất tính toán  
công suất, đơn vị sản xuất giá của khách hàng sau khi kết thúc sản xuất  
đơn vị.

4. Giá trị đơn vị sản xuất là công suất tối đa trong sản xuất  
đơn vị sản xuất xác định riêng cho từng khách hàng tham gia chương  
trình ưu đãi như phôi. Giá trị đơn vị sản xuất của đơn vị thực  
hiện chương trình ưu đãi như phôi và khách hàng thống nhất trong Hợp đồng  
tham gia chương trình ưu đãi như phôi.

5. Hệ thống quản lý thực hiện chương trình ưu đãi như phôi là một  
công cụ bao gồm hệ thống phần mềm, phần cứng, công nghệ thông tin internet do  
đơn vị thực hiện chương trình ưu đãi như phôi xây dựng, quản lý, hỗ trợ và giám  
sát việc thực hiện chương trình ưu đãi như phôi.

6. Khoản tiền khuyến khích là khoản tiền mà khách hàng sử dụng đơn vị  
của đơn vị thực hiện chương trình ưu đãi như phôi sau mỗi sản xuất  
đơn vị sản xuất đơn vị ra và các tính toán của đơn vị sản xuất tối đa  
của khách hàng trong sản xuất theo cách khuyến khích áp dụng cho chương  
trình và do các quan quản lý nhà nước quy định.

7. Sản lượng đơn vị sản xuất của khách hàng là sản lượng đơn vị sản xuất mà  
khách hàng tham gia chương trình tối đa trong mỗi sản xuất đơn vị  
đơn vị.

8. Sản xuất đơn vị sản xuất là khoảng thời gian mà khách hàng tham  
gia chương trình ưu đãi như phôi đơn vị thực hiện đơn vị sản xuất  
đơn vị của mình, sau khi nhận được thông báo của đơn vị thực hiện  
chương trình ưu đãi như phôi.

9. Thông báo s ki n i u ch nh ph t i i n là thông báo c a n v th c hi n ch ng trnh i u ch nh ph t i i n g i t i các khách hàng tham gia ch ng trnh v n i dung m t s ki n i u ch nh ph t i s di n ra.

10. H p ng tham gia ch ng trnh i u ch nh ph t i i n là H p ng gi a khách hàng s d ng i n ng ký tham gia ch ng trnh i u ch nh ph t i i n và n v th c hi n ch ng trnh i u ch nh ph t i i n tham gia ch ng trnh i u ch nh ph t i i n.

## **i u 2. Trách nhi m chung**

Bên A và Bên B có trách nhi m th c hi n ch ng trnh i u ch nh ph t i phù h p v i n i dung c quy nh t i các v n b n sau:

1. Thông t s .../2017/TT-BCT ngày ... tháng ... n m 2017 quy nh n i dung, trnh t th c hi n các ch ng trnh i u ch nh ph t i i n.

2. Các Quy trnh h ng d n th c hi n Ch ng trnh i u ch nh ph t i i n do C c i u t i t i n l c ban hành, bao g m:

a) Quy trnh ng ký tham gia ch ng trnh i u ch nh ph t i i n;

b) Quy trnh tính toán và thông báo ng ph t i c s cho khách hàng tham gia ch ng trnh i u ch nh ph t i i n;

c) Quy trnh th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n;

d) Quy trnh tính toán s n l ng i n n ng t i t gi m và kho n t i n khuy n khích cho khách hàng sau khi th c hi n s ki n i u ch nh ph t i i n.

3. Các v n b n pháp lý liên quan t i Ch ng trnh i u ch nh ph t i i n do c quan có th m quy n ban hành và các n i dung c th a thu n th ng nh t trong H p ng này.

## **i u 3. Quy n và ngh a v c a Bên A**

1. Ph i h p và h ng d n Bên B xác nh danh m c ph t i i n tham gia ch ng trnh trên c s ng ký c a Bên B theo m u quy nh t i Ph l c s 5 kèm theo H p ng này.

2. L p k ho ch và l ch th c hi n các s ki n i u ch nh ph t i i n.

3. Xây d ng ng ph t i c s theo m u quy nh t i Ph l c s 2 kèm theo H p ng này và thông báo cho Bên B tr c ít nh t (...) gi so v i th i i m đ ki n di n ra s ki n i u ch nh ph t i i n.

4. G i thông báo s ki n i u ch nh ph t i i n theo m u quy nh t i Ph l c s 1 H p ng này cho Bên B tr c ít nh t (...) gi so v i th i i m đ ki n di n ra s ki n i u ch nh ph t i i n.

5. Thông báo cho Bên B v s n l ng i n n ng t i t gi m c a Bên B theo m u quy nh t i Ph l c s 3 và kho n t i n khuy n khích mà Bên B nh n c theo m u quy nh t i Ph l c s 4 kèm theo H p ng này trong s ki n i u ch nh ph t i i n ã di n ra.

6. B trí nhân viên ph i h p v i Bên B trong vi c tham gia ch ng trình i u ch nh ph t i quy nh theo m u t i Ph l c s 6 kèm theo H p ng này.

7. Hàng tháng, thông báo và thanh toán y các kho n t i n khuy n khích cho Bên B.

8. Các quy n và ngh a v khác do hai bên th a thu n.

#### **i u 4. Quy n và ngh a v c a Bên B**

1. Th c hi n i u ch nh, ti t gi m ph t i i n phù h p v i n i dung trong Thông báo s ki n i u ch nh ph t i i n c a Bên A.

2. Bên B có trách nhi m thông báo l i cho Bên A tr c ít nh t (...) gi so v i th i i m đ ki n đi n ra s ki n i u ch nh ph t i i n vi c có hay không tham gia s ki n i u ch nh ph t i i n.

3. Ph i h p th c hi n các công vi c liên quan n ch ng trình i u ch nh ph t i theo s h ng đ n c a Bên A.

4. B trí nhân viên ph i h p v i Bên A trong vi c tham gia ch ng trình i u ch nh ph t i quy nh theo m u t i Ph l c s 7 kèm theo H p ng này.

5. Có quy n yêu c u Bên A th c hi n thanh toán y các kho n t i n khuy n khích theo thông báo c a Bên A.

6. Các quy n và ngh a v khác do hai bên th a thu n.

#### **i u 5. C ch tài chính và ph ng th c thanh toán**

1. Áp d ng c ch tài chính c a Ch ng trình i u ch nh ph t i i n do c quan có th m quy n ban hành.

2. Bên A có trách nhi m thông báo và th c hi n thanh toán y các kho n t i n khuy n khích hàng tháng cho Bên B.

3. Ph ng th c và th i h n thanh toán các kho n t i n khuy n khích do hai bên t th a thu n phù h p v i quy nh c a pháp lu t hi n hành.

#### **i u 6. Danh m c ph t i tham gia ch ng trình i u ch nh ph t i i n**

1. Tr c khi th c hi n Ch ng trình i u ch nh ph t i i n, Bên B gi Danh m c ph t i i n tham gia Ch ng trình i u ch nh ph t i i n theo m u quy nh t i Ph l c s 5 kèm theo H p ng này cho Bên A.

2. Trong quá trình th c hi n Ch ng trình, các bên có th th a thu n i u ch nh, b sung Danh m c ph t i tham gia Ch ng trình b ng m t v n b n th a thu n gi a các bên và là m t ph n ph l c c a H p ng này.

#### **i u 7. Gi i quy t tranh ch p**

1. Không áp d ng c ch ph t h p ng khi Bên B không tham gia th c hi n i u ch nh ph t i i n theo thông báo c a Bên A.

2. Tr ng h p phát sinh tranh ch p, hai bên gi i quy t b ng th ng l ng. N u hai bên không t gi i quy t c thì có th ngh C c i u t i t i n l c gi i

quy t. Trong trường hợp một bên hoặc cả hai bên không đồng ý theo gì quy tắc của Công cụ liên lạc thì có quy định về việc Tòa án hoặc Trọng tài thương mại giải quyết theo quy định của pháp luật.

### **Điều 8. Hình thức thông tin liên lạc**

1. Tất cả thông báo hoặc liên lạc giữa các bên trong quá trình thi công Hợp đồng phải được thực hiện bằng văn bản trong các hình thức sau:

a) Bằng văn bản trực tiếp xác nhận theo Phụ lục 8 kèm theo Hợp đồng này;

b) Bằng tin nhắn SMS theo số điện thoại xác nhận theo Phụ lục 8 Hợp đồng này;

c) Theo fax xác nhận theo Phụ lục 8 kèm theo Hợp đồng này;

d) Theo địa chỉ email xác nhận theo Phụ lục 8 kèm theo Hợp đồng này.

2. Các bên có thể thay đổi địa chỉ liên lạc, số điện thoại, số fax hoặc email trong trường hợp cần thiết và phải thông báo ngay cho bên kia biết.

3. Ngoài các hình thức liên lạc quy định tại Khoản 1 điều này, các bên có thể liên lạc qua Hệ thống quản lý thi công hiện có trong quá trình thi công Hợp đồng hoặc các hình thức khác mà họ thu nhận thông tin cho cả hai bên trong quá trình thi công. Bên A có trách nhiệm hướng dẫn Bên B sử dụng Hệ thống quản lý thi công hiện có trong quá trình thi công khi chính thức thi công Hợp đồng thi công hiện có.

### **Điều 9. Thời hạn thi hành**

1. Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày ... tháng ... năm ... đến ngày ... tháng ... năm ....

2. Trong thời gian thi công, nếu một trong hai bên mua sắm vật tư xây dựng, vật liệu hoặc bổ sung nội dung đã ký trong Hợp đồng phải thông báo cho bên kia trước 15 ngày cùng nhau giải quyết.

3. Hợp đồng này có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 02 bản/.

**N V T H C H I N C H    H T H    T R Ì N H  
I U C H N H P H T I I N**

**KHÁCH HÀNG**

*(Ký tên, đóng dấu)*

*(Ký tên, đóng dấu)*

**Ph í c s 1**  
**M U THÔNG BÁO S K I N I U CH NH PH T I I N**  
(Kèm theo H p ã ng s ... ngày ...tháng ... n m ...)

**N V TH C HI N CH Ñ NG C NG HÒA XÃ H I CH NGH A VI T NAM**  
**TRÌNH I U CH NH PH T I c l p - T ã o - H nh phúc**

S : ..... , ngày ... tháng ... n m ...

**THÔNG BÁO**  
**V/v s k i n i u ch nh ph t i i n**

Kính g i: [Khách hàng]

C n c H p ã ng tham gia Ch ã ng trình i u ch nh ph t i i n s ... ngày... tháng.... n m...gi a ã n v th c hi n ch ã ng trình i u ch nh ph t i i n và Công ty ....;

C n c Danh m c ph t i tham gia Ch ã ng trình i u ch nh ph t i i n ã c hai bên th ã ng nh t ngày...tháng...n m...;

Chúng tôi xin thông báo t i Quý Khách hàng v s k i n i u ch nh ph t i v i nh ã ng n i dung nh ã sau:

<b>Ngày ã n ra s k i n</b>	<b>Gi b t u</b>	<b>Gi k t thúc</b>	<b>Lo i s k i n</b>	<b>Thông báo s k i n</b>	<b>Mã khách hàng</b>
[ i n ngày s k i n i u ch nh ph t i]	[ i n gi b t u s k i n i u ch nh ph t i]	[ i n gi k t thúc s k i n i u ch nh ph t i]	Ch ã ng trình i u ch nh ph t i i n.	[...] gi tr c th i i m ã n ra s k i n i u ch nh ph t i	

Trân tr ã ng./.

**N i nh n:**

- Nh ã trên;

-L u: VT.

**N V TH C HI N CH Ñ NG**  
**TRÌNH I U CH NH PH T I**

(Ký tên, óng ã u)



**Ph 1 c s 3**

**M U THÔNG BÁO S N L N G I N N NG TI T GI M C A  
KHÁCH HÀNG THAM GIA TRONG S K I N I U CH NH PH T I**

(Kèm theo H p n g s ... ngày ... tháng ... n m ...)

**N V TH C H I N CH N G C N G H Ò A X ã H I CH N G H A V I T N A M  
TR Ì N H I U CH NH PH T I**

**c l p - T do - H nh phúc**

S : .....

..., ngày ... tháng ... n m ...

**THÔNG BÁO**

**V/v s n l n g i n n ng ti t gi m c a khách hàng  
tham gia trong s k i n i u ch nh ph t i i n**

Kính g i: [Khách hàng]

C n c H p n g tham gia Ch n g trình i u ch nh ph t i i n s ...  
ngày...tháng...n m...g i a n v th c h i n ch n g trình i u ch nh ph t i  
i n và Công ty ....;

C n c Danh m c ph t i tham gia Ch n g trình i u ch nh ph t i i n  
ã c hai bên th n g nh t ngày... tháng...n m...;

Chúng tôi xin thông báo t i Quý Khách hàng v s n l n g i n n ng ti t  
g i m c a khách hàng trong s k i n i u ch nh ph t i ã đi n ra ngày... tháng ...  
n m... v i n i dung nh sau:

<b>Ngày đi n ra s k i n</b>	<b>Gi b t u</b>	<b>Gi k t thúc</b>	<b>Lo i s k i n</b>	<b>Mã khách hàng</b>
[ i n ngày s k i n]	[ i n gi b t u s k i n]	[ i n gi k t thúc s k i n]	Ch n g trình i u ch nh ph t i i n	

<b>Chu k</b>	<b>ng ph t i c s (kW)</b>	<b>Công su t tiêu th trung bình c a Khách hàng (kW)</b>	<b>Công su t t i t g i m trung bình c a Khách hàng (kW)</b>	<b>S n l n g i n n ng ti t gi m c a Khách hàng (kWh)</b>
<b>T n g</b>				

**N i nh n:**

- Nh trên;

- L u: VT.

**N V TH C H I N CH N G  
TR Ì N H I U CH NH PH T I**

(Ký tên, óng d u)



**Ph 1 c s 4**  
**M U THÔNG BÁO KHO N TI N KHUY N KHÍCH**  
**CHO KHÁCH HÀNG THAM GIA**

(Kèm theo H p ng s ... ngày ... tháng ... n m ...)

**N V TH CHI N CH NG C NG HÒA XÃ H I CH NGH A VI T NAM**  
**TRÌNH I U CH NH PH T I** **c l p - T do - H nh phúc**

S : .....

..., ngày ... tháng ... n m ...

**THÔNG BÁO**

**V/v kho n ti n khuy n khích cho Khách hàng tham gia**

Kính g i: [Khách hàng]

C n c H p ng tham gia Ch ng trình i u ch nh ph t i i n s ... ngày...tháng.....n m...gi a n v th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n và Công ty ...;

C n c Danh m c ph t i tham gia Ch ng trình i u ch nh ph t i i n s ... ã c hai bên th ng nh t ngày... tháng.....n m...;

Chúng tôi xin thông báo t i Quý Khách hàng v kho n ti n khuy n khích mà Khách hàng nh n c sau s ki n i u ch nh ph t i v i n i dung nh sau:

Ngày di n ra s ki n	Gi b t u	Gi k t thúc	Lo i s ki n	Mã khách hàng
[ i n ngày s ki n]	[ i n gi b t u s ki n]	[ i n gi k t thúc s ki n]	Ch ng trình i u ch nh ph t i i n	

Chu k	Lo i gi (Cao i m, th p i m...)	Bi u giá i n hi n hành (VN /kWh)	S n l ng i n n ng t i t gi m c a khách hàng (kWh)	Kho n ti n khuy n khích (VN )
<b>T ng</b>				

Trân tr ng./.

**N i nh n:**

- Nh trên;

- L u: VT.

**N V TH CHI N CH NG**  
**TRÌNH I U CH NH PH T I**

(Ký tên, óng d u)

**Ph 1 c s 5**  
**M U DANH M C PH T I THAM GIA**  
**CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I**

(Kèm theo H p ng s ... ngày ... tháng ... n m ...)

C n c vào n i dung làm vi c gi a n v th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n và Khách hàng, hai bên th ng nh t Danh m c ph t i tham gia Ch ng trình i u ch nh ph t i i n bao g m các n i dung nh sau:

Địa chỉ	
Mã số khách hàng	
Thành phố nơi lắp đặt (lưu ý địa chỉ lắp đặt trong các thành phố)	<input type="checkbox"/> Công nghiệp <input type="checkbox"/> Thương mại
Điện áp mua bán điện	<input type="checkbox"/> 110 kV <input type="checkbox"/> Trung áp (35kV, 22kV, ...) <input type="checkbox"/> Hạ áp
Khu vực lắp đặt phân phối	[Công ty điện lực quản lý khu vực Khách hàng]
Trạm biến áp	[Trạm biến áp Khách hàng đưa vào]
Danh sách phụ tải tham gia Chương trình điều chỉnh phụ tải	
[Danh sách]	[Mã số công suất] [Công suất tối đa (kW)]
Giới hạn điều chỉnh phụ tải	
Thời gian tham gia Chương trình	
<b>XÁC NHẬN CỦA CÁC BÊN</b>	
<b>ĐẠI DIỆN NV THỰC HIỆN</b> <b>CHƯƠNG TRÌNH ĐIỀU CHỈNH PHỤ TẢI</b>  <i>(Ký tên, đóng dấu)</i>	<b>ĐẠI DIỆN KHÁCH HÀNG</b>  <i>(Ký tên, đóng dấu)</i>

*Ghi chú:* Nội dung trong Phụ lục này tuân theo các quy định trong Hợp đồng tham gia Chương trình điều chỉnh phụ tải điện, trừ khi có Hợp đồng riêng giữa hai bên.

**Ph í c s 6**  
**M U THÔNG BÁO CÁN B PH I H P C A NV TH CHI N**  
**CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I TRONG CH NG TRÌNH**  
**I U CH NH PH T I I N**

(Kèm theo H p ñng s ... ngày ... tháng ... n m ...)

**N V TH CHI N CH NG C NG HÒA XÃ H I CH NGH A VI T NAM**  
**TRÌNH I U CH NH PH T I c l p - T do - H nh phúc**

S : .....

..., ngày ... tháng ... n m ...

**THÔNG BÁO**

**V/v cán b ph i h p c a nv th chi n ch ñng trình i u ch nh ph t i**  
**i n trong Ch ñng trình i u ch nh ph t i i n**

Kính g i: [Khách hàng]

C n c H p ñng tham gia Ch ñng trình i u ch nh ph t i i n s ... ngày...tháng...n m...gì a nv th c hi n ch ñng trình i u ch nh ph t i i n và Công ty ....;

C n c Danh m c ph t i tham gia Ch ñng trình i u ch nh ph t i i n ã c hai bên th ñng nh t ngày...tháng...n m...;

Chúng tôi xin thông báo t i Quý Khách hàng danh sách các cá nhân sau là u m i ph i h p th c hi n Ch ñng trình i u ch nh ph t i i n:

Stt	H và tên	Ch c v	Email	S i n tho i c nh	S i n tho i ñi ñg	Ch ký
1						
2						
3						

Trân tr ñng./.

**N i nh n:**

- Nh trên;
- L u: VT.

**N V TH CHI N CH NG**  
**TRÌNH I U CH NH PH T I**

(Ký tên, óng d u)

**Ph í c s 7**

**M U THÔNG BÁO CÁN B PH I H P C A KHÁCH HÀNG  
TRONG CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N**

*(Kèm theo H p ñng s ... ngày ... tháng ... n m ...)*

[TÊN KHÁCH HÀNG]

**C NG HÒA XÃ H I CH NGH A VI T NAM**  
**c l p - T ño - H ñh phúc**

S : .....

..., ngày ... tháng ... n m ...

**THÔNG BÁO**

**V/v cán b ph i h p c a Khách hàng tham gia  
Ch ñng trình i u ch nh ph t i i n**

Kính g i: ñ v th c hi ñ ch ñng trình i u ch nh ph t i i n

C ñ c H p ñng tham gia Ch ñng trình i u ch nh ph t i i n s ...  
ngày...tháng...n m...gì a ñ v th c hi ñ ch ñng trình i u ch nh ph t i  
i n và Công ty ...;

C ñ c Danh m c ph t i tham gia Ch ñng trình i u ch nh ph t i i n ã  
c hai bên th ñng nh t ngày... tháng...n m...;

Chúng tôi xin thông báo t i ñ v th c hi ñ ch ñng trình i u ch nh ph  
t i i n vì c b ñhi m các cá ñnh sau tham gia vào Ch ñng trình i u ch nh  
ph t i i n:

Stt	H và tên	Ch c v	Email	S i n tho i c ñh	S i n tho i đi ñg	Ch ký
1						
2						
3						

Trân tr ñg./.

**[KHÁCH HÀNG]**

**N i ñh ñ:**

- Nh ñrên;

- L u: VT.

*(Ký tên, óng d u)*

**Ph 1 c s 8**  
**THÔNG TIN LIÊN L C**

*(Kèm theo H p ng s ... ngày ... tháng ... n m ...)*

**N V TH CHI N CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N**

a ch :

Ng ình n:

ì n tho ì:

Fax:

E-mail:

**TÊN KHÁCH HÀNG**

a ch :

Ng ình n:

ì n tho ì:

Fax:

E-mail: