

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 c tr 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 trình qu n lý nhu c u i n nh m khuy n khích khách 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 khích khi có yêu c u c a n v th c hi n ch ng trình 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 Khách hàng s đ ng i n.

6. *n v th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n* là n v th c hi n tri n khai ch ng trình 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 trình 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 khách hàng s đ ng i n và n v bán i n th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n theo th a thu n v i khách hàng s đ ng i n và n v bán i n.

9. *Ngành dịch vụ khách sạn* là ngành kinh doanh (sau đây viết tắt là ngành dịch vụ) là loại hình kinh doanh của khách hàng sử dụng dịch vụ xây dựng, bảo trì và sửa chữa nội thất theo chu kỳ 30 phút trong quá khứ. Ngành dịch vụ có trọng tâm cho xu hướng và thói quen tiêu thụ của khách hàng sử dụng dịch vụ trong một ngày hoặc một thời điểm nhất định như nghỉ ngơi, giải trí, vui chơi và nghỉ ngơi. Ngành dịch vụ có sự đóng góp tính toán công suất, nội thất và nội thất khách hàng sau khi kết thúc sự kiện và nội thất.

10. *Hệ thống quản lý thông tin kinh doanh* là một công cụ bao gồm hệ thống phần mềm, phần cứng, công nghệ thông tin nội bộ và hệ thống thông tin kinh doanh xây dựng, quản lý hệ thống và giám sát việc thực hiện hệ thống kinh doanh.

11. *Hệ số phần trăm* là hệ số đánh giá hiệu quả sử dụng của 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 tính trung bình của phần tử trong hệ thống trong chu kỳ tính toán;

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

12. *Hệ thống tham gia hệ thống kinh doanh* là hệ thống giúp khách hàng sử dụng dịch vụ và hệ thống thông tin kinh doanh phần tử tham gia hệ thống kinh doanh.

13. *Hệ thống cung cấp dịch vụ* là hệ thống giúp phân phối và cung cấp dịch vụ phần tử.

14. *Khách hàng tham gia hệ thống kinh doanh* là khách hàng sử dụng dịch vụ đã ký kết Hợp đồng tham gia hệ thống kinh doanh phần tử và hệ thống thông tin kinh doanh tham gia vào các hệ thống kinh doanh.

15. *Quản lý nhu cầu* là tập hợp các kỹ thuật - công nghệ - kinh tế - xã hội nhằm hỗ trợ khách hàng sử dụng dịch vụ, nội thất và kinh doanh nội bộ và sử dụng một cách hiệu quả và tối ưu, qua đó góp phần tối ưu cân bằng cung cầu và nâng cao hiệu quả sử dụng của toàn hệ thống.

16. *Sự kiện và nội thất* là khoảng thời gian mà khách hàng tham gia hệ thống kinh doanh phần tử và nội thất.

s d ng i n c a mình sau 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.

17. *Thi u ngu n i n* là tr ng h p h th ng i n thi u i n n ng ho c thi u công su t ho c v a thi u i n n ng, v a thi u công su t áp ng nhu c u ph t i i n.

i u 4. Nguyên t c th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n

Ch ng trình i u ch nh ph t i i n c th c hi n đ a trên các nguyên t c sau ây:

1. Cân b ng cung c u trong tr ng h p h th ng i n thi u ngu n i n.
2. Gi m tình tr ng quá t i ho c v t gi i h n truy n t i, lo i tr nguy c quá t i l i i n (tr tr ng h p sa th i ph t i kh n c p).
3. Nâng cao hi u qu kinh t c a h th ng i n.

Ch ng II

ÁNH GIÁ NHU C U VÀ XÂY D NG K HO CH TH C HI N CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N

M c 1

ÁNH GIÁ NHU C U TH C HI N CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I N

i u 5. ánh giá nhu c u th c hi n ch ng trình i u ch nh ph t i i n

n v i u h th ng i n qu c gia, n v phân ph i i n có trách nhi m ánh giá nhu c u th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n cho 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 v i các n i dung chính sau:

1. Phân tích, ánh giá bi u ph t i i n các n m tr c li n k c a h th ng i n qu c gia, h th ng i n mi n ho c h th ng i n thu c ph m vi qu n lý theo quy nh t i i u 6 Thông t này.
2. Nghiên c u ph t i i n theo quy nh t i i u 7 Thông t này.
3. Đ báo nhu c u ph t i i n theo Quy nh h th ng i n truy n t i và Quy nh h th ng i n phân ph i do B Công Th ng ban hành.
4. Phân tích, ánh giá hi n tr ng h th ng i n, k ho ch u t ngu n i n, l i i n và ánh giá an ninh h th ng i n theo quy nh t i i u 8 Thông t này.
5. Xác nh nhu c u th c hi n các ch ng trình i u ch nh ph t i i n.

i u 6. Phân tích, ánh giá bi u ph t i h th ng i n

Th c hi n xây đ ng, phân tích và ánh giá bi u ph t i h th ng i n các n m tr c li n k (t i thi u là 03 n m) xác nh nh ng thông tin, c i m v ph t i i n, c th nh 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 chế độ 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 chế độ trình i u ch nh ph t i i n, bao g m các nội 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 n g 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 chế độ 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 in, kế hoạch tu t n g n i n, l i i n và đánh giá an ninh hệ thống in

1. Phân tích, đánh giá hiệu suất hệ thống in 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, tỉ n ut 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 ut 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 số kiến 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 bên trong việc đánh giá nhu cầu thực hiện chương trình ưu tiên

1. Trách nhiệm của Tập đoàn điện lực Việt Nam

a) Chọn vị trí hệ thống điện quốc gia, phân phối 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 tỉnh do vị trí hệ thống điện quốc gia lập và trình theo quy định tại Khoản 2 của Điều này;

c) Báo cáo Các điều kiện kỹ thuật 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 lập theo Quy định hệ thống điện truyền tải và Quy trình vị trí hệ thống điện quốc gia do Bộ Công Thương ban hành.

2. Trách nhiệm của vị trí hệ thống điện quốc gia

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 tỉnh. 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 tỉnh lập theo Quy định hệ thống điện truyền tải và Quy trình vị trí hệ thống điện quốc gia do Bộ Công Thương ban hành;

b) Thông báo cho các bên 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 tỉnh theo Quy định hệ thống điện truyền tải và Quy trình vị trí hệ thống điện quốc gia do Bộ Công Thương ban hành.

3. Trách nhiệm của vị trí 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 kinh doanh 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

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.

đ i u 12. N i dung k ho ch th c hi n ch ng tr ình i u ch nh ph t i i n

1. Nhu c u th c hi n các ch ng tr ình i u ch nh ph t i i n theo quy nh t i M c 1 Ch ng II Thông t này.

2. Ph m vi, m c tiêu c th th c hi n i u ch nh ph t i i n, bao g m:

a) Khu v c l i i n, tr m bi n áp, ng dây d ki n th c hi n i u ch nh ph t i i n;

b) M c công su t, i n n ng t i t gi m; th i i m, kho ng th i gian d ki n th c hi n và t ng s s ki n i u ch nh ph t i i n d ki n th c hi n;

c) Lý do th c hi n i u ch nh ph t i i n theo các tr ng h p quy nh t i Kho n 4 đ i u 8 Thông t này.

3. Ph ng án th c hi n ch ng tr ình i u ch nh ph t i i n

a) Phân tích, l a ch n ch ng tr ình i u ch nh ph t i i n phù h p v i m c tiêu i u ch nh ph t i i n, i t ng khách hàng tham gia, hi n tr ng l i i n;

b) N i dung c a t ng ch ng tr ình i u ch nh ph t i i n d ki n th c hi n, bao g m:

- Tên và n i dung c a ch ng tr ình;

- i t ng và s l ng khách hàng d ki n tham gia ch ng tr ình;

- Công su t, i n n ng d ki n t i t gi m;

- Th i i m và kho ng th i gian d ki n th c hi n;

- T ng s s ki n i u ch nh ph t i i n d ki n th c hi n;

- Các c ch khuy n khích c a ch ng tr ình do c quan có th m quy n ban hành (n u có).

Ch ng III

CÁC CH NG TR ìNH I U CH NH PH T I I N VÀ TR ìNH T TH C HI N

M c 1

CÁC CH NG TR ìNH I U CH NH PH T I I N

đ i u 13. Các ch ng tr ình i u ch nh ph t i i n

Các ch ng tr ình i u ch nh ph t i i n c phân lo i c n c theo c ch khuy n khích c a ch ng tr ình, bao g m:

1. Ch ng tr ình i u ch nh ph t i i n theo c ch khuy n khích tài chính tr c t i p

a) Ch ng tr ình t i t gi m ph t i i n;

b) Chương trình tín dụng mua sắm tiêu dùng.

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

2. Chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng 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 tiêu dùng thông qua các chợ giá rẻ quy định tại Phần 1B ban hành kèm theo Thông tư này.

3. Chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng thông qua chuỗi phi thương mại.

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

4. Chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng trực tuyến.

Nội dung chi tiết của các chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng trực tuyến quy định tại Phần 1C ban hành kèm theo Thông tư này.

5. Ngoài các chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng quy định tại Khoản 1, Khoản 2, Khoản 3 và Khoản 4 của Điều này, Tập đoàn Vincom và các thành viên thành lập chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng có thể nghiên cứu, xuất hiện chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng khác trình Bộ Công Thương xem xét, quyết định.

Điều 14. Khách hàng tham gia chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng

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

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

a) Phối hợp, cung cấp đầy đủ thông tin cho thành viên thành lập chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng đánh giá tiềm năng ưu đãi mua sắm tiêu dùng của khách hàng;

b) Tham gia, ký kết Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng và thành viên thành lập chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng;

c) Thành viên thành lập chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng theo nội dung trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi mua sắm tiêu dùng đã ký kết.

Điều 15. Thành viên cung cấp dịch vụ ưu đãi mua sắm tiêu dùng

Thành viên cung cấp dịch vụ ưu đãi mua sắm tiêu dùng có các quyền và trách nhiệm sau đây:

1. Chỉ định cho một hoặc nhóm khách hàng đàm phán và ký kết hợp đồng với nhân viên bán hàng đáp ứng nhu cầu thị trường hiện tại quy mô lớn.

2. Thay mặt khách hàng do mình chỉ định thực hiện các nghĩa vụ của khách hàng trong các chương trình khuyến mãi hiện tại.

3. Xác định lợi ích tối đa thực hiện chương trình khuyến mãi hiện tại theo thỏa thuận với khách hàng.

4. Thực hiện các quy định và nghĩa vụ quy định trong Hợp đồng cung cấp dịch vụ khuyến mãi hiện tại.

Điều 16. Khuyến khích thực hiện chương trình khuyến mãi hiện tại

1. Khách hàng tham gia thực hiện chương trình khuyến mãi hiện tại chỉ định trong các trường hợp sau:

a) Khi nhận được khuyến khích trên cơ sở số lượng lớn hàng hóa công suất tiêu thụ của khách hàng sau khi thực hiện các số liệu khuyến mãi hiện tại;

b) Khuyến khích thông qua cách giá trị;

c) Ưu tiên nâng cao tin cậy cung cấp và chất lượng dịch vụ khách hàng phù hợp với yêu cầu thị trường hiện tại.

2. Khách hàng tham gia chương trình khuyến mãi hiện tại chỉ định các trường hợp thực hiện chương trình khuyến mãi hiện tại mà khách hàng đồng ý tham gia, thực hiện và xác nhận trong Hợp đồng tham gia chương trình khuyến mãi hiện tại.

3. Các khuyến khích tối đa, tối thiểu Khoản 1 điều này thực hiện theo quy định của các quan có thẩm quyền.

Mục 2

TRÌNH THỰC HIỆN

CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MÃI HIỆN TẠI

Điều 17. Trình thực hiện chương trình khuyến mãi hiện tại

1. Chương trình khuyến mãi hiện tại theo các khuyến khích tài chính trực tiếp thực hiện theo các bước chính sau:

a) Khách hàng đồng ý, ký hợp đồng tham gia chương trình khuyến mãi hiện tại;

b) Nhân viên thực hiện chương trình khuyến mãi hiện tại xây dựng phác thảo, tính toán chi phí cho khách hàng tham gia chương trình và phê duyệt với khách hàng số liệu khuyến mãi hiện tại;

c) Nhân viên thực hiện chương trình khuyến mãi hiện tại tính toán số lượng hàng hóa tiêu thụ và khoản tiền khuyến khích cho khách hàng trong số liệu khuyến mãi hiện tại.

2. Chương trình ưu đãi ưu tiên thông qua các chính sách giá ưu đãi 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 biện pháp 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 sự tận tâm 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 sự thoải mái của khách hàng đăng ký tham gia, quy trình tiếp nhận hồ sơ và thêm cho khách hàng và khuyến khích 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 sự thoải mái, 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. Khuyến khích 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 thể hiện, 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 đánh giá của khách hàng vào Hệ thống quản lý chương trình ưu đãi ưu tiên.

Điều 19. Xây dựng phòng án và thể hiện sự tận tâm 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 nhật phòng thể hiện và hành động nghiêm túc và yêu cầu thể hiện nhân viên ưu tiên nghiêm túc, nhân viên thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm xây dựng phòng án và kiểm tra, đánh giá khả năng thể hiện sự tận tâm ưu tiên của nhân viên 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 thể hiện 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 sự tận tâm 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 sẽ 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 nhân viên tiếp xúc và 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 và 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 nhân viên tiếp xúc và 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 nhân viên tiếp xúc của khách hàng tham gia trong sân khấu ưu tiên.

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

3. Nhân viên thực 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 thực 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 thực 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 thực 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, mặt mang tính liên quan;

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 cân nhắc, bao gồm các nội dung sau:

a) Chi tiết các chương trình ưu đãi đầu tư hiện đã thực hiện: 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 kê, tổng hợp kết quả các số liệu ưu đãi đầu tư hiện đã thực hiện trong năm trước;

d) Tổng hợp các khoản tín dụng khuyến khích thực hiện trong các chương trình ưu đãi đầu tư hiện tại 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 tại 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 trách nhiệm bổ sung kết quả thực hiện các chương trình ưu đãi đầu tư hiện tại 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 kê, tổng hợp kết quả các số liệu ưu đãi đầu tư hiện đã thực hiện trong tháng trước;

b) Tổng hợp các khoản tín dụng khuyến khích thực hiện trong các chương trình ưu đãi đầu tư hiện tại các 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 tại 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 kê, tổng hợp kết quả các số liệu ưu đãi đầu tư hiện đã thực hiện trong tháng trước;

b) Tổng hợp các khoản tín dụng khuyến khích thực hiện trong các chương trình ưu đãi đầu tư hiện tại 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

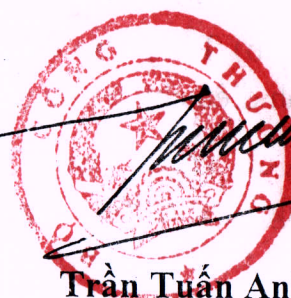
1. Thông tư này có hiệu lực từ ngày *01* tháng 01 năm 2018.

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/l 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 NVTHC hiện ưu đãi. Tổng số điểm tích lũy trong đợt tham gia chương trình ưu đãi sẽ được tính vào điểm của khách hàng và hoạt động sản xuất, kinh doanh của khách hàng.

3. Chính khuyến khích

Khách hàng tham gia Chương trình ưu đãi hiện hành của EDRP sẽ nhận được chính khuyến khích cao hơn chính khuyến khích cho khách hàng tham gia Chương trình tích lũy điểm CLP và do đó quan nhà nước 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 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 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 để 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 ngành thể hiện chương trình khuyến khích 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 TR NH PH T I I N S D NG C C U ǃ PHI TH NG M I V CH NG TR 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 TR NH PH T I I N S D NG C C U ǃ 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 ǃ 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 c t 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 ǃ 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 i 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 c t c a h th ng i n.

II. CH NG TR 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

S :... /... &...

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
mức thuế thừa kế 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 mức thuế thừa kế và Luật sửa đổi, bổ
sung mức thuế thừa kế;

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

Địa chỉ là: ...

Điện thoại: ...

Địa chỉ: ...

Điện thoại: ...; Fax: ...

Mã số thuế: ...

Tài khoản số: ...

Bên B: [Tên khách hàng tham gia]

Địa chỉ là: ...

Điện thoại: ...

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
định và Khách hàng sử dụng đơn vị tham gia chương trình ưu đãi như phôi
định.

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

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

4. Giới hạn ưu đãi như phôi định là công suất tối đa tối đa trong số
đơn vị ưu đãi như phôi định xác định riêng cho từng khách hàng tham gia
chương trình ưu đãi như phôi định. Giới hạn ưu đãi như phôi định của
đơn vị thực hiện chương trình ưu đãi như phôi định và khách hàng
thông nhất trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi như phôi
định.

5. Hệ thống quản lý thực hiện chương trình ưu đãi như phôi
định 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 định xây dựng, quản lý, hỗ trợ và giám sát
việc thực hiện chương trình ưu đãi như phôi định.

6. Khoản tiền khuyến khích là khoản tiền mà khách hàng sử dụng
đơn vị thực hiện chương trình ưu đãi như phôi định sau mỗi
đơn vị ưu đãi như phôi định đi ra và được tính toán đưa vào đơn vị
ưu đãi như phôi định của khách hàng trong số tiền có theo chế
độ khuyến khích áp dụng cho chương trình và do cơ quan quản lý
nhà nước quy định.

7. Số lượng đơn vị ưu đãi như phôi định của khách hàng là số
lượng đơn vị ưu đãi như phôi định mà khách hàng tham gia
chương trình tối đa tối đa trong mỗi đơn vị ưu đãi như
phôi định.

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

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 i n 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 tr ờng h p m t bên ho c c hai bên không ờng ý theo gì i quy t c a C c i u t i t i n l c thì có quy n chuy n v ị v i c n Tòa án ho c Tr ờng tài th ờng m i ờng i quy t theo quy nh c a pháp lu t.

đ i u 8. Hình th c thông tin liên l c

1. T t c thông báo ho c liên l c gi a các bên trong quá trình th c hi n Ch ờng trình đ i u ch nh ph t i i n c th c hi n b ng m t trong các hình th c sau:

a) ờng b u i n t i các a ch xác nh c th t i Ph l c s 8 kèm theo H p ờng này;

b) i n tho i ho c tin nh n SMS theo s i n tho i xác nh c th t i Ph l c s 8 H p ờng này;

c) Theo s fax xác nh c th t i Ph l c s 8 kèm theo H p ờng này;

d) Theo a ch email xác nh c th t i Ph l c s 8 kèm theo H p ờng này.

2. Các bên có th thay ị a ch liên l c, s i n tho i, s fax ho c email trong tr ờng h p c n thi t và ph i thông báo ngay cho bên kia bi t.

3. Ngoài các hình th c liên l c c quy nh t i Kho n l i u này, các bên có th liên l c qua H th ng qu n lý th c hi n ch ờng trình đ i u ch nh ph t i i n trong quá trình th c hi n Ch ờng trình ho c các hình th c c th khác m b o thu n l i nh t v thông tin cho c hai bên trong quá trình th c hi n. Bên A có trách nhi m h ờng đ n Bên B s đ ng H th ng qu n lý th c hi n Ch ờng trình đ i u ch nh ph t i i n tr c khi chính th c th c hi n Ch ờng trình đ i u ch nh ph t i i n.

đ i u 9. đ i u kho n thi hành

1. H p ờng này có hi u l c t ờng ... tháng ... n m ... n ngày ... tháng ... n m

2. Trong th i gian th c hi n, n u m t trong hai bên mu n ch m đ t H p ờng, s a i ho c b sung n i dung ã ký trong H p ờng ph i thông báo cho bên kia tr c 15 ngày c ờng nhau gi i quy t.

3. H p ờng này c l p thành 04 b n, có giá tr pháp lý nh nhau, m i bên gi 02 b n./.

**N V TH C H I N CH ỜNG TRÌNH
Đ I U CH NH PH T I I N**

KHÁCH HÀNG

(Ký tên, óng đ u)

(Ký tên, óng đ u)

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 do - 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...g i 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:

Ngày ã n ra s k i n	G i b t u	G i k t thúc	Lo i s k i n	Thông báo s k i n	Mã khách hàng
[i n ngày s k i n i u ch nh ph t i]	[i n g i b t u s k i n i u ch nh ph t i]	[i n g i 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.	[...] g i 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 d u)

Ph 1 c s 2

**M U THÔNG BÁO NG PH T I C S C A
S K I N I U CH NH PH T I I N**

(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 I N c l p - T do - H nh phúc**

S :, ngày ... tháng ... n m ...

THÔNG BÁO

V/v ng ph t i c s c a s k i n i u ch nh ph t i i n

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...g i a n v th c h i 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 ã c hai bên th ng nh t ngày...tháng...n m...;

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

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

Ngày/Chu k	ng ph t i c s (kW)
1/01/2018 / 9:00-9:30	...
1/01/2018 / 9:30-10:00	...
...../.....	...
...../.....	...

Trên 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 I N**

(Ký tên, óng d u)

Ph 1 c s 3

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

(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 s n l ng i n n ng ti t gi m c a khách hàng
tham gia trong s ki n i u ch nh ph t i i n**

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
ã c hai bên th ng nh t ngày... tháng...n m...;

Chúng tôi xin thông báo t i Quý Khách hàng v s n l ng i n n ng ti t
gi m c a khách hàng trong s ki n i u ch nh ph t i ã di n ra ngày... tháng ...
n m... 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	ng ph t i c s (kW)	Công su t tiêu th trung bình c a Khách hàng (kW)	Công su t t i t gi m trung bình c a Khách hàng (kW)	S n l ng i n n ng ti t gi m c a Khách hàng (kWh)
T 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 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 C HI 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)
T ng				

Trân tr ng./.

N i nh n:
 - Nh trên;
 - L u: VT.

N V TH C HI 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 TRINH 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 ph t i tham gia Ch ng trình i u ch nh ph t i	
[Danh sách]	[Mã số công t] [Công suất tính toán công nghệ]
Gi i h n i u ch nh ph t i	
Thời gian tham gia Ch ng trình	
XÁC NH N C A CÁC BÊN	
IDI N NV TH CHI N CH NG TRINH I U CH NH PH T I (Ký tên, óng d u)	I I N KHÁCH HÀNG (Ký tên, óng d u)

Ghi chú: M i n i dung trong Ph 1 c h p ng s này u ph i tuân theo các quy nh trong H p ng tham gia Ch ng trình i u ch nh ph t i i n, tr khi có H p ng riêng gi a 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 ño - H ñnh phúc

S : , ngày ... tháng ... n m ...

THÔNG BÁO

V/v cán b ph i h p c a n v th c h i 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 n v th c h i 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 h i 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 ñng	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 ng s ... ngày ... tháng ... n m ...)

[TÊN KHÁCH HÀNG]

**C NG HÒA XÃ H I CH NGH A VI T NAM
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 Khách hàng tham gia
Ch ng trình i u ch nh ph t i i n**

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

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...gì 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 ã
c hai bên th ng nh t ngày... tháng...n m...;

Chúng tôi xin thông báo t i n v th c hi n ch ng trình i u ch nh ph
t i i n vì c b nhi m các cá nhân sau tham gia vào Ch ng 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 di ng	Ch ký
1						
2						
3						

Trân tr ng./.

[KHÁCH HÀNG]

N i nh n:

- Nh trên;

- 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 i:

Fax:

E-mail:

TÊN KHÁCH HÀNG

a ch :

Ng ình n:

ì n tho i:

Fax:

E-mail: