

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 u t 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 t i 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 ho 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 ho 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 ho 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. *ng ph t i c s c a s k i n i u c h n h p h t i i n* (sau ây vi t t t là *ng ph t i c s*) là bi u p h t i i n c a khách hàng s d ng i n c xây d ng, d báo t c s d li u o m i n n ng theo chu k 30 phút trong quá kh . *ng ph t i c s* c tr ng cho xu h ng và thói quen tiêu th i n c a khách hàng s d ng i n trong m t ngày ho c m t th i i m c th d k i n x y ra s k i n i u c h n h p h t i i n. *ng ph t i c s* c s d ng tính toán công su t, i n n ng i u c h n h g i m c a khách hàng sau khi k t thúc s k i n i u c h n h p h t i i n.

10. *H th ng qu n lý th c h i n ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n* là m t công c bao g m h th ng ph n m m, ph n c ng, c ng thông tin i n t do n v th c h i n ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n xây d ng, qu n lý h tr và giám sát vi c th c h i n ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n.

11. *H s p h t i i n* là h s ánh giá hi u qu s d ng i n c a các p h t i i n ho c h th ng i n và c xác nh theo công th c sau:

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

Trong ó:

- k_{pt} : H s p h t i i n;

- P_{tb} : Công su t mang t i trung bình c a p h t i i n ho c h th ng i n trong chu k tính toán;

- P_{max} : Công su t mang t i c c i c a p h t i i n ho c h th ng i n trong chu k tính toán.

12. *H p ng tham gia ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n* là h p ng gi a khách hàng s d ng i n và n v th c h i n ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n tham gia ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n.

13. *H p ng cung c p d ch v i u c h n h p h t i i n* là h p ng gi a n v phân ph i i n và n v cung c p d ch v i u c h n h p h t i i n cung c p d ch v i u c h n h p h t i i n.

14. *Khách hàng tham gia ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n* là khách hàng s d ng i n ã ký k t H p ng tham gia ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n v i n v th c h i n ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n tham gia vào các ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n.

15. *Qu n lý nhu c u i n* là t p h p các gi i pháp k thu t - công ngh - kinh t - xã h ình m h tr khách hàng s d ng i n, n v i n l c s n xu t, kinh doanh i n và s d ng i n m t cách hi u qu và ti t ki m, qua ó góp ph n t i u cân b ng cung c u i n và nâng cao hi u qu s d ng i n c a toàn h th ng i n.

16. *S k i n i u c h n h p h t i i n* là kho ng th i gian mà khách hàng tham gia ch ng tr ình i u c h n h p h t i i n th c h i n i u c h n h g i m nhu c u

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 tr ình i u ch nh ph t i i n.

17. *Thi u ngu n i n* là tr ñng 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 tr ình i u ch nh ph t i i n

Ch ng tr ình 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 ñng h p h th ng i n thi u ngu n i n.
2. Gi m tình tr ñng quá t i ho c v t gi i h n truy n t i, lo i tr ñng c quá t i l i i n (tr ñng h p s a 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 TR ình I U CH NH PH T I I N

M c 1

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

i u 5. ánh giá nhu c u th c hi n ch ng tr ình 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 tr ình i u ch nh ph t i i n cho h th ng i n qu c gia, h th ng i n m ñn, 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 m ñn ho c h th ng i n thu c ph m vi qu n lý theo quy ñnh t i i u 6 Thông t này.
2. Nghiên c u ph t i i n theo quy ñnh t i i u 7 Thông t này.
3. Đ báo nhu c u ph t i i n theo Quy ñnh h th ng i n truy n t i và Quy ñnh h th ng i n phân ph i do B Công Th ng ban hành.
4. Phân tích, ánh giá hi n tr ñng 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 ñnh t i i u 8 Thông t này.
5. Xác nh nhu c u th c hi n các ch ng tr ình 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 t i i n

1. Thực hiện nghiên cứu phân t i i n theo Quy định nội dung, phương pháp và trình tự nghiên cứu phân t i i n do Bộ Công Thương ban hành số đ ng đánh giá t i 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 t i i n c a t ng thành phần phân t i i n, nhóm phân t i i n, phân nhóm phân t i i n;

b) Phân tích biểu đồ phân t i i n c a t ng thành phần phân t i i n, nhóm phân t i i n, phân nhóm phân t i i n và đánh giá các nội dung sau:

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

2. Xác định thành phần phân t i i n, nhóm phân t i i n, phân nhóm phân t i i n có t i 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 t i i n.

đ u 8. Phân tích, đánh giá hiệu năng hệ thống in, kế hoạch u t ngu n i n, l i i n và đánh giá an ninh hệ thống in

1. Phân tích, đánh giá hiệu năng hệ thống in và tình hình cung cấp i n; thống kê, đánh giá hiệu năng vận hành l i i n, tình trạng mang t i c a ng dây, trạm biến áp bao g m: S l n, s gi và phân trạm thời gian y t i (m c mang t i t 90% n 100%), quá t i theo chu kỳ xác định (m c mang t i t trên 100% n 110% và m c mang t i trên 110%), hệ số phân 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 t i 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 t i 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 t i 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 t i 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 đãi phần trăm.

3. Đơn vị kinh doanh, công nghệ gian thương phẩm kinh doanh phần trăm.

4. Dịch vụ khách hàng sẵn sàng có thể mời tham gia các chương trình ưu đãi phần trăm.

5. Lý do thực hiện ưu đãi phần trăm 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 đãi phần trăm

1. Trách nhiệm của Tập đoàn liên Việt Nam

a) Cho đơn vị hưởng lợi trong gia đình, đơn vị phân phối đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu đãi phần trăm theo quy định tại Thông tư này;

b) Thông qua kết quả đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu đãi phần trăm trong hệ thống liên gia đình, tháng tài và tài trợ đơn vị hưởng lợi trong gia đình lập và trình theo quy định tại Khoản 2 của điều này;

c) Báo cáo Các điều kiện liên kết kết quả đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu đãi phần trăm trong hệ thống liên gia đình trong kế hoạch vận hành hệ thống liên gia đình lập theo Quy định hệ thống liên truy cập và Quy trình hưởng lợi trong gia đình do Bộ Công Thương ban hành.

2. Trách nhiệm của đơn vị hưởng lợi trong gia đình

a) Đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu đãi phần trăm của hệ thống liên gia đình và hệ thống liên minh cho năng suất, tháng tài và tài trợ. Nội dung đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu đãi phần trăm trong hệ thống liên gia đình và hệ thống liên minh là một phần của kế hoạch vận hành hệ thống liên gia đình, tháng tài và tài trợ lập theo Quy định hệ thống liên truy cập và Quy trình hưởng lợi trong gia đình do Bộ Công Thương ban hành;

b) Thông báo cho các đơn vị phân phối và báo cáo Tập đoàn liên Việt Nam kết quả đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu đãi phần trăm của hệ thống liên gia đình và hệ thống liên minh trong kế hoạch vận hành hoặc phần trăm vận hành hệ thống liên gia đình, tháng tài và tài trợ theo Quy định hệ thống liên truy cập và Quy trình hưởng lợi trong gia đình do Bộ Công Thương ban hành.

3. Trách nhiệm của đơn vị phân phối

Đánh giá nhu cầu thực hiện các chương trình ưu đãi phần trăm 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 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 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) Công ty liên lạc hoàn thành xây dựng, tổng hợp kế hoạch thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối cho năm tài chính của toàn Công ty và các Công ty liên kết báo cáo Cục Quản lý thị trường;

b) Công ty liên lạc thành phố Hà Nội, Công ty liên lạc Thành phố Hồ Chí Minh, các Công ty liên kết hoàn thành kế hoạch thực hiện các chương trình ưu đãi phân phối cho năm tài chính và 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 sẽ 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 đ u n g k h o c h t h c h i n c h n g t r ì n h i u c h n h p h t i i n

1. Nhu c u t h c h i n c á c c h n g t r ì n h i u c h n h p h t i i n t h e o q u y n h t i M c 1 C h n g II T h o n g t n à y .

2. P h m v i , m c t i e u c t h t h c h i n i u c h n h p h t i i n , b a o g m :

a) K h u v c l i i n , t r m b i n á p , n g d â y đ k i n t h c h i n i u c h n h p h t i i n ;

b) M c c o n g s u t , i n n n g t i t g i m ; t h i i m , k h o n g t h i g i a n đ k i n t h c h i n v à t n g s s k i n i u c h n h p h t i i n đ k i n t h c h i n ;

c) L ý d o t h c h i n i u c h n h p h t i i n t h e o c á c t r n g h p q u y n h t i K h o n 4 i u 8 T h o n g t n à y .

3. P h n g á n t h c h i n c h n g t r ì n h i u c h n h p h t i i n

a) P h â n t í c h , l a c h n c h n g t r ì n h i u c h n h p h t i i n p h ù h p v i m c t i e u i u c h n h p h t i i n , i t n g k h á c h h à n g t h a m g i a , h i n t r n g l i i n ;

b) N i đ u n g c a t n g c h n g t r ì n h i u c h n h p h t i i n đ k i n t h c h i n , b a o g m :

- T ê n v à n i đ u n g c a c h n g t r ì n h ;

- i t n g v à s l n g k h á c h h à n g đ k i n t h a m g i a c h n g t r ì n h ;

- C o n g s u t , i n n n g đ k i n t i t g i m ;

- T h i i m v à k h o n g t h i g i a n đ k i n t h c h i n ;

- T n g s s k i n i u c h n h p h t i i n đ k i n t h c h i n ;

- C á c c h k h u y n k h í c h c a c h n g t r ì n h đ o c q u a n c ó t h m q u y n b a n h à n h (n u c ó) .

C h n g III

C Á C C H N G T R ì N H I U C H N H P H T I I N V À T R ì N H T T H C H I N

M c 1

C Á C C H N G T R ì N H I U C H N H P H T I I N

đ i u 13. C á c c h n g t r ì n h i u c h n h p h t i i n

C á c c h n g t r ì n h i u c h n h p h t i i n c p h â n l o i c n c t h e o c c h k h u y n k h í c h c a c h n g t r ì n h , b a o g m :

1. C h n g t r ì n h i u c h n h p h t i i n t h e o c c h k h u y n k h í c h t à i c h í n h t r c t i p

a) C h n g t r ì n h t i t g i m p h t i i n ;

b) Chương trình tín dụng phi tài chính khác.

Nội dung chi tiết của các chương trình ưu đãi phi tài chính theo cách quy định tại Phụ lục 1A ban hành kèm theo Thông tư này.

2. Chương trình ưu đãi phi tài chính thông qua các chính sách giá:

a) Chương trình bù giá tài chính hai thành phần;

b) Chương trình bù giá tài chính có thời gian thích.

Nội dung chi tiết của các chương trình ưu đãi phi tài chính thông qua các chính sách giá quy định tại Phụ lục 1B ban hành kèm theo Thông tư này.

3. Chương trình ưu đãi phi tài chính thông qua ưu đãi phi tài chính.

Nội dung chi tiết của các chương trình ưu đãi phi tài chính thông qua ưu đãi phi tài chính quy định tại Phụ lục 1C ban hành kèm theo Thông tư này.

4. Chương trình ưu đãi phi tài chính tín dụng.

Nội dung chi tiết của các chương trình ưu đãi phi tài chính tín dụng quy định tại Phụ lục 1C ban hành kèm theo Thông tư này.

5. Ngoài các chương trình ưu đãi phi tài chính quy định tại Khoản 1, Khoản 2, Khoản 3 và Khoản 4 của Điều này, Tập đoàn Ngân hàng Việt Nam và các thành viên thành lập chương trình ưu đãi phi tài chính có thể nghiên cứu, xuất hiện các chương trình ưu đãi phi tài chính khác trình Ban Công ty xem xét, quyết định.

Điều 14. Khách hàng tham gia chương trình ưu đãi phi tài chính

1. Căn cứ nội dung từng chương trình ưu đãi phi tài chính, ưu đãi tài chính 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 phi tài chính.

2. Khi tham gia chương trình ưu đãi phi tài chính, khách hàng có trách nhiệm:

a) Phối hợp, cung cấp đầy đủ thông tin cho thành viên thành lập chương trình ưu đãi phi tài chính đánh giá tiềm năng ưu đãi phi tài chính của khách hàng;

b) Đàm phán, ký kết Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi phi tài chính và thành viên thành lập chương trình ưu đãi phi tài chính;

c) Thành viên ưu đãi phi tài chính theo nội dung trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi phi tài chính đã ký kết.

Điều 15. Thành viên cung cấp dịch vụ ưu đãi phi tài chính

Thành viên cung cấp dịch vụ ưu đãi phi tài chính 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 giá ưu đãi và các chương 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) Đơn vị thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên phải hỗ trợ khách hàng thể hiện sự kiên trì ưu đãi ưu tiên.

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

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

2. Đơn vị 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 khách hàng tham gia chương trình.

3. Trình độ khách hàng các đánh giá có liên quan tham gia chương trình thông qua các đánh giá sự thoải mái, đơn vị thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm hỗ trợ 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, đơn vị 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 chương khuyến khích tài chính các thể hiện theo mục quy định tại Phụ lục 2 Thông tư này.

5. Sau khi khách hàng và đơn vị thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên ký kết Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên, đơn vị 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 sự kiên trì ưu đãi 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 phát phương thức và hành động tiếp nhận và yêu cầu thể hiện của đơn vị ưu đãi ưu tiên, đơn vị thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm xây dựng phôi án và kiểm tra, đánh giá khả năng thể hiện sự kiên trì ưu đãi ưu tiên của 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. Đơn vị thể hiện chương trình ưu đãi ưu tiên quy định về các thể hiện sự kiên trì ưu đãi ưu tiên và tính toán các chỉ số 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 vận động ưu tiên, nhân viên thực hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm gửi thông báo sân và ghế ngồi sân vận động ưu tiên để tính toán (nếu có) cho khách hàng tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên. Hình thức và nội dung thông báo quy định trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên đã ký kết với khách hàng.

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

5. Sau khi kết thúc sân vận động ưu tiên, nhân viên thực hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm tính toán công suất, số lượng sân vận động và khoản tiền khuyến khích cho khách hàng (nếu có).

Điều 20. Tính toán ghế ngồi sân vận động ưu tiên cho khách hàng tham gia chương trình ưu đãi ưu tiên

1. Nhân viên thực hiện chương trình ưu đãi ưu tiên có trách nhiệm tính toán ghế ngồi sân vận động ưu tiên theo phương pháp quy định tại Quy trình tính toán và thông báo ghế ngồi sân vận động ưu tiên do Công ty cổ phần lập ban hành.

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

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

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

Điều 21. Tính toán số lượng sân vận động khuyến khích cho khách hàng trong sân vận động ưu tiên

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

2. Sau khi kiểm tra dữ liệu, nhân viên thực hiện chương trình khuyến mãi tính toán công suất, sản lượng in ấn, giá trị gia tăng và khoản 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, sản lượng in ấn, giá trị gia tăng và khoản 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 khoản 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 phải in của khách hàng;

b) Hợp đồng tham gia chương trình khuyến mãi phải in kèm 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 phải in kèm nhân viên phân phối và nhân viên cung cấp dịch vụ khuyến mãi;

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

e) Các số liệu tổng hợp tính toán công suất, sản lượng in ấn, giá trị gia tăng của khách hàng tham gia trong mỗi số khuyến mãi;

f) Số liệu thống kê của hệ thống in thu nhập và chi phí theo các thời điểm trước, trong và sau khi đi nhận số khuyến mãi khuyến mãi công suất, in ấn, hợp đồng, mặt hàng, mang tính liên quan;

g) Kết quả tính toán và thực hiện thanh toán khoản khuyến khích cho khách hàng.

Điểm 23. Báo cáo kết quả thực hiện chương trình khuyến mãi

1. Từ ngày 31 tháng 01 hàng năm, Tổng công ty liên lạc báo cáo Công ty liên lạc, Tập đoàn liên lạc Việt Nam và thông báo cho nhân viên kinh doanh gia kết quả thực hiện các chương trình khuyến mãi nhân viên, bao gồm các nội dung sau:

a) Chi tiết các chương trình khuyến mãi nhân viên: Mục tiêu, nội dung, phạm vi các chương trình khuyến mãi nhân viên;

b) Chi tiết về biểu giá, khoản tiền khuyến khích hoặc các chính sách khuyến khích khách hàng tham gia chương trình khuyến mãi nhân viên;

c) Bảng kê, tổng hợp kết quả các số liệu khuyến mãi nhân viên nhân viên trong năm tài chính;

d) Tổng hợp các khoản tiền khuyến khích thực tế thực hiện từng chương trình khuyến mãi nhân viên trong năm;

e) Đánh giá so sánh giữa mục tiêu và kết quả thực hiện; hiệu quả của các chương trình khuyến mãi nhân viên; tỷ lệ (%) công suất tiêu thụ trong các số liệu khuyến mãi nhân viên và công suất của nhân viên khi không thực hiện các chương trình khuyến mãi nhân viên.

2. Từ ngày 10 hàng tháng, Tổng công ty liên lạc thành phố Hà Nội, Tổng công ty liên lạc thành phố Hồ Chí Minh, các Công ty liên lạc trách nhiệm bổ sung kết quả thực hiện các chương trình khuyến mãi nhân viên vào báo cáo và hành động nhân viên tháng tài chính và báo cáo Sản phẩm Công ty tiếp thị, bao gồm các nội dung sau:

a) Bảng kê, tổng hợp kết quả các số liệu khuyến mãi nhân viên nhân viên trong tháng tài chính;

b) Tổng hợp các khoản tiền khuyến khích thực tế thực hiện từng chương trình khuyến mãi nhân viên nhân viên tháng tài chính.

3. Từ ngày 15 hàng tháng, Tổng công ty liên lạc có trách nhiệm bổ sung kết quả thực hiện các chương trình khuyến mãi nhân viên vào báo cáo và hành động nhân viên nhân viên tháng tài chính và báo cáo Công ty liên lạc, Tập đoàn liên lạc Việt Nam và thông báo cho nhân viên kinh doanh gia, bao gồm các nội dung sau:

a) Bảng kê, tổng hợp kết quả các số liệu khuyến mãi nhân viên nhân viên trong tháng tài chính;

b) Tổng hợp các khoản tiền khuyến khích thực tế thực hiện từng chương trình khuyến mãi nhân viên nhân viên nhân viên tháng tài chính.

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 linh ho 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/1 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 d a trên s ho t ng linh ho t trong dây chuy n s n xu t kinh doanh c a khách hàng s d ng 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 ti t gi m nhu c u s d 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 ho c ti 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 24 gi so v i th i i m d 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 d 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 ti t gi m ph t i i n CLP đ a trên công su t, s n l ng i n n ng ti 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 TI 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 ti 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 ti 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 ti 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 ti 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 ti p t c v n hành và ch ng ng ng ho c ti 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 ti 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 ti 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-chính-phần-tiền là không quá 03 giờ tùy thuộc vào mis-kin-ưu-chính-phần-tiền và thông báo của ngân hàng về mis-kin-ưu-chính-phần-tiền. Tổng số lần đăng ký thanh toán mis-kin-ưu-chính-phần-tiền trong một năm xác định trong Hợp đồng tham gia chương trình mis-kin-ưu-chính-phần-tiền của ngân hàng và hoạt động sản xuất, kinh doanh của khách hàng.

3. Chính khuyến khích

Khách hàng tham gia Chương trình mis-kin-ưu-chính-phần-tiền kh-nc-p EDRP sẽ nhận được chính khuyến khích cao hơn các chính khuyến khích cho khách hàng tham gia Chương trình tín dụng phần-tiền CLP và do đó quan nhà-n-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 ti 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 ti 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 tuân thủ quy mô phụ tải điện mà họ có thể chuyển đổi hoặc tiết giảm tránh áp dụng mức giá điện tăng cao khi sử dụng điện trong những giờ cao điểm của hàng ngày. Bằng cách giảm mức sử dụng điện trong những giờ cao điểm của hàng ngày, khách hàng tránh áp dụng mức giá cao hơn và giảm chi phí tiền 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 Ẩ PHI TH NG M I VÀ CH NG TRÌNH I U CH NH PH T I I NT 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 Ẩ 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 ẩn 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 NT 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. Các khuyến khích

Không có các 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 thị trường vì lợi ích chung của họ, thị trường 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

HỢP ĐỒNG

Tham gia Chương trình ưu đãi nhà phố hiện

Số: ... /... &...

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

Căn cứ Luật tín dụng ngày 03 tháng 12 năm 2004 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật tín dụng 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 tín dụng và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật tín dụng;

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 đãi nhà phố hiện

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 đãi nhà phố hiện]

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 dưới đây:

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 dưới đây và Khách hàng sẽ đồng ý tham gia chương trình ưu đãi như dưới đây.

2. Danh sách ưu đãi tham gia chương trình là danh sách các ưu đãi dành cho khách hàng sẽ đồng ý, quy mô công suất tối đa có thể tính giá mua ưu đãi và thời gian tham gia chương trình ưu đãi như dưới đây.

3. *Chương trình khuyến mãi* (sau đây viết tắt là chương trình) là buổi ưu đãi dành cho khách hàng sẽ đồng ý xây dựng, đặt báo cáo sản phẩm miễn phí theo chu kỳ 30 phút trong quá khứ. Chương trình khuyến mãi được thực hiện cho xu hướng và thói quen tiêu dùng của khách hàng sẽ đồng ý trong một ngày hoặc một thời điểm nhất định xảy ra sự kiện ưu đãi như dưới đây. Chương trình khuyến mãi sẽ được tính toán công suất, miễn phí ưu đãi giảm giá khách hàng sau khi kết thúc sự kiện ưu đãi như dưới đây.

4. *Thời gian ưu đãi* là công suất tối đa tính giá mua trong sự kiện ưu đãi như dưới đây được xác định riêng cho từng khách hàng tham gia chương trình ưu đãi như dưới đây. Thời gian ưu đãi như dưới đây dành cho đơn vị thực hiện chương trình ưu đãi và khách hàng tham gia trong Hợp đồng tham gia chương trình ưu đãi như dưới đây.

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

6. *Khoản tiền khuyến khích* là khoản tiền mà khách hàng sẽ đồng ý nhận được từ đơn vị thực hiện chương trình ưu đãi như dưới đây sau mỗi sự kiện ưu đãi như dưới đây diễn ra và được tính toán công suất vào miễn phí tối đa của khách hàng trong sự kiện đó theo cách khuyến khích áp dụng cho chương trình và do các quan quản lý nhà nước quy định.

7. *Số lượng miễn phí* của khách hàng là số lượng miễn phí mà khách hàng tham gia chương trình tối đa được trong mỗi sự kiện ưu đãi như dưới đây.

8. *Sự kiện ưu đãi* là khoảng thời gian mà khách hàng tham gia chương trình ưu đãi như dưới đây thực hiện ưu đãi giảm giá sử dụng của mình, sau khi nhận được thông báo của đơn vị thực hiện chương trình ưu đãi như dưới đây.

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 ti 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 ti 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 ti n khuy n khích hàng tháng cho Bên B.

3. Ph ng th c và th i h n thanh toán các kho n ti 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 gi i quy t c a C c i u t i t i n l c thì có quy n chuy n v i v i c n Tòa án ho c Tr ờng tài th ờng m i gi i quy t theo quy nh c a pháp lu t.

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 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 i 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 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 d n Bên B s d ng H th ng qu n lý th c hi n Ch ờng trình i u ch nh ph t i i n tr c khi chính th c th c hi n Ch ờng trình i u ch nh ph t i i n.

i u 9. 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 d 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
I U CH NH PH T I I N**

KHÁCH HÀNG

(Ký tên, óng d u)

(Ký tên, óng d 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 ñ g 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 ñ 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 ñ g tham gia Ch ñ g trình i u ch nh ph t i i n s ... ngày... tháng.... n m...g i a ñ n v th c hi n ch ñ 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 ñ g trình i u ch nh ph t i i n ã c hai bên th ñ g 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 ñ g n i dung nh ñ sau:

Ngày ñ i 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 ñ g trình i u ch nh ph t i i n.	[...] g i t r c th i i m ñ i n ra s k i n i u ch nh ph t i	

Trân tr ñ g./.

N i nh n:

- Nh ñ trên;

- L u: VT.

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

(Ký tên, óng ñ 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 đ i n r a 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 n g i b t u s k i n]	[i n g i k t thúc s k i n]	Ch ng trình i u ch nh ph t i i n	[...] g i tr c th i i m đ i n r a 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 i 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 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 ti 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 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 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 phụ kiện tham gia Chương trình ưu đãi	
[Danh sách]	[Mã số công tơ] [Công suất tiêu thụ điện năng]
Giới hạn ưu đãi	
Thời gian tham gia Chương trình	
XÁC NHẬN CỦA CÁC BÊN	
ĐẠI DIỆN NV THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ƯU ĐÃI	ĐẠI DIỆN KHÁCH HÀNG
(Ký tên, đóng dấu)	(Ký tên, đóng dấu)

Ghi chú: Nội dung trong Phụ lục này tuân theo các quy định trong Hợp đồng tham gia Chương trình ưu đãi 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 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 hi 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 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 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 í c s 8
THÔNG TIN LIÊN L C

(Kèm theo H p ñng 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: