

DPPA: HAI MÔ HÌNH MUA BÁN ĐIỆN TRỰC TIẾP

Nghị định 57/2025/NĐ-CP tăng cường cơ hội cho doanh nghiệp được mua điện trực tiếp từ các nhà máy điện tái tạo thông qua cơ chế DPPA (*Direct Power Purchase Agreement*). Bài viết này phân tích hai mô hình mua bán điện trực tiếp hiện có, giúp nhà đầu tư và doanh nghiệp lựa chọn phương án phù hợp nhất với điều kiện của mình.

TRƯƠNG HỮU NGŨ (*) - NGUYỄN THÙY TRANG (**) - ĐOÀN HỮU KIẾN (***)

Hai mô hình DPPA và đặc điểm chính

DPPA qua lưới điện kết nối riêng

Đây là mô hình trong đó đơn vị phát điện năng lượng tái tạo bán trực tiếp cho khách hàng lớn thông qua một đường dây điện riêng được xây dựng nối giữa nhà máy và cơ sở tiêu thụ điện. Mô hình này áp dụng cho đơn vị phát điện năng lượng tái tạo và khách hàng tiêu thụ điện lớn.

Ưu điểm lớn nhất của DPPA qua lưới điện kết nối riêng là quy trình thực hiện đơn giản, chỉ gồm bốn bước từ việc hoàn thành thủ tục pháp lý đến thông báo cho đơn vị điện lực. Mô hình này cũng cho phép các bên tự chủ trong đàm phán giá điện và không phụ thuộc vào hệ thống lưới điện quốc gia, tạo độ linh hoạt cao trong vận hành.

Bên cạnh những ưu điểm, mô hình này đòi hỏi vốn đầu tư lớn để xây dựng hệ thống lưới điện riêng. Chi phí xây dựng sẽ tăng theo khoảng cách giữa nhà máy điện và nơi tiêu thụ. Nếu đường dây đi qua nhiều địa phương khác nhau, doanh nghiệp sẽ gặp nhiều thủ tục phức tạp về đất đai và quy hoạch. Khoảng cách xa còn làm tăng tổn thất điện năng trong quá trình truyền tải.

Về quy trình thực hiện, bao gồm bốn bước chính (xem Sơ đồ 1).

DPPA qua lưới điện quốc gia

Mô hình thứ hai cho phép mua bán điện trực tiếp giữa đơn vị phát điện và khách hàng lớn thông qua hệ thống lưới điện quốc gia hiện có. Đối tượng áp dụng bao gồm khách hàng lớn, đơn vị bán lẻ điện được ủy quyền và đơn vị phát điện.

Về yêu cầu kỹ thuật, để tham gia mô hình này, đơn vị phát điện phải có công suất từ 10MW trở lên, với nguồn năng lượng từ gió, mặt trời hoặc sinh khối. Đối với khách hàng lớn, họ phải mua điện để phục vụ sản

xuất hoặc cung cấp dịch vụ sạc xe điện, đồng thời phải có đầu nối điện áp từ 22kV trở lên.

Lợi thế lớn nhất của mô hình này là doanh nghiệp không cần đầu tư xây dựng lưới điện riêng, mà có thể tận dụng hạ tầng sẵn có của hệ thống điện quốc gia. Nhờ đó, các bên không bị giới hạn về vị trí địa lý, tạo sự linh hoạt trong việc lựa chọn đối tác mua bán điện.

Mặc dù tiết kiệm chi phí đầu tư hạ tầng, mô hình này lại có quy trình thực hiện phức tạp hơn, gồm bảy

SƠ ĐỒ 1. DPPA QUA LƯỚI KẾT NỐI RIÊNG

HOÀN THIỆN THỦ TỤC PHÁP LÝ

Đơn vị phát điện và khách hàng lớn hoàn thành các thủ tục pháp lý và đáp ứng các điều kiện theo quy định

ĐÀM PHÁN VÀ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG MUA BÁN ĐIỆN

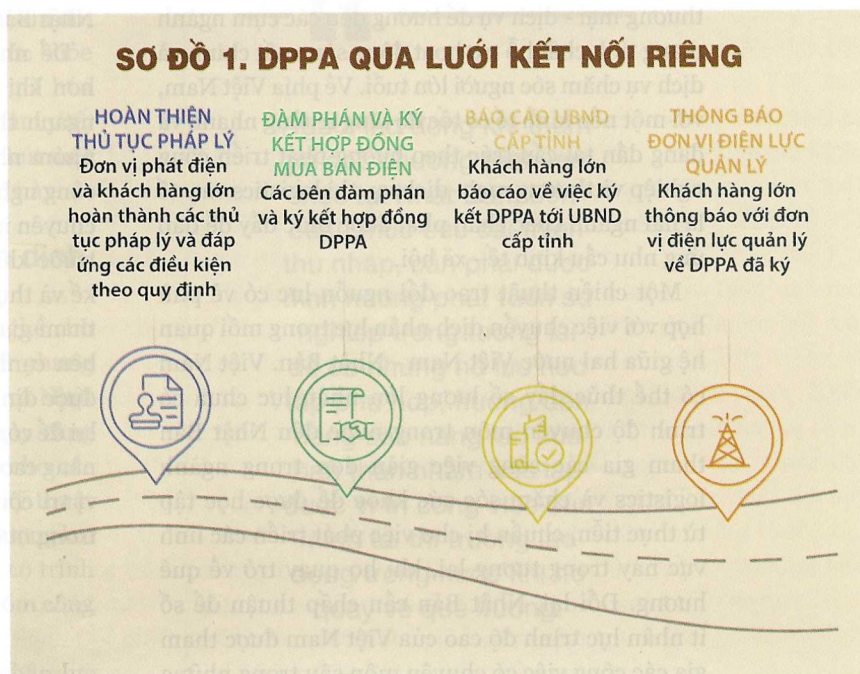
Các bên đàm phán và ký kết hợp đồng DPPA

BẢO CÁO UBND CẤP TỈNH

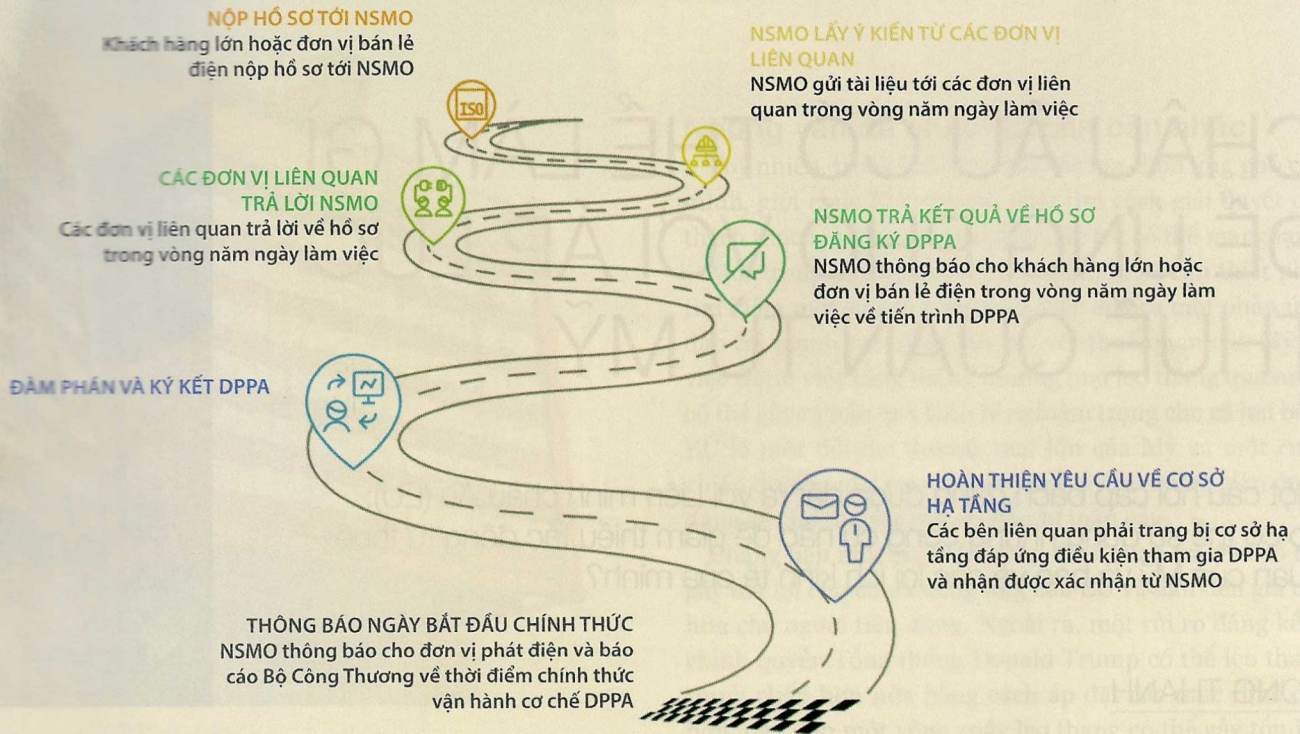
Khách hàng lớn báo cáo về việc ký kết DPPA tới UBND cấp tỉnh

THÔNG BÁO ĐƠN VỊ ĐIỆN LỰC QUẢN LÝ

Khách hàng lớn thông báo với đơn vị điện lực quản lý về DPPA đã ký



SƠ ĐỒ 2. DPPA QUA LƯỚI ĐIỆN QUỐC GIA



bước và có sự tham gia của nhiều bên. Quá trình bắt đầu với việc gửi hồ sơ đến đơn vị vận hành hệ thống điện và thị trường điện (NSMO), sau đó NSMO sẽ phối hợp với các bên liên quan để đánh giá và phê duyệt. Quy trình này đòi hỏi sự kiên nhẫn và khả năng xử lý thủ tục hành chính tốt từ phía doanh nghiệp.

Lựa chọn mô hình phù hợp với doanh nghiệp

Doanh nghiệp nào nên chọn kết nối riêng?

Mô hình DPPA qua lưới điện kết nối riêng phù hợp với những doanh nghiệp có khả năng đầu tư vốn lớn và có nhà máy điện, cơ sở tiêu thụ điện ở gần nhau. Đây là lựa chọn tốt cho các doanh nghiệp ưu tiên sự tự chủ và muốn tránh thủ tục hành chính phức tạp. Các khu công nghiệp lớn hoặc tập đoàn sản xuất có tiềm lực tài chính mạnh thường phù hợp với mô hình này.

Doanh nghiệp nào nên chọn lưới quốc gia?

Ngược lại, DPPA qua lưới điện quốc gia là lựa chọn phù hợp cho các doanh

nh nghiệp muốn tiết kiệm chi phí đầu tư ban đầu, đặc biệt khi nhà máy điện và cơ sở tiêu thụ nằm cách xa nhau. Mô hình này cũng thích hợp với những doanh nghiệp có khả năng đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật cao và có đội ngũ chuyên gia có thể xử lý các thủ tục hành chính phức tạp. Các công ty đa quốc gia hoặc doanh nghiệp lớn với nhiều cơ sở sản xuất phân tán có thể cân nhắc mô hình này.

Những điều cần lưu ý khi tham gia DPPA

Tuân thủ các quy định pháp lý

Khi tham gia vào cơ chế DPPA, doanh nghiệp cần tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về quy hoạch, đầu tư, giấy phép hoạt động điện lực, an toàn điện, xây dựng, đất đai, bảo vệ môi trường và phòng chống cháy nổ. Việc tuân thủ đầy đủ các quy định pháp lý không chỉ giúp tránh rủi ro pháp lý mà còn đảm bảo sự ổn định trong dài hạn cho dự án.

Xây dựng hợp đồng DPPA chặt chẽ

Hợp đồng DPPA cần được xây dựng

với các điều khoản rõ ràng về thông tin các bên, mục đích sử dụng điện, tiêu chuẩn và chất lượng dịch vụ. Các bên cũng cần quy định chi tiết về quyền và nghĩa vụ, giá điện, phương thức thanh toán, điều kiện chấm dứt hợp đồng và trách nhiệm vi phạm. Một hợp đồng được soạn thảo kỹ lưỡng sẽ giúp ngăn ngừa các tranh chấp có thể phát sinh trong tương lai.

Nghị định 57/2025 đẩy mạnh cơ hội để doanh nghiệp mua điện trực tiếp từ nguồn điện tái tạo, góp phần thúc đẩy phát triển năng lượng xanh và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp chủ động hơn trong việc lựa chọn nguồn cung cấp điện. Tùy thuộc vào quy mô, vị trí địa lý và khả năng tài chính, doanh nghiệp có thể lựa chọn mô hình DPPA qua lưới điện kết nối riêng hoặc qua lưới điện quốc gia. Mỗi mô hình đều có những ưu điểm và hạn chế riêng, đòi hỏi doanh nghiệp phải cân nhắc kỹ lưỡng để đưa ra quyết định phù hợp nhất.

(*) Luật sư Điều hành Công ty Luật Vilasia

(**) Luật sư Cấp cao Công ty Luật Vilasia

(***) Cộng sự Công ty Luật Vilasia