

TIÊU ĐIỂM LUẬT

Cập nhật những thay đổi pháp lý quan trọng hàng tháng có ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư và kinh doanh tại Việt Nam. Truy cập Trung tâm Tư liệu của chúng tôi để theo dõi những cập nhật pháp lý mới nhất và tin tức từ LNT & Partners.

DPPA Vật Lý Tại Việt Nam: 10 Trọng Điểm Pháp Lý Hàng Đầu

Bùi Ngọc Hồng – Luật sư Thành viên
Nguyễn Quốc Bảo – Cộng sự Cấp cao

Khung pháp lý cho Hợp Đồng Mua Điện Trực Tiếp (DPPA) vừa được ban hành trong thời gian gần đây. Việc triển khai các quy định tại Nghị định 57/2025 hiện mới được “thử nghiệm” trên một số ít dự án DPPA, nên tiền lệ còn hạn chế và nhiều điểm vẫn chưa được làm rõ.

May mắn có cơ hội làm việc trong dự án DPPA từ những ngày đầu tiên, chúng tôi mong muốn chia sẻ **10 trọng điểm pháp lý hàng đầu** về chủ đề này, tập trung vào cơ chế DPPA vật lý.

1. Cần làm rõ những mốc tiến độ quyết định đi kèm với các chế tài cụ thể

Các mốc thời gian cụ thể sẽ khác nhau đối với từng dự án, tùy thuộc vào các yếu tố như cấu trúc giao dịch, thực trạng xây dựng hoặc kết nối lưới điện tại địa điểm dự án, thời gian cấp phép, dàn xếp tài chính dự án, phương án đấu nối, hoặc sự sẵn có của các thiết bị. Các mốc quan trọng nhất của dự án bao gồm:

- Ngày Hạn Cuối để hoàn tất Điều Kiện Tiên Quyết (CPs);
- ban hành Thông Báo Khởi Công (NTP), đánh dấu thời điểm mà việc xây dựng và lắp đặt có thể thực hiện; và
- đạt được Ngày Vận Hành Thương Mại (COD)

Mỗi mốc trên, phản ánh mức độ ảnh hưởng riêng, cần đi kèm với các cơ chế xác minh và chế tài rõ ràng để xử lý trong trường hợp không đáp ứng, chẳng hạn như bồi thường/ bồi hoàn, chấm dứt, hoặc gia hạn.

2. Thời điểm chuyển rủi ro nên được xác định phù hợp dưới góc độ kỹ thuật và pháp lý

Trong mô hình DPPA vật lý, đơn vị phát điện thường chịu rủi ro về lưới điện và rủi ro truyền tải điện đến điểm giao nhận đã thỏa thuận. Điều này giúp phân định trách nhiệm giữa các bên trở nên rõ ràng hơn so với mô hình DPPA ảo, nơi có sự tham gia của bên thứ ba như EVN và cơ chế thị trường bán buôn điện cạnh tranh, làm cho cấu trúc giao dịch phức tạp hơn.

Tuy nhiên, việc xác định rõ điểm chuyển rủi ro vẫn rất cần thiết trong việc phân định rủi ro và nghĩa vụ tương ứng cho đơn vị phát điện và bên tiêu thụ. Trên thực tế, điểm chuyển rủi ro thường gắn với điểm giao nhận điện. Hơn nữa, vị trí của điểm này, dù đặt tại khu vực nhà máy điện do bên phát điện quản lý hay tại khu vực do bên tiêu thụ điện quản lý, sẽ ảnh hưởng lớn đến việc xác định bên nào chịu trách nhiệm về tổn thất, sự cố gián đoạn, cũng như nghĩa vụ vận hành và bảo trì trên toàn bộ hệ thống truyền tải.

Vì vậy, việc đánh giá vị trí điểm giao nhận điện và chuyển rủi ro dưới là rất quan trọng cả về mặt pháp lý và kỹ thuật. Trong một số trường hợp, một địa điểm tưởng chừng hợp lý về mặt pháp lý (ví dụ: cho việc phân bổ trách nhiệm) lại không khả thi về mặt kỹ thuật, hoặc ngược lại. Sự phối hợp hiệu quả giữa đội ngũ pháp lý, kỹ thuật, và thương mại chính là chìa khóa để đạt được điều này.

3. Cam kết hiệu suất là một công cụ cần thiết

Tùy thuộc vào từng giao dịch, một hoặc cả hai bên có thể cung cấp và bị ràng buộc bởi các cam kết hiệu suất. Bên tiêu thụ có thể được yêu cầu cam kết mức tiêu thụ điện tối thiểu. Trong khi đơn vị phát điện có thể được yêu cầu cam kết sản lượng điện tối thiểu và đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng điện.

Bên cạnh các yếu tố khác, việc có cần thiết phải đưa ra cam kết hiệu suất hay không thường phụ thuộc vào bối cảnh cụ thể của giao dịch và mức độ rủi ro mà các bên sẵn sàng chấp nhận.

Cam kết hiệu suất có thể được thiết kế dưới nhiều hình thức, gồm cam kết không có bảo lãnh và cam kết có bảo lãnh. Với cam kết không có bảo lãnh, nếu bên thực hiện không đạt được mức hiệu suất đã cam kết, các bên thường áp dụng chế tài bồi thường/ bồi hoàn theo hợp đồng để xử lý vi phạm. Với cam kết có bảo lãnh, ngân hàng hoặc bên thứ ba sẽ tham gia để bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ, mang lại mức độ an toàn cao hơn cho bên nhận cam kết.

4. Hạn chế về giá điện cần sự xem xét kỹ lưỡng, linh hoạt, và chi tiết

Để tuân thủ pháp luật Việt Nam, giá điện trong hợp đồng DPPA phải được quy định bằng đồng Việt Nam (VND). Ngoài ra, biểu giá điện còn phải nằm trong khung giá trần do pháp luật quy định và được điều chỉnh theo từng thời kỳ. Nếu các hạn chế về giá này không được quy định và xử lý phù hợp trong hợp đồng, chúng có thể cản trở các bên đạt được mục tiêu thương mại – đặc biệt đối với các hợp đồng dài hạn như DPPA, nơi một mức độ linh hoạt nhất định là cần thiết để duy trì sự ổn định và vận hành suốt thời gian thực hiện hợp đồng.

Ngoài ra, việc xác định rõ ràng các thành phần chi phí được tính vào giá trị hợp đồng cũng cực kỳ quan trọng. Ví dụ, cần làm rõ liệu hao phí truyền tải, chi phí vận hành và bảo trì, cùng các chi phí quản lý, hành chính liên quan đến bảo dưỡng hệ thống có được bao gồm trong giá hay không.

5. Cần có cơ chế rõ ràng để quản lý việc chấm dứt trong hợp đồng dài hạn

Một hợp đồng dài hạn, như DPPA, cần có các điều khoản chấm dứt vừa linh hoạt vừa cụ thể. Một mặt, các điều khoản này phải đủ rộng để có thể áp dụng cho nhiều tình huống tiềm ẩn có thể phát sinh trong suốt thời hạn hợp đồng. Mặt khác, chúng cần được soạn thảo thật chính xác, nhằm giảm thiểu rủi ro một bên lợi dụng kẽ hở để tìm cách thoát khỏi hợp đồng khi không có thiện chí.

Ngoài ra, các chế tài cụ thể, như các khoản thanh toán chấm dứt, nên được cơ cấu một cách rõ ràng và phù hợp để đảm bảo tính thực thi.

6. Giấy phép và chấp thuận cần đầy đủ và toàn diện

Trong cơ chế DPPA vật lý, đơn vị phát điện chịu trách nhiệm chính trong việc xin cấp các giấy phép và chứng nhận phát triển và vận hành dự án. Nghĩa vụ của bên tiêu thụ thường chỉ giới hạn ở thực hiện thông báo DPPA.

Do tính mới của khung pháp lý DPPA ở Việt Nam, các bên cần thảo luận và xác định danh sách chi tiết giấy phép và chấp thuận mà đơn vị phát điện cần phải có. Điều này giúp đảm bảo sự đồng bộ về kỳ vọng và trách nhiệm giữa các bên, đồng thời làm giảm rủi ro chậm trễ hoặc tranh chấp.

7. Thay đổi pháp luật cần được xử lý hài hòa để đảm bảo hiệu quả thực hiện hợp đồng

Điều này đặc biệt thách thức trong bối cảnh pháp luật Việt Nam. Một thay đổi pháp luật hoặc trở ngại pháp lý – ví dụ như không xin được giấy phép tiên quyết mà không do lỗi của bất kỳ bên nào – không phải lúc nào cũng được coi là sự kiện bất khả kháng theo quy định pháp luật Việt Nam.

Xét đến tính mới mẻ và sự thay đổi nhanh chóng của các quy định trong ngành điện lực Việt Nam, ngôn ngữ hợp đồng cần được cân nhắc kỹ lưỡng để xác định mức độ mà sự thay đổi pháp luật hoặc trở ngại pháp lý có thể được chấp nhận như cơ sở miễn trừ nghĩa vụ. Điều này đòi hỏi phải đạt được sự cân bằng giữa (1) cung cấp sự linh hoạt cho các tình huống thực sự không lường trước, và (2) tránh việc lạm dụng các điều khoản này như công cụ để thoái thác nghĩa vụ hợp đồng.

8. Cam Kết Mức Tiêu Thụ Tối Thiểu và Đảm Bảo Sản Lượng Điện giúp đảm bảo tính khả thi về mặt thương mại

Điều khoản Cam Kết Mức Tiêu thụ Tối thiểu (MCC) thường được đưa vào hợp đồng nhằm đảm bảo tính khả thi thương mại của dự án. Theo đó, bên tiêu thụ phải tiêu thụ, hoặc nếu không tiêu thụ thì phải thanh toán cho, một lượng điện tối thiểu được quy định trong hợp đồng. Nếu sản lượng tiêu thụ thực tế thấp hơn mức đã cam kết, bên tiêu thụ thường có nghĩa vụ thanh toán phần chênh lệch để bù đắp khoản hụt thu cho đơn vị phát điện. Trong một số trường hợp, hợp đồng có thể cho phép đơn vị phát điện bán lại phần điện không được tiêu thụ cho bên mua khác, và khấu trừ khoản doanh thu từ việc bán lại này vào khoản bù đắp thâm hụt mà bên tiêu thụ phải trả.

Ngược lại, Sản lượng Điện Đảm bảo (GEO) là cam kết của đơn vị phát điện về việc cung cấp một sản lượng điện tối thiểu với chất lượng đáp ứng yêu cầu đã thỏa thuận trong hợp đồng.

Sự kết hợp giữa các điều khoản MCC và GEO cần được xem xét và thiết kế cẩn trọng để tránh chồng chéo hoặc áp dụng chế tài hai lần. Điều này đòi hỏi quy định rõ ràng trong hợp đồng về cách thức xác định nghĩa vụ của từng bên, cũng như cơ chế bồi thường trong trường hợp các nghĩa vụ này không được đáp ứng.

9. Việc tạm ngừng nhà máy điện cần được dự liệu trước, quy định cụ thể và rõ ràng

Xét đến tính chất dài hạn của một hợp đồng DPPA, sẽ có những tình huống mà nhà máy điện buộc phải tạm ngừng hoạt động. Các trường hợp này có thể bao gồm, ví dụ: rủi ro nghiêm trọng

liên quan đến sức khỏe, an toàn, an ninh và môi trường (HSSE), đại tu thiết bị, hoặc nhu cầu vận hành khác.

Một hợp đồng DPPA cần quy định rõ ràng về thủ tục tạm dừng hoạt động, bao gồm: cách thức thông báo, giới hạn về thời gian tạm dừng, và các cơ chế giảm trừ nghĩa vụ trong thời gian tạm dừng. Ngoài ra, hợp đồng cũng nên xác định rõ phạm vi miễn trừ đối với các cam kết hiệu suất như MCC và GEO trong những trường hợp tạm dừng hợp lệ, nhằm đạt được sự cân bằng giữa vận hành an toàn và bảo đảm mục tiêu thương mại của dự án.

10. Nên có cơ chế giải quyết tranh chấp đa tầng

Giải quyết tranh chấp trong hợp đồng DPPA không nên mặc định là trực tiếp đến tòa án hay trọng tài. Một cơ chế giải quyết đa tầng là điều nên làm, bắt đầu từ các cuộc thảo luận thiện chí giữa các đại diện cấp cao, sau đó là hòa giải hoặc quyết định chuyên gia (đặc biệt là đối với các vấn đề kỹ thuật), và chỉ chuyển đến trọng tài hoặc tòa án nếu cần thiết. Ngoài việc duy trì mối quan hệ thương mại dài hạn, cách tiếp cận từng bước giúp cho việc giải quyết các tranh chấp hiệu quả hơn đặc biệt là trong bối cảnh một hợp đồng có tính kỹ thuật cao như DPPA.

Trọng điểm số 11...

Không có giao dịch nào hoàn toàn giống giao dịch nào, mỗi giao dịch đều mang những đặc thù riêng, giống như vân tay của mỗi con người (và vì vậy luật sư luôn phải cân nhắc và điều chỉnh cách tiếp cận cho từng dự án mới). Mười trọng điểm hàng đầu này không phải là cố định, mà có thể thay đổi tùy theo từng dự án. Đây là mười trọng điểm pháp lý phổ biến và quan trọng mà chúng tôi đã tích lũy từ thực tiễn tư vấn các dự án DPPA, và mong muốn chia sẻ cùng mọi người.

Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm: Bản Tin Pháp Lý này nhằm mục đích cung cấp thông tin cập nhật về pháp luật và chỉ mang tính chất tham khảo. Nội dung trong bản tin không nên được sử dụng hoặc hiểu là lời khuyên pháp lý cho mục đích kinh doanh. LNT & Partners không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ việc sử dụng hoặc áp dụng thông tin nào trong bản tin cho mục đích kinh doanh. Để được làm rõ hoặc nhận tư vấn pháp lý cụ thể từ Bản Tin Pháp Lý này, vui lòng liên hệ Luật sư của chúng tôi: **Mr. Bùi Ngọc Hồng** qua email Hong.Bui@LNTpartners.com.

LIÊN HỆ

Để biết thêm thông tin, vui lòng liên hệ với các Luật sư Thành viên của chúng tôi:



Ông Bùi Ngọc Hồng

Sáp nhập & Mua lại, Đầu tư nước ngoài, Tuân thủ Pháp luật, Lao động, Giải quyết tranh chấp

Hong.Bui@LNTpartners.com



Ông Trần Thái Bình

Quản trị doanh nghiệp, Lao động, Đầu tư nước ngoài, Giải quyết tranh chấp, Bất động sản, Sáp nhập & Mua lại, Thuế

Binh.Tran@LNTpartners.com



Bà Hoàng Nguyễn Hạ Quyền

Sáp nhập & Mua lại, Tuân thủ Pháp luật, Lao động, Phá sản & Tái cấu trúc

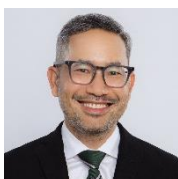
Quyên.Hoang@LNTpartners.com



Ông Lê Nết

Tài chính & Ngân hàng, Bất động sản, Giải quyết tranh chấp, Sáp nhập & Mua lại, Thuế

Net.Le@LNTpartners.com



Ông Nguyễn Anh Tuấn

Chống độc quyền/Cạnh tranh, Sáp nhập & Mua lại, Lao động, Tuân thủ Pháp luật, Đầu tư nước ngoài

Tuan.Nguyen@LNTpartners.com



Ông Nguyễn Xuân Thủy

Sáp nhập & Mua lại, Đầu tư nước ngoài, Lao động, Thuế

Thuy.Nguyen@LNTpartners.com



Bà Vũ Thanh Minh

Thuế, Đầu tư nước ngoài, Tài chính & Ngân hàng, Quản trị doanh nghiệp, Sáp nhập & Mua lại

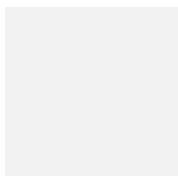
Minh.Vu@LNTpartners.com



Ông Nguyễn Công Phú

Giải quyết tranh chấp

Phu.Nguyen@LNTpartners.com



Ông Nguyễn Văn Tuấn

Tài chính & Ngân hàng, Tuân thủ Pháp luật, Đầu tư nước ngoài, Giải quyết tranh chấp, Sở hữu Trí tuệ

VanTuan.Nguyen@LNTpartners.com



Bà Dương Bá Ánh Duyên

Bất động sản, Quản trị doanh nghiệp, Phá sản & Tái cấu trúc, Sáp nhập & Mua lại

AnhDuyen.Duong@LNTpartners.com



Bà Lương Trung Vân Nhi

Giải quyết tranh chấp, Lao động

VanNhi.Luong@LNTpartners.com

Về chúng tôi

Để biết thêm thông tin, vui lòng liên hệ:

Tp. Hồ Chí Minh (trụ sở chính)

Tầng 21, Tòa nhà Bitexco,
Số 2 Hải Triều, Phường Sài Gòn
+84 28 3921 2357

Hà Nội

Tầng 12, Tòa nhà Pacific Place,
83B Lý Thường Kiệt, Phường Cửa Nam
+84 24 3824 8522

LNT & PARTNERS ("LNT") là một công ty luật độc lập tại Việt Nam, cung cấp dịch vụ pháp lý toàn diện với thế mạnh trong các lĩnh vực doanh nghiệp và M&A, cạnh tranh, dược phẩm, bất động sản, hạ tầng, tài chính, cũng như các vụ tranh tụng và trọng tài phức tạp. Chúng tôi tự hào là một trong những hãng luật hàng đầu tại Việt Nam, đồng hành cùng nhiều khách hàng trong nước và quốc tế, bao gồm các tập đoàn thuộc danh sách Fortune Global 500 và nhiều công ty niêm yết uy tín tại Việt Nam.

Nếu bạn cần thêm thông tin về bất kỳ bản tin pháp lý nào, đừng ngần ngại liên hệ trực tiếp với các tác giả.

Lưu ý: Bản tin này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin tham khảo. Nội dung không được xem là tư vấn pháp lý chính thức và không thay thế cho ý kiến pháp lý trong từng trường hợp cụ thể. Để được tư vấn chi tiết, vui lòng liên hệ các Luật sư Thành viên của chúng tôi.