

Thách thức và Cơ hội cho Doanh nghiệp EPC Điện mặt trời theo Quyết định 963

Đề xuất Hợp tác EIPGRID × EPC

Vì sao thông điệp này phù hợp — Decision 963 nhìn từ góc độ EPC

Thách thức đối với EPC	Nguyên nhân
Khó bán các dự án điện mặt trời độc lập (Solar-only)	Toàn bộ khung giờ phát điện chuyển sang biểu giá thường (standard) → thời gian hoàn vốn của khách hàng (nhà máy) kéo dài, khiến họ trì hoãn hoặc thu hẹp quy mô đặt hàng
Nguy cơ thu hẹp quy mô các thương vụ trong pipeline hiện có	Nếu chỉ đề xuất công suất điện mặt trời, khách hàng cho rằng "lợi ích không còn lớn" và giảm hoặc hoãn quy mô dự án
Áp lực giảm định giá đối với tài sản ở giai đoạn tái cấp vốn/tái ký hợp đồng	Ngay cả tài sản đã vận hành cũng đối mặt với điều kiện bất lợi khi đàm phán lại PPA trong tương lai
Các EPC cạnh tranh cũng chịu áp lực tương tự	Trong bối cảnh toàn thị trường thu hẹp, EPC nào có sản phẩm ứng phó trước sẽ giành được thương vụ

Nói cách khác, đối với EPC, Decision 963 là một "mối đe dọa", nhưng đồng thời cũng là "lý do chính đáng để nâng cấp (upsell) các thương vụ vốn chỉ bán điện mặt trời thành giải pháp tích hợp điện mặt trời + BESS + AI".

Thông điệp cốt lõi gửi đến EPC

Thông điệp 1 — Nhận diện vấn đề (Pain)
Với việc Decision 963 có hiệu lực, toàn bộ khung giờ phát điện mặt trời (06:00–17:30) đã được xếp vào biểu giá thường (standard), làm giảm cấu trúc sức hấp dẫn về hiệu quả kinh tế của các dự án điện mặt trời độc lập. Việc chỉ đề xuất "công suất điện mặt trời" như trước đây không còn đủ sức thuyết phục khách hàng.

Thông điệp 2 — Chuyển hóa thành cơ hội (Reframe)
Tuy nhiên, đây không phải là dấu chấm hết cho ngành điện mặt trời, mà là bước chuyển sang thời đại mà "cách vận hành điện mặt trời" quyết định thành bại của thương vụ. Khi kết hợp điện mặt trời với BESS và nền tảng điều phối AI (xVPP), lượng điện sản xuất với chi phí thấp vào ban ngày có thể được lưu trữ và xả ra vào khung giờ cao điểm buổi tối đắt đỏ nhất (17:30–22:30), mang lại hiệu quả tiết kiệm mới cho khách hàng. Đây là cơ hội mở rộng quy mô dự án, đủ để bù đắp phần biên lợi nhuận đã giảm của điện mặt trời độc lập.

Thông điệp 3 — Định vị của EIPGRID (Đối tác, không phải đối thủ cạnh tranh)
EIPGRID không cạnh tranh với các doanh nghiệp EPC trong lĩnh vực thi công, lắp đặt. Chúng tôi cung cấp lớp phần mềm (xVPP) vận hành trên nền phần cứng điện mặt trời/BESS, cùng công cụ chẩn đoán trước triển khai (Powersight), nhằm tăng cường hiệu quả kinh tế cho các dự án mà EPC đề xuất.

Thông điệp 4 — Hỗ trợ nghiệp vụ bán hàng (Sales enablement)
Powersight sử dụng dữ liệu đo lường thực tế của từng khách hàng để tính toán chính xác mức tiết kiệm và thời gian hoàn vốn khi kết hợp BESS — cung cấp căn cứ định lượng mà EPC có thể đưa trực tiếp vào đề xuất của mình. Ngoài ra, Guaranteed Saving Rate (mô hình dịch vụ cho thuê pin) giúp loại bỏ gánh nặng CAPEX ban đầu của khách hàng — rào cản bán hàng lớn nhất — từ đó đẩy nhanh tốc độ chốt hợp đồng.

Thông điệp 5 — Tính cấp thiết của việc chiếm lĩnh thị trường
Decision 963 tác động như nhau đến mọi doanh nghiệp EPC. EPC nào sớm có đề xuất tích hợp điện mặt trời + BESS + AI sẽ giành được thương vụ trước các đối thủ cạnh tranh trong một thị trường đang thu hẹp.

Chi tiết Hỗ trợ Nghiệp vụ Bán hàng của EIPGRID

Hỗ trợ nghiệp vụ	Nội dung
Chẩn đoán trước (Powersight)	Tính toán chính xác mức tiết kiệm và thời gian hoàn vốn khi kết hợp BESS, dựa

	trên dữ liệu đo lường thực tế của từng khách hàng → cung cấp căn cứ định lượng để đưa trực tiếp vào đề xuất của EPC
Giải quyết gánh nặng CAPEX ban đầu	Guaranteed Saving Rate (mô hình dịch vụ cho thuê pin) loại bỏ gánh nặng đầu tư ban đầu của khách hàng — rào cản bán hàng lớn nhất — giúp đẩy nhanh tốc độ chốt hợp đồng
Bảo vệ rủi ro vận hành	Giám sát thời gian thực, phát hiện bất thường và cảnh báo hóa đơn trước, đảm bảo liên tục hiệu quả tiết kiệm mà khách hàng cảm nhận được ngay cả sau khi nghiệm thu

Bước tiếp theo — Quy trình Chẩn đoán và Đề xuất chung với Powersight

Đối với các dự án điện mặt trời trong pipeline của quý công ty (EPC), hai bên có thể cùng triển khai theo quy trình dưới đây — từ chẩn đoán hiện trạng bằng Powersight đến đề xuất chung kết hợp điện mặt trời, BESS và xVPP.

Bước	Nội dung
Lựa chọn đối tượng	Trong số các dự án điện mặt trời (khách hàng) mà quý công ty đang triển khai hoặc chuẩn bị đề xuất, ưu tiên các thương vụ mà đề xuất điện mặt trời độc lập đã trở nên khó thuyết phục khách hàng.
Phân tích hiện trạng	Cùng EIPGRID sử dụng Powersight để phân tích dữ liệu sử dụng điện thực tế của khách hàng (mẫu hình phụ tải, công suất hợp đồng, việc áp dụng biểu giá TOU), từ đó định lượng tác động tài chính thực tế của Decision 963 (thay đổi đơn giá tránh được, thay đổi thời gian hoàn vốn).
Mô phỏng kết hợp	Mô phỏng hiệu quả tiết kiệm và thời gian hoàn vốn khi kết hợp điện mặt trời + BESS + xVPP tại cùng địa điểm, trình bày bằng số liệu về hiệu quả kinh tế được cải thiện so với đề xuất (hoặc vận hành) điện mặt trời độc lập.
Hỗ trợ đề xuất	Hỗ trợ quý công ty nộp đề xuất tích hợp cho khách hàng, trong đó kết hợp phương án vận hành xVPP. Có thể bổ sung Guaranteed Saving Rate (mô hình dịch vụ cho thuê pin) như một tùy chọn để giảm gánh nặng CAPEX ban đầu cho khách hàng.
Ký hợp đồng và vận hành	Ngay cả sau khi hợp đồng được ký kết, EIPGRID tiếp tục vận hành và giám sát thông qua xVPP, đảm bảo hiệu quả tiết kiệm đã nêu trong đề xuất được hiện thực hóa trên thực tế.