

Thuật ngữ Anh - Việt trong tài chính, kế toán

Tổng hợp những *thuật ngữ* kinh tế hay ở nhiều lĩnh vực như chứng khoán, marketing, quản trị kinh doanh, tài chính - ngân hàng...

- Thuật ngữ Anh - Việt trong kế toán
 - Accounts Payable - Nợ phải trả nhà cung cấp
 - Accrued Expenses - Chi phí phải trả
 - Bank Overdraft - Thấu chi ngân hàng
 - Bonds Payable - Phát hành trái phiếu
 - Current Assets: Tài sản lưu động
 - Current Liabilities - Nợ ngắn hạn
 - Deferred Tax Liabilities - Thuế thu nhập hoãn lại phải trả
 - Direct Income
 - Finance Lease Obligations - Nghĩa vụ thuê tài chính
 - Income
 - Indirect Income
 - Line of Credit - Hạn mức tín dụng
 - Long-term loan - Vay dài hạn
 - Non-current Liabilities - Nợ dài hạn
 - Provision - Các khoản dự phòng
 - Short-term Loans - Vay ngắn hạn
 - Trade Credit - Tín dụng thương mại

- Opening balance - Sổ dư đầu kỳ
- Monthly Accounting Period - Kỳ kế toán theo tháng
- Quarterly Accounting Period - Kỳ kế toán theo quý
- Annual Accounting Period - Kỳ kế toán theo năm
- Accounting Book - Sổ kế toán
- Freeze the books of accounting - Đóng băng sổ kế toán
- Close the books - Khóa sổ kế toán
- Chargeable, Non-Chargeable - Tính phí, không tính phí
- Deferred Revenue - Doanh thu hoãn lại
- Deferred Expenses - Chi phí hoãn lại
- Accrual Accounting - Phương pháp kế toán dồn tích
- Phương pháp kế toán tiền mặt - Cash Basis Accounting
- Profit and Loss Statement - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Fully Depreciated - Đã hết khấu hao
- Account Head - Tài khoản kế toán
- Đơn giá thanh toán, Đơn giá chi phí (Billing Rate, Costing Rate)
- Lợi nhuận biên và lợi nhuận gộp (Margin Profit, Gross Profit)
- Trade Discount - Non Trade Discount (Chiết khấu thương mại - Chiết khấu phi thương mại)
- Thuật ngữ trong thương mại quốc tế
 - Incoterm - điều kiện thương mại quốc tế

Thuật ngữ Anh - Việt trong kế toán

Accounts Payable - Nợ phải trả nhà cung cấp

- Là các khoản nợ phát sinh do doanh nghiệp mua hàng hóa hoặc dịch vụ từ nhà cung cấp nhưng chưa thanh toán.
- Ví dụ: Công ty mua nguyên liệu từ nhà cung cấp với thời hạn thanh toán là 30 ngày.

Accrued Expenses - Chi phí phải trả

- Là các chi phí đã phát sinh nhưng chưa được thanh toán tại thời điểm lập báo cáo tài chính.
- Ví dụ: Tiền lương nhân viên, tiền điện nước.

Bank Overdraft - Thấu chi ngân hàng

Khách hàng được phép rút tiền vượt quá số dư trong tài khoản để chi tiêu.

Bonds Payable - Phát hành trái phiếu

- Doanh nghiệp phát hành trái phiếu để huy động vốn từ nhà đầu tư và có nghĩa vụ trả lãi định kỳ.

Current Assets: Tài sản lưu động

Tài sản lưu động là những tài sản mà doanh nghiệp có thể chuyển đổi thành tiền mặt hoặc sử dụng trong thời gian ngắn, thường là trong vòng **một năm tài chính hoặc một chu kỳ kinh doanh** (tùy thời gian nào dài hơn).

Chi tiết

Current Liabilities - Nợ ngắn hạn

Nợ ngắn hạn là các khoản nợ hoặc nghĩa vụ tài chính mà doanh nghiệp phải thanh toán trong thời gian ngắn, thường là **dưới một năm** hoặc trong một chu kỳ kinh doanh thông thường.

Deferred Tax Liabilities - Thuế thu nhập hoãn lại phải trả

Thuế thu nhập hoãn lại phải trả) là một số khoản chênh lệch tạm thời phát sinh sẽ khiến cho doanh nghiệp phải nộp một khoản thuế thu nhập ít hơn so với số liệu kế toán trong năm hiện hành.

Direct Income

Thu nhập trực tiếp

Là khoản mà Doanh nghiệp mà Họ kiếm tiền bằng cách bán hàng hóa và dịch vụ cho khách hàng. Đây được gọi là “**Thu nhập trực tiếp**”.

Finance Lease Obligations - Nghĩa vụ thuê tài chính

- Nghĩa vụ tài chính phát sinh từ hợp đồng thuê tài sản trong thời gian dài.

Income

Thu nhập

Với cá nhân: là khoản bạn nhận được từ nhiều nguồn khác nhau như lương hàng tháng, tiền thưởng, cổ tức.

Với doanh nghiệp: là khoản họ nhận được bằng cách họ bán hàng hóa, dịch vụ cho khách hàng hoặc từ các nguồn khác như lãi suất từ tiền gửi.

Indirect Income

Thu nhập gián tiếp

Là khoản doanh nghiệp còn có thể kiếm tiền từ các nguồn khác như lãi suất từ tiền gửi. Đây được gọi là **“Thu nhập gián tiếp”**.

Line of Credit - Hạn mức tín dụng

- Một hình thức vay linh hoạt, cho phép người vay sử dụng một số tiền tối đa đã được phê duyệt.

Long-term loan - Vay dài hạn

Khoản vay dài hạn là khoản nợ mà doanh nghiệp vay từ ngân hàng hoặc các tổ chức tài chính với thời hạn thanh toán **trên 12 tháng**. Đây là một phần của **nợ dài hạn (Non-current Liabilities)**, được ghi nhận trên bảng cân đối kế toán.

Non-current Liabilities - Nợ dài hạn

Nợ dài hạn là những khoản nợ hoặc nghĩa vụ tài chính mà doanh nghiệp phải trả trong thời gian **trên 12 tháng** kể từ ngày lập báo cáo tài chính.

Provision - Các khoản dự phòng

- Là các khoản nợ tiềm tàng mà doanh nghiệp dự kiến sẽ phải thanh toán trong thời gian ngắn.
- Ví dụ: Thuế thu nhập doanh nghiệp phải trả.

Short-term Loans - Vay ngắn hạn

- Là các khoản vay từ ngân hàng hoặc tổ chức tài chính với thời hạn dưới 12 tháng.
- Ví dụ: Vay vốn lưu động để mua nguyên vật liệu.

Thuật ngữ Anh - Việt trong kế toán

Trade Credit - Tín dụng thương mại

Nhà cung cấp cho phép doanh nghiệp mua hàng trước và thanh toán sau

Opening balance - Số dư đầu kỳ

Số dư đầu kỳ là số dư tài khoản tại thời điểm bắt đầu một kỳ kế toán mới.

Thuật ngữ Anh - Việt trong kế toán

Monthly Accounting Period - Kỳ kế toán theo tháng

Thời gian: 1 tháng.

Thường dùng để báo cáo nội bộ hoặc quản lý các hoạt động ngắn hạn.

Quarterly Accounting Period - Kỳ kế toán theo quý

- Thời gian: 3 tháng (1 quý).
- Phổ biến với các doanh nghiệp niêm yết công khai, thường báo cáo tài chính mỗi quý.

Annual Accounting Period - Kỳ kế toán theo năm

- Thời gian: 12 tháng.
- Đây là kỳ kế toán chính, được sử dụng để lập báo cáo tài chính năm theo quy định pháp luật.

Accounting Book - Sổ kế toán

Sổ kế toán là tài liệu hoặc hệ thống được sử dụng để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Sổ kế toán giúp theo dõi, tổng hợp và phản ánh chính xác tình hình tài chính, tài sản và kết quả kinh doanh.

Freeze the books of accounting - Đóng băng sổ kế toán

Đóng băng sổ kế toán là quá trình tạm ngừng cho phép sửa đổi, thêm, hoặc xóa dữ liệu kế toán đã ghi nhận trong một khoảng thời gian nhất định. Việc này thường được thực hiện để đảm bảo tính chính xác và toàn vẹn của số liệu trước khi tiến hành các hoạt động như kiểm toán, lập báo cáo tài chính, hoặc đối chiếu dữ liệu.

Close the books - Khóa sổ kế toán

Khóa sổ kế toán là một nghiệp vụ kế toán quan trọng nhằm ngừng ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong một kỳ kế toán nhất định, đồng thời tính toán và xác định số dư của các tài khoản trên sổ kế toán. Việc khóa sổ giúp hoàn thiện sổ sách kế toán để lập báo cáo tài chính hoặc các báo cáo khác theo yêu cầu quản lý.

Chi tiết

Chargeable, Non-Chargeable - Tính phí, không tính phí

Thường được sử dụng để chỉ một đối tượng, dịch vụ, hoặc công việc có thể được tính phí, tức là nó sẽ tạo ra một khoản chi phí mà khách hàng hoặc bên liên quan phải trả.

Deferred Revenue - Doanh thu hoãn lại

Doanh thu hoãn lại là khoản doanh thu mà doanh nghiệp đã nhận tiền nhưng chưa ghi nhận là doanh thu trong kỳ hiện tại, vì doanh nghiệp chưa thực hiện đầy đủ nghĩa vụ cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ cho khách hàng. Doanh thu này sẽ được ghi nhận dần vào doanh thu trong các kỳ sau khi doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ của mình.

Deferred Expenses - Chi phí hoãn lại

Chi phí hoãn lại là những khoản chi phí mà doanh nghiệp đã trả nhưng chưa ghi nhận vào chi phí trong kỳ hiện tại, vì chúng sẽ được sử dụng trong các kỳ kế toán sau. Tức là, chi phí này sẽ được phân bổ dần vào chi phí trong các kỳ sau khi dịch vụ hoặc lợi ích của khoản chi phí đó được tiêu thụ.

Accrual Accounting - Phương pháp kế toán dồn tích

à một phương pháp kế toán trong đó doanh thu và chi phí được ghi nhận khi chúng phát sinh, thay vì khi tiền được nhận hoặc chi trả. Điều này có nghĩa là doanh thu được ghi nhận khi hàng hóa hoặc dịch vụ được cung cấp, và chi phí được ghi nhận khi chúng phát sinh, bất kể tiền có được nhận hay chi ra ngay lập tức hay không.

Chi Tiết

Phương pháp kế toán tiền mặt - Cash Basis Accounting

Phương pháp kế toán tiền mặt là một phương pháp kế toán trong đó doanh thu và chi phí được ghi nhận khi tiền được thực sự thu vào (doanh thu) hoặc chi ra (chi phí), thay vì khi chúng phát sinh như trong phương pháp kế toán dồn tích.

Chi tiết

Profit and Loss Statement - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

sẽ phản ánh doanh thu được ghi nhận trong tài khoản doanh thu:, giúp bạn dễ dàng tổng hợp và phân tích thu nhập từ các hoạt động kinh doanh.

Fully Depreciated - Đã hết khấu hao

Có nghĩa là tài sản cố định đã được khấu hao hoàn toàn, tức là giá trị khấu hao tích lũy của tài sản bằng đúng với giá trị gốc ban đầu của tài sản. Khi tài sản đạt trạng thái này, nó sẽ không còn được trích thêm chi phí khấu hao trong các kỳ kế toán tiếp theo.

Ý nghĩa:

- Tài sản đã được sử dụng hết tuổi thọ hữu ích được ước tính ban đầu.
- Giá trị còn lại (Residual Value) có thể vẫn còn, nếu được thiết lập khi tạo tài sản.
- Tài sản vẫn có thể tiếp tục sử dụng, nhưng sẽ không ảnh hưởng đến chi phí hoặc khấu hao trong sổ sách kế toán.

Ví dụ:

1. Máy tính xách tay:

- Giá mua ban đầu: 20 triệu VND.
- Thời gian khấu hao: 5 năm.
- Giá trị còn lại: 0.
- Mỗi năm khấu hao: 4 triệu VND.

Sau 5 năm, giá trị khấu hao tích lũy là 20 triệu VND, tài sản được xem là **Fully Depreciated**. Máy tính vẫn có thể hoạt động, nhưng sẽ không được tính thêm khấu hao trong các báo cáo tài chính.

2. Xe ô tô:

- Giá mua: 500 triệu VND.
- Thời gian khấu hao: 10 năm.
- Giá trị còn lại: 50 triệu VND.

Sau 10 năm, giá trị khấu hao tích lũy là 450 triệu VND. Tài sản này cũng được xem là **Fully Depreciated**, nhưng giá trị còn lại vẫn xuất hiện trên sổ sách kế toán.

Account Head - Tài khoản kế toán

- **Xác định tài khoản cụ thể:** Mỗi **Account Head** đại diện cho một tài khoản cụ thể trong **Chart of Accounts** của công ty, chẳng hạn như **Tiền mặt (Cash)**, **Ngân hàng (Bank)**, **Doanh thu bán hàng (Sales Revenue)**, hoặc **Chi phí (Expense)**.
- **Liên kết giao dịch với tài khoản kế toán:** Trong các giao dịch như **Payment Entry**, **Journal Entry**, hoặc **Purchase Invoice**, bạn sẽ phải chọn **Account Head** để chỉ ra số tiền đó thuộc về tài khoản nào.

Đơn giá thanh toán, Đơn giá chi phí (Billing Rate, Costing Rate)

Đơn giá thanh toán

- Đây là **giá bán** hoặc **giá được lập hóa đơn** cho khách hàng.
- Thường được sử dụng để tính toán số tiền khách hàng phải trả cho một sản phẩm/dịch vụ.
- Ví dụ: Nếu bạn cung cấp dịch vụ tư vấn và tính phí 500,000 VNĐ/giờ, thì **Đơn giá thanh toán** là 500,000 VNĐ/giờ.

Đơn giá chi phí

- Đây là **giá vốn** hoặc **chi phí thực tế** để cung cấp sản phẩm/dịch vụ.
- Dùng để tính lợi nhuận bằng cách so sánh với **Đơn giá thanh toán**.
- Ví dụ: Nếu chi phí nhân viên của bạn là 300,000 VNĐ/giờ, thì **Đơn giá chi phí** là 300,000 VNĐ/giờ.

Công thức tính lợi nhuận biên:

Lợi nhuận = Đơn giá thanh toán - Đơn giá chi phí

Tỷ suất lợi nhuận (%) = [(Đơn giá thanh toán - Đơn giá chi phí) / Đơn giá thanh toán] × 100%

☐ Ví dụ thực tế:

- Bạn bán một dịch vụ với **Đơn giá thanh toán = 500,000 VNĐ/giờ**.
- Chi phí thực tế để cung cấp dịch vụ là **Đơn giá chi phí = 300,000 VNĐ/giờ**.
- Lợi nhuận là **200,000 VNĐ/giờ** (500,000 - 300,000).
- Tỷ suất lợi nhuận = **(200,000 / 500,000) × 100% = 40%**.

Đơn giá thanh toán có tính thuế không?

☐ **Câu trả lời:** Đơn giá thanh toán có thể bao gồm hoặc không bao gồm thuế, tùy thuộc vào cách thiết lập trong VHTerp hoặc chính sách giá của doanh nghiệp.

Các trường hợp phổ biến:

Đơn giá thanh toán đã bao gồm thuế (Tax Inclusive)

- Tổng giá đã có thuế, khách hàng không phải trả thêm thuế.
- Ví dụ: Một dịch vụ có giá 1.100.000 VNĐ (đã bao gồm VAT 10%). Khi đó:
 - **Billing Rate = 1.100.000 VNĐ**
 - **Giá trước thuế = $1.100.000 / 1.1 = 1.000.000 VNĐ$**
 - **Thuế (10%) = 100.000 VNĐ**

Đơn giá thanh toán chưa bao gồm thuế (Tax Exclusive)

- Thuế sẽ được cộng thêm vào Đơn giá thanh toán khi lập hóa đơn.
- Ví dụ: Nếu Đơn giá thanh toán là 1.000.000 VNĐ và thuế VAT là 10%, thì:
 - **Giá trước thuế = 1.000.000 VNĐ**
 - **Thuế (10%) = 100.000 VNĐ**
 - **Tổng tiền khách hàng phải trả = 1.100.000 VNĐ**

Cách kiểm tra trong VHTerp:

- Kiểm tra thiết lập "**đã bao gồm thuế**" hoặc "Tax Exclusive" trong **Mẫu thuế**.
- Nếu muốn **Đơn giá thanh toán** đã bao gồm thuế, chọn "**đã bao gồm thuế**" trong cài đặt thuế.
- Nếu muốn **Đơn giá thanh toán** chưa bao gồm thuế, để mặc định là "**chưa bao gồm thuế**", thuế sẽ được tính riêng khi lập hóa đơn.

Lợi nhuận biên và lợi nhuận gộp(Margin Profit, Gross Profit)

II Điểm giống nhau

- Cả hai đều liên quan đến lợi nhuận của doanh nghiệp.
- Đều được tính dựa trên **doanh thu** và **chi phí sản xuất/sản phẩm**.
- Đều giúp đánh giá hiệu quả kinh doanh của một công ty.

II Điểm khác nhau

Tiêu chí	Lợi nhuận biên (Margin Profit)	Lợi nhuận gộp (Gross Profit)
Định nghĩa	Tỷ lệ phần trăm giữa lợi nhuận và doanh thu.	Chênh lệch giữa doanh thu và chi phí trực tiếp.
Công thức tính	Lợi nhuận biên (%) = (Lợi nhuận gộp / Doanh thu) × 100	Lợi nhuận gộp = Doanh thu - Giá vốn hàng bán (COGS)
Đơn vị tính	Tỷ lệ phần trăm (%)	Giá trị tuyệt đối (VND, USD,...)
Ý nghĩa	Đo lường hiệu suất lợi nhuận trên doanh thu.	Xác định tổng lợi nhuận thu được từ hoạt động bán hàng.
Dễ hiểu	Giúp so sánh hiệu suất lợi nhuận giữa các doanh nghiệp hoặc sản phẩm khác nhau.	Chỉ phản ánh con số lợi nhuận tuyệt đối mà công ty kiếm được.

Ví dụ cụ thể

Công ty bán 1.000 sản phẩm với giá 200.000 VND/sản phẩm

- **Tổng doanh thu:** $1.000 \times 200.000 = 200.000.000 \text{ VND}$
 - **Chi phí sản xuất (COGS):** $1.000 \times 120.000 = 120.000.000 \text{ VND}$
 - **Lợi nhuận gộp:** $200.000.000 - 120.000.000 = 80.000.000 \text{ VND}$
 - **Lợi nhuận biên:** $(80.000.000 / 200.000.000) \times 100 = 40\%$
-

Tóm lại

- **Lợi nhuận gộp:** Là số tiền thực tế doanh nghiệp kiếm được sau khi trừ đi chi phí sản xuất.
- **Lợi nhuận biên:** Là tỷ lệ phần trăm của lợi nhuận trên doanh thu, giúp đánh giá hiệu suất sinh lời.

☐ **Lợi nhuận gộp giúp biết doanh nghiệp kiếm được bao nhiêu, còn lợi nhuận biên giúp đánh giá mức độ hiệu quả của lợi nhuận đó!**

Trade Discount - Non Trade Discount (Chiết khấu thương mại - Chiết khấu phi thương mại)

1. Trade Discount (Chiết khấu thương mại) là gì?

Đây là chiết khấu mà **người bán dành cho người mua** khi họ mua **hàng hóa hoặc dịch vụ với mục đích thương mại** (ví dụ mua để bán lại, mua với số lượng lớn...).
→ Mục đích là để thúc đẩy doanh số, giữ chân khách hàng đại lý...

Ví dụ:

- Đại lý mua 100 sản phẩm được giảm 10%.
- Siêu thị nhập số lượng lớn được chiết khấu 15%.

2. Non Trade Discount (Chiết khấu phi thương mại) là gì?

Đây là loại chiết khấu **không liên quan đến mục đích thương mại trực tiếp**. Nó thường được dùng trong các tình huống **đặc biệt hoặc phi thương mại**, ví dụ:

Tình huống	Giải thích
Khuyến mãi cho khách hàng cá nhân	Ví dụ giảm giá cho khách quen, không phải đại lý
Chiết khấu cho nhân viên công ty	Nhân viên mua hàng nội bộ, không phải để bán lại
Chiết khấu cho các khoản thanh toán sớm (early payment)	Nhưng không hạch toán như chiết khấu thương mại
Chiết khấu trong sự kiện tài trợ, thiện nguyện, khuyến mãi mùa lễ	Không liên quan đến mua bán thông thường

Trong VHTerp:

- Chiết khấu thương mại thường đi kèm với các Đơn hàng, **Qui luật giá**, hay **Danh sách hạng mục giá**
- Chiết khấu phi thương mại đôi khi được ghi nhận dưới dạng **Chiết khấu riêng**, không ảnh hưởng đến báo cáo doanh thu thương mại trực tiếp.

Thuật ngữ trong thương mại quốc tế

Incoterm - điều kiện thương mại quốc tế

Incoterm là các điều kiện thương mại quốc tế (International Commercial Terms), được sử dụng trong các giao dịch mua bán để xác định trách nhiệm, chi phí, và rủi ro giữa người mua và người bán trong quá trình vận chuyển hàng hóa. **Incoterms** do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) phát hành, được cập nhật định kỳ để phù hợp với thay đổi trong thương mại toàn cầu (phiên bản mới nhất là Incoterms 2020).

Ý nghĩa của Incoterm trong VHTerp

- Quản lý điều khoản giao hàng:** Incoterm giúp xác định:
 - Ai chịu trách nhiệm vận chuyển, bảo hiểm, thuế và các chi phí liên quan.
 - Điểm chuyển giao rủi ro từ người bán sang người mua.
 - Quy trình giao nhận hàng hóa trong giao dịch.
- Tích hợp vào quy trình bán hàng hoặc mua hàng:**
 - Incoterm thường được thiết lập trong các module như **Quotation (Báo giá)**, **Sales Order (Đơn hàng bán)**, hoặc **Purchase Order (Đơn hàng mua)**.
 - Được sử dụng trong hợp đồng thương mại để làm rõ trách nhiệm của các bên.

Ví dụ về các Incoterms phổ biến

- **EXW (Ex Works - Giao tại xưởng):**
 - Người bán chỉ cần chuẩn bị hàng hóa tại xưởng hoặc kho.
 - Người mua chịu mọi chi phí và rủi ro từ xưởng của người bán đến điểm đích.
- **FOB (Free on Board - Giao lên tàu):**
 - Người bán chịu trách nhiệm đưa hàng hóa lên tàu tại cảng xuất khẩu.
 - Người mua chịu mọi chi phí và rủi ro từ khi hàng hóa đã lên tàu.
- **CIF (Cost, Insurance and Freight - Giá hàng, bảo hiểm và cước phí):**
 - Người bán chịu chi phí vận chuyển và bảo hiểm cho hàng hóa đến cảng nhập khẩu.
 - Rủi ro được chuyển giao cho người mua khi hàng hóa qua lan can tàu.
- **DAP (Delivered at Place - Giao tại nơi đến):**
 - Người bán chịu chi phí vận chuyển đến địa điểm giao hàng.

- Người mua chịu thuế nhập khẩu và các chi phí phát sinh sau khi hàng đến nơi.

Cách sử dụng Incoterm trong VHTerp

1. Thiết lập trong giao dịch:

- Khi tạo một **Sales Order** hoặc **Purchase Order**, bạn sẽ thấy trường **Incoterm**.
- Chọn Incoterm phù hợp (ví dụ: EXW, FOB, CIF, DAP).
- Điền thêm các thông tin liên quan như **Place of Delivery (Nơi giao hàng)**.

2. Quản lý chi phí và rủi ro:

- Dựa vào Incoterm, **VHTerp** có thể hỗ trợ theo dõi:
 - Ai chịu trách nhiệm thanh toán phí vận chuyển, thuế.
 - Quản lý rủi ro khi giao hàng.

3. Báo cáo và phân tích:

- Incoterm giúp phân tích hiệu quả các giao dịch mua/bán dựa trên trách nhiệm và chi phí của từng bên.

Ví dụ trong thực tế

Tình huống: Công ty A bán 100 bộ bàn ghế cho khách hàng quốc tế B theo điều kiện **FOB - Hải Phòng**.

- **Người bán (Công ty A)** chịu chi phí vận chuyển hàng hóa từ kho đến cảng Hải Phòng và đưa hàng lên tàu.
- **Người mua (Khách hàng B)** chịu chi phí và rủi ro từ khi hàng đã lên tàu tại cảng Hải Phòng đến điểm đến.

Khi tạo **Sales Order** trong **VHTerp**:

- Chọn **FOB** trong trường **Incoterm**.
- Điền **Hải Phòng** trong trường **Place of Delivery**.
- Điều này giúp **VHTerp** ghi nhận rõ ràng trách nhiệm của người bán và người mua.