

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - KỸ THUẬT CÔNG NGHIỆP



ĐỀ ÁN MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO
TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: THẠC SĨ

Ngành: Kinh doanh thương mại

Mã ngành: 8340121

Hà Nội, 2024

MỤC LỤC

PHẦN I. MỘT SỐ THÔNG TIN CƠ BẢN GIỚI THIỆU VỀ CƠ SỞ ĐÀO TẠO.....	1
1.1 Giới thiệu khái quát về Nhà trường.....	1
1.2 Giới thiệu khái quát về Khoa Thương mại.....	6
PHẦN II. SỰ CẦN THIẾT MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO	7
2.1. Sự cần thiết xây dựng đề án đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trình độ thạc sĩ..	7
2.1.3. Phân tích, thuyết minh về nhu cầu đào tạo, nhu cầu sử dụng nguồn nhân lực trình độ Thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại	8
PHẦN III. ĐIỀU KIỆN VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO	13
PHẦN IV. ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN, CÁN BỘ KHOA HỌC ĐỂ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO	31
PHẦN V. ĐIỀU KIỆN CƠ SỞ VẬT CHẤT ĐỂ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO	57
PHẦN VI. ĐIỀU KIỆN VỀ TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ ĐỂ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO	76
6.1. Bộ máy quản lý cấp Khoa	76
6.2. Bộ môn quản lý chuyên môn.....	77
PHẦN VII. KẾ HOẠCH ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG	77
7.1. Kế hoạch phát triển đội ngũ giảng viên, cán bộ quản lý	77
7.2. Kế hoạch đầu tư cơ sở vật chất, đầu tư chi phí đào tạo	78
7.3. Kế hoạch hợp tác quốc tế về đào tạo, tổ chức hội nghị, hội thảo và nghiên cứu khoa học	78
PHẦN VIII. PHƯƠNG ÁN, GIẢI PHÁP ĐỀ PHÒNG, NGĂN NGỪA, XỬ LÝ RỦI RO TRONG MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO.....	79
8.1. Rủi ro trong mở ngành đào tạo	79
8.2. Phương án, giải pháp đề phòng, ngăn ngừa, xử lý rủi ro	80
PHẦN IX. ĐỀ NGHỊ VÀ CAM KẾT THỰC HIỆN	81

Hà Nội, ngày tháng năm 2024

ĐỀ ÁN MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO

Tên ngành: Kinh doanh thương mại

Mã ngành: 8340121

Trình độ đào tạo: Thạc sĩ

PHẦN I. MỘT SỐ THÔNG TIN CƠ BẢN GIỚI THIỆU VỀ CƠ SỞ ĐÀO TẠO

1.1. Giới thiệu khái quát về Nhà trường

Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp là trường công lập thuộc Bộ Công Thương, được thành lập theo Quyết định số 1206/QĐ-TTg ngày 11 tháng 9 năm 2007 của Thủ tướng Chính phủ trên cơ sở nâng cấp Trường Cao đẳng Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp I (tiền thân là Trường Trung cấp kỹ thuật III ra đời từ năm 1956). Nhà trường đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án thí điểm đổi mới cơ chế hoạt động theo Quyết định số 618/QĐ-TTg ngày 08 tháng 5 năm 2017.

1.1.1. Thông tin chung về nhà trường

1) Tên Trường

- Tiếng Việt: Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp
- Tiếng Anh: University of Economics – Technology for Industries

2) Tên viết tắt của Trường

- Tiếng Việt: ĐHKT-KTCN
- Tiếng Anh: UNETI

3) Cơ quan/Bộ chủ quản: Bộ Công Thương

4) Địa chỉ trường: Trường có hai cơ sở đào tạo

- Cơ sở Hà Nội: + Số 456 Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội.
+ Số 218, Lĩnh Nam, Hoàng Mai, Hà Nội.
- Cơ sở Nam Định: + Số 353 Trần Hưng Đạo, TP Nam Định.
+ Mỹ Xá, TP Nam Định.

5) Thông tin liên hệ:

- Điện thoại: (024)38621504 Fax: (024) 38623938;
- Email: web@uneti.edu.vn; Website: www.uneti.edu.vn

6) Năm thành lập trường: 2007

7) Thời gian bắt đầu đào tạo:

- Đại học chính quy khoá 1: 9/2007; Đại học chính quy khoá 2: 9/2008; Đại học chính quy khoá 3: 9/2009; Đại học chính quy khoá 4: 9/2010; Đại học chính quy khoá 5: 9/2011; Đại học chính quy khoá 6: 9/2012; Đại học chính quy khoá 7: 9/2013; Đại học chính quy khoá 8: 9/2014; Đại học chính quy khoá 9: 9/2015; Đại học chính quy khoá 10: 9/2016; Đại học chính quy khoá 11: 9/2017; Đại học chính quy khoá 12: 9/2018; Đại học chính quy khoá 13: 9/2019; Đại học chính quy khoá 14: 9/2020; Đại học chính quy khoá 15: 9/2021; Đại học chính quy khoá 16: 9/2022; Đại học chính quy khoá 17: 9/2023

8) Thời gian cấp bằng tốt nghiệp:

- Đại học chính quy khoá 1: 7/2011; khoá 2: 7/2012; khoá 3: 7/2013, khoá 4: 7/2014; khoá 5: 7/2015, khoá 6: 7/2016, khoá 7: 7/2017, khoá 8: 7/2018, khoá 9: 7/2019, khoá 10: 7/2020, khoá 11: 7/2021, khoá 12: 7/2022, khoá 13: 7/2023.

9) Loại hình trường đào tạo: Công lập

Quá trình hình thành và phát triển của Nhà trường, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp (tên tiếng Anh là University of Economics - Technology for Industries) là đơn vị giáo dục đào tạo trực thuộc Bộ Công Thương, có tiền thân là Trường Trung cấp kỹ thuật III thành lập năm 1956, sau đó được nâng cấp lên đại học tại Quyết định số 1206/QĐ-TTg ngày 11/9/2007 của Thủ tướng Chính phủ trên cơ sở nâng cấp Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp I.

Với sứ mạng: *Trường Đại học Kinh tế – Kỹ thuật Công nghiệp là cơ sở giáo dục đại học định hướng ứng dụng hoạt động theo cơ chế tự chủ; thực hiện các chức năng giáo dục – đào tạo, nghiên cứu khoa học, phục vụ cộng đồng đáp ứng mục tiêu xã hội và yêu cầu Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa đất nước.* Qua hơn 65 năm xây dựng và trưởng thành, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp đã trở thành một trong những trường trọng điểm của Bộ Công Thương, đã và đang đào tạo nguồn nhân lực đa ngành, đa nghề, đa bậc học, cung cấp nguồn nhân lực cho các ngành, lĩnh vực Bộ quản lý.

Cơ cấu tổ chức của Nhà trường được xây dựng theo qui định của Bộ Công Thương, Bộ Giáo dục và Đào tạo (GD&ĐT), điều lệ trường đại học, phù hợp với điều kiện thực tế của trường, bao gồm 09 phòng (ban), 15 khoa, 06 trung tâm và được vận hành theo kiểu trực tuyến - chức năng. Lực lượng cán bộ, giảng viên, nhân viên được phát triển không ngừng cả về số lượng và chất lượng. Hiện nay đội ngũ cán bộ, giảng viên của trường là 767 người, với cơ cấu theo thâm niên công tác và độ tuổi hợp lý, được chuẩn hóa theo tiêu chuẩn quy định đối với trường đại học.

Hiện nay, Trường đang đào tạo 04 ngành trình độ thạc sĩ, 24 ngành ở trình độ đại học hệ chính quy, trong đó có ngành Kinh doanh thương mại.

Chương trình đào tạo của Nhà trường được xây dựng căn cứ trên các văn bản pháp quy của Bộ GD&ĐT, có sự tham gia của các nhà khoa học chuyên môn, chuyên gia, các tổ chức nghề nghiệp, nhà tuyển dụng lao động và người đã tốt nghiệp. CTĐT định kỳ được

điều chỉnh bổ sung theo chuẩn đầu ra để phù hợp với nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội của khu vực và cả nước, 100% CTĐT được thực hiện dưới hình thức học chế tín chỉ.

Cơ sở vật chất của Nhà trường hiện nay bao gồm 4 địa điểm làm việc, giảng dạy, thực hành/thực tập với tổng diện tích xấp xỉ 29 ha; trong đó có 328 phòng học với tỷ lệ $2.92\text{m}^2/1\text{SV}$, 60 phòng thực hành/thí nghiệm. Trường tích cực đầu tư kinh phí để trang bị các thiết bị tại các phòng thực hành với các loại máy móc hiện đại; hệ thống máy tính của trường đã được nối mạng ADSL, wireless đáp ứng nhu cầu dạy và học, nghiên cứu, tổ chức hội nghị, hội thảo và công tác quản lý điều hành.

Thư viện nhà trường được bố trí tại 02 cơ sở gồm 3 phòng đọc với 13.042 đầu tài liệu tương đương 61.853 bản (bao gồm giáo trình, sách tham khảo, sách tiếng việt, sách tiếng nước ngoài...) trên tổng diện tích 1.554m^2 , bố trí 336 chỗ ngồi cho người đọc, được kết nối internet và thư viện điện tử với các đơn vị khác. Vì vậy nguồn tài liệu đảm bảo cho cán bộ, giảng viên, sinh viên khai thác để phục vụ công tác giảng dạy, học tập và nghiên cứu.

Nhà trường đã đào tạo nguồn nhân lực cho xã hội được 13 khóa đại học, 26 khóa cao đẳng hệ chính quy. Trong vòng 05 năm trở lại đây, Nhà trường đã đào tạo được 23.530 người học, trong đó có 14.199 SV đại học chính quy, 335 đại học không chính quy, 8.896 cao đẳng. Hiện tại, số SV đang theo học tại trường là trên 16.756 người, trong đó sinh viên đại học chính quy chiếm tỷ trọng lớn.

Ngày 08 tháng 05 năm 2017, Thủ tướng Chính phủ đã ra Quyết định số 618/QĐ-TTg về việc phê duyệt Đề án thí điểm đổi mới cơ chế hoạt động của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp với mục tiêu: phát triển Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp thành trường đại học ứng dụng đa ngành, đa lĩnh vực, đào tạo nguồn nhân lực có chất lượng theo các chuẩn mực khu vực và quốc tế; hoạt động tự chủ gắn với trách nhiệm giải trình, trách nhiệm bảo đảm các đối tượng chính sách, đối tượng thuộc hộ nghèo có cơ hội học tập tại Trường. Đây chính là cơ hội quan trọng để Trường có điều kiện tiếp tục nâng cấp chất lượng, mở rộng quy mô, phát triển đào tạo trình độ cao theo định hướng nhu cầu xã hội, từ đó hoàn thành sứ mạng của mình, vươn lên thành một trong những cơ sở đào tạo trọng điểm của cả nước.

1.1.2. Các kết quả trong hoạt động đào tạo và nghiên cứu khoa học

1) Thành tựu trong hoạt động đào tạo

Trường đang đào tạo 24 CTĐT bậc đại học, 04 CTĐT bậc thạc sỹ. Trường đã cung cấp cho thị trường lao động cử nhân khối ngành kinh tế (Quản trị kinh doanh, Marketing, Kế toán, Kinh doanh thương mại, Tài chính ngân hàng...) và khối ngành kỹ thuật (CNKT Cơ khí, CNKT Điện, Điện tử, Công nghệ thực phẩm, Điện tử viễn thông, Điều khiển và tự động hóa, vv...). Thương hiệu của Nhà trường luôn được giữ vững và ngày càng được nâng cao, kết quả tuyển sinh luôn đạt chỉ tiêu cho phép và đến nay nguồn tuyển sinh vẫn đang rất dồi dào. Quy mô của Trường hiện nay trên 16.756 SV. Trường luôn coi trọng công tác xây dựng chương trình, giáo trình và đề cương bài giảng để phục vụ cho công tác giảng dạy và học tập.

Trường có quan hệ với các nước phát triển như Úc, Đài Loan, Hàn Quốc, vv... và các nước trong khối ASEAN như Lào, vv... Thời gian tới, Nhà trường tiếp tục đưa mối quan hệ với các đối tác quốc tế hiện có đi vào chiều sâu và mở rộng với các đối tác mới, như: Trường Đại học Western Sydney của Australia, Trường Đại học KHCN (NTUST), đại học FengChia, ĐHQG Hanbat Hàn Quốc, đại học TaYeh, học viện Lee Ming của Đài Loan; Trường Đại học quốc gia Lào, Trường Đại học Công nghệ thực phẩm Plovdiv của Bulgaria... Đặc biệt, Nhà trường đã tham gia và là thành viên chính thức của Hiệp hội Quốc tế các trường đại học về KHCN thực phẩm có trụ sở đặt tại Plovdiv Bulgaria, gồm 18 trường đại học từ các nước Pháp, Đức; Nga, Thổ Nhĩ Kỳ, Hy Lạp, Bulgaria; vv... với mục đích hợp tác và trao đổi về NCKH, hỗ trợ lẫn nhau về các CTĐT tiên tiến và hướng vào việc mở các lớp chất lượng cao trên tinh thần hợp tác đôi bên cùng có lợi.

2) Về đội ngũ giảng viên

Tính đến thời điểm hiện nay, Nhà trường có 767 giảng viên cơ hữu và toàn thời gian; trong đó có 03 GS; 24 PGS (chiếm 3,5%); Tiến sĩ: 87 người (chiếm 11,3%); Thạc sĩ: 518 người (chiếm 67,5%) còn lại là GV đang học Cao học. Ngoài ra, cũng có 120 PGS, TS, ThS và kỹ sư có kinh nghiệm của các trường đại học, các viện và doanh nghiệp tham gia thỉnh giảng. Nhiều GV của Nhà trường là những chuyên gia có uy tín trong các lĩnh vực kinh tế, kỹ thuật, đã tham gia các Hội đồng tư vấn, Hội đồng nghiệm thu cấp Sở, Bộ, Nhà nước.

3) Thành tựu trong hoạt động nghiên cứu khoa học

Cùng với công tác đào tạo, nghiên cứu khoa học là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Nhà trường. Nhà trường luôn quan tâm khuyến khích công tác nghiên cứu khoa học trong toàn thể Cán bộ, giảng viên và học sinh/sinh viên. Số lượng đề tài nghiên cứu khoa học và chuyển giao khoa học công nghệ của nhà trường được tăng theo từng năm và ngày càng có chất lượng hiệu quả, kết quả thống kê ở bảng 1.1 và bảng 1.2 dưới đây.

Bảng 1.1: Số lượng đề tài nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ trong 5 năm gần đây của Nhà trường

STT	Phân loại đề tài	Số lượng				
		2019	2020	2021	2022	2023
1	Đề tài cấp Nhà nước	-	-	-	-	1
2	Đề tài cấp Bộ và tương đương	3	-	1	4	1+1*
3	Đề tài cấp trường	54	50	81	122	97
4	Tổng	57	50	82	126	100

(*) Đề tài Bộ năm 2023 đang thực hiện

Số lượng các công trình NCKH của các cán bộ cơ hữu của nhà trường được công bố trong 5 năm gần đây được tổng hợp trong bảng 1.2 dưới đây.

Bảng 1.2: Số lượng các bài báo khoa học đăng trên các tạp chí trong 5 năm gần đây của Nhà trường

STT	Loại tạp chí	Số lượng				
		2019	2020	2021	2022	2023
1	Tạp chí KH quốc tế: (Trong đó có ngành Kinh doanh thương mại)	68 (7)	127 (15)	78 (2)	70 (3)	54 (2)
2	Tạp chí KH Ngành trong nước: (Trong đó có ngành Kinh doanh thương mại)	276 (105)	251 (69)	297 (83)	262 (62)	451 (27)
3	Tạp chí/tập san cấp trường (Trong đó có ngành Kinh doanh thương mại)					
4	Tổng: (Trong đó có ngành Kinh doanh thương mại)	344 (112)	378 (84)	375 (85)	332 (65)	505 (29)

1.1.3. Các cấp học và trình độ đào tạo của nhà trường hiện tại

Các ngành được đào tạo ở các cấp trình độ được thống kê từ bảng 1.3, bảng 1.4 dưới đây:

Bảng 1.3: Các ngành/chuyên ngành đào tạo Thạc sĩ

STT	Mã số	Tên ngành	Ghi chú
1	8540101	Công nghệ thực phẩm	
2	8520201	Kỹ thuật Điện	
3	8340301	Kế toán	
4	8520103	Kỹ thuật cơ khí	

Bảng 1.4: Các ngành đào tạo Đại học

STT	Mã số	Tên ngành	Ghi chú
1	7540202	Công nghệ sợi, dệt	
2	7540204	Công nghệ dệt, may	
3	7540101	Công nghệ thực phẩm	
4	7480201	Công nghệ thông tin	
5	7510303	CNKT điều khiển và TĐH	
6	7510301	CNKT điện, điện tử	
7	7510302	CNKT điện tử - viễn thông	
8	7510201	CNKT cơ khí	
9	7340301	Kế toán	
10	7340101	Quản trị kinh doanh	
11	7340201	Tài chính - Ngân hàng	
12	7340121	Kinh doanh thương mại	
13	7480102	Mạng máy tính và truyền thông dữ liệu	
14	7510203	CNKT cơ điện tử	
15	7220201	Ngôn ngữ Anh	
16	7810103	Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành	
17	7340204	Bảo hiểm	
18	7510205	Công nghệ kỹ thuật ô tô	

STT	Mã số	Tên ngành	Ghi chú
19	7460108	Khoa học dữ liệu	
20	7480108	Công nghệ kỹ thuật máy tính	
21	7340115	Marketing	
22	7510605	Logistics & Quản lý chuỗi cung ứng	
23	7340302	Kiểm toán	
24	7810201	Quản trị khách sạn	

1.1.4. Các danh hiệu đã đạt được

Với các nỗ lực không ngừng nghỉ, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp đã được Đảng, Nhà nước và các cấp bộ, ngành ghi nhận và tặng thưởng nhiều phần thưởng cao quý:

- Huân chương Hồ Chí Minh (2016);
- 02 Huân chương Độc lập hạng Nhất (2011; 2005), 01 hạng Nhì (2001), 01 hạng Ba (1996), 2 Huân chương Lao động hạng Nhất (1985, 1992) 01 hạng Nhì (1981) và 02 hạng Ba (1960, 1962);
- Huân chương Tự do hạng Nhất của nước Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Lào (1981) và rất nhiều cờ thưởng, bằng khen của các cấp, các ngành... ;
- Công đoàn Trường đã được tặng thưởng Huân chương Lao động hạng Ba (2005); Đoàn Thanh niên được tặng thưởng Huân chương Lao động hạng Nhì (2004) và hạng Ba (1999).

1.2. Giới thiệu khái quát về Khoa Thương mại

Khoa Thương mại Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp được thành lập từ năm 2022 trên cơ sở tách ra từ khoa Quản trị kinh doanh. Kể từ khi thành lập đến nay, với vai trò là đầu mối đào tạo, Khoa Thương mại đã và đang tham gia đào tạo 07 khóa đại học chính quy ngành Kinh doanh thương mại. Hiện tại Khoa đang triển khai đào tạo 02 ngành trình độ đại học là: Kinh doanh thương mại, Logistics & Quản lý chuỗi cung ứng; lưu lượng sinh viên theo học ngành Kinh doanh thương mại trong trường trên 1500 sinh viên mỗi năm. Nhiều sinh viên sau khi tốt nghiệp đã tìm được cho mình những vị trí công tác phù hợp với chuyên ngành được đào tạo và có khả năng thăng tiến cao trong công việc.

Chương trình đào tạo của Khoa Thương mại hàng năm đều được xây dựng và cập nhật nhằm đáp ứng nhu cầu của xã hội và phù hợp với điều kiện cũng như xu hướng hội nhập quốc tế. Định hướng trong chương trình đào tạo tập trung vào các kỹ năng nghề nghiệp đáp ứng sát với nhu cầu xã hội như: Kỹ năng và nghiệp vụ bán hàng, chiến lược và kế hoạch kinh doanh, quản trị tài chính trong doanh nghiệp thương mại, nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu...vv. giúp sinh viên có khả năng tiếp cận và tham gia được ngay vào đời sống kinh doanh sau khi tốt nghiệp. Các kỹ năng nghề nghiệp được lựa chọn đưa vào trong chương trình đào tạo đều dựa trên các khảo sát, đánh giá từ các doanh nghiệp có hệ thống sản xuất ổn định, có tiềm năng phát triển đúng định hướng của Chính phủ và xã hội. Năm 2022, CTĐT ngành Kinh doanh thương mại đã đạt chuẩn kiểm định chất lượng quốc gia theo Quyết định số 186/QĐ-KDCLGD ngày 26/05/2022 do Trung tâm Kiểm định chất

lượng trực thuộc Hiệp hội các Trường Đại học, Cao đẳng Việt Nam đánh giá.

Bên cạnh nhiệm vụ đào tạo, Khoa Thương mại cũng đã và đang đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học. Với phương châm đào tạo phải gắn liền với nghiên cứu khoa học, công tác nghiên cứu khoa học luôn được hoàn thành xuất sắc với mục tiêu tìm tòi, khám phá, phát hiện và cập nhật những tri thức mới. Mỗi năm, Khoa chủ trì và tham gia hơn 5 đề tài nghiên cứu khoa học cấp cơ sở, hơn 20 bài báo đăng trên các tạp chí khoa học chuyên ngành có uy tín, tổ chức nhiều hội thảo khoa học cấp cơ sở và tham gia các hội thảo cấp quốc gia, xuất bản kỷ yếu. Kết quả nghiên cứu khoa học của khoa rất hữu ích trong lĩnh vực kinh doanh thương mại. Ngoài ra, công tác NCKH trong sinh viên cũng được triển khai rất mạnh mẽ tạo ra môi trường tốt cho học tập và nghiên cứu của sinh viên.

Song song với nhiệm vụ đào tạo, nghiên cứu khoa học, các giảng viên, sinh viên khoa Thương mại đã và đang tạo lập nhiều mối quan hệ hợp tác với các cơ sở đào tạo, các doanh nghiệp, các tổ chức trong và ngoài nước để nâng cao chất lượng đào tạo, giao lưu học hỏi, nâng cao kiến thức nhằm đáp ứng yêu cầu chất lượng trong bối cảnh hiện nay của đất nước. Hiện tại, khoa Thương mại đang có liên hệ mật thiết với nhiều trường đại học, hơn 20 doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội, Nam Định và các tỉnh lân cận trong các hoạt động về hợp tác nghiên cứu khoa học, chuyển giao công nghệ, phối hợp đào tạo, thực tập, tuyển dụng,... Các mối liên hệ này là cơ sở nền tảng giúp khoa Thương mại có thể triển khai sâu rộng lĩnh vực đào tạo hiện có cũng như ngành đào tạo dự kiến mở mới (thạc sĩ Kinh doanh thương mại).

PHẦN II. SỰ CẦN THIẾT MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO

2.1. Sự cần thiết xây dựng đề án đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trình độ thạc sĩ

2.1.1. Sự phù hợp với chiến lược phát triển nguồn nhân lực và nhu cầu nguồn nhân lực của ngành, địa phương, vùng, quốc gia

Chương trình thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại là hình thức đào tạo cho các đối tượng đã tốt nghiệp đại học với mục tiêu giúp các học viên được bổ sung và nâng cao kiến thức vốn có. Qua đó, học viên sẽ tích lũy được nhiều kinh nghiệm phục vụ tốt công tác chuyên môn và rộng mở cơ hội thăng tiến trong nghề nghiệp. Đáp ứng yêu cầu đó, tại thành phố Hà Nội hiện có khoảng 10 trường Đại học đang đào tạo chương trình Thạc sĩ Kinh doanh thương mại; hàng năm cung cấp nguồn nhân lực Kinh doanh thương mại chất lượng cao cho xã hội. Các trường Đại học tại Hà Nội nói riêng và trong cả nước nói chung đang không ngừng nỗ lực nâng cao chất lượng đào tạo nhằm khẳng định vị thế và tăng khả năng cạnh tranh. Bên cạnh các trường Đại học Việt Nam có chương trình đào tạo Thạc sĩ Kinh doanh thương mại thì một số trường Đại học nước ngoài ở Việt Nam cũng có chương trình đào tạo Thạc sĩ Kinh doanh thương mại hoặc liên kết đào tạo Thạc sĩ Kinh doanh thương mại. Có thể thấy rằng, trong nhiều năm trở lại đây, đào tạo thạc sĩ chuyên ngành Kinh doanh thương mại tại Việt Nam phát triển mạnh mẽ, đòi hỏi Khoa Thương mại, Trường

Đại học Kinh tế - Kỹ thuật công nghiệp cũng phải chuyển mình để không nằm ngoài xu thế đó.

2.1.2. Sự phù hợp với sứ mạng và mục tiêu chiến lược phát triển của Nhà trường

Sứ mạng của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp được khẳng định trong Chiến lược phát triển giai đoạn 2020- 2025, tầm nhìn 2030 đó là “Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp là cơ sở giáo dục đại học định hướng ứng dụng hoạt động theo cơ chế tự chủ; thực hiện các chức năng giáo dục - đào tạo, nghiên cứu khoa học, phục vụ cộng đồng có chất lượng cao đáp ứng yêu cầu Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa đất nước”.

Trong giai đoạn này, để phù hợp với quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội vùng đồng bằng Sông Hồng và chiến lược phát triển công nghiệp Việt Nam đến năm 2025, tầm nhìn đến 2030, Nhà trường đã không ngừng nâng cao chất lượng giảng dạy ở các bậc Đại học và Cao đẳng; đồng thời mở thêm các ngành đào tạo Thạc sĩ điển hình như Nhà trường hiện đang tiến hành đào tạo Thạc sĩ chuyên ngành Công nghệ Thực phẩm, Thạc sĩ ngành Kỹ thuật Điện, Thạc sĩ ngành Cơ khí và Thạc sĩ ngành Kế toán. Việc mở thêm các ngành đào tạo Thạc sĩ giúp Nhà trường ngày càng nâng cao vị thế trên bản đồ các trường Đại học ở Việt Nam từ đó giúp Nhà trường không ngừng phát triển, nâng tầm thương hiệu.

2.1.3. Phân tích, thuyết minh về nhu cầu đào tạo, nhu cầu sử dụng nguồn nhân lực trình độ Thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại

Thực tế tuyển sinh những năm gần đây đã chứng minh, ngành Kinh doanh thương mại luôn là một trong những ngành hấp dẫn nhất đối với các thí sinh ngay cả khi hàng loạt các ngành học mới liên tục ra đời bởi sự cần thiết và nhu cầu ngày một tăng của thị trường lao động. Theo thống kê 3 năm gần đây của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Kinh doanh thương mại là ngành chiếm thứ hạng cao về số lượng hồ sơ đăng ký của thí sinh. Không nằm ngoài xu hướng đó, ngành Kinh doanh thương mại Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp luôn có số lượng thí sinh đăng ký đông trong các năm vừa qua. Theo đó, mặc dù được thành lập chưa lâu nhưng khoa Thương mại đã có hàng trăm cử nhân chuyên ngành Kinh doanh thương mại cung cấp cho thị trường lao động. Các cử nhân sau khi tốt nghiệp đã nhanh chóng có việc làm đúng chuyên môn đào tạo đáp ứng tốt nhiệm vụ và được các doanh nghiệp đánh giá cao. Tuy nhiên, trước bối cảnh phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế; cũng như trước những đòi hỏi ngày càng cao về chất lượng, lao động ngành Kinh doanh thương mại phải không ngừng học tập, nâng cao trình độ nhằm đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế. Bên cạnh đó, việc học Thạc sĩ Kinh doanh thương mại còn giúp người học có thêm cơ hội thăng tiến thuận lợi và thành công hơn trong công việc cũng như trong NCKH và là tiền đề, điều kiện để tiếp tục học lên trình độ tiến sĩ. Hầu hết SV và cựu SV Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp đều nhận thấy rằng việc học tập nâng cao trình độ là vô cùng cần thiết, quan trọng. Qua kết quả khảo sát cũng cho thấy, tỷ lệ sinh viên và cựu sinh viên được khảo sát nguyện vọng học Thạc sĩ Kinh doanh thương mại là tương đối cao. Mặt khác, đối với các cựu sinh viên ngành Kinh doanh thương mại tốt nghiệp, bản thân các em cũng có nhu cầu học tập nâng cao trình độ tại chính

trường Đại học đã theo học vì các em đã quen với chương trình đào tạo, giảng viên cũng như cơ sở vật chất của Nhà trường. Chính vì vậy, nguyện vọng học tập, nâng cao trình độ của bản thân các SV và lao động ngành Kinh doanh thương mại ngày càng phát triển mạnh mẽ.

2.1.3.1. Kết quả khảo sát về nhu cầu nhân lực của Chuyên gia/Doanh nghiệp/Tổ chức XHNN

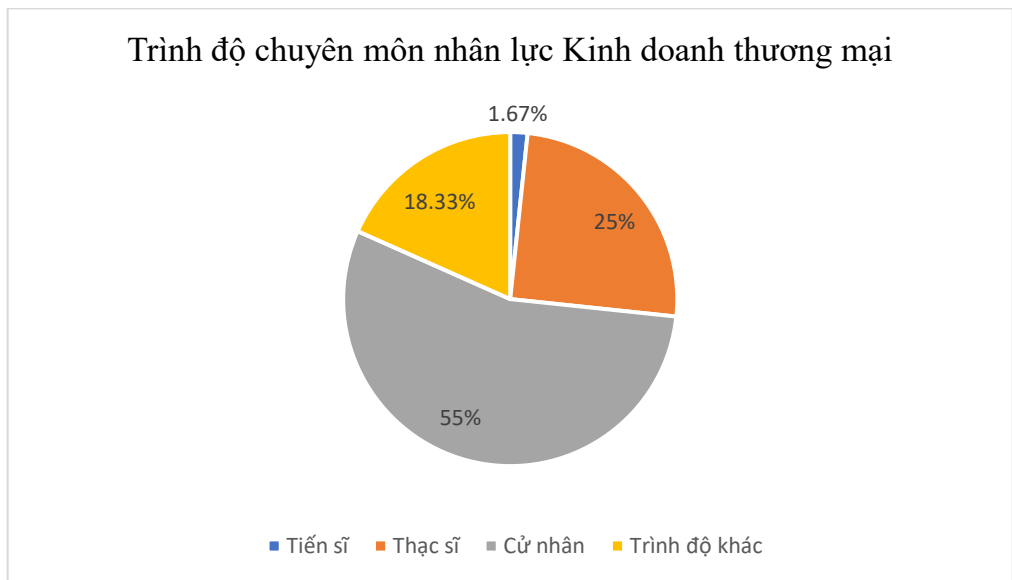
❖ Kết quả khảo sát trong các doanh nghiệp

Mục tiêu khảo sát: Doanh nghiệp hàng năm có nhu cầu tuyển dụng một nguồn nhân lực tương đối lớn trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại, chính vì vậy đây được coi là đối tượng chính mà các cơ sở đào tạo hướng tới khi xây dựng chương trình đào tạo Kinh doanh thương mại. Để phục vụ cho việc mở ngành đào tạo Kinh doanh thương mại trình độ Thạc sĩ, Khoa Thương mại đã tiến hành thu thập, khảo sát về nhu cầu tuyển dụng nguồn nhân lực ngành Kinh doanh thương mại có trình độ cao tại các DN, đánh giá chất lượng đối với nguồn nhân lực ngành Kinh doanh thương mại tại DN và Khảo sát về kế hoạch mở ngành đào tạo Kinh doanh thương mại trình độ Thạc sĩ tại Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

Số lượng phiếu khảo sát phát ra 66 phiếu, thu về 60 phiếu hợp lệ đạt tỷ lệ 90% với kết quả như sau: Có 57 ý kiến tại các DN (chiếm tỷ lệ 95%) đồng ý với quan điểm cần bổ sung thêm nhân lực trình độ cao cho ngành Kinh doanh thương mại. Có 55 ý kiến (chiếm tỷ lệ 91,67%) đồng ý với kế hoạch mở ngành Thạc sĩ Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp và có 43 ý kiến (chiếm tỷ lệ 71,67%) đồng ý với quan điểm doanh nghiệp đang có nhu cầu tuyển dụng Thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại.

Ý kiến đánh giá về thực trạng nguồn nhân lực trình độ Thạc sĩ Kinh doanh thương mại tại các doanh nghiệp được khảo sát cho thấy: Hầu hết các đơn vị được khảo sát đều cảm thấy khó khăn trong việc tuyển dụng lao động có tay nghề, quản lý cấp trung và chuyên gia trong đó mức độ đánh giá khó khăn trong việc tuyển dụng chuyên gia ở mức cao nhất. Chất lượng nguồn nhân lực Kinh doanh thương mại hiện tại cũng được đánh giá chưa cao, trình độ chuyên môn của nhân lực Kinh doanh thương mại tại các doanh nghiệp vẫn còn hạn chế.

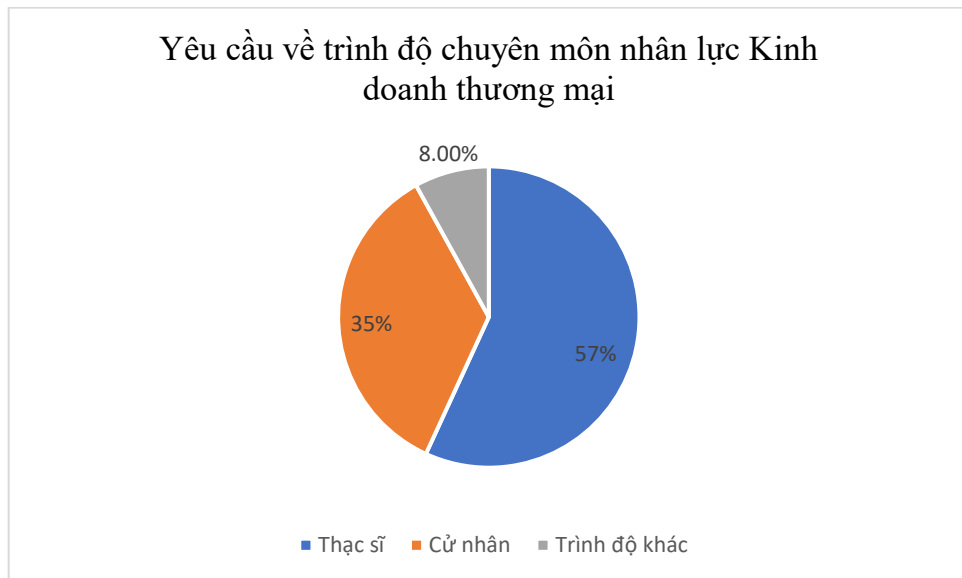
Bên cạnh đó, kết quả khảo sát còn cho thấy trình độ nhân lực Kinh doanh thương mại tại các DN hiện nay chủ yếu ở trình độ Đại học chiếm 55% (33 ý kiến); trình độ Thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại chỉ chiếm 25% trong tổng số nhân lực Kinh doanh thương mại hiện tại.



Hình 2.1: Kết quả khảo sát về trình độ chuyên môn nhân lực KDTM hiện tại

(Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát)

Trả lời cho câu hỏi yêu cầu về trình độ chuyên môn nhân lực Kinh doanh thương mại tương lai, có 57% ý kiến đồng ý (34 ý kiến) cho rằng yêu cầu về trình độ chuyên môn nhân lực Kinh doanh thương mại tương lai là Thạc sĩ Kinh doanh thương mại. Như vậy, có thể nói nhu cầu về nguồn nhân lực có trình độ cao của ngành Kinh doanh thương mại ở mức cao, đặt ra yêu cầu các cơ sở đào tạo phải xây dựng chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại để đáp ứng được nhu cầu về nhân lực cho xã hội.



Hình 2.2: Kết quả khảo sát yêu cầu về trình độ chuyên môn nhân lực KDTM tương lai

(Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát)

❖ **Kết quả khảo sát đối với các tổ chức xã hội**

Mục tiêu khảo sát: Các tổ chức xã hội là những đơn vị có nhu cầu sử dụng nhân lực ngành Kinh doanh thương mại có trình độ cao. Do đó, Khoa Thương mại, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp đã tiến hành khảo sát, điều tra tại 5 tổ chức xã hội với mục đích điều tra về chất lượng nguồn nhân lực Kinh doanh thương mại cũng như nhu cầu tuyển

dụng lao động nguồn nhân lực ngành Kinh doanh thương mại có trình độ Thạc sĩ trong tương lai của các tổ chức xã hội.

Số phiếu khảo sát phát ra 5 phiếu, thu về 5 phiếu hợp lệ, với kết quả như sau: 100% các đại diện tổ chức xã hội đồng ý với quan điểm cần bổ sung thêm nhân lực có trình độ cao cho ngành Kinh doanh thương mại; 100% Phiếu khảo sát đồng ý kế hoạch mở ngành đào tạo Thạc sĩ Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp và có 60% phiếu khảo sát đồng ý với quan điểm có nhu cầu tuyển dụng Thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại trong tương lai.

❖ Kết quả khảo sát đối với các chuyên gia

Mục tiêu khảo sát: Việc khảo sát các chuyên gia trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại nhằm đánh giá chất lượng nguồn nhân lực ngành Kinh doanh thương mại và Khảo sát về kế hoạch mở ngành đào tạo Kinh doanh thương mại trình độ Thạc sĩ tại Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

Số phiếu khảo sát phát ra: 20 phiếu khảo sát, thu về 20 phiếu khảo sát hợp lệ, đạt 100%. Kết quả khảo sát cho thấy 100% phiếu khảo sát đồng ý với quan điểm cần bổ sung thêm nhân lực chất lượng tốt cho ngành Kinh doanh thương mại; 100% phiếu khảo sát đồng ý kế hoạch mở ngành đào tạo Thạc sĩ Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

2.1.3.2. Kết quả khảo sát nhu cầu của Giảng viên/ Cựu người học/ Sinh viên năm cuối

❖ Kết quả khảo sát đối với giảng viên

Mục tiêu khảo sát: Việc khảo sát các GV của khoa Thương mại nhằm đánh giá chất lượng đào tạo nhân lực Kinh doanh thương mại và khả năng đáp ứng yêu cầu mở ngành đào tạo Thạc sĩ Kinh doanh thương mại của Khoa trong thời gian tới.

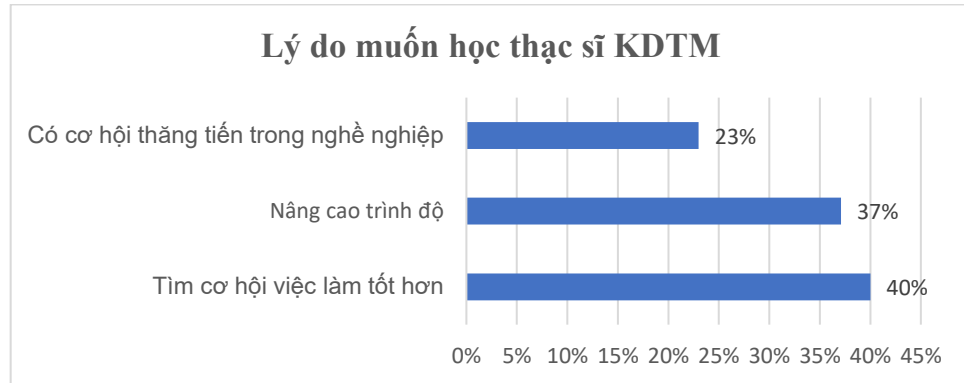
Số phiếu khảo sát phát ra: 32 phiếu, thu về 32 phiếu hợp lệ. Kết quả khảo sát cho thấy có 32 phiếu khảo sát (chiếm 100%) đồng ý với quan điểm cần bổ sung thêm nhân lực có trình độ cao cho ngành Kinh doanh thương mại; 100% Phiếu khảo sát đồng ý kế hoạch mở ngành Thạc sĩ Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

❖ Kết quả khảo sát đối với sinh viên năm cuối

Mục tiêu khảo sát: SV năm cuối được coi là những đối tượng có thể có nhu cầu, mong muốn học tập nâng cao trình độ. Do đó, việc khảo sát lấy ý kiến của SV năm cuối của Nhà trường được coi là việc làm rất quan trọng của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp trong việc xây dựng kế hoạch mở ngành đào tạo Thạc sĩ Kinh doanh thương mại. Mục đích của việc khảo sát đối với SV năm cuối của Khoa Thương mại Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp nhằm đánh giá nhu cầu tiếp tục học tập nâng cao trình độ và nguyện vọng học chương trình đào tạo Thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại sau khi tốt nghiệp của các SV năm cuối.

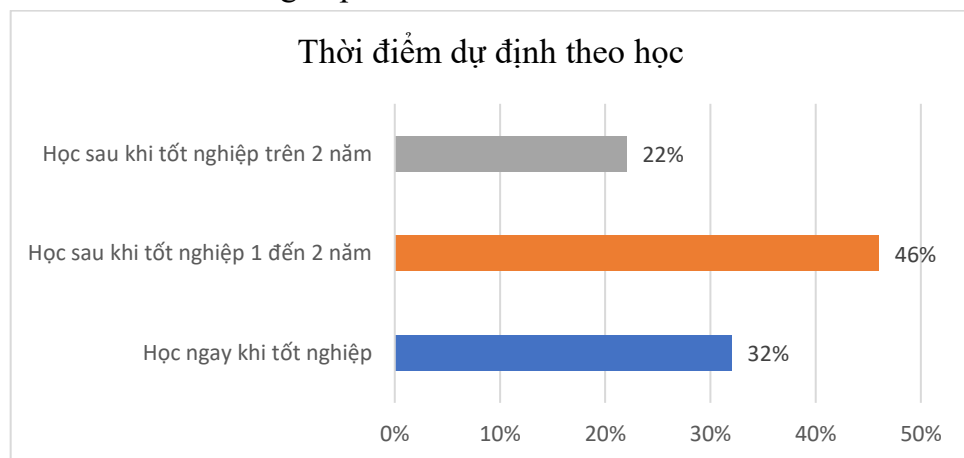
Số phiếu khảo sát phát ra: 250 phiếu, thu về 240 phiếu hợp lệ đạt 96%; với kết quả

như sau: Có 159 phiếu khảo sát (chiếm tỷ lệ 66,25%) đồng ý với quan điểm có nhu cầu học Thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại, trong đó nhu cầu học thạc sĩ Kinh doanh thương mại với lý do để có cơ hội việc làm tốt hơn là 96 phiếu (chiếm 40%); lý do học thạc sĩ để nâng cao trình độ là 89 phiếu (chiếm 37%) và lý do để có cơ hội thăng tiến trong nghề nghiệp là 55 phiếu (chiếm 23%).



Hình 2.3: Kết quả khảo sát về lý do muốn học Thạc sĩ KDTM của sinh viên năm cuối
(Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát)

Trong số SV có nhu cầu theo học thạc sĩ Kinh doanh thương mại, số lựa chọn học ngay khi tốt nghiệp là 77 phiếu khảo sát (chiếm 32%); 110 phiếu khảo sát (chiếm 46%) lựa chọn phương án học sau khi tốt nghiệp 1 đến 2 năm; 53 phiếu khảo sát (chiếm 22%) lựa chọn phương án học sau khi tốt nghiệp trên 2 năm.



Hình 2.4: Kết quả khảo sát về thời điểm dự định theo học Thạc sĩ của sinh viên năm cuối
(Nguồn: Tổng hợp kết quả khảo sát)

Về địa điểm học tập, có 156 phiếu khảo sát (chiếm 65%) lựa chọn học tập tại Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật công nghiệp; 48 phiếu khảo sát (chiếm 20% lựa chọn học tập tại cơ sở khác và 36 phiếu khảo sát (chiếm 15%) lựa chọn học tập gần nơi làm việc.

Qua kết quả khảo sát trên có thể thấy rằng, SV năm cuối tại Khoa Thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp có nhu cầu cao về học Thạc sĩ Kinh doanh thương mại ngay tại trường sau khi tốt nghiệp từ đó đặt ra yêu cầu việc mở ngành đào tạo Thạc sĩ Kinh doanh thương mại của Nhà trường là hết sức cần thiết.

❖ *Kết quả khảo sát đối với cựu người học*

Mục tiêu khảo sát: Việc khảo sát đối với cựu SV Khoa Thương mại của nhà trường nhằm đánh giá về khả năng tìm kiếm việc làm cũng như nhu cầu học thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại tại Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp. Số phiếu phát ra: 80 phiếu khảo sát, thu về 70 phiếu khảo sát hợp lệ (đạt 87,5%). Kết quả khảo sát thu được như sau: Có 46 phiếu khảo sát (chiếm 65,7%) đồng ý với quan điểm có nhu cầu học thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại. Trả lời cho lý do muốn học Thạc sĩ Kinh doanh thương mại kết quả cho thấy lý do nâng cao trình độ có 32 phiếu (chiếm tỷ lệ 45,7%), lý do để tìm cơ hội việc làm tốt hơn có 21 phiếu (chiếm tỷ lệ 30%), lý do để có cơ hội thăng tiến trong nghề nghiệp có 17 phiếu (chiếm tỷ lệ 24,3%). Về thời điểm dự định theo học: Có 12 phiếu (chiếm tỷ lệ 17,1%) cho rằng sẽ học ngay sau khi tốt nghiệp, Có 40 phiếu (chiếm tỷ lệ 57,1%) cho rằng sẽ học sau khi tốt nghiệp 1 - 2 năm, 18 phiếu (chiếm tỷ lệ 25,8%) cho rằng sẽ học sau khi tốt nghiệp trên 2 năm. Với địa điểm học tập có 57 phiếu (chiếm tỷ lệ 81,4%) cho biết sẽ học tập tại trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp nếu Nhà trường mở ngành; có 8 phiếu (chiếm tỷ lệ 11,4%) sẽ học tập tại cơ sở đào tạo khác và 7,2% phiếu lựa chọn học tập gần nơi làm việc.

PHẦN III. ĐIỀU KIỆN VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Nhà trường ban đã ban hành các văn bản sau:

- Trích Nghị quyết số/NQ-HĐT ngày .../.../... của Hội đồng trường Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp về việc mở mới các ngành đào tạo trình độ đại học;

- Quyết định số .../QĐ-ĐHKTKTCN ngày .../.../... của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp về việc thành lập Ban xây dựng đề án mở ngành đào tạo trình độ đại học;

- Quyết định số .../QĐ-ĐHKTKTCN ngày .../.../... của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp về việc thành lập Hội đồng xây dựng chương trình đào tạo trình độ đại học ngành:

- Quyết định số .../QĐ-ĐHKTKTCN ngày .../.../2022 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp về việc thành lập Hội đồng thẩm định chương trình đào tạo;

- Quyết định số .../QĐ-ĐHKTKTCN ngày .../.../2022 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp về việc ban hành Chương trình đào tạo trình độ đại học ngành

Trên cơ sở đó, Khoa Thương mại đã triển khai nhiệm vụ cụ thể cho các giảng viên để xây dựng và hoàn thiện chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trình độ Thạc sĩ.

Chương trình đào tạo được xây dựng trên cơ sở đối sánh với các chương trình đào tạo trong và ngoài nước (Phụ lục III). Được xây dựng trên các giáo trình về Kinh doanh thương

mại từ các trường đại học hàng đầu quốc tế và được thay đổi, bổ sung, cập nhật thường xuyên để phù hợp với thực tiễn ở Việt Nam nhưng vẫn giới thiệu được những kiến thức tiên tiến trên thế giới.

100% giảng viên giảng dạy chuyên ngành đã học tập hoặc được đào tạo trong các lĩnh vực về Kinh doanh thương mại. Đội ngũ giảng viên cơ hữu giàu kinh nghiệm giảng dạy và thực tế. Áp dụng phương pháp dạy học tiên tiến lấy người học là trung tâm.

Bên cạnh những kiến thức giáo dục đại cương, các chuyên ngành về Kinh doanh thương mại, học viên ngành Kinh doanh thương mại trình độ Thạc sĩ sẽ được đào tạo chuyên sâu để có những kiến thức chuyên ngành và những kỹ năng cần thiết trong lĩnh vực như sau:

- Bán hàng: Quản trị bán lẻ, Quản lý quan hệ khách hàng, Hành vi người tiêu dùng, Quản trị xuất nhập khẩu hàng hóa;

- Marketing và hoạt động kinh doanh hội nhập: Marketing quốc tế, Marketing thương mại, Đầu tư quốc tế, Truyền thông trong kinh doanh quốc tế, Thương mại quốc tế và hội nhập, Đàm phán thương mại quốc tế, Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp;

- Thương mại điện tử: Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp, Kinh doanh điện tử;

- Thương hiệu: Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức, Quản trị thương hiệu;

- Logistics và quản lý chuỗi cung ứng.

Chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trình độ Thạc sĩ được thiết kế như sau:

Tên chương trình:	Thạc sĩ Kinh doanh thương mại
Trình độ đào tạo :	Thạc sĩ
Ngành đào tạo:	Kinh doanh thương mại
Mã ngành:	8340121
Hình thức đào tạo:	Chính quy

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung

Đào tạo thạc sĩ Kinh doanh thương mại theo định hướng ứng dụng; Có kiến thức thực tế, kiến thức lý thuyết sâu, rộng, tiên tiến về lĩnh vực kinh doanh thương mại; Có kỹ năng nghiên cứu khoa học, kỹ năng truyền bá, phổ biến tri thức trong các lĩnh vực chuyên môn kinh doanh thương mại và liên ngành có liên quan, có khả năng tự định hướng, thích nghi với môi trường kinh doanh thay đổi; Có khả năng hướng dẫn người khác thực hiện nhiệm vụ và khả năng quản lý, đánh giá, cải tiến để nâng cao hiệu quả hoạt động nghề nghiệp trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại. Người học có thể tiếp tục học tập nghiên cứu theo chuyên ngành Kinh doanh thương mại ở các bậc học cao hơn.

1.2. Mục tiêu cụ thể:

PO1: Áp dụng được kiến thức liên ngành để giải quyết các vấn đề thuộc về lĩnh vực kinh doanh thương mại trong các doanh nghiệp, tổ chức.

PO2: Thể hiện được kỹ năng, phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, đổi mới sáng tạo, định hướng phát triển nghề nghiệp, hướng dẫn người khác đưa ra những sáng kiến, cải tiến trong kinh doanh nhằm thực hiện mục tiêu của các doanh nghiệp, tổ chức.

PO3: Thể hiện được kỹ năng làm việc nhóm, giao tiếp hiệu quả, khả năng tự học, nghiên cứu khoa học độc lập trong lĩnh vực chuyên môn sâu về kinh doanh thương mại và các hoạt động nghề nghiệp khác

PO4: Có năng lực thiết kế tổ chức vận hành, quản lý, đánh giá và cải tiến các hoạt động chuyên môn nghề nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.

2. Chuẩn đầu ra

2.1. Chuẩn đầu ra CTĐT (PLO) và Chỉ số thực hiện (PIs)

STT	Kí hiệu	Chuẩn đầu ra CTĐT (PLO) và Chỉ số thực hiện (PIs)
1	PLO1	Vận dụng kiến thức liên ngành có liên quan đến kinh doanh thương mại trong hoạt động của tổ chức, doanh nghiệp
		PI1.1. Vận dụng kiến thức cơ bản về khoa học xã hội, chính trị và pháp luật trong lĩnh vực kinh doanh
		PI1.2. Vận dụng kiến thức cơ bản về khoa học tự nhiên, toán ứng dụng và định lượng trong lĩnh vực kinh doanh phù hợp với bối cảnh của tổ chức, doanh nghiệp
2	PLO2	Vận dụng kiến thức về quản trị và quản lý kinh tế trong hoạt động của tổ chức, doanh nghiệp
		PI2.1. Áp dụng kiến thức về quản trị và quản lý trong lĩnh vực kinh doanh
		PI2.2. Áp dụng kiến thức cơ sở ngành Kinh doanh thương mại để tạo nền tảng cho việc học tập và nghiên cứu chuyên sâu trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại
3	PLO3	Áp dụng các lý thuyết, nguyên lý hoạt động và phối hợp giữa các chức năng cơ bản của tổ chức trong hoạt động thương mại thông qua các hoạt động hoạch định chiến lược, bán hàng, Marketing, tổ chức và kiểm soát ở cấp độ doanh nghiệp
		PI3.1. Áp dụng các lý thuyết, nguyên lý hoạt động và phối hợp giữa các chức năng cơ bản của tổ chức trong hoạt động thương mại thông qua các hoạt động hoạch định chiến lược, bán hàng, Marketing, tổ chức và kiểm soát ở cấp độ doanh nghiệp

		PI3.2. Thực hiện chính xác các quy trình thông qua các hoạt động hoạch định chiến lược, bán hàng, Marketing, tổ chức và kiểm soát ở cấp độ doanh nghiệp
		PI3.3. Đánh giá các quy trình thông qua các hoạt động hoạch định chiến lược, bán hàng, Marketing, tổ chức và kiểm soát ở cấp độ doanh nghiệp
4	PLO4	Tổng hợp tình hình kinh doanh, đánh giá và cải thiện các hoạt động kinh doanh một cách có hiệu quả
		PI4.1. Lập được các báo cáo kinh doanh, báo cáo tài chính, báo cáo quản trị trong doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức
		PI4.2. Phân tích, đánh giá số liệu kinh doanh, báo cáo tài chính để đưa ra các thông tin phục vụ cho việc ra quyết định quản lý
		PI4.3 Đề xuất cải tiến các hoạt động về hoạt động kinh doanh tại các doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức.
5	PLO5	Có khả năng sử dụng ngoại ngữ Tiếng Anh vào các hoạt động liên quan đến công tác kinh doanh (đạt bậc 4/6 Khung năng lực NN Việt Nam)
		PI5.1. Đọc, hiểu các tài liệu liên quan đến công tác kinh doanh bằng tiếng Anh
		PI5.2. Nghe, nói tiếng Anh giao tiếp cơ bản phục vụ cho công việc và nghiên cứu khoa học
6	PLO6	Có khả năng làm việc nhóm, phát hiện vấn đề, và giải quyết vấn đề trong lĩnh vực kinh doanh
		PI6.1. Hình thành nhóm để giải quyết các vấn đề trong lĩnh vực kinh doanh
		PI6.2. Thực hiện hoạt động nhóm để giải quyết các vấn đề trong lĩnh vực kinh doanh
7	PLO7	Có kỹ năng giao tiếp, viết báo cáo, thuyết trình chuyên môn trong công việc
		PI7.1. Tham gia ý kiến, thảo luận trong các hoạt động chuyên môn
		PI7.2. Viết được các báo cáo liên quan đến nghiệp vụ chuyên môn có tính logic, hợp lý
		PI7.3. Xây dựng và thực hiện được các bài thuyết trình hiệu quả, ngôn ngữ rõ ràng, tác phong đĩnh đạc
8	PLO8	Có khả năng định hướng nghề nghiệp và khởi nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh
		PI8.1. Xác định được nghề nghiệp trong tương lai
		PI8.2. Xây dựng được các ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực kinh doanh

9	PLO9	Tự chủ trong công việc, đưa ra ý kiến chuyên môn và bảo vệ được quan điểm cá nhân, chịu trách nhiệm với những vấn đề được đưa ra cũng như tuân thủ các chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp
		PI9.1. Thể hiện được khả năng tự nghiên cứu, học tập, linh hoạt trong công việc, thích ứng với sự thay đổi của thị trường trong lĩnh vực kinh doanh và các quy định khác.
		PI9.2. Đưa ra được các ý kiến phản biện, các quan điểm cá nhân và bảo vệ được các quan điểm trong công tác chuyên môn
		PI9.3. Thể hiện được trách nhiệm đạo đức nghề nghiệp kinh doanh
10	PLO10	Tự định hướng, hướng dẫn người khác, nghiên cứu, đưa ra những sáng kiến quan trọng cũng như tuân thủ đạo đức nghề nghiệp về kinh doanh thương mại và các lĩnh vực có liên quan
		PI10.1. Thể hiện được khả năng tự nghiên cứu, học tập, linh hoạt trong công việc, thích ứng với sự thay đổi của hoạt động kinh doanh cũng như có khả năng tự nghiên cứu
		PI10.2. Đưa ra được các ý kiến phản biện, các quan điểm cá nhân và bảo vệ được các quan điểm trong công tác chuyên môn
		PI10.3. Thể hiện được trách nhiệm đạo đức nghề nghiệp kinh doanh thương mại

2.2. Vị trí làm việc của người học sau khi tốt nghiệp

- Làm tại các doanh nghiệp: Quản trị viên thương mại, vị trí trong bộ phận kinh doanh, quản lý kinh doanh, quản lý khách hàng, điều hành kinh doanh, kinh doanh xuất nhập khẩu, phát triển thị trường, bộ phận kho vận;

- Làm tại các công ty đa quốc gia, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài: Quản lý và giám sát bán hàng, bộ phận nghiên cứu và phát triển;

- Làm tại các cơ quan đại diện thương mại Việt Nam ở nước ngoài và các tổ chức thương mại quốc tế: Bộ phận phát triển thương mại quốc tế, tham tán thương mại, tùy viên thương mại;

- Làm tại các cơ quan quản lý Nhà nước ở Trung ương và địa phương: Làm ở các vị trí như hoạch định chính sách thương mại, quản lý khối các doanh nghiệp thương mại;

- Làm tại các viện nghiên cứu các trường đại học, cao đẳng: Giảng dạy và nghiên cứu các lĩnh vực thương mại;

- Chuyên viên kinh doanh tại các công ty đa quốc gia; Chuyên viên tại các công ty kinh doanh ngoại tệ; Chuyên viên phụ trách các nhãn hàng quốc tế.

2.3. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi ra trường

- Tiếp tục học tập ở bậc cao hơn (Tiến sĩ) và có điều kiện nghiên cứu sang các ngành đào tạo khác;

- Tự nghiên cứu, học tập, bổ sung các tri thức và kỹ năng còn thiếu nhằm đáp ứng với yêu cầu của vị trí công tác và quy hoạch phát triển nhân sự ở đơn vị công tác.

3. Ma trận tương thích giữa chuẩn đầu ra và mục tiêu của chương trình đào tạo

Mục tiêu của CTĐT	Chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo									
	PLO 1	PLO 2	PLO 3	PLO 4	PLO 5	PLO 6	PLO 7	PLO 8	PLO 9	PLO 10
PO1	x	x								
PO2			x	x						
PO3					x	x	x			
PO4								x	x	x

4. Khối lượng kiến thức toàn khoá: 60 tín chỉ

Trong đó:

- Phần kiến thức chung: 06 tín chỉ
- Phần kiến thức cơ sở và chung của ngành, chuyên ngành: 45 tín chỉ
- + Lý thuyết 39 tín chỉ
- + Thực hành, thực tập, chuyên đề, tiểu luận: 06 tín chỉ
- Tốt nghiệp (Đồ án, dự án, đề án): 09 tín chỉ

5. Đối tượng tuyển sinh:

- Đã tốt nghiệp hoặc đã đủ điều kiện công nhận tốt nghiệp đại học (hoặc trình độ tương đương trở lên) ngành phù hợp với ngành đăng ký dự tuyển. Các trường hợp đặc biệt sẽ do Hội đồng tuyển sinh và hội đồng khoa học nhà trường quyết định;

- Có năng lực ngoại ngữ từ Bậc 3 trở lên theo Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam;

- Đáp ứng các yêu cầu khác của chuẩn chương trình đào tạo do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành và theo quy định của chương trình đào tạo.

6. Quy trình đào tạo, điều kiện tốt nghiệp

- Đào tạo theo học chế tín chỉ.

- Điều kiện tốt nghiệp: Học viên tham gia học tập trong thời gian đào tạo 2 năm và phải hoàn thành khối lượng học tập 60 tín chỉ theo chương trình quy định.

7. Cách thức đánh giá

Theo thang điểm 10, theo thang điểm 4 và thang điểm chữ được quy định cụ thể trong Quy chế tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

8. Nội dung chương trình

Mã học phần	Học phần	Nội dung cần đạt được của từng học phần (tóm tắt)	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)	Ghi chú
8.1. Phần kiến thức chung: 6TC						
	Triết học	Bồi dưỡng tư duy triết học, rèn luyện thế giới quan và phương pháp luận triết học cho học viên cao học trong việc nhận thức và nghiên cứu các đối tượng thuộc lĩnh vực khoa học tự nhiên và công nghệ. Đồng thời, củng cố nhận thức cơ sở lý luận triết học của đường lối cách mạng Việt nam, đặc biệt chiến lược phát triển khoa học - công nghệ Việt Nam.	LLCT&PL	4	(48, 24, 120)	x
	Phương pháp nghiên cứu khoa học	Học phần cung cấp cho học viên các nội dung cơ bản của quy trình thực hiện một đề tài nghiên cứu khoa học: xác định tên đề tài, đề cương nghiên cứu; phương pháp chọn mẫu, xây dựng bảng hỏi, thu thập dữ liệu và xử lý dữ liệu trong nghiên cứu; công bố kết quả nghiên cứu.	KHUD	2	(24,12,60)	
8.2. Phần kiến thức cơ sở và chung của ngành: 20TC						
8.2.1. Các học phần bắt buộc						
	Quản trị chiến lược trong doanh nghiệp	Hoạch định chiến lược; tổ chức triển khai thực hiện chiến lược và các kế hoạch hỗ trợ thực hiện chiến lược (kế hoạch máy móc thiết bị, kế hoạch khoa học- công nghệ, kế hoạch lao động, kế hoạch vật tư, kế hoạch chi phí giá thành, kế hoạch vốn); đánh giá, kiểm soát và điều chỉnh chiến lược của doanh nghiệp trong những điều kiện môi trường, thị trường và nguồn lực xác định của doanh nghiệp.	TM	3	(36,18,90)	

Mã học phần	Học phần	Nội dung cần đạt được của từng học phần (tóm tắt)	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)	Ghi chú
	Kinh tế học	Phân tích tác động của các chính sách của chính phủ đến giá cả, sản lượng cân bằng của thị trường, phúc lợi của các thành phần có liên quan và tổng thể xã hội. Tiếp tục nghiên cứu hành vi của doanh nghiệp cạnh tranh không hoàn hảo ở mức cao hơn, nghiên cứu cân bằng tổng thể và điều kiện hiệu quả trong các thị trường cạnh tranh, phân tích những nhược điểm của kinh tế thị trường và vai trò của chính phủ. Học viên cũng có thể vận dụng các mô hình kinh tế vĩ mô để hiểu được sự vận hành của nền kinh tế, hiểu được các tác động của các chính sách. Mặt khác với sự hiểu biết về công cụ của chính sách kinh tế, học viên cũng có thể hiểu được cách sử dụng các chính sách để đạt được các tác động mong muốn về kinh tế vĩ mô cũng như dự đoán các chính sách kinh tế có thể được áp dụng.	TM	2	(24,12,60)	
	Phân tích dữ liệu trong kinh doanh	Thống kê và phân tích định lượng, bao gồm cách thức thu thập và xử lý thông tin về các hiện tượng kinh tế - xã hội, sử dụng kỹ thuật phân tích định lượng để phân tích dữ liệu, đánh giá, nhận xét những báo cáo dựa trên các phân tích thực nghiệm. Qua đó, học viên nắm vững các công cụ phân tích nghiên cứu, kỹ năng ứng dụng phần mềm chuyên dụng kết hợp với kiến thức chuyên ngành để có thể tự mình thực hiện phân tích các kết quả điều tra trong nghiên cứu kinh tế và kinh doanh, làm cơ sở cho việc quyết định quản lý.	TM	3	(36,18,90)	
	Pháp luật kinh doanh	Quy định của pháp luật trong việc thành lập, hoạt động và chấm dứt hoạt động của loại hình kinh doanh ở Việt Nam hiện nay; cũng như về nguyên nhân, trình tự thủ tục giải quyết về giải thể, phá sản của các đối	TM	3	(36,18,90)	

Mã học phần	Học phần	Nội dung cần đạt được của từng học phần (tóm tắt)	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)	Ghi chú
		tượng theo quy định của pháp luật ; Cung cấp các kỹ năng quan trọng và cần thiết về áp dụng pháp luật khi ký kết và thực hiện các hoạt động thương mại qua hình thức hợp đồng; các chế tài áp dụng trong hoạt động thương mại; vận dụng và lựa chọn các hình thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh.				
8.2.2. Kiến thức tự chọn: chọn 3 trong 6 học phần						
	Quản trị bán lẻ	Đề cập đến những kiến thức cơ bản về quản trị bán lẻ, lợi ích và vai trò của lĩnh vực bán lẻ đối với nền kinh tế. Môn học này cung cấp những kiến thức về các loại hình và phương thức bán lẻ phổ biến; các khía cạnh chiến lược và các cách thức quản trị hàng hóa và quản trị cửa hàng trong bán lẻ. Môn học này lấy người học làm trung tâm với các hoạt động thực hành trên lớp và các bài tập nhóm liên quan đến kiến thức của học phần.	TM	3	(36,18,90)	
	Quản lý quan hệ khách hàng	Nghiên cứu tổng thể về quản trị quan hệ khách hàng (CRM) gồm chiến lược, những đo lường marketing, tổ chức, sử dụng cơ sở dữ liệu khách hàng... Qua việc phối hợp lý thuyết và thực hành, môn học giúp học viên trả lời được các câu hỏi như: Thế nào là CRM? CRM giúp ta đạt được gì và đạt được như thế nào? Cách thức thực hiện chiến lược CRM trong tổ chức?	TM	3	(36,18,90)	
	Kế toán quản trị	Các phương pháp kế toán quản trị làm cơ sở cho các nhà quản trị ra quyết định và kiểm soát chi phí. Cung cấp những kiến thức về kế toán quản trị trong tổ chức hệ thống thông tin, phân tích thông tin để tư vấn cho nhà quản trị ra quyết định. Sau khi học xong học phần này, học viên hiểu được những nguyên lý và	KTKT	3	(36,18,90)	

Mã học phần	Học phần	Nội dung cần đạt được của từng học phần (tóm tắt)	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)	Ghi chú
		những công cụ cơ bản của kiểm soát quản lý, qua đó góp phần tăng thêm sự hiểu biết chung về quản lý, đưa ra cách tiếp cận quản lý trên cơ sở kế toán quản trị. Học viên không chỉ có khả năng giải quyết các vấn đề về mặt kỹ thuật của kế toán quản trị, mà còn có khả năng đưa ra các quyết định phục vụ cho việc hoạch định, tổ chức điều hành, kiểm soát và ra quyết định của nhà quản lý.				
	Quản trị tài chính	Kiến thức liên quan các vấn đề về cơ cấu nguồn vốn và chi phí sử dụng vốn, các phương pháp định giá doanh nghiệp, các phương án thuê hay mua tài sản, hoạch định ngân sách vốn đầu tư.	TM	3	(36,18,90)	
	Marketing quốc tế	Kiến thức về hoạt động marketing ứng dụng trong môi trường kinh doanh quốc tế, cung cấp cho sinh viên các công cụ cần thiết để xây dựng một chương trình marketing quốc tế hiệu quả bao gồm: (i) phân tích, đánh giá và lựa chọn thị trường; (ii) xác định phương thức thích hợp và xác lập các chính sách marketing trên thị trường quốc tế, (iii) Tổ chức triển khai các hoạt động marketing quốc tế.	TM	3	(36,18,90)	
	Marketing thương mại	Kiến thức, phương pháp, kinh nghiệm và nghệ thuật trong lĩnh vực quản trị và công nghệ kinh doanh ở các loại hình doanh nghiệp thương mại. Do đó, môn học Marketing thương mại là một trong các môn học có vai trò to lớn trong quản lý kinh tế, đặc biệt là quản lý kinh tế vi mô. Marketing thương mại được coi là môn học cơ bản của quản lý kinh tế vi mô và là môn học hạt nhân của khoa học kinh doanh thương mại.	TM	3	(36,18,90)	
8.3. Kiến thức chuyên ngành: 25TC						

Mã học phần	Học phần	Nội dung cần đạt được của từng học phần (tóm tắt)	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)	Ghi chú
	8.3.1. Các học phần bắt buộc					
	Chuyên đề nghiên cứu môi trường kinh doanh	Phát triển kỹ năng chuyên môn bắt buộc thuộc khối kiến thức chuyên ngành trong chương trình đào tạo trình độ thạc sĩ ngành Kinh doanh thương mại. Học phần giúp học viên vận dụng các kiến thức đã học để thu thập thông tin về môi trường, phân tích, đánh giá sự ảnh hưởng của các yếu tố môi trường bên ngoài, bên trong doanh nghiệp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp qua đó xây dựng chiến lược kinh doanh để triển khai một ý tưởng kinh doanh cụ thể phù hợp với điều kiện môi trường đã phân tích.	TM	3	(36,18,90)	
	Hành vi người tiêu dùng	Kiến thức nghiên cứu chuyên sâu về hành vi khách hàng, những yếu tố ảnh hưởng đến việc ra quyết định của khách hàng tiêu dùng cá nhân và khách hàng tổ chức. Học phần cung cấp những kiến thức về các mô hình hành vi khách hàng và tổ chức, trình bày những phương pháp nghiên cứu hành vi khách hàng.	TM	2	(24,12,60)	
	Quản trị dịch vụ	Kiến thức cơ bản về đặc điểm của dịch vụ và thương mại dịch vụ, nội dung quản trị các nguồn lực dịch vụ, đặc điểm và nội dung quản trị cung và cầu dịch vụ, quy trình thực hiện quản trị quan hệ khách hàng trong dịch vụ, nội dung chiến lược phát triển chất lượng dịch vụ.	TM	2	(24,12,60)	
	Thương mại quốc tế và hội nhập	Nền tảng về hội nhập kinh tế quốc tế như bản chất, nội dung, hình thức, các giai đoạn phát triển của hội nhập kinh tế quốc tế. Đồng thời, người học có nhận thức sâu hơn, thực tế hơn về hội nhập kinh tế quốc tế thông qua thực tế của hoạt động hội nhập ở mức độ toàn cầu trong	TM	3	(36,18,90)	

Mã học phần	Học phần	Nội dung cần đạt được của từng học phần (tóm tắt)	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)	Ghi chú
		khuôn khổ WTO và ở mức độ khu vực cũng như hoạt động hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam, từ đó người học có thể đánh giá tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đến Việt Nam nói chung, các ngành và địa phương nói riêng.				
	Logistics và quản lý chuỗi cung ứng	Môn học giới thiệu những vấn đề tổng quan về Logistics và quản lý chuỗi cung ứng, một kế hoạch cung ứng tổng hợp bao gồm những thành phần nào, đồng thời đưa ra những công việc cụ thể như dịch vụ logistics, hệ thống thông tin logistics, các quyết định vận tải, quyết định dự trữ, quyết định mua và cung ứng.	TM	3	(36,18,90)	
	Tiểu luận: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	Học phần thuộc khối kiến thức chuyên ngành, nhằm cung cấp cho học viên những kiến thức chuyên sâu về lý luận và thực tiễn trong quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ của tổ chức. Các nội dung chủ yếu của học phần gồm: Xác lập mô hình và hoạch định chiến lược sở hữu trí tuệ, phát triển nguồn tài sản trí tuệ; kiểm toán, và bảo vệ thực thi quyền sở hữu trí tuệ, tổ chức khai thác các tài sản trí tuệ của tổ chức.	TM	3	(0,90,90)	
8.3.2. Các học phần tự chọn (chọn 3 trong 6 học phần)						
	Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức	Kiến thức chuyên sâu về lý luận và thực tiễn trong quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ của tổ chức. Các nội dung chủ yếu của học phần gồm: Xác lập mô hình và hoạch định chiến lược sở hữu trí tuệ, phát triển nguồn tài sản trí tuệ; kiểm toán, và bảo vệ thực thi quyền sở hữu trí tuệ, tổ chức khai thác các tài sản trí tuệ của tổ chức.	TM	3	(36,18,90)	

Mã học phần	Học phần	Nội dung cần đạt được của từng học phần (tóm tắt)	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)	Ghi chú
	Quản trị thương hiệu	Kiến thức mở rộng và nâng cao về quản trị đối với thương hiệu sản phẩm, nhóm sản phẩm và thương hiệu doanh nghiệp, đặc biệt là từ góc độ tư duy chiến lược. Các nội dung chủ yếu của học phần gồm: Kiến trúc thương hiệu, đo lường liên kết thương hiệu, phát triển thương hiệu doanh nghiệp, phát triển chiến lược thương hiệu, xây dựng văn hóa doanh nghiệp trong phát triển thương hiệu, đo lường sức mạnh thương hiệu và xác định giá trị thương hiệu...	TM	3	(36,18,90)	
	Đầu tư quốc tế	Sự hình thành và phát triển của hoạt động Đầu tư quốc tế, tại sao các nhà đầu tư tiến hành các hoạt động đầu tư quốc tế, bản chất, đặc điểm và các hình thức của đầu tư quốc tế, vai trò của từng loại hình đầu tư quốc tế với nước nhận đầu tư, nước đầu tư và nhà đầu tư; bên cạnh đó cũng xem xét đến các vấn đề còn nhiều tranh luận liên quan đến đầu tư quốc tế; học phần đồng thời nghiên cứu hoạt động xúc tiến đầu tư nước ngoài với hình thức và nội dung cơ bản có liên quan.	TM	3	(36,18,90)	
	Truyền thông trong kinh doanh quốc tế	Kiến thức tổng quan về truyền thông quốc tế cũng như lý thuyết cơ bản liên quan đến truyền thông quốc tế, các hoạt động truyền thông quốc tế trên thế giới và truyền thông quốc tế tại Việt Nam. Cung cấp những kiến thức khái quát về truyền thông quốc tế ; lý thuyết tiếp cận truyền thông quốc tế; giới thiệu truyền thông một số quốc gia, các tập đoàn truyền thông quốc tế tiêu biểu trên thế giới; và phần sau cùng là các vấn đề căn bản của truyền thông quốc tế của Việt Nam.	TM	3	(36,18,90)	

Mã học phần	Học phần	Nội dung cần đạt được của từng học phần (tóm tắt)	Khoa/Bộ môn thực hiện	Số tín chỉ	Khối lượng kiến thức (LT,TH/TL,Tự học)	Ghi chú
	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	kiến thức cơ bản về tổng quan thương mại điện tử, các mô hình kinh doanh điện tử theo các chủ thể tham gia cung ứng dịch vụ, các nguy cơ đe dọa và chiến lược an toàn thương mại điện tử, các vấn đề đạo đức và pháp luật trong thương mại điện tử để doanh nghiệp cũng như người tiêu dùng trực tuyến có thể tham gia an toàn. Bên cạnh đó thông qua các bài tập tình huống sẽ giúp cho người học có được những kỹ năng về phân tích vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh điện tử của tổ chức.	TM	3	(36,18,90)	
	Kinh doanh điện tử	Kiến thức cơ bản về kinh doanh điện tử, hệ kinh doanh điện tử, chiến lược kinh doanh điện tử, các mô hình kinh doanh điện tử, kiến trúc kinh doanh điện tử, cơ sở hạ tầng cho kinh doanh điện tử, kế hoạch thực hiện kinh doanh điện tử. Bên cạnh đó thông qua các bài tập tình huống sẽ giúp cho người học có được những kỹ năng về phân tích vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh điện tử của tổ chức.	TM	3	(36,18,90)	
	8.3.3. Đề án tốt nghiệp		TM	9	(0,270,270)	

9. Hướng dẫn thực hiện

9.1. Nguyên tắc chung

- Các căn cứ khi thực hiện chương trình:

+ Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục đại học ngày 19 tháng 11 năm 2018;

+ Khung trình độ quốc gia Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số 1982/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2016 do Chính phủ ban hành;

+ Thông tư số 17/2021/TT-BGDĐT ngày 22 tháng 6 năm 2021 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Quy định về chuẩn chương trình đào tạo; xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình đào tạo các trình độ của giáo dục đại học;

+ Thông tư số 02/2022/TT-BGDĐT ngày 18/01/2022 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành quy định điều kiện, trình tự, thủ tục mở ngành đào tạo, đình chỉ hoạt động của ngành đào tạo trình độ đại học, thạc sĩ, tiến sĩ;

- Nội dung khi thực hiện chương trình: Các phòng, khoa, bộ môn phải thực hiện đúng theo chương trình đào tạo và đề cương chi tiết các học phần đã được duyệt. Nếu có những nội dung cần phải thay đổi, phải đề nghị Ban Giám hiệu duyệt trước khi thực hiện.

- Kế hoạch đào tạo và phân công giáo viên lên lớp: Phải được bố trí hợp lý về chuyên môn, theo đặc thù từng ngành, từng đơn vị và phải được Ban Giám hiệu duyệt trước khi thực hiện.

- Các Khoa, bộ môn xây dựng đầy đủ bài giảng, ngân hàng dữ liệu đề thi cho toàn bộ các học phần và tổ chức giảng dạy theo các phương pháp mới, tích cực hoá các hoạt động của sinh viên, hướng dẫn sinh viên tự đọc, nghiên cứu tài liệu.

9.2. Kế hoạch đào tạo

- Toàn bộ chương trình được thực hiện trong 2 năm; chia thành 4 kỳ học. Mỗi năm học được chia thành 2 học kỳ và có thể tổ chức học tập thêm trong kỳ nghỉ hè cho một số học viên nếu xét thấy cần thiết.

- Quy định thực hiện các học phần:

- o Các học phần lý thuyết được tổ chức giảng dạy tại lớp học trong Nhà trường.
- o Các học phần thực tập được tổ chức cho học viên thực tập tại các doanh nghiệp hoặc tại các phòng thực hành của Nhà trường.

9.3. Chế độ công tác giảng viên

Căn cứ Quy chế chi tiêu nội bộ hiện hành của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

10. Kế hoạch giảng dạy dự kiến

TT	Tên học phần	Số lượng TC	Số tiết		Giảng viên Họ tên, học hàm, học vị	Học kì	Ghi chú
			LT	TH TL			
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Triết học	4	48	24	TS. Bùi Thanh Thủy TS. Lê Thị Lý	1	
2	Phương pháp NCKH	2	24	12	TS. Nguyễn Thị Thu Hằng TS. Nguyễn Văn Hợp	1	
3	Quản trị chiến lược trong doanh nghiệp	3	36	18	TS. Nguyễn Thị Chi PGS.TS Nguyễn Xuân Quang	1	
4	Kinh tế học	2	24	12	TS. Phùng Thị Lan Hương TS. Trần Hoàng Long	1	

TT	Tên học phần	Số lượng TC	Số tiết		Giảng viên Họ tên, học hàm, học vị	Học kì	Ghi chú
			LT	TH TL			
5	Phân tích dữ liệu trong kinh doanh	3	36	18	TS. Nguyễn Thị Chi PGS.TS Ngô Văn Thứ	1	
6	Pháp luật kinh doanh	3	36	18	TS. Nguyễn Thị Phụng TS. Nguyễn Thị Chi	1	
7	Quản trị bán lẻ	3	36	18	PGS.TS Lê Trịnh Minh Châu PGS.TS Vũ Minh Trai	2	
8	Quản lý quan hệ khách hàng	3	36	18	TS. Nguyễn Thị Phụng PGS.TS Vũ Minh Trai	2	
9	Kế toán quản trị	3	36	18	TS. Nguyễn Thị Thu Hằng TS. Hoàng Thị Huyền	2	
10	Quản trị tài chính	3	36	18	TS. Nguyễn Thị Chi TS. Phùng Thị Lan Hương	2	
11	Marketing quốc tế	3	36	18	PGS.TS Nguyễn Xuân Quang TS. Đoàn Kim Thêu	2	
12	Marketing thương mại	3	36	18	PGS.TS Nguyễn Xuân Quang TS. Lưu Khánh Cường	2	
13	Chuyên đề: nghiên cứu môi trường kinh doanh	3	36	18	TS. Phạm Thị Lựa TS. Trần Hoàng Long	2	
14	Hành vi người tiêu dùng	2	24	12	TS. Đoàn Kim Thêu TS. Lưu Khánh Cường	2	
15	Quản trị dịch vụ	2	23	12	PGS.TS Lê Trịnh Minh Châu TS. Trịnh Thị Thanh Thủy	2	
16	Thương mại quốc tế và hội nhập	3	36	18	PGS.TS Lê Trịnh Minh Châu	3	

TT	Tên học phần	Số lượng TC	Số tiết		Giảng viên Họ tên, học hàm, học vị	Học kì	Ghi chú
			LT	TH TL			
					TS. Trịnh Thị Thanh Thủy		
17	Logistics và quản lý chuỗi cung ứng	3	36	18	PGS.TS Nguyễn Xuân Quang PGS.TS Trần Văn Bảo	3	
18	Tiểu luận: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	3	36	18	TS. Lưu Khánh Cường TS. Nguyễn Thị Phụng	3	
19	Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức	3	36	18	TS. Khúc Đại Long PGS.TS Vũ Minh Trai	3	
20	Quản trị thương hiệu	3	36	18	TS. Khúc Đại Long PGS.TS Vũ Minh Trai	3	
21	Đầu tư quốc tế	3	36	18	TS. Phạm Thị Lụa PGS.TS Trần Văn Bảo	3	
22	Truyền thông trong kinh doanh quốc tế	3	36	18	TS. Đoàn Kim Thêu TS. Phạm Thị Lụa	3	
23	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	3	36	18	TS. Trần Hoàng Long PGS.TS Ngô Văn Thứ	4	
24	Kinh doanh điện tử	3	36	18	TS. Trần Hoàng Long PGS.TS Ngô Văn Thứ	4	
25	Đề án tốt nghiệp	9			TS. Nguyễn Thị Chi TS. Nguyễn Thị Phụng TS. Trần Hoàng Long PGS.TS Vũ Minh Trai PGS.TS Ngô Văn Thứ PGS.TS Nguyễn Xuân Quang	4	

11. Kế hoạch đào tạo toàn khóa dự kiến

Số TT	Học phần	Số tín chỉ
Học kỳ 1 (17 TC)		
1	Triết học	4
2	Phương pháp NCKH	2
3	Quản trị chiến lược trong doanh nghiệp	3
4	Kinh tế học	2
5	Phân tích dữ liệu trong kinh doanh	3
6	Pháp luật kinh doanh	3
Học kỳ 2 (16TC)		
7	Quản trị bán lẻ	3
8	Quản lý quan hệ khách hàng	3
9	Kế toán quản trị	3
10	Quản trị tài chính	3
11	Marketing quốc tế	3
12	Marketing thương mại	3
13	Chuyên đề Nghiên cứu môi trường kinh doanh	3
14	Hành vi người tiêu dùng	2
15	Quản trị dịch vụ	2
Học kỳ 3 (15TC)		
16	Thương mại quốc tế và hội nhập	3
17	Logistics và quản lý chuỗi cung ứng	3
18	Tiểu luận xây dựng kế hoạch kinh doanh	3
19	Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức	3
20	Quản trị thương hiệu	3
21	Đầu tư quốc tế	3
22	Truyền thông trong kinh doanh quốc tế	3
Học kỳ 4 (12TC)		
23	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	3
24	Kinh doanh điện tử	3
25	Đề án tốt nghiệp	9

PHẦN IV. ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN, CÁN BỘ KHOA HỌC ĐỂ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO

4.1. Đội ngũ giảng viên, cán bộ khoa học.

Ngành Kinh doanh thương mại thuộc khoa Thương mại của Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp. Với bề dày truyền thống Khoa Thương mại đã không ngừng lớn mạnh và tạo được uy tín trong hoạt động đào tạo nguồn nhân lực cho doanh nghiệp và xã hội, đóng góp tích cực cho hoạt động giảng dạy và nghiên cứu ứng dụng.

Về đội ngũ giảng viên và cán bộ khoa học ngành Kinh doanh thương mại với tổng cộng: 16 giảng viên trong đó có 04 PGS, 12 TS.

Giảng viên thỉnh giảng có: 03 giảng viên trong đó 01 Phó giáo sư, 02 Tiến sĩ. Lý lịch khoa học của giảng viên, nhà khoa học và minh chứng khoa học được đính kèm trong các phụ lục sau:

+ Phụ lục IV: Lý lịch khoa học giảng viên: Bản sao quyết định, bản sao biên bản nghiệm thu các đề tài nghiên cứu khoa học của cơ sở đào tạo, giảng viên, nhà khoa học liên quan đến ngành đào tạo; Bản sao trang bìa tạp chí, trang phụ lục, trang đầu và trang cuối của các công trình khoa học công bố của giảng viên, nhà khoa học cơ hữu liên quan đến ngành đào tạo; Bản sao các quyết định tuyển dụng hoặc hợp đồng lao động, bản sao chứng thực văn bằng.

Bảng 1. Danh sách giảng viên cơ hữu có chuyên môn phù hợp chủ trì mở ngành và giảng dạy chương trình

TT	Họ và tên	Chức vụ	Học hàm, học vị, năm phong	Ngành, chuyên ngành	Ghi chú
1	Nguyễn Xuân Quang	GV	PGS, TS, CHDC Đức, 1987	Kinh tế thương mại	Chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
2	Lê Trịnh Minh Châu	GV	PGS, TS, Liên Xô cũ, 1987	Thương Mại	Chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
3	Vũ Minh Trai	GV	PGS, TS, Việt Nam, 1994	Kinh tế	Chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
4	Ngô Văn Thứ	GV	PGS, TS, Việt Nam, 2007	Toán kinh tế	Chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
5	Nguyễn Thị Chi	Trưởng khoa	TS, Việt Nam, 2016	Kinh doanh	Chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo

TT	Họ và tên	Chức vụ	Học hàm, học vị, năm phong	Ngành, chuyên ngành	Ghi chú
		Thương mại		thương mại	
6	Trần Hoàng Long	Hiệu trưởng	TS, Việt Nam, 2012	Thương mại	Chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
7	Nguyễn Thị Phương	Phó trưởng khoa	TS, Việt Nam, 2016	Kinh doanh thương mại	Chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
8	Phạm Thị Lua	Trưởng khoa Kế toán Kiểm toán	TS, Việt Nam, 2014	Thương Mại	Chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
9	Hoàng Thị Huyền	Phó trưởng phòng Kế toán	TS, Việt Nam, 2019	Kế toán	Chủ trì giảng dạy học phần trong chương trình
10	Nguyễn Thị Thu Hằng	GV	TS, Việt Nam, 2020	Kế toán, kiểm toán và phân tích	Chủ trì giảng dạy học phần trong chương trình
11	Lưu Khánh Cường	Trưởng khoa QT&M	TS, Việt Nam, 2010	Kinh tế thương mại	Chủ trì giảng dạy học phần trong chương trình
12	Đoàn Kim Thêu	GV	TS, Việt Nam, 2016	Quản trị kinh doanh	Chủ trì giảng dạy học phần trong chương trình
13	Phùng Thị Lan Hương	Trưởng khoa TCNH&BH	TS, Việt Nam, 2013	Kinh tế/ TCNH	Chủ trì giảng dạy học phần trong chương trình
14	Nguyễn Văn Hợp	GV	TS, Việt Nam, 2014	Quản lý kinh tế	Chủ trì giảng dạy học phần trong chương trình
15	Bùi Thanh Thủy	GV	TS, Việt Nam, 2015	Triết học	Chủ trì giảng dạy học phần trong chương trình
16	Lê Thị Lý	GV	TS, Việt Nam	GDCT	Chủ trì giảng dạy học phần trong chương trình

Bảng 2: Danh sách giảng viên thỉnh giảng có chuyên môn phù hợp giảng dạy chương trình

TT	Họ và tên	Chức vụ	Học hàm, học vị, năm phong	Ngành, chuyên ngành	Ghi chú
1	Trần Văn Bảo	Thỉnh giảng	PGS, TS, Việt Nam	Kinh tế thương mại	
2	Trịnh Thị Thanh Thủy	Thỉnh giảng	TS, Việt nam , 2007	Kinh tế	
3	Khúc Đại Long	Thỉnh giảng	TS, Việt Nam, 2020	Quản trị kinh doanh	

Bảng 3. Danh sách giảng viên, nhà khoa học tham gia giảng dạy các học phần, môn học trong chương trình đào tạo của ngành Kinh doanh thương mại

Số TT	Họ và tên, ngày sinh	Số CMND, CCCD hoặc Hộ chiếu; Quốc tịch	Chức danh khoa học, năm phong	Trình độ, nước, năm tốt nghiệp	Ngành đào tạo ghi theo văn bằng tốt nghiệp	Tuyển dụng/hợp đồng từ 12 tháng trở lên làm việc toàn thời gian, hợp đồng thỉnh giảng, ngày ký; thời gian; gồm cả dự kiến		Mã số bảo hiểm	Kinh nghiệm (thời gian) giảng dạy theo trình độ (năm)	Số công trình khoa học đã công bố: cấp		Ký tên
						Tuyển dụng	Hợp đồng			Bộ	Cơ sở	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1	Trần Hoàng Long, 06/08/1975	012241045, Việt Nam		TS, Việt Nam, 2012	Thương mại	1/1/1996		199036125	26	3	8	
2	Nguyễn Thị Chi, 20/01/1973	034173001346, Việt Nam		TS, Việt Nam, 2016	Kinh doanh thương mại	1/12/2004		0199013970	18	0	8	
3	Nguyễn Thị Phụng, 14/05/1980	013088962, Việt Nam		TS, Việt Nam, 2016	Kinh doanh thương mại	01/01/2006		0107026368	16	1	5	
4	Nguyễn Xuân Quang, 16/03/1954	006054000053, Việt Nam	PGS, 2002	TS, CHDC Đức, 1987	Kinh tế thương mại	1/10/2022		0918072050	44	2	0	

Số TT	Họ và tên, ngày sinh	Số CMND, CCCD hoặc Hộ chiếu; Quốc tịch	Chức danh khoa học, năm phong	Trình độ, nước, năm tốt nghiệp	Ngành đào tạo ghi theo văn bằng tốt nghiệp	Tuyển dụng/hợp đồng từ 12 tháng trở lên làm việc toàn thời gian, hợp đồng thỉnh giảng, ngày ký; thời gian; gồm cả dự kiến		Mã số bảo hiểm	Kinh nghiệm (thời gian) giảng dạy theo trình độ (năm)	Số công trình khoa học đã công bố: cấp		Ký tên
						Tuyển dụng	Hợp đồng			Bộ	Cơ sở	
5	Ngô Văn Thứ, 18/11/1955	038055003098, Việt Nam	PGS, 2011	TS, Việt Nam, 2007	Toán kinh tế	1/10/2022		0199030005	41	4		
6	Vũ Minh Trai, 27/2/1956	034056005753, Việt Nam	PGS, 2002	TS, Việt Nam, 1994	Kinh tế	1/10/2022		0101002301	34	4	3	
7	Lê Trịnh Minh Châu, 7/9/1952	025152008830, Việt Nam	PGS, 2004	TS, Liên Xô cũ, 1987	Thương Mại			0100028128		5	9	
8	Phạm Thị Lua, 1/2/1978	036178002703, Việt Nam		TS, Việt Nam, 2014	Kinh tế thương mại	1/6/2002		0101057482	24	5	15	
9	Hoàng Thị Huyền, 24/8/1987	036187008516, Việt Nam		TS, Việt	Kế toán	1/3/2010		0110179577	14	2	4	

Số TT	Họ và tên, ngày sinh	Số CMND, CCCD hoặc Hộ chiếu; Quốc tịch	Chức danh khoa học, năm phong	Trình độ, nước, năm tốt nghiệp	Ngành đào tạo ghi theo văn bằng tốt nghiệp	Tuyển dụng/hợp đồng từ 12 tháng trở lên làm việc toàn thời gian, hợp đồng thỉnh giảng, ngày ký; thời gian; gồm cả dự kiến		Mã số bảo hiểm	Kinh nghiệm (thời gian) giảng dạy theo trình độ (năm)	Số công trình khoa học đã công bố: cấp		Ký tên
						Tuyển dụng	Hợp đồng			Bộ	Cơ sở	
				Nam, 2019								
10	Nguyễn Thị Thu Hằng, 2/7/1980	001180028020, Việt Nam		TS, Việt Nam, 2020	Kế toán, kiểm toán và phân tích	16/8/2004		0107026359	20	0	4	
11	Lưu Khánh Cường, 28/9/1973	012800261, Việt Nam		TS, Việt Nam, 2010	Kinh tế thương mại	1/12/2004		0199013970	20	0	8	
12	Đoàn Kim Thêu, 16/9/1982	036182000199, Việt Nam		Tiến sĩ, Việt Nam, 2016	Quản trị kinh doanh	04/01/2002		0104052109	22	0	2	
13	Phùng Thị Lan Hương, 05/03/1975	036175000386, Việt Nam		TS, Việt Nam, 2013	Kinh tế/ TCNH	06/01/1999		8999005273	25	3	7	

Số TT	Họ và tên, ngày sinh	Số CMND, CCCD hoặc Hộ chiếu; Quốc tịch	Chức danh khoa học, năm phong	Trình độ, nước, năm tốt nghiệp	Ngành đào tạo ghi theo văn bằng tốt nghiệp	Tuyển dụng/hợp đồng từ 12 tháng trở lên làm việc toàn thời gian, hợp đồng thỉnh giảng, ngày ký; thời gian; gồm cả dự kiến		Mã số bảo hiểm	Kinh nghiệm (thời gian) giảng dạy theo trình độ (năm)	Số công trình khoa học đã công bố: cấp		Ký tên
						Tuyển dụng	Hợp đồng			Bộ	Cơ sở	
14	Nguyễn Văn Hợp, 20/10/1974	036074011360, Việt Nam		TS, Việt Nam, 2014	Quản lý kinh tế	1/9/2023		2205005379	26	0	2	
15	Bùi Thanh Thủy, 25/06/1980	031180007971, Việt Nam		Tiến sĩ, Việt Nam, 2015	Triết học	01/01/2006		0107026364	18			
16	Lê Thị Lý, 03/02/1975	011803369, Việt Nam		TS, Việt Nam	GDCT	1/3/1999		0100011170	23	0	0	
17	Trần Văn Bảo, 11/08/1954	03405400828, Việt Nam	PGS, 2015	TS, Việt Nam	Kinh tế thương mại		1/1/2019			11	17	
18	Trịnh Thị Thanh	02516600000, Việt Nam		TS, Việt Nam	Kinh tế		1/1/2021			83	0	

Số TT	Họ và tên, ngày sinh	Số CMND, CCCD hoặc Hộ chiếu; Quốc tịch	Chức danh khoa học, năm phong	Trình độ, nước, năm tốt nghiệp	Ngành đào tạo ghi theo văn bằng tốt nghiệp	Tuyển dụng/hợp đồng từ 12 tháng trở lên làm việc toàn thời gian, hợp đồng thỉnh giảng, ngày ký; thời gian; gồm cả dự kiến		Mã số bảo hiểm	Kinh nghiệm (thời gian) giảng dạy theo trình độ (năm)	Số công trình khoa học đã công bố: cấp		Ký tên
						Tuyển dụng	Hợp đồng			Bộ	Cơ sở	
	Thủy, 17/07/1966			nam , 2007								
19	Khúc Đại Long, 16/11/1988	03408800096, Việt Nam		TS, Việt Nam, 2020	Quản trị kinh doanh		1/1/2020	0111178194		1	0	

4.2. Danh sách giảng viên vận hành, giảng dạy chương trình đào tạo

Bảng 4. Danh sách giảng viên, nhà khoa học tham gia giảng dạy các học phần, môn học trong chương trình đào tạo của ngành đào tạo

Số TT	Họ và tên	Học phần/môn học giảng dạy	Thời gian giảng dạy (học kỳ, năm học)	Số tín chỉ				Giảng viên cơ hữu ngành phù hợp chủ trì xây dựng, thực hiện chương trình/chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy/hướng dẫn luận văn, luận án
				Bắt buộc		Tự chọn		
				Học trực tiếp	Học trực tuyến	Học trực tiếp	Học trực tuyến	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1	TS. Trần Hoàng Long	Kinh tế học	1	2TC				Giảng viên cơ hữu ngành phù hợp chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
		Chuyên đề: Nghiên cứu môi trường kinh doanh	2	3TC				
		Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	3	3TC				

Số TT	Họ và tên	Học phần/môn học giảng dạy	Thời gian giảng dạy (học kỳ, năm học)	Số tín chỉ				Giảng viên cơ hữu ngành phù hợp chủ trì xây dựng, thực hiện chương trình/chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy/hướng dẫn luận văn, luận án
				Bắt buộc		Tự chọn		
				Học trực tiếp	Học trực tuyến	Học trực tiếp	Học trực tuyến	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
		Kinh doanh điện tử	3			3TC		
		Đề án tốt nghiệp	4	9TC				
2	TS. Nguyễn Thị Chi	Quản trị chiến lược trong doanh nghiệp	1	3TC				Giảng viên cơ hữu ngành phù hợp chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
		Phân tích dữ liệu trong kinh doanh	1	3TC				
		Pháp luật kinh doanh	1	3TC				
		Quản trị tài chính	2			3TC		
		Đề án tốt nghiệp	4	9TC				
3	TS. Nguyễn Thị Phương	Pháp luật kinh doanh	1	3TC				Giảng viên cơ hữu ngành phù hợp chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
		Quản lý quan hệ khách hàng	2	3TC				
		Chuyên đề: Nghiên cứu môi trường kinh doanh	3	3TC				
		Tiểu luận: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	3	3TC				
		Đề án tốt nghiệp	4	9TC				
4	PGS.TS Nguyễn Xuân Quang	Quản trị chiến lược trong doanh nghiệp	1	3TC				Giảng viên toàn thời gian ngành phù hợp chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
		Marketing quốc tế	2			3TC		
		Marketing thương mại	2			3TC		
		Logistics và quản lý chuỗi cung ứng	3	3TC				
		Tiểu luận: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	3			3TC		
		Đề án tốt nghiệp	4	9TC				
5	PGS.TS Ngô Văn Thứ	Phân tích dữ liệu trong kinh doanh	1	3TC				Giảng viên toàn thời gian ngành phù hợp chủ trì xây
		Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp	3			3TC		

Số TT	Họ và tên	Học phần/môn học giảng dạy	Thời gian giảng dạy (học kỳ, năm học)	Số tín chỉ				Giảng viên cơ hữu ngành phù hợp chủ trì xây dựng, thực hiện chương trình/chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy/hướng dẫn luận văn, luận án
				Bắt buộc		Tự chọn		
				Học trực tiếp	Học trực tuyến	Học trực tiếp	Học trực tuyến	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
		Kinh doanh điện tử	3			3TC		dụng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
		Đề án tốt nghiệp	4	9TC				
6	PGS.TS Vũ Minh Trai	Quản trị bán lẻ	2			3TC		Giảng viên toàn thời gian ngành phù hợp chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
		Quản lý quan hệ khách hàng	2			3TC		
		Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức	3			3TC		
		Quản trị thương hiệu	3			3TC		
		Đề án tốt nghiệp	4	9TC				
7	PGS.TS Lê Trinh Minh Châu	Quản trị bán lẻ	2			3TC		Giảng viên toàn thời gian ngành phù hợp chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
		Quản trị dịch vụ	2	3TC				
		Thương mại quốc tế và hội nhập	3	3TC				
8	TS. Phạm Thị Lụa	Đầu tư quốc tế	3			3TC		Giảng viên cơ hữu ngành phù hợp chủ trì xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình đào tạo
		Truyền thông trong kinh doanh quốc tế	3			3TC		
		Tiểu luận: Xây dựng kế hoạch kinh doanh	3	3TC				
9	TS. Hoàng Thị Huyền	Kế toán quản trị	2			3TC		Giảng viên cơ hữu chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
10	TS. Nguyễn Thị Thu Hằng	Phương pháp NCKH	1	2TC				Giảng viên cơ hữu chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
		Kế toán quản trị	2			3TC		
11	TS. Lưu Khánh Cường	Marketing thương mại	2			3TC		
		Hành vi người tiêu dùng	2	3TC				

Số TT	Họ và tên	Học phần/môn học giảng dạy	Thời gian giảng dạy (học kỳ, năm học)	Số tín chỉ				Giảng viên cơ hữu ngành phù hợp chủ trì xây dựng, thực hiện chương trình/chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy/hướng dẫn luận văn, luận án
				Bắt buộc		Tự chọn		
				Học trực tiếp	Học trực tuyến	Học trực tiếp	Học trực tuyến	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
		Chuyên đề: Nghiên cứu môi trường kinh doanh	3	3TC				Giảng viên cơ hữu chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
12	TS. Đoàn Kim Thêu	Marketing quốc tế	2			3TC		Giảng viên cơ hữu chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
		Hành vi người tiêu dùng	2	3TC				
		Truyền thông trong kinh doanh quốc tế	3			3TC		
13	TS. Phùng Thị Lan Hương	Kinh tế học	1	2TC				Giảng viên cơ hữu chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
		Quản trị tài chính	2			3TC		
14	TS. Nguyễn Văn Hợp	Phương pháp NCKH	1	2TC				Giảng viên cơ hữu chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
15	TS. Bùi Thanh Thủy	Triết học	1	4TC				Giảng viên cơ hữu chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
16	TS. Lê Thị Lý	Triết học	1	4TC				Giảng viên cơ hữu chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
17	PGS.TS Trần Văn Bảo	Logistics và quản lý chuỗi cung ứng	3	3TC				Giảng viên thỉnh giảng chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
		Đầu tư quốc tế	3			3TC		
18	TS. Trịnh Thị Thanh Thủy	Quản trị dịch vụ	2	3TC				Giảng viên thỉnh giảng chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT
		Thương mại quốc tế và hội nhập	3	3TC				
19	TS. Khúc Đại Long	Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức	3			3TC		

Số TT	Họ và tên	Học phần/môn học giảng dạy	Thời gian giảng dạy (học kỳ, năm học)	Số tín chỉ				Giảng viên cơ hữu ngành phù hợp chủ trì xây dựng, thực hiện chương trình/chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy/hướng dẫn luận văn, luận án
				Bắt buộc		Tự chọn		
				Học trực tiếp	Học trực tuyến	Học trực tiếp	Học trực tuyến	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
		Quản trị thương hiệu	3			3TC		Giảng viên thỉnh giảng chuyên môn phù hợp chủ trì giảng dạy học phần của CTĐT

4.3. Danh sách cán bộ quản lý cấp khoa

Bảng 4. Danh sách cán bộ quản lý cấp Khoa đối với ngành đào tạo Kinh doanh thương mại trình độ Thạc sĩ

Số TT	Họ và tên, ngày sinh, chức vụ hiện tại	Trình độ đào tạo, năm tốt nghiệp	Ngành/Chuyên ngành	Ghi chú
1	Nguyễn Thị Chi /1973/ Trưởng khoa, Phụ trách bộ môn Kinh doanh thương mại	Tiến sĩ, 2016	Kinh doanh thương mại	
2	Nguyễn Thị Phương /1980/ Phó trưởng khoa, Phụ trách bộ môn Logistics và QLCCU	Tiến sĩ, 2016	Kinh doanh thương mại	
3	Mai Hoàng Thịnh /1978/ Phó trưởng Bộ môn Kinh doanh thương mại	Thạc sĩ, 2010	Quản trị kinh doanh	
4	Trần Thọ Khải /1970/ Phó trưởng Bộ môn Kinh doanh thương mại	Thạc sĩ, 2007	Quản trị kinh doanh	

4.4. Các đề tài nghiên cứu khoa học của cơ sở đào tạo, giảng viên, nhà khoa học liên quan đến ngành đào tạo

Bảng 5. Các đề tài nghiên cứu khoa học của cơ sở đào tạo, giảng viên, nhà khoa học liên quan đến ngành đào tạo

Số TT	Số quyết định, ngày phê duyệt đề tài, mã số	Đề tài cấp Bộ/đề tài cấp cơ sở	Tên đề tài NCKH	Chủ nhiệm đề tài	Số quyết định, ngày thành lập HĐKH nghiệm thu đề tài	Ngày nghiệm thu đề tài (theo biên bản nghiệm thu)	Kết quả nghiệm thu, Ngày	Tên thành viên tham gia nghiên cứu đề tài (học phần/môn học được phân công)	Ghi chú
1	12204/QĐ-BTC ngày 31/12/2014	Cấp Bộ	Nghiên cứu đề xuất cơ chế và mô hình hợp tác công tư phục vụ quá trình phát triển một số ngành công nghiệp tại khu vực đồng bằng sông hồng	TS. Trần Hoàng Long	85/QĐ-BCT ngày 11/1/2016		Xuất sắc	TS. Nguyễn Thị Chi, TS. Nguyễn Thị Phụng	
2	2189/QĐ-UBND ngày 13/12/2019	Cấp sở	Nghiên cứu, đề xuất các giải pháp phát triển hệ thống logistics xanh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh	TS. Trần Hoàng Long	106/QĐ-SKHCHN ngày 12/9/2022	21/9/2022	Đạt	TS Hoàng Thị Huyền	
3	Số:515/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 26/9/2016	Cấp cơ sở	Phát triển xuất khẩu bền vững sản phẩm cà phê của VN trong quá trình tham gia hiệp định TPP	TS. Nguyễn Thị Chi	QĐ số 259b/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 02/06/2017	02/06/2017	Xuất sắc		
4	Số:515/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 26/9/2016	Cấp cơ sở	Hoàn thiện chính sách thương mại nhằm phát triển xuất khẩu bền vững sản phẩm Túi, ví, vali của Việt Nam trong điều kiện hiện nay	TS. Nguyễn Thị Phụng	QĐ số 259b/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 02/06/2017	02/06/2017	Xuất sắc		

Số TT	Số quyết định, ngày phê duyệt đề tài, mã số	Đề tài cấp Bộ/đề tài cấp cơ sở	Tên đề tài NCKH	Chủ nhiệm đề tài	Số quyết định, ngày thành lập HDKH nghiệm thu đề tài	Ngày nghiệm thu đề tài (theo biên bản nghiệm thu)	Kết quả nghiệm thu, Ngày	Tên thành viên tham gia nghiên cứu đề tài (học phần/môn học được phân công)	Ghi chú
5	Số:636/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 05/10/2017	Cấp cơ sở	Hoàn thiện công tác xây dựng chiến lược kinh doanh tại các DN VVV trên địa bàn thành phố HN	TS. Nguyễn Thị Chi	QĐ số 250/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 15/05/2018	06/06/2018	Xuất sắc		
6	Số:636/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 05/10/2017	Cấp cơ sở	Nâng cao năng lực cạnh tranh sản phẩm da giày xuất khẩu của Việt Nam trong điều kiện hiện nay	TS. Nguyễn Thị Phương	QĐ số 250/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 15/05/2018	06/06/2018	Xuất sắc		
7	Số:812/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 07/11/2018	Cấp cơ sở	Nâng cao năng lực cạnh tranh sản phẩm cao su xuất khẩu của Việt Nam	TS. Nguyễn Thị Chi	Số: 206/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 15/5/2019	06/06/2019	Tốt		
8	Số:812/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 07/11/2018	Cấp cơ sở	Phát triển xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường EU dưới tác động của Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU.	TS. Nguyễn Thị Phương	Số: 206/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 15/5/2019	06/06/2019	Tốt		
9	Số:580/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 05/10/2019	Cấp cơ sở	Nghiên cứu và đề xuất giải pháp phát triển chợ truyền thống ở khu vực Đồng Bằng Sông Hồng trong điều kiện hiện nay	TS. Nguyễn Thị Phương	Số: 167/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 21/5/2020	15/6/2020	Xuất sắc		
10	Số 11/QĐ-ĐT, ngày 16 tháng 3 năm 2020	Đề tài nhánh, đề tài	Nghiên cứu tác động của đại dịch Covid-19 đến các doanh nghiệp và vận dụng cho ứng	PGS. TS Vũ Minh Trai	Số 11b/QĐ-ĐT ngày 6 tháng 6 năm 2020	10/6/2020	Đạt		

Số TT	Số quyết định, ngày phê duyệt đề tài, mã số	Đề tài cấp Bộ/đề tài cấp cơ sở	Tên đề tài NCKH	Chủ nhiệm đề tài	Số quyết định, ngày thành lập HDKH nghiệm thu đề tài	Ngày nghiệm thu đề tài (theo biên bản nghiệm thu)	Kết quả nghiệm thu, Ngày	Tên thành viên tham gia nghiên cứu đề tài (học phần/môn học được phân công)	Ghi chú
		cấp Nhà nước	phó của doanh nghiệp logistics Việt Nam						
11	Số 3237/QĐ-ĐHKTKQD	Cấp tỉnh	Quy hoạch phát triển các ngành công nghiệp/tiểu thủ công nghiệp, các KKT/CCN, KCNC tỉnh Trà Vinh thời kì 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2050	PGS. TS Vũ Minh Trai	Số 01/QĐ-QHTV ngày 05 tháng 10 năm 2022	31/10/2022	Đạt		
12	Bộ Công Thương, QĐ giao nhiệm vụ số 5156/QĐ-BCT, ngày 30/12/2016	Bộ	Nghiên cứu xây dựng quy trình kiểm soát chi phí quản lý chất lượng trong các DN chế biến thủy hải sản trên địa bàn tỉnh Nam Định trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.	TS Phạm Thị Lụa	QĐ nghiệm thu số 62/QĐ-BCT ngày 09/01/2018, ngày nghiệm thu 05/02/2018	05/02/2018	Xuất sắc		
13		Cấp bộ	Nghiên cứu và đề xuất giải pháp quản trị rủi ro trong doanh nghiệp vừa và nhỏ ngành chế biến lâm sản tại khu vực Trung du Bắc Bộ	Phạm Thị Lụa	QĐ 4672/QĐ-BCT, ngày 18/12/2018	22/12/2018	Đạt		

Số TT	Số quyết định, ngày phê duyệt đề tài, mã số	Đề tài cấp Bộ/đề tài cấp cơ sở	Tên đề tài NCKH	Chủ nhiệm đề tài	Số quyết định, ngày thành lập HĐKH nghiệm thu đề tài	Ngày nghiệm thu đề tài (theo biên bản nghiệm thu)	Kết quả nghiệm thu, Ngày	Tên thành viên tham gia nghiên cứu đề tài (học phần/môn học được phân công)	Ghi chú
14	5048/QĐ-BCT ngày 27/12/2018	Cấp bộ	Nghiên cứu xây dựng giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tài chính của doanh nghiệp công nghiệp khu vực đồng bằng sông Hồng thông qua công cụ kiểm toán	TS. Nguyễn Thị Ngọc Lan	QĐ 3737/QĐ-BCT ngày 16/12/2019	Đạt, 31/12/2019	2019-2019	TS. Phạm Thị Lụa	
15	QĐ giao số 526/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 14/10/2020	Cơ sở	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam	Phạm Thị Lụa	286/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 23 tháng 06 năm 2021	25/05/2021	Xuất sắc		
16	526/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 14/10/2020	Cơ sở	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng mức độ công bố thông tin trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	TS Nguyễn Thị Thu Hằng	286/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 23 tháng 06 năm 2021	Xuất sắc, Ngày 13/06/2021	2020-2021		
17	549/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 15/10/2015	Cơ sở	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến quảng cáo trên mạng xã hội tại Việt Nam	TS Đoàn Kim Thêu	299QĐ-ĐHKTKTCN ngày 1/6/2016	Ngày 1/6/2016	Xuất sắc		

Số TT	Số quyết định, ngày phê duyệt đề tài, mã số	Đề tài cấp Bộ/đề tài cấp cơ sở	Tên đề tài NCKH	Chủ nhiệm đề tài	Số quyết định, ngày thành lập HĐKH nghiệm thu đề tài	Ngày nghiệm thu đề tài (theo biên bản nghiệm thu)	Kết quả nghiệm thu, Ngày	Tên thành viên tham gia nghiên cứu đề tài (học phần/môn học được phân công)	Ghi chú
18	525/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 26/09/2016	Cơ sở	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hình thức truyền miệng trực tuyến trên mạng xã hội tại Việt Nam	TS Đoàn Kim Thêu	183/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 11/05/2017	Ngày 2/6/2017	Xuất sắc		
19	636/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 5/10/2017	Cơ sở	Giải pháp thúc đẩy hành vi xem quảng cáo trên mạng xã hội tại Việt Nam	TS Đoàn Kim Thêu	307/QĐ-ĐHKTKTCN ngày 15/6/2018	ngày 15/6/2018	Xuất sắc		
20	812/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 07/11/2018	Cơ sở	Nghiên cứu tác động của các nhân tố về chất lượng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tới hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam	TS Phùng Thị Lan Hương	249/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 14/06/2019	25/05/2019	Tốt		
21	580/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 15/10/2019	Cơ sở	Nghiên cứu ảnh hưởng của quản trị tài chính và minh bạch thông tin tới khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam	TS Phùng Thị Lan Hương	253/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 26/6/2020	02/06/2020	Xuất sắc		

Số TT	Số quyết định, ngày phê duyệt đề tài, mã số	Đề tài cấp Bộ/đề tài cấp cơ sở	Tên đề tài NCKH	Chủ nhiệm đề tài	Số quyết định, ngày thành lập HDKH nghiệm thu đề tài	Ngày nghiệm thu đề tài (theo biên bản nghiệm thu)	Kết quả nghiệm thu, Ngày	Tên thành viên tham gia nghiên cứu đề tài (học phần/môn học được phân công)	Ghi chú
22	526/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 14/10/2020	Cơ sở	Tăng cường quản trị công ty với việc nâng cao hiệu quả tài chính của các ngân hàng thương mại Việt Nam	TS Phùng Thị Lan Hương	286/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 23/6/2021	28/05/2021	Tốt		
23	480/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 15/10/2021	Cơ sở	Nghiên cứu các nhân tố về hoạt động tín dụng ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại Việt Nam	TS Phùng Thị Lan Hương	417/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 13/6/2022	03/06/2022	Xuất sắc		
24	701a/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 12/9/2022	Cơ sở	Nghiên cứu ảnh hưởng của tăng trưởng cho vay đến sự an toàn của các ngân hàng thương mại Việt Nam	TS Phùng Thị Lan Hương	510/QĐ-ĐHKTKTCN, ngày 12/6/2023	26/05/2023	Xuất sắc		

4.5. Các công trình khoa học công bố của giảng viên, nhà khoa học cơ hữu liên quan đến ngành đào tạo

Bảng 6. Các công trình khoa học công bố của giảng viên, nhà khoa học cơ hữu liên quan đến ngành đào tạo dự kiến mở của cơ sở đào tạo trong thời gian 5 năm tính đến thời điểm nộp hồ sơ mở ngành đào tạo

STT	Công trình khoa học	Ghi chú
DANH SÁCH CÔNG TRÌNH KHOA HỌC TRONG NƯỚC NĂM 2019		
1	Hoàng Thị Chuyên (Đoàn Kim Thêu , Hoàng Thị Chuyên); " <i>Tổng quan nghiên cứu mối quan hệ giữa thái độ và hành vi của người sử dụng đối với quảng cáo trên mạng và mạng xã hội</i> "; Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương; Số 541. T5/2019, tr 61-63	
2	Nguyễn Văn Hợp và cộng sự, " <i>Phát triển chăn nuôi bò sữa trên địa bàn huyện Vĩnh Tường, tỉnh Vĩnh Phúc</i> " Tạp chí Kinh tế và quản lý số 29 (03-2019), 2019	
3	Phùng Thị Lan Hương , Phùng Mạnh Hùng " <i>Nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại các ngân hàng thương mại Việt Nam</i> ", Tạp chí kinh tế đối ngoại, số 116, 2019.	
4	Lê Thị Hằng, Phùng Thị Lan Hương , Phùng Mạnh Hùng, Lê Thị Huyền: " <i>Xuất khẩu nông sản của Việt Nam trong bối cảnh hiệp định thương mại tự do Việt Nam-Liên minh Châu Âu(EVFTA)</i> ", Tạp chí kinh tế đối ngoại, số 117, 2019.	
5	Nguyễn Thị Chi ; " <i>Tác động công nghiệp hóa, hiện đại hóa đến năng lực cạnh tranh sản phẩm nông sản xuất khẩu của Việt nam</i> "; Tạp chí Khoa học công nghệ; Số 18 tháng 4/2019, trang 60-65, Mục Kinh tế Xã hội	
6	Nguyễn Thị Phụng " <i>Một số vấn đề đặt ra cho phát triển xuất khẩu hàng hóa sang thị trường EU khi tham gia Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU</i> ", Tạp chí khoa học và công nghệ, 2019	
7	Nguyễn Xuân Quang " <i>Định hướng kinh tế kỹ thuật cơ sở của quản trị các hoạt động Logistics</i> ", Kỷ yếu hội thảo khoa học quốc tế: <i>[Thực trạng và giải pháp phát triển hệ thống Logistics quốc gia và vùng kinh tế trọng điểm miền Trung]</i> . NXB Lao động – Xã hội, 2019	
8	Vũ Minh Trai , " <i>Phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại thành phố Hồ Chí Minh và bài học cho thành phố Hải Phòng</i> ", Kỷ yếu hội thảo khoa học quốc gia : <i>[Khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam cơ hội phát triển bền vững]</i> , 10/2019	

STT	Công trình khoa học	Ghi chú
9	Phạm Thị Lụa , <i>The Impacts Of Corporate Social Responsibility On Firms Performance Through Enterprise Risk Management At Small And Medium Enterprise In Forest</i> , International Journal of Management Sciences and Business Research, Volume 8 -February2019 (02) Pages: 69-74	
10	Phạm Thị Lụa , “ <i>Trách nhiệm xã hội tác động tới hiệu quả tài chính thông qua hiệu quả quản trị rủi ro tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngành chế biến lâm sản khu vực trung du Bắc Bộ Việt Nam</i> ” Tạp chí KHCN, Số 18 -02/2019	
11	Phạm Thị Lụa , “ <i>Giải pháp Logistics cho phát triển bền vững kinh tế Việt Nam</i> ”, Kỷ yếu hội thảo khoa học Quốc tế: [Thực trạng và giải pháp phát triển hệ thống Logistic Quốc gia và kinh tế trọng điểm Miền Trung], 4/2019	
12	Phạm Thị Lụa : “ <i>Factors influencing independent audit fees: Multi-group analysis PLS-SEM and moderate model</i> ”; Management Science Letters, 9/2019	
13	Hoàng Thị Huyền : “ <i>Hoàn thiện phân tích thông tin kê toán quản trị chi phí trong các doanh nghiệp xây dựng thuộc Tổng công ty sông Đà</i> ” Tạp chí Khoa học và Công nghệ Trường ĐH KTKTCN số 21(2019)	
14	Nguyễn Thị Thu Hằng , “ <i>Impact of Corporate Social Responsibility Disclosures on The Financial Performance of Companies Listed on Vietnam Stock Market</i> ” International Conference on Finance. Accounting and Auditing (ICFAA 2019). November 8 th . 2019 -National Economics University	
15	Trần Hoàng Long, 2019 “ <i>Mô hình hợp tác công tư trong quá trình phát triển một số ngành công nghiệp tại khu vực đồng bằng Sông Hồng</i> ” Sách chuyên khảo - NXB Lao động xã hội	
16	Trần Hoàng Long, 2019 , “ <i>Một số vấn đề về chi phí quản lý chất lượng của các doanh nghiệp chế biến thủy sản việt nam</i> ” Sách chuyên khảo - NXB Lao động xã hội	
17	Trần Hoàng Long , “ <i>The impact of corporate social responsibility and risk management on financial performance: The case of Vietnamese textile firm</i> ” Management Science Letters 9 (2019) 1029–1036. (Scopus)	

STT	Công trình khoa học	Ghi chú
18	Trần Hoàng Long, 2019 “Building Corporate Reputation through Corporate Social Responsibility”, International Journal of Management Sciences and Business Research, Vol-8, Issue 3, pp 154-161.	
19	Trần Hoàng Long, “CEO ethical leadership, corporate social responsibility and financial performance in the industrial revolution 4.0: Evidence from garment and textile industry” Management Science Letters, online first, accepted 4/7/2019. (Scopus)	
20	Khúc Đại Long, Phát triển nhận thức thương hiệu đối với trái cây đặc sản, 2019, Tạp chí Tài chính (ISSN 2615 - 8973) số 703, Kỳ 2 tháng 4	
21	Khúc Đại Long, Lựa chọn mô hình để phát triển thương hiệu cho trái cây đặc sản Việt Nam, 2019, Tạp chí Tài chính (ISSN 2615 - 8973), Số 715, Kỳ 2 tháng 10	
22	Khúc Đại Long, Phát triển cung ứng trái cây đặc sản Việt Nam trên thị trường nội địa, 2019, Tạp chí Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (ISSN 0868 - 3808), Số 552	
DANH SÁCH CÔNG TRÌNH KHOA HỌC TRONG NƯỚC NĂM 2020		
1	Phùng Thị Lan Hương, “Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (CSR): Kinh nghiệm của một số doanh nghiệp Nhật Bản và một số khuyến nghị cho các DN Việt Nam”, Tạp chí Kinh tế đối ngoại số 121, 2020.	
2	Phùng Thị Lan Hương, “Thị trường ngoại hối toàn cầu và hàm ý đối với Việt Nam”, Tạp chí Quản lý và Kinh tế quốc tế, số 127 (4/2020)	
3	Nguyễn Văn Hợp, Trần Thị Tuyết, Nguyễn Thị Việt Hà, “Các yếu tố ảnh hưởng tới quyết định lựa chọn đến Mai Châu của du khách”, Tạp chí Du lịch Tháng 11/2020; Số 11, 2020	
4	Nguyễn Văn Hợp, Trần Thị Tuyết, Nguyễn Đức Hùng: “Giải pháp phát triển du lịch huyện Cô Tô, tỉnh Quảng Ninh”, Tạp chí Kinh tế và dự báo 11/2020; số 31, 2020”	

STT	Công trình khoa học	Ghi chú
5	Phùng Thị Lan Hương , <i>Tăng cường tiếp cận vốn tín dụng của doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam thông qua nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp</i> , Tạp chí Quản lý và Kinh tế quốc tế, số 127 (4/2020)	
6	Nguyễn Thị Chi , “ <i>Nghiên cứu mô hình đánh giá năng lực cạnh tranh của DN kinh tế tư nhân thuộc khu vực đồng bằng sông Hồng</i> ” Tạp chí Khoa học công nghệ, Số 24 tháng 12/2020, trang 74-80; Mục Kinh tế Xã hội	
7	Nguyễn Thị Phụng “ <i>Nghiên cứu kinh nghiệm của một số nước về phát triển chợ truyền thống và bài học cho Việt Nam</i> ”, Tạp chí khoa học và công nghệ, 2020	
8	Lê Trịnh Minh Châu , “ <i>Giải pháp nâng cao năng lực cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp logistics Việt Nam tại vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ</i> ”, Tạp chí Công Thương, số 9, tháng 5/2020	
9	Phạm Thị Lụa : “ <i>Barriers of Commercial Techniques in the EU Market of Vietnam Leather and Footwear Industry</i> ” Impact Factor 3.582 Case Studies Journal ISSN, 2/2020	
10	Phạm Thị Lụa : “ <i>Các nhân tố ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp của sinh viên Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp</i> ” Tạp chí KHCVN, 04/2020	
11	Phạm Thị Lụa : “ <i>Đào tạo nguồn nhân lực Logistic và phong cách cung ứng dịch vụ chuyên nghiệp</i> ”, Kỷ yếu Hội thảo quốc tế: [<i>Phát triển nguồn nhân lực Logistic ở Việt Nam</i>], 10/2020	
12	Nguyễn Thị Thu Hằng : “ <i>Factors Affecting Corporate Social Responsibility Disclosure in Companies Listed on the Vietnamese Stock Market</i> ” International Journal of Innovation, Creativity and Change, 2020	
13	Nguyễn Thị Thu Hằng : “ <i>Review of studies on benefits and challenges of the application of integrated reporting</i> ” International Conference on Finance, Accounting and Auditing (ICFAA 2020). December 19 th , 2020 -National Economics University.	

STT	Công trình khoa học	Ghi chú
14	Khúc Đại Long , Quản trị tài sản trí tuệ trong doanh nghiệp Việt Nam — Động lực cho sự khác biệt hóa, 2020, Tạp chí Khoa học Thương mại (ISSN 1859-3666), số 143, tháng 7/2020	
DANH SÁCH CÔNG TRÌNH KHOA HỌC TRONG NƯỚC NĂM 2021		
1	Phùng Thị Lan Hương , <i>Phát triển bền vững kinh doanh ngoại hối của các NHTM Việt Nam</i> , Hội thảo quốc gia, 2021	
2	Nguyễn Văn Hợp , Trần Thị Tuyết, Đinh Công Sứ, Bùi Thế Đồi: “ <i>Thực trạng tiếp cận dịch vụ sản xuất nông nghiệp của các Hộ dân trên địa bàn huyện Tân Lạc, tỉnh Hòa Bình</i> ”, Tạp chí Khoa học công nghệ Lâm nghiệp, số 2 năm 2021”	
3	Nguyễn Thị Chi , “ <i>Vai trò của Kinh tế tư nhân trong phát triển kinh tế các tỉnh miền Trung</i> ”, Tạp chí Tài Chính, Kỳ 2- tháng 5/2021	
4	Nguyễn Thị Chi : “ <i>Hỗ trợ pháp luật phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại VN</i> ”, Tạp chí Châu Á Thái Bình Dương, ; Số 584-tháng 3 năm 2021, tr 91-93	
5	Nguyễn Thị Chi , “ <i>Một số vấn đề đặt ra đối với việc phát triển KTTN trong bối cảnh kinh tế số tại VN</i> ”, Hội thảo quốc gia, 2021	
6	Nguyễn Thị Phụng ; “ <i>Một số giải pháp hoàn thiện chính sách thương mại nhằm phát triển xuất khẩu bền vững sản phẩm da giày của Việt Nam</i> ”; <i>Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương</i> ; Số 584-tháng 3 năm 2021, tr 69-71	
7	Nguyễn Thị Phụng ; “ <i>Chỉ số hiệu quả quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp</i> ”; <i>Tạp chí Công thương</i> ; GXN, tháng 6/2021	
8	Lê Trịnh Minh Châu , The factor impact on implementation of corporate social responsibility of foreign direct investment enterprises (<i>Đồng tác giả</i>), Kỷ yếu hội thảo 13 th , NEU = KKV International conference [<i>Socio – Economic and Environmental issues in development</i>], 2021, ISBN: 978-604-79-2811-8	
9	Lê Trịnh Minh Châu , “ <i>Forecasting container cargo throughput at Hai Phong seaports to 2030, with a vision to 2045 (Đồng tác giả)</i> ”, Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc tế: [<i>Thương mại và Logistics Việt nam 35 năm đổi mới (1986 – 2021) Những vấn đề lý luận và thực tiễn</i>], 12/2021	

STT	Công trình khoa học	Ghi chú
10	Phạm Thị Lụa: “ <i>Proposed Model Factors Affecting on Agriculture Import and Export Performance</i> ” International Journal of Agriculture and Biological Sciences-ISSN (2522-6584), 4/2021	
11	Phạm Thị Lụa: “ <i>Ảnh hưởng của chất lượng mối quan hệ tới hiệu quả XNK của các DN Việt Nam: Nghiên cứu trường hợp các DN dệt may Việt Nam</i> ” Tạp chí KHCN, 6/2021	
12	Nguyễn Thị Thu Hằng: “ <i>Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến tổ chức công tác kế toán doanh nghiệp trong thời kỳ chuyển đổi số</i> ” Hội thảo khoa học quốc gia về Kế toán kiểm toán VCAA 2021- Trường ĐHKQTĐ	
13	Khúc Đại Long, The effect of diversification on firm performance: Evidence from Listed Companies in Vietnam, 2021, International Journal of Scientific Research and Management (IJSRM). Volume 09, Issue 02, 2021, ISSN: 2321- 3418	
14	Khúc Đại Long, Factors Affecting Consumer’s Choice of Retail Store Chain: Empirical Evidence from Vietnam, 2021, Journal of Asian Finance, Economics and Business Vol 8 No 4 (2021), ISSN: 2288-4645, Page 571 - 580	
DANH SÁCH CÔNG TRÌNH KHOA HỌC TRONG NƯỚC NĂM 2022		
1	Phùng Thị Lan Hương, <i>Nâng cao hiệu quả tài chính của các NHTM Việt Nam thông qua tăng cường quản trị công ty,</i> Tạp chí khoa học công nghệ-ĐH Kinh tế Kỹ thuật CN, số 31, 2022	
2	Phùng Thị Lan Hương, <i>Hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại Việt Nam,</i> Tạp chí khoa học công nghệ-ĐH Kinh tế Kỹ thuật CN, 2022	
3	Bùi Thanh Thủy, “ <i>Tư tưởng Hồ Chí Minh về phê bình và tự phê bình trong công tác cán bộ ở Việt Nam hiện nay</i> ”, Tạp chí Giáo dục Lý luận chính trị, 5/2022	
4	Bùi Thanh Thủy, “ <i>Vận dụng tư tưởng Hồ Chí Minh về thực hành dân chủ vào xây dựng nền dân chủ xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam hiện nay</i> ”, Tạp chí Giáo dục Lý luận chính trị, 4/2022	
5	Đoàn Kim Thêu: “ <i>Tiếp thị đa kênh (Omnichannel): Phương thức mới dành cho nhà bán lẻ</i> ”; số 611, tháng 5 năm 2022, Tạp chí Kinh tế Châu Á- Thái Bình Dương	

STT	Công trình khoa học	Ghi chú
6	Nguyễn Thị Chi , <i>Vấn đề quản lý dịch vụ công trong nền kinh tế thị trường</i> Tạp chí <i>Quản lý và Kinh tế quốc tế</i> Tạp chí công thương, 2022	
7	Lê Trịnh Minh Châu , “Services provided capacity of international logistics business and experience for Vietnam logistics businesses” (<i>Đồng tác giả</i>), Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc tế [<i>Định hướng chiến lược, chính sách xuất nhập khẩu hàng hóa phục vụ mục tiêu phát triển bền vững ở Việt nam đến năm 2030</i>], 01/2022	
8	Nguyễn Thị Thu Hằng : “Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng mức độ công bố thông tin trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam”, Tạp chí khoa học và công nghệ, Số 30 - Tháng 03/ 2022	
9	Nguyễn Thị Thu Hằng : “Application of IFRS in Compiling Financial Accounting Textbooks for Accounting Bachelor Training in Vietnam”, International Conference on Finance. Accounting and Auditing (ICFAA 2022). National Economics University	
10	Khúc Đại Long , Nâng cao cảm nhận của khách hàng về chất lượng thương hiệu trái cây đặc sản miền Bắc, 2022, Tạp chí Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương (ISSN 0868 - 3808), Số chuyên đề tháng 5/2022	
11	Khúc Đại Long , Chiến lược hợp tác thương hiệu trong kinh doanh hiện đại, Tạp chí Kinh tế và dự báo (ISSN 1859 4972), số 32, tháng 11/2022	
12	Trần Hoàng Long , The Influence of Sprots Activities on Workplace Productivity in Vietnam: The Mediating Role of Stress management and Work-life balance, American Journal of Health Behavior, Vol 46, Issue 6, November 2022, pp: 673-682	
13	Trần Hoàng Long , Impact of sducation service quanlity on non-finacial performance of universities training forestry in Vietnam, Annals of Forest Research, Vol 65, Issue 1, November 2022, pp: 3819-3840	
14	Phạm Thị Lụa , Giải pháp ứng dụng chuyên đổi số cho các học phần thực hành kế toán tại các trường đại học, 2022, Kỷ yếu hội thảo Khoa học quốc gia về kế toán và kiểm toán VCAA 2022	

STT	Công trình khoa học	Ghi chú
15	Phạm Thị Lua , Thực trạng ứng phó với đại dịch Covid 19 và giải pháp nâng cao năng lực ứng phó của các doanh nghiệp lữ hành tại Hà Nội, 2022, Tạp chí KHCV trường ĐHKTKTCN.	
DANH SÁCH CÔNG TRÌNH KHOA HỌC TRONG NƯỚC NĂM 2023		
1	Nguyễn Thị Chi “Nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các DN cung cấp dịch vụ Logistics”, Tạp chí Châu Á Thái Bình Dương, 2023	
2	Nguyễn Thị Thu Hằng: “Đào tạo nhân lực kế toán- kiểm toán đáp ứng yêu cầu chuyển đổi số tại Việt Nam”, Chuyển đổi số trong lĩnh vực Kế toán, kiểm toán và tài chính- ngân hàng tại Việt Nam- ĐH lao động xã hội, 2023	
3	Nguyễn Thị Thu Hằng: “Experiences with the Digital Transformation in Accounting Education in Universities throughout the World and Lessons for Vietnam” International Conference on Finance. Accounting and Auditing (ICFAA 2023). National Economics University, 2023	
4	Đoàn Kim Thêu: “Viewing advertisements in social networks: the attitude-intention inconsistency revisited” <i>Online Information Review</i> , 2023, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. https://doi.org/10.1108/OIR-10-2021-0563 , Emerald Insight.	
5	Lưu Khánh Cường , Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người lao động tại khu công nghiệp Bảo Minh tỉnh Nam Định, Tạp chí Kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương, Số chuyên đề - Tháng 4 năm 2023, trang 83-85	
6	Lưu Khánh Cường , <i>Improving Productivity and Quality of Japan And Singapore, Lessons Learned For Vietnamese Seafood Industry</i> , Journal of Survey in Fisheries Sciences, Vol 10, Issue 3 June-2023, pp 383-393, 2023	
7	Nguyễn Thị Phụng , <i>Giải pháp phát triển kinh tế Huyện Thạch Thất</i> , Tạp chí công thương, 2023	
8	Nguyễn Thị Phụng , <i>Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bán lẻ nội địa</i> , Tạp chí công thương, 2023	

PHẦN V. ĐIỀU KIỆN CƠ SỞ VẬT CHẤT ĐỂ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO

5.1. Cơ sở vật chất, trang thiết bị phục vụ thực hiện chương trình đào tạo thuộc ngành đào tạo trình độ Thạc sĩ

Bảng 7. Cơ sở vật chất, trang thiết bị phục vụ thực hiện chương trình đào tạo thuộc ngành Kinh doanh thương mại trình độ thạc sĩ

ST T	Hạng mục	Số lượng	Diện tích sàn xây dựng (m ²)	Học phần /môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
1	Hội trường, giảng đường, phòng học các loại, phòng đa năng, phòng làm việc của giáo sư, phó giáo sư, giảng viên cơ hữu					
1.1	Hội trường, phòng học lớn trên 200 chỗ	14	3.066	Tập trung học viên đầu khóa, cuối khóa	Học kỳ 1 năm thứ nhất Học kỳ cuối	
1.2	Phòng học từ 100 - 200 chỗ	28	3.398	Triết học	Học kỳ 1 – năm thứ nhất	
1.3	Phòng học từ 50 - 100 chỗ	305	25.412	Các buổi hội thảo khoa học	Trong khóa học	
1.4	Số phòng học dưới 50 chỗ	7	348	Các học phần lý thuyết	Các học kỳ trong khóa học	
1.5	Số phòng học đa phương tiện	20	450	Các học phần liên quan đến nội dung	Học kỳ 2 năm thứ nhất Học kỳ 1	

ST T	Hạng mục	Số lượng	Diện tích sàn xây dựng (m2)	Học phần /môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
				thảo luận	năm thứ hai	
1.6	Phòng máy tính	26	1.526	Các học phần liên quan đến các kiến thức thiết kế, lập trình và mô phỏng trên máy tính	Trong khóa học	
2	Thư viện, trung tâm học liệu	11	3.700	Các học phần trong chương trình đào tạo thạc sĩ	Trong khóa học	
3	Trung tâm nghiên cứu, phòng thí nghiệm, thực nghiệm, cơ sở thực hành, thực tập, luyện tập	15	1.450	Các học phần thực hành, thực tập, thí nghiệm	Trong khóa học	

5.2. Trung tâm nghiên cứu, phòng thí nghiệm, thực nghiệm, cơ sở thực hành, thực tập, luyện tập của ngành đào tạo Kinh doanh thương mại trình độ Thạc sĩ

Bảng 8. Trung tâm nghiên cứu, phòng thí nghiệm, thực nghiệm, cơ sở thực hành, thực tập, luyện tập của ngành đào tạo Kinh doanh thương mại trình độ Thạc sĩ

Danh mục hỗ trợ nghiên cứu, thí nghiệm, thực nghiệm, thực hành, thực tập, luyện tập					Tên học phần môn học sử dụng thiết bị	Thời gian sử dụng (học kì, năm học)	Số người học /máy, thiết bị	Ghi chú
TT	Tên gọi của máy, thiết bị, kí hiệu, mục đích sử dụng	Nước xuất bản/Năm xuất bản	Số lượng	Đơn vị				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1	Bộ bàn,ghế giảng viên	VN/2023	01	Bộ	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học	1	HA8.605
2	Bộ bàn,ghế giảng viên	VN/2023	01	Bộ	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học	1	HA8.607
3	Bộ bàn ghế sinh viên	VN/2023	34	Bộ	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học	1	HA8.605
4	Bộ bàn ghế sinh viên	VN/2023	34	Bộ	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607
5	Bảng	VN/2023	01	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.605
6	Bảng	VN/2023	01	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607
7	Bộ máy tính (nhãn hiệu:HP)	China/2023	07	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.605
8	Bộ máy tính (nhãn hiệu:HP)	China/2023	07	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607
9	Cục phát Wifi (lắp trên trần)	China/2023	01	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.605

Danh mục hỗ trợ nghiên cứu, thí nghiệm, thực nghiệm, thực hành, thực tập, luyện tập					Tên học phần môn học sử dụng thiết bị	Thời gian sử dụng (học kì, năm học)	Số người học /máy, thiết bị	Ghi chú
TT	Tên gọi của máy, thiết bị, kí hiệu, mục đích sử dụng	Nước xuất bản/Năm xuất bản	Số lượng	Đơn vị				
10	Cục phát Wifi (lắp trên trần)	China/2023	01	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607
11	Điều hòa (nhãn hiệu: Funiki)	VN/2019	02	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.605
12	Điều hòa (nhãn hiệu: Funiki)	VN/2019	02	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607
13	Quạt cây điện cơ	VN/2019	01	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.605
14	Quạt cây điện cơ	VN/2019	01	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607
15	Quạt trần	VN/2019	04	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.605
16	Quạt trần	VN/2019	04	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607
17	Ti vi (nhãn hiệu: TCL)	China/2019	01	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.605
18	Ti vi (nhãn hiệu: TCL)	China/2019	01	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607
19	Tủ sắt Hòa Phát	VN/2023	01	Cái	Tất cả các học phần trong	Trong khóa học		HA8.605

Danh mục hỗ trợ nghiên cứu, thí nghiệm, thực nghiệm, thực hành, thực tập, luyện tập					Tên học phần môn học sử dụng thiết bị	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Số người học /máy, thiết bị	Ghi chú
TT	Tên gọi của máy, thiết bị, kí hiệu, mục đích sử dụng	Nước xuất bản/Năm xuất bản	Số lượng	Đơn vị				
					chương trình đào tạo			
20	Tủ sắt Hòa Phát	VN/2023	01	Cái	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607
21	Bảng, biểu, qui trình			Bản g	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.605
22	Bảng, biểu, qui trình			Bản g	Tất cả các học phần trong chương trình đào tạo	Trong khóa học		HA8.607

5.3. Thư viện, giáo trình, sách, tài liệu tham khảo

a) Thư viện

- Thư viện Nhà trường được bố trí ở cả 3 địa điểm Minh Khai, Lĩnh Nam và Nam Định với tổng diện tích 3700 m² với 700 chỗ ngồi; có hệ thống wifi sử dụng miễn phí; có 20 máy tính hỗ trợ tra cứu tài liệu và thông tin; có phần mềm quản lý thư viện Kipos để theo dõi các dữ liệu tạo thuận lợi cho người dùng khai thác, sử dụng tài liệu một cách thuận lợi nhất.

- Hiện tại, Thư viện đang có số lượng tài liệu in là: 9.377 đầu tương đương với 51.916 bản và tài liệu số là: 3.585 bản, được khai thác và sử dụng trên website thư viện có tên miền là: <https://lib.uneti.edu.vn>

- Bên cạnh đó, Trường đã ký kết thỏa thuận hợp tác khai thác tài liệu số nội sinh của Đại học Bách Khoa Hà Nội; Đại học Quốc gia Hà Nội và 05 CSDL điện tử trực tuyến quốc tế đó là: Springer Ebooks, IG Publishing Ebooks, Elsevier Ebooks, Sage Journal, Emerald Insight giúp đa dạng hóa nguồn tài nguyên thông tin của thư viện đáp ứng nhu cầu tài liệu của bạn đọc phục vụ công tác giảng dạy, học tập và nghiên cứu.

- Mạng wifi: Thư viện có hệ thống mạng wifi phục vụ cho bạn đọc tại các địa điểm.

- Phần mềm quản lý thư viện: Kipos - Thư viện điện tử: <https://lib.uneti.edu.vn>

b) Sách, giáo trình, tài liệu học tập

Bảng 9: Danh mục giáo trình, sách, tài liệu học tập

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
1	Giáo trình Triết học	Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành	NXB Chính trị Quốc gia, 2018	5	Triết học		Học kỳ I, năm học thứ nhất	
2	Triết học phương Tây	Đỗ Minh Hợp, Nguyễn Anh Tuấn, Nguyễn Thanh	NXB TH TPHCM, 2008	1				
3	Giáo trình triết học Mác – Lênin	Phạm Văn Đức (chủ biên)	NXB Chính trị Quốc gia, 2019	15				
4	Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh	Nguyễn Đình Thọ	NXB Tài chính, 2014	1	Phương pháp NCKH		Học kỳ I, năm học thứ nhất	
5	Phương pháp luận nghiên cứu khoa học và thực hiện đề tài	Nguyễn Duy Bảo	NXB Bưu Điện, 2007	1				
6	Nghiên cứu định lượng trong kế toán- kiểm toán	Đình Phi Hổ, Võ Văn Nhị, Trần Phước	NXB Tài chính, 2018	1				
7	Thực hành nghiên cứu trong kinh tế và quản trị kinh doanh	Nguyễn Văn Thắng	NXB Đại học kinh tế quốc dân, 2019	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
8	Practical Research Methods	Dawson, Cathrin	New Delhi, UBS Publisheer'	1				
9	Tài liệu học tập học phần Quản trị chiến lược	Khoa Quản trị kinh doanh	Trường Đại học KT-KTCN, 2020		Quản trị chiến lược trong doanh nghiệp		Học kỳ I, năm học thứ nhất	
10	Quản trị chiến lược	ĐH Kinh tế TP. Hồ Chí Minh	NXB Kinh tế TP.HCM, 2017	1				
11	Giáo trình Quản trị chiến lược	Ngô Kim Thanh	NXB ĐH KTQD, 2018	1				
12	Chiến lược kinh doanh và kế hoạch hóa nội bộ doanh nghiệp	Phan Thị Ngọc Thuận	NXB Khoa học kỹ thuật, 2005	1				
13	Quản trị chiến lược	Đoàn Thị Hồng Vân	NXB Thống kê, 2010	1				
14	Giáo trình Kinh tế học Tập I, Tập II	Vũ Văn Dũng, Nguyễn Văn Công	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2018	5	Kinh tế học		Học kỳ I, năm học thứ nhất	
15	Kinh tế học vĩ mô	Damian Ward - David Begg	NXB Thống kê, 2008	1				
16	Bài tập Kinh tế học	Damian Ward - David Begg	NXB Thống kê, 2012	6				
17	Nguyên lý Kinh tế học	N.Gregory Mankiw	Nhà xuất bản Thống kê, 2013	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
18	Giáo trình Phân tích số liệu thống kê	Đỗ Anh Tài	NXB Thống kê, 2008	1	Phân tích dữ liệu trong kinh doanh		Học kỳ I, năm học thứ nhất	
19	Giáo trình lý thuyết thống kê và phân tích dự báo	Chu Văn Tuấn, Phạm Thị Kim Vân	NXB Tài chính, 2008	1				
20	Phân Tích Dữ Liệu Với R	Nguyễn Văn Tuấn	NXB Tổng Hợp TP.HCM, 2019	1				
21	Thống kê thực hành với sự trợ giúp của SPSS và STATA	Ngô Văn Thứ	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2019	10				
22	Giáo trình Tin học ứng dụng trong thống kê	Trần Thị Kim Thu, Đỗ Văn Huân	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2019	1				
23	Nghiên cứu định lượng trong Kế toán – Kiểm toán	Đình Phi Hồ	NXB Tài chính, 2018	1				
24	Tài liệu học tập Luật Thương Mại	TS. Nguyễn Thị Phượng	Trường Đại học Kinh tế Kỹ Thuật Công Nghiệp		Pháp luật kinh doanh		Học kỳ I, năm học thứ nhất	Tài liệu số
25	Giáo trình Luật kinh tế (Lưu	Phạm Thị Ngoan Nguyễn	Trường Đại học Kinh tế Kỹ	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
	hành nội bộ)	Thuy Phương	thuật Công nghiệp- 2012					
26	Giáo trình Luật Thương Mại tập 1, 2	Trường Đại Học Luật Hà Nội	NXB Tư Pháp, 2022	1				
27	Giáo trình Pháp luật Kinh tế	TS Nguyễn Hợp Toàn	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2017	1				
28	Luật Doanh nghiệp 2020	Quốc hội		1				
29	Luật Phá sản 2014	Quốc hội		1				
30	Bộ luật Dân sự 2015	Quốc hội		1				
31	Bộ luật tố tụng Dân sự 2015	Quốc hội		1				
32	Luật Thương mại 2005	Quốc hội		1				
33	Luật Trọng tài Thương mại 2010	Quốc hội		1				
34	Tài liệu học tập Quản trị bán lẻ		Trường ĐH Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp	1	Quản trị bán lẻ		Học kỳ II, năm học thứ nhất	
35	Quản trị kinh doanh bán lẻ trực tuyến	Trần Thị Thập	NXB Thông tin và truyền thông	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
36	Tài liệu học tập Quản lý quan hệ khách hàng		Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp, 2020	1	Quản lý quan hệ khách hàng		Học kỳ II, năm học thứ nhất	
37	Quản trị quan hệ khách hàng	Trương Đình Chiến	NXB Phụ nữ, 2009	1				
38	Bài giảng Quan hệ công chúng	Nguyễn Đình Toàn	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2017	1				
39	Quản trị quan hệ khách hàng	Lưu Đan Thọ, Lương Văn Quốc	NXB Tài chính	1				
40	Khách hàng là một mối quan hệ không phải là một giao dịch	Trịnh Minh Thảo	NXB Khoa học Xã hội, 2018	1				
41	Tài liệu học tập Kế toán quản trị 1,2	Bộ môn Kế toán quản trị	Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp, 2018	1	Kế toán quản trị		Học kỳ II, năm học thứ nhất	
42	Kế toán quản trị doanh nghiệp	Nguyễn Năng Phúc	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2014	1				
43	Giáo trình Kế toán quản trị	Nguyễn Ngọc Quang	Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân, 2015	1				
44	Kế toán quản trị -	Phạm Văn Dược, Đặng Kim Cương	NXB Thống kê, 2010	1				

STT	Tên giáo trình/sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
	Lý thuyết & Bài tập							
45	Managerial Accounting	Ray H. Garrison, Eric W. Noreen và Peter C. Brewer	2012	1				
46	Tài liệu học tập Quản trị tài chính doanh nghiệp	Phùng Thị Lan Hương, Đường Thị Thanh Hải	Trường Đại học kinh tế kỹ thuật công nghiệp, 2020	1				
47	Giáo trình Tài Chính Doanh Nghiệp	Vũ Duy Hào	NXB Đại học kinh tế quốc dân, 2019	1	Quản trị tài chính		Học kỳ II, năm học thứ nhất	
48	Giáo trình Tài chính doanh nghiệp	Bùi Văn Vân, Vũ Văn Ninh	NXB Tài chính, 2013	1				
49	Đầu tư tài chính tập 2	Nguyễn Ngọc Huy	NXB Thông tin và truyền thông, 2017	1				
50	Tài chính doanh nghiệp	ROSS WESTERFIE LD JAFFE	NXB Kinh tế TP HCM, 2017	1				
51	Tài liệu học tập học phần: Marketing quốc tế	Khoa Quản trị kinh doanh	Trường Đại học KT-KTCN, 2022			Marketing quốc tế		
52	Giáo trình Marketing Quốc tế	Trần Minh Đạo, Vũ Trí Dũng	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2011	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
53	Giáo trình Marketing Quốc tế	Nguyễn Đông Phong	NXB Kinh tế TP Hồ Chí Minh, 2012	1				
54	Các chiến lược và kế hoạch Marketing xuất khẩu	Dương Hữu Hạnh	NXB Thống kê, 2005	1				
55	Marketing quốc tế	Philip R.Cateora, Mary C Gilly, John L.Graham	NXB Kinh tế TP Hồ Chí Minh, 2015	1				
56	Bài giảng Marketing Thương Mại		Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp					Tài liệu số
57	Giáo trình Marketing thương mại	Nguyễn Xuân Quang	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2011	1	Marketing thương mại		Học kỳ II, năm học thứ nhất	
58	Giáo trình Marketing thương mại	Nguyễn Bách Khoa, Cao Tuấn Khanh	NXB Thống kê, 2011	1				
59	Quản trị Marketing	Ph.Kotler, K.Keller	NXB Lao động- Xã hội, 2013	1				
60	Giáo trình Quản trị marketing	Trương Đình Chiến	NXB Đại học Kinh tế quốc dân	1				
61	Quản trị xuất nhập khẩu	Đoàn Thị Hồng Vân	NXB Lao động – Xã hội, 2017	1		Quản trị xuất nhập khẩu hàng hóa		
62	Mastering import and export	Thomas A. Cook, Rennie	Amacao, 2012	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
	management	Alston and Kelly Raia						
63	Tài liệu học tập Hành vi người tiêu dùng		Trường ĐH Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp	1	Hành vi người tiêu dùng		Học kỳ II, năm học thứ nhất	
64	Giáo trình Hành vi người tiêu dùng	Vũ Huy Thông	NXB Đại học kinh tế quốc dân, 2018	1				
65	Giáo trình hành vi tổ chức	Phạm Thúy Hương	NXB Đại học kinh tế quốc dân, 2019	1				
66	Ai hiểu khách hàng người ấy bán được hàng	Lí Kiện Lâm	NXB Thanh niên	1				
67	Người bán hàng vĩ đại nhất thế giới	Trần Đình Tuấn	NXB Thanh Hóa	1				
68	Giáo trình Quản trị dịch vụ	Trường Đại học Thương mại	NXB Thống kê, 2014	1	Quản trị dịch vụ		Học kỳ I, năm học thứ hai	
69	Doanh nghiệp dịch vụ - nguyên lý điều hành	C Hope and A Muhleman (sách dịch)	NXB Lao động – xã hội, 2007	1				
70	Marketing dịch vụ	Lưu Văn Nghiêm	NXB Đại học kinh tế quốc dân, 2008	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
71	Quản trị sản xuất và dịch vụ	Đông Thị Thanh Phương	NXB Thống kê, 2007	1				
72	Phát triển và Quản lý nhà nước về kinh tế dịch vụ	Bùi Tiến Quý	NXB Khoa học - Kỹ thuật, 2009	1				
73	Tài liệu học tập Hội nhập Kinh tế quốc tế	Khoa Thương mại	Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp	1				
74	Giáo trình hội nhập kinh tế quốc tế	Ngô Thị Tuyết Mai	NXB ĐH KTQD, 2016	1	Thương mại quốc tế và hội nhập		Học kỳ I, năm học thứ hai	
75	Xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế giai đoạn 2011-2020	Nguyễn Thị Hồng Nhung	NXB KHXH, 2013	1				
76	Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng		Trường Đại học kinh tế kỹ thuật công nghiệp	1				
77	Giáo trình quản trị hậu cần	PGS.TS Lê Công Hoa	NXB Đại học kinh tế quốc dân	1	Logistic s và quản lý chuỗi cung ứng		Học kỳ I, năm học thứ hai	
78	Dịch vụ Logistics ở Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế	GS.TS. NGƯT Đặng Đình Đào – TS. Nguyễn Minh Sơn	NXB Chính trị Quốc Gia, 2012	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
79	Quản trị chuỗi cung ứng	TS. Nguyễn Thành Hiếu	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2015	1				
80	Giáo trình Quản trị tác nghiệp	PGS..TS. Nguyễn Thành Hiếu TS. Trương Đức Lực – TS. Nguyễn Đình Trung	NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2023	1				
81	Quản trị vận hành và chuỗi cung ứng	Robert Jacobs & Richard B. Chase	NXB Kinh tế TPHCM, 2015	1				
82	Quản trị chuỗi cung ứng - Những trải nghiệm tuyệt vời	David Blanchard	NXB tổng hợp TP Hồ Chí Minh, 2006	1				
83	Giao dịch và đàm phán kinh doanh	Hoàng Đức Thân	NXB ĐH KTQD, 2019	1				
84	Tài liệu học tập giao dịch và đàm phán kinh doanh	Trần Thị Thanh Thủy	ĐH Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp, 2019		Đàm phán thương mại quốc tế		Học kỳ I, năm học thứ hai	Tài liệu số
85	Handbook of commercial correspondence	J. A.Ashley	Oxford University press, 2003	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
86	Giáo trình Đàm phán thương mại quốc tế	Nguyễn Văn Hồng	NXB Thống kê, 2012	1				
87	Đạo đức kinh doanh	Phạm Quốc Toàn	NXB Thống kê, 2002	1	Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp		Học kỳ I, năm học thứ hai	
88	Đạo đức kinh doanh và văn hóa công ty	Nguyễn Mạnh Quân	NXB ĐH KTQD, 2015	3				
89	Giáo trình Văn hóa kinh doanh	Dương Thị Liễu	NXB ĐH KTQD, 2011	6				
90	Trách Nhiệm Xã Hội Của Doanh Nghiệp	Michel Capron	NXB Tri thức, 2009	1				
91	Đạo đức kinh doanh	Sarah Ducan	NXB Đại Học Quốc Gia Hà Nội, 2022	1				
92	Tài liệu học tập: Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức		Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp	1	Quản lý hoạt động sở hữu trí tuệ trong tổ chức		Học kỳ I, năm học thứ hai	
93	Giáo trình pháp luật sở hữu trí tuệ	Hồ Thúy Ngọc	NXB ĐHQG Hà Nội	1				
94	Luật sở hữu trí tuệ sửa đổi 2009	Quốc hội nước CHXHCN	NXB Chính Trị Quốc Gia, 2009	1				

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
		Việt Nam, 2009						
95	Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật sở hữu trí tuệ số 42/2019/QH14	Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam	NXB Chính Trị Quốc Gia, 2019	1				
96	Quản trị thương hiệu	Nguyễn Quốc Thịnh (chủ biên)	NXB Thống Kê, 2018	1				
97	Thương hiệu với nhà quản lý	Nguyễn Quốc Thịnh, Nguyễn Thành Trung	NXB Lao động-Xã hội, 2009	1				
98	Strategic Brand Management	Kevin L. Keller	Pearson, 2013	1	Quản trị thương hiệu sản phẩm và doanh nghiệp		Học kỳ I, năm học thứ hai	
99	Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật sở hữu trí tuệ số 42/2019/QH14	Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam	NXB Chính Trị Quốc Gia, 2019	1				
100	Giáo trình Đầu tư quốc tế	Vũ Chí Lộc	Nhà xuất bản Đại học quốc gia Hà Nội, 2019	1	Đầu tư quốc tế		Học kỳ I, năm học	

STT	Tên giáo trình/ sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
101	Đầu tư quốc tế	Lê Quang Huy	NXB Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, 2013	1			thứ hai	
102	Giáo trình quản trị đầu tư quốc tế	Phan Huy Minh	NXB Tài chính, 2011	1				
103	Luật Đầu tư	Quốc hội nước Cộng hoà XHCN Việt Nam	NXB Chính trị quốc gia, 2020	1				
104	Giáo trình đại cương truyền thông quốc tế	Lê Thanh Bình	NXB Chính trị quốc gia thông tin và truyền thông	1	Truyền thông trong kinh doanh quốc tế		Học kỳ I, năm học thứ hai	
105	Giáo trình truyền thông quốc tế	Vũ Thanh Vân	NXB Chính trị quốc gia	1				
106	Giáo trình truyền thông marketing tích hợp	Trương Đình Chiến	NXB Đại Học Kinh Tế Quốc Dân, 2019	1				
107	Tài liệu học tập Thương mại điện tử		Đại học Kinh tế Kỹ thuật công nghiệp, 2019	1	Ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp		Học kỳ II, năm học thứ hai	
108	Giáo trình thương mại điện tử từ lý thuyết đến ứng dụng	Nguyễn Việt Khôi	NXB ĐHQG Hà Nội, (2020)	1				

STT	Tên giáo trình/sách/tạp chí (5 năm trở lại đây)	Tên tác giả	Nhà xuất bản, năm xuất bản, nước	Số lượng bản	Tên học phần sử dụng sách, tạp chí	Mã học phần môn học	Thời gian sử dụng (học kỳ, năm học)	Ghi chú
109	Giáo trình thương mại điện tử căn bản	Trần Văn Hòe	NXB Đại học KTQD, 2015	1				
110	Giáo trình thương mại điện tử căn bản	Nguyễn Văn Hồng	NXB Bách Khoa, 2013	1				
111	Thương mại điện tử hiện đại	Lưu Đan Thọ	NXB Tài chính, 2015	3				
112	Tài liệu học tập Thương mại điện tử		Đại học Kinh tế Kỹ thuật công nghiệp, 2019					Tài liệu số
113	Giáo trình thương mại điện tử từ lý thuyết đến ứng dụng	Nguyễn Việt Khôi	NXB ĐHQG Hà Nội, 2020	1	Kinh doanh điện tử		Học kỳ II, năm học thứ hai	
114	Giáo trình thương mại điện tử căn bản	Trần Văn Hòe	NXB Đại học KTQD, 2015	1				
115	Thương mại điện tử trong thời đại số	Thái Thanh Sơn - Thái Thanh Tùng	NXB Thông tin và truyền thông, 2017	1				
116	Thương mại điện tử hiện đại	Lưu Đan Thọ	NXB Tài chính, 2015	1				

PHẦN VI. ĐIỀU KIỆN VỀ TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ ĐỂ MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO

Đề án mở ngành đào tạo kinh doanh thương mại trình độ thạc sĩ, Nhà trường giao cho Khoa Thương mại chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý các hoạt động chuyên môn, giảng viên, người học. Bộ môn Kinh doanh thương mại và Bộ môn Logistics và quản lý chuỗi cung ứng là đơn vị quản lý chuyên trách đáp ứng yêu cầu chuyên môn và chịu trách nhiệm trước Nhà trường về chất lượng đào tạo. Trưởng khoa Thương mại có trách nhiệm phối hợp với các Khoa liên quan tổ chức, chỉ đạo tiến hành xây dựng đề cương chi tiết học phần đảm bảo mục tiêu, nội dung, yêu cầu đề ra, đồng thời phù hợp với điều kiện cụ thể của nhà trường, của địa phương, đáp ứng nhu cầu của người học và của xã hội.

6.1. Bộ máy quản lý cấp Khoa

Về Bộ máy quản lý: Ban chủ nhiệm khoa gồm có 02 người: 01 Trưởng Khoa; 01 phó trưởng khoa. Hiện tại Khoa có 2 Bộ môn là: Bộ môn Kinh doanh thương mại và Bộ môn Logistics và quản lý chuỗi cung ứng

Các bộ phận	Họ và tên	Năm sinh	Học vị, chức danh, chức vụ
1. Ban chủ nhiệm Khoa			
Trưởng khoa	Nguyễn Thị Chi	1973	TS. Trưởng Khoa
Phó trưởng khoa	Nguyễn Thị Phương	1980	TS. Phó trưởng khoa
2. Các tổ chức Đảng, Đoàn, Công đoàn			
Công đoàn CS Hà Nội	Nguyễn Thúy Hải	1988	ThS; Tổ trưởng
	Nguyễn Thị Hạnh	1989	TS; Tổ phó
Công đoàn CS Nam Định	Trần Thọ Khải	1970	ThS; Tổ trưởng
Liên chi đoàn khoa Thương mại	Trần Ngọc Tú	1987	ThS; Bí thư
	Nguyễn Văn Hưng	1990	ThS; Phó bí thư
	Nguyễn Thị Hạnh	1989	Ủy viên BCH liên chi
3. Các bộ môn			
Bộ môn Kinh doanh thương mại	Nguyễn Thị Chi	1973	TS; Phụ trách bộ môn
	Mai Hoàng Thịnh	1978	ThS; Phó trưởng bộ môn
	Trần Thọ Khải	1970	ThS; Phó trưởng bộ môn
Bộ môn Logistics và quản lý chuỗi cung ứng	Nguyễn Thị Phương	1980	TS; Phụ trách bộ môn

6.2. Bộ môn quản lý chuyên môn

Khoa giao cho bộ môn Bộ môn Kinh doanh thương mại quản lý chuyên môn CTĐT ngành Kinh doanh thương mại trình độ thạc sĩ, với các nhiệm vụ chuyên môn cụ thể như sau:

a) Chịu trách nhiệm về nội dung, chất lượng, tiến độ giảng dạy của những môn học được giao trong chương trình đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trình độ thạc sĩ, kế hoạch giảng dạy chung của Trường, của Khoa;

b) Xây dựng và hoàn thiện nội dung môn học; tổ chức biên soạn giáo trình, xây dựng tài liệu tham khảo phù hợp với nội dung môn học được trường khoa, Hiệu trưởng giao;

c) Nghiên cứu đổi mới phương pháp giảng dạy; tổ chức kiểm tra, đánh giá quá trình và kết quả học tập của sinh viên theo quy định của nhà trường;

d) Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, thực hiện các dịch vụ khoa học và công nghệ theo kế hoạch của trường và khoa;

đ) Xây dựng kế hoạch phát triển đội ngũ của Bộ môn; tham gia đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ giảng viên, nghiên cứu viên thuộc lĩnh vực chuyên môn ngành Kinh doanh thương mại trình độ thạc sĩ;

e) Tổ chức đánh giá công tác quản lý, hoạt động đào tạo, hoạt động khoa học và công nghệ của cá nhân, của Bộ môn, của Khoa và Trường theo yêu cầu của Hội đồng trường và Trường khoa.

PHẦN VII. KẾ HOẠCH ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG

7.1. Kế hoạch phát triển đội ngũ giảng viên, cán bộ quản lý

Với mong muốn phát triển đào tạo bậc học thạc sĩ chuyên ngành Kinh doanh thương mại, Khoa Thương mại, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp đặt mục tiêu trong 5 năm tới đạt được 60% đội ngũ GV có trình độ tiến sĩ và NCS, phát triển GV có chức danh GS, PGS, khoảng 15% giảng viên chuyên môn có thể giảng dạy bằng tiếng Anh. Cụ thể:

- Chuẩn hoá đội ngũ GV bằng cách bổ sung, bồi dưỡng, sàng lọc đội ngũ GV, nâng cao trình độ chuyên môn, ngoại ngữ. Mời chuyên gia trong nước hoặc nước ngoài có kinh nghiệm giảng dạy, có phương pháp giảng dạy tốt tham gia giảng dạy để bồi dưỡng kỹ năng đổi mới phương pháp giảng dạy cho GV.

- Phát triển đội ngũ GV cơ hữu có chức danh PGS chuyên Kinh doanh thương mại, và TS Kinh doanh thương mại.

- Khuyến khích và tạo điều kiện về thời gian và kinh phí cho đội ngũ cán bộ giảng dạy tham gia các hoạt động chuyên môn, nghiệp vụ ở trong và ngoài nước và học tập để nâng cao trình độ từ các chương trình, dự án, chương trình hợp tác đào tạo trong và ngoài nước theo đúng chuyên ngành nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ;

- Nhà trường có chính sách khuyến khích, hỗ trợ, tạo điều kiện cho đội ngũ GV, đặc biệt là các GV trẻ được bồi dưỡng, tự bồi dưỡng, học tập nâng cao trình độ chuyên môn, học tập các chứng chỉ chuyên môn về Kinh doanh thương mại, tham gia các khóa học nâng cao trình độ ngoại ngữ, phương pháp giảng dạy thạc sĩ, kỹ năng sử dụng CNTT phục vụ công tác đào tạo và NCKH;

- Khuyến khích, tạo điều kiện để đội ngũ GV đăng ký các phát minh, sáng chế giải thưởng KHCHN trong nước và quốc tế;

- Có cơ chế đồng bộ nhằm thu hút, duy trì và phát triển đội ngũ cán bộ GV giỏi từ nhiều nguồn trong và ngoài nước;

- Kết nối GV liên ngành, liên trường trong nước và nước ngoài trên các lĩnh vực giảng dạy và NCKH để tiếp thu kinh nghiệm và phương pháp mới.

7.2. Kế hoạch đầu tư cơ sở vật chất, đầu tư chi phí đào tạo

Trong chiến lược phát triển của Nhà trường, trong vòng 5 năm tới, toàn bộ khu giảng đường cơ sở 218 Lĩnh Nam, Hà Nội sẽ ngày càng hoàn thiện về cơ sở vật chất, với số lượng vài trăm giảng đường, cùng các phòng hội thảo, phòng chức năng, phòng thực hành sử dụng cho công tác đào tạo. Hệ thống thư viện, giáo trình cũng nằm trong kế hoạch phát triển của nhà trường với dự kiến tăng thêm 3 phòng đọc với tổng diện tích 500 m² với đầy đủ đầu sách tương ứng với chương trình đào tạo và số lượng sách tương ứng với lưu lượng sinh viên, học viên.

7.3. Kế hoạch hợp tác quốc tế về đào tạo, tổ chức hội nghị, hội thảo và nghiên cứu khoa học

Hiện nay, cùng với sứ mạng và sự phát triển của Nhà trường ngày càng lớn, với xu hướng toàn cầu hóa ngày càng sâu, rộng trong mọi lĩnh vực, công tác hợp tác quốc tế trong Nhà trường ngày càng quan trọng. Nhận thức được vấn đề này, Nhà trường hiện đang triển khai một loạt các nhiệm vụ:

- Xây dựng đội ngũ cán bộ chuyên trách, có trình độ và năng lực để thực hiện hiệu quả công tác quan hệ quốc tế, thu hút các nguồn vốn đầu tư, vốn vay, tài trợ, học bổng. Đẩy mạnh các hoạt động hợp tác quốc tế của các khoa, gắn các chương trình đào tạo, nghiên cứu khoa học với các hoạt động quan hệ quốc tế;

- Tham gia hợp tác và liên kết một cách bình đẳng với các trường đại học và các trung tâm nghiên cứu trong khu vực và trên thế giới trong các hoạt động đào tạo, nghiên cứu khoa học;

- Thường xuyên tổ chức và tham gia các hội nghị, hội thảo khoa học quốc tế; đẩy mạnh các chương trình giao lưu, trao đổi học thuật, trao đổi giảng viên và sinh viên, hướng tới việc tạo một mạng lưới liên kết ổn định;

- Thường xuyên đánh giá hiệu quả các hoạt động quan hệ quốc tế để có định hướng lựa chọn đối tác phù hợp, đẩy mạnh các bước hợp tác tiếp theo sau khi đã đặt mối quan hệ.

- Thực hiện các nhiệm vụ này, trong những năm gần đây, Nhà trường tiếp tục đưa mối quan hệ với các đối tác hiện có đi vào chiều sâu và mở rộng quan hệ với các đối tác mới, như: Trường Đại học Western Sydney của Australia, Đại học Quốc gia Habsat Hàn Quốc; Trường Đại học Khoa học và Công nghệ của Đài Loan; Trường Đại học quốc gia Lào, Trường Đại học Công nghệ thực phẩm Plovdiv của Bulgaria... với mục đích hợp tác đào tạo và trao đổi về nghiên cứu khoa học, hỗ trợ lẫn nhau về các chương trình đào tạo tiên tiến và hướng vào việc mở các lớp chất lượng cao trên tinh thần hợp tác, cùng có lợi. Mặt khác, hợp tác quốc tế đã tạo điều kiện cho các cán bộ được tham gia các lớp học bồi dưỡng, có cơ hội giao lưu, học hỏi, tranh thủ sự giúp đỡ của các trường Đại học, các tổ chức Quốc tế trong việc tăng cường trang thiết bị cho nhà trường.

Trong kế hoạch 5 năm tới, Nhà trường đã dự kiến một số chương trình hợp tác với các trường nước ngoài trong công tác đào tạo, phát triển đội ngũ giảng viên, cụ thể là:

+ Chương trình đưa GV đi tu nghiệp, thực tập, tập huấn cập nhật chế độ, phương pháp giảng dạy mới;

+ Chương trình đưa GV đi đào tạo tiến sĩ ở các nước tiên tiến;

+ Chương trình hợp tác đào tạo với các trường: Trường Đại học Western Sydney của Australia, Trường Đại học Khoa học và Công nghệ của Đài Loan; Trường Đại học quốc gia Lào, Trường Đại học Công nghệ thực phẩm Plovdiv của Bulgaria.

PHẦN VIII. PHƯƠNG ÁN, GIẢI PHÁP ĐỀ PHÒNG, NGĂN NGỪA, XỬ LÝ RỦI RO TRONG MỞ NGÀNH ĐÀO TẠO

8.1. Rủi ro trong mở ngành đào tạo

Có một số rủi ro trong quá trình đào tạo ngành cần mở như sau:

- Nhu cầu của thị trường lao động ảnh hưởng đến ngành đào tạo. Một số yếu tố ảnh hưởng đến nhu cầu lao động, như:

+ Vốn đầu tư: Do ảnh hưởng khách quan của nền kinh tế thế giới và các chính sách kinh tế của Nhà nước, đặc biệt là ảnh hưởng của đại dịch Covid 19 đã làm cho vốn đầu tư vào kinh doanh của các DN bị ngưng trệ. Nhiều DN bị phá sản hoặc giải thể. Việc đầu tư vốn để thành lập DN mới để kinh doanh cũng gặp rất nhiều khó khăn. Chính vì vậy, nhu cầu sử dụng lao động của thị trường lao động sẽ giảm, dẫn đến sẽ ảnh hưởng tới đầu vào của đào tạo;

+ Khoa học công nghệ: Khoa học công nghệ phát triển; Các DN đầu tư nhiều dây chuyền sx cũng như trang thiết bị hiện đại phục vụ cho hoạt động sx- kd. Đây cũng có thể là nguyên nhân dẫn đến thị trường lao động cần ít nhân lực hơn;

+ Chất lượng chuyển dịch cơ cấu kinh tế: Không chỉ có Việt Nam mà các quốc gia trên thế giới đều quan tâm đến việc điều chỉnh hợp lý cơ cấu kinh tế của mình. Cơ cấu kinh tế thay đổi dẫn đến sự thay đổi cơ cấu, tác động mạnh đến số lượng và chất lượng lao động, vì lao động được xem là nguồn lực của quan trọng cho phát triển kinh tế. Kinh tế càng phát triển thì khả năng thu hút sức lao động càng cao và ngược lại. Cơ cấu kinh tế luôn biến đổi cho phù hợp với sự phát triển của thế giới, thị trường luôn biến động thì thị trường lao động cũng biến động không ngừng để đáp ứng cho nhu cầu của nền kinh tế. Cơ cấu kinh tế thay đổi dẫn đến nhu cầu về lao động cũng thay đổi theo. Trong khi đó, nguồn cung lao động tăng lên không ngừng tạo ra áp lực lớn cho nhu cầu lao động. Vì vậy, nhiệm vụ của cơ sở đào tạo sẽ ngày càng khó khăn khi nhu cầu đào tạo nhân lực có chất lượng cao ngày càng tăng nhanh;

+ Mức lương, nhu cầu về các sản phẩm, năng suất lao động, ... cũng là các yếu tố tác động tiêu cực đến nhu cầu của nhân lực Kinh doanh thương mại của thị trường lao động.

- Thiếu nguồn lực giảng viên: do yêu cầu nâng cao trình độ để đáp ứng được với công nghệ mới.

8.2. Phương án, giải pháp đề phòng, ngăn ngừa, xử lý rủi ro

- Giải pháp đối với rủi ro về nhu cầu thị trường lao động: Đề đối phó được với những rủi ro về thị trường lao động, Nhà trường và Khoa tập trung đào tạo đội ngũ sinh viên và học viên phù hợp với thị trường lao động. Cụ thể:

+ Hàng năm nhà trường và khoa tiến hành khảo sát lấy ý kiến các bên liên quan về mức độ đáp ứng của chuẩn đầu ra để điều chỉnh chuẩn đầu ra và chương trình đào tạo phù hợp với yêu cầu từ thị trường lao động;

+ Nhà trường yêu cầu Khoa thường xuyên rà soát, cập nhật, bổ sung và điều chỉnh chương trình đào tạo và 2 năm Nhà trường tiến hành điều chỉnh lớn 1 lần cả chuẩn đầu ra và chương trình đào tạo;

+ Nhà trường và Khoa thường xuyên kết hợp với doanh nghiệp để tăng cường giảng dạy gắn với thực tiễn;

+ Khoa thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo, chủ động mời các chuyên gia, các bên liên quan nhằm đánh giá, cập nhật những kiến thức, công nghệ mới;

+ Nhà trường đầu tư thêm các trang thiết bị hiện đại, cơ sở vật chất, công nghệ mới cho giảng dạy và nghiên cứu; để đáp ứng sự đòi hỏi ngày càng cao của thị trường lao động.

- Giải pháp đối với rủi ro về nguồn lực giảng viên: Hàng năm khoa có kế hoạch bồi dưỡng đội ngũ giảng viên nhằm nâng cao kiến thức chuyên môn, cập nhật các kiến thức mới để đáp ứng điều chỉnh các nội dung học phần sao cho phù hợp với sự thay đổi từ thị trường lao động.

PHẦN IX. ĐỀ NGHỊ VÀ CAM KẾT THỰC HIỆN

9.1. Địa chỉ website đăng thông tin 3 công khai, chuẩn đầu ra, các quy định của cơ sở đào tạo liên quan đến hoạt động tổ chức đào tạo và nghiên cứu khoa học.

Đề án mở Kinh doanh thương mại trình độ thạc sĩ đã được công khai tại website <https://uneti.edu.vn> từ ngày ... tháng ... năm 2023

9.2. Đề nghị của Khoa chuyên môn:

Đề khẳng định việc mở Kinh doanh thương mại – trình độ thạc sĩ sẽ đem lại kết quả và đảm bảo chất lượng, khoa Thương mại có một số đề nghị với Nhà trường như sau:

+ Xây dựng chiến lược đào tạo: cần phải có một chiến lược đào tạo rõ ràng, xác định được mục tiêu đào tạo, đối tượng học viên, nội dung chương trình đào tạo, các phương pháp giảng dạy và đánh giá kết quả;

+ Nâng cao chất lượng giảng viên: Giảng viên đóng vai trò rất quan trọng trong quá trình đào tạo. Nhà trường cần đầu tư để tuyển dụng và đào tạo giảng viên có trình độ chuyên môn cao, kinh nghiệm thực tiễn, có kỹ năng dạy tốt và đam mê nghề;

+ Đầu tư trang thiết bị hiện đại: Để đảm bảo chất lượng đào tạo, Nhà trường cần đầu tư vào trang thiết bị hiện đại, đầy đủ và đáp ứng được nhu cầu của Kinh doanh thương mại;

+ Xây dựng mối quan hệ với doanh nghiệp: Nhà trường cần xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với doanh nghiệp trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại để có được thông tin về nhu cầu tuyển dụng, kỹ năng cần thiết và các công nghệ mới nhất;

+ Đánh giá kết quả đào tạo: Nhà trường cần đánh giá kết quả đào tạo của sinh viên, học viên, đo lường sự tiến bộ và đáp ứng nhu cầu thực tế của doanh nghiệp.

9.3. Cam kết triển khai thực hiện

Khoa Thương mại Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp cam kết triển khai thực hiện đầy đủ các nội dung trong Đề án, đảm bảo chất lượng đào tạo Kinh doanh thương mại trình độ thạc sĩ theo các quy định hiện hành./.

Nơi nhận:

- Hội đồng KH&ĐT;
- Lưu: Hồ sơ mở ngành.

TM. BAN XÂY DỰNG ĐỀ ÁN MỞ NGÀNH
TRƯỞNG BAN

TRƯỞNG KHOA THƯƠNG MẠI
TS. Nguyễn Thị Chi