BỘ TÀI CHÍNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH - MARKETING

CÔNG KHAI THÔNG TIN VỀ ĐỒ ÁN, KHÓA LUẬN, LUẬN VĂN, LUẬN ÁN TỐT NGHIỆP NĂM HỌC 2022 - 2023

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1	Tiến sĩ	Mối quan hệ giữa phát triển tài chính và thị trường bất động sản Việt Nam	Bùi Ngọc Toản	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Với đề tài luận án này, tác giả sẽ hoàn thiện khung lý thuyết về phát triển tài chính và TTBĐS. Đồng thời, tác giả sẽ kế thừa kết quả của các bài nghiên cứu trước và tình hình thực tiễn để xây dựng, kiểm định mô hình nghiên cứu về mối quan hệ giữa phát triển tài chính và TTBĐS Việt Nam. Dựa trên kết quả nghiên cứu có được, tác giả sẽ đề xuất các hàm ý chính sách nhằm thúc đẩy phát triển tài chính gắn với TTBĐS Việt Nam
2	Tiến sĩ	Nghiên cứu mối quan hệ giữa phát triển ngân hàng và tăng trưởng kinh tế trong điều kiện độ mở thương mại và lạm phát: Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam	Nguyễn Thị Hồng Ánh	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Nghiên cứu mối quan hệ giữa phát triển ngân hàng và tăng trưởng kinh tế trong điều kiện độ mở thương mại và lạm phát tại Việt Nam, luận án đã góp phần lấp đầy khoảng trống cần nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu đã tìm thấy: Tồn tại mối quan hệ giữa phát triển ngân hàng và tăng trưởng kinh tế trong điều kiện độ mở thương mại và lạm phát tại Việt Nam. Xác định được một giá trị ngưỡng của độ mở thương mại là 32,86% và ngưỡng của lạm phát là 9,19% mà trước và sau giá trị ngưỡng này, tác động của phát triển ngân hàng đến tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam có thay đổi. Cụ thể: Với độ mở thương mại nhỏ hơn 32,86%, cho thấy phát triển ngân hàng không góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam. Tuy nhiên, với độ mở thương mại lớn hơn 32,86%, cho thấy phát triển ngân hàng có tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam. Trong khi đó, với tỷ lệ lạm phát dưới ngưỡng 9,19% thì phát triển ngân hàng có tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế thông qua tín dụng trong nước cho khu vực tư nhân. Và ngược lại, với tỷ lệ lạm phát trên ngưỡng 9,19% tìm thấy sự tác động tích cực của phát triển ngân hàng đến tăng trưởng kinh tế thông qua biên độ chênh lệch lãi suất.
3	Tiến sĩ	Tác động của giá trị tiêu dùng và tính đổi mới của người tiêu dùng đến hành vi chấp nhận sản phẩm mới - Nghiên cứu trường hợp nhóm sản phẩm điện tử cá nhân tại thị trường Thành phố Hồ Chí Minh	Dư Thị Chung	TS. Ngô Thị Thu	Đề tài này tìm hiểu tác động đồng thời của giá trị tiêu dùng, tính đổi bẩm sinh, tính đổi mới theo sản phẩm đến ý định chấp nhận và hành vi chấp nhận sản phẩm mới. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong đề tài gồm cả nghiên cứu định tính và định lượng. Dữ liệu trong nghiên cứu định tính được thu thập thông qua các cuộc thảo luận với 8 chuyên gia và 16 người tiêu dùng, dữ liệu trong nghiên cứu định lượng được thu thập qua việc khảo sát 915 người tiêu dùng các sản phẩm điện tử cá nhân, địa điểm tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả kiểm định mô hình đo lường cho thấy giá trị tiêu dùng là thang đo đa hướng bậc hai dạng cấu tạo với năm thành phần, bao gồm giá trị chức năng, giá trị tri thức, giá trị độc đáo, giá trị kinh tế và giá trị cảm xúc. Kết quả kiểm định mô hình cấu trúc cho thấy tính đổi mới theo sản phẩm có tác động thuận chiều đến hành vi chấp nhận sản phẩm mới. Tính đổi mới theo sản phẩm có vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa tính đổi mới bẩm sinh và hành vi chấp nhận sản phẩm mới. Kết quả này thể hiện tính mới theo sản phẩm là nhân tố quan trọng và phù hợp hơn tính đổi mới bẩm sinh trong dự báo hành vi chấp nhận sản phẩm mới. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy giá trị tiêu dùng có tác động thuận chiều đến tính đổi mới bẩm sinh và tính đổi mới theo sản phẩm. Giá trị tiêu dùng có tác động thuận chiều đến ý định chấp nhận và hành vi chấp nhận sản phẩm mới. Tính đổi mới theo sản phẩm cũng có vai trò trung gian giữa giá trị tiêu dùng và hành vi chấp nhận sản phẩm mới. Ngoài ra, ý định chấp nhận sản phẩm mới có tương quan tích cực với hành vi chấp nhận sản phẩm mới.
4	Tiến sĩ	Nghiên cứu tác động của nợ công, tham nhũng đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia trên thế giới	Hoàng Thị Hạnh	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Luận án có những đóng góp mới về tác động phi tuyến của nợ công đến tăng trưởng kinh tế tại các nhóm quốc gia theo thu nhập; tác động trực tiếp của tham nhũng đến tăng trưởng kinh tế tại các nhóm quốc gia theo thu nhập và chiều hướng tác động là khác nhau tùy theo mức độ thu nhập; tham nhũng có tác động gián tiếp đến tăng trưởng kinh tế thông qua việc làm giảm tác động tích cực của nợ công. Kết quả nghiên cứu đóng góp bằng chứng thực nghiệm về hướng nghiên cứu này, đồng thời là cơ sở cho các gợi ý chính sách kiểm soát nợ công và tham nhũng để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế tại các nhóm quốc gia thu nhập cao, thu nhập trung bình cao và thu nhập trung bình thấp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
5	Tiến sĩ	Cấu trúc thuế và tăng trưởng kinh tế dưới vai trò của tự do hóa thương mại tại các nước đang phát triển	Trần Xuân Hằng	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Luận án "Cấu trúc thuế và tăng trưởng kinh tế dưới vai trò của tự do hóa thương mại tại các nước đang phát triển" đã phần nào trả lời cho những vấn đề trên dưới góc độ nghiên cứu. Kết quả thực nghiệm chứng minh sự tác động của TDHTM đến từng sắc thuế là khác nhau. Từ những kết quả tìm thấy, luận án tiếp tục nghiên cứu sự tác động của cấu trúc thuế đến tăng trưởng kinh tế, đồng thời xem xét tác động này trong điều kiện TDHTM không chỉ đối với 55 quốc gia đang phát triển mà còn đối với hai mẫu phụ: 29 quốc gia có thu nhập thấp và trung bình thấp, 26 quốc gia có thu nhập trung bình cao. Kết quả cho thấy: (1) Tại các quốc gia đang phát triển cấu trúc thuế chủ yếu dựa trên thuế tiêu dùng sẽ hỗ trợ hiệu quả cho TTKT; (2) Tìm thấy sự khác biệt giữa các nhóm quốc gia có cùng mức thu nhập. Khi thu nhập càng cao thì sự phụ thuộc vào thuế thu nhập càng nhiều; (3) Khi các nước đang phát triển duy trì mức TDHTM cao sẽ làm giảm tác động tích cực của tổng thu thuế đến TTKT, để giảm thiểu ảnh hưởng này có thể xem xét điều chỉnh cấu trúc thuế theo hướng gia tăng thuế tiêu dùng và thuế thu nhập. Kết quả nghiên cứu một lần nữa chứng minh những thách thức trong việc xây dựng cấu trúc thuế để vừa tăng thu ngân sách và vừa thúc đẩy TTKT. Để giải quyết những thách thức này, các nhà hoạch định chính sách phải biết lựa chọn những ưu tiên cải cách cần thiết từ việc lựa chọn hình thức TDHTM phù hợp cho đến việc đảm bảo tỷ lệ các sắc thuế trong hệ thống thuế.
6	Tiến sĩ	Tác động của chính sách tiền tệ đến tính ổn định tài chính của các ngân hàng thương mại Việt Nam thông qua mức độ chấp nhận rủi ro	Nguyễn Thị Kiều Nga	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Nghiên cứu tác động của chính sách tiền tệ đến tính ổn định tài chính của các NHTM Việt Nam thông qua mức độ chấp nhận rủi ro. Từ kết quả nghiên cứu đưa ra các hàm ý chính sách cho NHNN và hàm ý quản trị cho NHTM. Điểm mới của đề tài luận án so với các nghiên cứu trước là vấn đề truyền dẫn chính sách tiền tệ (CSTT) đến ổn định ngân hàng được xem xét từ khía cạnh chấp nhận rủi ro. Hướng tiếp cận này chưa được nghiên cứu nhiều trên thế giới và Việt Nam. Luận án cung cấp bằng chứng thực nghiệm về tác động truyền dẫn của CSTT đến tính ổn định tài chính của NHTM thông qua kênh chấp nhận rủi ro. Các hàm ý chính sách bám sát kết quả nghiên cứu; có tính khả thi nhất định trong việc nâng cao mức độ ổn định tài chính của các NHTM Việt Nam.
7	Tiến sĩ	Tác động của quản trị công ty đến thành quả công ty cổ phần Việt Nam qua các giai đoạn vòng đời doanh nghiệp	Phạm Đức Huy	TS. Phạm Quốc Việt	Luận án kiểm tra tác động của quản trị công ty đến thành quả công ty qua các giai đoạn của vòng đời doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng các đặc điểm quản trị công ty thay đổi khi một công ty phát triển, đó là sự khác biệt thực sự chứ không phải là một hiệu ứng ngẫu nhiên gây ra bởi sai lệch từ việc chọn mẫu (Y. Li và Zhang, 2018). Đồng thời, kết quả hồi quy cho thấy tỷ lệ sở hữu của cổ đông lớn nhất có xu hướng gia tăng qua các giai đoạn của vòng đời doanh nghiệp. Trong khi đó tỷ lệ sở hữu của HĐQT, tỷ lệ sở hữu của TGĐ, quy mô HĐQT, tính độc lập HĐQT và sự kiêm nhiệm chức vụ TGĐ của chủ tịch HĐQT có xu hướng giảm trong chu kỳ của vòng đời doanh nghiệp. Khi xem xét ảnh hưởng của quản trị công ty đến thành quả công ty qua các giai đoạn của vòng đời doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu đã tìm thấy tác động của quản trị công ty đến thành quả công ty qua các giai đoạn của vòng đời doanh nghiệp và khẳng định tầm ảnh hưởng khác nhau của quản trị công ty đến thành quả công ty tùy thuộc vào từng giai đoạn phát triển của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, luận án đề xuất một số giải pháp về quản trị công ty phù hợp với tình hình của công ty trong từng giai đoạn của vòng đời doanh nghiệp nhằm mang lại thành quả tốt nhất cho doanh nghiệp và tối đa hóa lợi ích cho các cổ đông.
8	Tiến sĩ	Thuế và đầu tư trực tiếp nước ngoài tại các quốc gia đang phát triển	Nguyễn Thị Kim Chi	TS. Lê Trung Đạo	Kết quả nghiên cứu xác nhận sự tồn tại quan hệ nhân quả 2 chiều giữa FDI và thuế TNDN (thông qua các thước đo thuế suất luật định, thuế suất hiệu quả và tỷ trọng thu thuế). Luận án cũng xác nhận ảnh hưởng của thuế TNDN đến FDI, cụ thể hơn, thuế suất luật định và thuế suất hiệu quả có ảnh hưởng tiêu cực, trong khi đó tỷ trọng thu thuế có ảnh hưởng tích cực. Luận án cung cấp bằng chứng về sự tồn tại của ngưỡng thay đổi tác động của thuế suất thuế TNDN đến FDI, nói cách khác, tác động này là phi tuyến. Trước ngưỡng này, ảnh hưởng của thuế đến dòng vốn FDI là tích cực, sau ngưỡng này ảnh hưởng chuyển sang tiêu cực. Kết quả nghiên cứu của luận án chứng minh được FDI gây ra xói mòn cơ sở thuế TNDN tại các quốc gia thu hút FDI

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
9	Tiến sĩ	Tác động của giá cả hàng hóa toàn cầu đến thị trường chứng khoán các nước Đông Nam Á	Bùi Đỗ Phúc Quyên	TS. Bùi Hữu Phước	Các kết quả nghiên cứu chính của luận án là: - Cung cấp bằng chứng về tác động tiêu cực của giá cả hàng hóa toàn cầu đến TTCK các quốc gia Đông Nam Á trong dài hạn, nhưng lại có tác động tích cực trong ngắn hạn; - Cung cấp bằng chứng về tác động khác nhau của giá cả hàng hóa toàn cầu thành phần (nông nghiệp. năng lượng, kim loại) đến TTCK các quốc gia Đông Nam Á trong ngắn hạn và trong dài hạn; - Cung cấp bằng chứng về ảnh hưởng khác biệt của giá cả hàng hóa toàn cầu và các loại hàng hóa thành phần đến TTCK của các quốc gia khác nhau. Các kết quả này một mặt bổ sung thêm bằng chứng thực nghiệm về mối quan hệ giữa thị trường hàng hóa và TTCK tại các quốc gia Đông Nam Á, mặt khác cung cấp luận chứng khoa học cho nhà hoạch định chính sách, nhà quản lý thị trường chứng khoán trong việc ra quyết định quản lý, điều hành thị trường chứng khoán. Kết quả có thể cung cấp thông tin tham khảo cho nhà đầu tư để đưa ra quyết định danh mục đầu tư phù hợp và chính xác
10	Tiến sĩ	Tác động của đa dạng hóa đến rủi ro của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Lê Trương Niệm	TS. Bùi Hữu Phước	Điểm mới của đề tài luận án so với các nghiên cứu trước là đã thực hiện nghiên cứu về tác động đồng thời của các dạng đa dạng hóa phổ biến (theo khu vực địa lý, theo ngành kinh doanh) đến tổng rủi ro của công ty, bao gồm rủi ro hệ thống và rủi ro phi hệ thống trên mẫu các công ty niêm yết của Việt Nam giai đoạn 2016-2020. Luận án đã cung cấp bằng chứng về tác động tích cực của đa dạng hóa ngành kinh doanh và đa dạng hóa khu vực địa lý đến rủi ro hệ thống của công ty. Luận án đã cung cấp bằng chứng về tác động tích cực của đa dạng hóa ngành kinh doanh và tác động tiêu cực của đa dạng hóa khu vực địa lý đến rủi ro phi hệ thống của công ty. Luận án đã cung cấp bằng chứng về tác động tích cực của đa dạng hóa ngành kinh doanh đến tổng rủi ro của công ty. Về mặt lý luận, luận án đã bổ sung bằng chứng thực nghiệm về hướng nghiên cứu liên quan đến mối quan hệ giữa đa dạng hóa và rủi ro. Về mặt thực tiễn, luận án đã cung cấp luận chứng hỗ trợ công ty đa dạng hóa trong nhận diện và kiểm soát rủi ro. Luận án cũng hỗ trợ nhà đầu tư trong việc ra quyết định đầu tư cổ phiếu
11	Tiến sĩ	Tác động của chính sách tài khóa, tỷ giá và quản trị công đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia đang phát triển	Nguyễn Lâm Sơn	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Đề tài luận án nghiên cứu tác động của chính sách tài khóa, tỷ giá và quản trị công đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia đang phát triển phù hợp với chuyên ngành đào tạo tài chính – ngân hàng. Luận án sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và phương pháp nghiên cứu định lượng. Các biến trong mô hình được thảo luận chi tiết, dữ liệu có trích từ các nguồn, các kết quả nghiên cứu đáng tin cậy, phương pháp xử lý phù hợp. Luận án đã nghiên cứu tác động của chính sách tài khóa, tỷ giá và quản trị công đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia đang phát triển bằng phân tích lý thuyết và nghiên cứu thực nghiệm.
12	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua thực phẩm chức năng của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Thúy Diễm	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua thực phẩm chức năng của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh
13	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của mức độ thỏa mãn công việc đến sự gắn kết của nhân viên với tổ chức tại Công ty cổ phần Bến xe Miền Tây	Huỳnh Hải Phương	TS. Nguyễn Ngọc Duy Phương	Ảnh hưởng của mức độ thỏa mãn công việc đến sự gắn kết của nhân viên với tổ chức tại Công ty cổ phần Bến xe Miền Tây
14	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên Công ty Công viên cây xanh Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Trung Phương	TS. Nguyễn Ngọc Duy Phương	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên Công ty Công viên cây xanh Thành phố Hồ Chí Minh
15	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của văn hóa doanh nghiệp đến duy trì nguồn nhân lực tại Công ty cổ phần Quốc Tế Phong Phú	Nguyễn Văn Danh	PGS.TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Ảnh hưởng của văn hóa doanh nghiệp đến duy trì nguồn nhân lực tại Công ty cổ phần Quốc Tế Phong Phú
16	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của giá trị cảm nhận đến quyết định mua của khách hàng tại hệ thống cửa hàng Coop Food trên địa bàn TPHCM	Bùi Cao Kỳ Duyên	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Ảnh hưởng của giá trị cảm nhận đến quyết định mua của khách hàng tại hệ thống cửa hàng Coop Food trên địa bàn TPHCM
17	Thạc sĩ	Tác động của hình ảnh điểm đến đối với ý định quay trở lại Đăk Nông của du khách	Lê Ngọc Dũng	TS. Bảo Trung	Tác động của hình ảnh điểm đến đối với ý định quay trở lại Đăk Nông của du khách
18	Thạc sĩ	Quản trị nguồn nhân lực tại Tập đoàn thiết bị thẩm mỹ HA chi nhánh TPHCM	Nguyễn Thị Thùy Dương	TS. Ao Thu Hoài	Quản trị nguồn nhân lực tại Tập đoàn thiết bị thẩm mỹ HA chi nhánh TPHCM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
19	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường Châu Âu (EU) trong giai đoạn 2015 - 2019	Ngô Văn Đạo	TS. Lê Thị Giang	Các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường Châu Âu (EU) trong giai đoạn 2015 - 2019
20	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn dịch vụ Logistics của khách hàng tại Công ty TNHH Dịch vụ Logistics Gia Linh	Nguyễn Thị Đức	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn dịch vụ Logistics của khách hàng tại Công ty TNHH Dịch vụ Logistics Gia Linh
21	Thạc sĩ	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên Ngân hàng TMCP Á Châu	Dường Xính Hùng	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên Ngân hàng TMCP Á Châu
22	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng hệ thống điện mặt trời mái nhà của người dân tại Quận Gò Vấp - TP. Hồ Chí Minh	Hồ Quang Ái Nhân	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng hệ thống điện mặt trời mái nhà của người dân tại Quận Gò Vấp - TP. Hồ Chí Minh
23	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ khách sạn The Reverie Saigon	Nguyễn Thiên Trung	TS. Đoàn Liêng Diễm	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ khách sạn The Reverie Saigon
24	Thạc sĩ	Quản lý thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục thuế thị xã Gia Nghĩa, tỉnh Đăk Nông	Bùi Lê Ngọc Ánh	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Quản lý thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục thuế thị xã Gia Nghĩa, tỉnh Đăk Nông
25	Thạc sĩ	Ảnh hưởng vòng quay tiền mặt đến giá trị doanh nghiệp: bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam	Hoàng Thị Bích Diệp	TS. Nguyễn Thị Mỹ Dung	Ảnh hưởng vòng quay tiền mặt đến giá trị doanh nghiệp: bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam
26	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình	Huỳnh Thành Hưng	TS. Nguyễn Ngọc Ảnh	Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình
27	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của các Ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam	Lê Huy Khang	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của các Ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam
28	Thạc sĩ	Hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam	Trần Minh Khôi	TS. Trần Thị Kim Oanh	Hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam
29	Thạc sĩ	Các yếu tác động đến tỷ suất sinh lời của các Ngân hàng TMCP tại Việt Nam	Trương Hữu Quý	TS. Phan Thị Mỹ Hạnh	Các yếu tác động đến tỷ suất sinh lời của các Ngân hàng TMCP tại Việt Nam
30	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện công tác thuế thu nhập doanh nghiệp tại Cục Thuế Tỉnh Gia Lai	Đỗ Diệu Ái Vân	TS. Nguyễn Ngọc Ảnh	Giải pháp hoàn thiện công tác thuế thu nhập doanh nghiệp tại Cục Thuế Tỉnh Gia Lai
31	Thạc sĩ	Nghiên cứu những yếu tố tác động đến nợ xấu các ngân hàng	Phan Thị Thanh Trúc	TS. Phạm Thị Thanh Xuân	Nghiên cứu những yếu tố tác động đến nợ xấu các ngân hàng
32	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách cổ tức của các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TPHCM giai đoạn 2010 - 2020	Nguyễn Đức Hiếu	TS. Trần Thị Diện	Các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách cổ tức của các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TPHCM giai đoạn 2010 - 2020
33	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ tiết kiệm và vay vốn tại Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Thị Lan	TS. Phạm Quốc Việt	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ tiết kiệm và vay vốn tại Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh
34	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Lưu Thành	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Các yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên thị trường chứng khoán Việt Nam
35	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý tài chính tại Lữ đoàn 23, Quân khu 7	Nguyễn Xuân Thưởng	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Hoàn thiện công tác quản lý tài chính tại Lữ đoàn 23, Quân khu 7
36	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Chi cục thuế Quận Gò Vấp	Trần Thị Thu Huyền	TSKH. Nguyễn Văn Đáng	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Chi cục thuế Quận Gò Vấp
37	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi không tuân thủ thuế của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Thị Hạnh Dung	TSKH. Nguyễn Văn Đáng	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi không tuân thủ thuế của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Hồ Chí Minh
38	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên Công ty cổ phần Kỹ thuật xây dựng Phú Nhuận	Hoàng Kim Đạt	TS. Trần Văn Thi	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên Công ty cổ phần Kỹ thuật xây dựng Phú Nhuận
39	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Knight Logistics	Lương Đông Phương	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Knight Logistics
40	Thạc sĩ	Tác động của yếu tố trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đến lòng trung thành của khách hàng - Nghiên cứu trường hợp Công ty TNHH Nước giải khát Suntory Pepsico Việt Nam	Lê Trí Phương Trung	TS. Nguyễn Văn Hiến	Tác động của yếu tố trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đến lòng trung thành của khách hàng - Nghiên cứu trường hợp Công ty TNHH Nước giải khát Suntory Pepsico Việt Nam
41	Thạc sĩ	Tính thanh khoản và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng: Nghiên cứu các Ngân hàng Thương mại Việt Nam	Lý Phước Nguyên	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Tính thanh khoản và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng: Nghiên cứu các Ngân hàng Thương mại Việt Nam
42	Thạc sĩ	Hành vi gian lận thuế của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Quận Bình Thạnh	Huỳnh Vinh Nhơn	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Hành vi gian lận thuế của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Quận Bình Thạnh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
43	Thạc sĩ	Tác động của tăng trưởng tín dụng đến nợ xấu - Bằng chứng thực nghiệm tại các Ngân hàng Thương mại Việt Nam	Trần Thị Hồng Phúc	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Tác động của tăng trưởng tín dụng đến nợ xấu - Bằng chứng thực nghiệm tại các Ngân hàng Thương mại Việt Nam
44	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc An Giang	Huỳnh Thu Hồng	TS. Trần Thị Kim Oanh	Các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết tại Sở Giao dịch Thành phố Hồ Chí Minh
45	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết tại Sở Giao dịch Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Tuyết Lan	TS. Nguyễn Văn Thuận	Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn tỉnh An Giang
46	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn tỉnh An Giang	Nguyễn Thị Hải Loan	TS. Phạm Quốc Việt	Giải pháp tăng nguồn thu cho ngành Bưu điện tại Việt Nam
47	Thạc sĩ	Giải pháp tăng nguồn thu cho ngành Bưu điện tại Việt Nam	Phan Diễm Trang	Linh	Các yếu tố tác động đến chỉ số giá chứng khoán VNIndex
48	Thạc sĩ	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiền của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang	Châu Trương Thị Tường Vi	TS. Phạm Quốc Việt	Quản trị rủi ro trong hoạt động thẩm định giá tài sản tại các đơn vị thẩm định giá
49	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến chỉ số giá chứng khoán VNIndex	Nguyễn Dương Chinh	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Quản trị rủi ro trong hoạt động thẩm định giá tài sản tại các đơn vị thẩm định giá
50	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro trong hoạt động thẩm định giá tài sản tại các đơn vị thẩm định giá	Lương Thúy Hảo	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên ngân sách Nhà nước qua Kho bạc nhà nước Quận 8 - Thành phố Hồ Chí Minh
51	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro trong hoạt động thẩm định giá tài sản tại các đơn vị thẩm định giá	Ngô Thị Lệ Hòa	TS. Phạm Quốc Việt	Tác động của rủi ro tín dụng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại Việt Nam
52	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên ngân sách Nhà nước qua Kho bạc nhà nước Quận 8 - Thành phố Hồ Chí Minh	Lê Thị Thu Hương	TS. Lê Trung Đạo	Mối quan hệ giữa thuế thu nhập cá nhân và tăng trưởng kinh tế: Nghiên cứu thực nghiệm tại Việt Nam
53	Thạc sĩ	Tác động của rủi ro tín dụng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại Việt Nam	Trần Cẩm Hoàng Nhi	TS. Nguyễn Văn Thuận	Các yếu tố tác động đến rủi ro tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam
54	Thạc sĩ	Mối quan hệ giữa thuế thu nhập cá nhân và tăng trưởng kinh tế: Nghiên cứu thực nghiệm tại Việt Nam	Nguyễn Ngọc Nuôi	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn
55	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến rủi ro tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Ngọc Thùy	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Các yếu tố tác động đến sự ổn định tài chính của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam
56	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn	Nguyễn Trường Thương	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn
57	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến sự ổn định tài chính của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam	Phạm Thị Thúy Vi	TS. Nguyễn Văn Thuận	Các yếu tố tác động đến sự ổn định tài chính của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam
58	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của khách hàng đối với cửa hàng tiện lợi Co.op Smile	Nguyễn Các Minh	TS. Bảo Trung	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của khách hàng đối với cửa hàng tiện lợi Co.op Smile
59	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên với Công ty Điện lực Gò Vấp	Huỳnh Trần Tiến Phát	TS. Đoàn Ngọc Phúc	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên với Công ty Điện lực Gò Vấp
60	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên văn phòng tại Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam trong bối cảnh đại dịch Covid-19	Tống Trần Quang	PGS.TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Tác giả đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm tăng động lực cho nhân viên văn phòng Tổng công ty trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 theo từng yếu tố. Đồng thời tác giả cũng đưa ra một số hạn chế trong nghiên cứu đề tài và đề xuất phương hướng nghiên cứu cho các nghiên cứu tiếp theo.
61	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao hiệu quả tự chủ tài chính tại bệnh viện Thống Nhất	Trần Vĩnh Hưng	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Tài chính y tế theo xu hướng tự chủ là xu hướng tất yếu trong quá trình phát triển của ngành Y tế đáp ứng yêu cầu nâng cao chất lượng khám chữa bệnh của các đơn vị sự nghiệp y tế công lập.
62	Thạc sĩ	Hoàn thiện các khoản thu tài chính liên quan đến bất động sản tại Việt Nam	Nguyễn Thị Hải Ngọc	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Qua một số nghiên cứu trên, vấn đề thu tài chính đối với đất đai đã được các tác giả phân tích rất kỹ lưỡng, nêu lên được vai trò đóng góp nguồn lực tài chính đất đai vào ngân sách Nhà nước, công cuộc đổi mới đất nước. Tuy nhiên các đề tài trên chỉ nghiên cứu sâu vào lĩnh vực đất đai chưa chú ý nhiều đến nguồn thu tài chính từ nhà ở và ở thời điểm hiện tại các nghiên cứu này đã lạc hậu (vì năm 2014, 2015 hàng loạt các văn bản Luật liên quan đến Bất động sản ra đời như: Luật đất đai năm 2013 có hiệu lực ngày 01/7/2014, Luật nhà ở, Bộ Luật dân sự năm 2015...ra đời thay thế toàn bộ hệ thống pháp luật trước đó. Chính vì vậy, việc thực hiện đề tài "Hoàn thiện các khoản thu tài chính liên quan đến bất động sản tại Việt Nam" trong giai đoạn hiện nay là cần thiết

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
63	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến dự phòng rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Thị Kim Ngân	TS. Nguyễn Văn Thuận	Luận văn được thực hiện để phân tích các yếu tố tác động đến dự phòng rủi ro tín dụng của các NHTM Việt Nam (gồm 25 NHTM Việt Nam từ 2011 - 2020). Dựa trên lý thuyết và khảo sát nghiên cứu trước về dự phòng rủi ro tín dụng ở các nước phát triển và các nước đang phát triển kết hợp với một số nghiên cứu tại Việt Nam, tác giả xây dựng mô hình và giả thuyết để phân tích và tìm ra các yếu tố tác động đến dự phòng rủi ro tín dụng của các NHTM Việt Nam. Sau khi thu thập và xử lý dữ liệu mẫu nghiên cứu gồm 250 quan sát, tác giả sử dụng các phương pháp ước lượng: mô hình hồi quy Pool (OLS), mô hình tác động cố định (FEM), mô hình tác động ngẫu nhiên (REM) và mô hình hồi quy bình phương tối thiểu tổng quát khả thi FGLS để phân tích mức độ tác động của các yếu tố đến dự phòng rủi ro tín dụng của các NHTM Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng năm trước, tỷ lệ nợ xấu, thu nhập lãi ròng cận biên và quy mô ngân hàng có tác động cùng chiều với tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng, còn tăng trưởng tín dụng năm trước, thu nhập trên tổng tài sản, tỷ lệ cho vay trên tiền gửi của khách hàng và tăng trưởng kinh tế GDP có tác động ngược chiều với tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng của ngân hàng. Với kết quả nghiên cứu này, luận văn đã cung cấp thông tin về các yếu tố tác động đến dự phòng rủi ro tín dụng của các NHTM. Từ đó giúp cho các cơ quan, nhà quản trị ngân hàng đánh giá mức độ ảnh hưởng các yếu tố và đề ra những chính sách quản lý rủi ro tín dụng một cách hiệu quả.
64	Thạc sĩ	Nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Chợ Lớn	Nguyễn Thanh Phong	PGS.TS. Lê Phan Thị Diệu Thảo	Dựa trên lý thuyết và khảo sát nghiên cứu trước đây về nhân tố ảnh hưởng đến việc chọn NHTM để vay vốn ở các nước phát triển và các nước đang phát triển kết hợp với một số nghiên cứu tại Việt Nam, tác giả đã thiết lập quy trình nghiên cứu gồm hai bước cơ bản là nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng từ đó đề xuất xây dựng mô hình, giả thuyết nghiên cứu và tìm ra 6 nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của KHCN tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Chợ Lớn (BIDV Chợ Lớn). Sau khi tiến hành khảo sát mẫu 200 khách hàng cá nhân đang giao dịch tại ngân hàng, tác giả sử dụng các phương pháp đánh giá độ tin cậy thang đo Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA), phân tích hồi quy tuyến tính đa biến qua phần mềm SPSS. Kết quả nghiên cứu cho thấy trong 6 nhân tố phân tích thì tất cả đều ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của KHCN tại BIDV Chợ Lớn. Trong đó, lãi suất, chi phí vay, chất lượng dịch vụ, sự ảnh hưởng từ các mối quan hệ là ba nhân tố có tác động mạnh nhất. Trên cơ sở đó, tác giả đưa ra một số đề xuất gợi ý chính sách nhằm mở rộng hoạt động cho vay KHCN của BIDV Chợ Lớn trong thời gian tới.
65	Thạc sĩ	Các yếu tố của hội đồng quản trị ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các công ty niêm yết nhóm ngành xây dựng và bất động sản	Nguyễn Ngọc Mỹ Anh	TS. Lê Thị Thúy Hằng	Đề tài nghiên cứu các yếu tố của hội đồng quản trị ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các công ty niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX), Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) nhóm ngành xây dựng và bất động sản tại Việt Nam trong giai đoạn năm 2011 - 2020. Các yếu tố của hội đồng quản trị được đề cập đến trong nghiên cứu bao gồm: quy mô hội đồng quản trị, tỷ lệ thành viên nữ trong hội đồng quản trị, tỷ lệ thành viên hội đồng quản trị là người nước ngoài, sự kiêm nhiệm giữa Chủ tịch hội đồng quản trị và Tổng giám đốc/ Giám đốc điều hành, số lần họp của hội đồng quản trị. Kết quả nghiên cứu với biến phụ thuộc tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản (ROA) có tác động cùng chiều với quy mô hội đồng quản trị (H1), số lần họp của hội đồng quản trị (H5), tổng tài sản (quy mô công ty) (H6), GDP (H7); còn lại các biến tỷ lệ thành viên nữ trong hội đồng quản trị (H2), tỷ lệ thành viên hội đồng quản trị là người nước ngoài (H3), sự kiêm nhiệm giữa Chủ tịch hội đồng quản trị và Tổng giám đốc/ Giám đốc điều hành (H4) không có ý nghĩa. Kết quả nghiên cứu với biến phụ thuộc tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu (ROE) có tác động cùng chiều với quy mô hội đồng quản trị (H1), tổng tài sản (quy mô công ty) (H6), số lần họp của hội đồng quản trị (H5), GDP (H7); tác động ngược chiều với tỷ lệ thành viên nữ trong hội đồng quản trị (H2), sự kiêm nhiệm giữa Chủ tịch hội đồng quản trị và Tổng giám đốc/ Giám đốc điều hành (H4); còn lại biến tỷ lệ thành viên hội đồng quản trị là người nước ngoài (H3) không có ý nghĩa. Từ khóa: Hội đồng quản trị, kết quả kinh doanh, niêm yết, xây dựng và bất động sản.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
66	Thạc sĩ	Nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thông Việt Nam - Chi nhánh An Phú - An Giang	Bùi Văn Giàu	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Khoá luận được viết dựa trên cơ sở lý thuyết về chất lượng cho vay khách hàng cá nhân được tổng hợp ở chương 1. Cơ sở lý thuyết gồm có các khái niệm về cho vay khách hàng cá nhân và chất lượng cho vay khách hàng cá nhân. Phân loại các hoạt động cho vay hiện có và vai trò của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại. Bên cạnh đó, chương 1 còn cung cấp các chỉ tiêu về định tính và định lượng cần thiết giúp cho việc phân tích thực trạng cho vay ở chương 2 được thuận lợi. Ở chương 2 là phân tích thực trạng cho vay tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Huyện An Phú - An Giang. Chương 2 được chia làm ba phần, phần đầu tiên là giới thiệu về Agribank Chi nhánh An Phú – An Giang, giới thiệu cơ cấu tổ chức và kết quả hoạt động kinh doanh trong giai đoạn tác giả nghiên cứu. Phần tiếp theo của chương 2 là thực trạng chất lượng hoạt động cho vay tại Agribank - Chi nhánh An Phú – An Giang với khảo sát đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng đó là chỉ tiêu định tính, về chỉ tiêu định lượng dựa trên số liệu thu thập được tại đơn vị, các con số được phân tích và thể hiện chất lượng cho vay. Phần cuối cùng của chương 2 là đánh giá chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân dựa trên các kết quả phân tích ở phần trước gồm có những kết quả đạt được cùng một số hạn chế và nguyên nhân. Chương 3 là chương cuối cùng của luận văn, nêu định hướng phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Agribank - Chi nhánh An Phú – An Giang cùng các giải pháp được đề xuất thông qua các phân tích có được dựa trên những hạn chế từ chương 2. Cuối cùng của Chương 3 là phần kiến nghị với Hội sở.
67	Thạc sĩ	Kiểm soát nợ xấu trong hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam chi nhánh An Giang	Mai Thị Kim Hương	TS. Bùi Hữu Phước	Cho vay tiêu dùng đang là hoạt động cấp tín dụng được các tổ chức tín dụng chủ trọng phát triển bởi nguồn lợi nhuận mang lại từ hoạt động này là rất lớn. Tuy nhiên lợi nhuận cao luôn đi kèm với rủi ro lớn và tác động của nợ quá hạn trong hoạt động cho vay này cũng rất đáng kể. Cho nên, đề tài nghiên cứu về kiểm soát nợ xấu trong hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam chi nhánh An Giang trong giai đoạn từ năm 2016 đến năm 2020. Đề tài nghiên cứu theo phương pháp định tính, dựa trên những số liệu thứ cấp được thu thập từ các báo cáo hàng năm của Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam chi nhánh An Giang, từ đó đề tài đã phân tích và tìm ra tác động của nợ quá hạn trong hoạt động cho vay tiêu dùng tại chi nhánh đã làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và kế hoạch kinh doanh của ngân hàng, làm gia tăng chi phí, ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng, làm giảm chất lượng tín dụng và ảnh hưởng đến quan hệ hợp tác giữa ngân hàng với các đơn vị vay vốn. Dựa trên những kết quả đã được nghiên cứu, từ đó đề xuất một số biện pháp và các kiến nghị nhằm giúp cho việc kiểm soát nợ xấu, nợ quá hạn tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam nói chung và tại chi nhánh An Giang nói riêng ngày càng chặt chẽ và hiệu quả hơn. Từ khóa: Kiểm soát, nợ xấu, vay tiêu dùng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
68	Thạc sĩ	Nhận diện và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam chi nhánh An Giang	Trần Thị Nhịn	TS. Bùi Hữu Phước	Nội dung luận văn "Nhận diện và giảm thiểu rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh An Giang" được tác giả tập trung vào các nội dung chính như sau: - Dựa trên cơ sở những nghiên cứu trước đó, đồng thời tổng hợp những tài liệu từ sách báo có liên quan đến công tác nhận diện và giảm thiểu rủi ro tín dụng, tác giả đã tiến hành xây dựng các cơ sở lý luận cho việc nghiên cứu những vấn đề trong luận văn. Tác giả đã làm rõ các khái niệm có liên quan về tín dụng, rủi ro tín dụng, phân loại, nguyên nhân và tác động của rủi ro tín dụng đến hoạt động của ngân hàng. Nội dung hoạt động nhận diện và các biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng. Kinh nghiệm của một số ngân hàng trong việc thực hiện công tác nhận diện và giảm thiểu rủi ro tín dụng từ đó rút ra bài học kinh nghiệm chung cho các ngân hàng nói chung và Ngân hàng Hợp tác xã nói riêng. - Phân tích và đánh giá thực trạng công tác nhận diện và thực hiện các biện pháp nhằm giảm thiểu và hạn chế rủi ro tín dụng của Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh An Giang trong giải đoạn từ năm 2016 đến 2020. Trong đó, tập trung đánh giá và phân tích chất lượng tín dụng, tình hình nợ xấu và công tác xử lý rủi ro của Chi nhánh. Luận văn cũng phân tích những kết quả đạt được và những tồn tại hạn chế trong công tác nhận diện và hạn chế rủi ro tín dụng của Chi nhánh trong thời gian qua. - Dựa trên cơ sở định hướng phát triển trong thời gian tới cũng như thực trạng tình hình hoạt động, những tồn tại, hạn chế của Chi nhánh mà tác giả đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng công tác nhận diện và giảm thiểu rủi ro tại Chi nhánh. Qua đó góp phần nâng cao chất lượng tín dụng, đảm bảo an toàn trong hoạt động của Chi nhánh cũng như tạo sự phát triển bền vững trong thời gian tới.
69	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao khả năng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	Huỳnh Thị Cẩm Nhung	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	TÓM TẮT LUẬN VĂN Đề tài: "Giải Pháp Nâng Cao Khả Năng Huy Động Vốn Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Công Thương Việt Nam". Chương 1 luận văn hệ thống lại các cơ sở lý luận cơ bản về vốn trong ngân hàng thương mại; các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại như nhận tiền gửi không kỳ hạn, nhận tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành giấy tờ có giá, vay trên thị trường liên ngân hàng; các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn bao gồm các yếu tố bên ngoài và bên trong ngân hàng; các tiêu chuẩn để đánh giá hiệu quả huy động vốn như: chủ sở hữu lớn, nhóm chỉ tiêu về qui mô và chất lượng tài sản, khả năng vốn sinh lời cao và ổn định, đánh giá hiệu quả huy động vốn theo tiêu chuẩn Moody's, đánh giá về quy mô vốn của ngân hàng thương mại theo khung an toàn CAMEL, đánh giá hiệu quả huy động vốn thông qua chỉ tiêu vốn tự có của ngân hàng thương mại theo tiêu chuẩn QĐ06/2008/NHNN, đánh giá hiệu quả về nguồn vốn huy động, bao gồm: quy mô và cơ cấu vốn huy động, chi phí huy động vốn/ tổng nguồn vốn huy động. Tác giả phân tích hiệu quả huy động vốn của VietinBank giai đoạn năm 2018-2020 thông qua các tiêu chuẩn trên kết hợp số liệu lấy từ báo cáo tài chính của ngân hàng, từ đó làm rõ các ưu điểm của ngân hàng, điểm hạn chế trong công tác huy động vốn ở chương 2. Chương 3 luận văn đề xuất những giải pháp, kiến nghị phù hợp với mục tiêu phát triển huy động vốn của ngân hàng trong giai đoạn tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
70	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2009 - 2020	Trần Nguyên Phúc	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Đề tài nghiên cứu "Các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2009 – 2020" nhằm tìm ra sự tác động, mức độ tác động của các yếu tố Vĩ mô của nền kinh tế cũng như các yếu tố nội tại ở các NHTM đến khả năng tăng trưởng tín dụng tại Việt Nam. Bằng việc sử dụng số liệu tài chính của 23 NHTM tại Việt Nam cũng như số liệu vĩ mô của nền kinh tế trong giai đoạn 12 năm từ 2009 đến 2020, tác giả đề xuất mô hình bao gồm các yếu tố bên trong NHTM như Quy mô tài sản, Tốc độ tăng trưởng huy động vốn, Khả năng sinh lời, Chất lượng tín dụng và Mức độ ổn định tài chính của từng Ngân hàng cùng với các yếu tố của nền kinh tế như Tốc độ tăng trưởng kinh tế và Lạm phát. Bằng phương pháp định lượng và định tính như thống kê mô tả, các phương pháp ước lượng như: Pooled OLS, mô hình tác động cố định (FEM), mô hình tác động ngẫu nhiên (REM), phương pháp bình phương nhỏ nhất tổng quát (FGLS) nhằm tìm ra mô hình phù hợp, thu được kết quả đáng tin cậy nhất có thể và kỳ vọng rằng, qua kết quả đề tài nghiên cứu, tác giả sẽ cung cấp thêm những bằng chứng về mối liên hệ và sự tác động của các yếu tố vĩ mô cũng như nội tại đến tình hình tăng trưởng tín dụng tại các NHTM ở Việt Nam, từ đó đưa ra những phân tích, đánh giá về các yếu tố trên để làm căn cứ đưa ra giải pháp cụ thể để các NHTM tận dụng thúc đẩy tăng trưởng tín dụng cho nền kinh tế, phù hợp với yêu cầu của thị trường. Tuy nhiên, đề tài nghiên cứu vẫn tồn tại hạn chế nhất định chẳng hạn như việc sử dụng mẫu dữ liệu chỉ trên 23 NHTM, chưa bao hàm được tất cả các NHTM trong hệ thống, dữ liệu được thu thập trong giai đoạn chưa dài, điều này có thể dẫn đến việc đánh giá mức độ tác động chưa sát với thực tế, tuy nhiên, trong khuôn khổ kết quả nghiên cứu của luận văn này, tác giả nhận thấy các yếu tố tác động đa phần theo đúng kỳ vọng ban đầu cũng như số lượng biến có ý nghĩa khá lớn (6 trong 7 biến độc lập có ý nghĩa). Qua đó tác giả kỳ vọng nghiên cứu này có thể mở ra các hướng nghiên cứu khác trong tương lai.
71	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc An Giang	Võ Nguyệt Thanh	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	TÓM TẮT LUẬN VĂN Tín dụng khách hàng cá nhân là một trong những hoạt động quan trọng của các ngân hàng thương mại, tuy nhiên hoạt động này luôn gắn liền với rủi ro. Để đẩy mạnh hiệu quả hoạt động ngân hàng thì việc quản lý rủi ro tín dụng khách hàng cá nhân cần được quan tâm sâu sắc. Để đạt được mục tiêu của đề tài, tác giả đã sử dụng số liệu trích lọc hồ sơ khách hàng cá nhân có vay vốn tại ngân hàng BIDV CN Bắc An Giang và còn có dư nợ đến thời điểm ngày 30/06/2021 kết hợp với phỏng vấn sâu cán bộ tín dụng và lãnh đạo của ngân hàng. Với mẫu nghiên cứu 260 khách hàng cá nhân vay tín chấp và 300 khách hàng cá nhân vay thế chấp, tác giả sử dụng mô hình hồi quy nhị phân để xác định các Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng cá nhân. Mỗi mô hình gồm có 10 biến quan sát. Mô hình tín chấp gồm các biến như: Tuổi, Số tiền vay, Lãi suất vay, Lịch sử trả nợ, Tiền gửi thanh toán, Tiền gửi tiết kiệm, Thanh toán qua lương, Phương thức trả nợ, Tỷ lệ thu nhập trên số tiền trả nợ định kỳ, Dư nợ tại các ngân hàng khác. Tuy nhiên, kết quả cho thấy chỉ có 6/10 biến có ý nghĩa thống kê. Mô hình thế chấp gồm các biến như Tuổi, số tiền vay, Giá trị tài sản trên số tiền vay, Lãi suất vay, Lịch sử trả nợ, Tiền gửi thanh toán, Thanh toán qua lương, Phương thức trả nợ, Tỷ lệ thu nhập trên số tiền trả nợ định kỳ, Vốn tự có. Tương tự như mô hình tín chấp, mô hình thế chấp cũng xác định 6/10 biến có ý nghĩa thống kê. Bên cạnh đó, tác giả còn phân tích hệ số tác động biên dy/dx để xác định mức độ ảnh hưởng của các biến đến rủi ro tín dụng. Dựa trên kết quả phân tích, tác giả đưa ra một số hàm ý quản trị nhằm hạn chế rủi ro tín dụng cá nhân tại ngân hàng BIDV CN Bắc An Giang, trong đó có hàm ý quản trị cho từng nhóm khách hàng vay tín chấp và thế chấp. Cuối cùng là kết luận một chỉ tiêu quan trọng và đề xuất giải pháp cho ngân hàng trong thời gian tới nhằm hạn chế rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, nghiên cứu vẫn hạn chế như chỉ nghiên cứu tại ngân hàng BIDV CN Bắc An Giang mà chưa có bao quát các ngân hàng khác trên địa bàn tỉnh. Song, hạn chế này đã mở ra nhiều hướng tương lai cho các đề tài tiếp theo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
72	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng tới tỷ suất sinh lợi của hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Thượng Thành	TS. Lê Trung Đạo	Đề tài nghiên cứu sự ảnh hưởng của "Các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lợi của hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam". Bao gồm các yếu tố nội bộ của ngân hàng và cả yếu tố vĩ mô bên ngoài. Trong đó, tỷ suất sinh lợi được đo bằng các chỉ số lợi nhuận trên tổng tài sản, lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu. Nghiên cứu sử dụng cơ sở dữ liệu thứ cấp thu thập từ 26 NHTM trong giai đoạn 2011 – 2020; sử dụng hồi quy dữ liệu bảng để thu được kết quả. Kết quả nghiên cứu định lượng đã lựa chọn ra được mô hình phù hợp nhất để đánh giá mức độ tác động của từng yếu tố ảnh hưởng đến tỷ suất lợi của hệ thống NHTM là mô hình GLS. Tham khảo và kế thừa từ nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước trong cùng lĩnh vực, đề tài đã lựa chọn ra mô hình với 07 biến độc lập để nghiên cứu, gồm quy mô ngân hàng, tỷ lệ vốn chủ sở hữu, tỷ lệ cho vay, tính thanh khoản, rủi ro tín dụng, chi phí hoạt động và lạm phát. Kết quả cho thấy có 06 biến có ảnh hưởng (quy mô ngân hàng, tỷ lệ vốn chủ sở hữu, tỷ lệ cho vay, tính thanh khoản, rủi ro tín dụng, lạm phát) và 01 biến không có ảnh hưởng (chi phí hoạt động) đến biến phụ thuộc. Cụ thể kết quả nghiên cứu và đánh giá tác động của các yếu tố như sau: Các biến có ý nghĩa thống kê đối với tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản gồm 05 biến; trong đó có 04 biến: quy mô ngân hàng, tỷ lệ vốn chủ sở hữu, tính thanh khoản, lạm phát có ảnh hưởng đồng biến và biến rủi ro tín dụng có ảnh hưởng nghịch biến với tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản. Đối với biến phụ thuộc tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu có 06 biến có ý nghĩa thống kê; trong đó 05 biến là quy mô ngân hàng, tỷ lệ vốn chủ sở hữu, tỷ lệ cho vay, tính thanh khoản, lạm phát có ảnh hưởng đồng biến và biến rủi ro tín dụng có ảnh hưởng nghịch biến với tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu. Dựa vào kết quả nghiên cứu thu được, tác giả đưa ra một số gợi ý, khuyến nghị nhằm góp phần tăng cường hiệu quả, cải thiện khả năng sinh lợi của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn tới. Từ khóa: Ngân hàng thương mại (Commercial Banking); Khả năng sinh lợi (Profitability).
73	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến nợ xấu của các Ngân hàng thương mại Việt Nam giai đoạn 2008 - 2020	Lê Thị Mỹ Tiên	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Trong các hoạt động của ngân hàng thương mại thì hoạt động tín dụng được đánh giá là nguồn thu chính nhưng cũng là hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro về nợ xấu. Nợ xấu không chỉ ảnh hưởng đến một ngân hàng mà còn có thể kéo theo những hậu quả dây chuyền, gây mất ổn định cho hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam và làm xấu đi bức tranh kinh tế. Từ đó việc quản lý và giảm thiểu nợ xấu là đang ngày càng trở thành vấn đề cấp thiết. Để đạt được mục tiêu của đề tài, tác giả đã thực hiện nghiên cứu dựa trên trích lọc số liệu báo cáo tài chính của các ngân hàng thương mại trong giai đoạn 2008 - 2020. Mẫu nghiên cứu gồm 24 ngân hàng thương mại Việt Nam niêm yết, tác giả sử dụng phương pháp hồi quy GMM để xác định các nhân tố có ảnh hưởng đến nợ xấu. Mô hình gồm có 9 biến: Quy mô tổng tài sản, Tỷ lệ nợ xấu năm trước, Lợi nhuận ròng trên tổng tài sản, Tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản, Tỷ lệ dư nợ cho vay trên số dư huy động, Tăng trưởng tín dụng, Tốc độ tăng trưởng GDP, Tỷ giá hối đoái USD/VND, Lãi suất cho vay thực. Trong đó có 8/9 biến có ý nghĩa thống kê. Đồng thời tác giả sử dụng kiểm định Sargan-Hansen để xác định tính phù hợp của các biến trong mô hình đã đề ra. Dựa trên kết quả nghiên cứu, tác giả đưa ra một số hàm ý chính sách nhằm giúp hạn chế nợ xấu của ngân hàng thương mại. Bên cạnh đó, đề tài vẫn còn hạn chế: mẫu nghiên cứu chỉ dừng ở 24 ngân hàng thương mại Việt Nam mà chưa thể nghiên cứu tổng thể tất cả các ngân hàng tại Việt Nam; mô hình nghiên cứu chỉ đánh giá nợ xấu thông qua các chỉ tiêu tài chính mà chưa lượng hóa được tác động của các chỉ tiêu phi tài chính. Tuy nhiên, hạn chế này đã mở ra nhiều hướng nghiên cứu cho các đề tài tiếp theo trong tương lai.
74	Thạc sĩ	Thực trạng cơ chế tự chủ tài chính tại Trường Cao đẳng Y tế An Giang	Mạch Kim Tường	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Phân tích, đánh giá cơ chế tự chủ tài chính tại trường Cao đẳng Y tế An Giang nhằm tìm ra những ưu, hạn chế, những khó khăn, vướng mắc và xác định các nguyên nhân gây ra những hạn chế. Trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm giải quyết các vấn đề, những khó khăn, vướng mắc để việc thực hiện cơ chế tự chủ tài chính của trường trong thời gian tới để đạt được những mục tiêu đề ra

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
75	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của Quỹ Đầu tư Phát triển tỉnh An Giang	Lê Thị Mai Yến	TS. Lê Trung Đạo	Hoạt động cho vay là hoạt động chủ yếu và quan trọng của Quỹ Đầu tư Phát triển tỉnh An Giang. Thời gian qua, hoạt động cho vay của Quỹ đã góp phần đáng kể trong việc thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh thông qua việc cho vay đầu tư phát triển các dự án hạ tầng kinh tế - xã hội, góp phần quan trọng trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế, khuyến khích các thành phần kinh tế cùng tham gia đầu tư, giảm bớt áp lực của ngân sách địa phương. Tuy nhiên, nghiệp vụ cho vay của Quỹ Đầu tư Phát triển tỉnh An Giang vẫn còn nhiều hạn chế, cần được cải thiện và nâng cao hơn nữa để phát huy vai trò của Quỹ là một công cụ tài chính hữu hiệu của địa phương. Vì vậy, tác giả đã chọn đề tài "Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của Quỹ Đầu tư Phát triển tỉnh An Giang". Luận văn cung cấp cơ sở lý luận về cho vay và hoạt động cho vay của Quỹ Đầu tư Phát triển địa phương, đưa ra kinh nghiệm và bài học rút ra cho Quỹ Đầu tư Phát triển tỉnh An Giang. Từ những dữ liệu thu thập được, trên cơ sở vận dụng các phương pháp thống kê, so sánh, phân tích, tổng hợp, chỉ ra những kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế đó. Từ đó, tác giả đã đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay cùng với kiến nghị đối với các chủ thể có liên quan tại Quỹ Đầu tư Phát triển tỉnh An Giang.
76	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của giá trị cảm nhận của khách hàng đến quyết định lựa chọn dịch vụ cho thuê văn phòng của công ty cổ phần Replus	La Thị Bích Hiền	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Với đề tài nghiên cứu "Ảnh hưởng của giá trị cảm nhận của khách hàng đến quyết định lựa chọn dịch vụ cho thuê văn phòng của Công ty Cổ Phần Replus" luận văn đã đạt được những mục tiêu sau: (i) Xác định thành phần giá trị cảm nhận của khách hàng đối với dịch vụ cho thuê văn phòng của Công ty Cổ Phần Replus; (ii) Đo lường mức độ ảnh hưởng của các thành phần giá trị cảm nhận của khách hàng ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn dịch vụ cho thuê văn phòng của Công ty Cổ Phần Replus; (iii) Dựa vào kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất một số hàm ý quản trị giúp Ban lãnh đạo Công ty Cổ Phần Replus gia nâng cao giá trị cảm nhận để gia tăng khả năng thu hút sự lựa chọn của khách hàng trong tương lai.
77	Thạc sĩ	Tác động của các công cụ truyền thông kỹ thuật số đến giá trị thương hiệu trong ngành thể thao: Nghiên cứu điển hình tại Liên đoàn Aikido TP.HCM	Chu Chung Cang	TS. Ngô Thị Thu	Giá trị thương hiệu trong ngành thể thao là một lĩnh vực nghiên cứu quan trọng trong hoạt động phát triển và quản trị thương hiệu của các tổ chức thể thao hiện nay. Theo nhiều chuyên gia thể thao, các tổ chức thể thao cần đẩy mạnh các hoạt động marketing nhằm củng cố và nâng cao giá trị thương hiệu của tổ chức để đạt các mục tiêu thương hiệu và phát triển thương hiệu của tổ chức ở trong nước và trên thị trường quốc tế. Đề tài này nhằm (1) nghiên cứu các công cụ truyền thông kỹ thuật số ảnh hưởng đến giá trị thương hiệu và mức độ tác động của chúng đến giá trị thương hiệu Liên Đoàn Aikido TP.HCM; (2) kiểm định giả thuyết mô hình nghiên cứu và xác định mức độ tác động của các công cụ truyền thông kỹ thuật số đến giá trị thương hiệu Liên đoàn Aikido TP.HCM; (3) đề xuất hàm ý quản trị cho hoạt động truyền thông kỹ thuật số để nâng cao giá trị thương hiệu Liên Đoàn Aikido TP.HCM. Mô hình nghiên cứu được tác giả đề xuất gồm 08 yếu tố: công cụ mạng xã hội, công cụ website, công cụ email, nhận biết thương hiệu, liên tưởng thương hiệu, chất lượng cảm nhận, trung thành thương hiệu và giá trị thương hiệu. Nghiên cứu được thực hiện qua 03 bước là nghiên cứu định tính, nghiên cứu định lượng sơ bộ và nghiên cứu định lượng chính thức. Trong đó, giai đoạn nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện thông qua việc khảo sát trực tuyến 348 đối tượng khảo sát nhằm nghiên cứu mức độ tác động của các yếu tố đến giá trị thương hiệu Liên đoàn Aikido TP.HCM. Sau khi tiến hành lần lượt đánh giá mô hình đo lường và đánh giá mô hình cấu trúc tuyến tính, kết quả phân tích đã cho thấy được mô hình truyền thông kỹ thuật số gồm 03 công cụ: (1) công cụ mạng xã hội, (2) công cụ website, (3) công cụ email tác động tích cực đến giá trị thương hiệu và các thành phần của nó gồm: (4) nhận biết thương hiệu, (5) liên tưởng thương hiệu, (6) chất lượng cảm nhận, (7) trung thành thương hiệu và (8) giá trị thương hiệu. Tiếp theo tác giả tiến hành kiểm tra sự khác biệt về đánh giá của những người tập Aikido theo các yếu tố thời gian tập luyện, cấp đai/cấp đẳng tập luyện, vai trò trong CLB Aikido, kết quả cho thấy cả 03 yếu tố này có sự khác biệt trong quá trình đánh giá. Đồng thời, dựa trên kết quả nghiên cứu, tác giả cũng đã đề xuất một số giải pháp dựa trên tác động của từng yếu tố ảnh hưởng đến giá trị thương hiệu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
78	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của người lao động tại Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam	Lê Trung Hiếu	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	- Đề tài luận văn "Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của người lao động tại Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam" với mong muốn xây dựng cơ sở nền tảng cho các nghiên cứu sau này về động lực làm việc cho các đơn vị thành viên trong ngành Cao su, đồng thời cung cấp một luận cứ khoa học nhằm giúp cho Ban Lãnh đạo Tập đoàn gia tăng động lực làm việc cho người lao động Đang công tác tại Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam. - Nghiên cứu đã phát hiện 06 yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của người lao động tại Công ty Mẹ Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam theo thứ tự mức độ giảm dần đó là: (1) Bản chất công việc, (2) Tiền lương và phúc lợi, (3) Quản lý trực tiếp, (4) Công nhận thành tích, (5) Môi trường làm việc và (6) Đào tạo và phát triển. Kết quả có được từ nghiên cứu của tác giả chính là gợi ý quan trọng nhằm giúp cho Ban Lãnh đạo Tập đoàn trong việc xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển nguồn nhân lực và các chính sách tạo động làm việc cho người lao động tại Công ty Mẹ Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam trong tương lai.
79	Thạc sĩ	Giá trị thương hiệu giày Ananas theo quan điểm khách hàng	Lê Quang Huề	TS. Trần Văn Thi	Dựa trên cơ sở lý thuyết về giá trị thương hiệu với nghiên cứu định tính, tác giả đã xác định được 4 nhân tố thuộc giá trị thương hiệu tập đoàn có tác động lên giá trị thương hiệu sản phẩm, bao gồm: (1) Nhận biết thương hiệu, (2) Liên tưởng thương hiệu, (3) Chất lượng cảm nhận, (4) Lòng trung thành thương hiệu. Phương pháp nghiên cứu sử dụng để kiểm định mô hình đo lường và mô hình nghiên cứu bao gồm nghiên cứu sơ bộ và nghiên cứu chính thức. Nghiên cứu sơ bộ định tính được thực hiện thông qua kỹ thuật thảo luận nhóm và nghiên cứu sơ bộ định lượng trên 100 người tiêu dùng để điều chỉnh các thang đo lường các khái niệm cho phù hợp với thị trường tại Việt Nam. Nghiên cứu chính thức được thực hiện thông qua bảng câu hỏi khảo sát định lượng với 208 khách hàng tại thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả kiểm định mô hình đo lường cho thấy các thang đo lường các khái niệm nghiên cứu đều đạt yêu cầu về độ tin cậy và giá trị (thông qua kiểm định cronbach alpha và phân tích nhân tố EFA).

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
80	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng dịch vụ ngân hàng trực tuyến tại Ngân hàng SHB Chi nhánh Phú Nhuận	Trịnh Minh Khang	TS. Lê Thị Giang	Khoa học công nghệ ngày càng phát triển và trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống của mỗi chúng ta. Cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin và sự tăng trưởng mạnh mẽ của mạng Internet, phát triển dịch vụ Ngân hàng Trực tuyến (tiếng Anh là Internet banking) đã trở thành xu hướng tất yếu và đem lại nhiều tiềm năng cho các Ngân Hàng Thương Mại (NHTM) tại Việt Nam. Nắm bắt cơ hội đó, các NHTM đã cố gắng cung cấp các dịch vụ ngân hàng hiện đại tận dụng tối đa khả năng của hệ thống Internet, trong đó nổi bật nhất là Ngân hàng Trực tuyến (Internet Banking) nhằm cung cấp thêm dịch vụ tiện ích để phục vụ tốt nhất cho khách hàng. Đề tài này nhằm (1) khám phá các yếu tố thúc đẩy và kiềm hãm ý định của khách hàng trong việc chuyển đổi sử dụng từ kênh ngoại tuyến sang trực tuyến; (2) xác định mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đó đến ý định của khách hàng trong việc chuyển đổi sử dụng từ kênh ngoại tuyến sang trực tuyến; (3) đề xuất giải pháp cho Ngân hàng SHB chi nhánh Phú Nhuận về dịch vụ, sản phẩm và cách họ có thể hoàn thiện hơn về phương thức kinh doanh trực tuyến của mình, từ đó khuyến khích nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ Ngân hàng Trực tuyến của ngân hàng mình. Mô hình nghiên cứu của tác giả bao gồm bốn yếu tố tác động đến ý định của người dùng trong việc chuyển đổi sử dụng từ kênh ngoại tuyến sang trực tuyến. Bốn yếu tố được chia thành hai nhóm gồm nhóm nhân tố đóng vai trò kiềm hãm ý định bao gồm nhận thức về rủi ro và thói quen ngoại tuyến. Trong khi đó nhóm thứ hai đóng vai trò là nhân tố thúc đẩy ý định của người dùng bao gồm yếu tố về quan hệ lợi ích và yếu tố nhận thức về sự đổi mới trong công nghệ mới. Nghiên cứu được thực hiện bằng phương pháp chính là nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Trong đó, giai đoạn nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện thông qua việc khảo sát 347 đối tượng nhằm nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng dịch vụ Ngân hàng Trực tuyến của người tiêu dùng tại Ngân hàng SHB chi nhánh Phú Nhuận. Bài nghiên cứu này sẽ giúp Ngân hàng SHB chi nhánh Phú Nhuận hiểu được các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng dịch vụ Ngân hàng Trực tuyến của khách hàng. Trên cở sở đó đưa ra các giải pháp để Ngân hàng có thể hoàn thiện về phương thức kinh doanh trực tuyến của mình, từ đó khuyến khích nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ Ngân hàng trực tuyến.
81	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định của khách hàng sử dụng dịch vụ khám chữa bệnh tại Bệnh viện Trưng Vương	Nguyễn Hoàng Bảo Ngọc	TS. Nguyễn Thành Nam	Đề tài nghiên cứu "Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định của khách hàng sử dụng dịch vụ khám chữa bệnh tại Bệnh viện Trưng Vương" được tiến hành tại thành phố Hồ Chí Minh từ tháng 10 năm 2021 đến tháng 03 năm 2022. Đề tài nhằm (1), xác định các yếu tố có ảnh hưởng đến ý định của khách hàng sử dụng dịch vụ khám chữa bệnh tại Bệnh viện Trưng Vương; (2) đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến ý định của khách hàng sử dụng dịch vụ khám chữa bệnh tại Bệnh viện Trưng Vương; (3) đề xuất các hàm ý quản trị nhằm nâng cao khả năng thu hút bệnh nhân chọn sử dụng dịch vụ khám chữa bệnh tại Bệnh viện Trưng Vương, từ đó đề xuất hướng xây dựng chiến lược khuyến khích bệnh nhân chọn sử dụng dịch vụ khám chữa bệnh tại Bệnh viện Trưng Vương.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
82	Thạc sĩ	Mối quan hệ giữa căng thẳng, kiệt sức và tai nạn lao động trong ngành xây dựng dân dụng	Nguyễn Thị Phương Thảo	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu này xác định các nhân tố tác động đến căng thẳng trong công việc, kiệt sức và tai nạn lao động của người công nhân xây dựng trên địa bàn Tp. Hồ Chí Minh. Căng thẳng gây ra những ảnh hưởng to lớn đến sức khoẻ và hiệu quả làm việc của con người đặc biệt gây ra tình trạng kiệt sức dẫn tới hậu quả công nhân bị tai nạn lao động. Về mặt sức khoẻ, căng thẳng gây ra nhiều biến chứng bệnh khác nhau, nếu tình trạng bệnh kéo dài, phản ứng thích nghi của cơ thể bị rối loạn từ đó xuất hiện nhiều rối loạn bệnh lý, gây kiệt sức. Làm cho con người trở nên mệt mỏi, có nhiều ý nghĩ tiêu cực dẫn đến tai nạn trong lao động. Sử dụng cách tiếp cận theo hướng định tính và định lượng, tìm hiểu các lý thuyết liên quan, phân tích và tổng hợp các thang đo cho các khái niệm nghiên cứu, qua đó đưa vào trong mô hình nghiên cứu để thống kê, kiểm định và phân tích. Các thang đo tham khảo từ các nghiên cứu trước sẽ được dịch lại, hiệu chỉnh. Kết quả khảo sát số lượng mẫu thu về 275 phiếu trong đó có 269 phiếu hợp lệ và được đưa vào phân tích trong phần mềm SmartPLS 3.2.8, để đánh giá độ giá trị và tin cậy của thang đo cũng như để phân tích mối quan hệ của các khái niệm trong mô hình nghiên cứu. Từ kết quả phân tích, đã chỉ ra tính chất công việc, mối quan hệ giữa các đồng nghiệp và môi trường làm việc đóng vai trò quan trọng trong việc tác động đến căng thẳng trong công việc và thay đổi tâm sinh lý, thay đổi hành vi của công nhân tác động mạnh đến kiệt sức làm gia tăng tai nạn lao động. Từ đó nghiên cứu đề xuất các hàm ý quản trị này giúp cho doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng có những giải pháp quản lý sự căng thẳng trong công việc để hạn chế gây ra tình trạng kiệt sức dẫn đến tai nạn lao động.
83	Thạc sĩ	Mối quan hệ giữa chất lượng và sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ của Nhà văn hóa phụ nữ TPHCM	Đặng Thị Ánh Triết	TS. Ao Thu Hoài	TÓM TẮT Trong môi trường kinh doanh thì doanh nghiệp nào làm cho khách hàng hài lòng hơn so với đối thủ thì sẽ dành được thắng lợi. Để khách hàng hài lòng thì chất lượng dịch vụ phải đáp ứng được yêu cầu của họ, chính vì vậy quan tâm đến mối quan hệ giữa chất lượng và sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ sẽ giúp doanh nghiệp tạo ra sự trung thành trong mỗi khách hàng và từ đó thu được lợi nhuận trong dài hạn. Đề tài nghiên cứu "Mối quan hệ giữa chất lượng và sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ của Nhà văn hóa Phụ nữ Thành phố Hồ Chí Minh" tiếp cận theo hướng hệ thống cơ sở lý thuyết, thu thập dữ liệu sơ cấp thông qua khảo sát 250 học viên (khách hàng) để từ đó tìm hiểu thực trạng hoạt động của Nhà văn hóa Phụ nữ Thành phố Hồ Chí Minh, xác định và đánh giá thực trạng, các nhân tố ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa chất lượng và sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ của Nhà văn hóa Phụ nữ Thành phố Hồ Chí Minh, tìm ra các hạn chế tại đơn vị để từ đó đề xuất giải pháp nâng cao mối quan hệ giữa chất lượng và sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ tại đơn vị. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu được phân tích, các mặt mạnh, mặt hạn chế được chỉ ra, cùng với đó là định hướng phát triển Nhà văn hóa Phụ nữ Thành phố Hồ Chí Minh trong thời gian tới. Tác giả đưa ra các hàm ý quản trị nhằm tăng cường Mối quan hệ giữa chất lượng và sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ của Nhà văn hóa Phụ nữ Thành phố Hồ Chí Minh. Nội dung chính của luận văn thể hiện trong năm chương cơ bản: Chương 1: Phần mở đầu Chương 2: Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng Chương 3: Phương pháp nghiên cứu Chương 4: Kết quả nghiên cứu và thảo luận Chương 5: Kết luận và hàm ý quản trị. Từ khóa: Nhà văn hóa phụ nữ; Chất lượng và sự hài lòng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
84	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến quyết định sử dụng dịch vụ mạng di động trả sau Vinaphone của khách hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thanh Tú	TS. Tạ Văn Thành	Trước bối cảnh ngành dịch vụ viễn thông bảo hòa và đứng trước nhiều khó khăn và thách thức. Để có thể đứng vững và kinh doanh có hiệu quả, đòi hỏi nhà mạng Vinaphone phải tiếp tục có những chiến lược, tầm nhìn, biện pháp nâng cao chất lượng dịch vụ với những bước đi phù hợp nhằm thu hút khách hàng. Trong đó, việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng mạng di động trả sau Vinaphone tại Thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM) có ý nghĩa lý luận và thực tiễn sâu sắc. Đề tài này nhằm mục tiêu: (1) Xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng mạng điện thoại di động trả sau của khách hàng; (2) Xác định mức độ tác động của từng yếu tố đến quyết định sử dụng mạng di động trả sau Vinaphone của khách hàng tại TP.HCM; (3) Đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao quyết định sử dụng mạng di động trả sau Vinaphone của khách hàng tại TP.HCM. Mô hình nghiên cứu đề xuất gồm 6 nhân tố là chất lượng mạng; chi phí sử dụng; dịch vụ gia tăng; chăm sóc khách hàng; hình ảnh thương hiệu; hoạt động chiêu thị ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn mạng động trả sau Vinaphone của khách hàng tại TP.HCM. Phương pháp nghiên cứu sử dụng bao gồm: (1) Nghiên cứu định tính; (2) Nghiên cứu định lượng bao gồm nghiên cứu định lượng sơ bộ và chính thức. Trong đó, nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện thông qua khảo sát 265 khách hàng sử dụng mạng di động trả sau Vinaphone tại TP.HCM. Kết quả nghiên cứu cho thấy, có 6 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn mạng di động trả sau Vinaphone, bao gồm: chất lượng mạng; chi phí sử dụng; dịch vụ gia tăng; chăm sóc khách hàng; hình ảnh thương hiệu và hoạt động chiêu thị. Sáu yếu tố đều có hệ số Beta chuẩn hóa dương nên các yếu tố này tác động cùng chiều đến quyết định lựa chọn mạng di động trả sau Vinaphone. Kết quả nghiên cứu này gợi ý cho Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông VNPT Vinaphone trong việc cải tiến chất lượng và nâng cao quyết định lựa chọn mạng di động trả sau Vinaphone của khách hàng tại TP.HCM. Theo đó, Vinaphone có thể tập trung nhiều hơn hoạt động chiêu thị để thu hút khách hàng, chất lượng phủ sóng; chăm sóc khách hàng; các dịch vụ gia tăng; chi phí sử dụng cũng như hình ảnh thương hiệu để thu hút và nâng cao quyết định lựa chọn mạng di động trả sau Vinaphone của khách hàng tại TP.HCM.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
85	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định thuê văn phòng của khách hàng tại các quận khu vực trung tâm Thành phố Hồ Chí Minh	Dương Đình Tứ	TS. Cảnh Chí Hoàng	Biểu đồ 4.1. Biểu đồ Histogram 63 Biểu đồ 4.2. Biểu đồ P-P plot 64 TÓM TẮT LUẬN VĂN Thành phố Hồ Chí Minh hiện là trung tâm kinh tế tài chính, văn hoá giáo dục của cả nước, nơi đây có rất nhiều các doang nghiệp lớn của nước ngoài và trong nước đặt trụ sở làm văn phòng, đặc biệt là khu vực trung tâm của Thành phố. Hiện nay nguồn cung văn phòng tại khu vực Trung tâm có giới hạn hơn nữa quỹ đất khan hiếm để xây dựng thêm các Toà nhà văn phòng. Việc thu hút khách thuê, tìm được đúng đối tượng khách hàng mục tiêu không phải là điều dễ dàng đối với các chủ đầu tư. Khách hàng thuê văn phòng hiện nay đa số là thông qua các nhà môi giới để họ tư vấn tìm địa điểm thuê cho mình, rất ít các khách thuê tự mình đi tìm hiểu thực tế. Việc hiểu được tâm lý, ý định của khách đi thuê văn phòng là điều không phải dễ. Do vậy, việc ghiên cứu này nhằm mục đích xác định giúp các chủ đầu tư gia tăng thu hút khách thuê, để lấp đầy Toà nhà. Nghiên cứu đã khảo sát 150 khách hàng theo 25 biến quan sát thuộc 5 nhóm độc lập: Vị trí (VT), Chi phí (CP), Tình trạng văn phòng (TT), Cấu trúc văn phòng (CT) và Dịch vụ (DV). Phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA) với thang đo Likert, hệ số Cronbach's alpha và mô hình hồi quy được sử dụng để xác định, lựa chọn và phân tích đánh giá mức độ ảnh hưởng của các yếu tố. Kết quả trên cho thấy yếu tố TT có hệ số Beta chuẩn hóa cao nhất (= 0,298) nên có tác động mạnh nhất đến ý định thuê văn phòng của khách hàng tại các quận khu vực trung tâm thành phố Hồ Chí Minh. Kế tiếp là các yếu tố DV (= 0,217); VT (= 0,195); CP (= 0,183). Cuối cùng là yếu tố CT (= 0,159) cũng có tác động đáng kể đến ý định thuê văn phòng của khách hàng tại các quận khu vực trung tâm thành phố Hồ Chí Minh nhưng ít hơn các yếu tố khác. Dựa trên kết quả phân tích, tác giả đã đề xuất một số hàm ý chính sách quản trị giúp các doanh nghiệp cho thuê văn phòng có chiến lược phù hợp để thu hút khách thuê văn phòng, gia tăng cạnh tranh nhằm đáp ứng nhu cầu thuê văn phòng của khách hàng tại các quận khu vực trung tâm thành phố Hồ Chí Minh.
86	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến việc không tuân thủ thuế Thu nhập doanh nghiệp - Nghiên cứu thực nghiệm tại Chi cục Thuế huyện Củ Chi	Trần Hoàng Vương	TS. Tô Anh Thơ	Hiện nay, sự thay đổi cơ chế quản lý thuế theo cơ chế tự khai, tự nộp là một bước ngoặt thể hiện xu hướng mới tạo sự chủ động và dân chủ hơn cho đối tượng nộp thuế. Cơ chế tự khai tự nộp được đánh giá là cơ chế hiệu quả, tiết kiệm chi phí, nâng cao tính pháp lý, sự chủ động của doanh nghiệp trong việc tuân thủ thuế tự nguyện. Tuy nhiên, với cơ chế này, việc thất thoát nguồn thu xảy ra là rất cao do ý thức chấp hành pháp luật thuế của doanh nghiệp còn kém. Đề tài nghiên cứu "Các yếu tố ảnh hưởng đến việc không tuân thủ thuế Thu nhập doanh nghiệp – Nghiên cứu thực nghiệm tại Chi cục Thuế huyện Củ Chi" hình thành với mục tiêu đáp ứng nhu cầu thực tiễn về công tác quản lý thuế tại Chi cục Thuế huyện Củ Chi nói riêng và cả ngành Thuế nói chung. Bằng sự vận dụng lý thuyết cũng như kế thừa các công trình khoa học đã thực hiện trước đây, đề tài sử dụng kết hợp nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến không tuân thủ thuế của doanh nghiệp, cụ thể là: phương pháp phân tích dữ liệu, so sánh, thống kê và hồi quy Binary Logistic với mẫu là 454 hồ sơ kiểm tra quyết toán thuế TNDN từ năm 2018 đến năm 2020. Đề tài kết luận rằng: thực trạng không tuân thủ thuế dẫn đến thất thu thuế thu nhập doanh nghiệp cho NSNN phản ánh qua 07 yếu tố ảnh hưởng là: (1) Quy mô doanh nghiệp (size), (2) Kinh nghiệm (exp), (3) Doanh thu/Tổng tài sản (sale), (4) Khoản phải thu/Doanh thu (ar), (5) Tổng nợ/Tổng tài sản (debt), (6) Lỗ năm trước liền kề (loss), (7) Hàng tồn kho/Tổng tài sản (inv). Kết quả nghiên cứu đề xuất một số giải pháp về công tác quản lý thuế của cơ quan thuế về những quy định trong chính sách thuế cũng như đối với các cơ quan chức năng quản lý nền kinh tế nhằm góp phần hạn chế thực trạng không tuân thủ thuế của doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
87	Thạc sĩ	Tác động của thâm hụt ngân sách đến tăng trưởng kinh tế các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long	Phan Hiền	TS. Nguyễn Đức Thanh	Luận văn "Tác động của thâm hụt ngân sách đến tăng trưởng kinh tế các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long" được thực hiện với mong muốn tìm hiểu sâu hơn về mối quan hệ giữa thâm hụt ngân sách và tăng trưởng kinh tế. Từ sự tương đồng của các nhà kinh tế ủng hộ mô hình tăng trưởng nội sinh (Romer, 1986; Lucas, 1988; Barro, 1990) và trường phái Tân cổ điển (Solow, 1956; Swan, 1956), tăng trưởng kinh tế là mục tiêu mà tất cả mọi nền kinh tế trên thế giới đều hướng đến. Một sự tăng trưởng mà một địa phương, một vùng hay quốc gia đạt được, trong cả ngắn hạn và dài hạn, đều là kết quả của sự đóng góp của rất nhiều yếu tố. Tuy nhiên trong bất kỳ giai đoạn và hoàn cảnh kinh tế nào, các quốc gia vẫn phải thừa nhận sự tồn tại khách quan của thâm hụt ngân sách và vẫn tiếp tục duy trì tình trạng này trong một mối quan hệ với sức khỏe của nền kinh tế. Câu hỏi về vai trò của thâm hụt ngân sách đến kết quả kinh tế của mỗi quốc gia riêng biệt trong các hoàn cảnh kinh tế đặc biệt vẫn đang là chủ đề nghiên cứu nóng sau cuộc khủng hoảng. Mục đích của luận văn là xác định và đánh giá tác động giữa thâm hụt ngân sách và tăng trưởng kinh tế của các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long trong giai đoạn nghiên cứu 2010 – 2020, thông qua mô hình hồi quy dữ liệu bảng với các biến số kinh tế cụ thể như: tăng trưởng kinh tế, thâm hụt ngân sách, chi tiêu và nguồn thu Chính phủ, độ mở kinh tế, tỷ lệ thất nghiệp. Bài nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng và phương pháp định tính nhằm xác định mức độ tác động của thâm hụt ngân sách đến tăng trưởng kinh tế. Cụ thể, tác giả sử dụng các phương pháp ước lượng đối với mô hình tăng trưởng nội sinh, phương pháp định tính được sử dụng để thống kê, so sánh kết quả nghiên cứu với các kết quả của các nghiên cứu liên quan cũng như đề xuất các ý kiến phù hợp. Luận văn tập trung nghiên cứu những nội dung cơ bản nhất về tăng trưởng kinh tế và yếu tố thâm hụt ngân sách tác động đến tăng trưởng kinh tế của các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long giai đoạn 2010-2020. Sử dụng các số liệu từ Niên giám thống kê cả nước, niên giám thống kê các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long từ 2010 đến 2020, số liệu của Tổng cục Hải Quan hàng năm, các báo cáo kinh tế xã hội của các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long qua các năm và nguồn tự tính toán. Từ lý thuyết và các nghiên cứu của các nhà nghiên cứu trong và ngoài nước, lựa chọn mô hình, kiểu dữ liệu và phương pháp ước lượng phù hợp để ước lượng, phân tích tác động của thâm hụt ngân sách đến tăng trưởng kinh tế. Cụ thể ở đây tác giả lựa chọn mô hình tăng trưởng nội sinh gồm các biến số kinh tế như GRDP thực tế bình quân/người, thâm hụt ngân sách/GRDP, độ mở nền kinh tế, dân số, tỷ lệ thất nghiệp, tỷ lệ sử dụng điện thoại/1000 dân,… với kiểu dữ liệu bảng từ 13 tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long trong thời gian 2010-2020, các phương pháp ước lượng FEM, REM, Pool OLS, GMM… với 143 quan sát dựa trên cơ sở là nghiên cứu của Buscemi và Yallwe
88	Thạc sĩ	Nghiên cứu hành vi tuân thủ thuế của người khai Hải quan tại Cục Hải quan Đồng Nai	Nguyễn Đình Huy	TS. Lê Trung Đạo	Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích xác định và đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi tuân thủ thuế của người khai hải quan tại Cục Hải quan Đồng Nai. Qua đó có thể nhận diện chính xác các yếu tố có thể gây ra ảnh hưởng đến hành vi tuân thủ thuế để có biện pháp khắc phục và hạn chế nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Cục Hải quan Đồng Nai.
89	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TPHCM	Hà Bích Thủy	TS. Nguyễn Đức Thanh	Luận văn nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của các công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh. Mẫu nghiên cứu gồm 223 công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn 11 năm từ năm 2010 đến năm 2020 (dữ liệu cân bằng với tổng 2453 quan sát). Bài nghiên cứu sử dụng dữ liệu bảng được hồi quy theo 3 mô hình: Pooled OLS, FEM, REM. Để lựa chọn mô hình phù hợp cho bài nghiên cứu trong ba mô hình này, tác giả sử dụng các kiểm định: LM, Hausman. Bên cạnh đó, tác giả đã tiến hành xử lý nội sinh bằng biến công cụ (GMM). Kết quả nghiên cứu cho thấy dòng tiền, quy mô công ty và tính thanh khoản có mối quan hệ ngược chiều với đầu tư. Việc sử dụng đòn bẩy tài chính, cơ hội tăng trưởng, tỷ suất sinh lợi trên tài sản không có tác động đến đầu tư.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
90	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại NHTM Cổ phần Tiên Phong	Đỗ Lê Minh Nhật	PGS.TS. Phạm Tiến Đạt	Mục tiêu chính của luận văn là phân tích, đánh giá, quản trị các yếu tố tác động đến quyết định vay vốn của khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong. Từ đó, đề xuất các giải pháp nâng cao tăng trưởng dư nợ trong cho vay khách hàng cá nhân tại NHTM cổ phần Tiên Phong. Trên cơ sở xem xét các mô hình lý thuyết về hành vi, khảo lược các nghiên cứu có liên quan và sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính, nghiên cứu định lượng, tác giả đã xác định bốn yếu tố tác động đến quyết định vay vốn của KHCN tại TPBank bao gồm thủ tục cho vay, thời gian giải quyết hồ sơ, chính sách truyền thông – tiếp thị, và lãi suất cho vay. Các yếu tố này đều mang ý nghĩa thống kê ở mức 5% do giá trị p-values đều nhỏ hơn 5%. Từ kết quả nghiên cứu đạt được, tác giả tiến hành đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm giúp TPBank thu hút nhiều khách hàng cá nhân đến vay vốn tại ngân hàng, góp phần tăng trưởng dư nợ tại đơn vị
91	Thạc sĩ	Giải pháp phát triển huy động tiền gửi từ khách hàng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam	Nguyễn Thị Mỹ Hạnh	TS. Lê Thị Thúy Hằng	Mục tiêu của luận văn là đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ tại Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam. Qua đó, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển huy động tiền gửi từ khách hàng tại Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam. Trên cơ sở lý luận về phát triển huy động vốn tại NHTM, tác giả đã phân tích và đánh giá thực trạng phát triển huy động tiền gửi từ KH tại AGRIBANK trên hai khía cạnh quy mô huy động tiền gửi khách hàng giai đoạn 2016-2020 và sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ tiền gửi.
92	Thạc sĩ	Yếu tố rủi ro tác động đến hiệu quả kinh doanh của các Ngân hàng thương mại Việt Nam	Đặng Thị Phương Thảo	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Luận văn nghiên cứu sự tác động của yếu tố rủi ro tác động đến LN của các ngân hàng TMCP tại Việt Nam. Dữ liệu được sử dụng trong luận văn là của 22 ngân hàng TMCP trong khoảng thời gian từ 2012 - 2020. Sau khi tiến hành phân tích dữ liệu bảng và hiệu chỉnh các khuyết tật của mô hình hồi quy tuyến tính bằng mô hình FGLS kết quả thu được như sau Các biến có ý nghĩa thống kê đối với ROA là quy mô ngân hàng (SIZE), rủi ro thanh khoản (LR) rủi ro tín dụng (LLR) Đối với biến phụ thuộc ROE có 4 biến có ý nghĩa thống kê là quy mô ngân hàng (SIZE), rủi ro thanh khoản (LR), tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu (DE), quy mô vốn chủ sở hữu (CAP). Qua kết quả hồi quy ta càng thấy rõ được tầm quan trọng của các yếu tố rủi ro tác động đến lợi nhuận. Trên cơ sở kết quả định lượng thu được luận văn cũng đề xuất các kiến nghị với mong muốn điều này sẽ giúp cho các nhà quản trị ngân hàng, nhà đầu tư và các nhà hoạch định chiến lược với kế hoạch hoạt động kinh doanh trong tương lai của mình. Bên cạnh các kết quả đạt được thì cả hai mô hình trên chưa giải thích hết được các yếu tố tác động đến lợi nhuận của ngân hàng. Như vậy vẫn còn những yếu tố rủi ro khác tác động nhưng chưa được nghiên cứu bao quát hết trong mô hình đề ra.
93	Thạc sĩ	Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hệ số an toàn vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Á	Nguyễn Thùy Trang	TS. Bùi Hữu Phước	Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích luận giải những vấn đề về an toàn vốn, hệ số an toàn vốn và xác định các nhân tố ảnh hưởng đến hệ số an toàn vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nam Á trong giai đoạn 2011 – 2020. Nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh, kết hợp lý thuyết và đánh giá tình hình thực tế về hệ số an toàn vốn và các nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hệ số an toàn vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nam Á. Nghiên cứu cho thấy vốn tự có, hệ số thanh khoản, đòn bẩy tài chính và tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) có tác động tích cực lên hệ số an toàn vốn. Bên cạnh đó, nhân tố dự phòng rủi ro tín dụng, cơ cấu tiền cho vay, quy mô và cơ cấu tài sản của ngân hàng lại có tác động làm giảm hệ số an toàn vốn. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất các gợi ý chính sách giúp các nhà quản trị ngân hàng có thể đưa ra những chính sách quản lý, điều hành phù hợp và hiệu quả trong từng thời kỳ cụ thể giúp đảm bảo hệ số an toàn vốn theo đúng quy định của Ngân hàng Nhà nước và giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
94	Thạc sĩ	Ứng dụng tiêu chuẩn Basel III vào quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín	Lương Bá Trung	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Luận văn được thực hiện với mục đích luận giải những vấn đề liên quan đến chuẩn mực của Hiệp ước vốn Basel 2 và Basel 3. Đồng thời thông qua những phân tích nguồn dữ liệu thu thập được, tác giả có thể đánh giá được khả năng áp dụng các điều kiện theo chuẩn Basel 3 đối với các chỉ tiêu về tỷ lệ vốn tối thiểu, tỷ lệ thanh khoản, tỷ lệ tài trợ ổn định ròng, công tác thanh tra giám sát, mức độ minh bạch thị trường,…. vào việc quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín. Chính từ những kết quả đúc kết được trong quá trình nghiên cứu, tác giả thấy được Vietbank đã đạt tỷ lệ vốn tối thiểu vượt mức yêu cầu theo chuẩn Basel 3, bên cạnh đó Vietbank cũng đang từng bước hoàn thiện hệ thống corebanking, hệ thống MIS,… Vì vậy trong thời gian sắp tới Vietbank hoàn toàn có đủ khả năng áp dụng các điều kiện của chuẩn mực Basel 3 vào quản trị rủi ro tín dụng. Song song đó, tác giả cũng kiến nghị một số giải pháp hỗ trợ Vietbank đáp ứng tốt các tiêu chuẩn Basel vào quản trị rủi ro tín dụng; đảm bảo việc vận hành và hoạt động của ngân hàng luôn tuân thủ tốt nhất theo đúng chuẩn Basel 2 và sẵn sàng cho việc nâng cấp theo chuẩn Basel 3 nâng cao công tác quản lý.
95	Thạc sĩ	Hoàn thiện kiểm soát nội bộ đối với hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex - Chi nhánh Sài Gòn	Nguyễn Thanh Tuấn	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	HOÀN THIỆN KIỂM SOÁT NỘI BỘ ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP XĂNG DẦU PETROLIMEX-CHI NHÁNH SÀI GÒN.
96	Thạc sĩ	Quản lý chi Ngân sách nhà nước trên địa bàn Quận Tân Bình, TP.HCM theo mô hình chính quyền đô thị	Trần Minh Vũ	TS. Phạm Quốc Việt	Từ ngày 01 tháng 7 năm 2021, Thành phố Hồ Chí Minh thực hiện mô hình tổ chức chính quyền đô thị; không có tổ chức Hội đồng nhân dân quận, phường. Ngoài ra, Thành phố Hồ Chí Minh đang thí điểm cơ chế, chính sách đặc thù trong quản lý đất đai, đầu tư, tài chính - ngân sách nhà nước; quy định cơ chế ủy quyền giữa các cấp chính quyền và thu nhập của cán bộ, công chức, viên chức của thành phố quản lý. Mô hình tổ chức chính quyền đô thị tại Thành phố Hồ Chí Minh được kỳ vọng có sự thay đổi không chỉ là việc thay "chiếc áo đã quá chật" mà sự chuyển động của mô hình mới sẽ gắn với đổi mới cơ chế, chính sách, đẩy mạnh phân cấp, ủy quyền, đẩy mạnh cải cách hành chính, cải cách chế độ công vụ, công chức, xây dựng chính quyền điện tử, nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm, phát huy tính chủ động sáng tạo của chính quyền Thành phố Hồ Chí Minh, đảm bảo sự ổn định và phát triển Thành phố. Việc thay đổi một cơ chế chính sách lớn như vậy, trong thời gian đầu sẽ không tránh khỏi những khó khăn, vướng mắc nhất định. Nhất là công tác quản lý chi ngân sách nhà nước đối với các quận, phường không có tổ chức Hội đồng nhân dân; trong đó có Ủy ban nhân dân quận Tân Bình. Do đó, để làm rõ hơn về những thuận lợi, khó khăn trước và sau khi Thành phố Hồ Chí Minh thực hiện Mô hình chính quyền đô thị, cụ thể là tại quận Tân Bình tác giả chọn đề tài "Quản lý chi NSNN trên địa bàn quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh theo mô hình chính quyền đô thị" để làm đề tài nghiên cứu. Bài viết đã sử dụng phương pháp định tính, phân tích, thống kê theo hướng nghiên cứu điển hình kết hợp với tham khảo ý kiến chuyên gia để đánh giá thực trạng. Kết quả nghiên cứu cho thấy những mặt làm được và những mặc hạn chế khi chưa thực hiện chính quyền đô thị và sau khi thực hiện chính quyền đô thị, cũng giống như khi còn tổ chức Hội đồng nhân dân quận, phường và không còn tổ chức Hội đồng nhân dân quận, phường. Đề tài cũng đã chỉ ra những nguyên nhân chủ quan, khách quan, hạn chế chính sách thể chế, hạn chế cán bộ, công chức, viên chức về quản lý chi ngân sách trên địa bàn quận Tân Bình. Với kết quả phân tích chỉ ra những hạn chế. Luận văn đã đề xuất, kiến nghị và giải pháp hoàn thiện quản lý chi NSNN theo mô hình chính quyền đô thị cho quận Tân Bình và cho 15 quận còn lại, nhằm phù hợp với tình hình thực tế hiện nay. Từ khóa: Ngân sách nhà nước (NSNN); Ngân sách địa phương (NSĐP); Chính quyền đô thị; Quản lý chi NSNN.
97	Thạc sĩ	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh An Giang	Lê Thanh Vũ	TS. Trần Thị Diện	Phân tích đánh giá thực trạng và đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại NH TMCP Sài Gòn Thương Tín CN An Giang

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
98	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý Thu - Chi Ngân sách nhà nước trên địa bàn TP. Long Xuyên, Tỉnh An Giang giai đoạn 2017 - 2020	Lê Lệ Huyền	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Ngân sách nhà nước là một trong những công cụ quản lý, điều tiết kinh tế vĩ mô của nhà nước, nhằm đáp ứng những mục tiêu ổn định và phát triển kinh tế xã hội trên phạm vi quốc gia cũng như địa phương. Theo đó, hoàn thiện quản lý NSNN trên phạm vi cả nước nói chung, trên địa bàn thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang nói riêng có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương. Quản lý NSNN của thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang những năm qua đã đạt được nhiều thành tựu đáng kể, góp phần thúc đẩy kinh tế - xã hội của thành phố Long Xuyên phát triển bền vững và theo hướng hiện đại. Tuy nhiên, việc quản lý ngân sách trên địa bàn thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang vẫn còn những tồn tại cơ bản cần khắc phục và hoàn thiện. Đó là mối quan hệ giữa các cấp ngân sách, nguồn lực ngân sách được sử dụng kém hiệu quả, đơn vị sử dụng ngân sách được đánh giá thông qua việc chấp hành những quy định mang nặng tính thủ tục hành chính, chưa khuyến khích tiết kiệm, chống lãng phí. Quản lý ngân sách phải vừa đảm bảo tính tập trung của chính sách tài chính quốc gia, vừa phát huy tính năng động sáng tạo, tính tự chủ, tính minh bạch và trách nhiệm đang được đặt ra rất cấp bách cả về lý luận và thực tiễn. Để hoàn thiện công tác quản lý NSNN tại thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang, trong thời gian tới cần thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp, trong đó cần tập trung vào một số giải pháp chủ yếu sau: Cải tiến công tác lập dự toán ngân sách, tăng cường quản lý nguồn thu đồng thời phải bồi dưỡng nguồn thu; Tăng cường quản lý các khoản chi ngân sách; Thực hiện công khai, minh bạch các khoản thu - chi NSNN, đồng thời mở rộng quyền tự chủ tài chính; Tăng cường sự phối hợp giữa cơ quan tài chính, thuế và KBNN trong kiểm tra, thanh tra và xử lý những vi phạm và hoàn thiện cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý ngân sách và nâng cao vai trò của Phòng Tài chính - Kế hoạch và KBNN trong hoạt động quản lý NSNN . Hoàn thiện công tác quản lý NSNN là một quá trình lâu dài, đòi hỏi sự nỗ lực và phối hợp của các cấp, các ngành, sự quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo của các cơ quan lãnh đạo và sự nhiệt tình làm việc của cán bộ công chức, viên chức ngành tài chính.
99	Thạc sĩ	Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần bảo vệ thực vật Sài Gòn	Nguyễn Thị Bích Ngân	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Phân tích Báo cáo Tài chính tại Công ty Cổ Phần Bảo Vệ Thực Vật Sài Gòn
100	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra thuế đối với doanh nghiệp trên địa bàn Quận 12	Nguyễn Thị Linh	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Hoạt động kiểm tra thuế đối với các doanh nghiệp trên địa bàn Quận 12, Thành phố Hồ Chí Minh thời gian qua đã đạt được những kết quả đáng khích lệ nhưng vẫn còn một số hạn chế nhất định như việc lập kế hoạch kiểm tra chưa thực sự sát với thực tế, số lượng doanh nghiệp kiểm tra thuế tương đối thấp so với số doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn quận, tỷ lệ doanh nghiệp vi phạm pháp luật thuế khá cao,… Vì vậy, để tìm giải pháp khắc phục, tác giả chọn nghiên cứu đề tài "Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra thuế đối với doanh nghiệp trên địa bàn Quận 12". Với mục tiêu nhằm nâng cao hiệu quả kiểm tra thuế, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để phân tích dữ liệu thứ cấp từ báo cáo kết quả kiểm tra thuế trên địa bàn Quận 12, Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2016-2021. Bài luận văn đã tổng hợp cơ sở lý luận về thuế và kiểm tra thuế đối với doanh nghiệp tại Chi cục Thuế, phân tích làm rõ thực trạng về hiệu quả kiểm tra thuế đối với doanh nghiệp trên địa bàn Quận 12 - Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2016 - 2021. Tác giả cũng đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra thuế, một số kiến nghị đối với Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh và các ban ngành, Ủy ban nhân dân Quận 12, Thành phố Hồ Chí Minh. Luận văn là tài liệu tham khảo cho các đối tượng quan tâm và nghiên cứu về hiệu quả công tác kiểm tra thuế.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
101	Thạc sĩ	Tác động của quản trị công ty đến rủi ro của ngân hàng thương mại ở Việt Nam	Nguyễn Lương Quỳnh Như	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Bài viết phân tích tác động của quản trị công ty (QTCT) đến rủi ro của các ngân hàng thương mại (NHTM) ở Việt Nam, sử dụng dữ liệu bảng của 29 NHTM với 261 quan sát trong giai đoạn 2011 – 2019, áp dụng phân tích hồi quy để ước lượng các hệ số hồi quy. Song song, luận văn sử dụng mô hình hồi quy để đo lường tác động của quản trị công ty đến rủi ro của ngân hàng. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng các biến đại diện cho quản trị công ty bao gồm tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập, tỷ lệ thành viên HĐQT là nữ, tỷ lệ thành viên HĐQT là người nước ngoài , tỷ lệ thành viên HĐQT tham gia điều hành có tác động rủi ro của ngân hàng (Z-Score và NPL). Tuy nhiên, các biến quy mô HĐQT và trình độ học vấn của HĐQT không có tác động đối với rủi ro ngân hàng ở bối cảnh Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy có tồn tại mối quan hệ giữa rủi ro của các NHTM ở Việt Nam trong bối cảnh QTCT. Nghiên cứu thực nghiệm chỉ ra rằng sức mạnh của hội đồng quản trị, vốn nước ngoài, công bố thông tin và vai trò của các bên liên quan có tác động đáng kể đến quản lý rủi ro trong hệ thống ngân hàng. Kết quả nghiên cứu cung cấp các chỉ số chính để các nhà hoạch định chính sách xây dựng cơ chế quản trị doanh nghiệp cho công tác quản lý rủi ro trong hệ thống ngân hàng Việt Nam.
102	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Công thương Việt Nam Chi nhánh Đăk Nông	Phan Thanh Thảo	TS. Bùi Hữu Phước	Công tác huy động vốn là một trong những hoạt động cơ bản nhất, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của các ngân hàng thương mại cổ phần. Việc nghiên cứu tìm kiếm các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn là điều cần thiết đối với các ngân hàng thương mại. Nghiên cứu phân tích số liệu thứ cấp kết hợp với nghiên cứu tình hình thực tế tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương (Vietinbank) Đắk Nông. Nghiên cứu đã đánh giá về các chỉ tiêu thể hiện hiệu quả huy động vốn, tổng kết những nguyên nhân dẫn đến hạn chế trong công tác huy động vốn tại Vietinbank Đắk Nông. Từ đó, đã đề xuất những giải pháp phù hợp và có tính khả thi giúp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Vietinbank Đắk Nông. Bên cạnh đó, luận văn cũng đã đưa ra một giải pháp hỗ trợ từ phía NHNN và Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam trong việc nâng cao hiệu quả huy động vốn cho Vietinbank Đắk Nông.
103	Thạc sĩ	Nghiên cứu công tác quản lý thuế tại Chi cục Thuế Quận 12 Giai đoạn 2016 - 2021	Phan Thị Ngọc Thư	TS. Phạm Thị Thanh Xuân	Quản lý thuế là khâu tổ chức, phân công trách nhiệm cho các bộ phận trong cơ quan thuế, xác lập mối quan hệ phối hợp giữa các bộ phận một cách hữu hiệu trong việc thực thi các chính sách thuế. Quản lý nhà nước đối với nền kinh tế là sự tác động có tổ chức và bằng pháp quyền của Nhà nước lên nền kinh tế quốc dân, nhằm sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn lực kinh tế trong và ngoài nước, các cơ cấu có thể đạt được các mục tiêu phát triển kinh tế đất nước đặt ra, trong điều kiện hội nhập và mở rộng giao lưu quốc tế. Trong khi đó quản lý tài chính công là quá trình Nhà nước hoạch định, xây dựng chính sách, chế độ, sử dụng hệ thống các công cụ và phương pháp thích hợp tác động đến các hoạt động của xã hội, nhằm phục vụ tốt nhất cho việc thực hiện các chức năng do Nhà nước đảm nhận. Quản lý thuế rõ ràng là một nội dung của quản lý nhà nước về kinh tế. Ngoài ra, nó là một nhánh quan trọng của quản lý tài chính công. Tình hình quản lý thuế tại chi cục thuế Quận 12, giai đoạn 2016 – 2021 đã gặt hái được nhiều kết quả đáng ghi nhận và khích lệ. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn một số tồn tại nhất định cần tìm ra nguyên nhân và giải pháp khắc phục. Luận văn là phần nghiên cứu và trình bày về công tác Quản lý thuế và đưa ra các giải pháp giúp nâng cao hiệu quả quản lý thuế tại Chi cục thuế Quận 12. Thông qua phần cơ sở khoa học về thuế và Quản lý thuế được trình bày một cách cụ thể, bài viết còn nêu lên thực trạng công tác quản lý thuế, để từ đó đưa ra được những điểm mạnh, điểm yếu trong công tác thu thuế; đưa ra những tồn tại và nguyên nhân, … mà chi cục thuế Quận 12 còn mắc phải. Trong đó, kể được những ưu điểm, nhược yếu mà chi cục thuế Quận 12 đã trải qua các năm và có kế hoạch đổi mới qua từng năm như thế nào để nhằm quản lý thuế một cách tốt nhất, đem lại hiểu quả cao nhất cho công tác quản lý thuế tại chi cục thuế Quận 12 nói riêng và Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh nói chung.
104	Thạc sĩ	Chống thất thu thuế Xuất khẩu, thuế Nhập khẩu tại Chi cục Hải Quan Cửa Khẩu Sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất giai đoạn 2018-2021	Nguyễn Hoàng Thị Bích Trâm	TS. Trần Thị Kim Oanh	Chống thất thu thuế xuất khẩu, nhập khẩu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
105	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi gian lận thuế thu nhập doanh nghiệp trên địa bàn Huyện Củ Chi	Nguyễn Văn Vỹ	TS. Bùi Hữu Phước	Thuế là nguồn thu chính của ngân sách quốc gia. Hiện nay, cơ chế tự khai tự nộp được xem là cơ chế hiệu quả, nâng cao tính pháp lý và sự chủ động của doanh nghiệp trong việc tuân thủ thuế tự nguyện. Tuy nhiên, ý thức chấp hành pháp luật về thuế của người nộp thuế còn kém nên việc gian lận thuế, thất thoát nguồn thu là việc khó tránh khỏi. Đề tài nghiên cứu "Các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi gian lận thuế thu nhập doanh nghiệp trên địa bàn huyện Củ Chi" góp phần đáp ứng yêu cầu thực tế về công tác quản lý thuế hiện nay. Mục tiêu của đề tài là xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi gian lận thuế thu nhập doanh nghiệp trên địa bàn huyện Củ Chi. Trên cơ sở các lý thuyết về gian lận thuế, nghiên cứu thực nghiệm được thực hiện trước đây. Tác giả đã xây dựng mô hình và giả thuyết nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi gian lận thuế thu nhập doanh nghiệp trên địa bàn huyện Củ Chi. Dữ liệu thu thập từ các doanh nghiệp kê khai thuế trên địa bàn huyện Củ Chi với cỡ mẫu là 350 mẫu (trong đó có 338 mẫu hợp lệ được đưa vào nghiên cứu), dữ liệu được xử lý bằng kỹ thuật phân tích độ tin cậy thông qua hệ số Cronbach'Alpha, Phân tích nhân tố khám phá EFA và mô hình hồi quy tuyến tính. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 5 nhân tố tác động đến hành vi gian lận thuế thu nhập doanh nghiệp trên địa bàn huyện Củ Chi: Cơ hội, Động cơ (hay áp lực), Khả năng hợp lý hóa hành vi, Ý thức thuế, Mức xử lý vi phạm. Từ đó luận văn đã đề xuất một số giải pháp nhằm hạn chế hành đến hành vi gian lận thuế thu nhập doanh nghiệp trên địa bàn huyện Củ Chi.
106	Thạc sĩ	Các yếu tố quyết định cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Vietinbank Chi nhánh 9 TP.HCM	Vũ Thị Phương Dung	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH CHO VAY KH DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ: KỲ HẠN, SỐ NĂM HOẠT ĐỘNG (KINH NGHIỆM KH), MỤC ĐÍCH, TSBĐ, VCSH, TT NHANH, HIỆU QUẢ TS, LỢI NHUẬN
107	Thạc sĩ	Hoạt động mua bán và sáp nhập Ngân hàng thương mại: Lợi thế và thách thức tại Việt Nam hiện nay	Nguyễn Vĩnh Đặng	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Hoạt động M&A tại các NHTM tại Việt Nam là một trong những nhân tố được chú trọng vừa trong quá trình tái cơ cấu, góp phần giúp các NHTM nâng cao sức mạnh toàn diện, lợi thế cạnh tranh, đồng thời thúc đẩy quá trình tái cơ cấu nền kinh tế. Để các thương vụ M&A của các NH diễn ra trơn tru và đạt hiệu quả như mong muốn, ngoài việc phải chuẩn bị trước một kế hoạch chi tiết thì việc giải quyết các vấn đề hậu M&A cũng rất quan trọng và phải được định hướng hết sức kĩ càng. Đề tài nghiên cứu: "Hoạt động mua bán và sáp nhập ngân hàng thương mại: Lợi thế và thách thức tại Việt Nam hiện nay" đã hệ thống cơ sở lý luận và nghiên cứu, phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động M&A NHTM tại Việt Nam giai đoạn 1997 – 2021, nêu ra những kết quả đã đạt được, hạn chế còn tồn tại, lợi thế và thách thức của hoạt động M&A NHTM tại Việt Nam Từ những nhận định về lợi thế và thách thức trong hoạt động M&A NHTM tại Việt Nam hiện nay, tác giả đã đưa ra một số đề xuất kiến nghị nhằm tăng cường và hoàn thiện kịp thời các chính sách điều tiết lĩnh vực TCNH tạo tiền đề hỗ trợ cho quá trình phát triển của hoạt động M&A trong lĩnh vực TCNH Việt Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
108	Thạc sĩ	Giải pháp đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam	Nguyễn Diệu Linh	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	1.1 Tiêu đề: "Một số giải pháp đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam" 1.2 Tóm tắt: Từ thực tiễn phát triển nền kinh tế hàng hóa mở trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng với kinh tế thế giới, Việt Nam cần cập nhật và áp dụng các phương thức giao lưu hàng hóa thông dụng của thế giới. Trong đó, TTKDTM là một phương thức tất yếu trong xu hướng phát triển kinh tế để thúc đẩy quá trình sản xuất trao đổi hàng hóa, dịch vụ phát triển nhanh theo cơ chế thị trường. Phát triển dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt (TTKDTM) đã và đang ngày càng phát triển và ảnh hưởng nhiều đến nền kinh tế của mỗi quốc gia. Với sự phát triển của cuộc cách mạng khoa học 4.0, phương thức TTKDTM ngày càng phổ biến và được áp dụng khắp nơi. Để quản lý và tránh khỏi những rủi ro mà hoạt động này, Chính phủ cũng như NHNN đã ban hành nhiều cơ chế, chính sách, khuôn khổ pháp lý phù hợp để thúc đẩy hoạt động này. Tuy nhiên, hoạt động TTKDTM vẫn còn một số bất cập cần được khắc phục để hoạt động ngày càng phát triển, tránh được rủi ro tiềm ẩn. Đề tài: "Một số giải pháp đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam" đã hệ thống hóa một số cơ sở lý thuyết thanh toán không dùng tiền mặt, phân tích thực trạng hoạt động dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt và một số khảo sát nhằm đánh giá chất lượng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt. Trên cơ sở đó, luận văn đã đề xuất những giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động TTKDTM tại Việt Nam, đồng thời đưa ra những kiến nghị để góp phần đẩy mạnh và phát triển các phương thức TTKDTM hiệu quả và cạnh tranh hơn. 1.3 Từ khoá: thanh toán không dùng tiền mặt, ngân hàng điện tử
109	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Quận 10	Trương Thị Hồng Loan	PGS.TS. Phạm Tiến Đạt	Công tác huy động vốn là một trong những hoạt động cơ bản nhất, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của các ngân hàng thương mại cổ phần.Việc nghiên cứu tìm kiếm các yếu tố chủ yếu ảnh hưởng đến quyết định gửi tiền của khách hàng vào ngân hàng và từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn là điều cần thiết đối với các ngân hàng thương mại. Mục tiêu của luận văn là đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) – Chi nhánh Quận 10. Qua đó, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng huy động từ khách hàng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) – Chi nhánh Quận 10. Trên cơ sở lý luận về phát triển huy động vốn tại NHTM, tác giả đã phân tích và đánh giá thực trạng huy động từ khách hàng tại Sacombank Chi nhánh Quận 10 giai đoạn 2017-2021. Luận văn phân tích số liệu thứ cấp kết hợp với nghiên cứu khảo sát tình hình thực tế tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) – Chi nhánh Quận 10. Từ đó thực hiện phân tích đánh giá về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiền của khách hàng vào ngân hàng, tổng kết những nguyên nhân dẫn đến hạn chế trong công tác huy động vốn tại Sacombank Chi nhánh Quận 10. Từ đó, đã đề xuất những giải pháp phù hợp và có tính khả thi giúp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Sacombank Chi nhánh Quận 10.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
110	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến giá đất ở đô thị tại Thành phố Hồ Chí Minh	Phan Hoàng Sơn	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Thị trường đất đai, đặc biệt là đất ở đô thị nước ta trong thời gian qua đã có nhiều phát triển, đóng góp quan trọng vào sự tăng trưởng kinh tế - xã hội của đất nước. Tuy nhiên, bên cạnh sự phát triển thì hiện tượng tiêu cực, tham nhũng liên quan đến đất đai còn nhiều. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên, trong đó có nguyên nhân quan trọng là chính sách liên quan đến giá đất ở nước ta hiện nay còn nhiều bất cập, giá đất do UBND cấp tỉnh ban hành chưa thể hiện là giá hướng dẫn phát triển thị trường đất đai. Các phương pháp định giá đất hiện đang áp dụng khá tốn kém, song vẫn chưa đáp ứng nhu cầu thực tiễn. Đó là lý do tác giả chọn đề tài "Các yếu tố ảnh hưởng đến giá đất ở đô thị tại Thành phố Hồ Chí Minh" làm luận văn thạc sỹ của mình. Dữ liệu nghiên cứu thứ cấp được tổng hợp từ các sách, báo, giáo trình, nghiên cứu khoa học có liên quan; dữ liệu sơ cấp được thu thập từ kết quả khảo sát 318 đáp viên là công dân đang cư trú trên địa bàn TPHCM. Thông qua nghiên cứu định tính và định lượng, tác giả đã xử lý số liệu bằng phương pháp hồi quy tuyến tính. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố tác động đến giá đất ở đô thị tại TPHCM lần lượt là các yếu tố pháp lý, xã hội, vị trí, kinh tế, cá biệt và cơ sở hạ tầng. Từ đó, tác giả đề xuất các khuyến nghị liên quan đến việc giá đất ở đô thị phù hợp như gia tăng các biện pháp tập trung vào xác minh tính pháp lý, chú trọng các nhân tố xã hội xung quanh lô đất.
111	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên khối phòng ban tại Tổng công ty Cổ phần May Việt Tiến	Bùi Quốc Hưng	PGS.TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Nghiên cứu giúp Tổng công ty Cổ phần May Việt Tiến xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên khối phòng ban, từ đó xem xét và lựa chọn những giải pháp để nâng cao mức độ trung thành của nhân viên khối phòng ban cũng như là hoàn thiện chính sách thu hút, duy trì và phát triển nguồn nhân lực tại
112	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng công tác quản lý thuế tại Chi cục Thuế quận Bình Thạnh, TPHCM	Đào Duy Việt	TS. Cảnh Chí Hoàng	Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng công tác quản lý thuế tại Chi cục Thuế Quận Bình Thạnh – TP. Hồ Chí Minh
113	Thạc sĩ	Nhân tố tác động đến quyết định đầu tư Bất động sản cá nhân trong giai đoạn Covid-19	Lý Trần Giang	PGS.TS. Nguyễn Minh Ngọc	Trong thời gian qua, thị trường bất động sản Việt Nam được đánh giá đã trải qua giai đoạn tăng trưởng nóng. Bên cạnh đó, đại dịch Covid -19 tác động lên mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội, ảnh hưởng tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế, hoạt động thương mại, lao động, việc làm và thu nhập của người lao động, cũng như có những tác động đến thị trường bất động sản. Thị trường bất động sản của Trung Quốc xuất hiện nhiều vấn đề phức tạp liên quan đến khủng khoảng của Tập đoàn BĐS lớn Evergrande phần nào ảnh hưởng đến thị trường BĐS Việt Nam, cũng như tâm lý nhà đầu tư bất động sản cá nhân. Đề tài "Nhân tố tác động đến quyết định đầu tư bất động sản cá nhân trong giai đoạn Covid 19" được trình bày theo 5 chương. Trong chương 1, tác giả đã trình bày sự cần thiết phải nghiên cứu các nhân tố tác động đến quyết định đầu tư bất động sản cá nhân, đặc biệt trong giai đoạn Covid 19. Đồng thời cũng chỉ ra các nội dung cần thực hiện trong nghiên cứu như mục tiêu nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu. Qua chương 2 và chương 3, tác giả đã giới thiệu sơ lược về bất động sản và thị trường bất động sản. Sau đó, tác giả trình bày các lý thuyết về ra quyết định đầu tư bất động sản cá nhân. Đồng thời, tác giả cũng lược khảo các nghiên cứu trước đây về nội dung đầu tư bất động sản cá nhân. Cuối cùng, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định đầu tư bất động sản cá nhân như: Yếu tố thể chế - luật pháp; Yếu tố nền kinh tế; Yếu tố văn hóa và xã hội; Yếu tố thị trường khác; Yếu tố cơ hội đầu tư; Ảnh hưởng của Covid 19. Sau đó, tác giả đã trình bày phương pháp nghiên cứu sẽ thực hiện như: quy trình nghiên cứu, thiết kế nghiên cứu, phương pháp phân tích dữ liệu và kiểm định. Tác giả căn cứ vào khung lý thuyết đã xây dựng ở trên, thực hiện phân tích thực trạng thị trường bất động sản thành phố Hồ Chí Minh và các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư bất động sản cá nhân trên địa bàn trong chương 4. Qua các bước kiểm định như đánh giá độ tin cậy Cronbach's Alpha của thang đo, phân tích nhân tố khám phá, các thang đo đều đạt độ tin cậy và giá trị cho phép. Kết quả nghiên cứu cho thấy mô hình lý thuyết phù hợp với dữ liệu khảo sát. Thực tế, tồn tại mối quan hệ dương giữa các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư bất động sản cá nhân với thang đo như: Yếu tố chính trị, pháp luật; Yếu tố kinh tế vĩ mô; Yếu tố thị trường khác; Yếu tố văn hóa, xã hội; Yếu tố cơ hội đầu tư; Yếu tố dịch bệnh Covid 19. Trong chương 5, từ những thực trạng nêu ở trên, đặt trong bối cảnh đại dịch Covid-19, tác giả đưa ra đề xuất những chính sách hợp lý để làm thị trường bất động sản phát triển mạnh mẽ và bền vững trong thời gian tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
114	Thạc sĩ	Nghiên cứu quyết định tham gia Bảo hiểm nhân thọ Manulife của khách hàng tại các chi nhánh Ngân hàng TMCP Sài Gòn khu vực TP.HCM	Phan Thị Ngọc Ngà	PGS.TS. Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Nghiên cứu quyết định tham gia bảo hiểm nhân thọ Manulife của khách hàng tại các chi nhánh Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn (SCB) khu vực Tp. HCM nhằm đặt cơ sở khoa học cho việc gia tăng khả năng thu hút khách hàng thông qua các yếu tố ảnh hưởng. Kết quả kiểm định thang đo Cronbach's Alpha cho thấy, các yếu tố độc lập và yếu tố phụ thuộc có độ tin cậy tốt. Có 36 biến quan sát được sử dụng trong bước phân tích nhân tố khám phá EFA. Kết quả phân tích hồi quy đa tham số cho thấy các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia BHNT gồm 8 thành phần theo mức độ ảnh hưởng giảm dần là: Lợi ích tài chính, Lòng tin cá nhân đối với ngân hàng SCB, Chính sách bảo hiểm, Thông tin sản phẩm, Thái độ đối với rủi ro, Thái độ phục vụ của nhân viên, Kỳ vọng của người tham gia, Hiểu biết tài chính. Về ảnh hưởng của nhân tố đặc điểm cá nhân khách hàng, kết quả phân tích cho thấy, không có sự khác biệt về quyết định tham gia BHNT Manulife giữa các nhóm khảo sát có độ tuổi, học vấn, vị trí, thu nhập khác nhau khi kiểm định sự khác biệt. Tuy nhiên có sự khác biệt về quyết định tham gia BHNT Manulife giữa các nhóm khảo sát có giới tính khác nhau Từ khóa: Quyết định tham gia bảo hiểm nhân thọ, Manulife, SCB
115	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của công chức tại Cục Hải quan TPHCM	Vũ Trường Thụ	PGS.TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Đề tài nghiên cứu "Các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của công chức tại cục hải quan Thành phố Hồ Chí Minh" tập trung nhận diện và xác định các nhân tố ảnh hưởng đến động lực phụng sự công của công chức đang phục vụ trong ngành hải quan Việt Nam nói chung và Cục hải quan TP.HCM nói riêng. Cụ thể hơn, đó chính là nghiên cứu mối liên quan, mức độ ảnh hưởng của 6 nhân tố có tác động rõ nét đến động lực làm việc của công chức cục hải quan TP.HCM. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất hàm ý quản trị cho từng nhân tố để nâng cao động lực làm việc của đội ngũ công chức. Sử dụng các học thuyết nền tảng về ĐLLV của người lao động, bao gồm: thuyết nhu cầu về con người của Maslow, thuyết nhu cầu ERG của Alderfert, thuyết nhu cầu của người Trung Quốc do Nevis đề xuất, thuyết nhu cầu của McClelland, thuyết hai nhân tố Herberg, thuyết công bằng của Adams, thuyết kỳ vọng của Vroom, thuyết động lực 3.0 của Pink, lý thuyết về sự tự tin của Bruda và các công trình nghiên cứu về động lực của Perry, Buelens & Broeck, Taguchi. Sử dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp, cụ thể nghiên cứu định tính bằng kỹ thuật phỏng vấn chuyên gia, thảo luận nhóm để hình thành ý tưởng và điều chỉnh nội dung bảng câu hỏi cho phù hợp, và nghiên cứu định lượng với mô hình phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích hồi quy bội (RA) được áp dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến động lực làm việc. Tổng số phiếu phát ra là 283, thu về 265, tuy nhiên chỉ có 250 phiếu hợp lệ đưa vào phân tích dữ liệu bằng phần mềm SPSS 20.0 để đánh giá, kiểm định thang đo và giả thuyết nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 6 nhân tố ảnh hưởng đến động lực phụng sự của công chức ngành hải quan, bao gồm: Niềm tin vào tổ chức, Mục tiêu rõ ràng, Lương và phúc lợi, Lãnh đạo, Cơ hội đào tạo và phát triển và Môi trường làm việc. Từ kết quả, nghiên cứu, đề xuất một số hàm ý quản trị cho các nhà quản lý tại Cục Hải quan TP. HCM nhận diện và có những chính sách quản trị nhân sự phù hợp nhằm gia tăng động lực của đội ngũ công chức trong ngành. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 6 nhân tố ảnh hưởng đến động lực phụng sự của công chức ngành hải quan như mô hình đề xuất ban đầu. Từ kết quả, nghiên cứu, đã đề xuất một số hàm ý quản trị cho các nhà quản lý tại Cục Hải quan TP. HCM nhận diện và có những chính sách quản trị nhân sự phù hợp nhằm gia tăng động lực của đội ngũ công chức trong ngành.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
116	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến sự gắn kết của nhân viên với doanh nghiệp tại Công ty cổ phần phục vụ mặt đất Sài Gòn thuộc Cảng Hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất	Phạm Tất Thắng	TS. Nguyễn Văn Hiến	Xuất phát từ nhu cầu thực tiễn cần nâng cao sự gắn kết của nhân viên với Công ty cổ phần Phục vụ mặt đất Sài Gòn, tác giả đã tiến hành nghiên cứu đề tài: "Các yếu tố tác động đến sự gắn kết của nhân viên với doanh nghiệp tại Công ty cổ phần Phục vụ mặt đất Sài Gòn thuộc Cảng hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất". Kết quả khảo sát 282 nhân viên làm việc toàn thời gian tại Công ty cổ phần Phục vụ mặt đất Sài Gòn thuộc Cảng hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất, cho thấy các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết bao gồm: (1) Thu nhập; (2) Khen thưởng và phúc lợi; (3) Môi trường làm việc; (4) Người quản lý trực tiếp. Đồng thời đưa ra những đề xuất hàm ý quản trị để nâng cao sự gắn kết của nhân viên với Công ty cổ phần Phục vụ mặt đất Sài Gòn. Từ những kết quả trên, tác giả đã đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm nâng cao sự gắn kết của nhân viên với Công ty. Từ khóa: Yếu tố, sự gắn kết.
117	Thạc sĩ	Tác động của các yếu tố hành vi đến quyết định đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Ngân Thủy	TS. Nguyễn Văn Thuận	Covid – 19 bùng phát trên phạm vi toàn cầu từ làm lãi suất tiền gửi ngân hàng giảm mạnh, các nhà đầu tư bắt đầu tìm kiếm các kênh đầu tư thay thế khi các khoản tiết kiệm đáo hạn. Trong bối cảnh này, nhiều nhà đầu tư đã chuyển sang thị trường chứng khoán. Ngày càng có nhiều nghiên cứu về hoạt động đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Việt Nam và Thành phố Hồ Chí Minh, hầu hết đều chỉ ra rằng sự tâm lý của nhà đầu tư cá nhân có ảnh hưởng lớn, mang tính quyết định đến hành vi đầu tư của các nhà đầu tư Nghiên cứu về sự ảnh hưởng của các yếu tố tâm lý đến hành vi đầu tư của nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán luôn là một trong những nội dung được rất nhiều nhà nghiên cứu chú ý đến. Tuy nhiên, những nghiên cứu này vẫn còn khá mới ở Việt Nam so với các nước trong khu vực cũng như các nước trên thế giới. Vì vậy, tác giả chọn đề tài để nghiên cứu là "Tác động của các yếu tố hành vi đến quyết định đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên Thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh" nhằm mục đích xác định và phân tích các yếu tố hành vi có tác động đến quyết định đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên Thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh từ đó đưa ra các hàm ý cho các nhà đầu tư cá nhân. Phương pháp chính trong nghiên cứu này là kết hợp phương pháp định tính và định lượng, thực hiện khảo sát nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, sau đó áp dụng phương pháp phân tích dữ liệu bằng cách sử dụng phần mềm SPSS để phân tích sự ảnh hưởng của các yếu tố hành vi đến quyết định đầu tư của các nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả của nghiên cứu cho thấy các yếu tố hành vi được đưa vào mô hình có ảnh hưởng đến quyết định đầu tư và hiệu quả đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo các mức độ khác nhau.
118	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến việc huy động vốn tiền gửi tiết kiệm khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex - Chi nhánh Sài Gòn	Lục Đức Công	TS. Trần Thị Kim Oanh	Luận văn nhằm phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn tiền gửi đối với khách hàng cá nhân và lượng hóa mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến khả năng huy động vốn tiền gửi tiết kiệm đối với khách hàng cá nhân tại PGBank-Chi Nhánh Sài Gòn. Từ đó, đề xuất các giải pháp phát huy các nhân tố tích cực, hạn chế các nhân tố tiêu cực nhằm nâng cao khả năng huy động vốn tiền gửi tiết kiệm đối với KHCN, khai thác tối đa nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư, góp phần ổn định và phát triển hoạt động kinh doanh PG Bank – Chi nhánh Sài Gòn trong giai đoạn sắp tới

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
119	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý chi ngân sách nhà nước đối với sự nghiệp giáo dục và đào tạo trên địa bàn Quận 8	Nguyễn Thị Ngọc Thơ	TS. Lê Trung Đạo	Việc quản lý, sử dụng ngân sách hiệu quả là một trong những yêu cầu hàng đầu của bất kỳ một đơn vị, tổ chức nào nhằm đảm bảo thực hiện tốt các nhiệm vụ về chính trị, chuyên môn, phát triển của đơn vị. Đặc biệt, trong điều kiện nguồn thu ngân sách ngày càng khó khăn, nhu cầu chi ngày càng lớn, tình trạng bội chi ngân sách thường xuyên xảy rathì việc nghiên cứu nhằm hoàn thiện công tác quản lý ngân sách là rất quan trọng, đối với bất cứ tổ chức nào. Trên cơ sở phân tích thực trạng về công tác quản lý chi NSNN sự nghiệp giáo dục và đào tạo tại Phòng Tài chính – Kế hoạch Quận 8, đề xuất các giải pháp hoàn thiện công tác quản lý chi NSNN sự nghiệp giáo dục và đào tạo tại Phòng Tài chính – Kế hoạch Quận 8 trong thời gian tới. Sử dụng các phương pháp truyền thống: thống kê mô tả, tổng hợp-phân tích, so sánh, chuyên gia và sử dụng thêm các phương pháp thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp. Luận văn đã làm rõ tính cấp thiết của vấn đề quản lý chi NSNN đối với sự nghiệp giáo dục và đào tạo tại Phòng Tài chính – Kế hoạch Quận 8, phân tích, làm rõ thực trạng công tác quản lý chi NSNN sự nghiệp giáo dục và đào tạo tại Phòng Tài chính – Kế hoạch Quận 8 trong giai đoạn từ năm 2015-2021. Sau kết quả nghiên cứu, luận văn đề xuất các định hướng, giải pháp để hoàn thiện quy trình quản lý chi NSNN đối với sự nghiệp giáo dục và đào tạo từ khâu lập dự toán, chấp hành dự toán, quyết toán, thanh tra, kiểm tra các khoản chi NSNN tại Phòng Tài chính – Kế hoạch Quận 8 nhằm sử dụng hiệu quả nguồn lực tài chính được phân cấp, đồng thời kiến nghị các cơ quan, ban ngành một số nội dung thuộc thẩm quyền quản lý nhằm hỗ trợ cho việc thực hiện các giải pháp hoàn thiện công tác quản lý chi NSNN đối với sự nghiệp giáo dục và đào tạo tại Phòng Tài chính –Kế hoạch Quận 8 đạt kết quả mong muốn trong thời gian tới.
120	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người nộp thuế cho hộ kinh doanh gia đình tại Chi cục thuế Quận Phú Nhuận	Nguyễn Hiển Di	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người nộp thuế cho hộ kinh doanh gia đình tại Chi cục thuế Quận Phú Nhuận
121	Thạc sĩ	Sự gắn kết của Khách hàng với hệ thống cửa hàng tiện lợi Vinmart tại Pleiku- Gia Lai	Phan Hùng Tuấn Kiệt	TS. Bảo Trung	Sự gắn kết của Khách hàng với hệ thống cửa hàng tiện lợi Vinmart tại Pleiku- Gia Lai
122	Thạc sĩ	Yếu tố ảnh hưởng đến hành vi không tuân thủ thuế của người nộp thuế tại quận Gò Vấp	Bùi Thị Quỳnh Như	TS. Cảnh Chí Hoàng	Yếu tố ảnh hưởng đến hành vi không tuân thủ thuế của người nộp thuế tại quận Gò Vấp
123	Thạc sĩ	Xây dựng chiến lược marketing cho công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Viên Mỹ giai đoạn 2021-2025	Bùi Đức Quỳnh	TS. Nguyễn Thanh Long	Xây dựng chiến lược marketing cho công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Viên Mỹ giai đoạn 2021-2025
124	Thạc sĩ	Những yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng khi mua hàng qua mạng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Trần Trung	TS. Nguyễn Thanh Long	Những yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng khi mua hàng qua mạng tại Thành phố Hồ Chí Minh
125	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao lòng trung thành của nhân viên tại Chi cục Thuế quận Gò Vấp	Trần Nhựt Tú	PGS.TS. Nguyễn Minh Ngọc	Giải pháp nâng cao lòng trung thành của nhân viên tại Chi cục Thuế quận Gò Vấp
126	Thạc sĩ	Nghiên cứu về quyết định chọn mua sản phẩm dinh dưỡng cao cấp dùng ngay của khách hàng tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Trần Anh Vũ	PGS.TS. Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Nghiên cứu về quyết định chọn mua sản phẩm dinh dưỡng cao cấp dùng ngay của khách hàng tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh
127	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng ebanking để thanh toán tiền nước của khách hàng cá nhân tại Công ty Cổ phần Cấp nước Nhà Bè	Phạm Hứa Bằng	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng ebanking để thanh toán tiền nước của khách hàng cá nhân tại Công ty Cổ phần Cấp nước Nhà Bè
128	Thạc sĩ	Tác động của vốn tâm lý đến hiệu suất công việc của nhân viên ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh (HD Bank TP.HCM)	Hồ Nguyễn Mỹ Dung	TS. Nguyễn Văn Hiến	Tác động của vốn tâm lý đến hiệu suất công việc của nhân viên ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh (HD Bank TP.HCM)
129	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến chia sẻ tri thức của nhân viên Ngân hàng BIDV trên địa bàn TP.HCM	Lê Trung Hiếu	TS. Cảnh Chí Hoàng	Các yếu tố ảnh hưởng đến chia sẻ tri thức của nhân viên Ngân hàng BIDV trên địa bàn TP.HCM
130	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của văn hoá doanh nghiệp đến kết quả thực hiện công việc của người lao động tại Công ty Cổ phần BĐS Okamura Sanyo	Lê Thị Thu Hường	TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Ảnh hưởng của văn hoá doanh nghiệp đến kết quả thực hiện công việc của người lao động tại Công ty Cổ phần BĐS Okamura Sanyo
131	Thạc sĩ	Kế hoạch thực hiện giải pháp kinh doanh sản phẩm sữa bột pha sẵn của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam tại TP.HCM giai đoạn 2022-2025	Trần Văn Lâm	TS. Nguyễn Thanh Long	Kế hoạch thực hiện giải pháp kinh doanh sản phẩm sữa bột pha sẵn của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam tại TP.HCM giai đoạn 2022-2025
132	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng may mặc trực tuyến của nhân viên văn phòng khu vực phía Tây TP.HCM	Nguyễn Văn Liêm	TS. Đoàn Ngọc Phúc	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng may mặc trực tuyến của nhân viên văn phòng khu vực phía Tây TP.HCM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
133	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Công ty Cổ phần Nhà máy Trang thiết bị y tế USM	Trần Tường Ngân	TS. Ngô Thị Thu	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Công ty Cổ phần Nhà máy Trang thiết bị y tế USM
134	Thạc sĩ	Giá trị thương hiệu ảnh hưởng đến ý định sử dụng xi măng Fico Tổng công ty Vật liệu xây dựng số 1-CTCP	Bùi Thị Đăng Nghĩa	TS. Bảo Trung	Giá trị thương hiệu ảnh hưởng đến ý định sử dụng xi măng Fico Tổng công ty Vật liệu xây dựng số 1-CTCP
135	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng trực tuyến của khách hàng đối với sản phẩm thời trang thương hiệu Giordano tại Việt Nam	Phạm Thị Ngọc	TS. Trần Nhân Phúc	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng trực tuyến của khách hàng đối với sản phẩm thời trang thương hiệu Giordano tại Việt Nam
136	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng tại các chung cư thuộc khu vực Tây Sài Gòn đối với dịch vụ Internet cáp quang của VNPT	Võ Thị Bích Ngọc	PGS.TS. Đào Duy Huân	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng tại các chung cư thuộc khu vực Tây Sài Gòn đối với dịch vụ Internet cáp quang của VNPT
137	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên tại khách sạn Tân Sơn Nhất	Lê Thanh Tuấn	TS. Đoàn Liêng Diễm	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của nhân viên tại khách sạn Tân Sơn Nhất
138	Thạc sĩ	Sự hài lòng của sinh viên đối với chất lượng dịch vụ đào tạo trực tuyến của các trường Đại học trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh	Trương Anh Tuấn	TS. Lê Thị Giang	Sự hài lòng của sinh viên đối với chất lượng dịch vụ đào tạo trực tuyến của các trường Đại học trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh
139	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro tín dụng thông quan áp dụng chứng chỉ ISO/IEC 27001:2013 tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam	Nguyễn Thị Phương Thanh	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Quản trị rủi ro tín dụng thông quan áp dụng chứng chỉ ISO/IEC 27001:2013 tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam
140	Thạc sĩ	Giải pháp thu hồi nợ Bảo hiểm xã hội trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Văn Anh	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Giải pháp thu hồi nợ Bảo hiểm xã hội trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh
141	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả công tác giám sát áp dụng hệ thống "giám sát hải quan tự động" tại Chi cục Hải quan Cửa khẩu Cảng Sài Gòn Khu vực 4	Vũ Tuấn Anh	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Nâng cao hiệu quả công tác giám sát áp dụng hệ thống "giám sát hải quan tự động" tại Chi cục Hải quan Cửa khẩu Cảng Sài Gòn Khu vực 4
142	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý chi Bảo hiểm xã hội tại Bảo hiểm xã hội Quận 4, Tp.HCM giai đoạn 2021-2025	Trần Thị Ngọc Dung	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý chi Bảo hiểm xã hội tại Bảo hiểm xã hội Quận 4, Tp.HCM giai đoạn 2021-2025
143	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả công tác thanh tra chuyên ngành Hải quan tại Cục Hải quan thành phố Hồ Chí Minh.	Vũ Huy Đoàn	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Nâng cao hiệu quả công tác thanh tra chuyên ngành Hải quan tại Cục Hải quan thành phố Hồ Chí Minh.
144	Thạc sĩ	Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Bình Phước	Quách Hồng Hà	TS. Trần Quốc Tuấn	Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Bình Phước
145	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất	Nguyễn Thu Hiền	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Hoàn thiện công tác quản lý thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất
146	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lí chi trả chế độ Bảo hiểm xã hội trên địa bàn quận Bình Thạnh đến năm 2030	Tăng Thị Hiền	TS. Nguyễn Thị Mỹ Dung	Hoàn thiện công tác quản lí chi trả chế độ Bảo hiểm xã hội trên địa bàn quận Bình Thạnh đến năm 2030
147	Thạc sĩ	Hoàn thiện cơ chế tự chủ tài chính của trường Đại học Tài chính - Quản trị kinh doanh	Hồ Thị Hiếu	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Hoàn thiện cơ chế tự chủ tài chính của trường Đại học Tài chính - Quản trị kinh doanh
148	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao hiệu quả thủ tục hải quan điện tử tại Chi cục Hải quan quản lý hàng Đầu tư	Phạm Văn Hiếu	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Giải pháp nâng cao hiệu quả thủ tục hải quan điện tử tại Chi cục Hải quan quản lý hàng Đầu tư
149	Thạc sĩ	Phát triển Bảo hiểm y tế hướng đến mục tiêu Bảo hiểm y tế toàn dân trên địa bàn TP.HCM	Cao Thị Ánh Hồng	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Phát triển Bảo hiểm y tế hướng đến mục tiêu Bảo hiểm y tế toàn dân trên địa bàn TP.HCM
150	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia Bảo hiểm xã hội tự nguyện của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Hằng Nga	TS. Trần Thị Kim Oanh	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia Bảo hiểm xã hội tự nguyện của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh
151	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý quỹ Bảo hiểm xã hội đối với chế độ ốm đau, thai sản trên địa bàn TP.HCM	Dương Chánh Nguyên	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Hoàn thiện công tác quản lý quỹ Bảo hiểm xã hội đối với chế độ ốm đau, thai sản trên địa bàn TP.HCM
152	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý rủi ro đối với hàng hóa xuất nhập khẩu tại Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh	Lê Nguyễn Hữu Phúc	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Hoàn thiện công tác quản lý rủi ro đối với hàng hóa xuất nhập khẩu tại Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh
153	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác Quản lý rủi ro đối với thủ tục hải quan điện tử và hệ thống thông quan VNACCS/VCIS tại Cục Hải quan thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Tiến Hồng Phúc	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Hoàn thiện công tác Quản lý rủi ro đối với thủ tục hải quan điện tử và hệ thống thông quan VNACCS/VCIS tại Cục Hải quan thành phố Hồ Chí Minh
154	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả chống gian lận xuất xứ của hàng hóa nhập khẩu tại Cục Hải quan Tp.HCM	Liên Thị Hồng Phước	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Nâng cao hiệu quả chống gian lận xuất xứ của hàng hóa nhập khẩu tại Cục Hải quan Tp.HCM
155	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của ngân hàng thương mại	Phạm Trung Phước	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của ngân hàng thương mại

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
156	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư & Phát triển Việt Nam trên địa bàn Tp.HCM	Phạm Thanh Đan Quyên	TS. Trần Thị Diện	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư & Phát triển Việt Nam trên địa bàn Tp.HCM
157	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả quản lý thuế nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu Cảng Sài Gòn KV IV	Nguyễn Trọng Sinh	PGS.TS. Đoàn Hồng Lê	Nâng cao hiệu quả quản lý thuế nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu Cảng Sài Gòn KV IV
158	Thạc sĩ	Phát triển dịch vụ Ngân hàng Điện tử tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh 9	Hoàng Quang Thịnh	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Phát triển dịch vụ Ngân hàng Điện tử tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh 9
159	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả công tác quản lý thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu tại Cục Hải quan TP. Hồ Chí Minh	Nguyễn Phi Thuyền	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Nâng cao hiệu quả công tác quản lý thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu tại Cục Hải quan TP. Hồ Chí Minh
160	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao hiệu quả ứng dụng Công nghệ thông tin trong hoạt động Hải quan	Lê Văn Triển	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Giải pháp nâng cao hiệu quả ứng dụng Công nghệ thông tin trong hoạt động Hải quan
161	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác Kiểm tra xuất xứ hàng hóa Xuất nhập khẩu qua địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Mạnh Tuấn	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Hoàn thiện công tác Kiểm tra xuất xứ hàng hóa Xuất nhập khẩu qua địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh
162	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác chống thất thu thuế tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Sài gòn khu vực 3	Trần Anh Tuấn	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Hoàn thiện công tác chống thất thu thuế tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Sài gòn khu vực 3
163	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Đinh Hồng Tuyến	TS. Trần Thị Kim Oanh	Quản trị rủi ro cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh
164	Thạc sĩ	Thực hiện có hiệu quả công tác quản lý rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa nhằm đảm bảo tốt công tác chống buôn lậu và gian lận thương mại; công tác cải cách thủ tục hành chính	Nguyễn Mạnh Việt	TS. Lê Trung Đạo	Thực hiện có hiệu quả công tác quản lý rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa nhằm đảm bảo tốt công tác chống buôn lậu và gian lận thương mại; công tác cải cách thủ tục hành chính
165	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu Bảo hiểm xã hội tại Bảo hiểm xã hội huyện Nhà Bè	Trần Thị Kim Chi	TS. Lê Trung Đạo	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu Bảo hiểm xã hội tại Bảo hiểm xã hội huyện Nhà Bè
166	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác xây dựng và phân bổ dự toán chi Bảo hiểm y tế tại Bảo hiểm xã hội TP.HCM	Trương Thị Phương Diễm	TS. Bùi Hữu Phước	Hoàn thiện công tác xây dựng và phân bổ dự toán chi Bảo hiểm y tế tại Bảo hiểm xã hội TP.HCM
167	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế vĩ mô đến thị trường chứng khoán - Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam	Lê Thị Ngọc Hân	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế vĩ mô đến thị trường chứng khoán - Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam
168	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp ngành dược phẩm, y tế niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Phạm Thị Hậu	TS. Nguyễn Văn Thuận	Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp ngành dược phẩm, y tế niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam
169	Thạc sĩ	Gian lận thuế giá trị gia tăng của các doanh nghiệp thương mại tại Việt Nam	Hoàng Thị Hiền	TS. Trần Thị Diện	Gian lận thuế giá trị gia tăng của các doanh nghiệp thương mại tại Việt Nam
170	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của chất lượng thu nhập đến nắm giữ tiền mặt của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Phạm Quang Hiếu	TS. Phạm Quốc Việt	Ảnh hưởng của chất lượng thu nhập đến nắm giữ tiền mặt của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam
171	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của dòng tiền đến nguồn tài trợ bên ngoài của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong điều kiện bị hạn chế tài chính	Đỗ Thị Ngọc Huyền	TS. Nguyễn Văn Thuận	Ảnh hưởng của dòng tiền đến nguồn tài trợ bên ngoài của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong điều kiện bị hạn chế tài chính
172	Thạc sĩ	Tác động của đa dạng hóa thu nhập đến hiệu quả hoạt động tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Thị Ngọc Lan	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Tác động của đa dạng hóa thu nhập đến hiệu quả hoạt động tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam
173	Thạc sĩ	Kiểm soát rủi ro hoạt động tại NH TMCP Ngoại Thương Việt Nam!-CN Thủ Thiêm	Trần Thị Bích Loan	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Kiểm soát rủi ro hoạt động tại NH TMCP Ngoại Thương Việt Nam!-CN Thủ Thiêm
174	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi gian lận thuế của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn Quận Bình Thạnh, TP.HCM	Nguyễn Văn Minh	TS. Trần Thị Kim Oanh	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi gian lận thuế của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn Quận Bình Thạnh, TP.HCM
175	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên Ngân sách nhà nước qua Kho bạc Nhà nước Hớn Quản - Bình Phước	Hồ Thị Ngân	TS. Lê Trung Đạo	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên Ngân sách nhà nước qua Kho bạc Nhà nước Hớn Quản - Bình Phước
176	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng thời COVID	Nguyễn Thị Bích Ngân	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng thời COVID
177	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro hiệu quả hoạt động ngân hàng	Nguyễn Thị Bích Ngọc	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Quản trị rủi ro hiệu quả hoạt động ngân hàng
178	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến rủi ro thanh khoản của các Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam	Trần Thục Ni	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Các yếu tố tác động đến rủi ro thanh khoản của các Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
179	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý thanh toán vật tư y tế khám, chữa bệnh Bảo hiểm y tế tại Bảo hiểm xã hội TP.HCM	Nguyễn Tú Oanh	TS. Bùi Hữu Phước	Hoàn thiện công tác quản lý thanh toán vật tư y tế khám, chữa bệnh Bảo hiểm y tế tại Bảo hiểm xã hội TP.HCM
180	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác thanh toán không dùng tiền mặt tại kho bạc quận Gò Vấp	Ngô Hồng Phong	TS. Lê Thị Thúy Hằng	Hoàn thiện công tác thanh toán không dùng tiền mặt tại kho bạc quận Gò Vấp
181	Thạc sĩ	Mối quan hệ giữa chu kỳ chuyển đổi tiền mặt và hiệu suất hoạt động của các công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Việt Nam	Nguyễn Thị Xuân Thi	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Mối quan hệ giữa chu kỳ chuyển đổi tiền mặt và hiệu suất hoạt động của các công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Việt Nam
182	Thạc sĩ	Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Việt Á - Thực trạng và giải pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng	Bùi Thanh Toàn	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Việt Á - Thực trạng và giải pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng
183	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tuân thủ thuế thu nhập doanh nghiệp đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Cục thuế TP.HCM	Nguyễn Thùy Trang	TS. Phạm Thị Thanh Xuân	Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tuân thủ thuế thu nhập doanh nghiệp đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Cục thuế TP.HCM
184	Thạc sĩ	Ứng dụng mô hình Copula trong quản trị rủi ro danh mục đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam.	Bùi Thị Kim Tuyền	PGS.TS. Nguyễn Khắc Quốc Bảo	Ứng dụng mô hình Copula trong quản trị rủi ro danh mục đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam.
185	Thạc sĩ	Quản lý Thuế đối với hoạt động Thương mại Điện tử tại Việt Nam	Lưu Thị Ngọc Tuyết	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Quản lý Thuế đối với hoạt động Thương mại Điện tử tại Việt Nam
186	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị rủi ro tín dụng theo Hiệp ước Basel II tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Tiên Phong	Ngô Đăng Uy	TS. Phạm Thị Thanh Xuân	Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị rủi ro tín dụng theo Hiệp ước Basel II tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Tiên Phong
187	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên Ngân sách Nhà nước tại Kho bạc Nhà nước Củ Chi	Ngô Thị Bích Vân	TS. Trần Thị Diện	Hoàn thiện công tác kiểm soát chi thường xuyên Ngân sách Nhà nước tại Kho bạc Nhà nước Củ Chi
188	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thanh khoản tại các ngân hàng thương mại Việt Nam	Phan Quang Vinh	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thanh khoản tại các ngân hàng thương mại Việt Nam
189	Thạc sĩ	Cấu trúc vốn và hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Xây dựng và Bất động sản niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TP.HCM	Đoàn Thị Thúy Vy	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Cấu trúc vốn và hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Xây dựng và Bất động sản niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TP.HCM
190	Thạc sĩ	Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng điện tử tại NHNo&PTNT Việt Nam - Chi nhánh Bình Triệu	Nguyễn Bảo Yến	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng điện tử tại NHNo&PTNT Việt Nam - Chi nhánh Bình Triệu
191	Thạc sĩ	Sự phù hợp mô hình Fama-French 3 nhân tố và 5 nhân tố cho thị trường chứng khoán Việt Nam	Nguyễn Thị Thúy Vân	TS. Nguyễn Văn Thuận	Sự phù hợp mô hình Fama-French 3 nhân tố và 5 nhân tố cho thị trường chứng khoán Việt Nam
192	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao hiệu quả kiểm tra thực tế hàng hóa trong việc thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu tại Cục Hải quan TP.HCM	Võ Minh Tân	TS. Nguyễn Ngọc Ánh	Giải pháp nâng cao hiệu quả kiểm tra thực tế hàng hóa trong việc thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu tại Cục Hải quan TP.HCM
193	Thạc sĩ	Yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM	Chu Thị Trang	PGS.TS. Lê Phan Thị Diệu Thảo	Yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM
194	Thạc sĩ	Thực trạng thẩm định giá doanh nghiệp - Khảo sát chuyên gia thẩm định giá tại Tp.HCM	Nguyễn Thị Kiều My Lan Hương	TS. Phạm Quốc Việt	Thực trạng thẩm định giá doanh nghiệp - Khảo sát chuyên gia thẩm định giá tại Tp.HCM
195	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các Ngân hàng thương mại Việt Nam	Nguyễn Hữu Phước	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các Ngân hàng thương mại Việt Nam
196	Thạc sĩ	Nâng cao chất lượng thẩm định giá doanh nghiệp tại Việt Nam	Trương Thị Tuyền	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Nâng cao chất lượng thẩm định giá doanh nghiệp tại Việt Nam
197	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam	Ngô Thị Lệ Uyên	TS. Nguyễn Ngọc Ánh	Các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam
198	Thạc sĩ	Hoàn thiện hoạt động thanh tra, giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh Tỉnh An Giang đối với các Quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn Tỉnh An Giang	Nguyễn Thị Thúy Loan	TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Hoàn thiện hoạt động thanh tra, giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh Tỉnh An Giang đối với các Quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn Tỉnh An Giang
199	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên Ngân hàng Agribank Chi nhánh Nam Hoa	Bùi Đặng Tú Khang	TS. Trần Văn Thi	Ảnh hưởng của dòng tiền tự do và nợ đến đầu tư doanh nghiệp của các công ty niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam
200	Thạc sĩ	Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại tại TP. Hồ Chí Minh sau sáp nhập và mua lại	Vũ Hải Đăng	TS. Bùi Hữu Phước	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Quốc

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
201	Thạc sĩ	Tác động vốn chủ sở hữu đến rủi ro tín dụng và khả năng sinh lời của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam	Nguyễn Thanh Tường	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Nghiên cứu để thấy được tác động của VCSH đến rủi ro tín dụng và khả năng sinh lời của các NHTM tại Việt Nam trong thời gian qua.
202	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của dòng tiền tự do và nợ đến đầu tư doanh nghiệp của các công ty niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam	Nguyễn Thị Tú Uyên	PGS.TS. Nguyễn Khắc Quốc Bảo	Ảnh hưởng của dòng tiền tự do và nợ đến đầu tư doanh nghiệp của các công ty niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam
203	Thạc sĩ	Tác động của phân cấp tài khóa đến tăng trưởng kinh tế địa phương của Việt Nam	Nguyễn Xuân Yến	TS. Trần Thị Kim Oanh	Nghiên cứu này kiểm tra mối quan hệ tác động của phân cấp tài khóa đại diện bởi thu - chi tiêu của các cấp chính quyền tác động đến TTKT địa phương của Việt Nam được đo lường bởi GRDP – quy mô tổng sản lượng quốc nội của tỉnh theo giá hiện hành. Dựa trên dữ liệu bảng thu thập được gồm 33 tỉnh thành tại Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2020, nghiên cứu sử dụng phương pháp kiểm định S-GMM. Kết quả nghiên cứu phát hiện tác động của phân cấp tài khóa tới TTKT địa phương khác nhau: phân cấp thu tác động tiêu cực đến GRDP, ngược lại phân cấp chi tiêu tác động tích cực đến GRDP. Một trong những nhân tố dẫn tới quản lý chi NSĐP hiệu quả là phân cấp chi thường xuyên được cơ cấu lại. Tuy nhiên chi đầu tư phát triển được chính phủ chú trọng nhưng chưa đạt hiệu quả đến GRDP. Ngoài ra, bài nghiên cứu còn đưa vào mô hình năm biến kiểm soát. Biến đầu tư tư nhân (INV), lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên (LABO), độ mở thương mại (OPN), đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và đều cho thấy tác động dương có ý nghĩa đến GRDP với mức ý nghĩa 5%, riêng biến lạm phát (INF) không tìm thấy ý nghĩa thống kê trong mô hình. Dựa vào kết quả nghiên cứu, luận văn đã đưa ra đề xuất các khuyến nghị về cơ chế chính sách NSĐP nhằm điều chỉnh tiến trình phân cấp tài khóa để duy trì tác động tích cực đến TTKT địa phương bền vững trong thời gian tới.
204	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập lãi cận biên tại các chi nhánh của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam trên địa bàn TPHCM	Nguyễn Ngọc Quỳnh Trang	TS. Lê Thị Thúy Hằng	Luận vẫn nghiên cứu Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập lãi cận biên tại các chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu Tư Và Phát Triển Việt Nam trên địa bàn TP.Hồ Chí Minh từ đó đề xuất ra các phương án để nâng cao thu nhập lãi cận biên tại các chi nhánh BIDV trên địa bàn.
205	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Quốc	Trần Thị Thùy Linh	TS. Lê Trung Đạo	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Quốc

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
206	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiết kiệm của khách hàng tại Vietinbank - Chi nhánh An Giang - PGD Châu Phú	Nguyễn Thanh Tâm	TS. Lê Trung Đạo	Đề tài nghiên cứu "Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiết kiệm của khách hàng tại Vietinbank An Giang - PGD Châu Phú" nhằm tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiền tiết kiệm của khách hàng tại Vietinbank An Giang - PGD Châu Phú, từ đó đưa ra đề xuất góp phần nâng cao hoạt động huy động vốn tại đơn vị tác giả hiện đang công tác. Đề tài nghiên cứu cho thấy 69,1% trong quyết định gửi tiết kiệm của khách hàng tại Vietinbank An Giang - PGD Châu Phú có thể được giải thích thông qua 09 nhân tố. Trong đó nhân tố "An toàn, bảo mật thông tin" là nhân tố có ảnh hưởng cùng chiều và có tác động cao nhất đến quyết định gửi tiết kiệm với hệ số 0,271. Thứ hai, là nhân tố "Uy tín, thương hiệu của ngân hàng" với hệ số 0,224. Thứ ba, là nhân tố "Sự thuận tiện" với hệ số 0,210. Các nhân tố còn lại cũng có tương quan cùng chiều nhưng với mức độ thấp hơn, như nhân tố "Nhân viên" có hệ số 0,161, nhân tố "Chất lượng dịch vụ của ngân hàng" có hệ số 0,144, nhân tố "Quảng cáo, chiêu thị" và nhân tố "Ảnh hưởng bởi người thứ ba" cùng có hệ số 0,122, nhân tố "Chính sách chăm sóc khách hàng" có hệ số là 0,113. Nhân tố "Lợi ích tài chính" có hệ số 0,098 là nhân tố có ảnh hưởng thấp nhất đến quyết định gửi tiền tại Vietinbank An Giang - PGD Châu Phú. Kết quả nghiên cứu là tương đối phù hợp với thực trạng hiện tại của Vietinbank An Giang - PGD Châu Phú. Điểm mới của đề tài là đề tài chưa từng được nghiên cứu trước đây tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh An Giang giai đoạn 2018-2020. Đối tượng khảo sát là các đối tượng đã từng hoặc đang gửi tiết kiệm tại Vietinbank An Giang - PGD Châu Phú, do đó bài nghiên cứu sẽ có tính ứng dụng thực tiễn vào công tác huy động tiền gửi tiết kiệm tại Vietinbank An Giang - PGD Châu Phú. Một trong những điểm hạn chế của đề tài là đã bỏ qua các đối tượng khách hàng tiềm năng của ngân hàng là những người chưa từng gửi tiết kiệm, mở ra hướng nghiên cứu tiếp theo cần tiến hành mở rộng nghiên cứu cho tất cả các khách hàng của ngân hàng, cũng như kiểm định sự khác biệt về các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiền tiết kiệm của khách hàng tại các ngân hàng khác nhau trên địa bàn tỉnh An Giang.
207	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Trung tâm thu hồi nợ của Công ty TNHH MTV Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng	Triệu Thị Trúc Linh	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Công tác tạo động lực làm việc cho nhân viên tại Trung tâm thu hồi nợ của Công ty TNHH MTV Ngân Hàng Việt Nam Thịnh Vượng chưa nhận được nhiều sự quan tâm của Cán bộ lãnh đạo công ty. Trong khi mục tiêu dài hạn của Công ty là phải nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, nâng cao năng suất lao động để đạt mục tiêu đề ra. Nó đòi hỏi nhân viên phải hết sức nỗ lực, phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ trong điều kiện công việc ngày càng tăng mà số lượng nhân viên ngày càng giảm do cạnh tranh trên thị trường lao động cũng như áp lực về chỉ tiêu công việc. Do đó, tác giả chọn đề tài nghiên cứu "Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Trung tâm thu hồi nợ của Công ty TNHH MTV Ngân Hàng Việt Nam Thịnh Vượng" với mong muốn cung cấp một luận cứ khoa học và một số hàm ý cho các nhà lãnh đạo Công ty trong công tác quản trị nguồn nhân lực để nhân viên có nhiều động lực nhằm mang lại hiệu suất cao của lực lượng lao động phục vụ cho chiến lược phát triển của Công ty trong tương lai. Dựa trên mô hình mười yếu tố tạo động lực được phát triển bởi Kenneth S. Kovach (1987) kết hợp với việc tìm hiểu các công trình nghiên cứu đã thực hiện trên thế giới cũng như ở Việt Nam, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu có 7 yếu tố ảnh hưởng bao gồm: Bản chất công việc; Điều kiện làm việc; Thu nhập; Cấp trên; Mối quan hệ với đồng nghiệp; Sự cân bằng giữa cuộc sống cá nhân và công việc; Sự tự chủ trong công việc. Sau đó tiến hành khảo sát 250 nhân viên bằng phiếu khảo sát (do thời điểm thực hiện vào thời gian dịch Covid 19 đang diễn ra căng thẳng nên các khảo sát thực hiện trực tuyến), số phiếu thu về là 237 và may mắn 237 phiếu đều hợp lệ đưa vào phân tích dữ liệu bằng phần mềm SPSS 22.0 để đánh giá, kiểm định thang đo và giả thuyết nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 7 yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên, bao gồm: (1) Thu nhập; (2) Sự cân bằng giữa cuộc sống cá nhân và công việc; (3) Điều kiện làm việc; (4) Mối quan hệ với đồng nghiệp; (5) Cấp trên; (6) Bản chất công việc; (7) Sự tự chủ trong công việc.
208	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của nhân viên với Công ty cổ phần Khoa học & Kỹ thuật Vĩnh Khang (OPPO Việt Nam)	Trương Minh Trung	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết công việc của nhân viên tại Công ty Cổ phần Khoa học & Kỹ thuật Vĩnh Khang, để từ đó đề xuất các hàm ý quản trị nhằm gia tăng sự gắn kết công việc của nhân viên tại Công ty Cổ phần Khoa học & Kỹ thuật Vĩnh Khang.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
209	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác kiểm soát chi thường xuyên qua Kho bạc nhà nước Phú Nhuận TP. Hồ Chí Minh - Trường hợp đơn vị sự nghiệp công lập	Nguyễn Dương Mai Hoa	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Luận văn nghiên cứu về quản lý chi tiêu công và các vấn đề cơ bản của kiểm soát chi NSNN các đơn vị sự nghiệp công lập. Xác định và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến công tác kiểm soát chi thường xuyên ngân sách nhà nước. Mô hình nghiên cứu đề xuất của tác giả có một biến phụ thuộc là công tác kiểm soát chi thường xuyên ngân sách nhà nước đối với đơn vị sự nghiệp công lập tại Kho bạc Nhà nước quận Phú Nhuận và 4 biến độc lập gồm: việc áp dụng văn bản quy định, vai trò của Kho bạc Nhà nước, vai trò của đơn vị sự nghiệp công lập, Ứng dụng công nghệ thông tin. Theo kết quả chạy mô hình có 4 nhân tố tác động công tác kiểm soát chi thường xuyên đối với đơn vị sự nghiệp công lập qua KBNN Phú Nhuận thì nhân tố vai trò của đơn vị sự nghiệp công lập ảnh hưởng mạnh nhất đến KSC với Beta = 0.317; nhân tố việc áp dụng văn bản quy định ảnh hưởng mạnh thứ hai với hệ số Beta = 0.269; nhân tố công nghệ thông tin ảnh hưởng thứ ba với hệ số Beta = 0.255; nhân tố vai trò của Kho bạc Nhà nước ảnh hưởng thấp nhất với hệ số Beta = 0.182. Từ đó, kiến nghị giải pháp nhằm góp phần nâng cao chất lượng kiểm soát chi thường xuyên đối với đơn vị sự nghiệp công lập qua hệ thống KBNN.
210	Thạc sĩ	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia Bảo hiểm Y tế Hộ gia đình trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh	Nguyễn Thành Nhân	TS. Phạm Thị Thanh Xuân	Trong những năm qua công tác chăm sóc sức khỏe cho người dân luôn được Đảng và Nhà nước hết sức quan tâm bởi vì đây không chỉ là nhiệm vụ Đảng, Nhà nước, mà còn là trách nhiệm của mọi người và toàn xã hội. Số người tham gia BHXH, BHYT ngày càng tăng qua các năm; quyền lợi của người tham gia BHYT ngày càng được mở rộng. Tuy nhiên, công tác BHYT vẫn còn một số hạn chế, yếu kém, diện bao phủ BHYT cả nước đạt tỷ lệ chưa cao. Riêng tại TP. Hồ Chí Minh độ bao phủ BHYT vẫn còn rất thấp so mặt bằng chung của cả nước, tính đến hết năm 2021, tỉ lệ tham gia BHYT HGĐ chỉ mới đạt 90,47%. Với nền kinh tế đa dạng, nhiều thành phần, sự phát triển đối tượng của BHYT HGĐ tại TP. Hồ Chí Minh vừa có khó khăn và thuận lợi rất đặc thù. Trên cơ sở phân tích đặc điểm đối tượng phải tham gia BHYT theo HGĐ có thể chia thành hai nhóm là: nhóm đối tượng phải tham gia BHYT theo HGĐ có đặc điểm là thu nhập thấp, không ổn định và nhóm phải tham gia BHYT theo HGĐ có thu nhập cao nhưng chưa tham gia BHYT, để từ đó có các giải pháp cụ thể, phù hợp hơn đối với từng nhóm. Do đó, mục tiêu của nghiên cứu là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia BHYT trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh là thực sự rất cần thiết và từ đó đề xuất các hàm ý chính sách nhằm nâng cao tỷ lệ tham gia BHYT hộ gia đình. Nghiên cứu sử dụng phương pháp định lượng để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia BHYT của 400 HGĐ chưa, đang và đã tham gia BHYT trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh. Nghiên cứu tiến hành khảo sát bằng bảng hỏi có cấu trúc từ tháng 5 năm 2020 đến tháng 11 năm 2021. Phương pháp phân tích yếu tố và hồi quy bình phương tối thiểu (OLS) được sử dụng để phân tích thang đo và kiểm định các giả thuyết nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 06 yếu tố, bao gồm: Chất lượng dịch vụ BYHT, Chi phí tham gia, sử dụng BHYT; Cải cách thủ tục hành chính về BHYT; Ảnh hưởng từ những người trong gia đình, bạn bè, đồng nghiệp; Nhận thức của người dân và cảm nhận rủi ro có ảnh hưởng cùng chiều đến sự hài lòng của khách hàng đối với BHYT Hộ Gia đình. Nghiên cứu cũng đề xuất một số hàm ý chính sách như điều chỉnh giá dịch vụ y tế cũng như mức đóng BHYT, nâng cao chất lượng KCB BHYT, cải cách thủ tục hành chính trong KCB BHYT, đẩy mạnh công tác tuyên truyền và một số đề xuất khác nhằm góp phần nâng cao tỷ lệ hộ gia đình tham gia BHYT.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
211	Thạc sĩ	Mở rộng tham gia Bảo hiểm xã hội tự nguyện trên địa bàn Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Đức Phương	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Đề tài "Mở rộng tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện trên địa bàn Quận 1, TP. Hồ Chí Minh giai đoạn 2022 - 2025" tập trung giải quyết một số vấn đề sau: thực trạng về công tác mở rộng tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện tại Quận 1 trong giai đoạn 2017 - 2021 như thế nào và giải pháp nhằm mở rộng tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện trên địa bàn Quận 1, TP. Hồ Chí Minh giai đoạn 2022 - 2025? Đề tài đã hệ thống hóa và đóng góp bổ sung làm rõ những vấn đề lý luận cơ bản về bảo hiểm xã hội tự nguyện. Đây là cơ sở để tác giả tiến hành đánh giá thực trạng kết quả mở rộng tham gia BHXH tự nguyện tại Quận 1 trong thời gian qua. Thông qua số liệu thu thập được từ Bảo hiểm xã hội Quận 1, tác giả đã phân tích thực trạng về mức độ bao phủ của hệ thống bảo hiểm xã hội tự nguyện; tốc độ phát triển và tỷ lệ hoàn thành kế hoạch số lao động tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện; tốc độ phát triển và tỷ lệ hoàn thành kế hoạch số thu bảo hiểm xã hội tự nguyện; số đối tượng được hưởng bảo hiểm xã hội tự nguyện; tình hình thu chi của bảo hiểm xã hội tự nguyện; công tác truyền thông, phổ biến chính sách, pháp luật về bảo hiểm xã hội tự nguyện. Qua đó tác giả cũng đưa ra đánh giá chung về mở rộng tham gia BHXH tự nguyện trên địa bàn Quận 1 gồm: thuận lợi, khó khăn - hạn chế và chỉ ra nguyên nhân. Điều này làm cơ sở để tác giả đề xuất các giải pháp phù hợp, có tính khả thi cao nhằm hoàn thiện cơ chế chính sách và mở rộng tham gia BHXH tự nguyện ở Quận 1. Cụ thể, tác giả đã đề xuất các giải pháp trong thời gian tới đó là: nâng cao nhu cầu tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện của người dân trên địa bàn Quận 1; hoàn thiện công tác quản lý và tổ chức bảo hiểm xã hội tự nguyện; tăng cường công tác truyền thông phổ biến chính sách bảo hiểm xã hội tự nguyện; mở rộng các chế độ bảo hiểm xã hội tự nguyện; nâng cao chất lượng bảo hiểm xã hội tự nguyện; đào tạo, bồi dưỡng cán bộ phụ trách, tổ chức dịch vụ bảo hiểm xã hội tự nguyện; đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong thực hiện bảo hiểm xã hội tự nguyện
212	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác kiểm tra tại Bảo hiểm xã hội Quận 1, TP. Hồ Chí Minh	Nguyễn Thanh Phương	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Hệ thống hóa những những vấn đề lý luận cơ bản về kiểm tra BHXH, BHYT, BHTN đối với các đơn vị tại Bảo hiểm xã hội Quận 1. Đồng thời luận văn thu thập, phân tích đánh giá thực trạng công tác công tác kiểm tra tình hình thực hiện chính sách thu, chi BHXH, BHYT, BHTN trên địa bàn Bảo hiểm xã hội Q1 quản lý trong thời gian qua. Từ đó đánh giá được hiệu quả, hạn chế, nguyên nhân hạn chế để đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác kiểm tra tại BHXH Quận 1 nói riêng và ngành BHXH nói chung. Cơ sở lý luận về công tác kiểm tra đối với đơn vị là nguồn tài liệu tham khảo hữu ích cho các nghiên cứu tiếp theo về các chủ đề có liên quan. Các giải pháp đề xuất có căn cứ và tính khả thi cũng là cơ sở và là thông tin hữu ích cho các nhà hoạch định và quản lý BHXH.
213	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của giá trị thương hiệu đến quyết định mua thực phẩm chức năng của khách hàng tại TP.HCM	Liễu Thành Trung	TS. Bảo Trung	Nghiên cứu này nhằm xác định ảnh hưởng của giá trị thương hiệu đến quyết định mua TPCN của khách hàng tại TP.HCM. Nghiên cứu đã tổng hợp nhiều lý thuyết khác nhau về giá trị thương hiệu, mô hình đo lường giá trị thương hiệu cũng như lý thuyết về quyết định mua sắm, từ đó đưa ra mô hình trong nghiên cứu gồm nhận biết thương hiệu, liên tưởng thương hiệu, chất lượng cảm nhận, ham muốn thương hiệu và trung thành thương hiệu, là 5 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua TPCN của khách hàng tại TP.HCM. Nghiên cứu khảo sát trực tiếp khách hàng đã và đang mua TPCN tại khu vực TP.HCM bằng bảng câu hỏi (được hoàn thiện thông qua nghiên cứu định tính), với kích thước mẫu là 400 người tham gia. Sau khi đánh giá độ tin cậy thang đo bằng kiểm định Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA, kết quả cho thấy mô hình giữ nguyên được 5 yếu tố đề xuất ban đầu và có 1 biến quan sát bị loại bỏ. Các thang đo đều đạt kết quả kiểm định với độ tin cậy cao. Kết quả phân tích hồi quy bội cho thấy 5 yếu tố cấu thành giá trị thương hiệu ảnh hưởng đến quyết định mua TPCN của khách hàng tại TP.HCM theo mức độ giảm dần là: CLCN (Beta = 0.413); NBTH (Beta = 0.329); TTTH (Beta = 0,110); LTTH (Beta = 0,084) và HMTH (Beta = 0,080)

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
214	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của Hệ thống quản lý chất lượng theo Tiêu chuẩn ISO 9000 tại Công ty Cổ phần Phân phối hàng tiêu dùng PAN	Nguyễn Phượng Trà My	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9000 tại Công ty Cổ phần phân phối hàng tiêu dùng PAN Luận văn thực hiện nhằm mục đích xác định các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của HTQLCL theo tiêu chuẩn ISO 9000 tại Công ty Cổ phần phân phối hàng tiêu dùng PAN. Luận văn kết hợp phương pháp nghiên cứu định tính và phương pháp nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định tính được thực hiện bằng phương pháp thảo luận nhóm với kích thước mẫu nghiên cứu định tính là 14. Nghiên cứu định lượng được thực hiện thông qua khảo sát với kích thước mẫu 220 khảo sát nhằm mục đích xác định các yếu tố tác động đến hiệu quả của HTQLCL theo tiêu chuẩn ISO 9000 tại Công ty Cổ phần phân phối hàng tiêu dùng PAN. Kết quả phân tích hồi quy cho thấy các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của HTQLCL gồm 7 thành phần theo mức độ giảm dần là: (1) Hệ thống thông tin nội bộ; (2) Sự cam kết của lãnh đạo; (3) Hệ thống tài liệu quản lý chất lượng; (4) Sự hợp tác của khách hàng và nhà cung cấp; (5) Chuyên gia tư vấn; (6) Sự tham gia của nhân viên; (7) Vai trò của quản lý cấp trung. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả rút ra được một số hàm ý quản trị.
215	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Công ty cổ phần phân phối hàng tiêu dùng PAN	Phan Chí Nguyện	PGS.TS. Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Nghiên cứu nhằm mục đích xác định các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của 367 nhân viên tại công ty cổ phần phân phối hàng tiêu dùng PAN nhằm định vị mức độ ảnh hưởng (tầm quan trọng) đến động lực làm việc của nhân viên bằng phương pháp chọn mẫu phi xác suất. Kết quả phân tích hồi quy đa tham số cho thấy các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên gồm 07 thành phần là (1) Điều kiện làm việc; (2) Đặc điểm công việc; (3) Mối quan hệ trong công việc đối với lãnh đạo; (4) Mối quan hệ trong công việc đối với đồng nghiệp; (5) Sự công nhận đóng góp của nhân viên; (6) Thu nhập phúc lợi; (7) Cơ hội đào tạo, thăng tiến. Bên cạnh đó, tác giả tiến hành kiểm định sự khác biệt về động lực làm việc giữa các quan sát có đặc điểm nhân khẩu học khác nhau. Về tác động của yếu tố đặc điểm cá nhân của nhân viên, trong bài nghiên cứu này tác giả đã xem xét sự tác động của các biến giới tính, chức vụ/ vị trí, thu nhập, kinh nghiệm làm việc, trình độ học vấn. Kết quả phân tích cho thấy, không có sự khác biệt về động lực làm việc giữa các nhóm khảo sát về giới tính, vị trí làm việc và kinh nghiệm làm việc. Tuy nhiên thu nhập và học vấn khác nhau sẽ ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại công ty cổ phần phân phối hàng tiêu dùng PAN.
216	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn chuỗi cửa hàng tiện lợi Co.op Food để mua sắm của khách hàng tại TP.HCM	Trần Thị Kim Thúy	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Nghiên cứu thực hiện nhằm mục đích đo lường “các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn chuỗi cửa hàng tiện lợi Co.op Food để mua sắm của khách hàng tại Tp.HCM " nhằm đặt cơ sở khoa học cho việc gia tăng khả năng thu hút khách hàng thông qua nâng cao các yếu tố ảnh hưởng. Kết quả kiểm định thang đo Cronbach’s Alpha cho thấy, các yếu tố độc lập và yếu tố phụ thuộc có độ tin cậy tốt. Có 35 biến quan sát được sử dụng trong bước phân tích nhân tố khám phá EFA. Nghiên cứu cũng đã đánh giá được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn chuỗi cửa hàng tiện lợi Co.op Food để mua sắm của khách hàng. Trong đó yếu tố CLSP ảnh hưởng mạnh nhất đến yếu tố QD với trọng số hồi quy là 0,345, kế đến là yếu tố HATH ảnh hưởng mạnh thứ hai đến yếu tố QD, với hệ số hồi quy là 0,269; ảnh hưởng mạnh thứ ba là yếu tố CT với hệ số chuẩn hóa là 0,228; ảnh hưởng mạnh thứ tư là yếu tố STL với hệ số hồi quy là 0,220; ảnh hưởng mạnh thứ năm là yếu tố GCCN với hệ số chuẩn hóa là 0,138,ảnh hưởng mạnh thứ sáu là nhóm tham khảo với hệ số hồi quy chuẩn hóa là 0,108. Về ảnh hưởng của nhân tố đặc điểm cá nhân khách hàng, kết quả phân tích cho thấy, không có sự khác biệt về quyết định lựa chọn chuỗi cửa hàng tiện lợi Co.op Food để mua sắm giữa các nhóm quan sát có giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn, thu nhập và nghề nghiệp khác nhau khi phân tích ANOVA Từ khóa: Quyết định mua sắm, cửa hàng tiện lợi, Co.op Food.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
217	Thạc sĩ	Những yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sản phẩm Hàn Quốc để chăm sóc da của khách hàng tại các cửa hàng ở Thành phố Thủ Dầu Một, Bình Dương	Lê Phước Toàn	PGS.TS. Nguyễn Minh Ngọc	Nghiên cứu này nhằm mục đích hiểu rõ hơn các yếu tố nào ảnh hưởng đến ý định mua các sản phẩm chăm sóc da của Hàn Quốc của người dân trên địa bàn tỉnh Bình Dương. Tác giả chọn đề tài nghiên cứu "những yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sản phẩm Hàn Quốc để chăm sóc da của khách hàng tại các cửa hàng ở thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương" làm luận văn tốt nghiệp thạc sĩ của mình. Đề tài này dựa trên cơ sở lý thuyết về các yếu tố anh hưởng đến ý định mua hàng của khách hàng và kết quả tổng hợp các nghiên cứu trước trong, ngoài nước liên quan đến ý định mua hàng đối với các loại mỹ phẩm. Mẫu khảo sát trong nghiên cứu là 370 khách hàng đã và đang có ý định mua các sản phẩm chăm sóc da của Hàn Quốc tại các cửa hàng trên khu vực địa bàn Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương. Nghiên cứu được thực hiện thông qua hai phương pháp: nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng, sử dụng công cụ SPSS 20 để phân tích độ tin cậy thang đo qua hệ số Cronbach's Alpha, phân tích EFA, phân tích hồi quy và kiểm định sự khác biệt. Từ mô hình và giả thuyết tác giả đề xuất ban đầu với năm nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng của khách hàng. Sau khi thu thập dữ liệu và sử dụng các công cụ nghiên cứu định lượng, kết quả nghiên cứu cho thấy năm nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng của khách hàng với các loại mỹ phẩm chăm sóc da của Hàn Quốc. Năm yếu tố được tác giả chọn để nghiên cứu bao gồm: (1) Sự chứng thực của người nổi tiếng; (2) Bao bì sản phẩm; (3) Hình ảnh thương hiệu; (4) Sự công bằng về giá; (5) Sự nhận thức về chất lượng. Kết quả nghiên cứu mang lại một số ý nghĩa thực tiễn, nó sẽ giúp giải quyết các vấn đề liên quan ý định mua sản phẩm chăm sóc da ở Việt Nam hiện nay, từ đócó những điều chỉnh chiến lược xây dựng và phát triển nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và là cơ sở cho các nghiên cứu sau này. Ngoài ra, tác giả cũng đưa ra những hạn chế còn thiếu trong nghiên cứu của mình và gợi ý những hướng nghiên cứu tiếp theo.
218	Thạc sĩ	Kiểm tra sau thông quan trị giá hàng nhập khẩu tại Cục Kiểm tra sau thông quan - Tổng cục Hải quan	Phạm Thị Tư	TS. Mai Thị Vân Anh	Kiểm tra sau thông quan trị giá hàng nhập khẩu tại Cục Kiểm tra sau thông quan - Tổng cục Hải quan
219	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến sự lựa chọn Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Định để vay vốn mua nhà dự án của khách hàng cá nhân	Dương Nguyên Thiện	PGS.TS. Lê Thị Mận	Các nhân tố ảnh hưởng đến sự lựa chọn Ngân hàng TMCP Ngoại Thương VN - Chi nhánh Gia Định để vay vốn mua nhà dự án của Khách hàng Cá nhân
220	Thạc sĩ	Kiểm soát chi đầu tư công qua Kho Bạc Nhà Nước Huyện Ninh Sơn Tỉnh Ninh Thuận	Võ Thị Thanh Thúy	PGS.TS. Nguyễn Hồng Thắng	Nội dung chính của luận văn này là vốn Đầu tư xây dựng cơ bản trên địa bàn Huyện Ninh Sơn từ đó đề ra định hướng và một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thanh toán vốn ĐTXDCB qua Kho bạc Huyện Ninh Sơn.
221	Thạc sĩ	Tăng cường kiểm tra, thanh tra Thuế tại Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh	Trịnh Cẩm Linh	GS.TS. Dương Thị Bình Minh	CÁC GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG THANH TRA, KIỂM TRA THUẾ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI CỤC THUẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
222	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại ngân hàng Agribank chi nhánh Phú Quốc	Trần Ngọc Sơn	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đề tài nghiên cứu "Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại ngân hàng Agribank - chi nhánh Phú Quốc" được thực hiện thông qua khảo sát, thu thập dữ liệu từ 204 khách hàng cá nhân có nộp hồ sơ vay vốn tại Agribank chi nhánh Phú Quốc. Đề tài sử dụng cả hai phương pháp nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng; trong đó về phương pháp định lượng tác giả sử dụng mô hình Binary Logistic với 08 biến độc lập và 01 biến phụ thuộc để phân tích. Kết quả nghiên cứu chỉ ra 05 yếu tố có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Agribank chi nhánh Phú Quốc có ý nghĩa thống kê bao gồm trình độ học vấn, tình trạng cư trú, thu nhập, giá trị tài sản đảm bảo và phương án sản xuất kinh doanh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
223	Thạc sĩ	Phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Quốc	Hồ Hiếu Trọng	PGS.TS. Phạm Tiến Đạt	Phát huy lợi thế của ngân hàng thương mại hoạt động lâu năm, trong những năm qua, Agribank Phú Quốc đã đạt được nhiều thành tích trong việc tài trợ vốn cho các thành phần kinh tế trên địa bàn. Kết quả bước đầu thể hiện ở tỷ trọng đóng góp của hoạt động này trong tổng thu nhập của ngân hàng tăng dần qua mỗi năm, bên cạnh đó ngày càng có nhiều KHDN thiết lập và duy trì quan hệ tín dụng với chi nhánh. Xuất phát từ vấn đề trên tác giả đã chọn đề tài nghiên cứu là "Phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam – Chi nhánh Phú Quốc". Với mục tiêu nghiên cứu là: Phân tích thực trạng phát triển hoạt động cho vay và đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động cho vay KHDN tại Agribank Phú Quốc. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua phương pháp thống kê và phân tích số liệu, đồng thời tác giả sử dụng phương pháp khảo sát ý kiến thực tế khách hàng để tìm ra mặt đạt được và mặt hạn chế trong hoạt động cho vay KHDN tại Agribank Phú Quốc. Kết quả phân tích hoạt động phát triển cho vay KHDN tại Agribank Phú Quốc giai đoạn 2019 – 2021 cho thấy số lượng KHDN cũng như dư nợ cho vay KHDN đều có xu hướng tăng dần qua mỗi năm, mặc dù cơ cấu cho vay KHDN theo thời hạn vay, ngành nghề, hạn mức vay có sự thay đổi tuy nhiên tỷ trọng cho vay KHDN vẫn tăng dần trong những năm gần đây. Bên cạnh đó tỷ lệ nợ xấu KHDN được kiểm soát chặt chẽ, thấp hơn so với tỷ lệ nợ xấu của Agribank Việt Nam hàng năm. Một số mặt còn hạn chế trong hoạt động phát triển cho vay KHDN như: Chính sách cho vay KHDN thiếu linh hoạt, chất lượng thẩm định còn hạn chế, đội ngũ cán bộ chưa đồng đều về trình độ, công tác thu nợ quá hạn còn lơ là. Từ những hạn chế trên tác giả đã đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay KHDN trong thời gian tới. Từ khóa: Cho vay, Agribank Phú Quốc, Khách hàng doanh nghiệp.
224	Thạc sĩ	Giải pháp tăng lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ Phần Ba An	Lê Thị Phương Anh	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Luận văn phân tích tình hình lợi nhuận của Công ty Cổ phần Ba An thông qua bốn chỉ số tài chính gồm Tỷ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA), Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu (ROS), Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE), Tỷ số tổng nợ trên tổng tài sản (TD/TA) giai đoạn 2017 – 2021. Dữ liệu sử dụng trong luận văn được tổng hợp từ các Báo cáo tài chính đã qua kiểm toán của Công ty Cổ phần Ba An giai đoạn 2017 - 2021. Từ kết quả phân tích kết hợp so sánh với chỉ số trung bình ngành và một số công ty hoạt động trong ngành công nghiệp nhựa, tác giả rút ra được những hạn chế mà công ty đang gặp phải đó là nguồn nhân lực của công ty chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu của công việc cũng như chi phí tiền lương chưa hợp lý, giá thành sản phẩm chưa phải là giá cạnh tranh, đối với một số hợp đồng lớn công ty vẫn chưa hoàn thành đúng thời hạn . Từ những hạn chế trong hoạt động kinh doanh của công ty, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm gia tăng lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Ba An trong thời gian tới bao gồm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, xây dựng thang bảng lương phù hợp; Tối ưu hóa chi phí sản xuất, định giá cạnh tranh và các giải pháp khác như xác định nhu cầu vốn lưu động và mở rộng thị trường kinh doanh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
225	Thạc sĩ	Sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Cảng Quốc tế Cái Mép	Phạm Anh Kiệt	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Luận văn "Sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ logistics tại Công ty TNHH Cảng Quốc Tế Cái Mép" do tác giả thực hiện từ tháng 08/2022 đến tháng 10/2022. Mục tiêu chính của luận văn là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ logistics và sự hài lòng của khách hàng tại Công ty TNHH Cảng Quốc Tế Cái Mép nhằm đề xuất các hàm ý quản trị và giải pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ của cảng quốc tế CMIT. Luận văn dựa trên hệ thống lý thuyết và mô hình nghiên cứu của các tác giả trong và ngoài nước để phân tích, xây dựng mô hình nghiên cứu sơ bộ. Sau đó, tác giả tiến hành nghiên cứu định tính thông qua thảo luận nhóm với các chuyên gia trong các lĩnh vực liên quan để hoàn chỉnh mô hình nghiên cứu, xây dựng thang đo và các biến quan sát phù hợp. Theo đó, có 06 yếu tố biến độc lập là Năng lực phục vụ; Quá trình phục vụ; Năng lực quản lý; Nguồn lực; Hình ảnh/Danh tiếng và Trách nhiệm xã hội tác động đến biến Hài lòng khách hàng. Tác giả đã khảo sát 288 khách hàng của cảng Quốc tế Cái Mép CMIT và thu về 250 bài khảo sát phù hợp để đưa vào phân tích định lượng chính thức. Kết quả nghiên cứu định lượng đã cho thấy các yếu tố tác động đến Hài lòng khách hàng (HLKH) theo thứ tự giảm dần là: Năng lực quản lý (NLQL), Quá trình phục vụ (QTPV), Nguồn lực (NL), Hình ảnh/Danh tiếng (HADT), Trách nhiệm xã hội (TNXH) và cuối cùng là Năng lực phục vụ (NLPV). Từ kết quả này, tác giả đưa ra hàm ý quản trị và các giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ cho Công ty TNHH Cảng Quốc Tế Cái Mép, xoay quanh việc cải tiến công tác quản trị và hoạt động vận hành để ngày càng đáp ứng sự hài lòng của khách hàng. Nghiên cứu này cũng góp phần bổ sung vào hệ thống đo lường chất lượng dịch vụ logistics ở Việt Nam nói chung và cảng CMIT nói riêng. Điều này giúp cho các nhà nghiên cứu trong lĩnh vực dịch vụ logistics có thêm hệ thống đo lường trong các nghiên cứu của mình tại thị trường Việt Nam.
226	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của Công ty Geodis Việt Nam	Nguyễn Thành Nam	TS. Nguyễn Gia Ninh	Luận văn "Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của công ty Geodis Việt Nam" do tác giả thực hiện từ tháng 07/2022 đến tháng 10/2022. Mục tiêu chính của luận văn là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của công ty Geodis Việt Nam nhằm đề xuất các hàm ý quản trị và giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty tại thị trường Logistics Việt Nam. Luận văn đã phân tích các lý thuyết và mô hình nghiên cứu của các tác giả trong và ngoài nước để xây dựng mô hình nghiên cứu sơ bộ, sau đó, tiến hành nghiên cứu định tính thông qua thảo luận nhóm với nhân viên công ty để hoàn chỉnh mô hình nghiên cứu, các biến quan sát và thang đo. Gồm có 05 biến là Giá cả, độ tin cậy, chuyên môn nhân viên, khả năng cung cấp thông tin và khả năng đáp ứng dịch vụ là có tác động đến 01 biến Năng lực cạnh tranh. Tổng có 26 biến quan sát và tác giả đã khảo sát 208 khách hàng có sử dụng dịch vụ của công ty Geodis Việt Nam. Kết quả nghiên cứu định lượng đã cho thấy tác động đến Năng lực cạnh tranh (CT) giảm dần theo thứ tự là Giá cả (GC), Độ tin cậy (TC), Khả năng cung cấp dịch vụ (DV), Khả năng cung cấp thông tin (TT), Chuyên môn nhân viên (NV). Đã đưa ra những hàm ý quản trị và giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho công ty, xoay quanh việc cải tiến hoạt động vận hành nhằm giúp dịch vụ có giá cả phải chăng và phù hợp với chất lượng, chính xác và đúng hẹn, đa dạng theo nhu cầu khách hàng, ứng dụng CNTT để số hóa quy trình và tương tác hiệu quả hơn với khách hàng, … Mặc dù đề tài vẫn còn một số hạn chế nhưng kết quả nghiên cứu có độ tin cậy cao, hơn nữa, Geodis Việt Nam còn là công ty đa quốc gia lớn trong lĩnh vực Logistics nên kết quả nghiên cứu là tài liệu tham khảo giá trị cho các công ty, nhà quản lý cùng lĩnh vực Logistics tại thị trường Việt Nam, đồng thời, cung cấp lý thuyết học thuật và bằng chứng thực nghiệm về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Logistics ở các nền kinh tế mới nổi như Việt Nam. Từ khóa: Năng lực cạnh tranh, Logistics, Thị trường Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
227	Thạc sĩ	Tác động của yếu tố Vốn tâm lý đến hiệu suất làm việc của giảng viên các trường Đại học khu vực TP.HCM	Nguyễn Thị Hoài Thu	TS. Nguyễn Văn Hiến	Mục đích của nghiên cứu này là đo lường mức độ ảnh hưởng của các thành phần thuộc Vốn tâm lý gồm: Sự tự tin, Sự hy vọng, Sự lạc quan, Sự vững vàng đến hiệu suất làm việc của giảng viên tại các trường đại học. Trên cơ sở nền tảng lý thuyết về Vốn tâm lý và các yếu tố của Vốn tâm lý tác động đến hiệu suất làm việc của nhân viên, tác giả đã thiết kế mô hình nghiên cứu, xây dựng thang đo và bảng hỏi. Nghiên cứu này đã được khảo sát 165 giảng viên của một số trường đại học thuộc khu vực TP.HCM bao gồm trường đại học công lập và trường đại học tư thục, các ngành thuộc khối ngành kinh tế và khối kỹ thuật – công nghệ. Bài nghiên cứu được thực hiện qua 3 giai đoạn bao gồm: nghiên cứu định tính, nghiên cứu sơ bộ định lượng, nghiên cứu chính thức định lượng. Ban đầu có 20 biến quan sát được tác giả kế thừa từ nghiên cứu của Luthans và ctg (2007) và các nghiên cứu khác trong nước, đồng thời bổ sung thêm 5 biến quan sát mới sau khi thực hiện nghiên cứu định tính. Nghiên cứu sơ bộ định lượng khảo sát trên mẫu là 50 giảng viên kết quả sau khi phân tích độ tin cậy và giá trị thang đo thì loại đi 3 biến do không đạt yêu cầu. Nghiên cứu chính thức được thực hiện với 150 giảng viên, thang đo đạt được độ tin cậy và giá trị, từ 18 biến quan sát đưa vào rút trích được 4 nhân tố. Kết quả phân tích hồi quy xác định 4 nhân tố đều có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả làm việc đạt mức ý nghĩa 5% và giải thích được 58.7% biến thiên của biến phụ thuộc. Trong đó, nhân tố Sự tự tin có ảnh hưởng mạnh nhất với β = 0.314, nhân tố Sự hy vọng có ảnh hưởng mạnh thứ hai với β = 0.289, Sự vững vàng và Sự lạc quan là hai nhân tố ảnh hưởng ít hơn với β lần lượt là 0.265 và 0.229. Kết quả nghiên cứu này có thể là nguồn tư liệu tham khảo hữu ích cho lãnh đạo của các trường đại học trong việc đề ra các giải pháp quản trị nhằm nâng cao hiệu suất làm việc của đội ngũ giảng viên. Đồng thời, đây cũng có thể là tài liệu tham khảo bổ ích, bổ sung thêm các lý thuyết liên quan đến hoạt động quản trị nhân sự. (Từ khóa: Vốn tâm lý, Hiệu suất làm việc, Giảng viên đại học)
228	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên khối văn phòng tại các trường ĐH tư thục trên địa bàn TP.HCM	Nguyễn Thị Ngọc Thùy	TS. Nguyễn Xuân Hiệp	Nghiên cứu nhằm xác định các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên khối văn phòng tại các trường ĐH tư thục trên địa bàn TP.HCM, trên cơ sở đó đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm củng cố và gia tăng động lực làm việc của nhân viên từ đó nâng cao hiệu quả và chất lượng công việc của nhân viên tại các trường ĐH tư thục trên địa bàn TP. HCM. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp phương pháp nghiên cứu định lượng. Trong đó: - Nghiên cứu định tính sử dụng kỹ thuật thảo luận nhóm tập trung với 3 nhóm gồm: 02 nhóm nhân viên không giữ chức vụ quản lý và 01 nhóm nhân viên giữ chức vụ quản lý (trưởng phòng, phó trưởng phòng). - Nghiên cứu định lượng, kích thước mẫu nghiên cứu n = 359 được chọn ra bằng phương pháp lấy mẫu định mức kết hợp chọn mẫu hệ thống xác xuất được xác định từ kết quả nghiên cứu định tính. Dữ liệu nghiên cứu được phân tích bằng: Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích hồi qui tuyến tính bội. Kết quả nghiên cứu cho thấy, ở thời điểm hiện tại có 07 yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên văn phòng tại các trường ĐH tư thục trên địa bàn TP.HCM được sắp xếp theo trình tự mức độ quan trọng từ cao xuống thấp bao gồm: (1) Lương, thưởng và chế độ phúc lợi (beta = 0.295); (2) Hoạt động đào tạo và thăng tiến (beta = 0.273); (3) Quan hệ với đồng nghiệp (beta = 0,186); (4) Quan hệ với cấp trên (beta = 0,185); (5) Điều kiện làm việc (beta = 0,130); (6) Công nhận thành tích (beta = 0,104); (7) Đặc điểm công việc (beta = 0,099). Tuy nhiên, 07 yếu tố được kiểm định trong mô hình nghiên cứu này chỉ giải thích được 68% biến thiên động lực làm việc của nhân viên khối văn phòng tại các trường ĐH tư thục. Điều đó chứng tỏ, khả năng còn có những yếu tố khác, các biến quan sát khác cũng tham gia vào giải thích về động lực làm việc của nhân viên nhưng chưa được cô đọng trong mô hình của nghiên cứu này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
229	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Cục Hải quản TP.HCM	Vũ Thị Thủy	TS. Nguyễn Quyết	Luận văn nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất lao động trực tiếp tại công ty TNHH CMI TP.HCM (CMI), trên cơ sở kế thừa các mô hình nghiên cứu trước đây, luận văn đã đề xuất mô hình nghiên cứu và bảng hỏi khảo sát. Mô hình này đã được kiểm tra 150 nhân viên và khách hàng của công ty CMI. Với những kết quả thu được, nghiên cứu này có những đóng góp tích cực trong thực tiễn quản lý, cụ thể như sau: Về thang đo sử dụng trong nghiên cứu này. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng toàn bộ thang đo được sử dụng trong nghiên cứu là đáng tin cậy (Cronbach's Alpha > 0,7) Các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất lao động của nhân viên công ty CMI bao gồm: Phản hồi của người giám sát (PH), Sự hỗ trợ từ tổ chức (TC), Động lực sản xuất (DL), Khả năng thích nghi (TN), Không khí tâm lý cạnh tranh (CT). Dựa trên kết quả nghiên cứu định lượng luận văn cũng đề xuất các hàm ý quản trị. Ngoài ra luận văn cũng phân tích sự khác biệt giữa các nhân tố lương, giới tính, nghề nghiệp ảnh hưởng đến năng suất lao động trực tiếp tại công ty CMI. Từ khóa: năng suất lao động, phân tích nhân tố…
230	Thạc sĩ	Các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất của lao đông trực tiếp tại Công ty CMI TP.HCM	Lê Ngọc Tuyết Trinh	TS. Nguyễn Quyết	Luận văn nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất lao động trực tiếp tại công ty TNHH CMI TP.HCM (CMI), trên cơ sở kế thừa các mô hình nghiên cứu trước đây, luận văn đã đề xuất mô hình nghiên cứu và bảng hỏi khảo sát. Mô hình này đã được kiểm tra 150 nhân viên và khách hàng của công ty CMI. Với những kết quả thu được, nghiên cứu này có những đóng góp tích cực trong thực tiễn quản lý, cụ thể như sau: Về thang đo sử dụng trong nghiên cứu này. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng toàn bộ thang đo được sử dụng trong nghiên cứu là đáng tin cậy (Cronbach's Alpha > 0,7) Các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất lao động của nhân viên công ty CMI bao gồm: Phản hồi của người giám sát (PH), Sự hỗ trợ từ tổ chức (TC), Động lực sản xuất (DL), Khả năng thích nghi (TN), Không khí tâm lý cạnh tranh (CT). Dựa trên kết quả nghiên cứu định lượng luận văn cũng đề xuất các hàm ý quản trị. Ngoài ra luận văn cũng phân tích sự khác biệt giữa các nhân tố lương, giới tính, nghề nghiệp ảnh hưởng đến năng suất lao động trực tiếp tại công ty CMI. Từ khóa: năng suất lao động, phân tích nhân tố…

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
231	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động của Cách mạng Công nghiệp 4.0 đến hoạt động quản trị tại Tổng công ty Điện lực Thành phố Hồ Chí Minh	Võ Văn Ty	TS. Phạm Ngọc Dưỡng	Cách mạng Công nghiệp 4.0 đang là xu hướng phát triển chung của toàn cầu và sẽ có tác động sâu sắc đến nền kinh tế - xã hội các nước trên thế giới, trong đó có Việt Nam và các doanh nghiệp đang hoạt động. Đề tài nghiên cứu này được thực hiện nhằm mục đích khám phá, xác định các yếu tố tác động của Cách mạng Công nghiệp 4.0 đến hoạt động quản trị tại Tổng công ty Điện lực Thành phố Hồ Chí Minh, để từ đó đề xuất một số hàm ý chính xác giúp nâng cao chất lượng hoạt động quản trị của Tổng công ty trong thời gian tới. Đề tài sử dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp, kết hợp giữa nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Dựa trên cơ sở lý thuyết, phân tích đánh giá thực tiễn về hoạt động quản trị tại Tổng công ty Điện lực TP.HCM, các nghiên cứu có liên quan cùng với các tài liệu, báo cáo giới thiệu về Cách mạng Công nghiệp 4.0, tác giả đã xây dựng đề xuất và tiến hành kiểm định mô hình, giả thuyết nghiên cứu thông qua phương pháp định lượng với số lượng mẫu có kích thước là 325. Đối tượng khảo sát bao gồm ban lãnh đạo, cán bộ quản lý và người lao động tại Tổng công ty Điện lực TP.HCM. Dữ liệu thu thập được sẽ được xử lý bằng phần mềm SPSS 20.0 và phần mềm AMOS 24.0. Tác giả tiến hành kiểm định lại mô hình nghiên cứu, trong đó giả thuyết rằng có 3 yếu tố công nghệ của Cách mạng Công nghiệp 4.0 là trí tuệ nhân tạo (Artificial Intelligent), dữ liệu lớn (Big Data), Internet kết nối vạn vật (Internet of Things) có ảnh hưởng đến 03 chức năng chính của hoạt động quản trị doanh nghiệp là hoạch định, tổ chức và kiểm soát. Kết quả phân tích dữ liệu thu thập được cho thấy yếu tố công nghệ dữ liệu lớn và Internet kết nối vạn vật có vai trò quan trọng đến các chức năng của hoạt động quản trị. Ngoài ra, yếu tố công nghệ trí tuệ nhân tạo cũng đóng góp không nhỏ đến hoạt động quản trị. Nhìn chung, kết quả nghiên cứu của đề tài góp phần giúp cho Tổng công ty Điện lực TP.HCM có một thang đo tương đối hoàn chỉnh khi muốn đo lường ảnh hưởng của Cách mạng Công nghiệp 4.0 đến hoạt động quản trị của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, Tổng công ty Điện lực TP.HCM có thể tham khảo các kiến nghị về hàm ý chính sách để xem xét ứng dụng hiệu quả, phù hợp các thành tựu công nghệ 4.0 vào hoạt động thực tế nhằm nâng cao chất lượng quản trị và phát triển doanh nghiệp trong thời gian tới. Từ khóa: Công nghiệp 4.0.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
232	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên Ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh TP.HCM	Nguyễn Thị Diễm Kiều	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	Động lực thể hiện sự nhiệt tình nội tại của nhân viên thúc đẩy họ hoàn thành công việc của mình tốt hơn. Mỗi vấn đề trong cuộc sống của cá nhân người lao động đều là yếu tố cấu thành động lực làm việc của họ. Việc tạo động lực trong công việc cho nhân viên là sự kết hợp giữa việc thỏa mãn yêu cầu, mong muốn của họ trong công việc và trang thiết bị tại nơi làm việc. Sự kết hợp giữa nhiều yếu tố trên đã khiến việc thúc đẩy, tạo động lực cho nhân viên trở thành một thách thức cho các doanh nghiệp. Mặc dù hiện nay có rất nhiều tài liệu thông tin về cách tạo động lực làm việc cho nhân viên, tuy nhiên thực tế rất khó để áp dụng khi vẫn còn một số tổ chức, doanh nghiệp vẫn giữ quan niệm người lao động nên cảm thấy may mắn khi họ có công việc. Chính điều này đã góp phần giảm năng suất làm việc của người lao động, dẫn đến giảm hiệu quả kinh doanh của tổ chức. Đặc biệt trong tình hình dịch bệnh Covid 19 đang diễn biến phức tạp, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các công ty, doanh nghiệp trên toàn thế giới thì việc làm sao để thúc đẩy động lực làm việc của nhân viên trong giai đoạn này nhằm giúp công ty ổn định hoạt động vượt qua giai đoạn khủng hoảng là điều các tổ chức doanh nghiệp quan tâm nhất hiện nay. Chi cục Thuế Quận 3 là một đơn vị thu thuộc Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh cũng chịu tác động trực tiếp của dịch bệnh làm ảnh hưởng đến số thu chung của ngành Thuế. Bài nghiên cứu này sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp phương pháp nghiên cứu định lượng. Trong đó: Nghiên cứu định tính sử dụng kỹ thuật thảo luận tay đôi từ 15 phút đến 30 phút với 8 người giữ chức vụ quản lý (Đội trưởng, Đội phó). Nghiên cứu định lượng, kích thước mẫu nghiên cứu n = 300 được chọn ra bằng phương pháp thuận tiện, một trong các hình thức chọn mẫu phi xác suất. Dữ liệu nghiên cứu được phân tích bằng: Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích hồi qui tuyến tính bội. Kết quả nghiên cứu cho thấy, ở thời điểm nghiên cứu có 4 yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Chi cục Thuế Quận 3 trong giai đoạn dịch Covid-19 được sắp xếp theo trình tự mức độ quan trọng từ cao xuống thấp bao gồm: (1) Tiền lương và phụ cấp (beta = 0,793); (2) Cấp trên và giám sát (beta = 0,114); (3) Bản chất công việc (beta = 0,102); (4) Điều kiện làm việc (beta = 0,101). Tuy nhiên, 4 yếu tố được kiểm định trong mô hình nghiên cứu này chỉ giải thích được 73,1% biến thiên động lực làm việc của nhân viên làm việc tại Chi cục Thuế Quận 3. Điều đó chứng tỏ, khả năng còn có
233	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của phong cách lãnh đạo trao quyền đến hành vi làm việc chủ động và sự sáng tạo của nhân viên tại Công ty Cổ phần Tập đoàn PC1	Lê Hoàng Minh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Nghiên cứu nhằm kiểm định ảnh hưởng của phong cách lãnh đạo trao quyền đến hành vi làm việc chủ động và sự sáng tạo của nhân viên tại Công ty cổ phần Tập đoàn PC1 từ đó đề xuất các hàm ý quản trị nhằm hoàn thiện phong cách lãnh đạo theo hướng trao quyền, từ đó góp phần thúc đẩy hành vi làm việc chủ động và gia tăng sự sáng tạo của nhân viên tại Tập đoàn PC1. Nghiên cứu định tính với mục tiêu là tìm hiểu, khảo sát về khái niệm của các nhân tố nghiên cứu, bao gồm: phong cách lãnh đạo trao quyền, hành vi làm việc chủ động và sự sáng tạo của nhân viên. Nghiên cứu định tính được thực hiện thông qua kỹ thuật phỏng vấn tay đôi với lãnh đạo tại các phòng ban của Tập đoàn PC1 và kỹ thuật phỏng vấn nhóm với các chuyên gia đang công tác tại tập đoàn để điều chỉnh mô hình, thang đo. Nghiên cứu định lượng với mục tiêu là phát triển và sử dụng mô hình toán học, lý thuyết hoặc các giả thuyết có liên quan trực tiếp tới các đối tượng được nghiên cứu. Nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng cách khảo sát trực tuyến và thu về được 330 mẫu khảo sát của CBNV đang làm việc tại Công ty cổ phần Tập đoàn PC1 ở TP.HCM và Hà Nội, kết quả xử lý thu về 302 phiếu hợp lệ. Các kỹ thuật như thống kê mô tả mẫu khảo sát, kiểm định độ tin cậy của thang đo Cronbach's Alpha, phân tích EFA, CFA, kiểm định SEM được sử dụng phân tích thông qua mềm SPSS và AMOS. Kết quả nghiên cứu cho thấy phong cách lãnh đạo trao quyền tác động thuận chiều đến hành vi làm việc chủ động và sự sáng tạo của nhân viên, trong khi đó hành vi làm việc chủ động cũng có tác động dương đến sự sáng tạo của nhân viên. Kết quả này được thảo luận để làm cơ sở cho các hàm ý quản trị nhằm hoàn thiện phong cách lãnh đạo theo hướng trao quyền, từ đó góp phần thúc đẩy hành vi làm việc chủ động và gia tăng sự sáng tạo của nhân viên tại Tập đoàn PC1. Từ kết quả nghiên cứu giúp gợi mở cho các lãnh đạo Tập đoàn PC1 xây dựng và hoàn thiện phong cách lãnh đạo theo phong cách lãnh đạo trao quyền nhằm nâng cao kết quả làm việc thông qua hành vi làm việc chủ động và sự sáng tạo của đội ngũ CBNV hiện hữu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
234	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Tổng Công ty Công nghiệp Sài Gòn - TNHH MTV (CNS)	Phạm Thanh Phong	TS. Đoàn Ngọc Phúc	Qua việc phân tích các lý thuyết liên quan, nghiên cứu thực trạng của động lực làm việc nói chung và tại Tổng Công ty nói riêng, tác giả đã phân tích và tổng hợp một cách có hệ thống các vấn đề lý thuyết liên quan đến động lực làm việc của nhân viên tại Tổng Công ty. Trên những cơ sở đó tác giả đề ra một số giải pháp có tính thực tế và khả thi cao để áp dụng cho Tổng Công ty trong thời gian tới.
235	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc cho nhân viên tại Chi cục Thuế Quận 3 trong giai đoạn dịch Covid 19	Lê Danh Trung	TS. Nguyễn Thị Diễm Kiều	Động lực thể hiện sự nhiệt tình nội tại của nhân viên thúc đẩy họ hoàn thành công việc của mình tốt hơn. Mỗi vấn đề trong cuộc sống của cá nhân người lao động đều là yếu tố cấu thành động lực làm việc của họ. Việc tạo động lực trong công việc cho nhân viên là sự kết hợp giữa việc thỏa mãn yêu cầu, mong muốn của họ trong công việc và trang thiết bị tại nơi làm việc. Sự kết hợp giữa nhiều yếu tố trên đã khiến việc thúc đẩy, tạo động lực cho nhân viên trở thành một thách thức cho các doanh nghiệp. Mặc dù hiện nay có rất nhiều tài liệu thông tin về cách tạo động lực làm việc cho nhân viên, tuy nhiên thực tế rất khó để áp dụng khi vẫn còn một số tổ chức, doanh nghiệp vẫn giữ quan niệm người lao động nên cảm thấy may mắn khi họ có công việc. Chính điều này đã góp phần giảm năng suất làm việc của người lao động, dẫn đến giảm hiệu quả kinh doanh của tổ chức. Đặc biệt trong tình hình dịch bệnh Covid 19 đang diễn biến phức tạp, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các công ty, doanh nghiệp trên toàn thế giới thì việc làm sao để thúc đẩy động lực làm việc của nhân viên trong giai đoạn này nhằm giúp công ty ổn định hoạt động vượt qua giai đoạn khủng hoảng là điều các tổ chức doanh nghiệp quan tâm nhất hiện nay. Chi cục Thuế Quận 3 là một đơn vị thu thuộc Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh cũng chịu tác động trực tiếp của dịch bệnh làm ảnh hưởng đến số thu chung của ngành Thuế. Bài nghiên cứu này sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp phương pháp nghiên cứu định lượng. Trong đó: Nghiên cứu định tính sử dụng kỹ thuật thảo luận tay đôi từ 15 phút đến 30 phút với 8 người giữ chức vụ quản lý (Đội trưởng, Đội phó). Nghiên cứu định lượng, kích thước mẫu nghiên cứu n = 300 được chọn ra bằng phương pháp thuận tiện, một trong các hình thức chọn mẫu phi xác suất. Dữ liệu nghiên cứu được phân tích bằng: Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích hồi qui tuyến tính bội. Kết quả nghiên cứu cho thấy, ở thời điểm nghiên cứu có 4 yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Chi cục Thuế Quận 3 trong giai đoạn dịch Covid-19 được sắp xếp theo trình tự mức độ quan trọng từ cao xuống thấp bao gồm: (1) Tiền lương và phụ cấp (beta = 0,793); (2) Cấp trên và giám sát (beta = 0,114); (3) Bản chất công việc (beta = 0,102); (4) Điều kiện làm việc (beta = 0,101). Tuy nhiên, 4 yếu tố được kiểm định trong mô hình nghiên cứu này chỉ giải thích được 73,1% biến thiên động lực làm việc của nhân viên làm việc tại Chi cục Thuế Quận 3. Điều đó chứng tỏ, khả năng còn có
236	Thạc sĩ	Mối liên hệ giữa phong cách lãnh đạo chuyển dạng, sự thỏa mãn trong công việc và năng suất lao động của nhân viên trong bối cảnh đại dịch Covid-19: trường hợp nghiên cứu tại công ty TMA	Phạm Minh Tuấn	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Với mục đích phân tích mối liên hệ giữa phong cách lãnh đạo chuyển dạng, sự thỏa mãn trong công việc và năng suất lao động của nhân viên công ty TMA trong bối cảnh đại dịch Covid-19. Từ những kết quả thu được, nghiên cứu sẽ giúp cho các nhà lãnh đạo có sự bổ sung cần thiết và điều chỉnh hợp lý, đẩy cao sự thỏa mãn trong công việc và năng suất lao động của nhân viên. Nghiên cứu được từng bước thực hiện qua hai giai đoạn: (1) giai đoạn nghiên cứu định tính (thông qua phỏng vấn tay đôi và thảo luận nhóm) và (2) giai đoạn nghiên cứu định lượng (khảo sát và lấy số liệu của hơn 300 nhân viên đang làm việc tại công ty TMA), và dữ liệu chọn lọc sẽ được tiến hành phân tích EFA, CFA và phân tích SEM. Mô hình nghiên cứu được kế thừa và tổng hợp từ mô hình nghiên cứu của (Bodla & Nawaz, 2010), (Shamir & House, 1993) và (Timothy và cộng sự, 2001). Kết quả nghiên cứu cho thấy có sự tác động tích cực của các thành phần phong cách lãnh đạo chuyển dạng đến sự thỏa mãn trong công việc và năng suất lao động của nhân viên.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
237	Thạc sĩ	Tác động của các yếu tố hành vi đến quyết định đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Ngân Thủy	TS. Nguyễn Văn Thuận	Covid – 19 bùng phát trên phạm vi toàn cầu từ làm lãi suất tiền gửi ngân hàng giảm mạnh, các nhà đầu tư bắt đầu tìm kiếm các kênh đầu tư thay thế khi các khoản tiết kiệm đáo hạn. Trong bối cảnh này, nhiều nhà đầu tư đã chuyển sang thị trường chứng khoán. Ngày càng có nhiều nghiên cứu về hoạt động đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Việt Nam và Thành phố Hồ Chí Minh, hầu hết đều chỉ ra rằng sự tâm lý của nhà đầu tư cá nhân có ảnh hưởng lớn, mang tính quyết định đến hành vi đầu tư của các nhà đầu tư. Nghiên cứu về sự ảnh hưởng của các yếu tố tâm lý đến hành vi đầu tư của nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán luôn là một trong những nội dung được rất nhiều nhà nghiên cứu chú ý đến. Tuy nhiên, những nghiên cứu này vẫn còn khá mới ở Việt Nam so với các nước trong khu vực cũng như các nước trên thế giới. Vì vậy, tác giả chọn đề tài để nghiên cứu là "Tác động của các yếu tố hành vi đến quyết định đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên Thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh" nhằm mục đích xác định và phân tích các yếu tố hành vi có tác động đến quyết định đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên Thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh từ đó đưa ra các hàm ý cho các nhà đầu tư cá nhân. Phương pháp chính trong nghiên cứu này là kết hợp phương pháp định tính và định lượng, thực hiện khảo sát nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, sau đó áp dụng phương pháp phân tích dữ liệu bằng cách sử dụng phần mềm SPSS để phân tích sự ảnh hưởng của các yếu tố hành vi đến quyết định đầu tư của các nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả của nghiên cứu cho thấy các yếu tố hành vi được đưa vào mô hình có ảnh hưởng đến quyết định đầu tư và hiệu quả đầu tư của nhà đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo các mức độ khác nhau.
238	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác tuyên truyền, hỗ trợ người nộp thuế tại Chi cục Thuế Quận 4	Trần Văn Ân	PGS.TS. Nguyễn Hồng Thắng	Để công tác tuyên truyền, hỗ trợ NNT tại Chi cục Thuế Quận 4 đạt được hiệu quả cao và là bộ phận quan trọng hàng đầu hỗ trợ công tác quản lý thuế có hiệu quả thì cần phải đánh giá thực trạng công tác tuyên truyền, hỗ trợ NNT tại Chi cục Thuế Quận 4, phân tích những mặt đạt được để phát huy và những hạn chế còn tồn tại, tìm ra nguyên nhân và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao, hoàn thiện công tác tuyên truyền, hỗ trợ NNT tại Chi cục Thuế Quận 4. Do tính cấp thiết của đề tài, tác giả chọn nghiên cứu đề tài "Hoàn thiện công tác tuyên truyền, hỗ trợ người nộp thuế tại Chi cục Thuế Quận 4" làm luận văn thạc sĩ kinh tế. Luận văn sử dụng phương pháp phân tích thống kê mô tả và điều tra qua phỏng vấn để phân tích, đánh giá thực trạng công tác tuyên truyền, hỗ trợ NNT tại Chi cục Thuế Quận 4, cụ thể: Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ các báo cáo về công tác tuyên truyền, hỗ trợ qua các năm 2020 - 2022, báo cáo kết quả phát phiếu thăm dò ý kiến NNT… và dữ liệu sơ cấp được thu thập từ kết quả thực hiện phỏng vấn các đối tượng có liên quan tới công tác tuyên truyền, hỗ trợ NNT tại Chi cục Thuế Quận 4. Qua kết quả nghiên cứu cho thấy công tác tuyên truyền, hỗ trợ NNT tại Chi cục Thuế Quận 4 còn tồn tại: công tác tuyên truyền chưa được thực hiện đồng bộ, công chức thiếu kinh nghiệm, hình thức tuyên truyền chưa đa dang, phong phú, công tác hỗ trợ còn nhiều hạn chế… Để khắc phục những tồn tại, tác giả đề xuất các nhóm giải pháp sau Nâng cao chất lượng kế hoạch tuyên truyền hỗ trợ NNT đảm bảo chặt chẽ, khoa học và có sự đầu tư; Chuyên nghiệp hoá công tác tổ chức tuyên truyền, hướng dẫn thông tin cho người nộp thuế; Bồi dưỡng, nâng cao năng lực trình độ và phẩm chất của cán bộ, công chức làm công tác tuyên truyền hỗ trợ người nộp thuế; Tăng cường kiểm tra, giám sát đối với hoạt động tuyền truyền và hỗ trợ NNT và Một số giải pháp khác. Từ khoá: Tuyên truyền; Hỗ trợ người nộp thuế; Hướng dẫn; Giải đáp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
239	Thạc sĩ	Phân tích yếu tố tác động đến việc chấp hành thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Quận 3	Đinh Thị Vân Anh	TS. Nguyễn Văn Thuận	Với mục tiêu phân tích các yếu tố tác động đến việc chấp hành thuế thu nhập doanh nghiệp của doanh nghiệp để đề xuất gợi ý các chính sách nhằm cải thiện mức độ tuân thủ thuế của doanh nghiệp trên địa bàn Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh. Đề tài xây mô hình hồi quy Binary Logistic là một trong những mô hình được sử dụng phổ biến trong phân loại và dự báo, bên cạnh việc cung cấp thông tin về mối quan hệ giữa các biến, phương pháp hồi quy này còn tính toán xác suất xảy ra biến cố cần dự báo. Số liệu được lấy từ Chi cục thuế Quận 3, giai đoạn năm 2021. Kết quả nghiên cứu cho thấy các về thuế suất hiệu dụng, tuổi doanh nghiệp, quy mô doanh nghiệp, tỷ suất sinh lợi có tác động đồng biến với mức độ vi phạm thuế. Từ những kết quả này cơ quan thuế có thể đưa ra các giải pháp nhằm phát huy tốt hơn công tác quản lý thuế như tăng cường tuyên truyền, đôn đốc, nhắc nhở đối với những doanh nghiệp có khả năng vi phạm thuế cao; phối hợp kiến nghị với các cơ quan chức năng ban hành các chính sách thuế kịp thời để hỗ trợ tối đa người nộp thuế trong việc khắc phục vi phạm thuế
240	Thạc sĩ	Tác động của nợ công lên bất bình đẳng thu nhập ở các nước ASEAN-8	Đặng Văn Bước	TS. Nguyễn Văn Bổn	Những năm qua đã chứng kiến sự gia tăng mạnh mẽ nợ công của các quốc gia thông qua việc vay nợ nhằm thực hiện đầu tư bắt kịp tốc độ tăng trưởng kinh tế thế giới. Tuy nhiên, việc gia tăng nợ công không được kiểm soát có thể trở thành một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng đói nghèo và gia tăng bất bình đẳng. Để đạt được mục tiêu bình đẳng thu nhập thì chính phủ cần phải có các chính sách kinh tế phù hợp, phải xác định được các động lực đưa đến sự tăng trưởng, bình đẳng thu nhập. Có nhiều yếu tố tác động lên sự bất bình đẳng thu nhập của một quốc gia như là tăng trưởng kinh tế, cơ sở hạ tầng, tỷ lệ thất nghiệp, độ mở thương mại, ... Để đánh giá tác động của nợ công tác động lên bất bình đẳng thu nhập, từ đó làm cơ sở đưa ra các khuyến nghị về mặt chính sách kinh tế, góp phần thúc đẩy bình đẳng thu nhập, tác giả quyết định chọn đề tài "Tác động của nợ công lên bất bình đẳng thu nhập ở các nước Asean-8" để phân tích và đánh giá thực nghiệm. Mục tiêu nghiên cứu tổng quát của luận văn là đánh giá thực nghiệm tác động của của nợ công lên bất bình đẳng thu nhập tại các nước ASEAN-8 trong giai đoạn 2002 - 2020. Từ kết quả nghiên cứu, luận văn cũng sẽ thảo luận và rút ra những hàm ý về mặt chính sách nhằm thúc đẩy bình đẳng thu nhập tại các nước ASEAN-8 nói chung và đối với Việt Nam nói riêng. Tác giả sẽ sử dụng phương pháp ước lượng cho mô hình hồi quy với dữ liệu bảng cân bằng bao gồm: mô hình FEM (Fixed Effects Model) và mô hình REM (Random Effects Model), sau đó tiến hành kiểm định Hausman lựa chọn ra mô hình phù hợp. Với mô hình được lựa chọn phù hợp, tác giả sẽ kiểm định tính tự tương quan chuỗi và phương sai sai số đồng nhất và dùng phương pháp GLS (Generalized Least Square) để hiệu chỉnh. Kết quả nghiên cứu thực nghiệm tác động của nợ công, tăng trưởng kinh tế, độ mở thương mại, tỷ lệ thất nghiệp và cơ sở hạ tầng đến bất bình đẳng thu nhập tại các nước ASEAN trong giai đoạn 2002-2020. Kết quả nghiên cứu cho thấy nợ công tác động mạnh lên bất bình đẳng thu nhập. Cụ thể: - Nợ công có quan hệ cùng chiều với bất bình đẳng thu nhập, khi nợ công tăng lên tác động làm bất bình đẳng thu nhập tăng theo. - Tăng trưởng kinh tế, độ mở thương mại, tỷ lệ thất nghiệp có mối quan hệ cùng chiều, đồng nghĩa rằng khi nền kinh tế phát triển, tỷ lệ thất nghiệp cao sẽ gây tác động tích cực làm tăng bất bình đẳng thu nhập trong xã hôi. - Cơ sở hạ tầng có tác động ngược chiều bất bình đẳng thu nhập. Một số hàm ý chính sách:

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
241	Thạc sĩ	Quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp đối với chi phí tài chính trong các giao dịch liên kết của các doanh nghiệp tại cục thuế TP.HCM	Lê Phước Bảo Châu	TS. Nguyễn Thế Khang	Thất thu Ngân sách Nhà nước, đặc biệt là từ nguồn thu chủ yếu thuế Thu nhập doanh nghiệp không còn là một vấn đề xa lạ. Chính phủ, Bộ Tài chính đã không ngừng hoàn thiện cơ chế, chính sách nhằm đảm bảo hiệu quả trong công tác quản lý thuế đối với các doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp có phát sinh quan hệ liên kết, giao dịch liên kết nói riêng. Hiệu quả đem lại trong thời gian qua là không thể phủ nhận qua việc giảm lỗ, xử phạt và truy thu nộp vào NSNN đối với các doanh nghiệp có sai phạm trong việc kê khai, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp có phát sinh quan hệ liên kết, giao dịch liên kết. Bài luận văn đã tổng hợp cơ sở lý luận về giao dịch liên kết, quan hệ liên kết; chi phí tài chính; thuế thu nhập doanh nghiệp và mối quan hệ giữa các yếu tố này. Đồng thời, tác giả cũng nêu thực trạng quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp đối với chi phí tài chính trong các giao dịch liên kết qua việc phân tích những thuận lợi, khó khăn, kết quả đạt được và các biện pháp đã thực hiện, những hạn chế còn tồn tại và những nguyên nhân của nó. Từ đó tác giả cũng đề xuất một số giải pháp và một số kiến nghị thực hiện nhằm cải thiện, nâng cao hơn nữa hiệu quả quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp đối với chi phí tài chính trong các giao dịch liên kết tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và ngành thuế nói chung.
242	Thạc sĩ	Giải pháp phát triển sản phẩm dịch vụ tại Ngân hàng Agribank chi nhánh Nam TP.HCM	Phạm Thị Kim Chi	TS. Lê Thị Thúy Hằng	Nghiên cứu này nhằm mục tiêu phân tích thực trạng phát triển sản phẩm dịch vụ tại Agribank Chi nhánh Nam Thành Phố Hồ Chí Minh. Từ đó, nghiên cứu đánh giá những kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân đối với việc phát triển sản phẩm dịch vụ tại Agribank Chi nhánh Nam Thành Phố Hồ Chí Minh. Luận văn đã tổng hợp và hệ thống hoá khung lý thuyết về phát triển sản phẩm dịch vụ tại các NHTM, trong đó, nghiên cứu đưa ra các chỉ số đánh giá hoạt động dịch vụ và các nhân tố ảnh hưởng đến dịch vụ. Để làm rõ các vấn đề cần nghiên cứu, luận văn sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua các kỹ thuật phân tích, so sánh, đối chiếu số liệu của các chỉ tiêu đã nêu qua các năm. Trên cơ sở tổng hợp bức tranh tổng thể về thực trạng phát triển sản phẩm dịch vụ tại ngân hàng giai đoạn 2017 – 2021, luận văn đã đánh giá những thành tựu đạt được và phân tích các nguyên nhân chủ quan và khách quan dẫn đến các hạn chế trong quá trình phát triển sản phẩm dịch vụ của ngân hàng giai đoạn qua để làm cơ sở đề xuất các giải pháp nhằm khắc phục các hạn chế tồn tại để phát triển sản phẩm dịch vụ tại Agribank Chi nhánh Nam Thành Phố Hồ Chí Minh đạt kết quả tốt hơn trong thời gian tới, ngân hàng trong giai đoạn phân tích. Bên cạnh đó, luận văn cũng có đề xuất một số kiến nghị đối với Agribank và NHNN nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển sản phẩm dịch vụ tại Agribank Chi nhánh Nam Thành Phố Hồ Chí Minh trong thời gian tới.
243	Thạc sĩ	Hạn chế rủi ro tín dụng chương trình cho vay quỹ giảm nghèo tại chi nhánh Ngân hàng Chính sách Xã hội TP.HCM	Nguyễn Văn Đằng	TS. Phạm Quốc Việt	Nội dung luận văn "Hạn chế rủi ro tín dụng đối với chương trình cho vay Quỹ giảm nghèo tại chi nhánh Ngân hàng Chính sách Xã hội Thành phố Hồ Chí Minh" được tác giả tập trung vào các nội dung chính như sau: - Thứ nhất, luận văn đã khái quát các vấn đề cơ bản về lý thuyết liên quan đến tín dụng đối với người nghèo, tín dụng đối với chương trình cho vay Hộ nghèo tại NHCSXH; rủi ro tín dụng, quản trị rủi ro, nguyên nhân và các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng và một số chỉ tiêu phản ánh tình hình và mức độ rủi ro tín dụng trong cho vay Quỹ giảm nghèo tại chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Hồ Chí Minh. - Thứ hai, phân tích và đánh giá thực trạng công tác quản trị rủi ro tín dụng tại Chi nhánh, thực trạng rủi ro tín dụng đối với chương trình cho vay Quỹ giảm nghèo, đánh giá chung hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Hồ Chí Minh, tìm ra các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng đối với chương trình cho vay hộ nghèo tại chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Hồ Chí Minh. - Thứ ba, trên cơ sở mục tiêu hoạt động của chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2022 - 2025, định hướng tăng trưởng tín dụng chính sách mà trọng tâm là tín dụng cho vay Quỹ giảm nghèo trên địa bàn, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng đối với chương trình cho vay Quỹ giảm nghèo tại Chi nhánh, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng, đảm bảo hoạt động của chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Hồ Chí Minh phát triển bền vững.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
244	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi tránh thuế của các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản được niêm yết trên sàn chứng khoán	Ngô Minh Đạt	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu, chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi tránh thuế TNDN của các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn nghiên cứu, từ đó đưa ra những hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả trong công tác quản lý thuế TNDN đối với các doanh nghiệp xây dựng và bất động sản tại Việt Nam.
245	Thạc sĩ	Mối quan hệ giữa giá vàng, chỉ số thị trường chứng khoán và tỷ giá tại Việt Nam: Trong giai đoạn đại dịch COVID-19 và xung đột chính trị Nga - Ukraina	Lê Quốc Dĩnh	TS. Trần Thị Kim Oanh	Bài viết nghiên cứu mối tương quan giữa thị trường chứng khoán, giá vàng và tỷ giá USD trong bối cảnh đại dịch COVID-19 và xung đột chính trị Nga-Ukraina. Dữ liệu từ 03/02/2000 đến 10/05/2022, được chia thành 3 giai đoạn: 03/02/2020 đến 22/07/2020 (dịch COVID-19 mới bắt đầu), từ 23/07/2020 đến 23/02/2022 (bắt đầu có ca tử vong vì COVID-19 đầu tiên tại Việt Nam), từ 24/02/2022 đến 10/05/2022 (xung đột chính trị Nga-Ukraina). Bằng mô hình tự hồi quy (VAR), kết quả hàm phản ứng đẩy cho thấy có sự điều chỉnh cấu trúc giữa các thị trường ở các giai đoạn, tồn tại mối quan hệ nghịch chiều giữa thị trường chứng khoán và vàng trong giai đoạn 1 và 3, nhưng mối quan hệ này lại cùng chiều ở giai đoạn 2. Cả ba giai đoạn cho thấy mối quan hệ nghịch chiều giữa giá chứng khoán và tỷ giá, nghịch chiều giữa giá vàng tỷ giá ở giai đoạn 1 và cùng chiều ở giai đoạn 2 và 3. Từ đây bài viết đề xuất các hàm ý chính sách giúp ổn định nền kinh tế Việt Nam.
246	Thạc sĩ	Tác động của hành vi tránh thuế đến giá trị doanh nghiệp niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TP.HCM	Nguyễn Diệu Hiền	TS. Nguyễn Văn Thuận	Thông qua các kết quả nghiên cứu của đề tài, các nhà đầu tư có thể vận dụng để đánh giá tốt hơn các doanh nghiệp có giá trị doanh nghiệp cao cũng như nhận định được những rủi ro tiềm ẩn bên trong doanh nghiệp thông qua nhận diện hành vi tránh thuế của các doanh nghiệp trong danh mục đầu tư của mình, từ đó đưa ra các quyết định đầu tư phù hợp hơn. Mối quan hệ giữa hành vi tránh thuế và giá trị doanh nghiệp được giải thích bởi hai quan điểm đối lập. Cụ thể, quan điểm thứ nhất cho rằng tồn tại mối quan hệ cùng chiều giữa hành vi tránh thuế và giá trị doanh nghiệp. Quan điểm này nhận được sự ủng hộ từ lý thuyết hợp tác. Kết quả là có thể các nhà quản lý không thực hiện hành vi tránh thuế hoặc thực hiện hành vi tránh thuế nhưng không vì mục đích tối đa hóa giá trị doanh nghiệp mà sử dụng các nguồn lực cho lợi ích cá nhân hoặc xây dựng “đế chế” (empire) riêng cho họ, khi đó có thể sẽ làm giảm giá trị doanh nghiệp. Các nghiên cứu trước đây cho rằng quy mô doanh nghiệp là yếu tố quan trọng đối với quá trình hoạt động kinh doanh, cũng như đối với các quyết định của một doanh nghiệp. Do đó, quy mô doanh nghiệp có tác động đáng kể đến giá trị doanh nghiệp. Từ khóa: Giá trị doanh nghiệp, hành vi tránh thuế, quy mô doanh nghiệp
247	Thạc sĩ	Các yếu tố tài chính tác động đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp ngành xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.	Đinh Phạm Trung Hiếu	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Kết quả nghiên cứu cho thấy, trong các biến xem xét Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu (TDE), Quy mô doanh nghiệp (SIZE), Tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp (GROW), Khả năng thanh toán (LIQ), Tỷ lệ tài sản cố định trên tổng tài sản (PS), Vòng quay tổng tài sản (AT), Tốc độ tăng trưởng kinh tế (GDP) và Tỷ lệ lạm phát (INF) thì có 3 biến đều tác động đến hiệu quả hoạt động kinh doanh được đo lường bởi chỉ số ROA, ROE. Trong đó, Quy mô doanh nghiệp, Tỷ lệ tài sản cố định trên tổng tài sản, Vòng quay tổng tài sản và Tốc độ tăng trưởng kinh tế tác động theo chiều dương và có tỷ lệ tác động mạnh nhất đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu tác động theo chiều âm đến hiệu quả hoạt động kinh doanh. Các biến không có ý nghĩa thống kê là Tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp, Khả năng thanh toán và Tỷ lệ lạm phát.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
248	Thạc sĩ	Chống thất thu thuế Thu nhập doanh nghiệp đối với doanh nghiệp nhà hàng, ăn uống trên địa bàn Quận Phú Nhuận	Nguyễn Đăng Khoa	PGS.TS. Nguyễn Hồng Thắng	Thuế TNDN là sắc thuế quan trọng trong hệ thống thuế của các quốc gia, đóng góp tỷ trọng lớn trong tổng thu thuế và là công cụ giúp Nhà nước thực hiện việc đảm bảo công bằng xã hội, phân phối thu nhập và điều tiết các hoạt động vĩ mô khác. Quận Phú Nhuận TP. HCM là nơi có nhiều doanh nghiệp dịch vụ trong đó dịch vụ ăn uống phát triển mạnh, nên quản lý thuế TNDN đối với các doanh nghiệp dịch vụ này đặt ra nhiều thách thức nhằm đảm bảo số thu, công bằng và duy trì tăng trưởng kinh tế trên địa bàn. Luận văn sử dụng phương pháp nghiên cứu thống kê mô tả và so sánh số liệu quản lý thuế và khảo sát ý kiến công chức tại đơn vị qua đó đã xác định nguyên nhân dẫn đến thất thu thuế TNDN của các nhà hàng ăn uống trên địa bàn là do hành vi trốn thuế, tránh thuế và nợ thuế TNDN của NNT. Các hành vi này bị tác động bởi nhiều yếu tố khác nhau bao gồm: hoạt động quản lý thuế; chính sách, pháp luật về thuế và các vấn đề liên quan, thói quen sử dụng tiền mặt trong thanh toán, dư luận xã hội và các yếu tố chủ quan của người nộp thuế. Ngoài ra, luận văn đã đánh giá kết quả đạt được, những mặt hạn chế và nguyên nhân của những tồn tại trong hoạt động chống thất thu thuế TNDN đối với nhà hàng ăn uống trên địa bàn. Góp phần tăng thu NSNN cũng như đẩy mạnh vai trò quản lý của cơ quan thuế. Từ khoá: thuế thu nhập doanh nghiệp, thất thu thuế, doanh nghiệp nhà hàng ăn uống
249	Thạc sĩ	Bitcoin và thị trường chứng khoán các nước Asean-6. Tiếp cận bằng mô hình hồi quy phân vị	Lại Minh Khôi	TS. Ngô Thái Hưng	Luận văn này đánh giá tác động của lợi nhuận thị trường Bitcoin đến lợi nhuận thị trường chứng khoán các nước ASEAN-6 (gồm Việt Nam, Thái Lan, Singapore, Indonesia, Malaysia và Philippines) trước và trong giai đoạn COVID-19. Mẫu nghiên cứu kéo dài từ tháng 01/2015 đến tháng 04/2022. Để có cái nhìn tổng thể về mối quan hệ giữa thị trường Bitcoin và thị trường chứng khoán, tác giả sử dụng phương pháp hồi quy Quantile-on-Quantile được phát triển bởi Sim & Zhou (2015) và kiểm định nhân quả Granger trong từng phân vị được phát triển bởi Troster (2018). Kết quả cho thấy lợi nhuận thị trường Bitcoin có tác động bất đối xứng lên lợi nhuận các thị trường chứng khoán trong giai đoạn nghiên cứu và tác động này thay đổi theo điều kiện thị trường. Nhìn chung, tác động của lợi nhuận thị trường Bitcoin đến lợi nhuận thị trường chứng khoán các nước ASEAN-6 rõ ràng hơn trong giai đoạn đại dịch COVID-19. Ngoài ra, kết quả kiểm định nhân quả Granger trong từng phân vị cho thấy mối liên kết hai chiều giữa lợi nhuận thị trường Bitcoin và lợi nhuận thị trường chứng khoán các nước ASEAN-6. Những phát hiện này có ý nghĩa với các nhà quản lý danh mục đầu tư, các nhà đầu tư và các cơ quan chính phủ.
250	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập lãi cận biên của các Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam	Nguyễn Văn Lâm	TS. Nguyễn Quang Minh	Lý do lựa chọn đề tài nghiên cứu: việc tìm hiểu các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ lệ thu nhập lãi cận biên của các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam là rất cần thiết. Kết quả nghiên cứu sẽ là cơ sở khoa học để các nhà quản trị ngân hàng Việt Nam có thể đưa ra những quyết định hợp lý, đúng đắn, mang lại hiệu quả cao cho ngân hàng và thúc đẩy kinh tế phát triển. Mục tiêu nghiên cứu: trên cơ sở kế thừa kết quả nghiên cứu về lý thuyết và thực tiễn trước đây, xác định các nhân tố nội sinh ảnh hưởng đến tỷ lệ thu nhập lãi cận biên của các Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam giai đoạn 2011-2021. Đề xuất các khuyến nghị từ hàm ý của kết quả nghiên cứu. Phương pháp nghiên cứu: phương pháp thu thập thông tin, phương pháp xử lý và phân tích thông tin: phương pháp định tính, phương pháp định lượng. Kết quả nghiên cứu thực nghiệm: cho thấy các yếu tố rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, tốc độ tăng trưởng GDP có mối quan hệ tỉ lệ thuận với tỷ lệ thu nhập lãi cận biên, trong khi mức ngại rủi ro, qui mô ngân hàng, tốc độ tăng trưởng GDP tác động tỉ lệ nghịch đến tỷ lệ thu nhập lãi cận biên của các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam giai đoạn 2011-2021. Nghiên cứu đã góp phần giải thích rõ hơn về các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ thu nhập lãi cận biên của các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam giai đoạn 2011-2021. Rút ra được những hàm ý và đưa ra những khuyến nghị đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam, đối với ngân hàng Nhà nước và đối với các nhà đầu tư nhằm tăng tỷ lệ thu nhập lãi cận biên của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Bên cạnh đó, tác giả cũng nêu ra những đóng góp và hạn chế của đề tài nghiên cứu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
251	Thạc sĩ	Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với chương trình cho vay hỗ trợ việc làm, duy trì và mở rộng việc làm của Ngân hàng Chính sách Xã hội trên địa bàn Quận 8	Lê Nguyễn Thanh Long	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Trong những năm qua, với sự quan tâm của Chính phủ, cấp ủy, chính quyền đại phương, các cơ quan ban ngành và sự nỗ lực phấn đấu của NHCSXH trên địa bàn quận 8 đã góp phần quan trọng vào sự phát triển kinh tế - xã hội, đặc biệt là đã góp phần tích cực vào Chương trình mục tiêu quốc gia xóa đói giảm nghèo, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tiến bộ và nâng cao chất lượng cuộc sống dân cư ở địa phương. Đề tài nghiên cứu: "Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với chương trình cho vay hỗ trợ tạo việc làm và duy trì mở rộng việc làm của ngân hàng chính sách xã hội trên địa bàn quận 8, thành phố Hồ Chí Minh" đạt được một số kết quả như sau: Kết quả nghiên cứu của đề tài đã góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực tiễn về tín dụng chính sách; chất lượng tín dụng chính sách; vai trò của tín dụng chính sách trong thực hiện chương trình mục tiêu quốc gia về giảm nghèo bền vững, đảm bảo an sinh xã hội và phù hợp với định hướng chiến lược phát triển của Ngân hàng Chính sách xã hội. Từ đó vấn đề tất yếu cần đặt ra phải nâng cao chất lượng tín dụng chính sách. Phân tích, đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng chính sách xã hội trên địa bàn quận 8, TP.HCM qua 4 năm 2018-2021. Kết quả nghiên cứu cho thấy các chương trình tín dụng được triển khai tại NHCSXH trên địa bàn quận 8 kịp thời và đúng chính sách, chế độ. Chính sách đầu tư được tập trung cho vay hộ nghèo, vùng nghèo, cho vay học sinh, sinh viên, cho vay giải quyết việc làm, hộ sản xuất kinh doanh vùng khó khăn. Dư nợ tín dụng và số lượt hộ được vay vốn tăng qua các năm. Các chương trình tín dụng ưu đãi đang thực hiện trên địa bàn đã bám sát các mục tiêu phát triển kinh tế- xã hội tại địa phương, góp phần đáng kể vào công cuộc giảm nghèo bền vững, xây dựng nông thôn mới tại các phường, từ đó tạo nên sức mạnh tổng hợp hoàn thành thắng lợi các mục tiêu phát triển kinh tế- xã hội của quận. Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động tín dụng tại NHCSXH trên địa bàn quận 8 còn một số tồn tại, hạn chế như nguồn vốn tín dụng chính sách chủ yếu do Trung ương chuyển về, vốn ngân sách địa phương còn hạn chế; Vòng quay vốn tín dụng thấp; Tỷ lệ nợ quá hạn có xu hướng tăng; Địa điểm giao dịch tại các phường chưa thuận lợi cho khách hàng; Việc kiểm tra các hộ vay vốn chưa được thường xuyên; Thời gian giao dịch chưa được nhanh chóng, thuận tiện và hồ sơ, thủ tục giao dịch chưa được đơn giản, cho khách hàng. Từ những phân tích, đánh giá thực trạng về chất lượng tín dụng tại NHCSXH trên địa bàn quận 8, luận văn đề xuất 5 nhóm giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng. Cụ thể: (1) Hoàn thiện mạng lưới hoạt động; (2) Giải pháp xây dựng, tạo lập nguồn vốn phù hợp; (3) Thực hiện công khai hóa - xã hội hóa hoạt động Ngân hàng chính sách xã hội; (4) Giải pháp ngăn ngừa và xử lý nợ quá hạn; (5) Giải pháp hoàn thiện cơ chế cho vay; (6) Giải pháp tăng cường công tác kiểm tra, giám sát các hoạt động tín dụng.
252	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả cho vay Hỗ trợ giảm nghèo tại Ngân hàng Chính sách Xã hội huyện Cần Giờ	Phan Trọng Lữ	TS. Phạm Quốc Việt	Giải pháp để nâng cao hiệu quả cho vay Hỗ trợ giảm nghèo tại Ngân hàng Chính sách xã hội huyện Cần Giờ giai đoạn 2022-2025
253	Thạc sĩ	Thuế đối với hoạt động thương mại điện tử tại Thành phố Thủ Đức	Nguyễn Ngọc Luân	PGS.TS. Nguyễn Hồng Thắng	Nghiên cứu này nhằm mục đích tìm hiểu quản lý thuế đối với hoạt động thượng mại điện tử tại TP. Thủ Đức được quan tâm nhiều trong thời gian qua. Quản lý thuế đối với hoạt động thương mại điện tử thời gian qua được thực hiện đồng nhất với thương mại truyền thống trong các nội dung quản lý. Trong quá trình triển khai thực hiện Chi cục thuế TP. Thủ Đức tập trung chú trọng vào những hình thức thương mại điện tử phát triển mạnh và có nhiều rủi ro cao như kinh doanh trò chơi trực tuyến (game online), cung cấp dịch vụ quảng cáo trực tuyến, hoạt động kinh tế chia sẻ. Doanh nghiệp hoạt động thương mại điện tử thường xuyên giao dịch trên môi trường điện tử nên trong việc thực hiện nghĩa vụ thuế đối với nhà nước được các doanh nghiệp chú trọng và quan tâm lớn đến việc thực hiện kê khai thuế qua mạng nhằm có được nhiều tiện ích trong thực hiện nộp tờ khai cho cơ quan thuế. Từ khóa: Thuế đối với TMĐT, Quản lý thu thuế với TMĐT…

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
254	Thạc sĩ	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp ngành dược phẩm niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.	Lê Thị Kim Ngân	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Chương 1: Giới thiệu tổng quan về lý do chọn đề tài, mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu, ý nghĩa thực tiễn và kết cấu nội dung của luận văn. Chương 2: Cơ sở lý thuyết và tổng quan các nghiên cứu thực nghiệm có liên quan. Mục tiêu nghiên cứu: nghiên cứu tổng quát của đề tài nhằm đánh giá các yếu tố tác động đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp ngành dược phẩm niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Từ đó đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm nâng cao khả năng sinh lời của ngành dược phẩm. Phương pháp nghiên cứu: phương pháp phân tích định tính và phương pháp phân tích định lượng. Khảo sát các lý thuyết liên quan và khảo lược các nghiên cứu trước đây về các nhân tố ảnh hưởng đến suất sinh lợi doanh nghiệp cho thấy hầu như có rất ít bài nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng tới suất sinh lời ngành dược phẩm, đặc biệt trong giai đoạn Covid-19. Ngoài ra, phân tích thực trạng kinh nghiệm của các doanh nghiệp cho thấy quy mô doanh nghiệp, tính thanh khoản, chi phí, đòn bẩy tài chính… rất quan trọng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Các cơ sở lý thuyết, khoảng trống nghiên cứu và kết quả nghiên cứu ở chương 2 sẽ là tiền đề để tác giả thiết lập mô hình nghiên cứu ở chương 3. Chương 3: Tác giả khảo lược nghiên cứu thực nghiệm và cơ sở lý thuyết tác giả sẽ thực hiện phương pháp nghiên cứu, xây dựng các biết mô tả cần thiết để hồi quy mô hình bằng phương pháp OLS, FEM và REM. Sau quá trình tổng hợp các nghiên cứu thực nghiệm, tác giả kế thừa nghiên cứu của Margaretha và Supartika (2016) áp dụng tại Maylaysia (2011-2012), Lim và Rokhim (2020) áp dụng tại Indonesia (2014-2018). Tác giả thiết lập mô hình nghiên cứu tác động của các biến: Size (Quy mô doanh nghiệp), Gr (Tăng trưởng doanh thu), FL (đòn bẩy tài chính), Liq (Hệ số thanh khoản), gdpg (tăng trưởng kinh tế), Inf (tỷ lệ lạm phát), Tur (vòng quay số tài sản) lên ROA (tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản) và ROE (khả năng sinh lời của doanh nghiệp). Chương 4: Trong chương 4, tác giả thực hiện các hồi quy OLS, FEM, REM để đánh giá các yếu tố tác động lên khả năng sinh lời của ngành dược. Qua việc kiểm định, mô hình REM lựa chọn mô hình phù hợp nhưng mô hình vẫn tồn tại khuyết tật. Tác giả sử dụng hồi quy FGLS để khắc phục các khuyết tật mô hình. Kết quả hồi quy FGLS cho thấy: - Đối với phương trình 1 biến phụ thuộc là ROA: Kết quả cho thấy có 5/7 giả thiết nghiên cứu được kiểm chứng có ý nghĩa thống kê, cụ thể: Quy mô doanh nghiệp (Size), tăng trưởng kinh doanh (GR), đòn bẩy tài chính (FL), hệ số thanh khoản (LIQ) và vòng quay tài sản (TUR). Riêng hai biến vĩ mô là tốc độ tăng trưởng kinh tế (GDP) và lạm phát (INF) không có ý nghĩa thống kê.
255	Thạc sĩ	Hiệu quả cho vay xóa đói giảm nghèo thông qua ủy thác các tổ chức Chính trị - Xã hội tại Ngân hàng chính sách xã hội Việt Nam - Chi nhánh TP.HCM	Võ Văn Nhớ	TS. Lê Thị Thúy Hằng	Luận văn này nhằm mục tiêu phân tích thực trạng cho vay xóa đói giảm nghèo thông qua ủy thác các tổ chức chính trị - xã hội tại NHCSXH Thành Phố Hồ Chí Minh. Từ đó, nghiên cứu đánh giá những kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân đối với việc cho vay xóa đói giảm nghèo thông qua ủy thác các tổ chức chính trị - xã hội tại đơn vị. Luận văn đã tổng hợp và hệ thống hoá khung lý thuyết về cho vay ủy thác hộ nghèo của NHCSXH, trong đó, nghiên cứu đưa ra các tiêu chí đánh giá hiệu quả và các nhân tố ảnh hưởng đến cho vay uỷ thác đối với hộ nghèo thông qua các tổ chức chính trị - xã hội. Để làm rõ các vấn đề cần nghiên cứu, luận văn sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua các kỹ thuật phân tích, so sánh, đối chiếu số liệu của các chỉ tiêu đã nêu qua các năm. Luận văn đã tổng hợp bức tranh tổng thể về thực trạng cho vay xóa đói giảm nghèo thông qua ủy thác tổ chức chính trị - xã hội tại NHCSXH Thành Phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2017 – 2021. Trên cơ sở đó, luận văn đã đánh giá những thành tựu đạt được và phân tích các nguyên nhân chủ quan và khách quan dẫn đến các hạn chế trong quá trình cho vay xóa đói giảm nghèo thông qua ủy thác tổ chức chính trị - xã hội của ngân hàng giai đoạn 2017 – 2021. Từ đó, luận văn đưa ra các giải pháp và có đề xuất một số kiến nghị đối với NHCSXH Thành phố Hồ Chí Minh, Hội sở NHCSXH Việt Nam, các cấp chính quyền, địa phương, tổ chức chính trị - xã hội nhằm nâng cao hiệu quả cho vay xóa đói giảm nghèo tại NHCSXH Thành Phố Hồ Chí Minh trong thời gian tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
256	Thạc sĩ	Tác động tự do hóa thương mại đến nguồn thu thuế của các quốc gia đang phát triển trên thế giới	Đoàn Thị Kiều Oanh	TS. Nguyễn Văn Thuận	Luận văn viết về tác động của tự do hóa thương mại đối đến nguồn thu thuế của các quốc gia đang phát triển trên thế giới cụ thể là 46 quốc gia đang phát triển. Kết quả thực nghiệm, dựa trên ước lượng tác động cố định, cho thấy tự do hóa thương mại dưới hình thức mở cửa thương mại dường như không có tác động mạnh đến các nguồn thuế chính của các nước đang phát triển. Thay vào đó, các quốc gia thành viên điều chỉnh cấu trúc thuế để khắc phục hoặc bù đắp cho các tác động gây biến dạng thị trường bởi sự khác biệt trong gánh nặng thuế trong quá trình hội nhập kinh tế. Điều này không có nghĩa là các yếu tố của cấu trúc thuế giống hệt nhau mà các điều chỉnh này hướng đến sự phát triển chung.
257	Thạc sĩ	Một số biện pháp chống thất thu thuế khi thực hiện EVFTA của Hải quan thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Như Quang	TS. Lê Trung Đạo	Trước thực trạng công tác chống thất thu thuế tại Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh còn tồn tại một số hạn chế, các biện pháp chống thất thu thuế đã được triển khai nhưng hiệu quả đem lại chưa cao, tác giả thực hiện đề tài luận văn "Một số biện pháp chống thất thu thuế khi thực hiện EVFTA của Cục Hải quan TP. Hồ Chí Minh". Luận văn sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính như thống kê, mô tả, quan sát trực tiếp, phân tích SWOT; phân tích và tổng kết kinh nghiệm; nghiên cứu tài liệu thứ cấp từ cơ quan Hải quan và cơ quan nhà nước có liên quan để đánh giá thực tiễn; khảo sát bằng phiếu câu hỏi điều tra. Trong giai đoạn nghiên cứu, Cục Hải quan thành phố Hồ Chí Minh đã thực hiện tốt công tác chống thất thu thuế, tuy nhiên bên cạnh những mặt đã đạt được, đơn vị vẫn còn một số tồn tại, hạn chế cần khắc phục như: công tác chống thất thu thuế chưa mang tính thống nhất, đồng bộ; hiệu quả chống thất thu thuế chưa đạt kết quả như mong đợi; công tác tuyên truyền, đối thoại, gặp gỡ doanh nghiệp cần đa dạng đối tượng, hình thức hơn. Trong bối cảnh thực hiện EVFTA, các biện pháp chống thất thu thuế đồng bộ, hiện đại, bao quát vừa đảm bảo thông thoáng thủ tục hải quan vừa đóng vai trò quan trọng trong việc thu ngân sách nhà nước. Luận văn được thực hiện với mục tiêu phân tích, làm rõ thực trạng công tác chống thất thu thuế tại Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh trong bối cảnh thực hiện EVFTA, tìm ra điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức, từ đó đề xuất những biện pháp để hoàn thiện. Từ những vấn đề trên, luận văn đưa ra một số biện pháp hoàn thiện công tác chống thất thu thuế khi thực hiện EVFTA, kết hợp biện pháp chống thất thu thuế truyền thống với biện pháp chống nhất thu thuế hiện đại. Đồng thời, để nâng cao chất lượng giải pháp đưa ra, tác giả cũng đề xuất một số kiến nghị với các chủ thể có liên quan như Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh, Tổng cục Hải quan và các doanh nghiệp. Từ khoá: Chống thất thu thuế; Hiệp định EVFTA; Cục Hải quan Thành phố Hồ Chí Minh.
258	Thạc sĩ	Chất lượng tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội TP.HCM	Huỳnh Minh Sơn	TS. Hồ Thị Lam	Luận văn tiến hành hệ thống hoá những vấn đề lý luận về chất lượng tín dụng của Ngân hàng Chính sách xã hội nhằm làm rõ những khái niệm, cơ sở lý luận có liên quan để từ đó tiến hành phân tích thực trạng chất lượng tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Hồ Chí Minh. Thông qua quá trình phân tích thực trạng, tác giả đã trình bày những thành tựu đạt được song song với những hạn chế trong chất lượng tín dụng, từ đó đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội Thành phố Hồ Chí Minh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
259	Thạc sĩ	Nâng cao chất lượng quản lý Thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận	Bùi Phương Thanh	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Thuế là nguồn thu chủ yếu và quan trọng nhất đối với Ngân sách Nhà nước. Trong đó, thuế thu nhập doanh nghiệp vẫn luôn là sắc thuế giữ vai trò đặc biệt quan trọng trong việc đảm bảo ổn định nguồn thu Ngân sách Nhà nước và thực hiện phân phối thu nhập. Chính vì vậy việc hoàn thiện chất lượng công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp nhằm đảm bảo các doanh nghiệp, các tổ chức kinh doanh thực hiện đúng nghĩa vụ nộp thuế vào Ngân sách Nhà nước, nâng cao ý thức tuân thủ, chấp hành các quy định của Pháp luật thuế hiện hành là mục tiêu hàng đầu của các cơ quan quản lý thuế nói chung và Chi cục Thuế quận Phú Nhuận nói riêng. Sử dụng phương pháp thống kê, tổng hợp để phân tích các số liệu thứ cấp từ các Báo cáo tổng hợp từ năm 2016 đến năm 2021 của Chi cục Thuế quận Phú Nhuận và hệ thống Quản lý thuế tập trung, nghiên cứu đã chỉ rõ thực trạng công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận. Bên cạnh những mặt mạnh như: Số lượng tờ khai quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp so với số lượng tờ khai quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp luôn đạt tỷ lệ cao; Quá trình thực hiện nhiệm vụ thu thuế thu nhập doanh nghiệp luôn có sự quan tâm, giám sát, chỉ đạo kịp thời của Lãnh đạo Chi cục; Chất lượng các cuộc kiểm tra tình hình chấp hành chính sách pháp luật thuế từng bước được nâng cao; Công tác quản lý nợ và cưỡng chế nợ thuế được thực hiện theo đúng quy trình, đảm bảo tình khách quan, công bằng..., công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: Việc xử lý các trường hợp doanh nghiệp nộp tờ khai quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp quá hạn còn chậm; Số liệu theo dõi thuế thu nhập doanh nghiệp còn sai sót; Công tác phối hợp giữa các cơ quan chức năng đôi khi còn mang tính hình thức… Từ thực trạng đó, luận văn đã nghiên cứu, chỉ rõ nguyên nhân và đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận như: Tăng cường quản lý doanh nghiệp theo mức độ rủi ro; Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin; Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ…
260	Thạc sĩ	Tác động của cấu trúc sở hữu đến hiệu quả kinh doanh của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam	Huỳnh Thị Minh Thu	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Nghiên cứu mối quan hệ giữa cấu trúc sở hữu và hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng tại Việt Nam trong giai đoạn quý 01/2015 đến quý 2/2022 bằng mô hình GLS kết quả cho thấy : Sở hữu nhà nước (SO) có tương quan âm hiệu quả kinh doanh NHTM, sở hữu nước ngoài (FO) tương quan dương hiệu quả kinh doanh NHTM. Sở hữu quản lý (MO) và sở hữu thể chế (IO) tương quan dương với ROA, ROE, EPS và tương quan âm với NIM và có nghĩa thống kê và làm giảm hoạt động của ngân hàng thương mại Việt Nam. Từ đó tác giả đề xuất các hàm ý chính sách cần thiết.
261	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý thuế thu nhập cá nhân tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Trà	TS. Lê Quốc Thành	Hoàn thiện công tác quản lý thuế thu nhập cá nhân tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh
262	Thạc sĩ	Tác động của số hóa lên dòng vốn FDI ở các nền kinh tế đang phát triển Châu Á	Phùng Anh Tuấn	TS. Nguyễn Văn Bồn	Mục tiêu chính của luận văn là đánh giá thực nghiệm tác động của số hóa lên dòng vốn FDI ở các nước đang phát triển Châu Á trong giai đoạn 2002 - 2020. Từ kết quả nghiên cứu, luận văn cũng thảo luận và đề xuất một số hàm ý chính sách để chỉ ra những tầm quan trọng của hạ tầng ICT nhằm thúc đẩy các dòng vốn FDI tại các nước Châu Á.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
263	Thạc sĩ	Khắc phục tình trạng nợ thuế của các doanh nghiệp tại Chi cục Thuế khu vực Tân Uyên tỉnh Bình Dương	Nguyễn Thanh Tuấn	PGS.TS. Nguyễn Ngọc Hùng	Nợ thuế là một thực trạng phổ biến trong công tác quản lý thuế hiện nay. Tình trạng nợ thuế luôn diễn biến phức tạp với nhiều nguyên nhân, mức độ và tính chất khác nhau. Nợ thuế nếu không được theo dõi chính xác, quản lý chặt chẽ và có các biện pháp đôn đốc kịp thời, hiệu quả sẽ tạo ra sự bất bình đẳng trong kinh doanh giữa những người nộp thuế (NNT), ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn thu của ngân sách nhà nước (NSNN), để lại những hậu quả xấu, làm giảm hiệu lực pháp luật và giảm chất lượng công tác quản lý thuế. Công tác quản lý thuế tại Chi cục Thuế Khu vực Tân Uyên, tỉnh Bình Dương cũng không ngoài thực trạng trên. Do vậy, tác giả đã chọn đề tài "Khắc phục tình trạng nợ thuế của các doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Khu vực Tân Uyên, tỉnh Bình Dương" làm luận văn thạc sĩ kinh tế. Mục tiêu của luận văn là đánh giá thực trạng nợ thuế và công tác quản lý nợ thuế của doanh nghiệp (DN) trên địa bàn nhằm tìm ra những tồn tại cùng nguyên nhân của nó; Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản lý nợ thuế tại Chi cục. Để thực hiện mục tiêu nghiên cứu của đề tài, tác giả đã sử dụng các phương pháp thống kê mô tả, so sánh và khảo sát bằng bảng câu hỏi điều tra. Thống kê so sánh được thực hiện dựa trên việc thu thập và phân tích các số liệu từ các báo cáo của Chi cục giai đoạn 2017-2021. Bảng khảo sát được gửi đến cán bộ công chức và DN được quản lý. Kết quả nghiên cứu cho thấy, trong giai đoạn 2017-2021, công tác quản lý nợ thuế đã đạt nhiều kết quả, song vẫn còn những tồn tại: Nợ đọng ở một số DN còn kéo dài; DN chậm thích ứng đối với những quy định mới về thuế dẫn đến tình trạng nợ thuế; cán bộ thuế đã có nhiều sáng kiến, cải tiến công tác quản lý thuế nhưng hiệu quả vẫn còn chưa cao. Để khắc phục những tồn tại, tác giả đề xuất các nhóm giải pháp sau: (1) Tăng cường công tác quản lý, đốc đốc và cưỡng chế nợ thuế; (2) Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, hướng dẫn người nộp thuế NNT; (3) Tăng cường trách nhiệm của bộ phận Quản lý nợ và công chức thuế trong công tác quản lý nợ thuế; (4) Hoàn thiện các phần mềm tin học hỗ trợ công tác quản lý nợ; (5) Nâng cao hiệu quả công tác phối hợp v các cơ quan chức năng trên địa bàn về công tác quản lý nợ thuế. Từ khoá: Quản lý nợ thuế, Cưỡng chế nợ thuế, Nợ thuế doanh nghiệp.
264	Thạc sĩ	Phân tích mối quan hệ giữa rủi ro thanh khoản và hiệu quả hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam.	Lê Quốc Tuấn	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Đại dịch Covid-19 đang càn quét khốc liệt trên phạm vi toàn thế giới, gây nhiều tác động tiêu cực chưa từng có tiền lệ lên nền kinh tế thế giới. Dịch Covid-19 đã ảnh hưởng toàn diện, sâu rộng đến tất cả các quốc gia trên thế giới và đang tiếp tục diễn biến rất phức tạp. Nền kinh tế toàn cầu rơi vào suy thoái nghiêm trọng. Đặc biệt đại dịch Covid-19 đã tác động rất lớn đến các hoạt động thương mại và đầu tư của các nước trên thế giới. Giãn cách xã hội ở nhiều quốc gia gây ra suy giảm giá trị xuất, nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, kèm theo đó là thu nhập giảm, tiêu dùng giảm và hoạt động xuất, nhập khẩu bị đình trệ. Chính những ảnh hưởng này làm tác động rất lớn đến doanh nghiệp trong và ngoài nước, những ảnh hưởng này còn đặc biệt nghiêm trọng đến là hệ thống ngân hàng. Điều này làm gia tăng nợ xấu, mất khả năng thanh khoản dẫn đến gia tăng rủi ro thanh khoản (RRTK) của ngân hàng đồng thời làm giảm mạnh hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Bài nghiên cứu tập trung phân tích RRTK tác động đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Nghiên cứu sử dụng báo cáo tài chính của 19 ngân hàng thương mại giai đoạn 2012-2021, tương ứng 190 quan sát. Phương pháp sử dụng trong nghiên cứu là hồi quy dữ liệu bảng (panel data) theo phương pháp bình phương bé nhất tổng quát GLS (Generalized Least Square) và các kiểm định liên quan để thực hiện đề tài. Kết quả nghiên cứu cho thấy rủi ro thanh khoản (LR), tỷ lệ an toàn vốn (CAR) tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Rủi ro tín dụng (CR), Dịch Covid-19 (COV) tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Bên cạnh yếu tố RRTK thì quy mô ngân hàng cũng được tìm thấy là có tác động cùng chiều đến hiệu quả hoạt động ngân hàng với ý nghĩa nhất định trong phạm vi bài nghiên cứu. Để nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro thanh khoản nhằm mang lại hiệu quả hoạt động tốt nhất cho hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam. Keywords: rủi ro thanh khoản, hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng, liquidity risk, bank profitability.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
265	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử sụng vốn tín dụng của Hộ nghèo tại chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội Chi nhánh TP.HCM	Nguyễn Xuân Tuyên	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Chương trình cho vay Xóa đói giảm nghèo là một trong những chương trình chủ đạo của Ngân hàng Chính sách xã hội Chi nhánh TP.HCM (NHCSXH CN TP.HCM). Chính sách hỗ trợ vay vốn đã tạo điều kiện cho hàng ngàn hộ nghèo, hộ cận nghèo tiếp cận được nguồn vốn để đầu tư vào sản suất, kinh doanh, tăng thu nhập, cải thiện cuộc sống, giảm nghèo bền vững. Một trong những tiêu chí để quan trọng để xem xét hiệu quả hoạt động của chương trình này là hiệu quả sử dụng vốn vay của Hộ nghèo. Hiệu quả sử dụng nguồn vốn tín dụng này là một vấn đề hết sức được quan tâm từ cấp Ủy, Chính quyền địa phương và NHCSXH CN TP.HCM. Cùng với phương pháp thảo luận nhóm và phỏng vấn sâu những đối tượng liên quan, đề tài đã sử dụng phương pháp điều tra bằng phiếu điều tra đã chuẩn bị trước để thu thập thông tin có liên quan theo các nội dung nghiên cứu xác định trên đây tại 200 hộ nghèo vay vốn từ NHCSXH CN TP.HCM. Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay từ ngân hàng CSXH, góp phần giảm nghèo và phát triển kinh tế cần thực hiện đồng thời một số giải pháp chủ yếu như: Nhóm giải pháp đối với các nhóm đối tượng tham gia trong hệ thống tín dụng, nhóm giải pháp, biện pháp sử dụng vốn tiết kiệm và hiệu quả. Tác giả nhận thức rằng, cần có những nghiên cứu tiếp theo một cách toàn diện và đầy đủ hơn nhằm đi sâu tìm hiểu hiệu quả sử dụng vốn vay từ ngân hàng CSXH thông qua nghiên cứu so sánh, đối chiếu giữa các nhóm hộ có vay vốn từ ngân hàng CSXH và nhóm hộ không vay vốn, cũng như thực hiện các nghiên cứu tác động giảm nghèo của các hộ nghèo trước khi vay vốn và sau vay vốn.
266	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra thuế tại Cục Thuế TP.HCM	Hoàng Hà Lan Anh	TS. Nguyễn Quang Minh	Cùng với sự phát triển của đất nước, hệ thống thuế Việt Nam ngày càng được đổi mới và hoàn thiện, phù hợp với nền kinh tế thị trường và hội nhập thế giới. Bên cạnh những mặt tích cực của chính sách thuế thì việc thực thi pháp luật thuế còn nhiều phức tạp và khó khăn, do đó dễ dẫn đến tình trạng các đơn vị lợi dụng những kẽ hở trong công tác quản lý thuế để thực hiện các hành vi gian lận, lách thuế, trốn lậu thuế gây thất thu cho NSNN. Thông qua việc kiểm tra thuế chặt chẽ sẽ giúp cho CQT thu đúng, thu đủ, kịp thời và chính xác các khoản thuế cho NSNN. Điều này đòi hỏi Chính phủ, ngành thuế phải đề ra được những biện pháp phù hợp nhất trong công tác quản lý thuế, đặc biệt là công tác kiểm tra thuế nhằm hạn chế thấp nhất những hành vi gian lận, trốn thuế, đồng thời góp phần xây dựng CQT trong sạch, vững mạnh. Do đó, tác giả đã lựa chọn đề tài: “Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra thuế tại Cục Thuế TP.HCM” cho luận văn thạc sĩ của mình. Luận văn trình bày các vấn đề liên quan tới tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu. Bên cạnh đó, phần mở đầu cũng nêu lên những đóng góp mới cũng như kết cấu của luận văn để người đọc có cái nhìn tổng quan về đề tài. Nội dung chính của luận văn khái quát những thông tin chung về Cục Thuế TP.HCM bao gồm quá trình thành, chức năng, nhiệm vụ và cơ cấu tổ chức quản lý, tập trung làm rõ lý luận về hiệu quả công tác kiểm tra thuế, làm nền tảng cho việc nghiên cứu, xây dựng mô hình nghiên cứu để xác định mối tương quan giữa các biến của nhân tố, đánh giá thực trạng và đề xuất các kiến nghị. Dựa trên định hướng phát triển và nghiên cứu về công tác kiểm tra thuế tại Cục Thuế TP.HCM, tác giả đề xuất một số kiến nghị nâng cao hiệu quả công tác quản lý thuế nói chung và công tác kiểm tra thuế nói riêng. Từ khóa: Hiệu quả, Kiểm tra thuế, Giải pháp, Thực trạng, Cục Thuế TP.HCM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
267	Thạc sĩ	Các giải pháp chống chuyển giá đối với doanh nghiệp FDI trên địa bàn Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu	Nguyễn Trường Duy	PGS.TS. Đặng Văn Cường	Luận văn tổng hợp cơ sở lý luận về chuyển giá, nội dung phân tích các loại hình chuyển giá đối với doanh nghiệp FDI. Qua cơ sở lý luận trên, đề tài đánh giá thực trạng hoạt động chuyển giá đối với doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu giai đoạn 2018 -2020, qua đó tìm ra những nguyên nhân gây ra chuyển giá ảnh hưởng đến nguồn thu ngân sách nhà nước. Đề tài sử dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu như phân tích - tổng hợp, thống kê mô tả đối với các cơ sở lý luận cũng như các số liệu, đồng thời tiến hành khảo sát ý kiến của của các cán bộ đầu mối ở các Phòng, các CCT và một số doanh nghiệp thuộc Cục Thuế tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu quản lý để rút ra những nhận xét về các kết quả đạt được. Từ những nội dung trên, tác giả đưa ra các giải pháp nhằm cải thiện công tác quản lý thuế đối với lĩnh vực chuyển giá đối với các doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu. Từ khoá: Thuế TNDN, Chống chuyển giá, giao dịch liên kết, giao dịch độc lập.
268	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý thuế Giá trị Gia tăng tại Chi cục thuế Quận Tân Phú, TP.HMC	Đinh Thị Hoài Hương	TS. Lê Trung Đạo	Phân tích, đánh giá, đề xuất biện pháp, kiến nghị hoàn thiện công tác quản lý thuế GTGT tại chi cục thuế quận Tân Phú thành phố Hồ Chí Minh
269	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả quản lý thuế đối với doanh nghiệp tại Cục Thuế TP. HCM	Lâm Trường Nguyên	PGS.TS. Phạm Tiến Đạt	Luận văn được thực hiện nhằm đưa ra các kiến nghị để nâng cao hiệu quả của công tác quản lý thuế đối với doanh nghiệp tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh. Căn cứ vào tình hình thực trạng công tác quản lý thuế của Cục Thuế và định hướng cải cách ngành thuế của Nhà nước, tác giả khảo sát ý kiến từ 322 công chức của Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh và phân tích dữ liệu thu được bằng phương pháp phân tích nhân tố khám phá. Các nhân tố được đề xuất ban đầu bao gồm sáu nhân tố: hiệu quả quản lý thuế, quyền tự chủ của cơ quan quản lý thuế; ứng dụng công nghệ thông tin; thanh tra – kiểm tra; hiểu biết của người nộp thuế; động lực làm việc của công chức. Bảng câu hỏi gồm 24 biến đã được sử dụng để thu thập ý kiến từ các công chức. Kết quả phân tích cho thấy, nhân tố động lực làm việc của công chức không thỏa mãn yêu cầu khi được kiểm định độ tin cậy, quan điểm của công chức thuế đối với hoạt động quản lý thuế có khác biệt với tác giả. Đồng thời, kết quả nghiên cứu cũng thể hiện các vấn đề còn tồn tại đối với việc sử dụng hệ thống thông tin nội bộ và công tác đào tạo, bồi dưỡng công chức. Căn cứ nội dụng trên, tác giả gợi ý một số giải pháp để gia tăng hiệu quả quản lý thuế đối với doanh nghiệp tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh. Từ khóa: quản lý thuế, hiệu quả quản lý thuế, Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh
270	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả công tác quản lý về kiểm tra thuế tại Chi cục Thuế Khu vực Quận 12 - Huyện Hóc Môn	Nguyễn Thị Hồng Nhung	TS. Trần Thị Diện	Hoạt động kiểm tra thuế đối với các doanh nghiệp trên địa bàn khu vực Quận 12-huyện Hóc Môn, Thành phố Hồ Chí Minh thời gian qua đã đạt được những kết quả đáng khích lệ nhưng vẫn còn một số hạn chế nhất định như việc lập kế hoạch kiểm tra chưa thực sự sát với thực tế, số lượng doanh nghiệp kiểm tra thuế tương đối thấp so với số doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn quận, tỷ lệ doanh nghiệp vi phạm pháp luật thuế khá cao,… Vì vậy, để tìm giải pháp khắc phục, tác giả chọn nghiên cứu đề tài "Nâng cao hiệu quả công tác quản lý về kiểm tra thuế tại Chi cục Thuế khu vực Quận 12 - huyện Hóc Môn".

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
271	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập lãi cận biên của các Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam	Vũ Chinh Phương	TS. Trần Thị Kim Oanh	Luận văn nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập lãi cận biên của các Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam trong giai đoạn 2009-2021. Mô hình nghiên cứu hồi quy gồm các yếu tố vi mô như: quy mô tổng tài sản (LNSIZE), tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA), tỷ lệ chi phí hoạt động trên thu nhập hoạt động (BOPO), tính thanh khoản (GWM), tỷ lệ cho vay trên tiền gửi (LDR), tỷ lệ nợ xấu (NPL) và các yếu tố vĩ mô như: tỷ lệ lạm phát (INFL), tăng trưởng kinh tế (GDP). Sử dụng số liệu của 24 ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam trong giai đoạn 13 năm từ 2009 đến 2021 và dùng các phương pháp hồi quy như Mô hình Pool OLS, Mô hình FEM, Mô hình REM, Mô hình GLS và Mô hình GMM. Để định lượng các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập lãi cận biên của các ngân hàng. Kết quả thực nghiệm cho thấy tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản, tỷ lệ nợ xấu, tăng trưởng kinh tế có tác động tích cực đến thu nhập lãi cận biên. Trong khi đó, quy mô tổng tài sản, tỷ lệ chi phí hoạt động trên thu nhập hoạt động, tỷ lệ cho vay trên tiền gửi và tỷ lệ lạm phát có tác động tiêu cực đến thu nhập lãi cận biên. Và tính thanh khoản không có tác động đến thu nhập lãi cận biên. Từ những kết quả hồi quy nhận được, tác giả đưa ra những khuyến nghị nhằm giúp các ngân hàng tăng trưởng thu nhập lãi cận biên trong tương lai.
272	Thạc sĩ	Giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Quốc	Nguyễn Thị Hồng Quyên	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Hoạt động tín dụng đóng vai trò rất quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu của các ngân hàng thương mại (NHTM), do đó khi phát sinh rủi ro tín dụng (RRTD) sẽ gây ra những tổn thất lớn, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh (HĐKD) và uy tín của ngân hàng. Đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) nói chung và Agribank chi nhánh Phú Quốc nói riêng, thì hoạt động tín dụng vẫn là mảng kinh doanh mang lại nhiều rủi ro nhất, chính vì vậy, mục tiêu của đề tài là phân tích thực trạng RRTD của Agribank chi nhánh Phú Quốc thông qua các chỉ tiêu phản ánh RRTD trong giai đoạn 2017-2021 đồng thời đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến RRTD, từ đó đề xuất các giải pháp hạn chế RRTD tại chi nhánh. Tác giả đã hệ thống hóa các cơ sở lý thuyết và thực nghiệm có liên quan đến RRTD ngân hàng để hình thành cơ sở đề xuất mô hình nghiên cứu RRTD tại Agribank chi nhánh Phú Quốc. Để xác định mô hình nghiên cứu phù hợp với thực trạng hoạt động tại Agribank chi nhánh Phú Quốc, tác giả thực hiện phỏng vấn các chuyên gia là cấp quản lý tại chi nhánh và thực hiện hiệu chỉnh mô hình cho phù hợp. Tiếp đến, tác giả tiến hành khảo sát 161 cán bộ làm việc tại Agribank chi nhánh Phú Quốc trong thời gian từ 15/9/2022 đến 15/10/2022. Phương pháp nghiên cứu là sự kết hợp giữa nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng với việc sử dụng phần mềm SPSS 26, được thực hiện bằng nhiều phương pháp khác nhau bao gồm: Phương pháp thống kê so sánh, Phương pháp phỏng vấn chuyên gia, Phương pháp điều tra khảo sát, Phương pháp phân tích nhân tố khám phá và Phương pháp hồi quy bội. Kết hợp kết quả nghiên cứu thực trạng và xác định các nhân tố ảnh hưởng đến RRTD thông qua mô hình hồi quy, đề tài đã đúc kết được các kết quả như sau: Thứ nhất, về thực trạng RRTD tại Agribank Phú Quốc qua phân tích cho thấy, mặc dù chi nhánh đã có nhiều nỗ lực trong điều hành chỉ tiêu nợ xấu, nợ quá hạn, tuy nhiên hoạt động tín dụng tại chi nhánh vẫn luôn tồn tại những rủi ro nhất định. Thứ hai, kết quả nghiên cứu cho thấy các nhân tố tác động chính tới RRTD của Agribank chi nhánh Phú Quốc lần lượt là: (1) Chất lượng thông tin tín dụng (TTTD); (2) Chất lượng nguồn nhân lực; (3) chất lượng Quy trình cấp tín dụng (QTCTD); (4) Mức độ biến động của môi trường bên ngoài (MTBN), (5) Chất lượng chính sách tín dụng (CSTD); (6) Chất lượng hệ thống xếp hạng tín dụng (XHTD) và (7) Tư cách khách hàng vay. Cuối cùng, từ việc phân tích thực trạng và các nhân tố ảnh hưởng đến RRTD tác giả đề xuất các nhóm giải pháp chính nhằm hạn chế RRTD tại Agribank chi nhánh Phú Quốc, bao gồm: Nâng cao chất lượng TTTD,

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
273	Thạc sĩ	Tác động của tăng trưởng kinh tế, phát triển tài chính, và năng lượng tiêu thụ lên lượng khí thải CO2 tại Việt Nam	Lê Trung San	TS. Ngô Thái Hưng	Nghiên cứu đánh giá tác động của tăng trưởng kinh tế, phát triển tài chính và sử dụng năng lượng đến lượng phát thải khí CO2 tại Việt Nam giai đoạn 1995-2020. Sử dụng mô hình QR, QQR và quan hệ nhân quả Granger trên từng phân vị, kết quả của chúng tôi cho thấy tại Việt Nam trong giai đoạn nghiên cứu giữa tăng trưởng kinh tế, phát triển tài chính và sử dụng năng lượng có mối quan hệ dài hạn hai chiều với lượng phát thải khí CO2. Kết quả cũng cho thấy tồn tại tác động dương từ tăng trưởng kinh tế, phát triển tài chính và sử dụng năng lượng lên lượng khí thải CO2 tại hầu hết các phân vị, nghĩa là tăng trưởng kinh tế, phát triển tài chính và sử dụng năng lượng làm gia tăng lượng khí thải CO2 gây tổn hại cho môi trường. Trong ngắn hạn, tăng trưởng kinh tế cần sử dụng nhiều năng lượng hơn dẫn đến gia tăng lượng khí thải là khó tránh khỏi. Tuy nhiên trong dài hạn, để có một chính sách tăng trưởng kinh tế bền vững tại Việt Nam, cần quan tâm thúc đẩy sử dụng năng lượng sạch, chú ý kiểm soát khí thải CO2. Mặt khác các chính sách tài chính có thể hỗ trợ phát triển năng lượng tái tạo, góp phần giảm lượng phát thải khí CO2.
274	Thạc sĩ	Hiệu quả việc ứng dụng công nghệ số đối với dịch vụ Bảo hiểm số tại Việt Nam	Nguyễn Minh Tân	TS. Trần Thị Thanh Nga	Đề tài nghiên cứu: “Hiệu quả việc ứng dụng công nghệ số đối với dịch vụ bảo hiểm số tại Việt Nam” là bài nghiên cứu sử dụng các khái niệm là sự hữu ích, sự khó khăn, sự mong đợi, sự hài lòng, lòng tin, hiệu quả hoạt động, chất lượng dịch vụ để đánh giá các sự tương quan của các giả thiết từ đó đánh giá được hiệu quả mà InsurTech đem lại cho hoạt động của DNBH. Trong nghiên cứu chính thức với N= 235 mẫu (đối với khách hàng sử dụng ITP), và N=240 mẫu (đối với người làm trong DNBH), 2 đối tượng khảo sát đang sinh sống và làm việc tại TP.HCM. Nghiên cứu sử dụng kết quả phân tích độ tin cậy Cronbach’s alpha và phân tích EFA để đánh giá độ tin cậy, qua đó loại những biến không có ý nghĩa để phân tích CFA và chạy mô hình CB-SEM để xem xét mối tương quan giữa các khái niệm. Nghiên cứu đã trình bày những hiểu biết mới về sự tiện lợi của ITP cho cả khách hàng và người làm trong DNBH. Cụ thể, khi khách hàng và người làm trong DNBH nhận thấy tính hữu ích của ITP và tính dễ sử dụng trong công việc cũng như các hoạt động hàng ngày của họ, họ sẵn sàng chấp nhận ITP hơn. Kết quả của nghiên cứu này cho thấy rằng tính hữu ích của ITP có tác động tích cực và đáng kể đến sự hài lòng của khách hàng, sự mong đợi hỗ trợ, lòng tin của khách hàng đối với DNBH tăng lên. Ngoài ra, khó khăn khi sử dụng ITP cũng có tác động tiêu cực và đáng kể đến sự hài lòng của khách hàng và mong đợi sự hỗ trợ. Đồng thời, có một mối quan hệ tích cực giữa tính hữu ích của ITP với chất lượng dịch vụ và hiệu quả công việc, nghĩa là chất lượng dịch vụ và hiệu quả công việc có thể giảm thiểu một số bất cập khi sử dụng ITP giúp cho hoạt động của DNBH đạt hiệu quả hơn. Với sự trợ giúp của ITP, các DNBH có thể thu thập dữ liệu và cung cấp các sản phẩm dịch vụ được cá nhân hóa dựa trên hành vi tài chính và sở thích cá nhân của khách hàng, tạo dựng niềm tin và tăng lòng trung thành của khách hàng. Doanh thu sau đó sẽ tự động theo sau. Các nhiệm vụ cá nhân này có thể được thực hiện nếu các DNBH tích cực tìm kiếm các ứng dụng mới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
275	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến hiệu quả sử dụng dịch vụ Bảo hiểm số: Nghiên cứu điển hình một số đơn vị Bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam	Đặng Thị Thu Thảo	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu sử dụng phần mềm SPSS xử lý cho kết quả thống kê mô tả và Smart PLS 4.0 phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính theo phương pháp PLS – SEM nhằm xác định các yếu tố tác động đến hiệu quả sử dụng dịch vụ bảo hiểm số (Insurtech) tại thị trường Việt Nam thông qua tác động của yếu tố công nghệ, tổ chức, môi trường phát triển công nghệ và khả năng thích ứng công nghệ, sau đó phân tích cấu trúc đa nhóm (Multigroup Analysis – MGA) nhằm đánh giá sự khác biệt giữa hai phân nhóm doanh nghiệp top đầu và và doanh nghiệp top sau. Trên cơ sở phân tích 200 mẫu thu thập được từ các đại lý, nhân viên và quản lý làm việc tại 8 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tại thị trường Việt Nam. Nghiên cứu thực hiện phỏng vấn chuyên sâu để xây dựng bảng câu hỏi khảo sát sơ bộ, sau đó điều chỉnh lại dựa trên bối cảnh thực tế về việc ứng dụng công nghệ số tại các doanh nghiệp bảo hiểm tại thị trường Việt Nam. Kết quả nghiên cứu chỉ ra yếu tố công nghệ (quy trình số hóa, an toàn dữ liệu và bảo mật thông tin, chiến lược chuyển đổi số); tổ chức (nhân lực doanh nghiệp); môi trường tác động (nhu cầu của khách hàng, đại dịch Covid 19) có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thích ứng công nghệ của các công ty bảo hiểm. Đồng thời, yếu tố khả năng thích ứng công nghệ của các doanh nghiệp bảo hiểm có ảnh hưởng quan trọng và trực tiếp đến hiệu quả sử dụng dịch vụ bảo hiểm số (Insurtech) của các doanh nghiệp bảo hiểm. Khi so sánh mức độ tác động giữa 2 nhóm doanh nghiệp bảo hiểm (top đầu và top sau) mặc dù không khẳng định sự khác biệt nhiều nhưng một số điểm lưu ý có thể chỉ ra là: quy trình số hóa cũng như chiến lược chuyển đổi số của doanh nghiệp bảo hiểm top đầu tác động mạnh hơn đối với khả năng thích ứng của người dùng, hay khả năng thích ứng tác động tác động mạnh hơn đến hiệu quả sử dụng dịch vụ bảo hiểm số so với khả năng thích ứng công nghệ ở các doanh nghiệp bảo hiểm top sau.
276	Thạc sĩ	Tác động của cấu trúc vốn đến giá trị doanh nghiệp của các doanh nghiệp đầu tư xây dựng và kinh doanh bất động sản niêm yết tại sàn chứng khoán Việt Nam	Trần Thị Phương Tú	TS. Trần Thị Kim Oanh	Nghiên cứu này đánh giá sự tác động của cấu trúc vốn đến giá trị doanh nghiệp của các doanh nghiệp đầu tư xây dựng và kinh doanh bất động sản niêm yết tại sàn chứng khoán Việt Nam, thông qua số liệu thu thập trong 14 năm (2008 - 2021) và thông tin tài chính của 70 doanh nghiệp đầu tư xây dựng và kinh doanh bất động sản Việt Nam. Kết quả cho thấy các biến kiểm soát: LIQ, GRO và TANG có tác động tiêu cực đến giá trị doanh nghiệp, ngược lại biến SIZE và AT tác động tích cực đến giá trị doanh nghiệp
277	Thạc sĩ	Chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại Agribank Chi nhánh Đông Long An	Huỳnh Thị Hồng Đào	TS. Hồ Thị Lam	Trình bày cơ sở lý luận về chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại. Thực trạng chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn việt nam chi nhánh Đông Long An và Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại Agribank Đông Long An
278	Thạc sĩ	Hạn chế rủi ro tín dụng của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Long An	Nguyễn Khoa Phương Minh	TS. Phạm Quốc Việt	Luận văn làm rõ những vấn đề hoạt động tín dụng, phân tích và đánh giá rủi ro tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và PHát triển Nông thôn Việt Nam-chi nhánh tỉnh Long An giai đoạn 2017-2021. Nêu lên nguyên nhân đặc thù từ phía Ngân hàng có ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng khách hàng cá nhân và đề ra giải pháp mới nhằm hạn chế rủi ro tín dụng khách hàng cá nhân giai đoạn 2022-2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
279	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ bán lẻ tại Công ty Bảo hiểm Vietinbank Sài Gòn	Phạm Thị Thu Trang	TS. Nguyễn Quang Minh	Nghiên cứu này nhằm giúp Công ty Bảo hiểm Vietinbank Sài Gòn trong việc phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ bán lẻ và để tìm ra được những giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ bán lẻ tại công ty này trong những năm tới, chiếm được thời cơ tốt nhất nâng cao thị phần của VBI Sài Gòn trong mảng thị trường bán lẻ. Nghiên cứu được thực hiện qua 6 bước. Với 3 phương pháp thực hiện chính trong nghiên cứu là Phương pháp logic - lịch sử; Phương pháp thống kê; Phương pháp phân tích - tổng hợp. Trong phạm vi nghiên cứu, tác giả đã phân tích dữ liệu từ kết hoạt động kinh doanh trong Báo cáo hàng năm của Công ty bảo hiểm Vietinbank Sài Gòn (2017 - 2021). Kết quả đánh giá một cách tổng quát, trong giai đoạn 2017 - 2021, tình hình kinh doanh của Công ty bảo hiểm VietinBank Sài Gòn là có hiệu quả. Thị trường bùng nổ với nhu cầu sử dụng dịch vụ bảo hiểm ngày càng tăng, nhận thức của người tiêu dùng về thị trường bảo hiểm ngày càng cao. Điều này đã giúp cho việc kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ của Công ty bảo hiểm VietinBank Sài Gòn đạt được nhiều khả quan. Đặc biệt là đối với các sản phẩm bảo hiểm bán lẻ, thị trường đang đẩy mạnh tích cực khai thác, mục tiêu của VBI là trở thành đơn vị dẫn đầu trong phân khúc bán lẻ bảo hiểm phi nhân thọ. Tuy nhiên, trong giai đoạn này cũng chịu nhiều ảnh hưởng từ dịch bệnh, thiên tai, đặc biệt là thời kỳ giãn cách xã hội kéo dài dẫn đến nhiều khó khăn trong việc khai thác các sản phẩm bảo hiểm, trong đó có sản phẩm bảo hiểm bán lẻ, khiến doanh thu bảo hiểm bán lẻ có phần sụt giảm, các chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh bảo hiểm bán lẻ có nhiều nhiều biến động. Từ những phân tích đánh giá, tác giả đề ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh Công ty bảo hiểm VietinBank Sài Gòn. Từ khoá: nâng cao hiệu quả kinh doanh; bảo hiểm phi nhân thọ bán lẻ
280	Thạc sĩ	Nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam-CN Cần Đước Đông Long A	Đinh Thị Thảo Trang	TS. Bùi Hữu Phước	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH CẦN ĐƯỚC ĐÔNG LONG AN
281	Thạc sĩ	Tác động của các nhân tố cấu thành hệ thống kiểm soát nội bộ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động thu thuế tại các cơ quan thuế trên địa bàn Thành phố Hải Phòng	Tô Thanh Hiền	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Mục tiêu chính của nghiên cứu là kiểm tra tác động các nhân tố cấu thành hệ thống kiểm soát nội bộ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động thu thuế tại các cơ quan thuế trên địa bàn Thành phố Hải Phòng. Với 155 mẫu khảo sát được thu thập, nghiên cứu sử dụng phần mềm SPSS 25 để kiểm định thang đo và AMOS để kiểm định mô hình và các giả thuyết nghiên cứu. Kết quả cho thấy: 5 nhân tố của hệ thống kiểm soát nội bộ đều có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động thu thuế tại các cơ quan thuế trên địa bàn Thành phố Hải Phòng. Trong đó, nhân tố hoạt động kiểm soát có ảnh hưởng mạnh mẽ nhất, tiếp đến lần lượt là các nhân tố thông tin và truyền thông, giám sát, môi trường kiểm soát và cuối cùng là đánh giá rủi ro. Từ đó, nghiên cứu đưa ra các hàm ý chính sách về hệ thống kiểm soát nội bộ nhằm đạt được hiệu quả hoạt động thu thuế tại ngành thuế toàn Thành phố Hải Phòng.
282	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing tại Công ty TNHH Công Nghệ Y học TME	Vũ Thị Phương Thủy	TS. Trần Nhân Phúc	Hoàn thiện hoạt động Marketing là một công tác quan trọng góp phần giúp doanh nghiệp hiểu biết được yêu cầu của thị trường, hiểu được đánh giá của thị trường đối với sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp, để từ đó giúp doanh nghiệp có chiến lược sản xuất kinh doanh phù hợp, hiệu quả. Công ty TNHH Công nghệ Y học TME cũng không ngoại lệ khi mong muốn hoàn thiện hoạt động Marketing của mình phù hợp định hướng kinh doanh. Để làm điều đó, cần có nghiên cứu về thực trạng công tác Marketing của doanh nghiệp, tìm ra điểm yếu, điểm mạnh, những thiếu sót, để từ đó có những phương cách điều chỉnh phù hợp. Nghiên cứu được thực hiện bằng phương pháp tổng hợp dữ liệu để tiến hành phân tích, đánh giá, ngoài ra, nghiên cứu cũng thực hiện khảo sát để tìm hiểu đánh giá của khách hàng về thực trạng công tác Marketing của doanh nghiệp. Nghiên cứu đã chỉ ra những điểm yếu, thiếu sót cần khắc phục của hoạt động Marketing của doanh nghiệp và đề xuất những giải pháp hoàn thiện.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
283	Thạc sĩ	Nghiên cứu sự hài lòng của sinh viên về chất lượng đào tạo của Phổ thông Cao đẳng FPT Polytechnic tại TP.HCM	Nguyễn Hoàng Bích Vy	TS. Nguyễn Gia Ninh	Xuất phát từ nhu cầu thực tế phục vụ cho công tác tuyển sinh cũng như đề xuất để nâng cao chất lượng dịch vụ tại nơi công tác, tác giả tiến hành nghiên cứu đề tài: "Nghiên cứu sự hài lòng của sinh viên về chất lượng đào tạo của Phổ thông Cao đẳng FPT Polytechnic tại TP.HCM". Đề tài đã tiến hành nghiên cứu 280 sinh viên đang học khóa 16 và khóa 17 cả ba chuyên ngành tại cơ sở TP.HCM. Tham khảo từ các công trình nghiên cứu đã công bố cùng với tình hình thực tế, tác giả đưa ra mô hình nghiên cứu gồm 5 nhân tố: (1) Chương trình đào tạo, (2) Đội ngũ giảng viên, (3) Tổ chức đào tạo, (4) Cơ sở vật chất và (5) Dịch vụ sinh viên. Sau khảo sát, đề tài được xử lý bằng phần mềm SPSS để phân tích số liệu và khẳng định 5 nhân tố đều có tác động đến sự hài lòng của sinh viên tại Phổ thông Cao đẳng FPT Polytechnic. Mỗi nhân tố có 1 mức độ tác động khác nhau. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất những hàm ý quản trị nhằm góp phần nâng cao sự hài lòng của sinh viên. Từ khóa: sự hài lòng, Phổ thông Cao đẳng FPT Polytechnic, chất lượng đào tạo.
284	Thạc sĩ	Các nhân tố tác động đến ý định nghỉ việc của nhân viên Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam tại TP.HCM	Lê Thị Hồng Linh	TS. Ngô Thị Mỹ Thúy	Tên đề tài: Các nhân tố tác động đến ý định nghỉ việc của nhân viên ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh. Tóm tắt: Thị trường việc làm tại Việt Nam sau đại dịch Covid đang có những xu hướng lao động phi chính thức hoặc đầu tư máy móc tự động hóa để dần thay thế con người, người lao động có tay nghề và kinh nghiệm, họ càng ngày có xu hướng làm việc từ xa, làm nhiều việc khác nhau. Vì vậy, khiến cho tỉ lệ nghỉ việc ngày càng cao để đối phó với tỷ lệ nghỉ việc cao, các doanh nghiệp cần có hành động ngay từ giai đoạn nhân sự còn gắn kết với doanh nghiệp, cũng như chú ý tới các dấu hiệu rạn nứt trong quan hệ. Mục tiêu chính của đề tài nghiên cứu là: (1) Xác định các nhân tố tác động đến ý định nghỉ việc của nhân viên. (2) Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ý định nghỉ việc của nhân viên Vietinbank tại TP.HCM. (3) Đề xuất các hàm ý quản trị nhằm gia tăng sự hài lòng và giữ chân nhân viên Vietinbank tại TP.HCM. Dựa trên nền tảng lý thuyết và kết quả của các nghiên cứu trước đây, nghiên cứu này đã kết hợp các phương pháp thảo luận nhóm để xây dựng một bộ câu hỏi chính thức hoàn chỉnh. Nghiên cứu chính thức áp dụng phương pháp định lượng, thu thập 300 nhân viên đang làm việc tại Vetinbank TP.HCM thông qua khảo sát trực tuyến và trực tiếp, thu được 257 bảng câu hỏi hợp lệ. Các công cụ phân tích dữ liệu được sử dụng trong nghiên cứu này bao gồm thống kê mô tả, Cronbach's alpha test, phân tích EFA, phân tích hồi quy bội, T-test, Anova,... từ phần mềm SPSS. Từ kết quả nghiên cứu, khuyến nghị các nhà quản trị cần lưu ý đến các yếu tố đã xác định ảnh hưởng đến ý định nghỉ việc của nhân viên, từ đó đưa ra một số hàm ý quản trị giúp nhân viên tin tưởng, nâng cao sự hài lòng, giữ chân nhân viên và đóng góp nhiều hơn cho sự phát triển của cơ quan. Từ khóa: Ý định nghỉ việc, ngân hàng, nhân viên, Vietinbank.
285	Thạc sĩ	Đánh giá mức độ hài lòng của doanh nghiệp đối với dịch vụ hành chính trong lĩnh vực hải quan tại Chi cục Hải quan quản lý hàng gia công	Ngô Thái Hà	PGS.TS. Đặng Văn Mỹ	Mục đích của nghiên cứu nhằm đánh giá mức độ hài lòng của doanh nghiệp đối với chất lượng dịch vụ hành chính trong lĩnh vực hải quan của cơ quan hành chính nhà nước tại Chi cục Hải quan quản lý hàng Gia công. Thời gian nghiên cứu từ tháng 1/2022 - 6/2022, nghiên cứu được thực hiện khảo sát đối với 220 doanh nghiệp, sử dụng kỹ thuật thu thập dữ liệu qua phiếu điều tra. Các phương pháp phân tích được sử dụng như Cronbach's alpha, Phân tích nhân tố khám phá (EFA), mô hình tương quan hồi quy bội để kiểm định mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng và sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ hành chính trong lĩnh vực hải quan được cung cấp tại Chi cục Hải quan quản lý hàng Gia công. Kết quả của nghiên cứu đã xác định 6 nhân tố tác động đến sự hài lòng của doanh nghiệp đối với dịch vụ hành chính trong lĩnh vực hải quan Chi cục Hải quan quản lý hàng Gia công bao gồm: (1) Thái độ phục vụ, (2) Cơ sở vật chất, (3) Sự tin cậy, (4) Sự đồng cảm, (5) Năng lực phục vụ, (6) Quy trình thủ tục hành chính. Sau khi nghiên cứu, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao sự hài lòng của doanh nghiệp đối với chất lượng dịch vụ hành chính trong lĩnh vực hải quan tại Chi cục Hải quan quản lý hàng Gia công. Từ khóa: sự hài lòng, dịch vụ công, hải quan

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
286	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn bó của nhân viên với Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex	Nguyễn Hưng Thịnh	PGS.TS. Đặng Văn Mỹ	Nghiên cứu thực hiện nhằm đo lường: Các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn bó của nhân viên với công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex" nhằm đặt cơ sở cho việc nâng cao sự gắn bó của nhân viên công ty thông qua các yếu tố ảnh hưởng Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha cho thấy, các yếu tố độc lập và yếu tố phụ thuộc có độ tin cậy tốt. Có 37 biến quan sát được sử dụng trong bước phân tích yếu tố khám phá EFA Nghiên cứu cũng đã đánh giá mức độ ảnh hưởng của từng yếu tố ảnh hưởng sự gắn bó của nhân viên đối với công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex. Trong đó yếu tố "Phong cách lãnh đạo" ảnh hưởng mạnh nhất với hệ số hồi quy Beta chuẩn hoá là 0.338. Kế đến là yếu tố "Khen thưởng và phúc lợi" ảnh hưởng mạnh thứ 2 đến sự gắn bó của nhân viên với hệ số hồi quy là 0,238. Yếu tố ảnh hưởng mạnh thứ 3 là "Tiền lương" với hệ số hồi quy là 0.194. Yếu tố thứ 4 là "Điều kiện làm việc" với hệ số 0,184. Yếu tố mạnh thứ 5 là "Đặc điểm công việc" với hệ số là 0.154. Yếu tố thứ 6 là "Mối quan hệ với đồng nghiệp" với hệ số là 0.141. Và cuối cùng là yếu "Cơ hội đào tạo và phát triển" với hệ số thấp nhất là 0.119 Từ khóa: Sự gắn bó, Nhân viên, Vimedimex
287	Thạc sĩ	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn dòng sản phẩm ACNES của công ty Rohto Việt Nam	Nguyễn Kim Thanh	TS. Trần Văn Hưng	Luận văn "Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn dòng sản phẩm Acnes của công ty Rohto Việt Nam", được thực hiện nhằm đánh giá các tác động đến quyết định lựa chọn dòng sản phẩm Acnes của người tiêu dùng. Dựa trên cơ sở lý thuyết về hành vi tiêu dùng kết hợp với nghiên cứu định tính tác giả đã xác định gồm 07 biến độc lập (1) An toàn, (2) Hình thức, (3) Thương hiệu, (4) Giá cả, (5) Địa điểm, (6) Chiêu thị, (7) Người có sức ảnh hưởng và 01 biến phụ thuộc là Quyết định lựa chọn. Tác giả sử dụng phương pháp hỗn hợp bao gồm phương pháp nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng để thực hiện nghiên cứu này. Nghiên cứu định tính nhằm làm rõ ý nghĩa, xác nhận, hiệu chỉnh, bổ sung các biến quan sát đo lường các khái niệm trong mô hình nghiên cứu lý thuyết. Nghiên cứu định lượng được thực hiện với mẫu gồm 265 khách hàng đã từng sử dụng dòng sản phẩm Acnes thông qua Google Form phiếu khảo sát ý kiến đánh giá thang đo và đánh giá sự phù hợp của mô hình nghiên cứu. Mô hình hồi quy về Quyết định lựa chọn được xác định như sau: F_QD = 0.205* F_AT + 0.128* F_HT + 0.186* F_TH + 0.262* F_GC + 0.165* F_DD + 0.162* F_CT + 0.180* F_AH Kết quả phân tích xác định quyết định lựa chọn dòng sản phẩm Acnes chịu tác động của 07 yếu tố theo mức độ ảnh hưởng giảm dần như sau: (1) Giá cả (β = 0.262), (2) An toàn (β = 0.205), (3) Thương hiệu (β = 0.186), (4) Người có sức ảnh hưởng (β = 0.180), (5) Địa điểm (β = 0.165), (6) Chiêu thị (β = 0.162), (7) Hình thức (β = 0.128). Ngoài những yếu tố trên thì vẫn còn một số yếu tố khác như: độ tuổi, giới tính, trình độ học vấn, thu nhập hàng tháng… cũng có ảnh hưởng một phần nhất định đối với quyết định lựa chọn của người tiêu dùng. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đã đưa ra một số hàm ý giúp nhà quản trị thúc đẩy quyết định lựa chọn của người tiêu dùng thông qua 07 yếu tố tác động đã nêu ra. Ngoài ra nghiên cứu cũng đưa ra các hạn chế và đề xuất hướng nghiên cứu tiếp theo trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
288	Thạc sĩ	Các nhân tố tác động đến quyết định mua hàng thời trang công sở của người tiêu dùng nữ trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh	Nguyễn Duy Thanh	TS. Đoàn Ngọc Phúc	TÓM TẮT NGHIÊN CỨU Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích đo lường mức độ tác động của các yếu tố đến quyết định mua hàng thời trang công sở của người tiêu dùng nữ trên địa bàn TP.HCM. Dựa trên cơ sở lý thuyết về quyết định mua hàng của tiêu dùng kết hợp với nghiên cứu định tính, tác giả đã xác định gồm 6 biến độc lập: (1) Nhóm tham khảo, (2) Giá cả sản phẩm, (3) Cá nhân, (4) Sản phẩm, (5) Dịch vụ bán hàng, (6) Thương hiệu của sản phẩm và biến phụ thuộc là quyết định mua sản phẩm thời trang công sở của người tiêu dùng nữ. Tác giả sử dụng phương pháp hỗn hợp bao gồm phương pháp nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng để thực hiện nghiên cứu này. Nghiên cứu định tính nhằm làm rõ ý nghĩa, xác nhận, hiệu chỉnh, bổ sung các biến quan sát đo lường các khái niệm trong mô hình nghiên cứu lý thuyết. Nghiên cứu định lượng được thực hiện trên phần mềm SPSS 26.0 với mẫu gồm 200 khách hàng thông qua phiếu khảo sát ý kiến hợp lệ để hiệu chỉnh thang đo và đánh giá sự phù hợp của mô hình nghiên cứu. Kết quả phân tích hồi quy cho thấy có 5 trong 6 nhóm yếu tố tác động cùng chiều đến quyết định mua hàng thời trang công sở của người tiêu dùng nữ trên địa bàn TP.HCM xét ở mức ý nghĩa thống kê 5%, trong đó nhóm yếu tố dịch vụ bán hàng được tìm thấy là có tác động mạnh nhất. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đã đưa ra một số hàm ý quản trị để gia tăng quyết định mua hàng thời trang công sở của người tiêu dùng nữ trên địa bàn. Ngoài ra, tác giả cũng đã đưa ra một số hạn chế của đề tài và đề xuất hướng nghiên cứu tiếp theo trong tương lai. Từ khóa: Quyết định mua hàng, thời trang công sở, người tiêu dùng nữ, TP.HCM
289	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của người lao động tại Trường Cao đẳng Kinh tế TP.HCM	Phạm Nguyễn Trà My	TS. Nguyễn Đức Thuận	Nguồn nhân lực là tài sản vô giá đối với bất kỳ cơ quan tổ chức nào. Yếu tố nguồn nhân lực từ lâu đời được xem là nguồn lực quý giá nhất đóng vai trò quyết định sự thành công trong việc duy trì và phát triển trong môi trường cạnh tranh khắc nghiệt hiện nay. Vì vậy, nghiên cứu này nhằm đo lường mức độ gắn kết của người lao động đang thực hiện công tác tại trường Cao đẳng Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh (HCE). Nghiên cứu này được thực hiện khảo sát 165 người lao động. Được thực hiện bởi phương pháp phân tích Cronbach's alpha, phân tích nhân tố khám phá EFA cùng phân tích hồi quy được phân tích dữ liệu trên phần mềm SPSS. Kết quả nghiên cứu cho thấy mức độ gắn kết tại HCE có sức ảnh hưởng được xếp theo thứ tự giảm dần: Môi trường và điều kiện làm việc; Lãnh đạo; Đào tạo và phát triển; Tiền lương và thu nhập; Đồng nghiệp; Sự ghi nhận. Nghiên cứu này gợi ý một số giải pháp cho lãnh đạo nhằm nâng cao sự gắn kết người lao động tại nhà trường.
290	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua smartphone của người tiêu dùng tại TP.HCM	Lý Chiêu Sa	TS. Nguyễn Kim Quốc Trung	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua smartphone của người tiêu dùng Thành phố Hồ Chí Minh
291	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị thương hiệu của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (Vietinbank)	Trần Thị Bích Trâm	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Luận văn nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị thương hiệu của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam. Mô hình này đã được khảo sát 211 nhân viên và khách hàng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam tại TP.HCM và Hà Nội. Với những kết quả thu được, nghiên cứu này có những đóng góp tích cực trong thực tiễn quản lý, cụ thể như sau: Về thang đo sử dụng trong nghiên cứu này. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng toàn bộ thang đo được sử dụng trong nghiên cứu là đáng tin cậy (Cronbach's Alpha > 0,6) và có thể được sử dụng cho những nghiên cứu khác. Về các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị thương hiệu của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam, nghiên cứu đã chỉ ra rằng có 03 thành phần tác động đến Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam tại TP.HCM: Nguồn gốc thương hiệu (NG), Hình ảnh thương hiệu (HA) , Nhận biết thương hiệu (NB) Dựa trên các kết quả định lượng thu được luận văn cũng đưa một số hàm ý quản trị nhằm nâng cao hơn nữa giá trị thương hiệu của ngân hàng. Từ khóa: Giá trị thương hiệu, phân tích nhân tố.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
292	Thạc sĩ	Tăng cường chống thất thu thuế doanh nghiệp tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận	Nguyễn Thị Kim Khuyên	TS. Nguyễn Thế Khang	Đề tài được nghiên cứu bằng phương pháp phân tích, thống kê, so sánh, tổng hợp, suy luận lôgic và thông qua sách, báo, tài liệu hoạt động của Chi cục Thuế quận Phú Nhuận cùng một số nghiên cứu có nội dung tương đồng tác giả đã nghiên cứu và hệ thống hóa, cụ thể hóa cơ sở lý thuyết về quản lý thuế và thất thu thuế doanh nghiệp tạo cơ sở để nâng cao nghiệp vụ chuyên ngành thuế, hình thành kỹ năng chống thất thu thuế doanh nghiệp. Đồng thời trên cơ sở nghiên cứu phân tích thực trạng thất thu thuế doanh nghiệp tại quận Phú Nhuận giai đoạn 2016-2020, tác giả nêu được các nguyên nhân dẫn đến thất thu thuế. Thông qua phần cơ sở khoa học về quản lý thuế và thất thu thuế doanh nghiệp được trình bày một cách cụ thể từ đó nêu ra những điểm mạnh, điểm yếu trong công tác chống thất thu thuế. Đưa ra những biện pháp thực hiện, những tồn tại và nguyên nhân mà Chi cục Thuế quận Phú Nhuận còn mắc phải. Trong đó, nêu được những ưu điểm, nhược điểm Chi cục đã trải qua các năm trong giai đoạn 2016-2020 và có phương hướng đổi mới trong thời gian tới như thế nào nhằm quản lý thuế doanh nghiệp một cách hiệu quả, đem lại kết quả cao nhất cho công tác chống thất thu thuế tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận nói riêng và Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh nói chung. Từ khóa: Thuế và chống thất thu thuế
293	Thạc sĩ	Ý định mua thực phẩm hữu cơ dành cho trẻ em từ 3-6 tuổi: Trường hợp nghiên cứu các bậc Phụ huynh tại Tp.Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Thúy Hằng	TS. Ao Thu Hoài	Nghiên cứu này xem xét ảnh hưởng của các yếu tố tác động đến ý định mua thực phẩm hữu cơ dành cho trẻ em từ 3-6 tuổi tại Thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM), thông qua việc khảo sát 270 bậc phụ huynh có con đang theo học tại các trường mẫu giáo trên địa bàn Thành phố Thủ Đức, Quận 1, Quận 3, Quận Tân Bình, Quận Phú Nhuận bằng phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Mô hình được kế thừa từ mô hình của Wang (2015). Lý thuyết Hành vi có kế hoạch (TPB) được sử dụng có điều chỉnh, cùng với phương pháp phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA), và phân tích hồi quy bội cùng với phương tiện SPSS. Kết quả xử lý hồi quy bội cho thấy có 04 thành phần tác động đến ý định mua thực phẩm hữu cơ của người dân TPHCM, sắp theo thứ tự độ mạnh giảm dần: sự quan tâm đến sức khoẻ, chuẩn chủ quan, thái độ hướng đến hành vi và cuối cùng là yếu tố ý thức về môi trường. Còn yếu yếu tố sự sẵn có không có ảnh hưởng nào đến ý định mua thực phẩm hữu cơ của các bậc phụ huynh. Từ đó, nghiên cứu đề xuất một số hàm ý quản trị đối với ban quản lý các doanh nghiệp sản xuất thực phẩm hữu cơ ở TPHCM nhằm giúp nâng cao khả năng bán hàng: cần phổ biến rộng rãi hơn về lợi ích khi sử dụng thực phẩm hữu cơ đối với sức khoẻ cũng như môi trường đến toàn xã hội.
294	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự không tuân thủ thuế của doanh nghiệp TP.HCM niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM	Hà Thu Trang	GS.TS. Võ Xuân Vinh	Tại Việt Nam, không tuân thủ thuế vẫn là một vấn đề luôn tồn tại, vẫn còn không ít doanh nghiệp chưa thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thuế. Do đó, luận văn đã nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến không tuân thủ thuế của doanh nghiệp thông qua những vi phạm pháp luật thuế Việt Nam dẫn đến khai báo số thuế giá trị gia tăng và thu nhập doanh nghiệp không đúng quy định làm thất thu ngân sách tại địa bàn lớn nhất cả nước là Thành phố Hồ Chí Minh, tập trung vào các doanh nghiệp niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh – là những doanh nghiệp lớn, tiêu biểu. Đề tài không những phản ánh được thực trạng mà còn đề xuất các giải pháp, khuyến nghị góp phần hạn chế hành vi không tuân thủ thuế của doanh nghiệp. Bằng sự vận dụng lý thuyết cũng như kế thừa các công trình khoa học đã thực hiện trước đây, luận văn chủ yếu sử dụng phương pháp nghiên cứu phân tích dữ liệu, so sánh, thống kê và kỹ thuật định lượng hồi quy Probit để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến không tuân thủ thuế của doanh nghiệp. Thời gian nghiên cứu được giới hạn trong giai đoạn từ năm 2017 đến năm 2021. Luận văn kết luận rằng: thực trạng không tuân thủ thuế dẫn đến thất thu thuế giá trị gia tăng và thu nhập doanh nghiệp cho ngân sách Nhà nước tại Thành phố Hồ Chí Minh có 7 yếu tố ảnh hưởng là: Tổng nợ/Tổng tài sản, Tiền phạt vi phạm hành chính/Số thuế phải nộp, Trị giá hàng tồn kho/ Tổng tài sản, Quy mô doanh nghiệp, Vốn lưu động/Tổng tài sản, Khoản phải thu/Doanh thu, Số thuế phải nộp/Lợi nhuận trước thuế tác động ngược chiều với hành vi không tuân thủ thuế. Kết quả nghiên cứu đề xuất một số giải pháp về công tác quản lý thuế của cơ quan thuế; các khuyến nghị đối với Chính phủ về những quy định trong chính sách thuế cũng như đối với các cơ quan chức năng về nguồn nhân lực quản lý nền kinh tế nhằm góp phần hạn chế thực trạng không tuân thủ thuế của doanh nghiệp trong môi trường pháp luật thuế Việt Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
295	Thạc sĩ	Những yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của chuyên viên tại các Trường đại học công lập trên địa bàn TP.HCM	Nguyễn Thị Thu Hằng	TS. Lê Quang Huy	Nghiên cứu nhằm xác định những yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của chuyên viên tại các trường đại học công lập trên địa bàn TP.HCM, trên cơ sở đó đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm góp phần làm sáng tỏ những yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của chuyên viên, giúp Lãnh đạo Nhà trường xác định nguyên nhân cũng như những yếu tố tác động đến động lực làm việc của chuyên viên; mặt khác giúp chuyên viên nhìn nhận những yếu tố sẽ đẩy họ hướng tới sự trung thành hơn đối với tổ chức. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp phương pháp nghiên cứu định lượng. Trong đó: - Nghiên cứu định tính sử dụng kỹ thuật thảo luận nhóm tập trung với 3 nhóm, nhóm 1 gồm chuyên viên giữ chức vụ gồm 5 chuyên viên, nhóm 2 và nhóm 3 là những chuyên viên không giữ chức vụ mỗi nhóm 7 đến 8 chuyên viên, đều có thâm niên công tác ở trường trên 5 năm. - Nghiên cứu định lượng, kích thước mẫu nghiên cứu n = 350 được chọn ra bằng phương pháp phi xác suất thuận tiện tại 5 trường đại học công lập trên địa bàn TP.HCM, được xác định từ kết quả nghiên cứu định tính. Dữ liệu nghiên cứu được phân tích bằng: Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích hồi qui. Kết quả nghiên cứu cho thấy, ở thời điểm hiện tại có 07 yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của chuyên viên tại các trường đại học công lập trên địa bàn TP.HCM được sắp xếp theo trình tự mức độ quan trọng từ cao xuống thấp bao gồm những yếu tố; Điều kiện làm việc (DK); Đào tạo và thăng tiến (DT); Lương và Phúc lợi (LPL); Bản chất công việc (BC); Ghi nhận sự đóng góp (GN); Lãnh đạo trực tiếp (LD); Quan hệ công việc (QH). Tuy nhiên, 07 yếu tố được kiểm định trong mô hình nghiên cứu này chỉ giải thích được 61,7% biến thiên của những yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của chuyên viên tại các trường đại học công lập trên địa bàn TP.HCM. Điều đó chứng tỏ, khả năng còn có những yếu tố khác, các biến quan sát khác cũng tham gia vào giải thích những yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của chuyên viên tại các trường đại học công lập trên địa bàn TP.HCM nhưng chưa được cô đọng trong mô hình của nghiên cứu này. Từ khóa: Động lực làm việc, động lực

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
296	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của giá trị thương hiệu đến quyết định lựa chọn dịch vụ tổ chức tiệc cưới của khách hàng tại Tp.HCM	Nguyễn Thị Phương Thảo	TS. Ngô Thị Mỹ Thúy	Tên đề tài: Ảnh hưởng của giá trị thương hiệu đến quyết định lựa chọn dịch vụ cưới của khách hàng tại TP.HCM Thương hiệu của doanh nghiệp được nhiều khách hàng biết đến và lựa chọn đó chính là kỳ vọng của các doanh nghiệp, thông qua nghiên cứu, tác giả đặt mục tiêu là xác định "ảnh hưởng của giá trị thương hiệu đến quyết định lựa chọn dịch vụ cưới của khách hàng tại TP.HCM", qua ảnh hưởng của các yếu tố thuộc giá trị thương hiệu đến quyết định lựa chọn dịch vụ cưới của khách hàng tại TP.HCM nhằm đặt cơ sở khoa học cho việc gia tăng khả năng quyết định lựa chọn của khách hàng. Bằng phương pháp tổng hợp nhiều lý thuyết khác nhau về giá trị thương hiệu, mô hình đo lường giá trị thương hiệu cũng như lý thuyết về quyết định mua sắm, từ đó tác giả đã đưa ra mô hình giá trị thương hiệu trong nghiên cứu gồm nhận biết thương hiệu, liên tưởng thương hiệu, chất lượng cảm nhận, ham muốn thương hiệu và trung thành thương hiệu là 5 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn dịch vụ tổ chức tiệc cưới của khách hàng tại TP.HCM. Thông qua việc kế thừa, dựa trên các thang đo trong các nghiên cứu trước đây và ý kiến thu thập được trong nghiên cứu định tính tác giả xây dựng các thang đo đo lường, các khái niệm nghiên cứu trong mô hình. Sau khi kiểm định Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA, tác giả đánh giá được độ tin cậy thang đo, các thang đo đều đạt kết quả kiểm định với độ tin cậy cao. Kết quả cho thấy mô hình giữ nguyên được 5 yếu tố đề xuất ban đầu và có 1 biến quan sát bị loại bỏ.. Các yếu tố thuộc giá trị thương hiệu ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn dịch vụ của khách hàng tại TP.HCM, thông qua kết quả phân tích hồi quy bội cho thấy bao gồm 05 thành phần theo mức độ ảnh hưởng giảm dần là: CLCN (beta = 0,413); NBTH (beta = 0,329); TTTH (beta = 0,110); LTTH (beta = 0,084); HMTH (beta = 0,080). Về tác động của yếu tố đặc điểm cá nhân của khách hàng, trong bài nghiên cứu này tác giả đã xem xét sự tác động của các biến độ tuổi, nghề nghiệp, thu nhập. Kết quả phân tích cho thấy, không có sự khác biệt về quyết định lựa chọn của khách hàng tại TP.HCM giữa các nhóm khảo sát có độ tuổi, nghề nghiệp khác nhau khi phân tích ANOVA. Đối với nhóm khảo sát có thu nhập khác nhau sẽ có khác biệt về quyết định lựa chọn dịch vụ tổ chức tiệc cưới, nhóm khách hàng có thu nhập càng cao thì càng có ý định lựa chọn dịch vụ dễ dàng hơn, thu nhập là một trong những yếu tố quan trọng để khách hàng quyết định lựa chọn thương hiệu dịch vụ tổ chức tiệc cưới Mục tiêu chính của đề tài:
297	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của sinh viên đại học đối với việc học trực tuyến - Một nghiên cứu tại Thành phố Hồ Chí Minh	Võ Thị Kim Ngân	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Hình thức đào tạo trực tuyến đã và đang được xem là xu thế trong giáo dục nói chung và giáo dục đại học nói riêng. Nhiều trường đại học ở Việt Nam cũng đã áp dụng hình thức này trong quá trình đào tạo để phù hợp với bối cảnh của đại dịch Covid và sự thay đổi về công nghệ giáo dục hiện nay. Khi đó, đánh giá sự hài lòng của sinh viên khi tham gia học trực tuyến là một vấn đề cần thiết đối với các cơ sở giáo dục đại học để có thể đưa ra những giải pháp phù hợp làm gia tăng sự hài lòng của sinh viên. Nghiên cứu "Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của sinh viên đại học đối với việc học trực tuyến - Một nghiên cứu tại thành phố Hồ Chí Minh" được thực hiện nhằm xác định các yếu tố tác động đến sự hài lòng của sinh viên đại học tại TP HCM từ đó đề xuất một số giải pháp để gia tăng sự hài lòng của sinh viên đối với việc học trực tuyến. Nghiên cứu được tiến hành dựa trên phương pháp nghiên cứu kết hợp gồm nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định tính với kỹ thuật phỏng vấn tay đôi nhằm khám phá, khẳng định và điều chỉnh các yếu tố của mô hình, các biến quan sát đo lường thang đo các yếu tố. Nghiên cứu định lượng được thực hiện qua hai giai đoạn là: nghiên cứu sơ bộ nhằm khẳng định và điều chỉnh thang đo các biến của mô hình; trong nghiên cứu chính thức, dữ liệu sơ cấp được thu thập từ 378 bảng câu hỏi hợp lý được tiến hành kiểm định độ tin cậy, phân tích nhân tố khám phá và hồi quy bội để kiểm tra các giải thuyết nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu cho thấy có các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của sinh viên đối với việc học trực tuyến theo mức độ từ cao tới thấp bao gồm: sự tương tác giữa sinh viên và giảng viên, sự tương tác giữa sinh viên với nội dung bài học, công nghệ, tương tác giữa sinh viên với sinh viên, giảng viên và khóa học. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất những giải pháp có liên quan đến từng yếu tố nhằm gia tăng mức độ hài lòng của sinh viên với việc học trực tuyến.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
298	Thạc sĩ	Nghiên cứu các yếu tó ảnh hưởng đến hành vi thanh toán không dùng tiền mặt của người dân tại TP.HCM	Ngô Văn Đông	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	Nghiên cứu này nhằm kiểm định ảnh hưởng của các yếu tố đến hành vi thanh toán không dùng tiền mặt của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh, từ đó đề xuất các hàm ý quản trị nhằm gia tăng việc thanh toán không dùng tiền mặt của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp phương pháp nghiên cứu định lượng. Trong đó, nghiên cứu định tính nhằm xác định các yếu tố tác động đến hành vi thanh toán không dùng tiền mặt. Nghiên cứu định tính được thực hiện thông qua kỹ thuật phỏng vấn một nhóm gồm 05 chuyên gia là các giảng viên giảng dạy trong lĩnh vực tài chính và các quản lý tại các ngân hàng TMCP tại thành phố Hồ Chí Minh và 01 nhóm gồm 10 người dân tại TP. HCM thường xuyên sử dụng phương thức thanh toán không dùng tiền mặt. Nghiên cứu định lượng nhằm kiểm định mô hình nghiên cứu và các giả thuyết nghiên cứu về các yếu tố đến hành vi thanh toán không dùng tiền mặt của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng cách khảo sát thực tế và thu về được 235 mẫu khảo sát của các khách hàng đang sử dụng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, kết quả xử lý thu về 220 phiếu hợp lệ. Các kỹ thuật như thống kê mô tả mẫu khảo sát, kiểm định độ tin cậy của thang đo Cronbach's Alpha, phân tích EFA, phân tích hồi quy tuyến tính và kiểm định sự khác biệt đối với một số đặc điểm của mẫu khảo sát đến hành vi thanh toán không dùng tiền mặt được sử dụng phân tích thông qua mềm SPSS. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 6 nhân tố bao gồm "Sự hữu ích; chuẩn chủ quan; Tính dễ sử dụng; Độ tin cậy; Nhận thức kiểm soát hành vi và Thái độ" tác động dương đến hành vi thanh toán không dùng tiền mặt của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh. Từ kết quả nghiên cứu giúp gợi mở các hàm ý quản trị cho các ngân hàng TMCP tại thành phố Hồ Chí Minh hoàn thiện chất lượng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, nâng cao khả năng thu hút người dân tại TP. HCM lựa chọn hình thức thanh toán không dùng tiền mặt. Từ khóa: Hành vi thanh toán không dùng tiền mặt; Sự hữu ích; Chuẩn chủ quan; Tính dễ sử dụng; Độ tin cậy; Thái độ; Nhận thức kiểm soát hành vi.
299	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn công ty cung cấp dịch vụ thiết kế và xây dựng nhà ở dân dụng tại TP.HCM	Trần Vĩnh Trường	TS. Vũ Hồng Vân	Đề tài "Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn công ty cung cấp dịch vụ thiết kế và xây dựng nhà ở dân dụng tại TP.Hồ Chí Minh" được thực hiện nhằm đánh giá các yếu tố tác động đến quyết định lựa chọn nhà thầu của chủ đầu tư. Dựa trên cơ sở lý thuyết, các nghiên cứu trước và nghiên cứu định tính tác giả đã xác định 8 biến độc lập là: (1) Giá thầu hợp lý; (2) Kinh nghiệm; (3) Năng lực; (4) Nguồn nhân lực; (5) Tác phong; (6) Mối quan hệ; (7) Mức độ uy tín; (8) Chất lượng dịch vụ; và 1 biến phụ thuộc là Quyết định lựa chọn. Nghiên cứu được tiến hành thông qua hai giai đoạn là nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. (1) Ở phương pháp nghiên cứu định tính với phương pháp thảo luận và xin ý kiến từ các chuyên gia về các yếu tố và hiệu chỉnh các thang đo xây dựng bản câu hỏi phỏng vấn phù hợp. (2) Ở phương pháp nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng phương pháp lấy mẫu thuận tiện với cỡ mẫu là 235 thông qua Google Form phiếu khảo sát. Mô hình hồi quy về quyết định lựa chọn nhà thầu được xác định như sau: QĐ = 0.271GT + 0.213NL + 0.202KN + 0.183TP + 0.156DV + 0.152UT + 0.103NNL + 0.100QH Thông qua mô hình hồi quy đơn biết, xác định được mức độ ảnh hưởng của các yếu tố để Chủ đầu tư nhà ở riêng lẻ chọn Nhà thầu thiết kế và xây dựng nhà ở dân dụng giảm dần như sau: (1) Giá thầu hợp lý (β = 0.271); (2) Năng lực (β = 0.271); (3) Kinh nghiệm (β = 0.271); (4) Tác phong (β = 0.271); (5) Dịch vụ (β = 0.271); (6) Mức độ uy tín của (β = 0.271); (7) Nguồn nhân lực (β = 0.271); (8) Mối quan hệ (β = 0.271). Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đã đưa ra một số hàm ý thông qua 8 yếu tố tác động đã nêu ra. Ngoài ra nghiên cứu cũng đưa ra những hạn chế và đề xuất hướng nghiên cứu tiếp theo trong tương lai.
300	Thạc sĩ	Nghiên cứu những nhân tố ảnh hưởng đến ý định chọn trung tâm ngoại ngữ tại TP Hồ Chí Minh của sinh viên Trường Cao đẳng Đại Việt Sài Gòn	Phạm Thanh Bình	TS. Hoàng Sĩ Nam	Đề tài nghiên cứu những nhân tố ảnh hưởng đến ý định chọn trung tâm ngoại ngữ tại TP. Hồ Chí Minh của sinh viên Trường Cao đẳng Đại Việt Sài Gòn

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
301	Thạc sĩ	Tạo động lực làm việc cho người lao động tại Công ty giao nhận và vận chuyển Indo Trần	Huỳnh Ngọc Thiên Dung	TS. Hoàng Sĩ Nam	Đề tài nghiên cứu "Tạo động lực làm việc cho người lao động tại Công ty cổ phần giao nhận và vận chuyển Indo Trần" do tác giả thực hiện từ 07/2022 đến 12/2022 sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua phỏng vấn chuyên gia, kết hợp với phương pháp định lượng thông qua bảng câu hỏi khảo sát. Mục tiêu chính của luận văn là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Công ty cổ phần giao nhận và vận chuyển Indo Trần nhằm đề xuất các hàm ý quản trị và giải pháp để nâng cao động lực của người lao động tại tổ chức. Luận văn đã phân tích các lý thuyết và mô hình nghiên cứu của các tác giả trong và ngoài nước để xây dựng mô hình nghiên cứu sơ bộ, sau đó, tiến hành nghiên cứu định tính thông qua thảo luận nhóm với nhân viên công ty để hoàn chỉnh mô hình nghiên cứu, các biến quan sát và thang đo. Kết quả nghiên cứu đánh giá được mức độ ảnh hưởng của các yếu tố "Bản chất công việc", "Tiền lương và phúc lợi", "Cấp trên, giám sát" và "Cơ hội đào tạo và thăng tiến" đến động lực làm việc của nhân viên tại Công ty Indo Trần. Trên cơ sở nghiên cứu, tác giả đưa ra một số giải pháp cho Ban lãnh đạo công ty để có thể gia tăng động lực lao động của người lao động trong tổ chức. Từ khóa: Động lực lao động, Logistics, Thị trường Việt Nam
302	Thạc sĩ	Tác động của thuế thu nhập doanh nghiệp đến đầu tư trực tiếp nước ngoài của các quốc gia đang phát triển ở Châu Á	Nguyễn Tiến Khôi	TS. Nguyễn Văn Thuận	Nguồn vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI) là một kênh đầu tư quan trọng trên toàn thế giới, không phân biệt đó là quốc gia phát triển hay đang phát triển. Dòng vốn này sẽ phát huy tác dụng với mức độ khác nhau ở các quốc gia khác nhau. Đối với các quốc gia đang phát triển, FDI được xem là công cụ quan trọng trong thúc đẩy phát triển kinh tế; FDI có thể giúp họ vượt qua sự trì trệ trong phát triển kinh tế và giải quyết nạn đói nghèo. Vì vậy, các quốc gia đặc biệt là các quốc gia đang phát triển luôn luôn cố gắng điều chỉnh các chính sách và thể chế phù hợp để thu hút các dòng vốn FDI, trong tất cả các nhóm yếu tố này đều đề cập đến chính sách thuế. Do đó, việc nghiên cứu tác động của thuế và chính sách thuế có ý nghĩa rất lớn trong quá trình thu hút FDI của các quốc gia đang phát triển. Tuy nhiên, bên cạnh những chính sách ưu đãi về thuế, các vấn đề như thể chế, ổn định chính trị, độ mở thương mại, lạm phát, tốc độ tăng dân số… của 1 quốc gia cũng ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài vào quốc gia đó. Để đánh giá tác động của thuế thu nhập doanh nghiệp lên thu hút đầu tư nước ngoài, từ đó làm cơ sở đưa ra các khuyến nghị về mặt chính sách kinh tế, góp phần thúc đẩy nguồn vốn FDI, tác giả quyết định chọn đề tài "Tác động của thuế thu nhập doanh nghiệp đến đầu tư trực tiếp nước ngoài của các quốc gia đang phát triển ở Châu Á" để phân tích và đánh giá thực nghiệm. Mục tiêu nghiên cứu tổng quát của đề tài là xem xét tác động của thuế thu nhập doanh nghiệp đến đầu tư trực tiếp nước ngoài tại các quốc gia đang phát triển ở Châu Á, từ đó đưa ra hàm ý chính sách nhằm thu hút FDI tại các quốc gia đang phát triển ở Châu Á và Việt Nam nói riêng. Để phân tích tác động của thuế thu nhập doanh nghiệp đến vốn FDI tại các nước đang phát triển, tác giả đã sử dụng ước lượng bằng các phương pháp FEM, REM đồng thời thực hiện các kiểm định để lựa chọn phương pháp cho kết quả tối ưu. Sau khi kiểm định các khuyết tật của mô hình, để khắc phục hiện tượng phương sai thay đổi và tự tương quan tác giả đã sử dụng hồi quy theo phương pháp GMM - Generalized Method of Moments (mô hình moment tổng quát). Kết quả nghiên cứu thực nghiệm tác động của Doanh thu thuế trên GDP, GDP bình quân đầu người, Chỉ số giá tiêu dùng, Tổng đầu tư trên GDP thực hằng năm, Tốc độ tăng dân số hằng năm, Ổn định chính trị, Tự do kinh tế, Độ mở thương mại đến FDI tại 32 quốc gia đang phát triển ở Châu Á giai đoạn 2012 – 2020. Cụ thể như sau: - Doanh thu thuế trên GDP và FDI có tác động nghịch chiều với nhau. Tuy nhiên, tác động này là tương đối yếu. - GDP bình quân đầu người, ổn định chính trị, độ mở thương mại có mối quan hệ thuận chiều với FDI.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
303	Thạc sĩ	Ý định quay trở lại của du khách nội địa. Trường hợp nghiên cứu Khu Du Lịch Núi Bà Đen, tỉnh Tây Ninh	Đặng Thị Mỹ Trinh	TS. Hồ Xuân Tiến	Mục tiêu nghiên cứu của luận văn là khám phá các nhân tố ảnh hưởng đến ý định quay trở lại của du khách nội địa đối với khu du lịch Núi Bà Đen tỉnh Tây Ninh. Nghiên cứu được thực hiện theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện qua khảo sát 251 du khách trong nước đã từng đến khu du lịch Núi Bà Đen tỉnh Tây Ninh. Học viên đã sử dụng phần mềm xử lý SPSS 22.0 với các phương pháp phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá EFA, phân tích tương quan và hồi quy đa biến, kiểm định mô hình hồi quy. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 5 nhân tố là tệ nạn an toàn an ninh, động cơ du lịch, niềm tin tâm linh, thông tin truyền miệng, hình ảnh điểm đến có tác động đến ý định quay trở lại của du khách nội địa trường hợp nghiên cứu khu du lịch Núi Bà Đen tỉnh Tây Ninh. Trong đó, nhân tố tệ nạn an toàn an ninh có tác động ngược chiều trong khi các nhân tố còn lại đều có tác động cùng chiều với ý định quay trở lại của du khách. Dựa trên kết quả nghiên cứu, các hàm ý quản trị được đề xuất liên quan đến năm nhân tố đã ảnh hưởng đến ý định quay trở lại của du khách nội địa bao gồm tệ nạn an toàn an ninh, động cơ du lịch, niềm tin tâm linh, thông tin truyền miệng và hình ảnh điểm đến. Từ khoá: Ý định quay trở lại; Khu du lịch Núi Bà Đen; Tệ nạn an toàn an ninh; Động cơ du lịch; Niềm tin tâm linh; Thông tin truyền miệng; Hình ảnh điểm đến.
304	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu của công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu Ngôi Sao Việt	Võ Hoàng Anh Trinh	ThS. Dương Phùng Đức	Phản ánh thực trạng hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu Ngôi Sao Việt, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại công ty.
305	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa nguyên container tại Công ty TNHH Green Powers	Phan Thị Kim Ngân	ThS. Dương Phùng Đức	Phản ánh thực trạng kết hợp đánh giá, phân tích… quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa nguyên container tại công ty TNHH Green Powers, từ đó kiến nghị về hoạt động xuất khẩu của Công ty đạt hiệu quả hơn.
306	Đại học	Thực trạng quy trình xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại công ty CP ITS Việt Nam	Ngô Thị Thanh Trúc	ThS. Dương Phùng Đức	Phân tích quy trình xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty CP ITS Việt Nam; Từ đó rút ra những nhận xét và đưa ra kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty.
307	Đại học	Thực trạng quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa tại Công ty Cổ phần chế biến dừa Á Châu	Đỗ Thị Yến Nhi	ThS. Dương Phùng Đức	Phản ánh thực trạng (có đánh gia, phân tích…) về quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa tại Công Ty Cổ phần chế biến dừa Á Châu; Từ đó rút ra những nhận xét và kiến nghị phù hợp.
308	Đại học	Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển FCL tại Công ty TNHH Giao nhận vận chuyển Siêu Sao Toàn Cầu.	Đoàn Thị Hương	ThS. Dương Phùng Đức	Phản ánh thực trạng (có phân tích, đánh giá…) giao nhận hàng hóa tại công ty TNHH Giao nhận vận chuyển Siêu Sao Toàn Cầu; Từ đó đưa ra các nhận xét và kiến nghị phù hợp cho công ty cũng như nhà nước.
309	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động xuấtkhẩu của công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu Ngôi Sao Việt	Nguyễn Bích Trâm	ThS. Dương Phùng Đức	Đề tài thể hiện thực trạng hiệu quả hoạt động xuất khẩu tại công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu Ngôi Sao Việt; Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của công ty.
310	Đại học	Phân tích hoạt động xuất khẩu nước dừa Organic sang thị trường Châu Âu tại Công ty cổ phần chế biến dừa Á Châu	Lê Thị Thanh Tuyền	ThS. Dương Phùng Đức	Đề tài có nội dung đề cập đến việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động xuất khẩu sản phẩm từ dừa sang thị trường Châu Âu tại Công Ty Cổ Phần Chế Biến Dừa Á Châu; Từ đó đề xuất những kiến nghị phù hợp.
311	Đại học	Thực trạng quy trình tổ chức hoạt động nhập khẩu gỗ tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại Vibico	Huỳnh Phương Uyên	ThS. Dương Phùng Đức	Phân tích quy trình tổ chức hoạt động nhập khẩu gỗ tại công ty TNHH TM Vibico; Từ đó đề xuất những kiến nghị về hoạt động nhập khẩu gỗ tại công ty TNHH TM Vibico.
312	Đại học	Thực trạng quy trình nhập khẩu hàng hóa nguyên cont bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Kinh doanh Quốc tế FINGROUP	Trương Nguyễn Huỳnh Dao	ThS. Dương Phùng Đức	Phản ánh thực trạng quy trình nhập khẩu hàng hóa nguyên cont bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Kinh doanh Quốc tế FINGROUP; Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị phù hợp.
313	Đại học	Thực trạng tổ chức giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Melody Logistics	Phạm Ngọc Mai	ThS. Dương Phùng Đức	Phản ánh (có phân tích, đánh giá) thực trạng tổ chức giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Melody Logistics; Từ đó đề xuất, kiến nghị những giải pháp phù hợp.
314	Đại học	Thực trạng quy trình xuất khẩu hàng hóa qua chuyển phát nhanh bằng đường hàng không tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu BamBoo Pacific	Đỗ Thị Thương	ThS. Dương Phùng Đức	Phản ánh (có đánh giá, phân tích …) thực trạng quy trình xuất khẩu hàng hóa qua chuyển phát nhanh bằng đường hàng không tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu BamBoo Pacific; Từ đó đề xuất, kiến nghị phù hợp đối với Công ty.
315	Đại học	Thực trạng quy trình tổ chức giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên cont bằng đường biển tại công ty TNHH Tralinks	Nguyễn Thị Mộng Xuân	ThS. Dương Phùng Đức	Đề tài thể hiện thực trạng quy trình tổ chức giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên cont bằng đường biển tại công ty TNHH Tralinks ; Từ đó đề xuất và kiến nghị phù hợp đối với hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
316	Đại học	Đánh giá hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Chế Biến Nông Hải Sản Biển Xanh	Lê Thị Quỳnh Anh	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Bài khoá luận thông qua ví dụ đơn hàng cụ thể nêu lên khái quát quá trình chung khi thực hiện 1 đơn hàng xuất khẩu bằng đường biển. Tổ chức thực hiện hợp đồng là cả quá trình gồm các bước nối tiếp nhau, đòi hỏi sự chính xác, linh hoạt của cả các bên liên quan như nước xuất khẩu, nước nhập khẩu và nước bên thứ 3 nếu có để có 1 hợp đồng thuận lợi, đạt hiệu quả tối ưu cho công ty.
317	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Hoàng Long Cargo.	Mai Thị Hiền	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Bài khóa luận tốt nghiệp thông qua tìm hiểu, nghiên cứu, rà soát hay hệ thống hoá được những vấn đề về mặt lý luận cũng như công tác thực tiễn về quy trình giao nhận tại công ty. Đồng thời đề xuất những giải pháp, kiến nghị để nâng cao hiệu quả dịch vụ giao nhận vận tải bằng đường biển.
318	Đại học	Đánh giá hoạt động nhập khẩu thiết bị phục vụ sản xuất thang máy tại công ty TNHH Thang máy SANYO Minh Long	Phạm Thảo Uyên	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Phân tích, đánh giá hoạt động nhập khẩu thiết bị phục vụ sản xuất thang máy tại công ty TNHH Thang máy SANYO Minh Long. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu thiết bị sản xuất thang máy tại công ty.
319	Đại học	Nâng cao dịch vụ giao nhận và ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác quản lý hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Giao Nhận và Vận Chuyển Indo Trần.	Nguyễn Sông Tiền	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Bài báo cáo về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, từ quá trình nghiên cứu đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao dịch vụ giao nhận, ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả.
320	Đại học	Đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng Xuất khẩu bằng hình thức chuyển phát nhanh tại công ty TNHH Thương mại Đỉnh Vàng.	Nguyễn Thị Hồng Sương	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Bài khóa luận tốt nghiệp thông qua tìm hiểu, nghiên cứu, hệ thống hoá được những vấn đề về mặt lý luận cũng như công tác thực tiễn về quy trình giao nhận hàng chuyển phát nhanh tại công ty. Đồng thời đề xuất những giải pháp, kiến nghị để nâng cao hiệu quả dịch vụ giao nhận vận tải chuyển phát nhanh.
321	Đại học	Đánh giá hoạt động nhập khẩu hàng hóa nguyên Container bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải Và Tiếp Vận Toàn Cầu – Glotrans.	Phạm Thu Hiền	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Tìm hiểu, phân tích, đánh giá hoạt động nhập khẩu hàng hóa nguyên Container vằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải Và Tiếp Vận Toàn Cầu – Glotrans. Từ đó đưa ra các kiến nghị và giải pháp.
322	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH xuất khẩu Bamboo Pacific	Nguyễn Ngọc Minh Quan	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Tìm hiểu, phân tích, đánh giá hoạt động xuất khẩu hàng hoá bằng đường hàng không tại công ty TNHH xuất nhập khẩu Bamboo Pacific. Từ đó đưa các kiến nghị và giải pháp.
323	Đại học	Đánh giá quy trình nhập khẩu hàng tiểu ngạch từ Trung Quốc về Việt Nam của công ty Cổ phần Thương mại Chipo Việt Nam	Nguyễn Thị Ngọc Châu	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Tìm hiểu quy trình nhập khẩu hàng tiểu ngạch tại công ty Cổ Phần Thương Mại Chipo Việt Nam. Qua đó, đánh giá tổng quan quy trình nhập khẩu hàng tiểu ngạch từ Trung Quốc về Việt Nam của công ty và đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu hàng tiểu ngạch.
324	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ logistics tại công ty Phú Xuân Maritime Transportation And Operation	Trịnh Kim Chúc	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Tổng quan các hoạt động, phân tích doanh thu dịch vụ logistics của công ty Phú Xuân Maritime Transportation And Operation. Từ đó, nêu nên thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của công ty.
325	Đại học	Đánh giá hoạt động customer service của hàng LCL xuất khẩu tại công ty TNHH Giao nhận Cửa Ngõ.	Hoàng Thị Thanh Diễm	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Tìm hiểu về quy trình hoạt động dịch vụ khách hàng của hàng LCL xuất khẩu bằng đường biển, từ đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị, áp dụng các biện pháp công nghệ thông tin để nâng cao hiệu quả của hoạt động.
326	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất khẩu tại công ty Cổ phần Eoty Group	Nguyễn Khánh Duy	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Tìm hiểu đánh về thực trạng xuất khẩu hàng hóa của công ty,các giải pháp, nghiệp vụ Xuất khẩu hàng hiệu quả của công ty từ lí thuyết đến thực tiễn, kiến nghị …
327	Đại học	Tìm hiểu hoạt động nhập khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không của công ty TNHH Sejung Medical Valley	Lê Thị Ngọc Hân	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Phân tích, đánh giá hoạt động nhập khẩu vật tư y tế tại công ty TNHH Sejung Medical Valley. Từ đó, đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu.
328	Đại học	Hoàn thiện và nâng cao nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Bách Việt Group	Đinh Lê Chí Hiền	ThS. Trần Xuân Hằng	Hoàn thiện và nâng cao nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Bách Việt Group
329	Đại học	Đánh giá hoạt động xin cấp C/O tại công ty Freight Mark Viet Nam	Phạm Thế Huỳnh	ThS. Trần Xuân Hằng	Đánh giá hoạt động xin cấp C/O tại công ty Freight Mark Viet Nam
330	Đại học	Giải pháp nâng cao và hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ hàng hoá nhập khẩu tại công ty TNHH Hoàng Long Cargo	Lê Thị Ngọc Liên	ThS. Trần Xuân Hằng	Giải pháp nâng cao và hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ hàng hoá nhập khẩu tại công ty TNHH Hoàng Long Cargo

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
331	Đại học	Tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH LST Enterprise	Vũ Nguyễn Hoàng Phúc	ThS. Trần Xuân Hằng	Tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH LST Enterprise
332	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nhằm đẩy mạnh nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Bamboo Pacific	Lê Quốc Tài	ThS. Trần Xuân Hằng	Giải pháp hoàn thiện nhằm đẩy mạnh nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Bamboo Pacific
333	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại công ty cổ phần logistics cảng sài gòn	Vũ Nhật Tâm	ThS. Trần Xuân Hằng	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại công ty cổ phần logistics cảng sài gòn
334	Đại học	Thủ tục Hải quan đối với hàng nhập khẩu nguyên liệu phụ trợ ngành may tại công ty TNHH Đông Nam Phát	Nguyễn Thị Diệu Thiện	ThS. Trần Xuân Hằng	Thủ tục Hải quan đối với hàng nhập khẩu nguyên liệu phụ trợ ngành may tại công ty TNHH Đông Nam Phát
335	Đại học	Dự báo xu hướng của giá tàu bằng mô hình hồi quy logistic	Hoàng Vũ Minh Tuấn	ThS. Trần Xuân Hằng	Dự báo xu hướng của giá tàu bằng mô hình hồi quy logistic
336	Đại học	Phân tích và hoàn thiện quy trình xuất khẩu mặt hàng làm từ xơ dừa tại công ty TNHH Coco Green	Lâm Thị Út Hiền	ThS. Trần Xuân Hằng	Phân tích và hoàn thiện quy trình xuất khẩu mặt hàng làm từ xơ dừa tại công ty TNHH Coco Green
337	Đại học	Hoàn thiện và nâng cao dịch vụ logistics tại Công ty TNHH Tiếp Vận Và Thương Mại La Bàn	Ngô Thị Mỹ Trâm	ThS. Trần Xuân Hằng	Hoàn thiện và nâng cao dịch vụ logistics tại Công ty TNHH Tiếp Vận Và Thương Mại La Bàn
338	Đại học	Thực trạng xử lý bộ chứng từ và giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường biển theo phương thức FCL tại công ty TNHH Vận Tải Bách Việt	Lê Nam	ThS. Trần Xuân Hằng	Thực trạng xử lý bộ chứng từ và giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường biển theo phương thức FCL tại công ty TNHH Vận Tải Bách Việt
339	Đại học	Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển (FCL) tại công ty ITS Logistics	Bùi Khắc Huy	ThS. Trần Xuân Hằng	Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển (FCL) tại công ty ITS Logistics
340	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa XNK bằng đường biển tại công ty TNHH Toàn Cầu B2B?	Chu Thanh Hiền	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài viết về họa động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu tại công ty TNHH vận tải nhanh Việt Nam. Từ đó, đưa ra nhận xét, kiến nghị và các giải pháp để hoạt động của công ty đạt hiệu quả.
341	Đại học	Thực trạng nhập khẩu mặt hàng y tê nguyên container bằng đường biển tại công ty CDK International trading & logistics Co.Ltd.	Đinh Thị Thùy Linh	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu về nhập khẩu hàng hóa và hàng hóa là mặt hàng y tê qua đường biển. Rút ra bài học kinh nghiệm, tìm được được những tồn tại và nguyên nhân để đưa ra những đề xuất khắc phục và phát huy những mặt mạnh của công ty.
342	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH ATL Global	Nguyễn Thị Thanh Tâm	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài thông qua nghiên cứu thực trạng hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu qua đường hàng không của công ty, từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị để hoạt động giao nhận ngày càng hiệu quả.
343	Đại học	Thực trạng nghiệp vụ khai hải quan loại hình xuất kinh doanh mặt hàng dừa khô tại công ty cổ phần logistics U&I	Nguyễn Mỹ Uyên	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu về nghiệp vụ khai hải quan điện tử đối với với mặt hàng cụ thể (dừa khô), so sánh giữa lý luận, thực tiễn về đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả làm thủ tục hải quan đối mặt hàng dừa khô
344	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty cổ phần giao nhận và vận chuyển Indo Trần	Nguyễn Hoàng Yến Vi	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu thực tiễn giao nhận hàng hóa xuất khẩu qua đường biển; đánh giá ưu điểm và hạn chế, đưa ra những giải pháp, kiến nghị phù hợp
345	Đại học	Thực tiễn giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo phương thức FLC tai công ty TNHH Tralinks	Nguyễn Quế Thùy Dương	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Tác giả nghiên cứu những vấn đề cơ bản và thực tiễn giao nhận hàng hóa xuất khẩu qua đường biển theo phương thức FLC; đánh giá ưu điểm và hạn chế, đưa ra những giải pháp, kiến nghị nâng cao hiệu quả giao nhận tai công ty
346	Đại học	Hoàn thiện quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển tại công ty TNHH xuất nhập khẩu Long Nguyên	Lê Thị Hồng Nhung	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Tác giả sau khi nghiên cứu về cơ sở lý luận và thực tiễn nhập khẩu qua đường biển, đánh giá những kết quả dạt được và những vấn đề còn tồn tại. Đề xuất các giải pháp và kiến nghi cho sự phát triển của công ty.
347	Đại học	Quy trình xuất khẩu hàng hóa theo hợp đồng thương mại 3 bên _ lợi ích của swich bill trong thương mại 3 bên	Hoàng Văn Sỹ	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Tác giả sau khi nghiên cứu về cơ sở lý luận và thực tiễn xuất khẩu theo hợp đòng thương mại 3 bên, đánh giá, nguyên nhân và cơ hội cho doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
348	Đại học	Tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH TM DV xuất nhập khẩu Hiệp Phước	Lê Phạm Như Tình	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu về thực tế nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không ; đánh giá điểm mạnh, thuận lợi, điểm yếu và khó khăn; đưa ra các giải pháp, kiến nghị cho doanh nghiệp.
349	Đại học	Quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH giao nhận vận tải Hội Nhập.	Lê Đoàn Thu Trinh	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu thực tiễn và kết quả hoạt động của công ty; hoạt động giao nhận hàng lẻ qua đường biển, đánh giá những thuận lợi, khó khăn, từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị.
350	Đại học	Hoạt động nhập khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH MTV vận tải Viễn Dương Toàn Cầu.	Đỗ Thị Hồng	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu thực tiễn nhập khẩu hàng hóa nguyên container qua đường biển; những điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội thách thức; đề xuất các giải pháp, kiến nghị nâng coa hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại công ty
351	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container đường biển tại công ty V-Mart Logistics	Trần Thị Anh Thư	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên tìm hiểu, phân tích quy trình giao nhận tại công ty V-Mart Logistics đưa ra các nhận xét, đánh giá điểm mạnh, yêu và các giải pháp, kiến nghị và bài học kinh nghiệm.
352	Đại học	Hoàn thiện nhập khẩu LCL bằng đường biển mặt hàng máy nghiền bột nhựa PE tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ HBS	Hoàng Thị Kim Tuyền	TS. Nguyễn Đức Thuận	Hoàn thiện quy trình nhập khẩu LCL bằng đường biển
353	Đại học	Đánh giá quy trình tổ chức thực hiện thủ tục hải quan hàng nhập khẩu tại Công ty TNHH Tiếp Vận Chí Minh	Phạm Hồng Hải Yến	TS. Nguyễn Đức Thuận	Đánh giá quy trình tổ chức thực hiện thủ tục hải quan hàng nhập khẩu tại Công ty TNHH Tiếp Vận Chí Minh
354	Đại học	Hoàn thành xuất khẩu hàng lẻ bằng đường biển tại Công ty TNHH Toàn Cầu B2B	Lý Thị Kim Chi	TS. Nguyễn Đức Thuận	Hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường biển tại Công ty TNHH Toàn Cầu B2B
355	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận xuất khẩu cao su tại Công ty TNHH MTV - Tổng Công ty Cao su Đồng Nai	Nguyễn Thị Hồng Duyên	TS. Nguyễn Đức Thuận	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận xuất khẩu hàng hóa cao su trong thực tế tại Công ty TNHH MTV - Tổng Công ty Cao su Đồng Nai.
356	Đại học	Nâng cao chất lượng hoạt động giao nhận hàng hóa nguyên container xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thái Gia Sơn	Nguyễn Hồ Ngọc Khánh	TS. Nguyễn Đức Thuận	Nâng cao hoạt động giao nhận hạt điều xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thái Gia Sơn
357	Đại học	Hoạt động nhập khẩu hàng hóa LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao Nhận Vận Tải Màu Xanh	Trần Thị Hồng Loan	TS. Nguyễn Đức Thuận	Hoạt động nhập khẩu hàng hóa lẻ bằng đường biển trong thực tiễn tại đơn vị thực tập, các đề xuất để nâng cao hiệu quả hoạt động.
358	Đại học	Thúc đẩy xuất khẩu ngành Nhựa thông qua sàn thương mại điện tử Alibaba tại Công ty TNHH Mediastep Software Việt Nam	Nguyễn Thị Hồng Ngọc	TS. Nguyễn Đức Thuận	Hoạt động tìm kiếm, giúp đỡ các đơn vị sản xuất nhựa tại Việt Nam xuất khẩu, kết nối với khách hàng quốc tế, đưa ra các giải pháp tối ưu hơn trong việc thúc đẩy thương mại qua sàn TMDT Alibaba
359	Đại học	Thực trạng giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty cổ phần Shipping & Logistics HD	Phan Thị Thảo Quyên	TS. Nguyễn Đức Thuận	Thực trạng giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty cổ phần Shipping & Logistics HD
360	Đại học	Nâng cao nghiệp vụ giao nhận hàng hóa quá cảnh FCL tại Công ty TNHH TM&DV XNK CWT	Nguyễn Minh Tú	TS. Nguyễn Đức Thuận	Tìm hiểu về thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng quá cảnh FCL tại công ty. Qua đó dựa vào kiến thức được học cũng như kinh nghiệm thực tế trong quá trình thực tập tại công ty để đề ra giải pháp nâng cao nghiệp vụ giao nhận hàng hóa quá cảnh FCL
361	Đại học	Nâng cao xuất khẩu mặt hàng thanh long tại Công ty TNHH Xuất Nhập khẩu November	Trần Thị Ngọc Thảo	TS. Nguyễn Đức Thuận	Xuất khẩu không chỉ đóng vai trò xúc tác, hỗ trợ phát triển mà còn trở thành yếu tố bên trong của sự phát triển, trực tiếp tham gia vào việc giải quyết các vấn đề của nền kinh tế quốc dân như vốn, kĩ thuật… Bên cạnh đó, việc xuất khẩu mặt hàng trái cây còn giúp cho Việt Nam vươn lên bản đồ nông sản Thế Giới. Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động xuất khẩu trái cây để làm Khóa luận tốt nghiệp của mình
362	Đại học	Công tác quản lý thu chi Ngân sách nhà nước ở UBND phường 15 Quận Gò Vấp	Nguyễn Thị Thu Vân	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Cơ sở lý luận về quản lý thu chi Ngân sách Nhà nước; Khái quát về UBND phường 15, quận Gò Vấp; Thực trạng về công tác quản lý thu chi Ngân sách nhà nước tại địa bàn phường 15, quận Gò Vấp; Một số kiến nghị nâng cao công tác quản lý thu chi NSNN tại phường 15
363	Đại học	Thực trạng thu ngân sách nhà nước tại uỷ ban nhân dân phường Tăng Nhơn Phú B, TP Thủ Đức	Quách Khải Hoàng	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	làm rõ thực trạng công tác thu Ngân sách nhà nước của Ủy ban nhân dân trong thời gian gần đây. Từ đó đánh giá, nêu lên những hiệu quả, những hạn chế mà Ủy ban nhân dân phường Tăng Nhơn Phú B cần có biện pháp khắc phục

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
364	Đại học	Thực trạng quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước cấp huyện tại uỷ ban nhân dân huyện Củ Chi	Nguyễn Hồng Phương Uyên	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Tìm hiểu cơ sở lý thuyết về chi thường xuyên NSNN cấp huyện, đưa ra những phân tích cụ thể liên quan đến quản lý chi thường xuyên từ đó góp ý đề xuất hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên tại ủy ban nhân dân huyện Củ Chi
365	Đại học	Thực trạng quản lý thu phí, lệ phí tại Phường Hiệp Phú, TP Thủ Đức	Võ Lê Huy	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Cơ sở lý thuyết của quản lý thu phí, lệ phí tại phường Hiệp Phú. Tổng quan về UBND phường Hiệp Phú, tp Thủ Đức. Thực trạng công tác quản lý thu phí, lệ phí tại UBND phường Hiệp Phú
366	Đại học	Quản lý thu Ngân sách Nhà nước tại Ủy ban nhân dân phường Thới An, Quận 12	Dương Ngọc Bích Uyên	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Cơ sở lý thuyết về thu NSNN; Giới thiệu tổng quát về phườn Thới An và UBND phường Thới An; Thực trạng thu NSNN tại phường giai đoạn 2019 - 202; Đưa ra đánh giá và giải quyết những hạn chế
367	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC THU – CHI NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TRONG THỜI ĐIỂM ĐẠI DỊCH COVID-19 (2019-2021)	Nguyễn Phạm Việt Thanh	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VỀ SỞ TÀI CHÍNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC THU – CHI NGÂN SÁCH TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHƯƠNG 4: CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC THU – CHI NGÂN SÁCH TRONG THỜI ĐIỂM DỊCH COVID-19 TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
368	Đại học	Quản lý thu NSNN tại Uỷ ban nhân dân phường An Phú thành phố Thủ Đức	Nguyễn Ngọc Hải Yến	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	C1: Cơ sở lý thuyết về thu NSNN, C2: giới thiệu tổng quát về phường An Phú tp Thủ Đức, C3: Nêu lên thực trạng thu NSNN TẠI phường An Phú thành phố Thủ Đức,C4: Định hướng và giải pháp hoàn thiện quản lí thu NSNN tại phường An Phú, thành phố Thủ Đức
369	Đại học	CÔNG TÁC QUẢN LÝ THU NGÂN SÁCH TRÊN ĐỊA BÀN XÃ HIẾU LIÊM, HUYỆN BẮC TÂN UYÊN, TỈNH BÌNH DƯƠNG GIAI ĐOẠN 2019-2021.	Mai Đức Vinh	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Cơ sở lý thuyết của quản lý thu ngân sách nhà nước tại UBND. Tổng quan về UBND xã Hiếu Liêm, huyện Bắc Tân Uyên, tỉnh Bình Dương. Thực trạng công tác quản lý thu ngân sách nhà nước tại UBND xã Hiếu Liêm, huyện Bắc Tân Uyên, tỉnh Bình Dương giai đoạn 2019 - 2021. Nhận xét, kiến nghị về công tác quản lý thu ngân sách nhà nước tại UBND xã Hiếu Liêm, huyện Bắc Tân Uyên, tỉnh Bình Dương.
370	Đại học	CÔNG TÁC QUẢN LÝ CHI THƯỜNG XUYÊN NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC TẠI UBND PHƯỜNG TĂNG NHƠN PHÚ B, TP THỦ ĐỨC, TP HỒ CHÍ MINH	Ngô Vĩnh Lâm	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Cơ sở lý luận về quản lý chi thường xuyên NSNN xã phường thị trấn. Giới thiệu phường Tăng Nhơn Phú B,TP Thủ Đức, TP Hồ Chí Minh. Thực trạng chi thường xuyên NSNN giai đoạn 2017-2021 tại phường Tăng Nhơn Phú B và đưa ra kiến nghị.
371	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHI NGÂN SÁCH TẠI PHƯỜNG LINH ĐÔNG	Trần Thị Mai Hương	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Tìm hiểu cơ sở lý thuyết về chi thường xuyên NSNN cấp huyện, đưa ra những phân tích cụ thể liên quan đến quản lý chi thường xuyên từ đó góp ý đề xuất hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên tại ủy ban nhân dân phường Linh Đông
372	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THU NGÂN SÁCH TẠI ỦY BAN NHÂN DÂN PHƯỜNG LINH ĐÔNG	Lê Thị Thanh Kiều	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Trên cơ sở lý thuyết được giảng dạy trên giảng đường đại học, hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về quản lý thu ngân sách nhà nước, luận văn đi sâu phân tích, đánh giá thực trạng thu ngân sách tại phường Linh Đông do UBND phường Linh Đông quản lý trong thời gian qua. Từ đó đưa ra đánh giá và những ưu điểm, hạn chế và rút ra những nguyên nhân trong quản lý thu ngân sách nhà nước trong thời gian qua. Từ đó đề xuất phương hướng, giải pháp nhằm hoàn thiện quản lý thu ngân sách tại UBND Phường Linh Đông, đảm bảo cho việc thu ngân sách đạt hiệu quả và được kiểm soát một cách chặt chẽ. Góp phần cân đối ngân sách giúp cho việc quản lý thu ở UBND được hoành thành một cách hiệu quả.
373	Đại học	CHI THƯỜNG XUYÊN CHO SỰ NGHIỆP GIÁO DỤC Ở HUYỆN NHÀ BÈ GIAI ĐOẠN 2019 – 2021.	Hung Phương Anh	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về công tác quản lý chi thường xuyên cho các đơn vị sự nghiệp giáo dục tại đơn vị, thấy được thực tế quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác quản lý chi thường xuyên, từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
374	Đại học	THỰC TRẠNG QUẢN LÝ NGUỒN VỐN NGÂN SÁCH CỦA HỘI LIÊN HIỆP PHỤ NỮ PHƯỜNG ĐA KAO, QUẬN 1	Lê Trần Bội Ngọc	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về quản lý nguồn vốn ngân sách đơn vị hành chính, thấy được thực tế việc thực chi, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi , từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
375	Đại học	THỰC TRẠNG CHI LƯƠNG TẠI ỦY BAN NHÂN DÂN PHƯỜNG HIỆP PHÚ - THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC	Phạm Nguyễn Mai Hương	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về công tác chi lương tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi lương và các khoản phụ cấp theo lương, từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
376	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÍ CHI CHO ĐOÀN THANH NIÊN UBND PHƯỜNG TĂNG NHƠN PHÚ A	Huỳnh Minh Đông	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về công tác chi thường xuyên tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi thường xuyên, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
377	Đại học	THỰC TRẠNG CHI THƯỜNG XUYÊN TẠI UBND PHƯỜNG 14 QUẬN 8	Phan Ngọc Thu Huyền	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về công tác chi thường xuyên tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi thường xuyên, từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
378	Đại học	THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG TẠI ỦY BAN NHÂN DÂN PHƯỜNG LONG THẠNH MỸ, TP. THỦ ĐỨC	Nguyễn Thị Anh Thư	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về công tác chi lương tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi lương và các khoản phụ cấp theo lương, từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
379	Đại học	THỰC TRẠNG CHI THƯỜNG XUYÊN TẠI SỞ TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG TỈNH BÀ RỊA – VŨNG TÀU	Nguyễn Thị Bích Vân	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về công tác nguồn kinh phí sự nghiệp tại đơn vị hành chính, thấy được thực tế quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi ,từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
380	Đại học	QUẢN LÝ CHI THƯỜNG XUYÊN TẠI UBND XÃ TAM HIỆP, HUYỆN BÌNH ĐẠI, TỈNH BẾN TRE	Hồ Ngọc Như Ý	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về công tác chi thường xuyên tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi thường xuyên, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
381	Đại học	THỰC TRẠNG CHI THƯỜNG XUYÊN TẠI ỦY BAN NHÂN DÂN PHƯỜNG 17 QUẬN GÒ VẤP	Nguyễn Thị Trúc Linh	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về công tác chi thường xuyên tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi thường xuyên, từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
382	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KIỂM SOÁT CHI ĐẦU TƯ XÂY DỰNG CƠ BẢN QUA KHO BẠC NHÀ NƯỚC QUẬN BÌNH THỦY	Nguyễn Thị Linh Giang	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về kiểm soát chi đầu tư tại kho bạc, thấy được thực tế cách thức, quy trình kiểm soát, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
383	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ THU NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC TẠI CHI CỤC THUẾ THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC	Nguyễn Khánh Quỳnh	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào khóa luận tốt nghiệp về công tác quản lý nguồn thu ngân sách từ thuế, từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
384	Đại học	Nghiệp vụ quản lí chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại phường Linh Tây giai đoạn 2016-2021	Đỗ Phương Kim	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Tìm hiểu về thực trạng công tác quản lí chi thường xuyên trên địa bàn phường, quy trình quản lí từ đó đưa ra những hạn chế cũng như những biện pháp để hoàn thiện
385	Đại học	Quản lý chi thường xuyên NSNN tại quận Tân Bình giai đoạn 2015 -2019	Nguyễn Phạm Chiêu Trân	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Biết được quy trình quản lý chi thường xuyên NSNN tại địa phương (lập dự toán, chấp hành, quyết toán và kiểm toán), thực trạng quản lý chi thường xuyên NSNN tại địa phương xảy ra như thế nào và cách sử dụng NSNN có hợp lý, tiết kiệm, hiệu quả. Việc quản lý chi thường xuyên NSNN có đạt yêu cầu từ đó đưa ra những nhận xét, kiến nghị để việc quản lý chi thường xuyên NSNN tại địa phương được cải thiện một cách tốt hơn
386	Đại học	Quy trình quản lý chi thường xuyên NSNN tại huyện Đức Trọng- tỉnh Lâm Đồng 2017-2021	Trịnh Thiên Hương	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Tình hình quản lý chi thường xuyên, công tác lập dự toán, thực hiện dự toán, quyết toán để tìm ra những mặt đã làm được và những hạn chế để đưa ra giải pháp giúp hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên NSNN.
387	Đại học	QUẢN LÝ CHI THƯỜNG XUYÊN NGÂN SÁCH TẠI ỦY BAN NHÂN DÂN PHƯỜNG PHƯỜNG LONG THẠNH MỸ NĂM 2019-2021	Trần Thị Minh Mẫn	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Phân tích thực trạng quản và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên Ngân sách tại UBND phường Long Thạnh Mỹ.
388	Đại học	Quản lý chi thường xuyên NSNN tại bệnh viện Lê Văn Việt giai đoạn 2017-2021	Nguyễn Thị Mộng Như	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	tình hình quản lý chi thường xuyên, công tác lập dự toán, chấp hành, quyết toán để đưa ra những mặt đã làm được và những hạn chế để đưa ra giải pháp giúp hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên NSNN
389	Đại học	Công tác quản lý chi thường xuyên ngân sách tại xã Hậu Mỹ Trinh, huyện Cái Bè, tỉnh Tiền Giang giai đoạn 2017 - 2021	Lê Ngọc Hân	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Thực trạng quản lý chi thường xuyên ngân sách tại địa phương từ khâu lập dự toán, thực hiện dự toán, quyết toán. Đưa ra đánh giá nhận xét trong công tác quản lý chi ngân sách tại địa phương.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
390	Đại học	Công tác quản lý Chi thường xuyên và Chi lương tại UBND phhường Tăng Nhơn Phú A giai đoạn 2017-2021	Trần Thị Thanh Nhàn	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Công tác quản lý chi thường xuyên và chi lương từ các bước lập, thực hiện và quyết toán của những khoản chi thường xuyên Để làm rõ vấn đề chi thường xuyên và chi lương còn những hạn chế, khó khăn gì thì chúng ta cần nhìn ra rõ được những cái cũ ấy để cải cách và hoàn thiện hơn, điều đó cho thấy rất rõ mối quan hệ giữa chi thường xuyên và chi lương, cần có cái nhìn rõ và sâu sắc về vấn đề này để có thể đưa ra được biện pháp tốt nhất. Chính vì những yếu tố trên em đã quyết định lựa chọn đề tài " Công tác quản lý chi thường xuyên và chi lương ngân sách nhà nước tại UBND phường Tăng Nhơn Phú A giai đoạn 2017-2021" để phân tích đánh giá thực trạng và đề xuất ,phương hướng giải quyết và giải pháp để hoàn thiện , nâng cao công tác quản lý chi thường xuyên và chi lương.
391	Đại học	Công tác quản lý cải cách hành chính công trên địa bàn quận Tân Bình giai đoạn 2018-2021	Võ Hồ Anh Đào	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Tìm hiểu về công tác quản lý về việc cải cách hành chính trên địa bàn quận khi áp dụng mô hình cải cách hành chính công mới. Từ đó xảy ra những bất cập để đưa ra chính sách thay đổi, hoàn thiện hơn, phù hợp với thời đại chuyển đổi số ngày nay.
392	Đại học	Quản lý chi thường xuyên NSNN tại UBND phường Linh Đông giai đoạn 2019 - 2021	Đinh Thị Thanh Thương	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Thực trạng quản lý chi ngân sách tại địa phương, đưa ra được đánh giá nhận xét trong công tác quản lý thu chi tại địa phương. Từ đó có thể định hướng phát triển kinh tế, xã hội,… cho địa phương trong giai đoạn sắp tới.
393	Đại học	Quản lý chi thường xuyên NSNN tại phường Long Bình Tân giai đoạn 2018-2021	Nguyễn Thanh Vân	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Việc đánh giá quản lý chi thường xuyên NSNN ở địa phương sẽ cho chúng ta thấy được địa phương có sử dụng nguồn NSNN cấp có hợp lý với từng hạng mục và không gây ra thất thoát hay không. Bàii luận cũng chỉ ra nhưng ưu - nhược điểm trong nghiên cứu công tác quản lý chi ngân sách phường và đưa ra những biện pháp những vấn đề này để tránh những biểu hiện tham ô, lãng phí gây thất thoát ngân sách nhà nước.
394	Đại học	Thực trạng công tác chi thường xuyên tại UBND Phường Tăng Nhơn Phú B - TP Thủ Đức Giai đoạn 2017-2021.	Trần Thị Thu Thanh	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Đề tài nghiên cứu thực trạng công tác chi thường xuyên tại UBND Phường Tăng Nhơn Phú B. Những mặt đã làm được, còn hạn chế và nguyên nhân tồn tại hạn chế để đưa ra giải pháp thực tế giúp hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên tại Phường.
395	Đại học	phân tích tình hình chấp hành luật thuế GTGT tại cong ty TNHH MTV Xây Dựng Cầu Đường Tuấn Tú giai đoạn 2019 - 2021	Phạm Thị Thảo Vy	ThS. Bùi Kim Tú	phân tích thực trạng kê khai và nộp thuế GTGT, các yếu tố tác động đến quá trình kê khai và nộp thuế GTGT và từ đó đưa ra phương án cải thiện những hạn chế đó
396	Đại học	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế TNDN của công ty TNHH MTV DV TM Phúc Khánh Phương giai đoạn 2019 - 2021	Đỗ Thành Đạt	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích thực trạng nộp thuế TNDN, các yếu tố tác động đến số thuế TNDN phải nộp từ đó đưa ra nhận xét, đánh giá, đưa ra phương án cải thiện các hạn chế trong quy trình kê khai và nộp thuế của công ty.
397	Đại học	Phân tích tình hình thực hiện công tác quản lý thuế TNCN tại Chi cục Thuế Quận 4 giai đoạn 2019-2021	Phạm Thị Như An	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích, đánh giá thực trạng quản lý thuế TNCN, các yếu tố ảnh hưởng đến công tác quản lý, đưa ra những hạn chế, nguyên nhân và phương án nhằm hoàn thiện công tác quản lý thuế TNCN.
398	Đại học	Phân tích thực trạng và những nhân tố ảnh hưởng đến công tác quản lý thuế giá trị gia tăng tại Chi cục Thuế Quận 4 giai đoạn 2019 - 2022	Phạm Diệu Ân	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích thực trạng, những yếu tố ảnh hưởng đến công tác quản lý thu thuế GTGT từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá, giải pháp để khắc phục những hạn chế trong công tác quản lý thu thuế GTGT tại chi cục.
399	Đại học	Phân tích tình hình gian lận thuế và kiểm soát gian lận thuế ở chi cục thuế Gò Vấp giai đoạn 2019-2021	Trương Thị Thùy Anh	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích thực trạng nguyên nhân của việc gian lận thuế, phân tích tình hình công tác kiểm soát gian lận thuế đặc biệt là công tác kiểm tra thuế. từ đó đưa ra nhận xét chung và kiến nghị để công tác kiểm soát gian lận thuế đạt hiệu quả cao hơn trong tương lai.
400	Đại học	Phân tích nâng cao hiệu quả trong công tác xử lý hồ sơ kê khai thuế Giá trị gia tăng của Doanh nghiệp tại Chi cục thuế quận Bình Thạnh giai đoạn 2019-2021	Đào Thị Ngọc Ánh	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích thực trạng, quy trình xử lý hồ sơ kê khai thuế GTGT tại Chi cục thuế quận Bình Thạnh, từ đó rút ra nhận xét, đánh giá, và đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả trong công tác xử lý hồ sơ kê khai.
401	Đại học	Phân tích chính sách thuế đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn quận 4	Bùi Đình Công	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích nội dung của chính sách thuế đối với doanh nghiệp. Đề cập tới mục tiêu của chính sách, phạm vi và thời gian thực hiện chính sách của doanh nghiệp. Từ đó đưa ra các nhận xét, kiến nghị nhằm cải thiện chính sách thuế
402	Đại học	Phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới tính tuân thủ thuế thu nhập doanh nghiệp.	Nguyễn Hải Đăng	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Bài luận đánh giá sự tuân thủ pháp luật về thuế TNDN của doanh nghiệp . Trong đó phân tích rõ các nhân tố ảnh hưởng đến tính tuân thủ thuế thu nhập doanh nghiệp, đánh giá các ưu nhược điểm và từ đó đưa ra các kiến nghị phù hợp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
403	Đại học	Đánh giá công tác quản lý thuế giá trị gia tăng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Bảo Lộc gia đoạn 2019 - 2021	Phạm Cẩm Hồng	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Bài luận đánh gía thực trạng công tác quản lý thuế GTGT đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Bảo Lộc – Lâm Đồng, trong đó đi sâu vào việc xác định và đánh giá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình quản lý thuế GTGT. Từ đó nêu ra một số kiến nghị, đồng thời đề xuất những giải pháp mang tính vi mô, có tính cấp bách nhằm hoàn thiện công tác quản lý thuế GTGT.
404	Đại học	Phân tích tình hình khai thuế thay, nộp thuế thay thuế thu nhập cá nhân thay cho cá nhân kinh doanh thông qua sàn thương mại điện tử BCA tại Công ty Cổ phần BCA Solutions	Lê Thị Mỹ Huyền	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Bài luận đánh giá hoạt động khai thuế thay, nộp thuế thay thuế thu nhập cá nhân cho cá nhân kinh doanh trên sàn thương mại điện tử, trong đó phân tích rõ các nhân tố ảnh hưởng đến công tác khai, nộp thuế thay thuế thu nhập cá nhân cho cá nhân kinh doanh trên sàn thương mại điện tử từ đó đưa ra những nhân xét, kiến nghị phù hợp
405	Đại học	Phân tích tác động của công ty kế toán thuế đến sự tuân thủ pháp luật về thuế của doanh nghiệp vừa và nhỏ	Nguyễn Nhựt Kha	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Bài luận đánh giá hoatt động tuân thủ pháp luật về thuế của doanh nghiệp và nhỏ, tầm ảnh hưởng của công ty kế toán thuế. Trong đó phân tích rõ các nhân tố ảnh hưởng đến sự tuân thủ pháp luật, đánh giá các ưu nhược điểm và từ đó đưa ra các nhận xét, kiến nghị phù hợp.
406	Đại học	Đánh giá hiệu quả công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế quận3	Trần Ngọc Bảo Khanh	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Bài luận đánh giá thực trạng quản lý thu thuế TNDN tại Chi cục Thuế quận 3, trong đó đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến công tác quản lý thu thuế, từ đó đưa ra các nhận xét, kiến nghị phù hợp.
407	Đại học	Phân tích công tác kiểm tra thuế giá trị gia tăng tại chi cục thuế quận 4 giai đoạn 2019 - 2021	Huỳnh Thị Thiên Ngân	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Bài luận phân tích thực trạng công tác kiểm tra thuế GTGT tại chi cục thuế quận 4, trong đó phân tích rõ các nhân tố ảnh hưởng đến công tác kiểm tra thuế, từ đó đưa ra nhận xét, kiến nghị phù hợp
408	Đại học	Đánh giá hoạt động thu thuế giá trị gia tăng tại Chi cục thuế quận Gò Vấp giai đoạn 2019-2021	Nguyễn Linh Nhi	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Bài luận đánh giá hoạt động quản lý thu thuế GTGT tại chi cục quận Gò Vấp, trong đó phân tích rõ các nhân tố ảnh hưởng đến công tác quản lý thu thuế, đánh giá các ưu nhược điểm công tác quản lý từ đó đưa ra các nhận xét, kiến nghị phù hợp.
409	Đại học	Phân tích thực trạng chuyển đổi số trong công tác quản lý Kê khai thuế tại Cục thuế tỉnh Bình Thuận giai đoạn năm 2017 - 2021	Nguyễn Thị Minh Thư	ThS. Trần Thị Mơ	Phân tích trực trạng chuyển đổi số trong công tác quản lý kê khai thuế tại Cục thuế tỉnh Bình Thuận, trong đó có nêu quy trình quản lý kê khai thuế điện tử trong qua phần mềm TMS từ năm 2017 - 2021. Thấy được những thành tựu cũng như khó khăn trong quá trình chuyển đổi số, từ đó đưa ra giải pháp khắc phục
410	Đại học	Hoàn thiện công tác kê khai, nộp thuế GTGT và việc thực hiện Luật thuế GTGT tại Công ty TNHH TM DV Linh San	Phan Thị Cẩm Tiên	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày quy trình kê khai thuế GTGT, nộp thuế GTGT. Phân tích và so sánh sự phát triển của công ty làm dịch vụ về thuế trong 2 năm gần đây 2020-2021. Từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện công tác kê khai, nộp thuế GTGT tại Đại lý thuế Linh San
411	Đại học	Hoàn thiện công tác kê khai thuế GTGT và quyết toán thuế TNDN tại Đại lý thuế Trường Hải	Ngô Thị Tin	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày quy trình kê khai thuế GTGT và quyết toán thuế TNDN. Phân tích và so sánh sự thay đổi của dịch vụ về thuế từ năm 2019-2021. Từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện công tác kê khai và quyết toán thuế GTGT, thuế TNDN tại đại lý thuế Trường Hải
412	Đại học	Hoàn thiện công tác kiểm tra thuế giá trị gia tăng tại Chi cục thuế Quận Bình Thạnh	Trần Đức Tín	ThS. Trần Thị Mơ	Phân tích và đánh giá thực trạng của công tác kiểm tra thuế tại Chi cục thuế quận Bình Thạnh, chỉ ra những kết quả đạt được và những hạn chế còn tồn tại trong công tác kiểm tra thuế tại Chi cục thuế quận Bình Thạnh. Đề xuất các giải pháp và kiến nghị giúp hoàn thiện hơn về công tác kiểm tra thuế GTGT tại Chi cục thuế quận Bình Thạnh
413	Đại học	Hoàn thiện công tác kê khai, nộp thuế GTGT và quyết toán thuế TNDN tại Công ty TNHH dịch vụ kế toán ATP	Nguyễn Thị Việt	ThS. Trần Thị Mơ	Phân tích, đánh giá quy trình kê khai, nộp thuế GTGT và quyết toán thuế TNDN tại Công ty TNHH dịch vụ kế toán ATP. Đề xuất các giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện công tác kê khai, nộp thuế GTGT và quyết toán thuế TNDN
414	Đại học	Hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng tại công ty TNHH Elipsport.	Nguyễn Thúy Hằng	ThS. Trần Thị Mơ	Phân tích về các bước kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty thông qua các khoản chịu thuế gtgt, các khoản được giảm trừ thuế gtgt tại công ty Elipsport. Qua đó tìm ra các hạn chế còn tồn tại và đề xuất các giải pháp và kiến nghị giúp hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuê gtgt.
415	Đại học	Hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng tại công ty CP Bosgaurus Coffee	Lê Thị Hoàng Yến	ThS. Trần Thị Mơ	Phân tích tình hình ke khai và nộp thuế GTGT tại công ty CP Bosgaurus Coffee, từ đó nêu ra những tồn tại hạn chế và đưa ra kiến nghị để góp phần hoàn thiện việc kê khai và nộp thuế.
416	Đại học	phân tíc tình hình kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tại Công ty Cổ phần Quốc tế Justwin giai đoạn 2019-2021	Huỳnh Thị Thảo Như	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	phân tích tình hình kê khai và nộp thuế TNDN tại Công Ty CP Quốc tế Justwin. Từ đó nêu ra những tồn tại hạn chế và đưa ra kiến nghị để góp phần hoàn thiện việc kê khai và nộp thuế.
417	Đại học	Tình hình kê khai nộp thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp tại Công ty TNHH Giải Pháp Công nghệ Megatech giai đoạn 2019 - 2021	Nguyễn Ngọc Hân	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Phân tích tình hình kê khai nộp thuế GTGT và thuế TNDN tại công ty giai đoạn 2019 - 2021. Từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị giúp hoàn thiện công tác kê khai nộp thuế GTGT và thuế TNDN.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
418	Đại học	Tình hình kê khai và nộp thuế sắc thuế giá trị gia tăng và thu nhập doanh nghiệp của công ty TNHH Thiết Kế- Xây Dựng- TRang Trí Nội Thất Phố Việt	Phạm Thị Ánh Hồng	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế GTGT và thuế TNDN của Công ty trong giai đoạn 2019-2021. Nhằm đưa ra những giải pháp và quan điểm giúp hoàn thiện quá trình kê khai nộp thuế của Công ty.
419	Đại học	tình hình kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng tại công ti TNHH đầu tư hàng hoá IVCOM	Bạch Thị Lan Hương	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	phân tích tình hình kê khai nộp thuế GTGT tại công ty TNHH đầu tư hàng hoá toàn cầu IVCOM, từ đó đề xuất những giải pháp và quan điểm để hoàn thiện công tác kê khai nộp thuế GTGT.
420	Đại học	Tình Hình Kê Khai Thuế Tại Công Ty TNHH ACACY	Đậu Thị Mến	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế của Công ty TNHH ACACY trong giai đoạn 2019-2021. Nhằm đưa ra những giải pháp và quan điểm giúp hoàn thiện quá trình kê khai nộp thuế của Công ty.
421	Đại học	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng tại Công ty Cổ phần Quốc tế Justwin giai đoạn 2019-2021	Huỳnh Ngọc Tây Thi	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Giới thiệu về thuế GTGT và đơn vị thực tập, phân tích thực trạng tình hình kê khai và nộp thuế GTGT của JW, đề xuất một số kiến nghị, giải pháp
422	Đại học	Tình hình kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tại công ty cổ phần thương mại và đầu tư phát triển TTS	Nguyễn Ngọc Ý	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Phân tích đánh giá về quy trình
423	Đại học	Thực trạng quản lý thuế thu nhập cá nhân tại Chi cục thuế khu vực Hoài Nhơn - Hoài Ân - An Lão giai đoạn 2020-2022	Phạm Thị Y Hoa	ThS. Huỳnh Như Quang	Phân tích thực trạng quản lý thuế TNCN tại Chi cục thuế khu vực Hoài Nhơn - Hoài Ân - An Lão trong giai đoạn 2020 - 2022. Từ đó đưa ra những nhận xét và giải pháp để hoàn thiện công tác quản lý thuế TNCN tại Chi cục .
424	Đại học	Thực trạng công tác kiểm tra thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi Cục Thuế Quận 4 giai đoạn 2019 - 2021	Nguyễn Quỳnh Chi	ThS. Huỳnh Như Quang	Phân tích thực trạng công tác kiểm tra thuế TNDN tại Chi cục thuế Quận 4 giai đoạn 2019 - 2021. Từ đó đưa ra kết luận và đề xuất các biện pháp hoàn thiện hơn trong công tác kiểm tra để tránh thất thu thuế cho ngân sách nhà nước.
425	Đại học	Đề tài: Phân tích tình hình kê khai nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tại Công ty TNHH I – Glocal Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2019 – 2021	Phạm Văn Hùng	ThS. Huỳnh Như Quang	Phân tích, đánh giá thực trạng, quy trình kê khai , nộp thuế tại Công ty THNN I_Glocal chi nhánh TP.HCM giai đoạn 2019 - 2021 . Đề xuất các giải pháp kiến nghị để hoàn thiện công tác kê khai nộp thuế TNDN
426	Đại học	Phân tích thực trạng quyết toán và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ kỹ thuật Khánh Việt giai đoạn 2019 - 2021	Nguyễn Dương Thùy Trang	ThS. Huỳnh Như Quang	Phân tích thực trạng quyết toán, tình hình kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp của công ty trong giai đoạn 2019 - 2021. Từ đó đưa ra kết luận, các giải pháp, đề xuất để giúp hoàn thiện hơn trong công tác quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp.
427	Đại học	Thực trạng về tính tuân thủ đối với hành vi kê khai thuế của doanh nghiệp tại Chi cục Thuế quận Bình Thạnh	Nguyễn Thị Yến Trinh	ThS. Huỳnh Như Quang	phân tích thực trạng về tính tuân thủ đối với hành vi kê khai thuế của doanh nghiệp tại CCT quận Bình Thạnh năm 2019-2021, từ đó đưa ra kết luận và đề xuất giải pháp để hoàn thiện hơn công tác xử phạt vi phạm hành chính về hồ sơ khai thuế và nâng cao tính tuân thủ, tự giác đối với hành vi kê khai thuế của doanh nghiệp
428	Đại học	Thực trạng kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng tại công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn HDWEBSOFT giai đoạn năm 2020 - 9 tháng đầu năm 2022	Bùi Thị Thảo	ThS. Huỳnh Như Quang	Phân tích thực trạng về quá trình kê khai và công tác nộp thuế giá trị gia tăng vào ngân sách nhà nước của công ty TNHH HDWEBSOFT trong giai đoạn 2020 đến 9 tháng đầu năm 2022. Từ đó đưa ra kết luận, nhận xét và đề xuất các giải pháp giúp doanh nghiệp hoàn thiện hơn công tác kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng.
429	Đại học	Thực tiễn thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu tại Công ty TNHH Một thành viên Danh Bình Phát	Hồ Anh Bảo	ThS. Nguyễn Qúy Thắng	Đề tài nghiên cứu thực tiễn TTHQ tại công ty, đánh giá tổ chức thực hiện, phân tích thuận lợi, khó khăn, so dánh và đưa ra các giải pháp, kiến nghị để hoàn thiện , nâng cao hiệu quả hoạt động.
430	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Toàn cầu Khải Minh – chi nhánh Hồ Chí Minh	Phan Gia Quỳnh Như	ThS. Nguyễn Qúy Thắng	Đề tài nghiên cứu và phân tích quy trình giao nhận qua đường biển, tìm ra những ưu, nhược điểm, từ định hướng và thực tiễn đưa ra các giải pháp
431	Đại học	Quy trình giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp vận Toàn Cầu Việt Nam	Đặng Thị Thúy Hằng	ThS. Nguyễn Qúy Thắng	Tác giả tìm hiểu về hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu đường biển, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động này; đánh giá quá trình hoạt động, rút ra những ưu, nhược và đề xuất các giải pháp, kiến nghị cho công ty.
432	Đại học	Thực tiễn GN hàng hóa xuất nhập khẩu tại công ty TNHH Superstar Global Logistics	Nguyễn Thị Ánh Tuyết	ThS. Nguyễn Qúy Thắng	Đề tài nghiên cứu về hoạt động giao nhận HH XNK, qua đó tìm ra những tồn tại, nguyên nhân để đưa ra các giải pháp và kiến nghị cho công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
433	Đại học	NGHIỆP VỤ CHI LƯƠNG TẠI UBND XÃ NAM XUÂN, HUYỆN KRÔNG NÔ, TỈNH ĐĂK NÔNG	Trương Kim Ánh	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào báo cáo thực tập cuối khóa về công tác chi lương tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi lương và các khoản phụ cấp theo lương, từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
434	Đại học	THỰC TRẠNG QUYẾT TOÁN NGÂN SÁCH TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN 3, TPHCM	Tất Quang Minh	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào báo cáo thực tập cuối khóa về công tác quyết toán ngân sách, từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
435	Đại học	THỰC TRẠNG QUẢN LÍ TÀI SẢN CỦA ỦY BAN NHÂN DÂN PHƯỜNG LONG TRƯỜNG,THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC	Dương Chí Bình	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào báo cáo thực tập cuối khóa về công tác quản lý tài sản tại đơn vị, từ đó có những kiến nghị, giải pháp cho đơn vị các các bên có liên quan..
436	Đại học	Thực trạng quản lý chi NSNN cho sự nghiệp y tế tại Sở Tài Chính TPHCM	Nguyễn Thị Trà Diễm	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Tìm hiểu cơ sở lý thuyết về chi thường xuyên NSNN, đưa ra những phân tích cụ thể liên quan đến quản lý chi thường xuyên cho sự nghiệp y tế từ đó góp ý đề xuất hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên tại sở Tài Chính TP HCM
437	Đại học	Quy trình quản lý chu thường xuyên tại UBND phường Phước Long A	Lý Kim Phụng	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Tổng quan về phường Phước Long A và UBND phường Phước Long A; Thực trạng quản lý chi thường xuyên tại phường Phước Long A; Nhận xét và kiến nghị
438	Đại học	Quy Trình Kê khai và Nộp thuế GTGT tại Cty TNHH SX TMDV Song Trà giai đoạn 2020-2021	Trần Hiệp	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích các bước kê khai và nộp thuế gtgt tại công ty từ đó rút ra các bài học và hạn chế của công ty và đưa ra các kiến nghị giúp hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế tại công ty
439	Đại học	Công tác quản lí nợ và cưỡng chế nợ thuế thuế TNDN tại chi cục thuế quận 3 giai đoạn 2019 - 2021	Lâm Hoàng Ân	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích thực trạng công tác quản lí nợ và cưỡng chế nợ thuế thuế TNDN, từ đó rút ra bài học kinh nghiệm, đưa ra ý kiến bản thân
440	Đại học	Công tác kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tại Công ty Cổ phần BCA Solutions	La Hoàng Quốc Hưng	ThS. Bùi Kim Tú	Phân tích thực trạng công tác kê khai, quyết toán và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp của công ty BCA Solutions từ đó đưa ra nhận xét và kiến nghị phù hợp.
441	Đại học	Quản lý kế toán tại Chi cục Thi hành án dân sự quận 7	Dương Chí Bình	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quản lý kế toán
442	Đại học	Đánh giá hành vi của đối tượng nộp ngân sách nhà nước	Nguyễn Thị Linh Giang	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Thực trạng ảnh hưởng của các yếu tố đến hành vi chậm nộp thuế và biện pháp xử lý
443	Đại học	Quản lý chi ngân sách tại Trung tâm quan trắc TP.HCM	Trần Thị Mai Hương	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quản lý chi ngân sách
444	Đại học	Quy trình sử dụng ngân sách nhà nước cấp cho đơn vị	Lê Thị Thanh Kiều	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quy trình sử dụng ngân sách nhà nước cấp tại Uỷ ban nhân dân phường Linh Đông
445	Đại học	Quy trình quản lí chi NSNN tại phường Phước Long B-TP Thủ Đức	Nguyễn Ngọc Tú Loan	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quy trình chi ngân sách
446	Đại học	Nghiệp vụ chi thương xuyên tại UBND phường Tăng Nhơn Phú A	Trần Thị Thanh Nhàn	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quy trình chi thường xuyên NSNN
447	Đại học	Quy trình thu NSNN tại UBND phường Hiệp Bình Chánh, Tp Thủ Đức	Nguyễn Phạm Việt Thanh	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quy trình thu NSNN
448	Đại học	Nghiệp vụ chi lương tại Ủy ban nhân dân phường Linh Đông, TP. Thủ Đức	Đinh Thị Thanh Thương	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quy trình chi lương tại UBND phường Linh Đông

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
449	Đại học	Công tác quản lý thu chi ngân sách nhà nước ở UBND phường 15 quận Gò Vấp	Nguyễn Thị Thu Vân	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quản lý thu chi ngân sách ở UBND phường 15
450	Đại học	Quy trình thu NSNN tại UBND phường Cát Lái tp Thủ Đức	Nguyễn Ngọc Hải Yến	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quy trình thu NSNN
451	Đại học	Quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại uỷ ban nhân dân Huyện Củ Chi	Nguyễn Hồng Phương Uyên	TS. Đoàn Vũ Nguyên	Quy trình Chi thường xuyên NSNN
452	Đại học	Thủ tục Hải quan loại hình nhập khẩu Công ty cổ phần XNK Phong Phú	Nguyễn Thị Thanh Tâm	TS. Nguyễn Đức Thuận	Thủ tục Hải quan loại hình nhập khẩu Công ty cổ phần XNK Phong Phú
453	Đại học	Quy trình nghiệp vụ giao nhận XNK mặt hàng nông sản bằng đường biển Công ty Phương An	Trần Thị Ngọc Thảo	TS. Nguyễn Đức Thuận	Quy trình nghiệp vụ giao nhận XNK mặt hàng nông sản bằng đường biển Công ty Phương An
454	Đại học	Tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu Công ty cổ phần Vận Tải Việt Hoa	Trần Thị Anh Thư	TS. Nguyễn Đức Thuận	Tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu Công ty cổ phần Vận Tải Việt Hoa
455	Đại học	Nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên Container bằng đường biển Công ty TNHH Vạn toàn Cầu	Lê Phạm Như Tình	TS. Nguyễn Đức Thuận	Nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên Container bằng đường biển Công ty TNHH Vạn toàn Cầu
456	Đại học	Quy trình xuất khẩu bong bóng ca tra khô tại Công ty La Bàn	Ngô Thị Mỹ Trâm	TS. Nguyễn Đức Thuận	Quy trình xuất khẩu bong bóng ca tra khô tại Công ty La Bàn
457	Đại học	Quy trình giao nhận hàng lẻ hàng nhập khẩu đường biển tại Công ty TNHH Hội Nhập	Lê Đoàn Thu Trinh	TS. Nguyễn Đức Thuận	Quy trình giao nhận hàng lẻ hàng nhập khẩu đường biển tại Công ty TNHH Hội Nhập
458	Đại học	Tìm hiểu về dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại Công ty CARDINAL MARTIME	Nguyễn Minh Tú	TS. Nguyễn Đức Thuận	Tìm hiểu về dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại Công ty CARDINAL MARTIME
459	Đại học	Quy trình tổ chức thực hiện thông quan hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Global Sài Gòn	Hoàng Thị Kim Tuyền	TS. Nguyễn Đức Thuận	Quy trình tổ chức thực hiện thông quan hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Global Sài Gòn
460	Đại học	Quy trình vận chuyển hàng hóa nội địa nguyên Container của Công ty Hồng Ngọc Phú Quốc	Nguyễn Thị Ánh Tuyết	TS. Nguyễn Đức Thuận	Quy trình vận chuyển hàng hóa nội địa nguyên Container của Công ty Hồng Ngọc Phú Quốc
461	Đại học	Thực trạng nghiệp vụ hải quan B11- Xuất kinh doanh mặt hàng cà phê tại Công ty cổ phần Shipping & Logistics HD	Nguyễn Mỹ Uyên	TS. Nguyễn Đức Thuận	Thực trạng nghiệp vụ hải quan B11- Xuất kinh doanh mặt hàng cà phê tại Công ty cổ phần Shipping & Logistics HD
462	Đại học	Quy trình lưu chuyển chứng từ hàng hải nhập khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty cổ Phần dịch vụ vận tải và thương mại Việt Hóa	Nguyễn Hoàng Yến Vi	TS. Nguyễn Đức Thuận	Quy trình lưu chuyển chứng từ hàng hải nhập khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty cổ Phần dịch vụ vận tải và thương mại Việt Hóa
463	Đại học	Thực trạng thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu Công ty Tiếp vận Chí Minh	Phạm Hồng Hải Yến	TS. Nguyễn Đức Thuận	Thực trạng thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu Công ty Tiếp vận Chí Minh
464	Đại học	THỰC HIỆN CHI THƯỜNG XUYÊN NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC CHO SỰ NGHIỆP GIÁO DỤC TIỂU HỌC Ở HUYỆN NHÀ BÈ GIAI ĐOẠN 2019-2021	Hung Phương Anh	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác quản lý chi thường xuyên cho các đơn vị sự nghiệp giáo dục tại đơn vị, thấy được thực tế quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác quản lý chi thường xuyên, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
465	Đại học	NGHIỆP VỤ CHI THƯỜNG XUYÊN TẠI UBND PHƯỜNG TĂNG NHƠN PHÚ A	Huỳnh Minh Đông	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi thường xuyên tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi thường xuyên, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
466	Đại học	THỰC HIỆN CHI TIỀN LƯƠNG TẠI UBND PHƯỜNG HIỆP PHÚ NĂM 2021	Phạm Nguyễn Mai Hương	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi lương tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi lương và các khoản phụ cấp theo lương, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
467	Đại học	NGHIỆP VỤ CHI THƯỜNG XUYÊN TẠI UBND PHƯỜNG 14 QUẬN 8	Phan Ngọc Thu Huyền	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi thường xuyên tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi thường xuyên, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
468	Đại học	THỰC HIỆN CHI THƯỜNG XUYÊN TẠI UBND PHƯỜNG 17 QUẬN GÒ VẤP	Nguyễn Thị Trúc Linh	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi thường xuyên tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi thường xuyên, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
469	Đại học	THỰC HIỆN QUẢN LÝ NGUỒN VỐN NGÂN SÁCH CỦA HỘI LIÊN HIỆP PHỤ NỮ PHƯỜNG ĐA KAO, QUẬN 1	Lê Trần Bội Ngọc	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về quản lý nguồn vốn ngân sách đơn vị hành chính, thấy được thực tế việc thực chi, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi , từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
470	Đại học	THỰC HIỆN QUẢN LÝ THU NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC TẠI CỤC THUẾ TỈNH QUẢNG NGÃI	Nguyễn Khánh Quỳnh	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác quản lý nguồn thu ngân sách từ thuế, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
471	Đại học	THỰC HIỆN KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG TẠI UBND PHƯỜNG LONG THẠNH MỸ, TP.THỦ ĐỨC	Nguyễn Thị Anh Thư	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi lương tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi lương và các khoản phụ cấp theo lương, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
472	Đại học	THỰC HIỆN CHI THƯỜNG XUYÊN NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC TẠI SỞ TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG TỈNH BÀ RỊA VŨNG TÀU	Nguyễn Thị Bích Vân	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác nguồn kinh phí sự nghiệp tại đơn vị hành chính, thấy được thực tế quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi , từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
473	Đại học	THỰC HIỆN CHI LƯƠNG TẠI UBND PHƯỜNG LINH TÂY, TP.THỦ ĐỨC	Hồ Ngọc Như Ý	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi lương tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi lương và các khoản phụ cấp theo lương, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
474	Đại học	THỰC HIỆN CHI THƯỜNG XUYÊN TẠI UBND PHƯỜNG TÂN HƯNG, QUẬN 7	Trương Kim Ánh	TS. Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dúng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi thường xuyên tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi thường xuyên, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
475	Đại học	Quy trình khai báo hải quan điện tử đối với loại hình nhập kinh doanh tiêu dùng tại Công Ty TNHH TKHS Tiếp Vận Toàn Cầu (VIETNAM)	Đoàn Thị Hương	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Quy trình khai hải quan bao gồm 5 bước
476	Đại học	NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CARDINAL GLOBAL LOGISTICS	Phạm Thế Huỳnh	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Báo cáo hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu của công ty Cardinal Global Logistics.
477	Đại học	QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH MTV THIÊN BÌNH BA TRI	Lê Thị Ngọc Liên	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Chương 1: Tổng quan về Công ty TNHH MTV Thiên Bình Ba Tri; Chương 2: Quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH MTV Thiên Bình Ba Tri;Chương 3: So sánh thực tiễn và lý thuyết về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường đường biển, rút ra bài học kinh nghiệm cho bản thân
478	Đại học	Thực trạng tổ chức giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH MTV Tân Đại Dương	Phạm Ngọc Mai	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Tổng quan về công ty TNHH MTV Tân Đại Dương , quy trình giao nhận thực tế hàng nhập khẩu nguyên container đường biển, những thành tựu, hạn chế, bài học kinh nghiệm rút ra
479	Đại học	Nghiệp vụ chứng từ hàng hóa nhập khẩu tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất Nhập khẩu Phương An	Phan Thị Kim Ngân	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	sơ lược về công ty và phân tích chi tiết các bước có trong quy trình nghiệp vụ chứng từ tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất Nhập khẩu Phương An từ đó nêu ra từng điểm giống nhau và khác nhau giữa lý thuyết và thực tế, đồng thời rút ra được những bài học kinh nghiệm trong quá tình đi thực tập cho bản thân
480	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy	Đỗ Thị Yến Nhi	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	sơ lược về công ty và phân tích chi tiết các bước có trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy từ đó nêu ra từng điểm giống nhau và khác nhau giữa lý thuyết và thực tế, đồng thời rút ra được những bài học kinh nghiệm trong quá tình đi thực tập cho bản thân
481	Đại học	Thực Trạng Hoạt Động Dịch Vụ Khai Thuê Hải Quan Tại Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Cardinal Maritime (Vietnam)	Vũ Nguyễn Hoàng Phúc	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Chương 1: Lịch Sử Hình Thành Và Phát Triển; Chương 2: Thực Trạng Khai Thuê Tại Công Ty; Chương 3: So Sánh Giữa Lý Thuyết Được Học Và Thực Tế, Rút Ra Bài Học

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
482	Đại học	QUY TRÌNH THỰC HIỆN THỦ TỤC HẢI QUAN ĐỐI VỚI LOẠI HÌNH NHẬP SẢN XUẤT XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU PHƯƠNG PHÚ	Nguyễn Ngọc Minh Quan	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích thực trạng quy trình thủ tục hải quan đối loại hình nhập sản xuất xuất khẩu và đưa ra bài học kinh nghiệm
483	Đại học	Quy trình giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Melody Logistics	Nguyễn Thị Hồng Sương	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Quy trình nhập khẩu thực tế mặt hàng STRAW PAPER 24GSM, SIZE 27MM x 7000M tại công ty và những điểm khác biệt giữa thực tế và lý thuyết trong quá trình làm hàng.
484	Đại học	THỰC TRẠNG NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL/FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU PHƯƠNG PHÚ	Lê Quốc Tài	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Tổng quan về công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Phương Phú , quy trình giao nhận thực tế hàng nhập khẩu nguyên container đường biển, những thành tựu, hạn chế, bài học kinh nghiệm rút ra
485	Đại học	THỰC TRẠNG THU THUẾ SỬ ĐỤNG ĐẤT PHI NÔNG NGHIỆP TẠI CHI CỤC THUẾ GÒ VẤP	Phạm Văn Hùng	ThS. Bùi Kim Tú	Trình bày thực trạng thu thuế sử dụng đất phi nông nghiệp tại chi cục thuế gò vấp và so sánh thực tiễn có gì khác và giống nhau so với lý thuyết đã học
486	Đại học	CÔNG TÁC QUẢN LÝ NỢ VÀ CƯỠNG CHẾ NỢ THUẾ GTGT CỦA DOANH NGHIỆP TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN 3 TPHCM	La Hoàng Quốc Hưng	ThS. Bùi Kim Tú	Trình bày Công tác cưỡng chế nợ thuế đối với doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Quận 3 giai đoạn 2019 – 2021, So sánh lý thuyết và thực tiễn trong công tác cưỡng chế nợ thuế, bài học kinh nghiệm
487	Đại học	THỰC TRẠNG THU THUẾ TIÊU THỤ ĐẶC BIỆT TẠI CHI CỤC THUẾ GÒ VẤP	Bạch Thị Lan Hương	ThS. Bùi Kim Tú	Chương 1: Tổng quan về đơn vị kiến tập: chi cục thuế Gò Vấp Chương 2: Thực trạng thu thuế tiêu thụ đặc biệt tại chi cục thuế Gò Vấp. Chương 3: So sánh thực tiễn với lý thuyết và bài học kinh nghiệm
488	Đại học	CÔNG TÁC KIỂM TRA THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN 3	Lê Thị Mỹ Huyền	ThS. Bùi Kim Tú	Trình bày công tác kiểm tra thuế GTGT đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại chi cục thuế quận 3, so sánh thực tế và rút ra bài học kinh nghiệm
489	Đại học	THỰC TRẠNG THU THUẾ THU NHẬP CÁ NHÂN TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN GÒ VẤP	Nguyễn Nhựt Kha	ThS. Bùi Kim Tú	Trình bày công tác thu Thuế TNCN tại Chi cục thuế Quận Gò Vấp. So sánh thực tế và lý thuyết và rút ra bài học kinh nghiệm
490	Đại học	THỰC TRẠNG NỘP HỒ SƠ QUYẾT TOÁN THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN 5	Trần Ngọc Bảo Khanh	ThS. Bùi Kim Tú	Trình bày thực trạng nộp hồ sơ quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục thuế Quận 5. So sánh thực tế với lý thuyết và rút ra bài học kinh nghiệm
491	Đại học	Công Tác Quản Lý Thuế - Cưỡng Chế Nợ Thuế Doanh Nghiệp Ngoài Quốc Doanh Tại CCT Q.Bình Thạnh	Đậu Thị Mến	ThS. Bùi Kim Tú	Trình bày, mô tả công tác quản lý nợ - cưỡng chế nợ thuế đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh trên địa bàn Quận Bình Thạnh, so sánh với lý thuyết và rút ra bài học kinh nghiệm.
492	Đại học	Quy trình thực hiện bộ chứng từ xuất khẩu thuỷ sản tại công ty TNHH Chế biến Nông Hải Sản Biển Xanh	Lê Thị Quỳnh Anh	ThS. Dương Phùng Đức	Nghiên cứu về quy trình thực hiện các chứng từ cần thiết theo quy định để xuất khẩu một lô hàng thuỷ sản thuận lợi, nhanh chóng và thành công tại công ty TNHH Chế biến Nông Hải Sản Biển Xanh
493	Đại học	Nghiệp vụ Booking tàu hàng xuất khẩu tại công ty Gateway Logistics Co., Ltd	Nguyễn Thị Ngọc Châu	ThS. Dương Phùng Đức	Việc lập booking tàu là một trong những nghiệp vụ quan trọng để hoàn tất quá trình giao nhận hàng cũng như bản hợp đồng thể hiện trách nhiệm pháp lý giữa Công ty với hãng tàu và cả khách hàng trong công cuộc làm hàng xuất khẩu tại công ty Gateway.
494	Đại học	Thực trạng giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu tại công ty Phú Xuận MariTime Transportation and Operations	Trịnh Kim Chúc	ThS. Dương Phùng Đức	Quá trình xuất nhập khẩu 1 lô hàng quốc tế của công ty CP đầu tư và phát triển hàng hải Phú Xuân
495	Đại học	Thủ tục khai báo nhập khẩu nguyên vật liệu đối với hàng sản xuất xuất khẩu tại công ty Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Phương Phú	Trương Nguyễn Huỳnh Dao	ThS. Dương Phùng Đức	Dựa trên lô hàng nhập khẩu nguyên vật liệu thực tế để hoàn thiện thủ tục khai báo hải quan từ đó so sánh giữa lý thuyết và thực tế đồng thời rút ra bài học kinh nghiệm
496	Đại học	Quy trình giao nhận hàng LCL xuất khẩu bằng container đường biển tại công ty TNHH Giao Nhận Cửa Ngõ	Hoàng Thị Thanh Diễm	ThS. Dương Phùng Đức	Mô tả ngắn gọn quy trình giao nhận hàng LCL xuất khẩu bằng container đường biển. Từ đó có cái nhìn khái quát hơn so với lý thuyết học để rút ra được kinh nghiệm cho bản thân.
497	Đại học	Nghiệp vụ Giao nhận hàng Xuất khẩu bằng đường biển theo phương pháp FCL/FCL tại công ty Vận Tải và Thương Mại Việt Hoa	Nguyễn Khánh Duy	ThS. Dương Phùng Đức	Hàng hóa xuất nhập khẩu được chứa đựng trong vỏ container. Chủ hàng có thể mượn vỏ container của hãng tàu (COC) hoặc sử dụng chính vỏ container của mình (SOC). Hàng FCL được tính cước theo từng loại vỏ container và lộ trình từ cảng xuất POL – đến cảng nhập POD.
498	Đại học	Thực trạng tình hình thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu hàng lẻ đường biển của công ty TNHH Thương Mại - Dịch vụ Phương An	Lê Thị Ngọc Hân	ThS. Dương Phùng Đức	Tổng quát chung về công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Phương An, thực trạng tình hình thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu, so sánh giữa lý thuyết và thực tế khi thực tập, từ đó rút ra kinh nghiệm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
499	Đại học	Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Well - Trans Logistics Việt Nam	Phạm Thu Hiền	ThS. Dương Phùng Đức	Tóm tắt về quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Well - Trans Logistics Việt Nam thông qua quá trình kiến tập.
500	Đại học	Quy trình giao nhận hàng nguyên container nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Thương Mại Tiếp Vận D&T	Đinh Lê Chí Hiền	ThS. Dương Phùng Đức	Đưa ra được quy trình nhập khẩu bằng đường biển của công ty, từ đó so sánh lý thuyết được học và thực tế tại công ty có điểm giống và khác nhau như thế nào và rút ra bài học cho bản thân.
501	Đại học	Quy trình thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng hoá nhập khẩu tại công ty TNHH Hoàng Long Cargo	Mai Thị Hiền	ThS. Dương Phùng Đức	Tập trung nghiên cứu quy trình thực hiện thủ thục hải quan đặc biệt là thủ tục hải quan điện tử đối với hàng nhập khẩu tại công ty TNHH Hoàng Long Cargo
502	Đại học	Quy trình thủ tục hải quan đối với hàng hoá xuất khẩu ở công ty TNHH Một Thành Viên Doanh Bình Phát	Hồ Anh Bảo	ThS. Dương Phùng Đức	Dựa trên cơ sở lý luận liên quan đến thủ tục xuất khẩu hàng hóa kết hợp với tập trung nghiên cứu thủ tục hải quan điện tử đối với hàng xuất khẩu kinh doanh tại Công ty TNHH Một Thành Viên Danh Bình Phát.
503	Đại học	công tác quản lý thuế TNDN của các doanh nghiệp tại Chi cục Thuế khu vực Đồng Xoài Đồng Phú giai đoạn 2019 - 2021	Phạm Thị Thảo Vy	ThS. Huỳnh Như Quang	trình bày công tác quản lý thuế TNDN tại Chi cục thuế và so sánh thực tế với lý thuyết đã học
504	Đại học	Công tác kiểm tra thu thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Định Quán-Tân Phú giai đoạn 2019-2020	Trần Hiệp	ThS. Huỳnh Như Quang	Trình bày quy trình kiểm tra thu thuế tại chi cục Thuế và so sánh thực tiễn với lí thuyết đã học
505	Đại học	Quản lý Hóa đơn điện tử từng lần phát sinh trên địa bàn thành phố Thủ Đức – giai đoạn 6 tháng đầu năm 2022	Đỗ Thành Đạt	ThS. Huỳnh Như Quang	Trình bày quy trình cấp HĐĐT cấp từng lần phát sinh và xử lí HĐ sai sót đối với NNT là hộ kinh doanh và cá nhân kinh doanh tại Chi cục Thuế Thành phố Thủ Đức, và rút ra bài học kinh nghiệm
506	Đại học	Nghiệp vụ kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty TNHH Thương mại Nội thất Mộc Miên	Phan Minh Thông	ThS. Huỳnh Như Quang	Trình bày cơ cấu và cách công ty đó kê khai và nộp thuế
507	Đại học	Công tác xử lí gia hạn nộp thuế TNDN tại Cục Thuế TP.HCM giai đoạn 2020 - 2021	Huỳnh Thị Thảo Như	ThS. Huỳnh Như Quang	trình bày quy trình gia hạn nộp thuế TNDN tại Cục Thuế
508	Đại học	Quy trình quản lý chi tiền lương đối với sự nghiệp Giáo dục tại Phòng Tài chính - Kế hoạch Huyện Nam Trà My, Tỉnh Quảng Nam	Nguyễn Thị Trà Diễm	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Giới thiệu tổng quan Huyện Nam Trà My và Phòng Tài chính - Kế hoạch Huyện Nam Trà My. Quy trình quản lý chi tiền lương đối với sự nghiệp giáo dục tại Phòng Tài chính - Kế hoạch Huyện Nam Trà My. Rst ra so sánh,nhận xét
509	Đại học	Quy trình thu Ngân sách Nhà nước tại uỷ ban nhân dân phường tăng nhơn phú b thành phố thủ đức	Quách Khải Hoàng	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	tổng quan về uỷ ban phường tăng nhơn phú b và quy trình thu ngân sách nhà nước tại uỷ ban
510	Đại học	Quy trình quản lý thu phí, lệ phí tại UBND phường Hiệp Phú, TP Thủ Đức	Võ Lê Huy	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Tổng quan về phường Hiệp Phú và UBND phường Hiệp Phú; Những vấn đề cơ bản về phí, lệ phí và quy trình quản ly thu phí, lệ phí; So sánh giữa thực tế, lý thuyết đưa ra nhận xét và rút ra bài học kinh nghiệm.
511	Đại học	Quy trình quản lý chi thường xuyên tại UBND phường Tăng Nhơn Phú B, TP Thủ Đức, TP Hồ Chí Minh	Ngô Vĩnh Lâm	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Khái quát về phường Tăng Nhơn Phú B và UBND phường Tăng Nhơn Phú B; sơ lược về lý luận chi thường xuyên và tình hình thực tiễn quy trình chi thường xuyên tại đơn vị; Rút ra nhận xét về các điểm giống , khác nhau và rút ra bài học cho bản thân.
512	Đại học	quy trình thu ngân sách nhà nước trên địa bàn thị trấn Đinh Văn huyện lâm hà tỉnh lâm đồng	Nguyễn Minh Nghĩa	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Khái quát về huyện lâm hà và thị trấn đinh văn; sơ lược về thu ngân sách, quy trình thu tại UBND, tình hình thu thực tiễn tại UBND; so sánh điểm giống và khau nhau giữa lý thuyết thực tế và rút ra bìa học kinh nghiệm cho bản thân.
513	Đại học	quy trình quản lý tài sản công tại Ủy ban nhân dân phường Hiệp Phú, TP. Thủ Đức, TP. HCM	Lý Kim Phụng	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Khái quát về phường Hiệp Phú và Ủy ban nhân dân phường Hiệp Phú;
514	Đại học	Quy trình quản lí thu NSNN tại UBND Phường Phước Long b-TP Thủ Đức-Tp HCM	Hồ Thị Thanh Thảo	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Quy trình quản lí thu NSNN

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
515	Đại học	Quy trình quản lý tài sản công tại Phòng Tài chính - Kế hoạch thuộc Ủy ban nhân dân Quận 12	Dương Ngọc Bích Uyên	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Giới thiệu về UBND Quận 12 và Phòng Tài chính - Kế hoạch Q12, các lý thuyết liên quan đến tài sản công và quy trình quản lý tài sản công, quy trình quản lý tsc thực tế tại đơn vị từ đó so sánh giữa lya thuyết và thực tiễn đồng thời rút ra được bài học kinh nghiệm
516	Đại học	Quy trình thu Ngân sách Nhà nước trên địa bàn UBND xã Hiếu Liêm, huyện Bắc Tân Uyên, tỉnh Bình Dương	Mai Đức Vinh	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Tổng quan về xã Hiếu Liêm và UBND xã Hiếu Liêm; Đặc điểm của thu Ngân sách Nhà nước và tình hình thực tiễn quy trình thu Ngân sách Nhà nước của UBND xã Hiếu Liêm; So sánh lý thuyết và thực tế, qua đó rút ra bài học kinh nghiệm khi đi kiến tập tại cơ quan
517	Đại học	Quy trình thu ngân sách nhà nước tại UBND phường Bình Hưng Hòa A, quận Bình Tân	Phan Tường Vi	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Tổng quan về phường Bình Hưng Hòa A và UBND phường Bình Hưng Hòa A. Tổng quan và quy trình thu ngân sách nhà nước tại ủy ban So sánh giữa thực tế, lý thuyết đưa ra nhận xét và rút ra bài học kinh nghiệm
518	Đại học	Quản lý chi NSNN cho sự nghiệp y tế tại Sở Tài Chính TP.HCM	Võ Đại Nghĩa	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	giới thiệu về sở Tài chính, các khoản chi nsnn cho sự nghiệp y tế, quy trình quản lý, số liệu thực tế liên quan đến quản lý chi NSNN
519	Đại học	CÔNG TÁC QUẢN LÝ THU THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN 3	Bùi Đình Công	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Trình bày công tác quản lý và thực trạng thu thuế tndn
520	Đại học	THỰC TRẠNG QUYẾT TOÁN VÀ NỘP THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GAMOTA	Nguyễn Hải Đăng	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Chương 1. Giới thiệu tổng quan về Công Cổ phần GAMOTA Chương 2. Thực trạng quyết toán và nộp thuế tại Công ty Cổ phần GAMOTA Chương 3. So sánh giữa thực tế và lý thuyết từ đó rút ra bài học thực tiễn
521	Đại học	Công Tác Quản Lý Thuế Thu Nhập Cá Nhân Tại Chi Cục Thuế Khu Vực Biên Hòa - Vĩnh Cửu Giai Đoạn 2019 - 2021	Nguyễn Ngọc Hân	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Trình bày một số quy trình trong công tác quản lý thuế Thu Nhập Cá Nhân tại Chi cục Thuế khu vực Biên Hoà – Vĩnh Cửu. So sánh thực tế với lý thuyết và bài học kinh nghiệm.
522	Đại học	CÔNG TÁC TUYÊN TRUYỀN HỖ TRỢ NGƯỜI NỘP THUẾ TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN GÒ VẤP	Nguyễn Thúy Hằng	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Trình bày công tác tuyên truyền và hỗ trợ người nộp thuế tại Chi cục thuế Quận Gò Vấp. So sánh thực tế và lý thuyết và rút ra bài học kinh nghiệm
523	Đại học	Công tác quản lí và cưỡng chế nợ thuế đối với doanh nghiệp tại ngân hàng Eximbank	Phạm Thị Y Hoa	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Phân tích thực trạng quản lí nợ thuế và cưỡng chế nợ thuế tại ngân hàng Eximbank. So sánh lí thuyết và thực tiễn, một số giải pháp để thực hiện tốt công tác quản lí nợ thuế và cưỡng chế nợ thuế tại ngân hàng Eximbank
524	Đại học	Quản lý thu thuế giá trị gia tăng đối với doanh nghiệp tư nhân địa bàn huyện Bảo Lâm – Tỉnh Lâm Đồng	Phạm Cẩm Hồng	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Phân Tích thực trạng tình hình quản lý thu thuế GTGT đối với doanh nghiệp tư nhân trên địa bàn huyện Bảo Lâm tỉnh Lâm Đồng, So sánh lý thuyết và thực tiễn, những thành tựu Chi cục thuế đã làm được. Chỉ ra những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế.
525	Đại học	Mô tả quá trình kê khai và nộp thuế tại Công ty TNHH Thiết Kế- Xây Dựng- Trang Trí Nội Thất Phố Việt	Phạm Thị Ánh Hồng	ThS. Nguyễn Thị Kim Chi	Trình bày, mô tả quá trình kê khai và nộp thuế tại Công ty và từ đó rút ra bài học, cũng như nhận xét vấn đề đó so với lý thuyết đã học
526	Đại học	Công tác quản lý vốn đầu tư XDCB từ NSNN trên địa bàn Quận 12	Võ Hồ Anh Đào	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Nghiên cứu toàn diện về công tác quản lý vốn đầu tư XDCB từ NSNN của UBND quận 12
527	Đại học	Công tác quản lý chi thường xuyên ngân sách xã Hậu Mỹ Trinh	Lê Ngọc Hân	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Thực trạng công tác quản lý lập dự toán, thực hiện dự toán, quyết toán tại UBND xã Hậu Mỹ Trinh
528	Đại học	Quy trình quản lý chi thường xuyên NSNN tại huyện Đức Trọng- tỉnh Lâm Đồng	Trịnh Thiên Hương	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	tình hình quản lý chi thường xuyên, công tác lập dự toán, thực hiện dự toán, quyết toán
529	Đại học	Nghiệp vụ quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước trên địa bàn phường Linh Tây	Đỗ Phương Kim	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	Công tác quản lý chi thường xuyên và tình hình quản lý chi thường xuyên trên địa bàn phường Linh Tây
530	Đại học	QUY TRÌNH QUẢN LÝ CHI PHÍ CHI ĐẦU TƯ XÂY DỰNG CƠ BẢN	Trần Thị Minh Mẫn	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	XÂY DỰNG, MỞ RỘNG TRƯỜNG TIỂU HỌC NGUYỄN SƠN HÀ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
531	Đại học	Quy trình quản lý chi thường xuyên NSNN tại bệnh viện Lê Văn Việt	Nguyễn Thị Mộng Như	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	tình hình quản lý chi thường xuyên, công tác lập dự toán, chấp hành, quyết toán
532	Đại học	Nâng cao hiệu quả quản lý thu thuế đất phi nông nghiệp trên địa bàn Phường Linh Tây - TP Thủ Đức.	Trần Thị Thu Thanh	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	thực trạng quản lý thu thuế đất phi nông nghiệp trên địa bàn phường
533	Đại học	Quản lý chi thường xuyên NSNN tại quận Tân Bình	Nguyễn Phạm Chiêu Trân	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	thực trạng chi thường xuyên ở quận Tân Bình, quy trình lập dự toán, chấp hành, quyết toán
534	Đại học	Quản lý chi ngân sách Nhà nước tại phường Long Bình Tân trong giai đoạn 2017-2021.	Nguyễn Thanh Vân	ThS. Nguyễn Thị Tố Nga	đánh giá quản lý chi NSNN ở phường Long Bình Tân
535	Đại học	Công tác thu và xử lý nợ thuế doanh nghiệp ngoài quốc doanh tại Chi cục Thuế Khu vực Biên Hoà - Vĩnh Cửu	Phạm Thị Như An	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Chương 1: Khái quát đặc điểm kinh tế và tổ chức của Chi cục Thuế Khu vực Biên Hòa – Vĩnh Cửu. Chương 2: Quy trình quản lý thu và xử lý nợ thuế doanh nghiệp ngoài quốc doanh tại Chi cục Thuế Khu vực Biên Hòa – Vĩnh Cửu. Chương 3: Nhận xét và đối chiếu quy trình
536	Đại học	Công tác kiểm tra thuế tại Chi cục Thuế khu vực Quận 7 - huyện Nhà Bè	Phạm Diệu Ân	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Trình bày công tác kiểm tra thuế tại Chi cục Thuế khu vực Quận 7 - huyện Nhà Bè. So sánh thực tế và lý thuyết và rút ra bài học kinh nghiệm.
537	Đại học	Thực trạng kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tại công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại dịch vụ văn phòng phẩm Hoa Sen	Trương Thị Thùy Anh	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Chương 1:KHÁI QUÁT ĐẶC ĐIỂM KINH TẾ VÀ TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VĂN PHÒNG PHẨM HOA SEN Chương 2:THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KÊ KHAI VÀ NỘP THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VĂN PHÒNG PHẨM HOA SEN Chương 3:SO SÁNH GIỮA THỰC TẾ VỚI LÝ THUYẾT VÀ RÚT RA BÀI HỌC THỰC TIỄN
538	Đại học	Công tác xử lí hồ sơ gia hạn nộp thuế Giá trị gia tăng tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2020 - 2021	Đào Thị Ngọc Ánh	ThS. Trần Nhân Nghĩa	trình bày quy trình gia hạn nộp thuế giá trị gia tăng tại Cục Thuế TP Hồ Chí Minh
539	Đại học	Công tác quản lý thủ tục hoàn thuế GTGT tại Chi cục Thuế khu vực Biên Hoà - Vĩnh Cửu	Nguyễn Quỳnh Chi	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Trình bày công tác quản lý thủ tục hoàn thuế
540	Đại học	Công tác quản lý thuế thu nhập cá nhân tại Chi Cục Thuế Quận 4	Huỳnh Thị Thiên Ngân	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày quá trình công tác quản lý thuế Thu nhập cá nhân tại chi cục Thuế Quận 4 và so sánh thực tiễn có gì khác và giống nhau so với lý thuyết đã học
541	Đại học	Tình hình kê khai thuế giá trị gia tăng tại Công ty TNHH Dịch Vụ Tư Vấn và Đại Lý Thuế Trương Gia 2 quý đầu năm 2022	Nguyễn Linh Nhi	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày tình hình kê khai thuế GTGT ở Trương Gia trong 2 quý đầu năm 2022. So sánh thực tế và lý thuyết, rút ra bài học kinh nghiệm.
542	Đại học	THỰC TRẠNG KÊ KHAI VÀ NỘP THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI TRỌNG THỊ	Bùi Thị Thảo	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày về thực trạng kê khai thuế và nộp thuế GTGT tại Công ty TNHH Thương mại Trọng Thị. Từ đó đưa ra những giải pháp hoàn thiện công tác kê khai và nộp thuế cho Doanh nghiệp.
543	Đại học	Công tác quản lý quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2019 - 2021	Huỳnh Ngọc Tây Thi	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày về công tác quản lí quyết toán thuế, nêu lên nhận xét và sau đó rút ra bài học kinh nghiệm
544	Đại học	Công tác kiểm tra thuế tại Chi cục thuế Quận Bình Thạnh	Nguyễn Thị Minh Thư	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày công tác kiểm tra thuế tại Chi cục thuế Quận Bình Thạnh. So sánh thực tế và lý thuyết và rút ra bài học kinh nghiệm
545	Đại học	Công tác kê khai, nộp thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam	Phan Thị Cẩm Tiên	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày quy trình kê khai, nộp thuế TNDN tại ngân hàng. Liên hệ thực tiễn và so sánh giữa lý thuyết với thực tiễn, đưa ra nhận xét và rút ra bài học

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
546	Đại học	Nghiệp vụ kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty cp cơ khí tây ninh	Nguyễn Tống Duy Phúc	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày nghiệp vụ kê khai và nộp thuế GTGT tại Công ty CP Cơ Khí Tây Ninh. Đưa ra được bài học kinh nghiệm từ công tác này giữa lý thuyết và thực tế.
547	Đại học	Công tác quản lý thuế đối với hoạt động thương mại điện tử tại Chi cục thuế TP. Thủ Đức trong 6 tháng đầu năm 2022	Nguyễn Văn Nhiên	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày công tác quản lý thuế đối với hoạt động TMĐT
548	Đại học	Dịch vụ quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp tại đại lý thuế trường hải	Ngô Thị Tin	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày quy trình làm tờ khai quyết toán thuế TNDN ở Đại lý thuế, so sánh thực tiễn với lý thuyết đã học ở trên giảng đường
549	Đại học	Công tác kiểm tra thuế Giá trị gia tăng tại Chi Cục Thuế Quận 4 Giai đoạn 2019 -2021	Trần Đức Tín	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày, mô tả thực trạng công tác kiểm tra thuế tại chi cục, Công tác kiểm tra thuế GTGT đối với các doanh nghiệp trên địa bàn Quận 4, so sánh với lý thuyết và rút ra bài học kinh nghiệm.
550	Đại học	Thực trạng quyết toán và nộp thuế TNDN tại Công ty TNHH Dịch Vụ Công Nghệ Thông Tin Cơ Bản (Việt Nam)	Nguyễn Dương Thùy Trang	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày quy trình quyết toán thuế. So sánh thực tế và lý thuyết, từ đó rút ra bài học kinh nghiệm.
551	Đại học	công tác tuyên truyền hỗ trợ NNT tại chi cục thuế thành phố Thủ Đức	Nguyễn Thị Yến Trinh	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày công tác tuyên truyền hỗ trợ NNT tại Chi cục Thuế thành phố Thủ Đức. So sánh giữa lí thuyết và thực tế và rút ra bài học kinh nghiệm
552	Đại học	Công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp của các doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Quận 4 - TP.HCM	Nguyễn Thị Việt	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp của các doanh nghiệp tại Chi cục thuế Quận 4. So sánh thực tế và lý thuyết và rút ra bài học kinh nghiệm
553	Đại học	Nghiệp vụ kê khai nộp thuế GTGT tại Công ty TNHH máy lọc nước TTS	Nguyễn Ngọc Ý	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày nghiệp vụ kê khai và nộp thuế gtgt tại công ty TNHH máy lọc nước TTS
554	Đại học	Công tác kiểm tra thuế TNDN tại Chi cục thuế khu vực Long Thành - Nhơn Trạch trong giai đoạn 2019 - 2021	Lê Thị Hoàng Yến	ThS. Trần Thị Mơ	Trình bày quy trình thực tế kiểm tra thuế TNDN tại chi cục thuế. So sánh thực tế với lý thuyết và kinh nghiệm rút ra
555	Đại học	Tình hình kê khai và hạch toán Thuế GTGT tại Công ty cổ phần thương mại dịch vụ Trà Cà Phê Việt Nam	Nguyễn Thị Kim Ngân	ThS. Trần Thị Mơ	Công tác thực hiện và hạch toán thế GTGT tại DN
556	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển của Công ty Cổ phần Logistics Cảng Sài Gòn	Vũ Nhật Tâm	ThS. Trần Xuân Hằng	Tìm hiểu, phân tích quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Cảng Sài Gòn
557	Đại học	Phân tích quy trình nhập khẩu nguyên liệu may sợi Polyester ở công ty TNHH Đông Nam Phát	Nguyễn Thị Diệu Thiện	ThS. Trần Xuân Hằng	Tìm hiểu về quy trình nhập khẩu nguyên liệu sợi để sản xuất ra sản phẩm vải bán nội địa và xuất khẩu ra nước ngoài
558	Đại học	Phân tích quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Cuộc sống	Đỗ Thị Thương	ThS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thực trạng và quy trình nhập khẩu hàng hóa đặc biệt là về linh kiện điện tử tại Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Cuộc sống
559	Đại học	Thực trạng dịch vụ giao nhận và ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Giao nhận và Vận chuyển Indo Trần	Nguyễn Sông Tiền	ThS. Trần Xuân Hằng	Nghiên cứu về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển và tìm hiểu việc ứng dụng công nghệ thông tin để quản lý hoạt động giao nhận tại Công ty Cổ phần Giao nhận và Vận chuyển Indo Trần
560	Đại học	Quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu	Nguyễn Bích Trâm	ThS. Trần Xuân Hằng	Tìm hiểu về rủi ro và cách quản lý rủi ro của công ty Gỗ Phương Nam
561	Đại học	Thực trạng hoạt đông kiểm tra, kiểm soát hàng hóa xuất- nhập khẩu ở khu vực biên giới Việt Nam - Campuchia	Võ Hoàng Anh Trinh	ThS. Trần Xuân Hằng	Tìm hiểu về hoạt động kiểm tra, kiểm soát hàng hóa XNK tại biên giới Việt Nam Campuchia và tại Công ty TNHH Cao Thành Phát
562	Đại học	Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty TNHH Thương mại tiếp vận D&T	Ngô Thị Thanh Trúc	ThS. Trần Xuân Hằng	Tìm hiểu quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
563	Đại học	Thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Tiếp vận Quốc tế Hải Minh	Hoàng Vũ Minh Tuấn	ThS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thực trạng các sản phẩm dịch vụ công ty cung cấp nhằm đánh giá và đưa ra giải pháp tăng trưởng và phòng ngừa rủi ro
564	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả nghiệp vụ chứng từ hàng hóa xuất nhập tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy	Lê Thị Thanh Tuyền	ThS. Trần Xuân Hằng	Tìm hiểu bộ chứng từ thực tế hàng xuất khẩu nguyên cont và đưa ra giải pháp nâng cao nghiệp vụ chứng từ tại Công ty TNHH sản xuất thương mại Cát Tường Vy
565	Đại học	Quy trình khai báo Hải quan nhập khẩu cổ Meranti bằng đường biển tại công ty TNHH TM Vibico	Huỳnh Phương Uyên	ThS. Trần Xuân Hằng	Phân tích quy trình khai báo hải quan khi nhập khẩu một lô hàng gỗ Meranti từ Maylaysia về VN của công ty Vibico
566	Đại học	Phát triển hoạt động xuất khẩu sản phẩm nước giải khát của Công ty Cổ phần Đầu tư A&B Việt Nam	Phạm Thảo Uyên	ThS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thực trạng hoạt động xuất khẩu và quy trình xuất khẩu nước giải khát của Công ty Cổ phần Đầu tư A&B Việt Nam và đưa ra giải pháp khắc phục
567	Đại học	Thẩm định giá bất động sản: Dự án văn phòng Phố Đông Plaza	Vũ Thị Mỹ Hạnh	Nguyễn Chí Nguyên	Thẩm định giá thửa đất tại đường Võ Chí Công quận 2 theo phương pháp thặng dư, hiện trên đất có quyết định đầu tư dự án văn phòng Phố Đông Plaza
568	Đại học	Thẩm định giá trị Quyền sử dụng đất Thửa số 32, 32 tờ bản đồ số 68 phường Thắng Tam, Thành phố Vũng Tàu	Nguyễn Ngọc Trâm Anh	Nguyễn Chí Nguyên	Đề tài luận văn tốt nghiệp: "Thẩm định giá trị Quyền sử dụng đất Thửa số 32, 32 tờ bản đồ số 68 phường Thắng Tam, Thành phố Vũng Tàu cho mục đích vay vốn" sẽ có kiến thức tổng quan cở sở lý luận về bất động sản, thị trường bất động sản, thẩm định giá bất động sản. Ngoài ra, đề tài khóa luận này cũng tổng hợp thông tin về công ty mà tác giả đã thực tập trong 3 tháng qua. Thông tin về mục tiêu, định hướng hoạt động, thuận lợi, khó khăn, cơ hội và thách thức tại công ty mà tác giả đã thực tập. Cuối cùng là thẩm định giá trị Quyền sử dụng đất Thửa số 32, 32 tờ bản đồ số 68 phường Thắng Tam, Thành phố Vũng Tàu, tác giả đã vận dụng kiến thức từ giảng đường và kinh nghiệm trong quá trình thực tập để thẩm định giá quyền sử dụng đất tại tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu bằng phương pháp thặng dư và cùng với phương pháp so sánh để kiểm tra. Và giá trị Quyền sử dụng đất Thửa số 32, 32 tờ bản đồ số 68 phường Thắng Tam, Thành phố Vũng Tàu là 53.580.000 đồng / m2
569	Đại học	Thẩm định giá Quyền sử dụng đất tại Thửa số 32, 32 tờ bản đồ số 68 phường Thắng Tam, Thành phố Vũng Tàu cho mục đích kham khảo	Nguyễn Ngọc Trâm Anh	Nguyễn Chí Nguyên	Đề tài luận văn tốt nghiệp: "Thẩm định quyền sử dụng đất Thẩm định giá Quyền sử dụng đất tại Thửa số 32, 32 tờ bản đồ số 68 phường Thắng Tam, Thành phố Vũng Tàu cho mục đích kham khảo " sẽ có kiến thức tổng quan cơ sở lý luận về bất động sản, thị trường bất động sản, thẩm định giá bất động sản. Ngoài ra, đề tài khóa luận này cũng tổng hợp thông tin về công ty mà tác giả đã thực tập trong 3 tháng qua. Thông tin về mục tiêu, định hướng hoạt động, thuận lợi, khó khăn, cơ hội và thách thức tại công ty mà tác giả đã thực tập. Cuối cùng là thẩm định quyền sử dụng đất Thửa số 32, 32 tờ bản đồ số 68 phường Thắng Tam, Thành phố Vũng Tàu cho mục đích kham khảo, tác giả đã vận dụng kiến thức từ giảng đường và kinh nghiệm trong quá trình thực tập để thẩm định giá quyền sử dụng đất tại tỉnh Vũng Tàu bằng phương pháp thặng dư và phương pháp so sánh để kiểm tra đối chiếu kết quả. Và giá trị quyền sử đất tại Thửa số 32, 32 tờ bản đồ số 68 phường Thắng Tam, Thành phố Vũng Tàu là 53.871.000 đồng/m2.
570	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 862 Huỳnh Tấn Phát, khu phố 3, phường Tân Phú, quận 7, TP HCM cho mục đích mua bán.	Huỳnh Anh Phúc	Nguyễn Chí Nguyên	Ước tính giá trị quyền sử dụng đất của bất động sản số 862 Huỳnh Tấn Phát, khu phố 3, phường Tân Phú, quận 7, TP HCM cho mục đích mua bán
571	Đại học	Thẩm định giá bất động sản 862 Huỳnh Tấn Phát, khu phố 3, phường Tân Phú, quận 7, TP HCM cho mục đích chuyển như	Huỳnh Anh Phúc	Nguyễn Chí Nguyên	Tiến hành thu thập thông tin các bất động sản so sánh trên đang giao dịch trên thị trường, tìm tương quan, và đưa ra mức giá của bất động sản thẩm định giá.
572	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN THUỘC THỬA ĐẤT SỐ 49, TỜ SỐ 104, LÊ ĐỨC THỌ, PHƯỜNG 6, QUẬN GÒ VẤP, TP.HCM VÀO THÁNG 10/2022, CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN	Phạm Thị Lan Anh	Nguyễn Chí Nguyên	Thẩm định giá trị bất động sản thửa đất số 49, tờ bản đồ số 104 Lê Đức Thọ, phường 6, Gò Vấp, Tp.HCM vào tháng 10/2022 cho mục đích mua bán bằng 2 phương pháp
573	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ TÀI SẢN THUỘC THỬA ĐẤT SỐ 49, TỜ SỐ 104, LÊ ĐỨC THỌ, PHƯỜNG 6, QUẬN GÒ VẤP, TP HỒ CHÍ MINH VÀO THÁNG 10/2022, CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN	Phạm Thị Lan Anh	Nguyễn Chí Nguyên	THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ TÀI SẢN THUỘC THỬA ĐẤT SỐ 49, TỜ SỐ 104, LÊ ĐỨC THỌ, PHƯỜNG 6, QUẬN GÒ VẤP, TP HỒ CHÍ MINH VÀO THÁNG 10/2022, CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
574	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN 104 ĐƯỜNG NGÔ GIA TỰ, PHƯỜNG 9, QUẬN10, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Hoàng Vinh	Mai Thị Thanh Trà	THẨM ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN 104 ĐƯỜNG NGÔ GIA TỰ, PHƯỜNG 9, QUẬN10, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH Bằng phương pháp chi phí và phương pháp thặng dư
575	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng nhà phố 143 nguyễn thị thập, phường tân phú, quận 7, thành phố hồ chí minh cho mục đích mua bán	Nguyễn Đại Nam	Nguyễn Chí Nguyên	Thẩm định giá quyền sử dụng nhà phố 143 nguyễn thị thập, phường tân phú, quận 7, thành phố hồ chí minh cho mục đích mua bán
576	Đại học	Thẩm định giá trị quyền sử dụng đất của thửa đất số 508 tờ bản đồ số 11 tọa lạc tại mặt tiền đường Võ Chí Công, phường Phú Hữu, thành phố Thủ Đức tại thời điểm quý 4 năm 2022 cho mục đích làm cơ sở giá thị trường để chuyển nhượng tài sản.	Vũ Thị Mỹ Hạnh	Nguyễn Chí Nguyên	Ước tính giá trị quyền sử dụng đất của thửa đất số 508 tờ bản đồ số 11 tọa lạc tại mặt tiền đường Võ Chí Công, phường Phú Hữu, thành phố Thủ Đức tại thời điểm quý 4 năm 2022 cho mục đích làm cơ sở giá thị trường để chuyển nhượng tài sản. Viết báo cáo thẩm định giá.
577	Đại học	Thẩm định giá bất động sản 862, khu phố 3, phường Tân Phú, quận 7, TPHCM	Huỳnh Anh Phúc	Nguyễn Chí Nguyên	Tôi tiến hành thực tập tain ngân hàng thương mại cổ phần quân đội (MB Bank) để trải nghiệm làm việc thực tế và học hỏi kinh nghiệm từ những anh/chị trong công ty. Đồng thời áp dụng các kiến thức đã học vào việc thẩm định giá bất động nhà phố.
578	Đại học	Thẩm định giá bất động sản Nhà số 66 Đường số 8, phường Bình Trị Đông B, quận Bình Tân, thành phố Hồ Chí Minh.	Trần Thị Thúy Ngọc	Nguyễn Chí Nguyên	Thực tập cuối khóa bao gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận Tổng hợp lại các kiến thức đã học, nghiên cứu thị trường bất động sản khu vực quận Bình Tân và lựa chọn cơ sở giá trị, phương pháp thẩm định giá để làm nền tảng thực hiện chương 2 và chương 3 Chương 2: Giới thiệu về công ty thực tập Giới thiệu Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC, các dịch vụ của công ty, lịch sử hình thành và quy trình thẩm định giá. Chương 3: Thẩm định giá bất động sản nhà số 66, đường số 8, phường Bình Trị Đông B, quận Bình Tân, TP.Hồ Chí Minh Ở chương này tác giả thực hiện thẩm định giá BĐS thông qua hai phương pháp: chi phí và thu nhập. Tuy nhiên phương pháp chi phí là phương pháp chính, phương pháp thu nhập là phương pháp kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo phương pháp chi phí Chương 4: Kết luận và đánh giá Đưa ra những kết luận và đánh giá về bài thực tập cuối khóa.
579	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 80 đường 37, phường Tân Quy , Quận 7, Tp.HCM cho mục đích chuyển nhượng	Phạm Phương Thảo	Nguyễn Chí Nguyên	Thẩm định giá nhà phố số 80 đường 37, phường Tân Quy , Quận 7, Tp.HCM cho mục đích chuyển nhượng.
580	Đại học	NGHIỆP VỤ BÁN CÁC SẢN PHẨM CUỐI CÙNG CỦA MỘT DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN	Hồ Trọng Hiếu	Nguyễn Minh Ngọc	Trong thời gian thực tập em nhận ra một vấn đề hiện hữu chung của đa số các dự án bất động sản gặp phải, nhất là trong giai đoạn cuối mở bán hay sau đợt mở bán cuối, lượng sản phẩm còn sót lại là không nhiều, xong các sản phẩm này nay đã bị dán nhãn trở thành sản phẩm đặc thù, sản phẩm dị biệt, hoặc một số trường hợp là sản phẩm thừa, không đẹp, hoặc gắn mác là những sản phẩm không thuận phong thuỷ hay xui xẻo cho người đầu tư, hiện tượng này làm đau đầu và gây khó khăn đến tình trạng ra hàng của các dự nán này, gây trễ nải, khó khăn cho chủ đầu tư xoay vốn và cho các môi giới bán hết để tiếp tục đến với dự án tiếp theo, tình trạng này là vô cùng phổ biến nên cũng có nhiều nghiệp vụ được hình thành và đưa vào thực tiễn nhằm giảm bớt độ ảnh hưởng, giảm thời gian bán hàng và marketing các sản phẩm này, đánh bóng chúng và đưa chúng đến đúng tay nhà đầu tư, người mua có nhu cầu phù hợp với các sản phẩm đặc biệt này. Bài luận tập trung tìm hiểu các biển pháp bán hoàn tất các bất động sản còn sót lại đó.
581	Đại học	QUY TRÌNH ĐÀO TẠO ĐỂ PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ NHÂN VIÊN MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY BANK2GO	Hà Hoàng Nam	Nguyễn Minh Ngọc	Quá trình thực tập tại công ty Bank2Go từ quy trình tuyển chọn nhân viên theo các bước đã đề ra tại công ty kết hợp đào tạo kiến thức, nghiệp vụ cho nhân viên mới. Bên cạnh đó là đề ra quy trình phát triển, mục tiêu cho từng nhân viên trong công ty.
582	Đại học	Thiết lập quy trình an ninh tại tòa nhà chung cư CitiSoho	Hồ Thị Khánh Ly	Nguyễn Minh Ngọc	Giới thiệu quy trình an ninh chung cư tại tòa nhà chung cư CitiSoho, bên cạnh đó nêu rõ những thực trạng và đề xuất những giải pháp giúp Ban quản lý chung cư CitiSoho có thể vận hành tốt hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
583	Đại học	Phân tích nghiệp vụ quản trị bất động sản tại chung cư Citi Soho của công ty cổ phần quản lý bất động sản DKRA	Phạm Hồng Tính	Nguyễn Minh Ngọc	Trong bài thực tập, ở phần đầu, tác giả đã trích dẫn cơ sở lý luận cho bài thực tập cuối khóa bao gồm các nội dung liên quan đến bất động sản và quản lý bất động sản. Tiếp theo, tác giả đã giới thiệu sơ bộ về tập đoàn DKRA và công ty cổ phần quản lý bất động sản DKRA. Sau đó, tác giả giới thiệu tổng quan dự án Citi Soho bao gồn: chủ đầu tư, quy mô, vị trí dự án và tiện ích. Tiếp đến, tác giả thực hiện phân tích nghiệp vụ quản trị bất động sản của công ty DKRA tại dự án này với các nội dung như khái quát bộ máy, nhiệm vụ của ban quản lý cũng như nhiệm vụ của từng bộ phận nhưu: Bộ phận quản lý khách hàng, bảo vệ, vệ sinh, kỹ thuật, giám sát,... Sau đó, tác giả thực hiện một số khảo sát với cư dân sống tại dự án bằng một số câu hỏi được chuẩn bị sẵn để khảo sát mức độ hài lòng của cư dân.
584	Đại học	Môi giới Bất động sản tại công ty ZHOME	Nguyễn Như Kha	Nguyễn Minh Ngọc	Thị trường Bất động sản luôn là ngành nghề trọng yếu của nền kinh tế Quốc gia, kéo theo đó hoạt động môi giới Bất động sản cũng trở nên sôi nổi. Trong giai đoạn kinh tế dự đoán sắp suy thoái, các công ty môi giới cần thay đổi để thích nghi và trụ vững trên thị trường. Đề tài được thực hiện dựa trên cơ sở lý thuyết và thực tiễn quan sát; đồng thời phân tích thực trạng hoạt động của công ty ZHOME, từ đó đưa ra các đề xuất hoàn thiện nghiệp vụ môi giới cho đơn vị thực tập.
585	Đại học	Chiến lược Marketing Căn hộ Dịch vụ tại Thành phố Hồ Chí Minh của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Phát Triển Megas	Lưu Nguyễn Khánh Huyền	Nguyễn Minh Ngọc	TP. HCM luôn là thành phố có số lượng dân nhập cư đông. Một phần là dân lao động, một phần là sinh viên nhập học và một số ít khác. Vì vậy, tỷ lệ dân số của thành phố luôn ở top đầu trong nước. Dẫn đến nhu cầu thuê chỗ ở là rất lớn. Nhận thấy đây là cơ hội kinh doanh BĐS, không ít nhà đầu tư, doanh nghiệp nhảy vào và Công ty CPDT PT Megas cũng không ngoại lệ. Vấn đề đặt ra là khi mà thị trường đang ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh, thì cần phải làm gì để công ty có thể nổi bật hơn để có thể thu hút khách hàng? Đó chính là cần có chiến lược Marketing phù hợp và hiểu quả. Vậy thực trạng chiến lược Marketing CHDV tại TP. HCM của Công ty CPDT PT Megas hiện tại đang như thế nào? Có cần những thay đổi hay đề xuất gì để hoàn thiện hay không? Đề tài sẽ tập chung xoay quanh vào vấn đề này. Ngoài những phần như Lời mở đầu, Cơ sơ lý thuyết, Giới thiệu Tổng quan về Công ty CPDT PT Megas,… Đề tài chủ yếu tập chung vào Thực trạng chiến lược Marketing CHDV tại TP. HCM của Công ty CPDT PT Megas (Bao gồm: Khái quát về thị trường CHDV tại TP. HCM, Thực trạng chiến lược Marketing và Đánh giá hiệu quả hoạt động chiến lược Marketing CHDV của Công ty CPDT PT Megas). Từ đó đưa ra một số đề xuất để hoàn thiện chiến lược Marketing + Phân tích SWOT về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức. + Dựa trên cơ sở phân tích SWOT đó cùng phần phân tích thực trạng, đưa ra một số đề xuất để hoàn thiện chiến lược Marketing: Hoàn thiện về mặt xây dựng, hoàn thiện về mặt quản trị, hoàn thiện về mặt thực thi chiến lược.
586	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ CÁC DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN VINHOMES GRAND PARK TẠI THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC	Phạm Ngọc Nga	Nguyễn Minh Ngọc	Hệ thống kiến thức thị trường BĐS và hoàn thành khóa thực tập tại Công ty cổ phần Đông Tây Land – Phú Mỹ Hưng Thu thập các thông tin liên quan đến sàn giao dịch, nắm bắt quy trình hoạt động, quy trình thực hiện nghiệp vụ môi giới, thông tin thị trường BDS đang triển khai tại Công ty để từ đó phân tích và đánh giá thị trường bất động sản tại Vinhomes Grand Park. Ngoài phần mở đầu và kết luận, danh mục viết tắt, danh mục hình ảnh và phụ lục, kết cấu nội dung đề án còn gồm có 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Giới thiệu về Công ty cổ phần Đông Tây Land Chương 3: Phân tích thị trường bất động sản tại Vinhomes Grand Park Chương 4: Kết luận quá trình thực tập
587	Đại học	Quy trình môi giới- marketing của dự án Khu đô thị Hưng Phú - dự án Fancy Tower, thành phố Bến Tre	Phạm Thị Phương Tuyền	Nguyễn Minh Ngọc	Giới thiệu về dự án khu đô thị Hưng Phú, đề ra được quy trình môi giới và marketing cho dự án
588	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng dự án Apec Mandala Wydham Mũi Né của công ty cổ phần bất động sản Rich City	Phạm Huỳnh Ngọc Ánh	Nguyễn Minh Ngọc	Đề tài nói về những lý thuyết cơ bản bất động sản, sơ lược về công ty Rich City và quy triển khai bán hàng dự án Apec Mũi Né của công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
589	Đại học	Phân tích và đánh giá thị trường bất động sản tại tỉnh Long An	Dương Nhật Hoàng	Nguyễn Minh Ngọc	Cho người đọc, người nghe hiểu về thị trường bất động sản nơi đây, về tiềm năng, cơ hội, điểm mạnh - yếu cũng như những thách thức, khó khăn ở thị trường bất động sản tại tỉnh Long An
590	Đại học	Phân tích về hình thức kinh doanh "phân lô, xây mới" tại quận Gò Vấp	Đặng Xuân Mãnh	Nguyễn Minh Ngọc	Nhưng giai đoạn đầu của thị trường Bất động sản vô cùng sơ khai vì chưa có chế tài cũng như quy định về bất động sản, tất cả mọi giao dịch đều thông qua thỏa thuận và giấy viết tay không được công nhận. Mặc dù là thị trường phi chính thức nhưng nó đã một phần phản ánh rõ được sự nhộn nhịp ở cái được gọi là đất đai. Phần lớn, tại thời điểm này người dân đa phần sẽ giữ tiền bằng cách trữ vàng và đầu tư vàng để kiếm lợi nhuận. Sau khi luật đất đai ra đời, kênh đầu tư vàng dần kém hiệu quả bởi lợi nhuận đem về không hấp dẫn thay vào đó lượng lớn tiền đổ vào Bất động sản khiến thị trường tăng nhanh chóng buộc nhà nước phải ra tay can thiệp. Điều khiến bất động sản luôn trở thành kênh đầu tư hấp dẫn đó là lợi nhuận nhưng không phải là tất cả. Ngoài lợi nhuận, tính linh hoạt của Bất động sản là thứ mà chúng ta cần chú ý đến. Tính linh hoạt ở đây là về sự chủ động trong phát triển bất động sản, có nhiều hình thức kinh doanh để nhà đầu tư khai thác lợi nhuận từ chính bất động sản của họ. Có thể kể đến các hình thức kinh doanh như thuê cho thuê, xây nhà mới bán, phân lô bán, mô hình du lịch, mô hình nghỉ dưỡng, căn hộ dịch vụ,…tính linh hoạt của bất động sản có thể giúp nhà đầu tư chủ động được mô hình kinh doanh theo xu hướng của thị trường. Kể từ lúc thị trường chính thức ra đời, nhà đầu tư lựa chọn mô hình kinh doanh phân lô bán nền và xây bán là chính vì nó không đòi hỏi quá nhiều chất xám nhưng lợi nhuận đem lại tương đối lớn bởi vì phân khúc đất nền sau khi tách thửa và nhà mới xây bán đáp ứng được nguồn cầu của thị trường vì nó tiếp cận được toàn bộ khách hàng có nhu cầu mua ở thực và nhà đầu tư. Chính vì sự đơn giản và dễ tiếp cận đấy cũng chính đầu vào trong việc tiếp tay khiến giá bất động sản tăng cao và tạo ra nhiều thành phố không có người ở, nhưng ngược lại nếu được vận hành đúng cách và đúng nơi sẽ cải thiện rất lớn về mỹ quan thành phố, đô thị. Trải qua nhiều giai đoạn, thị trường bất động sản việt nam dần trưởng thành hơn. Những bất cập và vướng mắc đều được gỡ bỏ dần. Một lượng lớn nhà đầu tư gia nhập vào thị trường bất động sản đơn giản hơn cũng chính vì điều đó sức ép đến từ các nhà đầu tư phân lô và xây bán đã một phần thay đổi toàn diện bộ mặt của các thành phố, quận, huyện trung tâm. Tỉ lệ tiêu thụ tại TP. Hồ Chí Minh nói riêng và các thành phố trung tâm khác nhìn chung tương đối ổn định vì nó phục vụ đúng xu hướng thị trường. Song song đó nguồn cung sơ cấp dường như khan hiếm và nguồn cung thứ cấp khó tiếp cận được khách ở thực. Nguyên nhân xuất phát đến từ cách tiếp cận và hình thức đơn giản ấy đã đẩy toàn bộ nhà đầu tư đều hướng đến hình thức kinh doanh đầu tư phân lô và xây bán vì lợi nhuận đem về to lớn nhưng không mất quá nhiều tư duy. Đó cũng chính là vấn đề tại các thành phố, quận, huyện trung tâm và cũng là rào cản lớn đối với các nhà đầu tư nơi đây khi mà đầu vào lẫn đầu ra đều gặp trở ngại. Và thị trường nhà phố trung tâm được cho là
591	Đại học	THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN ĐẤT NỀN TẠI ĐỊA BÀN THỊ XÃ CHƠN THÀNH	Đỗ Mỹ An	Nguyễn Minh Ngọc	Bài Thực tập cuối khóa đã tìm hiểu về cách làm việc, môi trường làm việc của một nhân viên môi giới cho sản phẩm đất nền của dự án Chủ đầu tư Phúc Hưng Golden do Công ty cổ phần địa ốc Hưng Vượng Miền Nam phân phối và từ đó đánh giá được hiệu quả hoạt động môi giới, truyền thông của công ty. Cách công ty marketing sả phẩm. Được đến thị trường và quan sát dự án, có cái nhìn thực tế hơn về sản phẩm của dự án Chủ đầu tư Phúc Hưng Golden . Nghiên cứu tổng quan về thị trường bất động sản tại thị xã Chơn Thành Bình Phước, thấy được sự phát triển của cơ sở hạ tầng, kinh tế và công nghiệp hóa hiện đại hóa của thị xã. Thấy được tiềm năng cũng như hạn chế của thị trường BĐS thị xã Chơn Thành nói chung và dự án Chủ đầu tư Phúc Hưng Golden nói riêng, tiếp xúc được trực tiếp với khách hàng tại dự án và cải thiện kĩ năng giao tiếp với khách hàng. ôn tập lại và nắm vững hơn kiến thức về BĐS, thị trường BĐS, môi giới BĐS, chiến lược môi giới BĐS.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
592	Đại học	Nghiệp vụ bán các sản phẩm cuối cùng của một dự án bất động sản	Hồ Trọng Hiếu	Nguyễn Minh Ngọc	Trong thời gian thực tập em nhận ra một vấn đề hiện hữu chung của đa số các dự án bất động sản gặp phải, nhất là trong giai đoạn cuối mở bán hay sau đợt mở bán cuối, lượng sản phẩm còn sót lại là không nhiều, xong các sản phẩm này nay đã bị dán nhãn trở thành sản phẩm đặc thù, sản phẩm dị biệt, hoặc một số trường hợp là sản phẩm thừa, không đẹp, hoặc gắn mác là những sản phẩm không thuận phong thuỷ hay xui xẻo cho người đầu tư, hiện tượng này làm đau đầu và gây khó khăn đến tình trạng ra hàng của các dự nán này, gây trễ nải, khó khăn cho chủ đầu tư xoay vốn và cho các môi giới bán hết để tiếp tục đến với dự án tiếp theo, tình trạng này là vô cùng phổ biến nên cũng có nhiều nghiệp vụ được hình thành và đưa vào thực tiễn nhằm giảm bớt độ ảnh hưởng, giảm thời gian bán hàng và marketing các sản phẩm này, đánh bóng chúng và đưa chúng đến đúng tay nhà đầu tư, người mua có nhu cầu phù hợp với các sản phẩm đặc biệt này. Chú tâm của bài luận là về cách sale các bất động sản cuối cùng này.
593	Đại học	Hoàng Thị Ngọc Huyền	Hoàng Thị Ngọc Huyền	Nguyễn Minh Ngọc	Quy trình đào tạo để phát triển đội ngũ nhân viên công ty TNHH địa ốc Nhà Đại Phát
594	Đại học	Phương pháp thẩm định giá bằng phương pháp so sánh Phương pháp thẩm định giá bằng phường tháp thu nhập	Nguyễn Hoàng Vinh	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định gái trị tài sản nhà phố tại 104 Ngô Gia Tự, phường 9, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp thẩm định giá là phương pháp so sánh và phương pháp thu nhập để định giá tài sản cho mục đích vay vốn ngân hàng.
595	Đại học	Thẩm định giá bất động sản nhà số 66, đường số 8, phường Bình Trị Đông B, quận Bình Tân, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Trần Thị Thúy Ngọc	Nguyễn Chí Nguyên	Bài báo cáo thực tập về: "Thẩm định giá bất động sản nhà số 66, đường số 8, phường Bình Trị Đông B, quận Bình Tân, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán" bao gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận Tác giả đã trình bày lại các kiến thức liên quan đến thẩm định giá bất động sản và bất động sản, phân tích thị trường bất động sản quận Bình Tân và xác định phương pháp thẩm định giá để làm nền tảng cho bài báo cáo. Chương 2: Giới thiệu về công ty thực tập Ở chương này, tác giả giới thiệu Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC, các chức năng của công ty, lịch sử thành lập và quy trình thực hiện thẩm định giá của công ty. Chương 3: Thẩm định giá bất động sản nhà số 66, đường số 8, phường Bình Trị Đông B, quận Bình Tân, TP.Hồ Chí Minh Ở chương này tác giả đã dựa trên cơ sở giá trị thị trường để thực hiện việc thẩm định giá do có đủ dữ liệu thông tin từ thị trường. Tác giả thực hiện "Thẩm định giá bất động sản nhà số 66, đường số 8, phường Bình Trị Đông B, quận Bình Tân, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán" bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập. Tác giả tính được kết quả thẩm định giá bằng phương pháp chi phí là 9.938.622.554 (đồng) và kết quả thẩm định giá bằng phương pháp thu nhập là 15.210.038.013 (đồng) Chương 4: Kết luận và đánh giá Thông qua việc thẩm định giá ở chương 3, tác giả tính được kết quả thẩm định giá bằng phương pháp chi phí là 9.938.622.554 (đồng) và kết quả thẩm định giá bằng phương pháp thu nhập là 15.210.038.013 (đồng). Tuy nhiên, tác giả chọn kết quả của phương pháp chi phí là 9.938.622.554 (đồng) làm đáp án cuối cùng của bài báo cáo này. Bởi vì thông tin để làm phương pháp này có độ tin cậy cao do tất cả đều lấy từ các giao dịch mua bán ở thị trường, mang tính chủ quan nên nó sẽ phản ánh chính xác tình hình giao dịch cũng như thông tin thu thập rõ ràng, minh bạch.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
596	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 736/2 đường Lê Đức Thọ, phường 15, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2022	Lý Ngọc Khang	Lê Minh Phương Mai	Để thực hiện đề tài "Thẩm định giá nhà phố số 736/2 đường Lê Đức Thọ, phường 15, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2022" tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu chung về khu vực quận Gò Vấp, tổng quan thị trường bất động sản tại quận Gò Vấp, TP.HCM. Qua đó tác giả nhận định, quận Gò Vấp là quận nội thành hội tụ đủ các yếu tố phát triển đồng bộ trong tương lai vì vậy luôn thu hút nhu cầu mua để ở và đầu tư. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị nhà phố số 736/2 đường Lê Đức Thọ, phường 15, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Theo nhận định chủ quan của tác giả, kết quả theo phương pháp chi phí thay thế mang tính khách quan và chính xác hơn dựa vào thông tin thị trường. Từ đó, tác giả kết luận giá trị tài sản thẩm định giá là 6.541.764.000 VND.
597	Đại học	Hoạt động tuyển dụng, đào tạo và phát triển chuyên viên môi giới bất động sản tại Công ty Cổ phần Đầu tư Bất động sản An Khuê	Phạm Thùy Châu	Hoàng Tuấn Dũng	Với nội dung đề tài " Hoạt động tuyển dụng, đào tạo và phát triển chuyên viên môi giới bất động sản tại Công ty Cổ phần Đầu tư Bất động sản An Khuê" song song trên cơ sở lý luận về quản trị nguồn nhân lực, em tập trung chủ yếu vào nghiên cứu, phân tích hoạt động tuyển dụng, đào tạo và phát triển chuyên viên môi giới Bất động sản nhằm bộc lộ rõ được mặt yếu và mặt mạnh. Qua đó, em đưa ra một số đề xuất, giải pháp để hoàn thiện công tác tuyển dụng, đào tạo và phát triển chuyên viên môi giới bất động sản tại An Khuê Real có chất lượng và đáp ứng với mục tiêu chiến lược phát triển của Công ty.
598	Đại học	Thẩm định giá bất động sản tại số 111/8/1, đường số 16, phường Hiệp Bình Chánh, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán.	Lê Quốc Thích	Lê Minh Phương Mai	Chương 1: Cở sở và lý luận. Tác giả giới thiệu và trình bày các khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản như tổng quan về bất động sản, thị trường bất động sản và tổng quan về thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả cũng đã nêu rõ đầy đủ các phương pháp thẩm định giá cụ thể là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập để phục vụ cho việc việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở chương 3. Chương 2: Giới thiệu về Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Sacombank. Tác giả giới thiệu những thông tin cơ bản về Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Sacombank như tổng quan về ngân hàng, quá trình hình thành và phát triển cũng như cơ cấu của Sacombank nói chung và Sacombank Chi nhánh - Quận 2 nói riêng. Và quy trình thẩm định giá của Sacombank. Thông qua những thông tin đó để tác giả phân tích điểm mạnh, điểm yếu của Sacombank và những cơ hội, thách thức trong ngành ngân hàng nói chung và nghiệp vụ thẩm định giá nói riêng hiện nay để từ đó đưa ra những đề xuất giải pháp khắc phục dành cho đơn vị. Chương 3: Thẩm định giá nhà phố 111/8/1, đường số 16, phường Hiệp Bình Chánh, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh. Ở chương này, tác giả giới thiệu thông tin tổng quát về quận Thủ Đức như đặc điểm tự nhiên, tình hình quy hoạch, ... Sau đó, tác giả giới thiệu tổng quan về tình hình giao dịch bất động sản tại thành phố Hồ Chí Minh và thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà ở tại số 111/8/1, đường số 16, phường Hiệp Bình Chánh, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là chi phí và thu nhập trong đó phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp thu nhập là phương pháp kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo phương pháp chi phí.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
599	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 549/74 (Số cũ 206/1) Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 26, quận Bình Thạnh, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm T10/2022	Vũ Thị Huyền	Nguyễn Chí Nguyên	Để thực hiện đề tài "Thẩm định giá nhà phố số 549/74 (Số cũ 206/1) Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 26, quận Bình Thạnh, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2022". Trước hết tác giả trình bày những cơ sở lý luận để phục vụ cho quá trình thẩm định giá bất động sản bao gồm các nội dung liên quan đến bất động sản, thị trường bất động sản, giá trị thị trường bất động sản, thẩm định giá bất động sản và các nguyên tắc, phương pháp thẩm định giá cũng như cách thức thực hiện để phục vụ cho quá trình tính giá trị bất động sản thẩm định giá. Tiếp đến, tác giả giới thiệu tổng quan về khu vực quận Bình Thạnh cụ thể là nằm trên đường Xô Viết Nghệ Tĩnh, nơi bất động sản thẩm định giá toạ lạc. Nội dung giới thiệu bao gồm các đặc điểm về vị trí địa lý, đặc điểm tự nhiên, mật độ dân cư, trật tự an toàn xã hội và tình hình phát triển kinh tế tại địa phương, đặc biệt là thị trường và tình hình giao dịch BĐS tại đây. Cuối cùng, dựa vào các thông tin, pháp lý tài sản thẩm định do khách hàng cung cấp, cùng với quá trình thu thập, tổng hợp thông tin từ thị trường tác giả tiến hành thẩm định giá bất động sản theo hai cách tiếp cận từ chi phí và thu nhập, tương ứng với hai cách tiếp cận là hai phương pháp thẩm định giá lần lượt là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hoá trực tiếp. Từ đó, tác giả kết luận giá trị của bất động sản số 549/74 (Số cũ 206/1) Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 26, quận Bình Thạnh, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2022 là 8.053.800.000 đồng.
600	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 477 Hoà Hảo, Phường 05, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11 năm 2022	Lê Đức Tín	Mai Thị Thanh Trà	Thông qua kiến thức đã được truyền đạt về ngành Thẩm định giá tại Trường Đại học Tài chính - Marketing. Tiến hành áp dụng thực tiễn để thẩm định giá bất động sản nhà phố mặt đường Hoà Hảo, Quận 10, TP.HCM bằng phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập, từ đó ước tính giá trị Quyền sử dụng đất và tài sản khác gắn liền với đất của tài sản thẩm định giá
601	Đại học	Thẩm định giá trị thị trường bất động sản nhà phố tọa lạc tại số 203 Lê Đức Thọ, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Nguyễn Tri Tân	Mai Thị Thanh Trà	Bài luận gồm có 3 chương: cơ sở lý luận, giới thiệu đơn vị thực tập - Công ty TNHH Thẩm định Giá Sài Gòn, báo cáo thẩm định giá bất động sản tọa lạc tại số 203 Lê Đức Thọ, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh. Chương 1, tác giả đề cập đến các cơ sở lý thuyết, các văn bản pháp lý có liên quan đến bất động sản và thẩm định giá bất động sản được ứng dụng xuyên suốt cả bài luận. Chương 2, tác giả giới thiệu công ty TNHH Thẩm định Giá Sài Gòn với các nội dung chủ yếu về: thông tin tổng quát về công ty, cơ cấu tổ chức, nguồn nhân lực của công ty, các sản phẩm - dịch vụ, quy trình thẩm định giá. Chương 3, tác giả trình bày báo cáo kết quả thẩm định giá bất động sản nhà phố tọa lạc tại số 203 Lê Đức Thọ, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh.
602	Đại học	NGHIÊN CỨU THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT TẠI SỐ 336/. ĐƯỜNG NGUYỄN VĂN LUÔNG. PHƯỜNG 12. QUẬN 6. THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH THỰC HIỆN NGHĨA VỤ TÀI CHÍNH	Nguyễn Như Khoa	Lê Minh Phương Mai	Chương 1: Cơ sở lý luận Tác giả giới thiệu tổng quan về các cơ sở lý thuyết cơ bản có liên quan về bất động sản, thị trường bất động sản, các khái niệm cơ bản về thẩm định giá và các phương pháp thẩm định giá theo tiêu chuẩn thẩm định giá Việt Nam, quy trình thẩm định giá cũng như các hướng dẫn về báo cáo, chứng thư thẩm định giá để phục vụ cho việc nghiên cứu thẩm định giá tài sản ở chương 3. Chương 2: Sở Tài chính Tác giả giới thiệu những thông tin cơ bản về Sở Tài chính thành phố Hồ Chí Minh như về quá trình hình thành và phát triển cũng như cơ cấu tổ chức của các bộ phận, phòng ban, ban lãnh đạo của Sở Tài Chính và các nhiệm vụ, chức năng mà Sở Tài chính đảm nhận. Bên cạnh đó, tác giả cũng giới thiệu kỹ hơn về bộ phận phòng Quản lý giá của Sở Tài chính (đơn vị mà tác giả đang được thực tập) để hiểu rõ hơn đôi chút về công tác hoạt động quản lý giá của nhà nước. Chương 3: Thẩm định giá quyền sử dụng đất tại số 336/, đường Nguyễn Văn Luông, phường 12, quận 6, thành phố Hồ Chí Minh Trong chương này, tác giả giới thiệu thông tin tổng quan về thị trường bất động sản liên quan đến nhóm tài sản thẩm định giá. Nghiên cứu, mô phỏng công tác thẩm định giá trị quyền sử dụng đất tại số 336/, đường Nguyễn Văn Luông, phường 12, quận 6, thành phố Hồ Chí Minh làm cơ sở cho mục đích thực hiện nghĩa vụ tài chính. Phương pháp được áp dụng thực hiện là phương pháp thặng dư.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
603	Đại học	"Thẩm định giá bất động sản tại địa chỉ số 67 Đường Trần Thiện Chánh, Phường 12, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm 2022"	Nguyễn Thị Huyền Trang	Nguyễn Chí Nguyên	Để thực hiện đề tài khóa luận là "Thẩm định giá bất động sản tại địa chỉ số 67 Đường Trần Thiện Chánh, Phường 12, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm 2022" tác giả đã thực hiện theo trình tư như sau. Đầu tiên, tác giả trình bày các khái niệm, cơ sở về bất động sản, thị trường bất động sản, các khái niệm liên quan đến thẩm định giá bất động sản như định nghĩa cơ sở giá trị và cách tiếp cận, các nguyên tắc, phương pháp và quy trình thực hiện. Tiếp đến, tác giả giới thiệu về đơn vị thực tập của tác giả là Công ty CP Thẩm định giá Việt Thanh (VTValue). Cuối cùng, tác giả dựa vào thông tin pháp lý do khách hàng cùng cấp để tiến hành xác định giá trị tài sản thẩm định giá. Tác giả xác định vị trí, quy hoạch, tình hình môi trường xung quanh của tài sản thẩm định giá. Sau đó, tìm kiếm và tổng hợp thông tin các tài sản tương đồng để làm tài sản so sánh. Tác giả đã ước tính giá trị của tài sản thẩm định giá theo 02 phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Từ đó, tác giả lập luận và lựa chọn phương pháp chi phí thay thế để xác định giá trị của tài sản thẩm định giá tại số 67 Đường Trần Thiện Chánh, Phường 12, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm2022 là 25.817.731.000 đồng
604	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ TẠI NHÀ PHỐ SỐ 434 LŨY BÁN BÍCH, PHƯỜNG HÒA THẠNH, QUẬN TÂN PHÚ, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH TÍN DỤNG TẠI THỜI ĐIỂM QUÝ 4 NĂM 2022	Nguyễn Tài Lộc	Lê Minh Phương Mai	Khoá luận tốt nghiệp gồm 4 chương bao gồm: Chương 1: Cở sở và lý luận Tác giả giới thiệu và trình bày các khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản như tổng quan về bất động sản, thị trường bất động sản và tổng quan về thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả cũng đã nêu rõ các phương pháp thẩm định giá cụ thể là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập để phục vụ cho việc việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở chương 3. Chương 2: Giới thiệu về Công ty Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC Tác giả giới thiệu những thông tin cơ bản về công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC như tổng quan về công ty, các sản phẩm và dịch vụ của công ty, quy trình thẩm định giá của công ty và tình hình phát triển của công ty. Thông qua những thông tin đó để tác giả phân tích điểm mạnh, điểm yếu của công ty và những cơ hội, thách thức của công ty trong ngành thẩm định giá hiện nay để từ đó đưa ra những đề xuất giải pháp khắc phục dành cho đơn vị. Chương 3: Thẩm định giá tại nhà phố số 434 Lũy Bán Bích, phường Hòa Thạnh, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích tín dụng tạo thời điểm quý 4 năm 2022. Trong chương 3, tác giả giới thiệu tổng quan về tình hình giao dịch bất động sản tại thành phố Hồ Chí Minh và thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà ở tại nhà phố số 434 Lũy Bán Bích, phường Hòa Thạnh, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích tín dụng tạo thời điểm quý 4 năm 2022 cho mục đích tín dụng bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập. Trong đó phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp thu nhập là phương pháp kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo phương pháp chi phí

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
605	Đại học	Nghiên cứu đầu tư phát triển bất động sản tại thành phố Bảo Lộc	Phí Thị Hồng Thắm	Phan Thị Sao Vi	Chương 1: khóa luận nêu lên cơ sở lý thuyết của ngành bất động sản gồm có khái niệm, thuộc tính, đặc điểm và phân loại bất động sản, về thị trường bất động sản có khái niệm, phân loại và đặc điểm của thị trường bất động sản và đặc biệt là lý thuyết về đầu tư và phát triển một bất động sản. Chương 2: giới thiệu khái quát về công ty thực tập – Phương Đông Property, về lịch sử hình thành, quá trình phát triển, nền tảng và định hướng, cơ cấu tổ chức của công ty và giới thiệu một số sản phẩm công ty đang phát triển. Chương 3: giới thiệu đôi nét về Bảo Lộc gồm có vị trí Bảo Lộc, điều kiện kinh tế và điều kiện tự nhiên của Bảo lộc; về thị trường bất động sản Bảo Lộc thì đưa ra những yếu tố ảnh hưởng tới thị trường và bên cạnh đó phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của thị trường; Và cuối cùng là thực trạng đầu tư phát triển bất động sản tại Bảo Lộc: phân tích các dự án tiêu biểu tại thị trường và đánh giá về thực trạng đầu tư và phát triển bất động sản tại đây. Chương 4 Đề xuất giải pháp cho sự phát triển bền vững của thị trường bất động sản của TP.Bảo Lộc: phân tích được sự hiệu quả của các phương án đầu tư tại thị trường bất động sản hiện giờ và đưa ra một phương án tối ưu nhất cho thị trường bất động sản Bảo Lộc, Đánh giá mô hình hệ sinh thái đang phát triển tại Bảo Lộc, và cuối cùng đề xuất giải pháp phát triển bền vững bất động sản.
606	Đại học	Nghiên cứu nhu cầu du lịch nghie dưỡng của nhóm khách hàng trong độ tuổi từ 20-25 tuổi	Nguyễn Thị Vân Anh	Nguyễn Thanh Nhã	Mở đầu Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Tổng quan về công ty TNHH công nghệ bất động sản Rever Chương 3: Thực trạng tham gia du lịch nghỉ dưỡng của nhóm khách hàng trong độ tuổi từ 20-25 tuổi. Kết luận Tài liệu Tham khảo Phụ lục
607	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất của bất động sản số 39 Phạm Ngọc Thạch, phường Võ Thị Sáu, quận 3, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích xác định giá trị thị trường	Trần Ngọc Quỳnh Như	Mai Thị Thanh Trà	Đề tài "Thẩm định giá quyền sử dụng đất của bất động sản số 39 Phạm Ngọc Thạch, phường Võ Thị Sáu, quận 3, thành phố Hồ Chí Minh". Tác giả đã áp dụng cơ sở giá trị thị trường cho cuộc thẩm định giá này. Phương pháp thẩm định giá được sử dụng là phương pháp thặng dư. Từ đó, tôi ước tính giá trị tài sản thẩm định giá là bằng 486.550.789.000 đồng vào thời điểm tháng 11 năm 2022 cho mục đích xác định giá trị thị trường.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
608	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 46 đường Vườn Lài, phường Tân Thành, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Hứa Nguyễn Thanh Ngân	Nguyễn Chí Nguyên	Khoá luận tốt nghiệp gồm 3 chương, bao gồm: Chương 1: Cơ sở và lý luận Tác giả giới thiệu và trình bày các khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản như tổng quan về BD, TT BĐS và các lý thuyết trong thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả cũng đã nêu rõ những phương pháp thẩm định giá cụ thể là PPCP và PPTN để phục vụ cho việc việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị TS thẩm định ở chương 3. Chương 2: Giới thiệu về Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC Tác giả đã giới thiệu những thông tin chính về đơn vị thực tập của tác giả, Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC cũng như khái quát về công ty, những dịch vụ công ty cung cấp, quy trình thẩm định giá của công ty, sự hình thành và phát triển của công ty. Thông qua các thông tin trên giúp tác giả phân tích được thế mạnh, hạn chế của công ty DATC cũng như những cơ hội, thách thức của công ty trong lĩnh vực thẩm định giá hiện nay để từ đó đúc kết và đề xuất biện pháp khắc phục kịp thời đối với công ty. Chương 3: Thẩm định giá nhà phố số 46 đường Vườn Lài, phường Tân Thành, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh Trong chương 3, tác giả đã giới thiệu tổng quan về tình hình quận Tân Phú và thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà số 46 đường Vườn Lài, phường Tân Thành, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là PPCP và PPTN. Trong đó PPCP là phương pháp thẩm định giá chính và PPTN là phương pháp kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo PPCP. Kết quả thẩm định bằng PPCP là 10.643.191.000 đồng. Kết quả thẩm định bằng PPTN là 11.144.148.000 đồng. Tác giả nhận thấy PPCP là phương pháp phù hợp nhất để đánh giá giá trị TS nhà phố số 46 đường Vườn Lài, phường Tân Thành, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh là 10.643.191.000 đồng vào thời điểm tháng 11/2022 cho mục đích mua bán. PPTN với giá trị là 11.144.148.000 đồng chỉ mang tính tham khảo.
609	Đại học	Giải pháp điều chỉnh chính sách bán hàng ứng biến với tình hình kinh doanh thực tế tại dự án căn hộ Bcons Bee	Lê Thiên Hạnh Trang	Nguyễn Thanh Nhã	Đưa ra những điều chỉnh qua nhiều lần họp và bàn bạc để ban hành chính sách bán hàng mới phù hợp với tình hình thực tế, nâng cao hiệu suất bán hàng và doanh thu.
610	Đại học	Thẩm định giá bất động sản tại địa chỉ số 13, Đường Bạch Đằng, Phường 15, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh	Nguyễn Ngọc Khánh Vy	Võ Thị Hoàng Vi	Chương 1: Cở sở lý luận. Tác giả đã trình bày các khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản như tổng quan về bất động sản, thị trường bất động sản và cuối cùng là về thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả đã nêu rõ các phương pháp thẩm định giá được áp dụng cho đề tài lần này cụ thể là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp để phục vụ cho việc việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở Chương 4. Chương 2: Giới thiệu về Công ty TNHH Thẩm Định Giá MHD. Tác giả đã giới thiệu những thông tin cơ bản về Công ty TNHH Thẩm định giá MHD như tổng quan về công ty, các sản phẩm và dịch vụ của công ty, quy trình thẩm định giá của công ty và tình hình phát triển của công ty. Thông qua những thông tin đó để tác giả phân tích những cơ hội, thách thức của công ty trong ngành thẩm định giá hiện nay. Chương 3: Tổng quan về thị trường bất động sản tại quận bình thạnh quý IV 2022. Tác giả đã giới thiệu thông tin tổng quát về quận Bình Thạnh. Trong đó, tác giả giới thiệu về vị trí, tình hình phát triển kinh tế - xã hội – dân cư, tình hình quy hoạch, thực trạng và triển vọng cung cầu cũng như tình hình giao dịch bất động sản tại khu vực. Chương 4: Thẩm định giá bất động sản số 13, đường Bạch Đằng, phường 15, quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán. Bên cạnh mô tả TSTĐ và TSSS, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và công trình gắn liền với đất tại số 13 Bạch Đằng, Phường 15, Quận Bình Thạnh, TP.HCM cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Nhưng trong đó tác giả sử dụng phương pháp chi phí thay thế là phương pháp chính và phương pháp vốn hóa trực tiếp để kiểm tra tính chính xác của phương pháp chính.
611	Đại học	Thẩm định giá nhà phố tại số 692 đường Luỹ Bán Bích, phường Tân Thành, quận Tân Phú, Tp.Hồ Chí Minh vào quý IV/2022 cho mục đích thế chấp vay vốn	Nguyễn Phượng Tường Vân	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá trị bất động sản tại số 692 Lũy Bán Bích, phường Tân Thành, quận Tân Phú, Tp. Hồ Chí Minh vào quý IV/2022 để phần nào đánh giá, xem xét tình hình thị trường BĐS nhà phố quận Tân Phú hiện nay.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
612	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 270 Bùi Đình Tuý phường 14 quận Bình Thạnh cho mục đích mua bán	Trần Nguyễn Thanh Trúc	Nguyễn Chí Nguyên	chương 1 cơ sở lý luận nêu các các khái niệm về bất động sản thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản làm cơ sở cho chương 3. Chương 2 giới thiệu về đơn vị thực tập thông tin tổng qua về công tu TNHH Thẩm định giá SAG bộ máy quản lý, sảm phẩm dịch vụ, các đối tác, quy trình thẩm định giá,…Chương 3 là thẩm định giá bất động sản số 270 Bùi Đình Tuý phường 14 quận Bình Thạnh. chương 3 được viết theo báo cáo thẩm định giá để tính giá trị bất động sản tác giả thực hiện thông qua 2 phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập. chọn phương pháp chi phí làm phương pháp chính và phương pháp thu nhập để kiểm tra đối chiếu.
613	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản số 1229 Phan Văn Trị, phường 10, quận Gò Vấp, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Phạm Thị Tuyết Mai	Nguyễn Chí Nguyên	Chương 1 là chương cơ sở, bao gồm các khái niệm trong thẩm định giá như bất động sản, thẩm định giá, phân loại bất động sản, các nguyên tắc thẩm định giá, quy trình thẩm định giá, các phương pháp thẩm định giá, cách tiếp cận thẩm định giá. Chương 2 viết về công ty thực tập (sagonap) như: quá trình hoạt động của công ty, các ngành nghề hoạt động, sơ đồ cơ cấu của công ty, quy trình thẩm định giá, các đối tác của công ty đang liên kết. Chương 3:''Thẩm định giá trị bất động sản số 1229 Phan Văn Trị, Phường 10, Quận Gò Vấp, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán", thẩm định viên tìm hiểu về khu vực tài sản thẩm định giá như thông tin quy hoạch, tình hình giao dịch thị trường, các tài sản so sánh…Trong chương 3 thẩm định viên đã lựa chọn phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp để tính giá trị tài sản thẩm định. Cuối cùng thẩm định viên lựa chọn phương pháp chính đó là phương pháp chi phí. Vậy giá trị tài trị thẩm định giá ước tính là 16.490.075.235 đồng. Sau đó thẩm đưa ra đánh giá và nhận xét ở chương 4.
614	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản tại số 305, đường Bạch Đằng, Phường 15, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán.	Trần Thị Như Quỳnh	Mai Thị Thanh Trà	Chương 1: Cơ sở và lý luận Chương 2: Giới thiệu về Công ty TNHH Thẩm định giá SAG Chương 3: Báo cáo thẩm định giá nhà phố tại số 305 đường Bạch Đằng, phường 15, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh.
615	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 58 Lê Quang Định phường 14 quận Bình Thạnh thành phố Hồ Chí Minh nhằm phục vụ cho mục đích mua bán tại thời điểm quý 4 năm 2022	Nguyễn Thị Mỹ Hạnh	Mai Thị Thanh Trà	Xác định giá trị của nhà phố tại quận bình thạnh bằng 2 phương pháp là phươn pháp chi phí và phường pháp thu nhập, sao khi có kết quả vận dụng vào kiến thức và mức độ chính xác lựa chọn kết quả phù hợp với kết luận giá trị cuối cùng của tài sản thẩm định
616	Đại học	Thẩm định giá bất động sản nhà phố 27C Bình Phú, phường 10, quận 6 cho mục đích mua bán	Nguyễn Thị Ngọc Diễm	Nguyễn Chí Nguyên	Khoá luận tốt nghiệp gồm 3 chương bao gồm: Chương 1: Cở sở và lý luận Tác giả giới thiệu và trình bày các khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản như tổng quan về bất động sản, thị trường bất động sản và tổng quan về thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả cũng đã nêu rõ các phương pháp thẩm định giá cụ thể là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập để phục vụ cho việc việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở chương 3. Chương 2: Giới thiệu về Công ty Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC Tác giả giới thiệu những thông tin cơ bản về công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC như tổng quan về công ty, bộ máy tổ chức, tình hình phát triển và định hướng phát triển của công ty. Chương 3: Thẩm định giá nhà phố số 27C Bình Phú, phường 10, quận 6, thành phố Hồ Chí Minh. Trong chương 3, tác giả giới thiệu tổng quan về khu vực quận 6 cũng như tình hình giao dịch bất động sản tại thành phố Hồ Chí Minh và thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà ở số 27C Bình Phú, phường 10, quận 6, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập. Trong đó phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp thu nhập là phương pháp kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo phương pháp chi phí. Kết quả thẩm định bằng phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập lần lượt là 14.515.074.000 đồng và 16.525.320.000 đồng. Tác giả chọn kết quả của phương pháp chi phí làm kết quả giá trị của tài sản thẩm định giá. Vì phương pháp chi phí là phương pháp được tiếp cận từ thị trường, rõ ràng, minh bạch và cụ thể còn phương pháp thu nhập có thể bị hạn chế bởi cách tính giá thuê và tỷ suất vốn hóa nên độ chính xác có khả năng thấp hơn phương pháp chi phí.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
617	Đại học	Thẩm định giá Bất động sản tọa lạc tại thửa đất số 7, tờ bản đồ số 9, số: 153F Lũy Bán Bích phường Tân Thới Hòa, Quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Nguyễn Hoàng Luân	Nguyễn Chí Nguyên	Báo cáo khóa luận tốt nghiệp của tác giả gồm có 3 chương chính và phần kết luận. Ở chương một tác giả nghiên cứu, tìm hiểu tài liệu để đưa ra các cơ sở lý thuyết phục vụ cho việc viết báo cáo khóa luận tốt nghiệp. Tới chương 2, dựa vào Hồ sơ năng lực của Công ty Cổ phần Giám định và Thẩm định Tài sản Việt Nam - Chi nhánh Hồ Chí Minh năm 2022, tác giả thực hiện việc giới thiệu đơn vị thực tập để viết báo cáo Thẩm định gi. Chương 3 thì tác giả tiến hành viết và hoàn thiện một báo cáo Thẩm định giá hoàn chỉnh. Khái quát được thị trường bất động sản khu vực thẩm định và thực hiện xác định giá trị của Tài sản Thẩm định giá bằng hai phương pháp chi phí (phương pháp chính và phương pháp thu nhập (phương pháp phụ) cho mục đích mua bán. Cuối cùng tác giả kết luận và đưa ra nhận xét về kết quả của hai phương pháp. Từ đó giải thích vì sao lại chọn phương pháp định giá chi phí làm phương pháp chính, phương pháp thu nhập làm phương pháp phụ. Kết quả của tài sản Thẩm định giá theo phương pháp chi phí là 11.690.668.000 đồng.
618	Đại học	Thẩm định giá Bất động sản tọa lạc tại thửa đất số 7, tờ bản đồ số 9, số: 153F Lũy Bán Bích phường Tân Thới Hòa, Quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Nguyễn Hoàng Luân	Nguyễn Chí Nguyên	Báo cáo khóa luận tốt nghiệp của tác giả gồm có 3 chương chính và phần kết luận. Ở chương một tác giả nghiên cứu, tìm hiểu tài liệu để đưa ra các cơ sở lý thuyết phục vụ cho việc viết báo cáo khóa luận tốt nghiệp. Tới chương 2, dựa vào Hồ sơ năng lực của Công ty Cổ phần Giám định và Thẩm định Tài sản Việt Nam - Chi nhánh Hồ Chí Minh năm 2022, tác giả thực hiện việc giới thiệu đơn vị thực tập để viết báo cáo Thẩm định gi. Chương 3 thì tác giả tiến hành viết và hoàn thiện một báo cáo Thẩm định giá hoàn chỉnh. Khái quát được thị trường bất động sản khu vực thẩm định và thực hiện xác định giá trị của Tài sản Thẩm định giá bằng hai phương pháp chi phí (phương pháp chính và phương pháp thu nhập (phương pháp phụ) cho mục đích mua bán. Cuối cùng tác giả kết luận và đưa ra nhận xét về kết quả của hai phương pháp. Từ đó giải thích vì sao lại chọn phương pháp định giá chi phí làm phương pháp chính, phương pháp thu nhập làm phương pháp phụ. Kết quả của tài sản Thẩm định giá theo phương pháp chi phí là 11.690.668.000 đồng.
619	Đại học	Nâng cao hiệu quả môi giới bất động sản tại công ty Home2go	Đào Thị Phương Thảo	Lê Minh Phương Mai	Đề tài nghiên cứu về quy trình môi giới bất động sản tại công ty Home2Go và đánh giá về mức độ hài lòng của khách hàng về sự trải nghiệm dịch vụ quy trình môi giới bất động sản tại công ty Home2go. Tìm hiểu và phân tích thực trạng mà công ty đang gặp phải trong quá trình thực hiện quy trình môi giới. Đánh giá khách quan về quy trình môi giới cũng như đánh giá dựa trên việc lập bảng khảo sát về mức độ hài lòng của khách hàng về hiệu quả môi giới tại công ty Home2go. Đánh giá dựa trên các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả môi giới: độ tin cậy, sự đồng cảm, khả năng đáp ứng, năng lực phục vụ, phương tiện hữu hình và mức độ hài lòng. Thông qua bảng khảo sát thu về được mức độ hài lòng của khách hàng về công ty và nhận ra được ưu nhược điểm trong quy trình môi giới bất động sản của công ty. Từ đó, đưa ra được giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quy trình môi giới tại công ty Home2Go.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
620	Đại học	ĐÁNH GIÁ QUY TRÌNH MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY TNHH SMARTLAND	Nguyễn Quốc Thịnh	Lê Minh Phương Mai	Mục đích của đề tài: "Đánh giá quy trình môi giới tại Công ty TNHH Smartland" là việc nghiên cứu hiểu rõ về quy trình môi giới của Công ty TNHH Smartland hiện tại. Sử dụng nền tảng lý thuyết của mô hình SERVQUAL để khảo sát ý kiến của khách hàng đối với quy trình môi giới. Đo lường mức độ hài lòng khách hàng thông qua thang đo Likert 5 điểm làm thang đo lường các câu hỏi điều tra, trong đó: 1. Hoàn toàn không hài lòng, 2. Không hài lòng, 3. Tạm được, 4. Hài lòng, 5. Rất hài lòng. Kết hợp sử dụng với phương pháp định tính bằng việc thu thập các thông tin dữ liệu để có thông tin về quy trình môi giới công ty một cách chi tiết và cụ thể. Thu thập được tiến hành phân tích bằng các thống kê mô tả. Phân loại biến theo tiêu chí phân loại điều tra, tính trung bình, giá trị lớn nhất, giá trị nhỏ nhất của các trả lời trong câu hỏi điều tra. Từ đó thống kê các dữ liệu khảo sát để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình và đưa ra được những điểm hiệu quả, hạn chế trong quy trình môi giới mà công ty đang gặp phải. Cũng như đánh giá thêm những điểm mạnh điểm yếu về thực trạng của Công ty TNHH Smartland đang gặp phải thông qua nhận định cá nhân trong quá trình thực tập tại công ty. Cuối cùng chỉ ra những hạn chế còn tồn đọng và đề xuất giải pháp để hoàn thiện hơn về quy trình môi giới của Công ty TNHH Smartland.
621	Đại học	Nghiên cứu quy trình tìm kiếm và chăm sóc khách hàng để phát sinh giao dịch của chuyên viên môi giới tại Công ty TNHH Bất động sản Smartland	Phan Minh Khánh	Nguyễn Thanh Nhã	Đề tài "Nghiên cứu quy trình tìm kiếm và chăm sóc khách hàng để phát sinh giao dịch của chuyên viên môi giới tại Công ty TNHH Bất động sản Smartland" được thực hiện trong thời gian từ tháng 9 đến tháng 12 năm 2022. Đề tài bao gồm 3 chương: Cơ sở lý luận; Tổng quan về Công ty TNHH Bất động sản Smartland; Nghiên cứu quy trình tìm kiếm và chăm sóc khách hàng để phát sinh giao dịch. Với việc được trải nghiệm, quan sát, học hỏi các anh chị chuyên viên môi giới tại Công ty TNHH Bất động sản Smartland. Tác giả cảm nhận được một giao dịch thành công phải trải qua một quá trình tìm kiếm và chăm sóc khách hàng kỹ lưỡng mà không phải ai cũng thực hiện dễ dàng, quy trình này đòi hỏi sự nỗ lực rèn luyện học hỏi không ngừng. Tác giả thực hiện đề tài bằng phương pháp nghiên cứu phỏng vấn chuyên gia là các anh chị chuyên viên môi giới đã có giao dịch và làm việc lâu năm tại công ty, kết hợp với nghiên cứu các dữ liệu thứ cấp, nội bộ của công ty về quy trình tìm kiếm và chăm sóc khách hàng của từng chuyên viên môi giới, để từ đó tác giả tổng hợp và đưa ra được một quy trình thống nhất để tối ưu hiệu quả trong nghiệp vụ môi giới tại công ty. Ngoài ra, tác giả đút kết được quy trình mẫu hoàn chỉnh về việc tìm kiếm và chăm sóc khách hàng. Từ đó giúp các chuyên viên môi giới mới và chính tác giả hiểu và nắm rõ quy trình chăm sóc và tìm kiếm khách hàng một cách dễ hiểu nhất. Bên cạnh đó cũng đút kết được các kinh nghiệm của các anh chị chuyên viên môi giới đi trước tại công ty.
622	Đại học	Nghiên cứu quy trình đào tạo chuyên viên tư vấn bất động sản cho thuê tại công ty TNHH ZitaHome	Nguyễn Thị Ngọc Uyên	Lê Minh Phương Mai	Đề tài "Nghiên cứu quy trình đào tạo chuyên viên tư vấn bất động sản cho thuê tại công ty TNHH ZitaHome" được thực hiện gồm 3 chương. Chương 1: đưa ra những khái niệm liên quan đến đề tài như khái niệm về bất động sản nói chung và bất động sản cho thuê nói riêng, thị trường bất động sản. Khái niệm về các kỹ năng cũng như kiến thức mà một người môi giới cần phải có. Chương 2: Thực trạng đào tạo môi giới bất động sản tại Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng cũng như tại Việt Nam nói chung. Chất lượng môi giới hiện tại (môi giới không qua đào tạo, môi giới đào tạo không chính quy, môi giới đào tạo chính quy). Thực trạng đào tạo môi giới chính quy tại 3 trường đại học tại Thành phố Hồ Chí Minh để so sánh sự khác biệt giữa chương trình đào tạo cũng như chất lượng đào tạo tại các trường. Đưa ra được những giải pháp nâng cao các kỹ năng , kiến thức mà một sinh viên mới ra trường cần trau dồi qua bảng khảo sát được thực hiện. Chương 3: Là một nhân viên tại công ty, đưa ra được các thông tin về công ty cũng như chương trình đào tạo nhân viên môi giới tại công ty. Đưa ra các giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo tại công ty. Thông qua đề tài này, nếu lên được thực trạng môi giới hiện tại để đề ra những giải pháp khắc phục và nâng cao chất lượng môi giới. Góp phần nâng cao năng lực thật sự của môi giới chứ không để ngành môi giới bất động sản là một ngành nghề "đại trà".

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
623	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản số 82 Tô Hiến Thành phường 15 quận 10 vào quý IV/2022 cho mục đích thế chấp vay vốn.	Trần Thảo Vy	Mai Thị Thanh Trà	Đề tài " Thẩm định giá trị quyền sử dụng đất thửa đất số 127 tờ bản đồ số 35, phường 15, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh vào tháng 10/2022 cho mục đích vay vốn" được tác giả thực hiện dựa trên cơ sở lý luận về tổng quan bất động sản, thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản. Trong quá trình thực hiện bài nghiên cứu, tác giả ước tính giá trị tài sản thẩm định giá bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Tuy nhiên trong quá trình thu thập tài sản so sánh của phương pháp vốn hóa trực tiếp gặp nhiều khó khăn, đa số các tài sản đang được rao bán, việc cho thuê chỉ mang tính chất ngắn hạn để kiếm thêm thu nhập, vì vậy giá trị tính được của phương pháp này chỉ mang tính chất tham khảo và tác giả sử dụng kết quả của phương pháp chi phí thay thế làm kết quả cuối cùng của tài sản thẩm định giá. Giá trị tài sản được ước tính theo phương pháp chi phí thay thế vào thời điểm tháng 10/2022 là: 15,417,000,000 VNĐ.
624	Đại học	Thẩm định giá nhà số 512 đường Phan văn trị, phường 05, quận gò vấp, thành phố hồ chí minh bằng phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập	Châu Thị Cẩm Ngân	Lê Minh Phương Mai	TÓM TẮT KHÓA LUẬN Chương 1: Cơ sở lý luận Tại chương này tác giả sẽ hệ thống các nội dung liên quan về bất động sản, thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản. Ngoài ra, tác giả cũng nêu rõ các phương pháp thẩm định giá, quy trình thẩm định giá và mẫu chứng thư thẩm định giá làm cơ sở cho việc ước tính giá trị tài sản ở Chương 3. Chương 2: Tổng quan về hoạt động thẩm định giá tại Công ty Thẩm định giá DATC Trong chương này tác giả sẽ giới thiệu những thông tin cơ bản về công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC như tổng quan về công ty, các sản phẩm và dịch vụ của công ty, quy trình thẩm định giá của công ty và tình hình phát triển của công ty, thông qua đó tác giả cũng nêu một số điểm mạnh, điểm yếu của công ty. Chương 3: Thẩm định giá nhà số 512 Phan Văn Trị, phường 05, quận Gò Vấp, TP.HCM Trong chương này tác giả thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà ở tại số 512 đường Phan Văn Trị, phường 05, quận Gò Vấp, TP.HCM cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là chi phí và thu nhập.
625	Đại học	Thẩm định giá tài sản là nhà phố tọa lạc tại số 41 Trần Thiện Chánh, phường 12, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý 4 năm 2022	Huỳnh Phương Thủy	Mai Thị Thanh Trà	Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Giới thiệu đơn vị thực tập Công ty TNHH Thẩm định giá SAG Chương 3: Báo cáo thẩm định giá nhà phố tại số 41 Trần Thiện Chánh, Phường 12, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý 4 năm 2022
626	Đại học	Thẩm định giá bất động sản 538/46A Quang Trung, Phường 11, quận Gò Vấp, Tp.HCM vào quý IV năm 2022 cho mục đích mua bán.	Trịnh Thị Liên	Nguyễn Chí Nguyên	Qua ba chương của bài khóa luận tác giả đã đi từ cơ sở lí luận đến nghiên cứu thực tế và tiến hành tính toán giá trị của bất động sản thẩm định giá trị QSDĐ tại số 538/46A Quang Trung, Phường 11, quận Gò Vấp, Tp.HCM cho mục đích mua bán. Để tính được giá trị tài sản thẩm định dựa trên hai cách tiếp cận là cách tiếp cận từ chi phí (phương pháp chi phí) và cách tiếp cận từ thu nhập (phương pháp vốn hóa trực tiếp). Phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp vốn hóa trực tiếp là phương pháp kiểm tra kết quả lại nhằm để bài khóa luận này trở nên khách quan hơn. Có thể thấy được là giữa hai phương pháp đều cho ra một giá trị tài sản thẩm định khác nhau và có sự chênh lệch giá với nhau. Kết quả ước tính giá trị QSDĐ của hai phương pháp không chênh lệch quá 15%. Vì vậy, tác giả sử dụng giá trị QSDĐ từ phương pháp chi phí làm kết quả cho giá trị QSDĐ tài sản định giá. Qua xem xét, tính toán và phân tích, tác giả ước tính giá trị quyền sử dụng đất tại số 538/46A Quang Trung, Phường 11, quận Gò Vấp, Tp.HCM cho mục đích mua bán vào Quý IV năm 2022 là 8.464.800.000 đồng (phương pháp chi phí), 8.312.700.000 đồng (phương pháp vốn hóa trực tiếp).

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
627	Đại học	Phân tích yếu tố tác động đến việc quyết định lựa chọn mua căn hộ cao cấp của khách hàng tại dự án One Verandah quận 2, TP Thủ Đức	Võ Ngọc Anh Thư	Lê Minh Phương Mai	Nghiên cứu về đề tài "Phân tích yếu tố tác động đến việc quyết định lựa chọn mua căn hộ cao cấp của khách hàng tại dự án One Verandah quận 2, TP Thủ Đức" được thực hiện bằng phương pháp định lượng thực hiện bằng phân tích mô hình hồi quy tuyến tính . Nghiên cứu thực hiện khảo sát 159 khách hàng có nhu cầu tìm hiểu và quan tâm dự án One Verandah để từ đó rút ra được yếu tố có tác động lớn nhất đến quyết định mua của khách hàng. Nghiên cứu cũng chỉ rõ các tác động của các yếu tố nhân khẩu học lên quyết định mua căn hộ của khách hàng là không phụ thuộc. Kết quả của nghiên cứu đã rút ra được 3 yếu tố tác động nhiều nhất đến quyết định mua của khách hàng là vị trí, giá và pháp lý. Từ đó, đưa ra được các giải pháp phù hợp cho doanh nghiệp cũng như khách hàng về quyết định mua căn hộ cao cấp One Verandah. Mặc dù vẫn còn tồn tại một số hạn chế tương tự các nghiên cứu cũ, nhưng nghiên cứu này cũng đã thành công và đưa ra được giải pháp phù hợp.
628	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản tại số 24/43 đường Võ Văn Hát, phường Long Trường, TP. Thủ Đức, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11 năm 2022	Võ Thị Yến My	Võ Thị Hoàng Vi	Chương 1: Cơ sở lý luận Tác giả giới thiệu và trình bày các khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản như tổng quan về bất động sản, thị trường bất động sản và tổng quan về thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả cũng đã nêu rõ các phương pháp thẩm định giá cụ thể là phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp để phục vụ cho việc việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở chương 4. Chương 2: Giới thiệu về Công ty Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC Trong chương này, tác giả đã đưa ra những thông tin cơ bản về công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC, bộ máy hoạt động, lĩnh vực hoạt động, nhân lực công ty cũng như quy trình thẩm định giá của công ty. Tác giả đã nhận định điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức và giải pháp khắc phục của công ty. Từ đó, nắm rõ hơn về cách hoạt động của đơn vị thực tập. Qua đó, có cái nhìn thực tiễn về hoạt động và quy trình thực hiện thẩm định giá một tài sản. Chương 3: Tổng quan thị trường bất động sản TP. Thủ Đức (Quận 9), TP.HCM Tác giả giới thiệu sơ lược về Thành phố Thủ Đức như vị trí, quy hoạch, tính kết nối giữa thành phố với các vùng lân cận và tổng quan thị trường bất động sản tại Thủ Đức hiện nay. Đồng thời, tác giả cũng nêu cụ thể thị trường bất động sản tại phường Long Trường - nơi tọa lạc của tài sản thẩm định giá để làm cơ sở cho việc phân tích ở chương tiếp theo. Chương 4: Thẩm định giá trị bất động sản tại số 24/43 đường Võ Văn Hát, phường Long Trường, TP. Thủ Đức, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11 năm 2022. Tác giả áp dụng hai phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp để tiến hành ước tính giá trị của tài sản. Trong đó phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp vốn hóa trực tiếp là phương pháp kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo phương pháp chi phí.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
629	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 250 Nguyễn Văn Đậu, phường 11, quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Dương Thúy Quỳnh	Mai Thị Thanh Trà	Ở nước ta, Thành phố Hồ Chí Minh là thành phố tập trung đông dân nhất nhì cả nước, người dân khắp nơi tới để sinh sống và làm việc, tạo điều kiện cho ngành bất động sản phát triển. Trong đó, tác giả nhận thấy quân Bình Thạnh là nơi diễn ra rất nhiều giao dịch bất động sản nên đã thực hiện nghiên cứu đề tài: "Thẩm định giá bất động sản số 250 Nguyễn Văn Đậu, phường 11, quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán" nhằm củng cố lại kiến thức cũng như có điều kiện để tiếp xúc nhiều hơn với thực tế thẩm định giá bất động sản, nhằm hiểu rõ hơn về thẩm định bất động sản tại thành phố Hồ Chí Minh. Trong bài nghiên cứu, tác giả đã sử dụng 2 phương pháp để ước tính giá trị tài sản thẩm định giá là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập. Kết quả thẩm định giá theo phương pháp chi phí là 20.370.749.000 đồng và kết quả của phương pháp thu nhập là 21.609.959.000 đồng. Tác giả chọn kết quả thẩm định giá theo phương pháp chi phí để làm giá trị ước tính cuối cùng cho tài sản vì thông tin để làm phương pháp này có độ tin cậy cao hơn, phản ánh chính xác tình hình giao dịch còn đối với phương pháp thu nhập do nguồn thông tin thu thập còn hạn chế, các tài sản so sánh chưa có tính tương đồng cao với tài sản thẩm định nên phương pháp thu nhập chỉ dùng để đối chiếu, kiểm tra tính chính xác của phương pháp chi phí. Qua đề tài nghiên cứu này có thể thấy việc thẩm định giá một bất động sản là nhà phố đòi hỏi người thẩm định viên phải có kiến thức rộng về thị trường, nắm vững các thông tin pháp lý, các kiến thức cơ bản, cách tính, thu thập thông tin, các quy định của pháp luật về xây dựng,…
630	Đại học	Thẩm định giá bất động sản - số 8, đường Tôn Thất Thuyết, phường 18, quận 4, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Trương Duy Thoại	Mai Thị Thanh Trà	Khoá luận tốt nghiệp gồm 3 chương bao gồm: Chương 1: Cở sở lý luận Chương 1 tác giả đã trình bày các khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản như tổng quan về bất động sản, thị trường bất động sản và cuối cùng là về thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả đã nêu rõ các phương pháp thẩm định giá được áp dụng cho đề tài lần này cụ thể là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp để phục vụ cho việc việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở Chương 4. Chương 2: Giới thiệu về Công ty TNHH Thẩm Định Giá SAG Chương 2 tác giả đã giới thiệu những thông tin cơ bản về Công ty TNHH Thẩm định giá SAG như tổng quan về công ty, các sản phẩm và dịch vụ của công ty, quy trình thẩm định giá của công ty. Thông qua những thông tin đó để tác giả phân tích những cơ hội, thách thức của công ty trong ngành thẩm định giá hiện nay. Chương 3: Báo cáo thẩm định giá Ở chương 3 bên cạnh mô tả TSTĐ và TSSS, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và công trình gắn liền với đất cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Nhưng trong đó tác giả sử dụng phương pháp chi phí thay thế là phương pháp chính và phương pháp vốn hóa trực tiếp để kiểm tra tính chính xác của phương pháp chính.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
631	Đại học	Thẩm định giá trị Cao Ốc Văn Phòng The 67 tại 67 Hoàng Văn Thái, Phường Tân Phú, Quận 7, Cho Mục Đích Vay Vốn Tại Quý IV/2022	Nguyễn Thị Tuyết Ngân	Nguyễn Thanh Nhã	Tác giả thực hiện đề tài trong 3 chương. Ở chương đầu tiên qua cơ sở lý luận tác giả đã nêu, tác giả thấy rằng bất động sản là tài sản không di dời được và có giá trị cao. Giá trị bất động sản chịu sự tác động nhiều yếu tố như tình hình xã hội, chính sách nhà nước, dân cư, vị trí và pháp lý. Thẩm định giá bất động sản có thể thực hiện trên cơ sở giá trị thị trường hoặc dựa trên cơ sở giá trị phi thị trường và có nhiều phương pháp phù hợp với từng đặc điểm tài sản. Qua đây ta đã nắm rõ về bất động sản, thẩm định giá bất động sản. Ở chương kế tiếp, tác giả sẽ giới thiệu về công ty thẩm định giá cũng như quy trình thẩm định giá nơi mà tác giả đang thực tập đó là Chi nhánh TP.HCM thuộc Công ty Cổ phần Tư vấn – Dịch vụ Tài sản – Bất động sản DATC tại chương này tác giả đã nêu ra những thông tin cơ bản về công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC, bộ máy hoạt động, lĩnh vực hoạt động, nhân lực công ty cũng như quy trình thẩm định giá của công ty. Tác giả đã nêu ra điểm mạnh, điểm yêu, cơ hội, thách thức và giải pháp khắc phục của công ty. Từ đó, nắm rõ hơn về cách hoạt động của công ty và có cái nhìn thực tiễn về hoạt động, quy trình thực hiện thẩm định giá một tài sản. Và tại chương cuối cùng, tác giả đã áp dụng phương pháp dòng tiền chiết khấu để tính toán doanh thu phát triển và chi phí phát triển của dự án để tính giá trị của cao ốc văn phòng The 67. Giá trị Cao ốc văn phòng The 67 tại 67 Hoàng Văn Thái, phường Tân Phú, quận 7, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích vay vốn tại quý IV/2022 là 329.702.127.000 (Bằng chữ: Ba trăm hai mươi chín tỷ, bảy trăm linh hai triệu, một trăm hai mươi bảy nghìn đồng).
632	Đại học	Thẩm định giá tài sản tọa lạc tại số 168 Diên Hồng, Phường 1, quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh vào tháng 10/2022, cho mục đích vay vốn ngân hàng.	Phạm Thị Thúy Nga	Nguyễn Thanh Nhã	Thị trường bất động sản Thành phố Hồ Chí Minh nói chung và quận Bình Thạnh nói riêng đang có sự phát triển mạnh, là nơi có tiềm năng về thị trường bất động sản lớn và gần như là các giao dịch đứng đầu. Ở đây được xem là khu trung tâm sầm uất, sự phát triển cho các dự án tương lai, ngày càng có nhiều công ty bất động sản, các giao dịch liên quan đến thị trường này có thể nói diễn ra hằng ngày hằng giờ và có nhiều biến động thay đổi liên tục. Việc diễn ra các giao dịch mua bán, chuyển nhượng ngày càng nhiều, nhận thấy giá thị trường tại khu vực Bình Thạnh có nhiều biến động, nên tác giả nghiên cứu về giá thị trường của bất động sản nơi đây để làm cơ sở cho việc đánh giá giá trị tài sản tại khu vực quận Bình Thạnh, với đề tài nghiên cứu " Thẩm định giá tài sản tọa lạc tại số 168 Diên Hồng, phường 1, quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh vào tháng 10/2022, cho mục đích vay vốn ngân hàng." Giá trị thị trường bất động sản chịu tác động bởi nhiều yếu tố như : đời sống kinh tế - xã hội, thu nhập dân cư, cung cầu bất động sản, chủ chương chính sách nhà nước, tình hình phát triển kinh tế - xã hội, thu nhập, hay khu vực tài sản tọa lạc và các yếu tố gắn liền với bất động sản như : pháp lý, quy mô, hình dáng, điều kiện giao dịch,… Nhìn chung, đơn giá QSDĐ tại phường 1, quận Bình Thạnh theo như nghiên cứu khảo sát giá thị trường, tác giả nhận thấy chịu tác động trực tiếp bởi các yếu tố như : quy mô, hình dáng, vị trí có tác động lớn đến đơn giá QSDĐ. Một vị trí tốt, thửa đất hình dáng đẹp, đường rộng phương tiên dễ di chuyển, an ninh tốt hay có diện tích vừa đủ phù hợp sẽ có khả năng giao dịch nhanh chóng và thuận lợi hơn tạo nên giá trị của một bất động sản. Bằng phương pháp nghiên cứu định tính, khảo sát thị trường, thu thập thông tin thực tế tại khu vực phường 1 quận Bình Thạnh và các phường lân cận; thông qua việc trao đổi trực tiếp với chủ tài sản hay các mô giới, các nguồn thông tin qua các trang web, internet,... để xác định giá trị tài sản thẩm định tọa lạc tại mặt tiền đường Diên Hồng, phường 1, quận Bình Thạnh với hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp để đưa ra kết quả cho bài nghiên cứu này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
633	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản tại số 112 Tôn Thất Thuyết, Phường 15, Quận 04, TP.Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Trương Hoàng Minh Anh	Nguyễn Thanh Nhã	Bố cục đề tài gồm 4 chương. Chương 1, tác giả đã nêu cơ sở lý luận, giới thiệu các khái niệm về bất động sản, thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản.. Kế tiếp là Chương 2, , tác giả đã giới thiệu về doanh nghiệp thực tập là Công ty TNHH Thẩm định giá SAG về cơ cấu tổ chức cũng như quá trình hình thành và phát triển doanh nghiệp. Sau đó ở Chương 3, tác giả đã trình bày tổng quan về lịch sử hình thành, vị trí địa lý cũng như tình hình kinh tế - xã hội, hạ tầng và tình hình quy hoạch đất đai tại quận 4. Đồng thời, ở, tác giả nêu khái quát thị trường bất động sản tại đây và cụ thể là trên tuyến đường Tôn Thất Thuyết. Chương 4, tác giả lập báo cáo thẩm định cho cho BĐS số 112 Tôn Thất Thuyết, Phường 15, Quận 4, TP.HCM với mục đích mua bán bằng sử dụng 2 phương pháp thẩm định là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hoá trực tiếp để tính kết quả thẩm định.
634	Đại học	Thẩm định giá trị thị trường bất động sản tọa lạc tại số 104 đường Nguyễn Văn Lượng, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Trần Yến Nhi	Nguyễn Chí Nguyên	Bài khóa luận tốt nghiệp được thực hiện để xác định giá trị thị trường của bất động sản tọa lạc tại số 104 đường Nguyễn Văn Lượng, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán. Bài luận gồm có 4 chương: Cơ sở lý luận, giới thiệu đơn vị thực tập là Công ty Thẩm Định giá Sài Gòn, thẩm định giá bất động sản nhà phố cho mục đích mua bán và tổng kết đánh giá và nhận xét. Chương 1, tác giả đề cập đến các cơ sở lý thuyết, các văn bản pháp lý có liên quan đến bất động sản và thẩm định giá bất động sản được ứng dụng xuyên suốt cả bài luận. Chương 2, tác giả giới thiệu về đơn vị thực tập là Công ty Thẩm Định giá Sài Gòn với các nội dung chủ yếu: thông tin tổng quát về công ty, phân tích cơ cấu tổ chức, nguồn nhân lực của công ty, các sản phẩm dịch vụ, quy trình thẩm định giá. Chương 3, tác giả trình bày về kết quả thẩm định giá bất động sản nhà phố theo Tiêu chuẩn thẩm định giá Việt Nam số 06, tác giả tính toán giá trị thị trường của bất động sản cần thẩm định theo hai phương pháp chi phí và vốn hóa trực tiếp. Chương 4, tác giả tự nhận xét và đánh giá về bài luận của mình sau quá trình làm bài khóa luận.
635	Đại học	Thẩm định giá trị quyền sử dụng đất nhà 7/22 đường 385 phường Tăng Nhơn Phú A quận 9 Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	NguyễN ĐứC HiếU	Nguyễn Chí Nguyên	Bài khoá luận tốt nghiệp bao gồm 3 chương chính, 3 chương sẽ được tóm gọn như sau: Chương 1: Cơ sở lý luận. Tại chương này tác giả đã làm rõ những khái niêm như bất động sản là gì? Thị trường bất động sản hay công việc thẩm định giá có nghĩa là gì,định nghĩa các phương pháp thẩm định giá và cách sử dụng nó trong các trường hợp và cuối cùng là nêu ra các quy trình thực hiện trong đề tài. Chương 2: Giới thiệu về công ty cổ phần Tư vấn – Dịch vụ tài sản – Bất động sản DATC. Ở chương này tác giả nói sơ lược về công ty DATC như một số thông tin cơ bản, bộ máy tổ chức của công ty, thị trường và nguồn khách hàng của công ty và phân tích điểm mạnh, điểm yếu công ty và một số cơ hội có được khi thực tập tại công ty. Chương 3: Thẩm định giá quyền sử dụng đất khu nhà ở 7/22 đường 385 phường Tăng Nhơn Phú A, Quận 9, TP HCM cho mục đích mua bán. Đây là chương thống kê các thông tin của các tài sản sử dụng trong quá trình thẩm định giá, cùng với đó là nêu ra các phép tính toán, phân tích các số liệu để đưa ra kết quả của tài sản thẩm định giá bằng 2 phương pháp chi phí và vốn hoá trực tiếp. Kết quả thẩm định giá của 2 phương pháp lần lượt là 9,301,521,000 đồng và 9,121,362,000 đồng. Tuy nhiên tôi chọn kết quả thẩm định giá theo phương pháp chi phí vì phương pháp vốn hoá trực tiếp là phương pháp ước chừng giá trị tài sản dựa trên các số liệu như lợi nhuận, lãi suất,… và đòi hỏi mức tương đồng của tài sản về mục đích cho thuê, diện tích, giá bán,… , do sự hạn chế của số lượng thông tin thu thập được nên tôi đã lựa chọn phương pháp chi phí là 9,301,521,000 đồng là kết quả định giá của bài. Và cuối cùng là kết luận lại bài, đưa ra những suy nghĩ, đúc kết của bản thân tác giả sau khi thực hiện xong bài khoá luận.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
636	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 42/6B đường Huỳnh Tấn Phát, phường Tân Thuận Tây, quận 7, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua, bán	Phạm Hồng Phúc	Võ Thị Hoàng Vi	Tên đề tài: "Thẩm định giá bất động sản số 42/6B đường Huỳnh Tấn Phát, phường Tân Thuận Tây, quận 7 thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán" Bài nghiên cứu gồm 4 chương, nội dung mỗi chương được tóm tắt như sau: Chương 1 – Cơ sở lý luận Trong chương này, tác giả đã giới thiệu tổng quan về bất động sản như khái niệm, đặc điểm, thuộc tính và phân loại bất động sản; đặc điểm và những yếu tố tác động đến giá thị trường bất động sản. Bên cạnh đó, tác giả cũng trình bày những nội dung về khái niệm thẩm định giá, cơ sở giá trị và các nguyên tắc trong thẩm định giá, và các phương pháp thẩm định giá chính mà tác giả sẽ sử dụng trong bài nghiên cứu là phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp Chương 2 – Giới thiệu đơn vị thực tập Trong chương 2, tác giả sẽ giới thiệu đôi nét về công ty thẩm định giá Việt Tín như lịch sử hình thành và phát triển của công ty, nguồn nhân lực, các sản phẩm và dịch vụ của công ty, quy trình thẩm định giá tại công ty; đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu và định hướng phát triển của công ty. Cuối cùng, tác giả sẽ nêu một số cảm nhận khi thực tập tại đơn vị Chương 3 – Giới thiệu thông tin tổng quan về thị trường bất động sản tại khu vực quận 7 Ở chương này, tác giả đã tìm hiểu, nghiên cứu thông tin về thị trường bất động sản tại khu vực thẩm định là quận 7. Để nghiên cứu về thị trường quận 7, tác giả đã tìm hiểu về tình hình quy hoạch, đặc điểm cơ sở hạ tầng, thực trạng và xu hướng phát triển về thị trường bất động sản tại quận 7; ngoài ra, tác giả cũng nghiên cứu về tình hình giao thông và tình hình giao dịch bất động sản tại phường Tân Thuận Tây. Việc nghiên cứu này giúp ta nắm rõ hơn tình hình giao dịch cũng như giá trị bất động sản tại khu vực này Chương 4 – Thẩm định giá trị của bất động sản số 42/6B Huỳnh Tấn Phát, phường Tân Thuận Tây, quận 7, thành phố Hồ Chí Minh Chương 4 đã giới thiệu về thông tin tài sản thẩm định, hiện trạng công trình trên đất, các cơ sở giá trị và trình bày về cách tính giá trị tài sản thẩm định giá theo phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Để thực hiện ước tính giá trị tài sản thẩm định giá theo phương pháp chi phí, tác giả đã tìm 3 tài sản có tính tương đồng và gần với tài sản thẩm định để điều chỉnh và ước tính đơn giá quyền sử dụng đất của tài sản thẩm định. Tác giả đã thu thập 15 tài sản tương quan để làm các cặp so sánh, ước tính tỷ lệ điều chỉnh giữa các yếu tố khác biệt, phục vụ cho việc điều chỉnh và ước tính giá trị tài sản thẩm định giá theo phương pháp chi phí. Tác giả cũng tìm 3 tài sản đang kinh doanh dãy tro tương tự với tài sản thẩm định
637	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 32A Phan Văn Đạt, phường 1, Thành phố Tân An, Tỉnh Long An cho mục đích mua bán	Lê Nguyễn Phương Nhi	Nguyễn Chí Nguyên	Trong bài báo cáo với đề tài: "Thẩm định giá nhà phố số 32A Phan Văn Đạt, phường 1, Thành phố Tân An, Tỉnh Long An cho mục đích mua bán" này tác giả đã ước tính giá trị của bất động sản tọa lạc tại địa chỉ 32A Phan Văn Đạt, phường 1, Thành phố Tân An, tỉnh Long An bằng hai phương pháp gồm phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Tác giả đã hệ thống lại các kiến thức liên quan đến bất động sản và thẩm định giá (TĐG) bất động sản trong Chương 1 – Cơ sở lý luận của bài báo cáo, và thực hiện việc ước tính giá trị bất động sản thẩm định bằng hai phương pháp kể trên một cách chi tiết thông qua Chương 3 của bài báo cáo này. Kết quả của hai phương pháp có sự chênh lệch không quá lớn, giá trị được ước tính bằng phương pháp chi phí thay thế cho ra giá trị cao hơn khoảng 38 triệu VND so với phương pháp vốn hóa trực tiếp, cụ thể phương pháp chi phí thay thế cho ra giá trị của tài sản là 3.003.656.878 VND và phương pháp vốn hóa trực tiếp cho ra giá trị là 2.958.904.000 VND. Bài báo cáo này cũng đề cập đến tình hình thị trường tại khu vực thẩm định hiện nay và nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị của bất động sản tại địa phương. Để trình bày chi tiết những thông tin thu thập và cách ước tính một cách chi tiết tác giả đã thực hiện bài báo cáo với bố cục gồm 3 chương như sau: Chương 1 – Cơ sở lý luận Chương 2 – Giới thiệu Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) Chương 3 – TĐG nhà phố số 32A Phan Văn Đạt, phườ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
638	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất nhà phố số 21 đường Hoàng Hoa Thám, phường 13, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Đình Sang	Mai Thị Thanh Trà	Hệ thống lại lý luận cơ bản về bất động sản, thị trường bất động sản, thẩm định giá bất động sản. Tìm hiểu hoạt động thẩm định giá tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển thành phố Hồ Chí Minh. Sử dụng cả hai cách tiếp cận từ chi phí là phương pháp chi phí thay thế và cách tiếp cận từ thu nhập có phương pháp vốn hoá trực tiếp. Trong phương pháp chi phí thay thế sử dụng 2 phương pháp để tính ra tỷ lệ chất lượng còn lại của công trình là phương pháp chuyên gia và phương pháp tuổi đời. Ở chương 3 tác giả ước tính được giá trị quyền sử dụng đất của tài sản thẩm định và giá trị công trình xây dựng mới, Viết một báo cáo cơ bản trong thẩm định giá tại Ngân hàng, sử dụng các bộ luật và luật, nghị định, thông tư, quyết định liên quan, tổng quan về thị trường mua bán và cho thuê tại khu vực thẩm định, khảo sát thực tế hiện trạng của tài sản.
639	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN NHÀ PHỐ SỐ 330B NGUYỄN THỊ THẬP, PHƯỜNG TÂN QUY, QUẬN 7, TP.HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN	Nguyễn Công Trí	Mai Thị Thanh Trà	Ngoài trừ các phần như lời mở đầu, kết luận,… Bài báo cáo gồm 3 chương như sau: Chương 1: Cơ sở lý luận Các khái niệm về bất động sản và thẩm định giá bất động sản. Chương 2: Giới thiệu về công ty TNHH Thẩm Định Giá Đất Việt Tổng quan về công ty TNHH TĐG Đất Việt và cơ cấu tổ chức công ty. Chương 3: Thẩm định giá bất động sản nhà phố số 330B Nguyễn Thị Thập, Phường Tân Quy, Quận 7, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán: Bao gồm: + Ước tính giá trị tài sản bằng phương pháp chi phí Bao gồm các bước trong quy trình thẩm định giá theo phương pháp chi phí. + Ước tính giá trị tài sản bằng phương pháp vốn hoá thu nhập Bao gồm các bước trong quy trình thẩm định giá theo phương pháp vốn hoá thu nhập. Kết luận chung. + Phụ lục: hình ảnh pháp lí. sơ đồ, hồ sơ minh chứng,....
640	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất tại địa chỉ 112 đường số 38, khu phố 1, phường Bình Trưng Tây, quận 2 (thành phố Thủ Đức), thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích vay vốn.	Lê Thủy Tiên	Nguyễn Thanh Nhã	Ở chương 1, tôi đã nêu lên được các lý thuyết về bất động sản, thị trường bất động sản, thẩm định giá và thẩm định giá bất động sản. Đồng thời, để tiện phục vụ cho việc tính toán đơn giá, tôi cũng đã nêu lên được các nguyên tắc, cách tiếp cận và các văn bản pháp lý phù hợp cho quá trình thẩm định tài sản mà tôi chọn để nghiên cứu trong bài phân tích. Ở chương 2, qua sự tìm hiểu về quá trình hình thành và phát triển cũng như cơ cấu tổ chức và quy trình thẩm định giá của công ty thẩm định giá Thế Kỷ, tôi đã có cái nhìn rõ hơn về công ty thẩm định giá, đặc biệt là quy trình thẩm định cụ thể của công ty. Được hướng dẫn thực tập tại công ty, tôi càng hiểu hơn về công việc cụ thể của một chuyên viên thẩm định để từ đó rút ra kinh nghiệm áp dụng vào thực tế và cụ thể là áp dụng vào khóa luận này, ý thức được phải trao dồi kiến thức và đạo đức nghề nghiệp của bản thân phù hợp với lĩnh vực thẩm định giá – kinh doanh bất động sản. Ở chương 3, tôi đã trình bày tổng quan về thị trường bất động sản tại khu vực thẩm định giá là phường Bình Trưng Tây, thành phố Thủ Đức (Quận 2 cũ). Thông qua việc triển khai tìm hiểu về địa bàn quận 2 cũ để có cái nhìn bao quát về bất động sản tại khu vực thẩm định. Bên cạnh đó, tôi cũng đã giới thiệu, mô tả chi tiết về thông tin pháp lý, vị trí, tiện ích cụ thể xung quanh tài sản so sánh phục vụ thẩm định giá. Dựa vào những đặc điểm của tài sản thẩm định, tôi đã thu thập được 3 tài sản có đặc điểm khá tương đồng với tài sản thẩm định cùng nằm ở phường Bình Trưng Tây để tiến hành phân tích tương quan, nhằm đưa ra mức giá phù hợp nhất đối với tài sản thẩm định. Thông qua việc tiếp cận các tài sản tương đồng với tài sản thẩm định giá thông qua 2 phương pháp so sánh trực tiếp và vốn hoá trực tiếp để làm cơ sở cho việc ước tính giá trị của tài sản thẩm định giá. Tác giả đã đưa ra được mức giá ước tính của tài sản thẩm định giá, bên cạnh đó tác giả đã lựa chọn phương pháp so sánh trực tiếp làm phương pháp chính cho việc ước tính giá trị của tài sản thẩm định. Kết quả của chương 3 là giá trị bất động sản dựa trên phương pháp so sánh trực tiếp cơ sở giá trị thị trường nhằm mục đích xác định giá trị BĐS TĐG cho mục đích vay vốn ngân hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
641	Đại học	Trải nghiệm bán hàng thực tế dự án Tecco Felice Tower tại công ty Cổ phần DXMD Việt Nam	Võ Thị Hồng Vi	Nguyễn Thanh Nhã	Đề tài "Trải nghiệm bán hàng thực tế dự án Tecco Felice Tower tại công ty Cổ Phần DXMD Việt Nam" là những trải nghiệm thực tế cá nhân em sau 6 tháng làm việc tại DXMD Vietnam. Với kết cấu gồm 3 chương, chương 1 là những lý thuyết về khái niệm bán hàng và quy trình bán hàng tại doanh nghiệp thực tập. Chương 2 là giới thiệu đơn vị thực tập - công ty Cổ phần DXMD Việt Nam, sơ lược về lịch sử hình thành, cơ cấu tổ chức, bộ phận các phòng ban tại công ty,...Chương 3 là phần quan trọng của đề tài, xoay quanh những trải nghiệm thực tế tại doanh nghiệp thực tập và những kinh nghiệm cá nhân em rút ra được sau khi được đào tạo tại công ty Cổ phần DXMD Việt Nam. Để có được kết quả như mong muốn sớm nhất có thể, và thời gian để có được khách hàng chăm sóc là không dễ dàng, đòi hỏi phải có nhiều kĩ năng, như kĩ năng set được một bài quảng cáo như quảng cáo google, các kênh đăng tin, zalo ads, facebook ads, tiktok, ngoài ra còn có youtube, google địa điểm,...kĩ năng chăm sóc khách hàng, kĩ năng tư vấn khách,... Ngoài ra ở nội dung chương 3 này em cũng nói thêm về các công việc em được đào tạo và thực hiện các công việc theo giờ, theo ngày và theo tuần. Bài viết này là những trải nghiệm thực tế cá nhân em khi làm việc tại DXMD Vietnam, bài viết này của em có thể sẽ có những thiếu sót, kính mong quý thầy cô chấm bài đóng góp ý kiến để bài làm của em được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn!
642	Đại học	Nghiên cứu quy trình đào tạo môi giới của Công ty Gamuda Land	Trần Nhị Nhã Trúc	Lê Minh Phương Mai	Lợi nhuận BĐS tăng cao trong giai đoạn thị trường phát triển mạnh mẽ thu hút rất nhiều nguồn nhân lực nhảy vào ngành này. Nhân lực tham gia vào ngành, nhất mảng dịch vụ môi giới không có sự giới hạn độ tuổi, trình độ, học thức… Dẫn đến, hậu quả thị trường hỗn loạn, danh tiếng trong ngành bị đánh giá thấp. Sự cạnh tranh gay gắt khốc liệt. Ảnh hưởng rất lớn đến doanh nghiệp uy tín đang phát triển trong ngành. Bên cạnh đó, với chủ trương chính sách nhà nước về định hướng ngành nghề môi giới trong tương lai. Muốn tồn tại trong ngành và phát triển bền vững đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự chuẩn bị về chất lượng nhân công ty, đảm bảo được công ty có được chương trình đào tạo nguồn nhân lực của riêng, đạt chuẩn. Qua thời gian nghiên cứu lý luận cũng như tìm hiểu thực tế tại Công ty Gamuda Land thì luận văn làm rõ và giải quyết một số vấn đề như sau Thứ nhất, hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về BĐS cũng như môi giới BĐS. Thứ hai, đánh giá chung được thực trạng đào tạo ngành nghề môi giới của TP HCM nói riêng và cả nước nói chung. Bên cạnh đó cũng phân tích được thực trạng đào tạo cũng như quy trình đào tạo môi giới công ty Gamuda Land. Thứ ba, dựa trên việc nghiên cứu lý luận kết hợp với thực tiễn, đưa ra được hướng và giải pháp hoàn thiện về công tác đào tạo môi giới tại công ty.
643	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 74 đường G14, phường Bình Hưng Hòa B, Quận Bình Tân, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán vào quý IV/2022	Lê Vĩnh Phước	Lê Minh Phương Mai	Đề tài khóa luận tốt nghiệp này dựa trên cơ sở lý luận và cơ sở thực tế về công tác thẩm định giá các bất động sản trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh, đặc biệt là khu vực quận Bình Tân. Qua quá trình khảo sát thực tế trên địa bàn phường Bình Hưng Hòa B, quận Bình Tân, thành phố Hồ Chí Minh thì tôi đã thu thập được các thông tin cơ bản về các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị bất động sản, xác định được các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến giá trị của bất động sản cần thẩm định giá và chọn được cơ sở giá trị cũng như phương pháp thẩm định giá để xác định giá trị tài sản một cách chính xác nhất. Từ đó, tôi đưa ra được kết quả cuối cùng cho giá trị của bất động sản số 74 đường G14, phường Bình Hưng Hòa B, quận Bình Tân, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV/2022. Tổng giá trị tài sản thẩm định giá là 13,507,500,000 VND.
644	Đại học	Ứng dụng mô hình hồi quy để thẩm định giá căn hộ số S1.072515 thuộc khu chung cư Vinhomes Grand Park Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV/2022	Đinh Thị Ngọc Huyền	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài "Ứng dụng mô hình hồi quy để thẩm định giá căn hộ số S1.072515 thuộc khu chung cư Vinhomes Grand Park Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV/2022" gồm 4 chương với những nội dung có bố cục liên kết chặt chẽ qua từng chương. Đầu tiên tác giả nêu lên các cơ sở lý luận sau đó giới thiệu về công ty Cổ phần tư vấn – dịch vụ tài sản – bất động sản DATC. Trong chương này tác giả còn nhắc đến những thế mạnh cũng như yếu điểm đồng thời đưa ra một vài giải pháp khắc phục. Sau đó tiến hành thẩm định giá căn hộ số S1.072515 bằng cả hai phương pháp so sánh và mô hình từ đó so sánh, đưa ra nhận xét cũng như ý nghĩa và hạn chế của mô hình hồi quy

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
645	Đại học	Thẩm định giá nhà phố (TĐ số 333 - TBĐ số 60) tại phường An Bình, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai cho mục đích thế chấp để đảm bảo cho khoản vay/ bảo lãnh tại Eximbank	Đạt Nữ Ngọc Trân	Nguyễn Thanh Nhã	Đề tài khóa luận: "Thẩm định giá nhà phố (TĐ số 333 - TBĐ số 60) tại phường An Bình, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai cho mục đích thế chấp để đảm bảo cho khoản vay/ bảo lãnh tại Eximbank" tại thời điểm tháng 11/2022. Tác giả thẩm định giá trị. Để ước tính giá trị tài sản tác giả sử dụng hai phương pháp thẩm định giá là phương pháp chi phí (7.405.565.598 đồng) và phương pháp thu nhập (6.724.732.931 đồng). Tác giả lựa chọn kết quả thẩm định giá theo phương pháp chi phí để làm kết quả cuối cùng vì thông tin tác giả thu thập được có độ chính xác khá cao, phù hợp với mục đích thẩm định của tài sản và đem lại cho khách hàng thông tin chính xác cao. Giá trị tài sản thẩm định là 7.405.566.000 đồng.
646	Đại học	Nghiệp vụ môi giới bất động sản ở nước Úc cho khách hàng tại Việt Nam.	Võ Thị Phương Thu	Nguyễn Thanh Nhã	Trong bối cảnh thị trường BĐS trong nước đang gặp nhiều khó khăn, xu hướng tăng lãi suất, chính sách thắt chặt tiền tệ và đặc biệt, đầu tư lướt sóng không còn mang lại nhiều lợi nhuận, xu hướng đầu tư BĐS nước ngoài đang dần trở thành kênh sinh lời hấp dẫn. Trong đó, nước Úc sở hữu nền kinh tế - chính trị ổn định, an ninh và minh bạch trong chính sách quản lý tạo tiền đề vững chắc để phát triển thị trường BĐS. Nghiệp vụ môi giới BĐS ở nước Úc cho khách hàng tại Việt Nam với kết cấu gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về BĐS, môi giới BĐS và các quy định khi giao dịch BĐS Úc. Chương 2: Tổng quan về Công ty Cổ phần Đông Tây Land. Chương 3: Tổng quan về nước Úc, phân tích thị trường BĐS nước Úc và thông tin về Dự án Biệt thự Parklane Garden. Chương 4: Nghiệp vụ môi giới BĐS ở nước Úc cho khách hàng tại Việt Nam với các Quy trình môi giới BĐS: Quy trình giới thiệu, tư vấn BĐS cho khách hàng; quy trình dẫn khách hàng đi tham quan thực tế dự án BĐS tại nước Úc và quy trình hỗ trợ khách hàng kí hợp đồng, hoàn tất các thủ tục thanh toán. Nghiệp vụ môi giới BĐS đóng vai trò rất quan trọng trong việc phát triển thị trường BĐS. Mặt khác, trong xu thế hội nhập như hiện nay, việc phát triển thị trường BĐS là hết sức cần thiết để đáp ứng được với xu thế mới và không bỏ lỡ những cơ hội mà nó đem lại.
647	Đại học	Đánh giá chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư Bất Động Sản Ngọc Châu Á	Chế Thu Ngân	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài khóa luận tốt nghiệp "Đánh giá chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư Bất Động Sản Ngọc Châu Á" với mục tiêu thực hiện để tìm ra được điểm mạnh và điểm hạn chế của chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư Bất Động Sản Ngọc Châu Á, qua đó đưa ra được giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng tại công ty. Bằng phương pháp thu thập dữ liệu, phương pháp điều tra, phân tích chuyên gia và phương pháp chọn mẫu, đề tài đã đi sâu vào thực trạng dịch vụ chăm sóc khách hàng tại công ty để có thể có phương pháp chăm sóc khách hàng một cách hiệu quả nhất, vận dụng lý thuyết về quản lý chất lượng chăm sóc khách hàng, triển khai thực hiện chăm sóc khách hàng một cách chuyên nghiệp nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng chăm sóc, tạo sự hài lòng để trở nên khác biệt, duy trì lượng khách hàng hiện tại, gia tăng thêm khách hàng trung thành và thu hút khách hàng mới.
648	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả môi giới căn hộ chung cư tại công ty bất động sản Thiện Homes	Dương Trường Trung	Võ Thị Hoàng Vi	Thị trường bất động sản vào cuối năm có dấu hiệu chậm lại với nhiều nguyên nhân. Đây cũng là cơ hội để những người môi giới có thể bổ xung thêm kiến thức nâng cao trình độ môi giới của mình để đón đầu cho đợt tăng trưởng trong năm tới đó cũng là lý do em chọn đề tài "Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả môi giới căn hộ chung cư tại công ty bất động sản Thiện Homes" Nội dung đề tài nói về hiệu quả hoạt động môi giới tại công ty bất động sản Thiện Homes. Trong thời gian thực tập tại công ty, thông qua tìm hiểu, phân tích quá trình thực hiện các thương vụ môi giới và một số tài liệu khác với mục đích hiểu được phần nào về thực tế hoạt động môi giới bất động sản và xin đưa ra một số ý kiến đóng góp để thúc đẩy sự phát triển của hoạt động môi giới nói riêng và thị trường bất động sản nói chung. Từ những trãi nghiệm đó đưa ra phân tích đánh giá những điểm mà công ty làm được cũng như chưa làm được. Từ đó làm tiền đề nhằm đưa ra những kiến nghị và một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả trong hoạt động môi giới công ty nói riêng vào hoạt động kinh doanh nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
649	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản tọa lạc tại số 47 đường Nguyễn Thị Thập, phường Tân Phú, quận 7, Tp.HCM tại thời điểm tháng 11 năm 2022 cho mục đích mua bán.	Nguyễn Tiểu Thành	Mai Thị Thanh Trà	Vận dụng những kiến thức đã học trong sách vở vào thực tế ngành nghề tại công ty Cổ phần Thẩm định giá Alpha Việt Nam. Với đề tài khóa luận "Thẩm định giá trị bất động sản tọa lạc tại số 47 đường Nguyễn Thị Thập, phường Tân Phú, quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh tại thời điểm tháng 11 năm 2022 cho mục đích mua bán" nhằm thực hiện cho các mục tiêu cụ thể như sau: Hệ thống lại lý luận cơ bản về bất động sản, thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản; phân tích thị trường bất động sản quận 7, thành phố Hồ Chí Minh; xác định được giá trị bất động sản tọa lạc tại số 47 đường Nguyễn Thị Thập, phường Tân Phú, quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh vào thời điểm tháng 11 năm 2022 cho mục đích mua bán. Qua quá trình nghiên cứu đề tài và khảo sát thị trường, tác giả nhận thấy phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp là 2 phương pháp phù hợp nhất để ước tính giá trị của TSTĐG. TSTĐG thuộc khu Nguyễn Thị Thập – Huỳnh Tấn Phát của phường Tân Phú, quận 7, cư dân đông đúc, lợi thế kinh doanh cao. Tác giả nhận thấy 2 yếu tố tác động nhiều nhất đến đường Nguyễn Thị Thập là chiều rộng mặt tiền và quy mô diện tích. Tác giả chọn phương pháp chi phí thay thế là phương pháp chính ước tính được giá trị QSDĐ được làm tròn là 80.102.000.000 đồng cho mục đích mua bán. vào thời điểm tháng 11/2022.
650	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 388F35B, khu vực 2, đường Nguyễn Văn Cừ, phường An Khánh, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ cho mục đích mua bán tại thời điểm quý 4 năm 2022	Lê Thị Ý	Võ Thị Hoàng Vi	Khoá luận tốt nghiệp sẽ được tác giả chia thành 4 chương cụ thể như sau: Chương 1 cơ sở lý luận: Tại đây tác giả đã nêu ra các khái niệm cũng như cơ sở lý luận quan trọng liên quan đến bất động sản như: tổng quan về bất động sản, thị trường bất động sản và tổng quan về thẩm định giá bất động sản. Từ đó, tác giả tiến hành lựa chọn và nêu ra phương pháp thẩm định giá phù hợp, cụ thể là phương pháp chi phí và phương pháp vốn hoá trực tiếp nhằm để phục vụ cho việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở Chương 4. Chương 2 giới thiệu về Ngân hàng TMCP TPBank: Tại chương này tác giả đã đã giới thiệu sơ lược về những thông tin cơ bản của đơn vị thực tập như: tổng quan về Ngân hàng TPBank, các lĩnh vực hoạt động kinh doanh, quy trình hoạt động thẩm định giá tại Ngân hàng, kết quả hoạt động kinh doanh và định hướng của Ngân hàng. Từ đó, tác giả đã phân tích được những cơ hội và thách thức sắp tới của đơn vị thực tập, nhằm đưa ra những đề xuất về giải pháp khắc phục dành cho đơn vị. Chương 3 thị trường bất động sản tại quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ: Qua chương 3, tác giả đã nêu rõ về những thông tin liên quan thị trường bất động sản trên địa bàn quận Ninh Kiều, TP.Cần Thơ như: tổng quan về quận Ninh Kiều và tổng quan về thị trường bất động sản tại TP.Cần Thơ nói chung và tại quận Ninh Kiều nói riêng. Thông qua những thông tin đó, tác giả sử dụng nó làm nền tảng cho việc thẩm định bất động sản tại quận Ninh Kiều, TP.Cần Thơ tại chương 4. Chương 4 thẩm định giá bất động sản số 388F35B, đường Nguyễn Văn Cừ, Khu vực 2, Phường An Khánh, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ cho mục đích mua bán tại thời điểm quý 4 năm 2022: Trong chương này, tác giả tiến hành tính toán giá trị tài sản thẩm định giá bằng 2 phương pháp đó là phương pháp chi phí và phương pháp vốn hoá trực tiếp. Đồng thời căn cứ vào các đặc điểm và mục đích của tài sản thẩm định giá mà tác giả đã lựa chọn được kết quả ước tính tài sản thẩm định giá bằng phương pháp chi phí làm kết quả cuối cùng. Phương pháp còn lại dùng để kiểm tra và đối chiếu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
651	Đại học	Xây dựng thương hiệu cá nhân của người môi giới BĐS trên mạng xã hội	Nguyễn Phương Quỳnh	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài khóa luận "Xây dựng thương hiệu cá nhân của người môi giới BĐS trên mạng xã hội" đã nghiên cứu về các vấn đề xoay quanh thương hiệu cá nhân như khái niệm, đặc điểm cũng như các tiêu chí, các nền tảng mạng xã hội xây dựng. Bên cạnh đó phân tích cụ thể doanh nghiệp Công ty Cổ phần BĐS GrandLand về tổng quan tầm nhìn, sứ mệnh, tìm hiểu về thực trạng xây dựng thương hiệu, những thuận lợi, khó khăn tại công ty tác giả thực tập cũng như những thành tựu đã đạt được từ những kế hoạch xây dựng đó. Qua nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích và đánh giá về cá nhân tiêu biểu thành công trong việc xây dựng thương hiệu trên mạng xã hội rồi từ đó đề xuất kế hoạch hoàn thiện thương hiệu cá nhân cụ thể trên mạng cho bản thân. Từ những đề xuất và cá nhân tiêu biểu tìm hiểu được, tác giả định hướng mục tiêu cũng như cách thức thực hiện quy trình xây dựng thương hiệu cá nhân người môi giới cụ thể trên mạng xã hội Facebook và đánh giá công tác xây dựng.
652	Đại học	Nâng cao hiệu quả quy trình đào tạo chuyên viên thực hiện môi giới bất động sản của công ty Trách nhiệm hữu hạn Money2Life (Bank2Go) Việt Nam.	Trần Hoàng Kim Lợi	Nguyễn Thanh Nhã	Bài khóa luận tốt nghiệp là đại diện cho quá trình tìm hiểu, khai thác những thông tin của đơn vị thực tập về lĩnh vực hoạt động, lịch sử hình thành, cơ cấu tổ chức vận hành của công ty và hệ thống lại quy trình bán hàng, quy trình hoạt động của chuyên viên môi giới bất động sản tại Sàn giao dịch Home2Go trực thuộc đơn vị thực tập. Qua đó thể hiện mong muốn của tác giả là đưa ra đánh giá cá nhân về những ưu điểm cũng như hạn chế trong công tác đào tạo triển khai chương trình đào tạo chuyên viên môi giới tại quý doanh nghiệp nhằm đề xuất các giải pháp phù hợp nâng cao hiệu quả quy trình đào tạo chuyên viên thực hiện môi giới bất động sản tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Money2Life (Bank2Go) Việt Nam. Bài viết gồm 5 chương với chương đầu tiên trình bày cơ sở lý luận của đề tài nghiên cứu. Chương 2 là đôi nét giới thiệu về hoạt động của công ty (tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi). Kế đến chương 3 với mong muốn của tác giả là trình bày các yếu tố cấu thành nên giải pháp nâng cao việc đào tạo chuyên viên môi giới. Phần giới thiệu thực trạng của đơn vị thực tập, quy trình bán hàng và đào tạo để từ đó đánh giá điểm mạnh và hạn chế trong quy trình đào tạo thuộc về chương 4. Cuối cùng là chương 5 cũng là chương quan trọng nhất trong khóa luận với nội dung chính là đề xuất một số giải pháp nâng cao quy trình đào tạo chuyên viên môi giới và đúc kết bài học thực tế dành cho đơn vị thực tập.
653	Đại học	Xây dựng thương hiệu cá nhân của người môi giới BĐS trên mạng xã hội	Nguyễn Phương Quỳnh	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài khóa luận "Xây dựng thương hiệu cá nhân của người môi giới BĐS trên mạng xã hội" đã nghiên cứu về các vấn đề xoay quanh thương hiệu cá nhân như khái niệm, đặc điểm cũng như các tiêu chí, các nền tảng mạng xã hội xây dựng. Bên cạnh đó phân tích cụ thể doanh nghiệp Công ty Cổ phần BĐS GrandLand về tổng quan tầm nhìn, sứ mệnh, tìm hiểu về thực trạng xây dựng thương hiệu, những thuận lợi, khó khăn tại công ty tác giả thực tập cũng như những thành tựu đã đạt được từ những kế hoạch xây dựng đó. Qua nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích và đánh giá về cá nhân tiêu biểu thành công trong việc xây dựng thương hiệu trên mạng xã hội rồi từ đó đề xuất kế hoạch hoàn thiện thương hiệu cá nhân cụ thể trên mạng cho bản thân. Từ những đề xuất và cá nhân tiêu biểu tìm hiểu được, tác giả định hướng mục tiêu cũng như cách thức thực hiện quy trình xây dựng thương hiệu cá nhân người môi giới cụ thể trên mạng xã hội Facebook và đánh giá công tác xây dựng.
654	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố hình thành tính chuyên nghiệp của nhà môi giới bất động sản	Trần Thị Thu Thịnh	Võ Thị Hoàng Vi	Với sự phát triển của thị trường bất động sản tại Việt Nam cùng với đó là tính chuyên nghiệp trong nghề môi giới còn hạn chế. Tôi chọn đề tài khóa luận tốt nghiệp: ''Nghiên cứu các yếu tố hình thành tính chuyên nghiệp của nhà môi giới bất động sản'' được thực hiện bằng phương pháp định tính và phương pháp định lượng dựa trên lý thuyết tính chuyên nghiệp và các nghiên cứu về tính chuyên nghiệp của lĩnh vực y học với mục tiêu tìm ra các yếu tố hình thành và sự ảnh hưởng của từng yếu tố đến tính chuyên nghiệp của nhà môi giới bất động sản bằng phần mềm SPSS 20. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp trong nghề môi giới bất động sản và định hướng cho các nghiên cứu sau.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
655	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến việc ra quyết định thuê CHDV tại Quận 2, Thành phố Hồ Chí Minh	Cao Đức Minh Anh	Võ Thị Hoàng Vi	Thị trường CHDV tại Quận 2 thu hút ngày càng nhiều khách thuê quan tâm. Để hiểu rõ hơn về nhu cầu của khách thuê cũng như đo lường các yếu tố tác động đến nhu cầu của khách hàng, tác giả thực hiện đề tài "Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ra quyết định thuê căn hộ dịch vụ tại Quận 2, Thành phố Hồ Chí Minh". Mục đích của đề tài là tìm ra các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định thuê căn hộ dịch vụ của khách hàng cá nhân và mức độ ảnh hưởng ra sao. Từ đó đề xuất các hàm ý quản trị nhằm nâng cao hiệu quả cho thuê của căn hộ dịch vụ. Phương pháp nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu định tính kết hợp nghiên cứu định lượng. Kết quả nghiên cứu mô hình cho thấy, quyết định chọn thuê căn hộ dịch vụ chịu tác động bởi 5 yếu tố là (1) Vị trí, (2) Cơ sở vật chất, (3) Dịch vụ chăm sóc khách hàng, (4) Chi phí, (5) Tham khảo. Kết quả nghiên cứu này còn có thể hỗ trợ các đơn vị đang mong muốn kinh doanh mô hình cho thuê đơn vị lưu trú ngắn hạn và dài hạn hiểu rõ hơn nhu cầu của khách hàng để từ đó có thể tổ chức kinh doanh một cách hợp lý.
656	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất thửa đất số 1151, tờ bản đồ số 49, phường Thống Nhất, thành phố Biên Hoà, tỉnh Đồng Nai	Nguyễn Thị Trúc Linh	Võ Thị Hoàng Vi	Khoá luận tốt nghiệp gồm 4 chương. Ở chương 1, tác giả trình bày những khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản, thị trường bất động sản và tổng quan về thẩm định giá bất động sản. Tác giả cũng đưa ra phương pháp thẩm định giá cho tài sản thuộc thửa đất số 1151, tờ bản đồ số 49, đường N1, phường Thống Nhất, TP.Biên Hoà, tỉnh Đồng Nai đó là phương pháp chi phí. Ở chương 2, tác giả giới thiệu về những thông tin cơ bản của công ty Cổ phần Thẩm định giá Đồng Nai, giới thiệu về cơ cấu tổ chức, sơ đồ tổ chức và nhiệm vụ các phòng ban, quy trình thẩm định giá, các sản phẩm dịnh vụ và kết quả hoạt động của công ty. Qua đó, tác giả có thể phân tích những điểm mạnh, điểm yếu của công ty để có thể đưa ra những giải pháp khắc phục phù hợp. Qua chương 3, để hiểu rõ hơn về môi trường nơi đây, tác giả đã giới thiệu tổng quan về vị trí địa lý, tình hình dân cư, hạ tầng giao thông, tình hình quy hoạch, các hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình giao dịch bất động sản của TP Biên Hoà nói chung và khu vực phường Thống Nhất nói riêng. Cuối cùng ở chương 4, tác giả trình bày về thông tin của tài sản thẩm định giá, các văn bản pháp luật, thông tin các tài sản so sánh, áp dụng các số liệu thu thập được để xây dựng hệ số tương quan để ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà ở nằm ở thửa đất số 1151, tờ bản đồ số 49, đường N1, phường Thống Nhất, TP.Biên Hoà, tỉnh Đồng Nai cho mục đích mua bán bằng phương pháp chi phí.
657	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA CĂN HỘ VINHOMES GRAND PARK	Lê Thị Mỹ Lệ	Võ Thị Hoàng Vi	Trong bối cảnh hiện nay khi thị trường gặp nhiều khó khăn, việc xây dựng và triển khai các dự án căn hộ trên địa bàn thành phố Thủ Đức còn nhiều phức tạp. Dẫn đến khách hàng, người mua e dè và chần chừ ra quyết định chọn mua. Chính vì điều này, tác giả đã quyết định chọn đề tài và thông qua việc khảo sát cư dân tại khu đô thịVinhomes Grand Park và người dân có nhu cầu mua căn hộ tại đây. Để nhìn nhận, phân tích, đánh giá và nghiên cứu đến các yếu tố ảnh hưởng đến các yếu tố chọn mua căn hộ tại khu đô thị. Nghiên cứu định lượng được thực hiện thông qua bài khảo sát đối tượng là khách hàng mua căn hộ VHGP và khu vực lân cận. Kết quả nghiên cứu cho thấy quyết định mua căn hộ của khách hàng chịu tác động bởi 8 yếu tố lần lượt là: môi trường sống, tiện ích nội khu, giá bán, chủ đầu tư, nhóm tham khảo, hướng và view, vị trí, và cuối cùng là chương trình bán hàng. Từ kết quả này, nghiên cứu đưa ra một số hàm ý quản trị nhằm nâng cao quyết định mua căn hộ mua căn hộ của Khu đô thị VHGP.
658	Đại học	Nguyên cứu mô hình đô thị xanh thực nghiệm tại Ecopark ở Hưng	Lê Thảo Vân	Võ Thị Hoàng Vi	ở Việt Nam vẫn xuất hiện một vài khu đô thị tiên phong cho xu hướng phát triển thành khu đô thị sinh thái, mặc dù chỉ đang dừng lại ở mô hình đô thị xanh, nhưng vẫn đáp ứng đầy đủ được tiêu chuẩn của một đô thị sinh thái mặc dù còn nhiều thiếu sót. Bài luận sẽ phân tích chi tiếu về mô hình đô thị sinh thái và đánh giá mức độ đạt được của các khu đô thị Việt Nam, nổi bật nhất là khu đô thị Ecopark so mới mô hình sinh thái kiểu mẫu của thế giới, từ đó rút ra được bài học kinh nghiệm và chiến lược để phát triển các mô hình này trên thị trường.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
659	Đại học	Xây dựng mô hình định giá hàng loạt căn hộ tại quận 6 - TP.HCM	Phạm Thị Yến Linh	Võ Thị Hoàng Vi	Nội dung đề tài nghiên cứu được thwucj hiện tại địa bàn quận 6 -TP.HCM. Đề tài được thực hiện bằng cách thu thập 150 mẫu giá căn hộ tại quận 6 và bắt đầu xây dựng các hệ số. Trước khi làm được việc đó tác giả đã đi nghiên cứu về cơ sở lý luận của bất động sản, căn hộ chung cư, thẩm định giá và thẩm định gái hàng loạt. Ngoài ra tác giả cũng đã tìm hiểu về các nghiên cứu trước đây trên thế giới và cả ở VN đề đưa ra các yếu tố ảnh hưởng đến đơn giá nhà chung cư tại khu vực này. Trong đề tài tác giả cũng có giới thiệu về đơn vị thực tập của mình là Công ty Cổ phần Thẩm định giá Việt Tín.
660	Đại học	Nghiên cứu tâm lý và sự thay đổi hành vi đầu tư của nhà đầu tư bất động sản giai đoạn hiện nay	Nguyễn Thị Thu Thảo	Nguyễn Thanh Nhã	Mục tiêu nhằm nắm bắt được tâm lý đầu tư và hành vi đầu tư của khách hàng. Từ đó nghiên cứu các sản phẩm và chiến lược bán hàng phù hợp với thời điểm hiện nay các mục tiêu nghiên cứu cụ thể của đề tài được xác định gồm: Các tâm lý và sự ảnh hưởng tâm lý của nhà đầu tư trên thị trường bất động sản; Nghiên cứu sự thay đổi hành vi đầu tư của nhà đầu tư bất động sản; Đề xuất một số giải pháp đối với các công ty bất động sản để phù hợp với tâm lý và hành vị của nhà đầu tư trong giai đoạn hiện nay. Chương 1: cơ sở lý luận phân tích tâm lý đầu tư bất động sản Chương 2: giới thiệu công ty thực tập công ty đầu tư bất động sản Ngọc Châu Á Chương 3: nghiên cứu tâm lý và sự thay đổi hành vi đầu tư của nhà đầu tư bất động sản trong giai đoạn hiện nay Mô tả mẫu khảo sát; thông kê kết quả khảo sát về tâm lý và thay đổi hành vi đầu tư (thay đổi ở danh mục đầu tư, thời hạn và tiêu chí đầu tư), nhận định thị trường thời gian tới; đề xuất cho công ty
661	Đại học	Nghiên cứu việc ứng dụng các công cụ Marketing Online đối với dự án Bcons	Trần Gia Tuệ	Lê Minh Phương Mai	Đề tài nghiên cứu ứng dụng công cụ Marketing Online của công ty Home2go và đánh giá mức độ nhận biết thương hiệu cũng như tiếp cận được những tệp khách hàng tiềm năng cho công ty. Việc đánh giá hiệu quả của các công cụ Marketing Online dựa vào số lượng người xem và phản hồi qua các kênh online từ đó đánh giá được kênh marketing phù hợp với dự án mà công ty đang triển khai, giúp công ty tối đa hóa được doanh thu và tiết kiệm chi phí. Việc sử dụng công cụ marketing online vào bất động sản cũng dự án tiếp cận gần hơn với khách hàng từ đó chuyển hóa khách hàng tiềm năng thành khách hàng chính thức của công ty. Tuy nhiên, việc áp dụng Marketing online cũng làm tiêu hao ngân sách của công ty, chính vì thế ban lãnh đạo cần phải vạch ra những chiến lược marketing phù hợp với dự án Bcons Bee nói riêng và tất cả dự án của công ty nói chung.
662	Đại học	Phương án cải thiện công tác đào tạo và phát triển chuyên viên tư vấn, môi giới bất động sản tại Công ty TNHH Money2Life	Lưu Mỹ Hiền	Nguyễn Thanh Nhã	Sau một thời gian có cơ hội thực tập tại Công ty TNHH Money2Life về mảng bất động sản, em đã có cơ hội tìm hiểu về công ty nói chung và một số công tác đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên tại công ty. Qua đó, em cũng đã nắm bắt được những thông tin hữu ích, thú vị về những vấn đề trong công tác đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên tại công ty. Đề tài này được thực hiện với mục đích nghiên cứu thực trạng công tác đào tạo và phát triển chuyên viên tư vấn, môi giới bất động sản trực thuộc Công ty TNHH Money2Life Việt Nam. Qua những phân tích các yếu tố ảnh hưởng và quy trình thực hiện công tác đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên, đề tài này cũng chỉ ra được những ưu điểm mà công ty đang phát huy rất tốt, song song đó là những hạn chế còn tồn tại trong quá trình đào tạo và phát triển. Xây dựng kế hoạch đào tạo chi tiết, bổ sung những kiến thức, kỹ năng còn chưa hoàn thiện,… Sau khi thực hiện biện pháp Công ty sẽ sở hữu cho mình một đội ngũ nhân viên chất lượng và nâng cao được trình độ chuyên môn, làm việc hiệu quả, mở rộng tệp khách hàng, gia tăng doanh thu cho công ty trong tương lai tới. Ngoài ra từ những hạn chế còn tồn tại và những nguyên nhân khách quan, chủ quan, bài khóa luận này cũng đưa ra một số giải pháp nhằm có thể cải thiện công tác đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên tại công ty, giúp công ty ngày càng phát triển hơn và có thể tiến đến mục tiêu mà công ty đặt ra trong thời gian sắp tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
663	Đại học	Xây dựng mô hình định giá hàng loạt căn hộ chung cư tại quận 6 - TP. HCM	Phạm Thị Yến Linh	Võ Thị Hoàng Vi	Trong bối cảnh thị trường hiện nay việc xác định được giá trị thực của tài sản là một việc quan trọng đặc biệt là đối với bất động sản - một tài sản có giá trị lớn vì vậy thẩm định giá là một việc cần thiết. Nhận thấy vấn đề này tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu việc xây dựng mô hình định giá hàng loạt. Trong đề tài này tác giả đã đi từng bước như khái quát về cơ sở lý luận của bất động sản, căn hộ chung cư, thẩm định giá và thẩm định giá hàng loạt. Ngoài ra trong đề tài tác giả cũng đã tìm hiểu và phân tích các nghiên cứu về định giá hàng loạt trước đây của thế giới và cả ở Việt Nam. Qua quá trình phân tích tác giả từ những nghiên cứu trước, cơ sở lý thuyết và kinh nghiệm của bản thân trong quá trình thực tập tác giả đã đưa ra mô hình về 13 yếu tố tác động đến đơn giá của căn hộ tại quận 6. Tuy nhiên sau khi chạy hồi quy kết quả nghiên cứu đưa ra chỉ có 9 yếu tố thật sự có ảnh hưởng đến đơn giá. Vận dụng kết quả của mô hình tác giả tiếp tục định giá một căn hộ chung cư tại quận 6 và so sánh nó với phương pháp định giá truyền thống - phương pháp so sánh để kết luận ưu và khuyết điểm của mô hình cũng như đề tài nghiên cứu này.
664	Đại học	Hoạt động tuyển dụng,đào tạo và phát triển chuyên viên môi giới bất động sản tại công ty bất động sản Thiên Khôi	Ngô Thu Hằng	Hoàng Tuấn Dũng	Bài luận văn tốt nghiệp viết về hoạt động và tuyển dụng và đào tạo của công ty bất động sản Thiên Khôi gồm 3 phần chính: -Thứ nhất ;viết cơ sở lý thuyết về tổ chức,tuyển dụng và đào tạo nhân sự của doanh nghiệp -Thứ hai ;viết về tình hình hoạt động tuyển dụng và đào tạo của công ty bất động sản Thiên Khôi qua thực tế đã học tập được tại doanh nghiệ -Thứ ba ;Phân tích,đánh giá tình hình hoạt động tại công ty bất động sản Thiên Khôi từ đó đưa ra ý tưởng góp phần thúc đẩy sự phát triển cho công ty đang làm việc
665	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng dự án Vinhome Ocean Park 3 giai đoạn mở bán	Trần Thị Kim Ngân	Đặng Hòa Kính	Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về môi giới Bất động sản Tìm hiểu, phân tích, đánh giá quy trình triển khai bán hàng của công ty Ngọc Phương Đông Đề xuất chiến lược và giải pháp để góp phần hoàn thiện quy trình bán hàng cho dự án Vinhome Ocean Park 3.
666	Đại học	Phân tích quy trình môi giới bất động sản đối với dự án Vinhomes Grande Park của REVER	Trương Minh Huy	Đặng Hòa Kính	Đề tài giới thiệu về doanh nghiệp và cách thức hoạt động,quy trình môi giới của Rever.Sau đó tổng hợp lại thông tin dựa vào những gì đã học để phân tích đánh giá và hoàn thiện quy trình môi giới của công ty
667	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến giá Condotel của dự án Charm Hồ Tràm tại huyện Xuyên Mộc tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu	Nguyễn Thị Kim Yến	Đặng Hòa Kính	Đề tài "Nghiên cứu các yếu tố tác động đến giá Condotel của dự án Charm Hồ Tràm tại huyện Xuyên Mộc tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu" nhằm tìm hiểu tìm hiểu và phân tích, đánh giá, nghiên cứu các yếu tố làm ảnh hưởng đến việc tăng hay giảm đi giá trị của loại hình Condotel ở thời điểm hiện tại để có thể thấy được các yếu tố ảnh hưởng đến giá của Condotel. Thực hiện xây dựng mô hình thông qua các nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến giá Condotel. Xác định mức độ ảnh hưởng của các yếu tố lên giá Condotel. Điều này cho thấy thị trường Condotel đang trở thành xu hướng trong việc quyết định mua bất động sản để đầu tư, tiềm năng sinh lợi từ Condotel mang lại góp phần thúc đẩy sự phát triển xã hội nói chung và ngành bất động sản nói riêng.
668	Đại học	Kế hoạch bán hàng dự án King Crown Infinity giai đoạn tháng 9 - 11/2022	Phạm Thị Hồng Thảo	Đặng Hòa Kính	Giới thiệu về kế hoạch bán hàng dự án King Crown Infinity bao gồm: kế hoạch tuyển dụng, kế hoạch đào tạo, kế hoạch Marketing, kế hoạch liên kết sàn, kế hoạch thưởng hoa hồng, kế hoạch sau bán hàng. Qua đó đánh giá về kế hoạch đã triển khai ở giai đoạn trước và đưa ra đề xuất cho kế hoạch giai đoạn tháng 2 - 3/2023.
669	Đại học	Quy trình đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên môi giới tại công ty cổ phần bất động sản Thiên Khôi	Trần Nguyễn Đại Lợi	Đặng Hòa Kính	Nội dung quay quanh về quy trình đào tạo nhân viên môi giới của Thiên Khôi và sự hiệu của của quy trình được chứng minh bằng thành tích của các nhân viên, qua đó cho thấy Thiên Khôi là một công ty rất chú trọng về việc đào tạo nhân viên.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
670	Đại học	Tìm hiểu quy trình môi giới công ty CPĐT Việt Á Land và lập phương án môi giới cá nhân	Phùng Thị Ngọc Giàu	Nguyễn Thị Thanh Châu	"Đề tài nghiên cứu về quy trình của công ty Việt Á Land và đánh giá quy trình môi giới của công ty, từ đó lập phương án riêng cho bản thân. Với hệ thống nội dung chính ứng với 4 chương: Chương 1: Trình bày về cơ sở lý luận, hệ thống lại các lý thuyết để thực hiện đề tài gồm các lý thuyết cơ bản về bất động sản, nội dung quy trình của môi giới bất động sản. Chương 2: Trình bày nội dung về đơn vị thực tập là Công ty cổ phần đầu tư Việt Á Land Chương 3: Trình bày nội dung cơ bản về dự án công ty môi giới là The Beverly và đánh giá quy trình môi giới này gồm những ảnh hưởng về vi mô và vĩ mô, những kết quả đạt được là gì, từ nguyên nhân nào làm ảnh hưởng đến việc môi giới của công ty. Chương 4: Từ những quy trình môi giới của công ty sau đánh giá thì bản thân rút kinh nghiệm và lập một phương án môi giới hoàn chỉnh hơn cho bản thân"
671	Đại học	Phân tích đánh giá quy trình bán hàng thứ cấp dự án Vinhomes Grand Park Quận 9	Nguyễn Thị Hoa	Đặng Hòa Kính	Bên cạnh các dự án thì những dự án đã được bàn giao như khu đô thị Vinhomes Grand Park, khu đô thị Sala, Lakeview….. vẫn luôn được phát triển trong giai đoạn chuyển nhượng và cho thuê các căn hộ chung cư, shophouse, nhà phố, biệt thự. Để đẩy mạnh được những kĩ năng , kiến thức và quy trình bán hàng thứ cấp , các môi giới bất động sản cần phải được đào tạo và nâng cao chuyên môn nghề nghiệp của mình trong việc làm việc với khách hàng mua và khách hàng bán. Chính vì vậy, em chọn đề tài " Quy trình bán hàng thứ cấp của dự án Vinhomes Grand Park" để hiểu rõ hơn về cách bán hàng cũng như nâng cao được chuyên môn của bản thân trong quá trình thực tập tại công ty .
672	Đại học	Phân tích quy trình đầu tư, giải pháp sinh lời dựa theo mô hình đầu tư Fantasy Home của Công ty Cổ phần Đầu tư Việt Á Land	Dương Văn Hưng	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài nghiên cứu về giải pháp tài chính trong bối cảnh thị trường đầy biến động với hình thức đầu tư mới Fantasy Home kết hợp với hệ thống thông tin công nghệ hiện đại đem lại cơ hội sinh lời cao và an toàn. Cụ thể: - Chương 1: Trình bày cơ sở lý luận, hệ thống kiến thức, lý thuyết bao gồm kiến thức về bất động sản, thị trường, các hình thức đầu tư hiện hành và công nghệ hiện đại áp dụng vào thị trường bất động sản - Chương 2: Nội dung tổng quan các thông tin về Công ty Cổ phần Đầu tư Việt Á Land - Chương 3: Nghiên cứu quá trình triển khai, phổ biến, ưu điểm và năng suất hoạt động của hình thức đầu tư mới Fantasy Home
673	Đại học	Phân tích tiềm năng đầu tư của dự án Beverly Solari và hoạt động môi giới tại công ty cổ phần Nasaland	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Nguyễn Thị Thanh Châu	Nắm phân tích thị trường căn hộ hiện tại để thấy được lý do và tiềm năng nên đầu tư vào căn hộ Beverly Solari, đồng thời rút lại các kỹ năng cần có thông qua quá trình thực hiện giao dịch với vai trò môi giới tại công ty Nasaland
674	Đại học	Xu hướng phát triển bất động sản nghỉ dưỡng trên thế giới	Nguyễn Hồ Thu Thủy	Hoàng Tuấn Dũng	Sau quá trình nghiên cứu tài liệu về thị trường bất động sản cụ thể hơn là thị trường bất động sản nghỉ dưỡng. Bài làm trình bày được các thông tin cơ bản về loại hình bất động sản đặc biệt này, đặc điểm của các nước hàng đầu trong lĩnh vực bất động sản du lịch. Bên cạnh đó, còn có sự so sánh giữa thị trường tại Việt Nam và các nước tiêu biểu trong thị trường này để đưa ra được các nhận định cho riêng thị trường Việt Nam. Mặt khác, nhận ra được những vấn đề bất cập trong thực tế đối với loại hình sản phẩm này tại Việt Nam, từ đó đưa ra những kiến nghị để có thể giúp cho thị trường Việt Nam phát triển đúng hướng, mang nét đặc trưng của quốc gia, trở thành một ngành mũi nhọn để đồng hành với các quốc gia hàng đầu về bất động sản du lịch. Cuối cùng, từ những thông tin về bất động sản nghỉ dưỡng của các quốc gia hàng đầu trong việc phát triển du lịch, nghỉ dưỡng đưa ra dự đoán của cá nhân về xu hướng trong tương lai đối với loại hình đầu tư hiện đại này
675	Đại học	Nghiên cứu hoạt động/ quy trình đào tạo nghiệp vụ môi giới tại công ty công nghệ bất động sản rever, lập kế hoạch môi giới cho dự án Privia Khang Điền	Huỳnh Phúc Đạt	Nguyễn Thị Thanh Châu	Nội dung bao gồm cơ sở lý luận của bất động sản và thị trường bất động sản, thông tin công ty Rever và các khoá học tại công ty, lập kế hoạch môi giới cho dự án The Privia Khang Điền.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
676	Đại học	Hoạt động maketing bất động sản của công ty cổ phần địa ốc gold homes 2	Nguyễn Thị Thùy Dung	Nguyễn Thị Thanh Châu	Marketing bất động sản được biết đến là một loại hình marketing được dùng trong lĩnh vực bất động sản. Thông qua marketing bất động sản người cung cấp dịch vụ, sản phẩm sẽ đưa ra những chiến lược cụ thể nhằm thỏa mãn mong muốn của khách hàng để đạt được mục tiêu lợi nhuận đã đề ra. Có thể nói, bất động sản là một ngành đặc thù, hoạt động chính của công ty bất động sản là định giá bất động sản, quảng cáo bất động sản. Do đó, để đạt được mục tiêu doanh số nhiều nhân viên đã thực hiện chạy quảng cáo và tìm kiếm khách hàng của mình và các nhà đầu tư bất động sản phải thật tỉ mỉ trong lĩnh vực truyền thông Maketing BĐS. Vì đây là cầu nối giữa doanh nghiệp và người tiêu dùng, hoạt động tiếp thị thiết lập nhịp độ và giai điệu của một thương hiệu tương ứng; đó là cách mọi người biết, thích và tin tưởng một doanh nghiệp. Một kế hoạch truyền thông bất động sản tốt đóng một vai trò cơ bản trong việc đầu tư bất động sản. Điều đó nói lên rằng, một kế hoạch truyền thông bất động sản là cơ hội tốt nhất để bạn phát triển và duy trì một doanh nghiệp thành công trong thị trường cạnh tranh ngày nay.
677	Đại học	Nghiệp vụ môi giới tại công ty Bất động sản Vision Land và lập kế hoạch môi giới cho dự án Vinhomes Grand Park.	Nguyễn Thi Mẫn	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài nghiên cứu về việc nghiệp vụ môi giới tại công ty bất động sản Vision Land và lập kế hoạch môi giới cho dự án Vinhomes Grand Park và những đề xuất, kinh nghiệm rút ra, bao gồm 3 chương: - Chương 1: Cơ sở lý thuyết - Chương 2: Giới thiệu về công ty bất động sản Vision Land - Chương 3: Hoạt động môi giới thực tế của bản thân tại dự án Vinhomes Grand Park Và những đề xuất, kinh nghiệm được rút ra sau quá trình học tập và trải nghiệm.
678	Đại học	Các yếu tố tác động đến nhu cầu mua căn hộ chung cư của khách hàng tại Thành phố Thủ Đức	Nguyễn Thị Bích Ly	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài nhằm nghiên cứu, xác định các yếu tố ảnh hưởng đến nhu cầu mua căn hộ chung cư của khách hàng trên địa bàn Thành phố Thủ Đức. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm thu hút sự quan tâm của người mua và thúc đẩy sự phát triển của thị trường căn hộ chung cư tại TP Thủ Đức hiện nay. Chương 1: Tổng quan về đề tài nghiên cứu Chương 2: Cơ sở lý luận và mô hình nghiên cứu Chương 3: Giới thiệu về đơn vị thực tập Chương 4: Phương pháp và kết quả nghiên cứu
679	Đại học	Thẩm định giá bất động sản tại số 111/8/1, đường số 16, phường Hiệp Bình Chánh, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán.	Lê Quốc Thích	Lê Minh Phương Mai	Chương 1: Cở sở và lý luận. Tác giả giới thiệu và trình bày các khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản như tổng quan về bất động sản, thị trường bất động sản và tổng quan về thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả cũng đã nêu rõ đầy đủ các phương pháp thẩm định giá cụ thể là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập để phục vụ cho việc việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở chương 3. Chương 2: Giới thiệu về Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Sacombank. Tác giả giới thiệu những thông tin cơ bản về Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Sacombank như tổng quan về ngân hàng, quá trình hình thành và phát triển cũng như cơ cấu của Sacombank nói chung và Sacombank Chi nhánh - Quận 2 nói riêng. Và quy trình thẩm định giá của Sacombank. Thông qua những thông tin đó để tác giả phân tích điểm mạnh, điểm yếu của Sacombank và những cơ hội, thách thức trong ngành ngân hàng nói chung và nghiệp vụ thẩm định giá nói riêng hiện nay để từ đó đưa ra những đề xuất giải pháp khắc phục dành cho đơn vị. Chương 3: Thẩm định giá nhà phố 111/8/1, đường số 16, phường Hiệp Bình Chánh, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh. Ở chương này, tác giả giới thiệu thông tin tổng quát về quận Thủ Đức như đặc điểm tự nhiên, tình hình quy hoạch, ... Sau đó, tác giả giới thiệu tổng quan về tình hình giao dịch bất động sản tại thành phố Hồ Chí Minh và thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà ở tại số 111/8/1, đường số 16, phường Hiệp Bình Chánh, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là chi phí và thu nhập trong đó phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp thu nhập là phương pháp kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo phương pháp chi phí.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
680	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ TẠI NHÀ PHỐ SỐ 434 LŨY BÁN BÍCH, PHƯỜNG HÒA THẠNH, QUẬN TÂN PHÚ, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH TÍN DỤNG TẠI THỜI ĐIỂM QUÝ 4 NĂM 2022	Nguyễn Tài Lộc	Lê Minh Phương Mai	Khoá luận tốt nghiệp gồm 4 chương bao gồm: Chương 1: Cở sở và lý luận Tác giả giới thiệu và trình bày các khái niệm, cơ sở lý luận quan trọng về bất động sản như tổng quan về bất động sản, thị trường bất động sản và tổng quan về thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả cũng đã nêu rõ các phương pháp thẩm định giá cụ thể là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập để phục vụ cho việc việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở chương 3. Chương 2: Giới thiệu về Công ty Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC Tác giả giới thiệu những thông tin cơ bản về công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC như tổng quan về công ty, các sản phẩm và dịch vụ của công ty, quy trình thẩm định giá của công ty và tình hình phát triển của công ty. Thông qua những thông tin đó để tác giả phân tích điểm mạnh, điểm yếu của công ty và những cơ hội, thách thức của công ty trong ngành thẩm định giá hiện nay để từ đó đưa ra những đề xuất giải pháp khắc phục dành cho đơn vị. Chương 3: Thẩm định giá tại nhà phố số 434 Lũy Bán Bích, phường Hòa Thạnh, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích tín dụng tạo thời điểm quý 4 năm 2022. Trong chương 3, tác giả giới thiệu tổng quan về tình hình giao dịch bất động sản tại thành phố Hồ Chí Minh và thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà ở tại nhà phố số 434 Lũy Bán Bích, phường Hòa Thạnh, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích tín dụng tạo thời điểm quý 4 năm 2022 cho mục đích tín dụng bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập. Trong đó phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp thu nhập là phương pháp kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo phương pháp chi phí.
681	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN GIÁ CỦA LOẠI HÌNH BIỆT THỰ TẠI TỈNH BÀ RỊA – VŨNG TÀU	Nguyễn Thị Thơ	Đặng Hòa Kính	Bài báo cáo này đi vào nghiên cứu làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của giá biệt thự nghỉ dưỡng tại Bà Rịa – Vũng Tàu trong những năm gần đây, nhằm giúp người đọc và khách hàng có được cái nhìn tổng quan về giá của các biệt thự từ đó việc lựa chọn trở nên dễ dàng hơn.
682	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng của dự án Sun Grand City Hillside Resident tại công ty TNHH địa ốc Nhà Đại phát trong giai đoạn tháng 10-12/2022	Hồ Thị Ngọc Nga	Đặng Hòa Kính	Quy trình triển khai dự án Sun Grand City Hillside Resident tại công ty TNHH địa ốc nhà đại phát nhằm hiểu rõ quy trình bán hàng, đưa ra những giải pháp bán hàng hiệu quả để phát huy những điểm mạnh của quy trình bán hàng nhằm gia tăng doanh số bán hàng, có thể cạnh tranh với các đối thủ cùng ngành.
683	Đại học	Phân tích yếu tố tác động đến việc lựa chọn mua căn hộ cao cấp của khách hàng tại dự án One Verandah quận 2, thành phố Thủ Đức	Nguyễn Hữu Sang	Nguyễn Thị Thanh Châu	Bài nghiên cứu này được thực hiện để phân tích xem các yếu tố nào tác động đến việc lựa chọn mua căn hộ cao cấp của khách hàng tại dự and One Verandah, quận 2. Bài nghiên cứu được thực hiện trong 4 chương. Chương 1: Cơ sở lý luận, cở sở để thực hiện đề tài bao gồm các mô hình nghiên cứu trước đây, lý thuyết về phần mềm spss Chương 2: Thực trạng về thị trường căn hộ cao cấp quận 2 Chương 3: Mô tả dữ liệu đã thu thập và đưa dữ liệu vào phần mềm spss để tiến hành nhập và làm sạch dữ liệu. Phân tích dữ liệu, tính toán các tham số thống kê và diễn giải kết quả Chương 4: Kết luận và đưa ra đề xuất cho quyết định mua căn hộ cao cấp của khách hàng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
684	Đại học	Đánh giá quy trình môi giới tại Công ty TNHH Smartland	Nguyễn Quốc Thịnh	Lê Minh Phương Mai	Mục đích của đề tài: "Đánh giá quy trình môi giới tại Công ty TNHH Smartland" là việc nghiên cứu hiểu rõ về quy trình môi giới của Công ty TNHH Smartland hiện tại. Sử dụng nền tảng lý thuyết của mô hình SERVQUAL để khảo sát ý kiến của khách hàng đối với quy trình môi giới. Đo lường mức độ hài lòng khách hàng thông qua thang đo Likert 5 điểm làm thang đo lường các câu hỏi điều tra, trong đó: 1. Hoàn toàn không hài lòng, 2. Không hài lòng, 3. Tạm được, 4. Hài lòng, 5. Rất hài lòng. Kết hợp sử dụng với phương pháp định tính bằng việc thu thập các thông tin dữ liệu để có thông tin về quy trình môi giới công ty một cách chi tiết và cụ thể. Thu thập được tiến hành phân tích bằng các thống kê mô tả. Phân loại biến theo tiêu chí phân loại điều tra, tính trung bình, giá trị lớn nhất, giá trị nhỏ nhất của các trả lời trong câu hỏi điều tra. Từ đó thống kê các dữ liệu khảo sát để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình và đưa ra được những điểm hiệu quả, hạn chế trong quy trình môi giới mà công ty đang gặp phải. Cũng như đánh giá thêm những điểm mạnh điểm yếu về thực trạng của Công ty TNHH Smartland đang gặp phải thông qua nhận định cá nhân trong quá trình thực tập tại công ty. Cuối cùng chỉ ra những hạn chế còn tồn đọng và đề xuất giải pháp để hoàn thiện hơn về quy trình môi giới của Công ty TNHH Smartland.
685	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản của thửa đất số 738, tờ bản đồ số 41, phường Linh Đông, thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán	Lương Thị Ngọc Anh	Mai Thị Thanh Trà	Trong suốt quá trình nghiên cứu luận án với đề tài "Thẩm định giá trị bất động sản của thửa đất số 738, tờ bản đồ số 41, phường Linh Đông, thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán", tác giả đi từ nghiên cứu chi tiết cơ sở lý luận đến nghiên cứu thực tế về việc thẩm định giá một bất động sản nhà phố trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh nhằm mục đích cuối cùng là đưa ra kết quả thẩm định giá. Tác giả đã làm rõ các định nghĩa, khái niệm liên quan; tìm kiếm thông tin, khảo sát thị trường tại khu vực thẩm định giá và xác định các yếu tố tác động để đơn giá QSDĐ để tiến hành điều chỉnh theo phương pháp chi phí thay thế. Từ đó, có thể đưa ra kết quả thẩm định giá.
686	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng dự án An Phát Residence giai đoạn tháng 10 - 12	Phan Thị Kim Duy	Đặng Hòa Kính	Nội dung đề tài viết về quy trình triển khai bán hàng dự án An Phát Residence của công ty CP ĐT Land Vạn Phú giai đoạn tháng 10 - 12 và đưa ra giải pháp, đánh giá và hoàn thiện quy trình bán hàng của công ty.
687	Đại học	Tìm hiểu và nghiên cứu quy trình bán hàng – chăm sóc khách hàng. DỰ ÁN HẢI GIANG MERRY LAND QUY NHƠN (phân khu HollyWood Hill) CỦA CÔNG TY PROPERTY X PHÂN PHỐI	Nguyễn Hữu Trường	Đặng Hòa Kính	Nghiêm cứu các nội dung về bất động sản, tìm hiểu thông tin về công ty đang thực tập, về quy trình bán hàng - chăm sóc khách hàng của công ty Property X. Giới thiệu về dự án công ty đang phân phối, đánh giá quy trình bán hàng-chăm sóc khách hàng công ty và từ đó đưa ra phương phán, đề xuất, thayđổi một vài điểm về quy trình bán hàng-chăm sóc khách hàng trong thời gian tới để phù hợp trong thị trường hiện nay giúp tăng lượng khách hàng tăng lượng giao dịch về cho công ty.
688	Đại học	Quy trình bán hàng dự án Tecco Felice Tower giai đoạn T10 - T12/2022	Lâm Hương Vy	Đặng Hòa Kính	Nói về quy trình bán hàng của Công ty Cổ phần DXMD Việt Nam Rút ra những mặt hạn chế của quy trình . Đưa ra giải pháp cải thiện Quá trình thực tập tại Công ty và học hỏi được những gì từ quá trình thực tập
689	Đại học	NHIỆP VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NASALAND VÀ LẬP PHƯƠNG ÁN MÔI GIỚI CHO BẢN THÂN TẠI PHÂN KHU THE BEVERLY	Nguyễn Thị Thảo Vy	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài của em được chia làm 4 chương với nội dung tóm tắt cơ bản như sau, Chương 1. Cơ sở lý luận, hệ thống lại các lý thuyết về bất động sản, thị trường bất động sản và môi giới bất động sản Chương 2. Hoạt động môi giới Bất động sản tại công ty Cổ phần Nasaland, trình bày các nội dung về đơn vị thực tập công ty Cổ phần Nasaland Chương 3. Sơ lược về Thành phố Thủ Đức và tổng quan về phân khu The Beverly, trình bày các nội dung cơ bản về Thành phố Thủ Đức- vị trí của dự án The Beverly và các thông tin về dự án The Beverly mà công ty đang bán trong giai đoạn hiện tại. Chương 4. Lập phương án môi giới của bản thân tại phân khu The Beverly và đưa ra giải pháp cho công ty trong giai đoạn hiện nay, từ những kiến thức học được trong thời gian thực tập tại công ty, rút ra những bài học kinh nghiệm để lập ra phương án môi giới cho bản thân mình và đưa ra những giải pháp giúp công ty trong giai đoạn thị trường bất động sản đang khó khăn như hiện nay.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
690	Đại học	Xây dựng chiến lược kinh doanh bất động sản cho công ty cổ phần bất động sản Asia Land giai đoạn 2022-2027	Trần Thị Kim Ngân	Hoàng Tuấn Dũng	Dựa vào có sở lý luận về xây dựng chiến lược kinh doanh làm tiền đề để phân tích các yếu tố bên ngoài và bên trong ảnh hưởng đến công ty. Từ đó nhận định những cơ hội, thách thức, điểm mạnh cũng như điểm yếu ảnh hưởng đến công ty trong thời gian tới. Xây dựng chiến lược kinh doanh, lựa chọn chiến lược kinh doanh phù hợp với công ty trong thời điểm hiện tại và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị thực hiện chiến lược kinh doanh đáp ứng với tình hình thực tế của doanh nghiệp.
691	Đại học	Thẩm định giá nhà số 512 Phan văn trị, phường 05, quận gò vấp, thành phố hồ chí minh nhằm mục đích mua bán bằng phương pháp chi phí và thu nhập	Châu Thị Cẩm Ngân	Lê Minh Phương Mai	Chương 1: Cơ sở lý luận Tại chương này tác giả sẽ hệ thống các nội dung liên quan về bất động sản, thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản. Ngoài ra, tác giả cũng nêu rõ các phương pháp thẩm định giá, quy trình thẩm định giá và mẫu chứng thư thẩm định giá làm cơ sở cho việc ước tính giá trị tài sản ở Chương 3. Chương 2: Tổng quan về hoạt động thẩm định giá tại Công ty Thẩm định giá DATC Trong chương này tác giả sẽ giới thiệu những thông tin cơ bản về công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC như tổng quan về công ty, các sản phẩm và dịch vụ của công ty, quy trình thẩm định giá của công ty và tình hình phát triển của công ty, thông qua đó tác giả cũng nêu một số điểm mạnh, điểm yếu của công ty. Chương 3: Thẩm định giá nhà số 512 Phan Văn Trị, phường 05, quận Gò Vấp, TP.HCM Trong chương này tác giả thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất và nhà ở tại số 512 đường Phan Văn Trị, phường 05, quận Gò Vấp, TP.HCM cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là chi phí và thu nhập.
692	Đại học	Nghiên cứu quy trình đào tạo môi giới của Công ty Gamuda Land	Trần Nhị Nhã Trúc	Lê Minh Phương Mai	Lợi nhuận BĐS tăng cao trong giai đoạn thị trường phát triển mạnh mẽ thu hút rất nhiều nguồn nhân lực nhảy vào ngành này. Nhân lực tham gia vào ngành, nhất mảng dịch vụ môi giới không có sự giới hạn độ tuổi, trình độ, học thức… Dẫn đến, hậu quả thị trường hỗn loạn, danh tiếng trong ngành bị đánh giá thấp. Sự cạnh tranh gay gắt khốc liệt. Ảnh hưởng rất lớn đến doanh nghiệp uy tín đang phát triển trong ngành. Bên cạnh đó, với chủ trương chính sách nhà nước về định hướng ngành nghề môi giới trong tương lai. Muốn tồn tại trong ngành và phát triển bền vững đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự chuẩn bị về chất lượng nhân công ty, đảm bảo được công ty có được chương trình đào tạo nguồn nhân lực của riêng, đạt chuẩn. Qua thời gian nghiên cứu lý luận cũng như tìm hiểu thực tế tại Công ty Gamuda Land thì luận văn làm rõ và giải quyết một số vấn đề như sau Thứ nhất, hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về BĐS cũng như môi giới BĐS. Thứ hai, đánh giá chung được thực trạng đào tạo ngành nghề môi giới của TP HCM nói riêng và cả nước nói chung. Bên cạnh đó cũng phân tích được thực trạng đào tạo cũng như quy trình đào tạo môi giới công ty Gamuda Land. Thứ ba, dựa trên việc nghiên cứu lý luận kết hợp với thực tiễn, đưa ra được hướng và giải pháp hoàn thiện về công tác đào tạo môi giới tại công ty.
693	Đại học	Phân tích nghiệp vụ môi giới cho thuê tại công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas	Nguyễn Thị Hoàng Liên	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài nghiên cứu về quy trình môi giới của công ty đầu tư và phát triển Megas, từ đó áp dụng vào quy trình môi giới dự án Maison Anh Riverside của bản thân trong quá trình làm việc tại công ty. Bài báo cáo gồm 3 chương: - Chương 1: Trình bày cơ sở lý luận về bất động sản, môi giới bất động sản để thực hiện đề tài - Chương 2: Trình bày, giới thiệu về công ty thực tập là Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas - Chương 3: Giới thiệu căn hộ Maison Anh Riverside và phân tích quy trình môi giới dự án Maison Anh Riverside của bản thân trong quá trình thực tập và làm việc tại Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas
694	Đại học	Nghiên cứu quy trình chăm sóc khách hàng mua bất động sản thổ cư phân khúc từ 3 đến 6 tỷ khu vực quận Gò Vấp	Châu Kế Khang	Đặng Hòa Kính	Bài nghiên cứu đưa ra cái nhìn tổng thể về tình hình thị trường nhà phố thổ cư quận Gò Vấp và đưa ra quy trình chăm sóc khách hàng mua bất động sản nhà phố thổ cư hiện nay. Đồng thời đề xuất một số giải pháp chăm sóc khách hàng sao cho quá trình chăm sóc khách hàng đạt được hiệu quả cao nhất.
695	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất thửa 12, tờ bản đồ số 13, phường Tân Tiến, thành phố Biên Hoà, tỉnh Đồng Nai cho mục đích vay vốn ngân hàng.	Nguyễn Hoàng Huyền Trang	Mai Thị Thanh Trà	Tiếp cận môi trường làm thực tế để so sánh giữa lý thuyết và thực tiễn, tổng hợp củng cố lại kiến thức, ước tính giá trị tài sản thẩm định giá và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến giá.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
696	Đại học	Thẩm định giá bất động sản nhà phố toạ lạc tại số 01A16 đường Trần Thị Hoa, phường An Bình, thành phố Biên Hoà, tỉnh Đồng Nai cho mục đích tham khảo giá trị tài sản	Huỳnh Ngọc Thành	Mai Thị Thanh Trà	Bài khoá luận tốt nghiệp được thực hiện để xác định giá trị thị trường của bất động sản nhà phố toạ lạc tại số 01A16 đường Trần Thị Hoa, phường An Bình, thành phố Biên Hoà, tỉnh Đồng Nai. Ở chương 1 tác giả tiến hành tổng hợp các lý thuyết, văn bản có liên quan đến bất động sản để sử dụng xuyên suốt bài khoá luận. Chương 2, tác giả tiến hành giới thiệu về công ty Cổ phần Thẩm định giá Đồng Nai. Chương 3, tác giả thực hiện ước tính giá trị của tài sản thẩm định qua 2 phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hoá thu nhập.
697	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng phân khu PGA Golf dự án Novaworld Phan Thiết giai đoạn tháng 10-12/2022	Nguyễn Thị Bảo Trân	Đặng Hòa Kính	Phân tích thực trạng quy trình bán hàng phân khu PGA Golf dự án Novaworld Phan Thiết giai đoạn tháng 10-12/2022 của công ty An Khang Real. Xem xét, đánh giá các điểm mạnh điểm yếu của quy trình bán hàng, từ đó, đề xuất các giải pháp để hoàn thiện quy trình bán hàng và đạt được mục tiêu đã đề ra.
698	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng dự án Centum Wealth Quận 9 trong giai đoạn mở bán.	Đào Tường Vy	Đặng Hòa Kính	Nội dung của bài báo cáo thực tập chủ yếu tập trung phân tích thực trạng hoạt động bán hàng, kết hợp kiến thức được trang bị trong nhà trường với tình hình thực tế tại Công ty, em đã đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu vấn đề bán hàng tại Công ty, nêu ra một số ưu điểm, hạn chế của công tác bán hàng trong Công ty Cổ phần Đầu tư Ngọc Phương Đông, từ đó đưa ra một số đề xuất, giải pháp, kiến nghị nhằm đẩy mạnh hiệu quả hoạt động bán hàng của Công ty, giúp Công ty nhận thấy được điểm mạnh và yếu điểm của mình cùng với đó có thể hoàn thiện và khắc phục được phần nào hạn chế trong hoạt động bán hàng, góp phần đưa Công ty phát triển hơn nữa. Với thị trường có nhiều cơ hội, cũng như thách thức tác động đến sự phát triển của ngành như hiện nay, việc xây dựng hoàn thiện quy trình bán hàng đóng vai trò quan trọng đối với công ty, vì vậy các giải pháp hợp lí nâng cao khả năng cạnh tranh cho công ty là điều cần thiết phải làm để mang lại sự thành công.
699	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng dự án Phúc Đạt Connect II tại Công ty Cổ phần DXMD Việt Nam	Trần Ngọc Trân	Đặng Hòa Kính	Tổng hợp quy trình bán hàng của Công ty Cổ phần DXMD Việt Nam cho dự án phân phối Phúc Đạt Connect II được triển khai tại mỗi phòng ban trong công ty. Trong quá trình triển khai bao gồm các bước quy trình cũng như đề xuất giải pháp của cá nhân để có thể hoàn thiện góp ý cho quý công ty.
700	Đại học	Nâng cao chất lượng đào tạo đội ngũ môi giới tại công ty Home2Go	Hồ Thị Lam Trân	Lê Minh Phương Mai	Đề tài nghiên cứu thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo đội ngũ môi giới tại công ty Home2Go. Các lý thuyết về bất động sản và môi giới bất động sản. Tìm hiểu và phân tích thực trạng đào tạo ngành nghề môi giới bất động sản tại Việt Nam nói chung và TP.HCM nói riêng. Thống kế các cơ sở đào tạo ngành nghề Bất động sản. Từ đó so sánh chương trình đào tạo giữa các trường đồng thời so sánh tiêu chuẩn của một sinh viên chuyên ngành bất động sản so với tiêu chuẩn ngành nghề do Nhà Nước ban hành. Khảo sát những khó khăn đối với các nhân viên môi giới khi mới vào nghề đặc biệt đối với các sinh viên chuyên ngành Bất động sản. Thông qua đó nắm bắt được những kiến thức, kỹ năng còn thiếu đối với các nhân viên môi giới bất động sản khi mới vào nghề và tầm quan trọng của chương trình đào tạo của nhà trường cũng như của các công ty. Phân tích thực trạng đào tạo tại công ty Home2Go và dựa vào kết quả khảo sát kết hợp với thực trạng, đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng đào tạo đội ngũ môi giới của doanh nghiệp hướng đến sự phát triển của công ty.
701	Đại học	Nghiệp vụ môi giới tại công ty TNHH Đầu tư Thương mại Dịch vụ Gold Group và lập ra kế hoạch môi giới cho dự án phân khu The Beverly - Vinhomes Grand Park	Trần Thị Thũy	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài nghiên cứu nghiệp vụ môi giới và lập ra kế hoạch môi giới cho một dự án của bản thân được chia ra làm 4 chương Chương 1: Cơ sở lí lý luận để nắm chắc các khái niệm về bất động sản để áp dụng vào quá trình làm bài một cách tốt nhất Chương 2: Giới thiệu công ty TNHH Đầu tư Thương mại Dịch vụ Gold Group Chương 3: tìm hiểu thực trạng phát triển bất động sản tại thành phố Thủ Đức trong dai đoạn hiện nay Chương 4: Lập ra kế hoạch môi giới cho dự án phân khu The Beverly-Vinhomes Grand Park

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
702	Đại học	Phân tích nhu cầu mua căn hộ cao cấp khu vực thành phố Thủ Đức	Nguyễn Thủy Phương Uyên	Hoàng Tuấn Dũng	Tìm hiểu, phân tích nhua cầu mua căn hộ cao cấp khu vực thành phố Thủ Đức qua phương pháp khảo sát bằng Google Form. Từ cơ sở lí thuyết tìm hiểu về các nhu cầu của khách hàng, các khái niệm về căn hộ cao cấp, phân tích thị trường căn hộ cao cấp khu vực thành phố Thủ Đức từ nguồn cung, nguồn cầu, đưa ra nhận định, đánh giá về thị trường. Kết hợp cùng kết quả khảo sát những người đang có nhu cầu mua và quan tâm đến căn hộ cao cấp thành phố Thủ Đức, từ đó phân tích, đưa ra nhận định nhu cầu của khách hàng, những yêu cầu, mong muốn khách hàng thấy quan trọng khi mua căn hộ cao cấp. Đề xuất một số giải pháp cho các chủ đầu tư khi lập các dự án căn hộ cao cấp mới, đưa ra thị trường các sản phâm phù hợp với thị hiếu khách hàng.
703	Đại học	Đặng Thị Thúy Mụi	Đặng Thị Thúy Mụi	Đặng Hòa Kính	Nội dung đề tài được thiết kế gồm: Mở đầu, 4 chương với nội dung chính và phần kết luận. Cụ thể: Mở đầu: Trình bày lý do thực hiện đề tài, mục đích, phương pháp, đối tượng, phạm vi nghiên cứu và kết cấu đề tài. Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Tổng quan về công ty cổ phần bất động sản Thiên An Hooldings và dự án The Maric Chương 3: Thực trạng các yếu tố ảnh hưởng đến giá bất động sản thuộc phân khúc căn hộ cao cấp tại vũng tàu và thiết kế mô hình nghiên cứu. Chương 4: Kết quả nghiên cứu Kết luận: Đưa ra kết luận về đề tài nghiên cứu đã chọn. Đề tài : "Nghiên cứu các yếu tố tác động đến giá của loại hình căn hộ cao cấp tại dự án The Maris Phường 10 - Tỉnh Vũng Tàu" . Tác đã thu thập, tổng hợp được 210 mẫu là giá căn hộ cao cấp nằm trong dự án The Maris. Với mô hình GIA = β0 + β1DT + β2TANG + β3HUONG + β4MDPBCH + β5 GOC+ β6SPN + ei. Kết quả nghiên cứu cho thấy giá căn hộ cao cấp chịu tác động bởi các yếu tố như: diện tích căn hộ, hướng căn hộ, số tầng mà căn hộ tọa lạc, mật độ phân bổ căn hộ trên một sàn, mật độ xây dựng của dự án và vị trí căn hộ tọa lạc trên một sàn. Trong đó, yếu tố vị trí căn hộ tọa lạc trên một sàn tác động mạnh nhất đến giá trị căn hộ và ngược lại yếu tố tác động ít nhất đến giá trị căn hộ được xác định là yếu tố vị trí tầng căn hộ tọa lạc. Kết quả nghiên cứu đề tài tác giả mong muốn kết quả nghiên cứu không chỉ giúp cho bản thân mình hoàn thiện về kiến thức, kĩ năng mà hơn thế nửa là giúp cho các nhà định giá, chủ đầu tư có thể đưa ra mức giá giao dịch phù hợp với mức giá thị trường nhất, bên cạnh đó giúp cho người mua, nhà đầu tư nhỏ có thể hình dung được các yếu tố hình thành và có tác động ảnh hưởng đến giá từ đó đưa ra quyết định lựa chọn mua ở, đầu tư phù hợp, ngoài ra còn giúp cho việc định giá trong quá trình chuyển nhượng, thế chấp vay vốn, bồi thường, bên cạnh đó việc ứng dụng mô hình còn là cơ sở dự báo giá của các căn hộ tương đồng khu vực lân cận.
704	Đại học	Chuyên nghiệp hoá nghề môi giới bất động sản	Trần Thị Ngọc Duyên	Hoàng Tuấn Dũng	- Các yếu hình thành nhà môi giới chuyên nghiệp - Thực trạng nghề, khảo sát tính chuyên nghiệp môi giới hiện nay - Biện pháp kiến nghị nâng cao sự chuyên nghiệp
705	Đại học	Tìm hiểu quy trình môi giới tại Công ty TNHH CN BĐS Rever và lập kế hoạch môi giới cho dự án One Verandah	Nguyễn Thị Ngọc Huyên	Nguyễn Thị Thanh Châu	Quy trình môi giới ở công ty Rever là lập kết hoạch môi giới cho dự án One Verandah
706	Đại học	Đánh giá quy trình môi giới tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại dịch vụ Anh Anh Nguyễn	Nguyễn Thục Anh	Phan Thị Sao Vi	Phân tích chi tiết, đánh giá các hoạt động diễn ra trong quy trình môi giới bất động sản của Công ty TNHH TMDV Anh Anh Nguyễn.
707	Đại học	Quy trình bán hàng dự án HT PEARL của Công ty Cổ Phần DXMD Việt Nam.	Trần Thị Thu Hương	Đặng Hòa Kính	- Thực trạng quy trình triển khai bán hàng của dự án HT PEARL tại DXMD Vietnam - Đánh giá ưu,nhược điểm của quy trình triển khai - Quy trình tổ chức lực lượng bán hàng của công ty. - Các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình bán hàng - Nêu giải pháp để khắc phục những nhược điểm của quy trình bán hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
708	Đại học	Đánh giá chiến lược Marketing cho dự án Ruby Boutique Residence tại công ty TNHH bất động sản Tân Phát Land	Võ Ngọc Loan Châu	Phan Thị Sao Vi	Viết về quá trình lên kế hoạch và thực hiện chiến lược Marketing cho 1 dự án, nôi dụng dung chi tiết của từng hạng mục trong chiến lược và đánh giá những ưu điểm nhược điểm, đưa ra các giải pháp để hoàn thiện kế hoạch Marketing đó để lấy kinh nghiệm làm hoàn chỉnh và phát triển hơn cho những kế hoạch Marketing cho những dự án sau này. Mục đích là hiểu rõ về quy trình triển khai và biết được những khó khăn, lợi ích, kết quả khi triển khai
709	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình môi giới dự án bất động sản tại Công ty Cổ phần Dịch vụ và Đầu tư LinkLand	Tạ Bá Huy	Phan Thị Sao Vi	Đề tài "Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình môi giới dự án bất động sản tại Công ty Cổ phần Dịch vụ và Đầu tư LinkLand" trình bày về quy trình môi giới dự án Bất động sản tại Công ty Cổ phần Dịch vụ và Đầu tư LinkLand và đưa ra các giải pháp giúp nâng cao quy trình môi giới này theo những kiến thức đã được học bởi tác giả
710	Đại học	Tìm hiểu, phân tích cách thức hoạt động, quy trình mô giới, quy trình đào tạo của công ty cổ phần đầu tư và phát triển địa ốc Thịnh Vượng Phát	Châu Ngọc Hảo	Phan Thị Sao Vi	phân tích, nghiên cứu quy trình triển khai bán hàng của công ty nghiên cứu, quy trình đao tạo và phát triển đội ngũ nhân viên từ đó thể lập ra được quy trình, chiến lược bán hàng của một công ty mô giới. Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: - Chương 1: cơ sở lý thuyết - Chương 2: giới thiệu công ty đầu tư và phát triển địa ốc Thịnh Vượng Phát - Chương 3:báo cáo nghiệp vụ kinh doanh bất động sản tại Thịnh Vượng Phát
711	Đại học	Chiến lược phát triển kinh doanh bất động sản của công ty cổ phần đầu tư và phát triển địa ốc Lucky Land	Bùi Nguyễn Kim Loan	Phan Thị Sao Vi	Chương 1 : Cơ sở lý thuyết Chương 2 : Phân tích tổng quan Công ty Lucky Land và môi trường kinh doanh của công ty Chương 3 : Phân tích, đánh giá, đưa ra giải pháp cho chiến lược kinh doanh của Lucky Land Xây dựng chiến lược kinh doanh cho công ty và đưa ra những giải pháp để phát triển cho công ty
712	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình tư vấn tại công ty cổ phần kinh doanh địa ốc Thiên An	Nguyễn Ngọc Chúc	Phan Thị Sao Vi	- Trình bày cơ sở lý luận về bất động sản - Giới thiệu công ty Cổ phần kinh doanh địa ốc Thiên An và quy trình đào tạo nhân viên môi giới: thực hành quy trình đào tạo nhân viên. tổng kết và nhận xét về quy trình đào tạo. - Tìm hiểu và thực hành quy trình tư vấn dự án cụ thể là "dự án khu dân cư Thái Thành Bombo". đánh giá về quy trình tư vấn, đưa ra những đề xuất khắc phục những điểm yếu.
713	Đại học	Đánh giá quy trình môi giới dự án Westgate tại Công ty Cổ phần dịch vụ Bất động sản TNT	Nguyễn Tân Nhật	Phan Thị Sao Vi	Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: - Chương 1: Cơ sở lí thuyết - Chương 2: Giới thiệu Công ty Cổ phần và dịch vụ Bất động sản TNT - Chương 3:Đánh giá quy trình môi giới dự án Westgate tại Công ty Cổ phần dịch vụ Bất động sản TNT."
714	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý khách hàng tại dự án chung cư 4S Linh Đông	Hoàng Thị Xuân Thăng	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài nghiên cứu bao gồm các nội dung xoay quanh công tác quản lý tòa nhà, đặc biệt là công tác quản lý khách hàng tại dự án chung cư 4S Linh Đông với hệ thống nội dung bao gồm 4 phần chính ứng với 4 chương. Cụ thể: - Chương 1: Trình bày về cơ sở lý luận, hệ thống các nội dung lý thuyết, cơ sở để thực hiện đề tài bao gồm kiến thức về bất động sản, kiến thức về căn hộ chung cư và nội dung các quy trình quản lý vận hành bất động sản. - Chương 2: Trình bày các nội dung về đơn vị thực tập là Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng – Savista. - Chương 3: Tập trung tìm hiểu về thông tin dự án chung cư 4S Linh Đông. Nội dung cách bố trí, mô tả công việc của các bộ phận quản lý tại dự án. Nêu lên được thực trạng công tác quản lý khách hàng hiện nay tại chung cư 4S Linh Đông. - Chương 4: Tập trung thu thập các ý kiến đánh giá của cư dân về chất lượng dịch vụ quản lý trên các hạng mục ban quản lý chung cư, dịch vụ bảo vệ, dịch vụ vệ sinh, các dịch vụ internet – điện thoại – truyền hình, ứng dụng Salink Pro và dựa trên kết quả thu thập được rút ra nguyên nhân không hài lòng của cư dân và đánh giá những thuận lợi, khó khăn trong công tác quản lý vận hành chung cư. Đánh giá những ưu, nhược điểm trong công tác quản lý khách hàng tại dự án. So sánh và đánh giá sự khác biệt trong công tác quản lý khách hàng tại dự án chung cư 4S Linh Đông do Savista quản lý và dự án Citisoho do DKRA quản lý. Cuối cùng là đưa ra những giải pháp hoàn thiện công tác quản lý khách hàng tại dự án chung cư 4S Linh Đông.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
715	Đại học	ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG TRIỂN KHAI CHIẾN LƯỢC MÔI GIỚI CHO DỰ ÁN HT PEARL TẠI THÀNH PHỐ DĨ AN, TỈNH BÌNH DƯƠNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN CENTER LAND TỪ THÁNG 10/2022 – 12/2022	Trần Thị Mỹ Phương	Phan Thị Sao Vi	Nhận thấy tầm quan trọng của việc xây dựng chiến lược môi giới đối với từng dự án. Tôi quyết định chọn đề tài "Đánh giá thực trạng triển khai chiến lược môi giới cho dự án HT Pearl tại thành phố Dĩ An, tỉnh Bình Dương của công ty cổ phần dịch vụ bất động sản Center Land từ tháng 10/2022 –12/2022" để cho thấy được việc xây dựng chiến lược môi giới là cần thiết và vô cùng quan trọng trước khi đưa sản phẩm ra thị trường bất động sản. Qua đó cho thấy nhà môi giới cần trang bị kiến thức về chuyên môn vững vàng, nắm rõ thị trường để xây dựng và đánh giá chiến lược đúng đắn và hiệu quả.
716	Đại học	Giải pháp nâng cao nghiệp vụ môi giới bất động sản tại công ty Cổ phần Đầu tư bất động sản Ngọc Châu Á	Nguyễn Thị Nguyệt Quế	Phan Thị Sao Vi	phân tích, đánh giá hoạt động môi giới tại công ty bất động sản Ngọc Châu Á, nhằm đề xuất một số giải pháp nâng cao nghiệp vụ môi giới, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới nói riêng và hoạt động kinh doanh nói chung.
717	Đại học	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua căn hộ chung cư cao cấp của người dân TP. Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương	1621003142@sv.ufm.edu.vn	Phan Thị Sao Vi	Bình Dương là tỉnh được mệnh danh là "Thủ phủ công nghiệp", kéo theo đó mảng BĐS thế mạnh sẽ là đất nền, đất công nghiệp. Tuy nhiên, những năm trở lại đây, mảng Căn hộ lại nở rộ trên địa bàn tỉnh, người dân và nhiều nhà đầu tư bắt đầu tiếp xúc, tìm hiểu với một mô hình mới. Việc xuất hiện một loại hình bđs mới gây khó khăn cho nhà đầu nhà đầu tư cũng như người dân khi có quá nhiều vấn đề, khía cạnh phải suy nghĩ, đắn đo trước khi quyết định. Chính vì lẽ đó, ề tài này được thực hiện nhằm tìm ra một số yếu tố có tác động đến hoặc làm ảnh hưởng đến việc ra quyết định mua căn hộ chung cư cao cấp của người dân ở TP Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương, từ đó đưa ra một số giải pháp giúp người tiêu dùng đưa ra quyết định đúng đắn và những chủ đầu tư có những thông số để đưa sản phẩm của mình gần với người tiêu dùng hơn.
718	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình đào tạo chuyên viên môi giới tại công ty Cổ phần Real Estate Vạn Xuân	Nguyễn Minh Toàn	Phan Thị Sao Vi	Giới thiệu về quy trình đào tạo chuyên viên môi giới của công ty Cổ phần Real Estate Vạn Xuân và đưa ra những phân tích đánh giá nhận xét khách quan. Đề xuất giải pháp phù hợp để nâng cao chất lượng hiệu quả, giải quyết các vấn đề bất cập còn tồn tại trong quy trình đào tạo của công ty. Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: - Chương 1: Cơ sở lý thuyết về môi giới Bất động sản - Chương 2: Giới thiệu về công ty Cổ phần Real Estate Vạn Xuân - Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả cho quy trình đào tạo chuyên viên môi giới tại công ty Cổ phần Real Estate Vạn Xuân
719	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng dự án Beverly Solari trong giai đoạn mở bán 05/2022-10/2022	Nguyễn Thị Hồng Na	Đặng Hòa Kính	Trong bài luận của mình tôi sẽ trình bày quy trình bán hàng hiện tại của công ty cổ phần đầu tư Việt Á Land, qua đó tôi sẽ nêu được những ưu điểm, nhược điểm của quy trình bán hàng hiện tại và đề ra những biện pháp để khắc phục những nhược điểm còn tồn đọng trong quy trình bán hàng để giúp công ty ngày càng hoàn thiện và phát triển hơn.
720	Đại học	Đánh giá quy trình môi giới tại công ty TNHH Vương Minh Land	Nguyễn Phi Ngân Ngọc	Phan Thị Sao Vi	Tìm hiểu, phân tích nghiệp vụ môi giới của một sản phẩm bất động sản giao dịch. Tìm hiểu quy trình môi giới thực tế của dự án, so sánh với lý thuyết thực tế và đưa ra nhận xét. Phân tích, đánh giá hoạt động môi giới và đưa ra phương án mới. Công ty Vương Minh Land có quy trình hoạt động môi giới rất chuyên nghiệp và tuân thủ đúng quy định của pháp luật. Đội ngũ nhân viên trẻ được đào tạo qua các khóa học về môi giới bất động sản, luôn năng động, nhiệt tình trong công việc, học hỏi để nâng cao kỹ năng của mình. Công ty rất chú trọng vào dịch vụ hậu mãi và chăm sóc khách hàng. Vì vậy điều đó cũng góp phần tạo nên sự khác biệt cho hoạt động môi giới của công ty với hoạt động môi giới của các sàn giao dịch, công ty kinh doanh bất động sản khác

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
721	Đại học	Quy trình tìm kiếm khách hàng trong Quản lý vận hành và công tác chăm sóc khách hàng "Business - To - Business"	Lê Thị Tuyết Như	Phan Thị Sao Vi	Cùng với những kiến thức đã học tập được tại trường đại học và tiếp xúc thực tế khi thực tập tại công ty là một đơn vị quản lý bất động sản, tác giả nêu lên được nội dung như sau: Chương 1 nói về cơ sở lý luận về bất động sản nói chung và quản trị bất động sản nói riêng cho đề tài. Chương 2 giới thiệu khái quát về công ty và những quy trình và mô tả công việc của các vị trí trong quản lý vận hành của công ty. Chương 3 tác giả đưa ra những khái quát về khách hàng trong quản lý vận hành, nêu lên những phương pháp tìm kiếm khách hàng trong thực chiến của một nhân viên phòng Phát triển dự án trực thuộc đơn vị kinh doanh dịch vụ Quản lý bất động sản, những khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng trong lĩnh vực dịch vụ Quản lý vận hành. Nêu lên những gì cần làm trong công tác chăm sóc khách hàng khi khách hàng là một doanh nghiệp. Cuối cùng tác giả đưa ra quy trình đấu thầu dự án, quy trình này do bộ phận của phòng Phát triển dự án của công ty cùng triển khai để đấu thầu mang lại khách hàng về cho công ty và ví dụ của một dự án mà tác giả từng được tiếp xúc ở bước đầu của việc đấu thầu.
722	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến cầu bất động sản nghỉ dưỡng tại huyện Xuyên Mộc.	Nguyễn Trọng Nhân	Phan Thị Sao Vi	Tóm tắt sơ lược: Chương 1: Nêu khái niệm, thuộc tính, đặc điểm, giá trị và giá cả của bất động sản nói chung. Đồng thời đề cập cụ thể đến khái niệm về bất động sản nghỉ dưỡng, về condotel, biệt thự biển. Chương 2: Giới thiệu thông tin công ty, lịch sử hình thành và phát triển, cơ cấu tổ chức công ty TNHH dịch vụ bất động sản Bách Như. Giới thiệu tổng quan , vị trí địa lý, cơ sở hạ tầng, định hướng phát triển và thông tin quy hoạch của huyện Xuyên Mộc. Chương 3: Phân tích, đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến cầu bất động sản nghỉ dưỡng tại huyện Xuyên Mộc và dự báo cầu thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tại Xuyên Mộc trong những năm tiếp theo.
723	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản lý tòa nhà 4S Linh Đông, Thành phố Thủ Đức	Lê Thị Thu	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài: Đánh giá hiệu quả, ưu nhược điểm và đưa ra các nhận định, đánh giá khách quan trên nhiều phương diện khác nhau của hoạt động quản lý tòa nhà 4S Linh Đông của công ty SAVISTA. Từ đó đề xuất giải pháp cải tiến công tác quản lý tòa nhà 4S Linh Đông. Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: - Chương 1: Cơ sở lý thuyết - Chương 2: Giới thiệu về đơn vị thực tập SAVISTA và thông tin thu thập được tại chung cư 4S Linh Đông, thành phố Thủ Đức - Chương 3: Đánh giá hiệu quả và đề xuất giải pháp cải tiến công tác quản lý toà nhà 4S Linh Đông.
724	Đại học	Đánh giá sự hài lòng của cư dân về chất lượng dịch vụ quản lý vận hành nhà chung cư của Công ty cổ phần Sài Gòn Triển Vọng - SAVISTA	Nguyễn Võ Huyền Trâm	Phan Thị Sao Vi	Đánh giá tác động của chất lượng các yếu tố dịch vụ quản lý vận hành nhà chung cư của Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng đến sự hài lòng của cư dân đang sinh sống tại chung cư, từ đó đề xuất giải pháp cải thiện chất lượng dịch vụ quản lý vận hành nhà chung cư, nâng cao sự hài lòng của cư dân. Đề tài nghiên cứu có kết cấu gồm 4 chương: •Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị bất động sản •Chương 2: Giới thiệu về Công ty cổ phần Sài Gòn Triển Vọng – SAVISTA, công ty TNHH Công nghệ Salink Việt Nam. •Chương 3: Các mô hình nghiên cứu về sự hài lòng của khách hàng và đề xuất mô hình nghiên cứu. •Chương 4: Kết quả mô hình. Đưa ra đề xuất thực tế
725	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả cho hoạt động Marketing bất động sản tại công ty cổ phần bất động sản Sài Gòn Land	Hồ Văn Vũ	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài: Đưa ra giải pháp nâng cao hoạt động Marketing bất động sản tại công ty cổ phần bất động sản Sài Gòn Land Kết cấu đề tài gồm 03 chương chính, với nội dung bao gồm: - Chương 1: Cơ Sở Lý Thuyết - Chương 2: Hoạt động Marketing bất động sản tại công ty cổ phần bất động sản Sài Gòn Land - Chương 3: Phân tích đánh giá và giải pháp hoàn thiện Marketing bất động sản cho công ty cổ phần bất động sản Sài Gòn Land

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
726	Đại học	"Xây dựng quy trình bán bất động sản qua điện thoại tại Công ty TNHH tư vấn và quảng cáo A&T từ tháng 10/2022 đến tháng 12/2022"	Lê Thị Phương	Phan Thị Sao Vi	Mục tiêu của đề tài: Nghiên cứu khái niệm cơ bản về bán hàng qua điện thoại, các kỹ năng cần có. Tìm ra mục đích của Salephone, thực trạng của các Salephone hiện nay. Giải pháp nâng cao hiệu quả của Salephone. Xây dựng quy trình kinh doanh bất động sản qua điện thoại hiểu quả nhằm đưa phương pháp bán hàng này lên một tầm cao mới, đưa ngành bất động sản Việt Nam vươn ra thế giới. Và gần nhất là giúp các bạn sinh viên ngành kinh doanh bất động sản mới ra trường sẽ hiểu rõ và làm tốt công việc môi giới của mình. Kết cấu đề tài gồm 3 chương chính, với nội dung bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý thuyết Chương 2: Giới thiệu về Công ty TNHH dịch vụ tư vấn quảng cáo A&T Chương 3: Xây dựng quy trình bán bất động sản qua điện thoại tại Công ty TNHH tư vấn quảng cáo A&T
727	Đại học	THẨM ĐỊNH DỰ ÁN KHU DÂN CƯ HIỆP HÒA, THỊ TRẤN HIỆP HÒA, HUYỆN ĐỨC HÒA, TỈNH LONG AN	Nguyễn Thị Bích Ngân	Phan Thị Sao Vi	Đề tài "Thẩm định dự án khu dân cư Hiệp Hòa, thị trấn Hiệp Hòa, huyện Đức Hòa, tỉnh Long An" thẩm định một dự án khu dân cư vào thời điểm 8/6/2018 bằng phương pháp thặng dư. Đề tài này đã nêu được tổng quan thị trường của huyện Đức Hòa và giới thiệu được dự án thẩm định. Tác giả cũng đã dựa trên các nguyên tắc thẩm định giá, các giả định, thu thập thông tin trường và các văn bản pháp lý liên quan để làm căn cứ tính doanh thu, chi phí của dự án. Bên cạnh đó là việc thu thập các thông tin cần thiết để tính tỷ lệ chiết khấu để chiết khấu dòng tiền. Từ đó, tác giả xác định được giá trị của dự án là 273.665.660.876 (đồng) và đơn giá quyền sử dụng đất là 5.580.616 (đồng/m2). Từ việc khảo sát giá đất nền tại thị trấn Hiệp Hòa, huyện Đức Hòa, tỉnh Long An trên các trang rao bán bất động sản, nhận thấy giá trị quyền sử dụng đất tại đây giao động từ 4.200.000 đồng/m2 đến 7.000.000 đồng/m2, so với đơn giá của dự án mà tác giả tính được là hoàn toàn hợp lý.
728	Đại học	Cách thức triển khai môi giới một dự án tại thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Duy Khang	Phan Thị Sao Vi	Phân tích, đánh giá các yếu tố để đưa ra lựa chọn dự án tốt nhất
729	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả chiến lược môi giới tại công ty TNHH dịch vụ bất động sản Beeland thời điểm quý IV năm 2022	Nguyễn Ngọc Hòa Nhung	Phan Thị Sao Vi	Giới thiệu về quy trình, chiến lược môi giới của công ty TNHH Dịch vụ Bất động sản Beeeland thời điểm quý IV năm 2022 và đưa ra những phân tích đánh giá nhận xét khách quan về chiến lược môi giới tại công ty. Đề xuất giải pháp phù hợp để khắc phục hạn chế trong chiến lược môi giới của công ty.
730	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản Số 110/816G Nguyễn Kiệm, Phường 3, Quận Gò Vấp cho mục đích mua bán tại thời điểm Tháng 11 năm 2022	Lê Thị Ngọc Hân	Nguyễn Thị Thanh Châu	Thị trường bất động sản nhà phố giao dịch quanh năm suốt tháng, vì nhu cầu mua ở hoặc đầu tư giữ tiền bao giờ cũng có. Đối với quyết định chọn mua một căn nhà phố bị tác động bởi nhiều yếu tố hơn là nhà dự án, vì mỗi căn nhà phố là một cá thể riêng biệt, một câu chuyện riêng biệt, một cảm xúc riêng biệt. Việc điều chỉnh nhưng khác biệt đó không phải một chuyện đơn giản, nó chỉ mang tính tính tương đối dựa trên những thông tin trước mắt. Thị trường bất động sản là một thị trường đặc biệt, ảnh hưởng trực tiếp đến toàn thể nền kinh tế, đến mọi ngóc ngách của cuộc sống nên chính giá trị của bất động sản cũng chịu rất nhiều tác động, những yếu tố được tác giả đưa vào điều chỉnh là những yếu tố có thể nhìn thấy được từ bên ngoài, dùng phương pháp, con số cụ thể để tính toán khách quan và cho ra kết quả. Đề tài đã đi từ nghiên cứu cơ sở lý luận đến thực tế về nghiệp vụ thẩm định giá bất động sản, qua đó tác giả nhận thấy thị trường dịp cuối năm 2022 không mấy sôi nổi, còn phải phụ thuộc vào các chính sách của nhà nước, việc giao dịch bất động sản thiếu minh bạch, diễn ra chủ quan, xuất phát từ cá nhân, không có đầy đủ thông tin vẫn còn tồn tại.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
731	Đại học	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến cầu về nhà ở xã hội trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Anh Thi	Phan Thị Sao Vi	Khóa luận tốt nghiệp là đề tài: "Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến cầu về nhà ở xã hội trên địa bàn Thành Phố Hồ Chí Minh" thể hiện rõ nét về thị trường nhà ở xã hội tại địa bàn TP Hồ Chí Minh. Bài khóa luận gồm 3 chương cụ thể như sau: - Về chương 1 thể hiện rõ cơ sở lý luận về bất động sản, thị trường bất động sản, lý luận về nhà ở xã hội đó là cơ sở cốt lõi của khóa luận này. - Chương 2 giới thiệu về công ty Cổ Phần Quản lý Bất động sản nơi mà tác giả của khóa luận này thực tập. Trong chương này thể hiện từ khái quát đến chi tiết về công ty như tổng quan, quá trình hình thành và phát triển của Qúy Công ty, lĩnh vực hoạt động, tầm nhìn sứ mệnh, giá trị cốt lõi và phương châm hoạt động và đặc biệt là cơ cấu tổ chức của công ty. - Chương 3 tác giả diễn giải sâu hơn về đề tài của mình, đó là thị trường nhà ở xã hội cũng như nguồn cung nhà ở xã hội dựa theo số liệu thống kê của Sở xây dựng TP Hồ Chí Minh. Từ đó, đi sâu vào thị trường nhà ở xã hội, phân tích những yếu tố tác động đến cầu nhà ở xã hội. Cuối cùng là đề xuất những giải pháp cho thị trường nhà ở xã hội trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh.
732	Đại học	Thẩm định giá nhà phố 60 Bùi Tá Hán, Phường An Phú, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích thế chấp tại thời điểm tháng 11 năm 2022	Trịnh Đỗ Minh Đăng	Lê Minh Phương Mai	Nội dung gồm 3 chương, Chương 1 giải thích các lý thuyết và các cơ sở pháp lí cho việc thẩm định giá một tài sản. Chương 2 giới thiệu về doanh nghiệp mình đang thực tập. Chương 3 tiến hành thẩm định giá tài sản nhà số 60 Bùi Tá Hán , Phường An Phú , Quận 2 theo 2 phương là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp dòng tiền chiết khấu để xác định được giá trị tài sản tại thời điểm hiện tại , từ đó làm cơ sở để thế chấp tài sản .
733	Đại học	Giải pháp cải thiện quy trình quản l an ninh tại chung cư CitiSoho	Ngô Trần Thanh Ngân	Phan Thị Sao Vi	Trong thời gian thực tập, nhận thấy quy trình an ninh rất quan trọng trong công tác quản lý vận hành. Thông qua việc tìm hiểu về quy trình quản lý an ninh tại chung cư Citi Soho tại Quận 2 gồm quy trình: an ninh trật tự và phòng cháy chữa cháy. Trong đó quy trình an ninh trật tự gồm kiểm sóat hàng hóa, kiểm soát khách ra vào, tuần tra, quy trình giữ xe thông minh, giám sát an ninh thông qua camera và quy trình giải quyết sự cố. Đồng thời, quy trình phòng cháy chữa cháy gồm quy trình xử lý báo cháy. Để nêu ra giải pháp cần phân tích các yếu tố vi mô và yếu tố vĩ mô tác động đến hoạt động quản lý vận hành trên thị trường. Thông qua việc trải nghiệm thực tế, khảo sát và đánh giá của cư dân đối với đơn vị quản lý về quy trình, từ đó phân tích quy trình an ninh tại chung cư Citi Soho của công ty DKRA Property Managament. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm cải thiện tình hình quản lý an ninh tại chung cư Citi Soho.
734	Đại học	Nghiên cứu nhu cầu của khách hàng về căn hộ tại Bình Dương	Hồ Thị Như Ý	Hoàng Tuấn Dũng	Lập bảng câu hỏi khảo sát "Nhu cầu của khách hàng về căn hộ tại Bình Dương" và thực hiện khảo sát đối với đối tượng đang sinh sống và làm việc tại Bình Dương. Từ những dữ liệu thu thập được, tiến hành tổng hợp và phân tích nhu cầu của khách hàng về mục đích mua, khu vực dự án, vị trí dự án, diện tích, số phòng ngủ, số tầng, hướng, hình thức bàn giao, pháp lý, tiện ích, giá, phương thức thanh toán, môi trường sống, kênh tìm kiếm thông tin. Từ đó, rút ra kết luận và đề ra một số giải pháp tối ưu để đáp ứng được những nhu cầu của khách hàng.
735	Đại học	Đánh giá quy trình môi giới công ty Việt Á Land và lập kế hoạch môi giới	Trịnh Mai Như	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài này tôi đi đánh giá quy trình môi giới tại công ty cổ phần đầu tư Việt Á Land đưa ra những giải pháp góp phần nâng cao quy trình môi giới của công ty. Từ đó lập kế hoạch môi giới thực tế cho dự án The Beverly Solari, nêu ra được những khó khăn cũng như thuận lợi trong quá trình thực hiện và rút ra được những kinh nghiệm cho bản thân trong nghiệp vụ môi giới
736	Đại học	Giải pháp nâng cao tính chuyên nghiệp của nhà môi giới Bất động sản tại Sàn 4 - Công ty Dat Xanh Services	Đinh Thị Cẩm Thu	Hoàng Tuấn Dũng	Đưa ra các cơ sở nền tảng lý thuyết phục vụ cho một nhà môi giới chuyên nghiệp: khái niệm, yếu tố liên quan trực tiếp đến môi giới,… từ đó đưa ra các tiêu chuẩn đánh giá như thế nào là một nhà môi giới chuyên nghiệp. Qua quá trình thực tập tại Công ty có thể đưa ra đánh giá tổng quát về trình độ chuyên môn nhà môi giới tại công ty. Từ đó đưa ra khuyến nghị để đội ngũ nhân viên môi giới ngày càng trở nên chuyên nghiệp hơn.
737	Đại học	Phân tích các yếu tố tác động đến quyết định mua đất nền dự án của huyện Long Thành tỉnh Đồng Nai	Nguyễn Tấn Dũng	Nguyễn Thị Thanh Châu	Nội dung đề tài tiến hành áp dụng các mô hình nghiên cứu để phân tích các yếu tố tác động đến quyết định mua của huyện Long Thành tỉnh Đồng Nai bao gồm 3 chương. Chương 1: Cơ sở lí luận Chương 2: Thực trạng thị trường bất động sản tại huyện Long Thành Chương 3: Kết quả nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua đất nền dự án tại huyện Long Thành tỉnh Đồng Nai và đưa ra kết luận

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
738	Đại học	Lập và thẩm định dự án 115/69-71, Đường Số 51, Phường 14, Quận Gò Vấp, Thành Phố Hồ Chí Minh cho mục đích đầu tư	Khuất Hồng Nhung	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài Lập và thẩm định dự án 115/69-71, Đường Số 51, Phường 14, Quận Gò Vấp, Thành Phố Hồ Chí Minh cho mục đích đầu tư: Chương 1: Cơ sở lí luận Chương 2: Tổng quan về Công Ty TNHH - TMDV Thịnh Vượng Cung Chương 3: Báo cáo lập và thẩm định dự án 115/69-71, Đường Số 51, Phường 14, Quận Gò Vấp, Thành Phố Hồ Chí Minh cho mục đích đầu tư
739	Đại học	Lập kế hoạch môi giới cho dự án Charm City	Phan Thị Ngọc Thi	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài lập kế hoạch môi giới cho dự án Charm City, nghiên cứu công tác môi giới tại đơn vị thực tập MNCreal và lập kế hoạch môi giới của bản thân cho dự án CharmCity. Đề tài gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Hoạt động môi giới tại công ty TNHH TMDV MNCreal (Giới thiệu sơ bộ về công ty, mô tả quy trình môi giới chung của công ty, mô tả quy trình môi giới của team) Chương 3: Phân tích, đánh giá công tác môi giới tại MNCreal (Thực trạng hành nghề môi giới tại Việt Nam, Tình trạng công tác môi giới tại MNCreal, Phân tích SWOT công ty MNCreal và so sánh với đối thủ cạnh tranh Việt Khởi Land, Đưa ra nhận định, đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác môi giới bán hàng tại MNCreal Chương 4: Lập kế hoạch môi giới cho dự án Charm City
740	Đại học	Hoàn thiện công tác thẩm định giá bất động sản tại công ty TNHH TMDV Thịnh Vượng Chung	Nguyễn Tấn Hào	Đặng Hòa Kính	Nêu lên thực trạng công tác thẩm định giá tại TVC, phương pháp mà TVC áp dụng TĐG vào hoạt động đầu tư. Đề ra những giải pháp khác phục những hạn chế.
741	Đại học	Thực trạng và giải pháp quỹ tín thác đầu tư bất động sản tại thị trường Việt Nam	Nguyễn Hữu Khang	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài gồm 4 chương: Chương 1: cơ sở lý luận - tóm tắt các kiến thức liên quan đến bất động sản và thị trường bất động sản, khái quát thông tin về quỹ tín thác đầu tư bất động sản. Chương 2: Giới thiệu về đơn vị thực tập - lĩnh vực kinh doanh, cơ cấu tổ chức Chương 3: Thực trạng thị trường bất động sản Việt Nam từ năm 2008 đến nay và xu hướng thị trường trong tương lai - chương 3 phân tích tổng quan thị trường bất động sản Việt Nam, được chia làm hai giai đoạn từ năm 2008 - 2014 và 2015 -2022. Phân tích tổng quan biến động của thị trường bất động sản, tiềm ra điểm giống và khác nhau giữa hai giai đoạn này. Xu thế thị trường trong tương lai Chương 4: Thực trạng và giải pháp xây dựng quỹ tín thác đầu tư bất động sản tại Việt Nam. - trong chương này đầu tiên giới thiệu quá trình hình thành và một số quỹ tín thác bất động sản ở một số quốc gia trên thế giới. Phân tích các nguồn tài trợ cho thị trường bất động sản hiện nay và những hạn chế của nó, từ đó đề xuất mô hình quỹ tín thác phù hợp với thị trường Việt Nam, cùng với những đề xuất để củng cố mô hình này trong tương lai .
742	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI DỰ ÁN CĂN HỘ CHUNG CƯ BCONS BEE TẠI THÀNH PHỐ DĨ AN	Trương Ngọc Thảo Vy	Đặng Hòa Kính	Công ty TNHH Money2Life Việt Nam được thành lập không chỉ là cầu nối giữa khách hàng và chủ đầu tư, mà còn là một nhân tố góp phần hoàn thiện và thúc đẩy các giao dịch bất động sản của các dự án mà công ty đang phân phối được hoàn thành tốt đẹp. Tuy nhiên, công ty vẫn còn một số hạn chế trong quy trình bán hàng và cần được hoàn thiện để nâng cao hiệu quả phân phối các dự án và trở thành một doanh nghiệp kinh doanh bất động sản có thương hiệu cùng với sự tín nhiệm tuyệt đối của khách hàng. Dựa vào tình hình hiện tại của thị trường bất động sản tại TP. Dĩ An và các yếu tố tác động đến quy trình bán hàng của công ty Money2Life đối với dự án Bcons Bee, bài báo cáo đưa ra một quy trình bán hàng mới tương đối đầy đủ phù hợp với quy mô công ty, đặc trưng ngành nghề kinh doanh, đặc điểm của dự án Bcons Bee và đã cải thiện một số hạn chế của quy trình bán hàng cũ, đồng thời đưa ra những giải pháp cho Công ty TNHH Money2Life để có một quy trình bán hàng khoa học và hiệu quả hơn.
743	Đại học	Nghiên cứ Quy trình môi giới Bất động sản tại Công ty Bất động sản Rever và lập kế hoạch môi giới dự án Vinhomes Grand Park	Ngô Thị Minh Nguyệt	Nguyễn Thị Thanh Châu	Thông qua quy trình môi giới chuẩn của công ty Rever, trong quá trình áp dụng quy trình sẽ bổ sung, chỉnh sửa cho phù hợp với bản thân, từ đó lập kế hoạch môi giới dự án Vinhomes Grand Park

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
744	Đại học	Phân tích tác động của yếu tố phong thủy đến dự định mua căn hộ chung cư của khách hàng tại dự án Sunwah Pearl	Nguyễn Thị Hải Yến	Phan Thị Sao Vi	Hệ thống lại các khái niệm cơ bản về bất động sản để làm cơ sở cho các hoạt động tiếp theo. Tìm hiểu về tác động của yếu tố phong thủy đến dự định mua căn hộ chung cư cao cấp của khách hàng tại dự án Sunwah Pearl. Đánh giá xem yếu tố nào ảnh hưởng đến quyết định của khách hàng nhiều nhất, khách hàng lựa chọn dựa trên yếu tố phong tủy nào là quan trọng.
745	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng dự án nhà phố The Classia	Đỗ Ngọc Cầu	Đặng Hòa Kính	Đánh giá và nhận định quy trình bán hàng của dự án nhà phố The Classia
746	Đại học	NGHIÊN CỨU NHU CẦU MUA CĂN HỘ CAO CẤP CỦA NGƯỜI DÂN TẠI KHU VỰC BÌNH TÂN	Nguyễn Thị Bích Huệ	Hoàng Tuấn Dũng	Nghiên cứu nhu cầu mua căn hộ cao cấp của người dân tại khu vực bình tân giúp cá nhân có những góc nhìn chân thực hơn về nhu cầu của người dân về căn hộ cao cấp tại khu vực Bình Tân để áp dụng trong công việc tư vấn đến khách hàng với khách hàng những sản phẩm phù hợp. Ngoài ra, đây cũng là cơ sở đầu vào để giúp cho những chủ đầu tư hay đơn vị phát triển dự án về loại hình căn hộ cao cấp tại khu vực Bình Tân nhìn rõ được chân dung của khách hàng. Từ đó, giúp các đơn vị chủ đầu tư đưa ra những loại hình sản phẩm phù hợp với thị hiếu, mong muốn của khách hàng. Đó chính là lý do cốt lõi để tác giả nghiên cứu đề tài. Chương I: Cơ sở lý luận khái niệm, đặc điểm (bất động sản, thị trường bất động sản, căn hộ cao cấp hành vi tiêu dùng, nhu cầu) Chương II: Thị trường căn hộ cao cấp tại khu vực Bình Tân (Thông tin tổng quan về vị trí, quy hoạch quận Bình Tân) Chương III: Nghiên cứu nhu cầu mua căn hộ cao cấp của người dân tại khu vực Bình Tân + Giới thiệu công cụ khảo sát (Google Form.) +Thiết kế bộ khảo sát + Phân tích nhu cầu mua căn hộ cao cấp của người dân tại khu vực Bình Tân +Tổng hợp và nhận định +Đề xuất những giải pháp
747	Đại học	Nghiên cứu nhu cầu của khách hành trong việc lựa chọn mua căn hộ chung cư tại TPHCM	Trần Thị Ngọc Thảo	Hoàng Tuấn Dũng	Căn cứ vào tổng quan lý thuyết, bài khảo sát nghiên cứ đã đề xuất phát triển cho nghiên cứu này, có 101 mẫu khảo sát hợp lệ được đưa vào phân tích và cho ra kết quả về các nhu cầu của khách hàng trong việc lựa chọn mua căn hộ chung cư tại TP.HCM là: Giá cả, hồ sơ pháp lý, chi phí, cơ sở vật chất, môi trường sống và vị trí khu căn hộ. Trong lĩnh vực bất động sản, sự liên quan giữ người bán và người mua thể hiện về mặt cung cầu của thị trường, có cầu ắt có cung. Các doanh nghiệp dựa vào điều này để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, giữa hàng loạt người mua, không phải ai cũng có sở thích, tiêu chuẩn giống nhau. Các nhà kinh tế học nổi tiếng trên thế giới đưa ra hàng loạt khái niệm, vai trò, đặc điểm và lý giải chúng bằng những chứng cứ hữu hiệu. Vì thế, học thuyết của họ được cả thế giới công nhận và đánh giá cao. Nghiên cứu người mua căn hộ và các đặc điểm của họ để bán hàng là cả một "nghệ thuật" đầy gian khổ những khá ngọt ngào đối với các doanh nghiệp bất động sản. Những cái khó có thể kể như: lượng khách quan tâm và ký hợp đồng mua bán căn hộ giảm sút nghiêm trọng đến 50% so với năm trước, hàng loạt các dự án bị đình trệ do thiếu cơ chế kích hoạt hoặc chưa thể đủ đầy pháp lý để triển khai, lượng hàng tồn kho căn hộ tăng lên đáng kể,… Những vấn đề trên được các chuyên gia bất động sản lý giải: do ảnh hưởng của dịch Covid-19 tác động lên các nghành của nền kinh tế trong đó có bất động sản, các cơ quan quản lý nhà nước về nhà ở và bất động sản đang tiến hành rà soát và xử phạt các dự án vi phạm hoặc thiếu pháp lý, thu nhập của người dân giảm sút nghiêm trọng nên có sự cân nhắc trước khi mua… Nhu cầu về nhà ở, đặc biệt là nhà chung cư dành cho người dân có thu nhập thấp tại TP.HCM là vấn đề cấp thiết đang được đặt ra đối với các cơ quan quản lý nhà nước cũng như với các doanh nghiệp bất động sản. Việc lực chọn một căn hộ hợp túi tiền cũng như đáp ứng đầy đủ các nhu cầu cơ bản tại căn hộ đó luôn được người mua cân nhắc kỹ càng.
748	Đại học	Nghiên cứu nhu cầu của khách hàng về Bất động sảnxanh tại TP. HCM	Cao Thị Tường Vi	Hoàng Tuấn Dũng	Đề tài có 3 phần: Phần 1 giới thiệu sơ lược về BĐS xanh và các tiêu chuẩn đánh gía BĐS xanh tại VN; phần 2 nêu thực trạng của BĐS xạh tại VN và một số dự án tiêu biểu; phần 3 bao gồm khảo sát nhu cầu của khách hàng về BĐS xanh sau đó trình bày về kết quả thu được sau khi khảo sát, phân tích các yếu tố tác động đến nhu cầu của khách hàng đối với BĐS.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
749	Đại học	NGHIÊN CỨU NHU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG MUA CĂN HỘ CAO CẤP TẠI QUẬN BÌNH TÂN, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Võ Thu Hà	Hoàng Tuấn Dũng	Với đề tài "Nghiên cứu nhu cầu của khách hàng mua căn hộ cao cấp tại quận Bình Tân, thành phố Hồ Chí Minh" giúp hiểu rõ hơn những nhu cầu của Khách hàng về việc sở hữu căn hộ cao cấp tại Bình Tân. Giúp môi giới và chủ đầu tư có những góc nhìn rõ ràng hơn về nhu cầu căn hộ cao cấp tại khu vực Bình Tân. Môi giới áp dụng trong việc tư vấn với khách hàng những sản phẩm phù hợp và chủ đầu tư, đơn vị phát triển dự án cao cấp hiểu được thị hiếu của khách hàng, nhìn rõ được chân dung và cung cấp những dự án phù hợp với nhu cầu của họ. Đó chính là lý do cốt lõi để tác giả nghiên cứu đề tài. Đề tài gồm 3 chương chính: Chương : Cơ sở lý luận Chương 2: Tổng quan thị trường căn hộ cao cấp tại Bình Tân Chương 3: Nghiên cứu nhu cầu của khách hàng mua căn hộ cao cấp tại khu vực Bình Tân
750	Đại học	Lập kế hoạch cho thuê căn hộ tại dự án Vinhomes Grand Park	Trương Đoàn Nhật Mai	Nguyễn Thị Thanh Châu	Trong điều kiện thị trường như hiện nay, nhu cầu thuê nhà gia tăng mạnh mẽ. Với mục đích hướng tới phân khúc khách hàng trẻ tuổi, năng động, ưa chuộng lối sống tối giản, các căn hộ cho thuê Vinhomes Grand Park thực sự là một sự lựa chọn lý tưởng, phù hợp với đa dạng phân khúc khách hàng đang sinh sống tại Sài Gòn. Bên cạnh đó, môi giới căn hộ cho thuê là một công việc khá phù hợp với những môi giới trẻ, mới vào nghề và có mức vốn không nhiều, khả năng tạo được giao dịch thành công dễ dàng hơn so với công việc môi giới bán. Đề tài tập trung nghiên cứu về việc lập kế hoạch cho thuê các căn hộ đã bàn giao và đang được đưa vào vận hành trong dự án The Rainbow và The Origami thuộc đại dự án Vinhomes Grand Park. Kết cấu của bài luận gồm có 3 chương. Chương 1: Cơ sở lý thuyết. Chương 2: Giới thiệu về Công ty Cổ Phần Đầu Tư Kinh Doanh Bất Động Sản Vietnam Groove. Chương 3: Lập kế hoạch cho thuê căn hộ tại dự án Vinhomes Grand Park.
751	Đại học	Tìm hiểu quy trình môi giới tại công ty Ls Holdings và lập kế hoạch môi giới đối với dự án Lộc Nam Hill	Nguyễn Thị Như Quỳnh	Nguyễn Thị Thanh Châu	Nội dung bài khóa luận được chia làm 3 chương cụ thể như sau : Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Thực trạng hoạt động môi giới tại công ty bất động sản Ls Holdings Chương 3: Lập kế hoạch qui trình môi giới cho dự án Lộc Nam Hill
752	Đại học	Lập kế hoạch môi giới cho dự án 65 Quốc Hương, phường Thảo Điền, Thành phố Thủ Đức	Mai Thị Bích Quyên	Nguyễn Thị Thanh Châu	đề tài nghiên cứu gồm 3 chương. Chương 1: Cơ sở lý thuyết Chương 2: Phân tích nghiệp vụ môi giới của công ty TNHH HiFriendz Chương 3: Kế hoạch môi giới tại dự án 65 Quốc Hương, phường Thảo Điền, Thành phố Thủ Đức, TP Hồ Chí Minh vào tháng 10/2022.
753	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng dự án Vinhomes Grand Park Quận 9	Đỗ Thanh Nhàn	Đặng Hòa Kính	Mục tiêu của đề tài là triển khai, phân tích, đánh giá dự án Vinhome grand park. Xây dựng kế hoạch cách bán hàng hiệu quả, mang lại kết quả tốt nhất cho dự án. Xây dựng nội dung bán hàng. Đưa dự án đến gần với tất cả mọi người, khai thác nhu cầu và đánh tốt vào tâm lý của khách hàng, kích cầu khiến cho mọi người tò mò, tìm hiểu và tạo ra kết quả bán hàng thuận lợi. Dễ dàng hiệu quả cho các sale bán hàng và đến gần với khách hàng của mình. Đem lại lợi nhuận và kết quả tốt nhất cho dự án.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
754	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản Số 110/816G Nguyễn Kiệm, Phường 3, Gò Vấp cho mục đích mua bán tại thời điểm Tháng 11 Năm 2022	Lê Thị Ngọc Hân	Nguyễn Thị Thanh Châu	Kết cấu đề tài Thẩm định giá trị bất động sản Số 110/816G Nguyễn Kiệm, Phường 3, Gò Vấp cho mục đích mua bán tại thời điểm Tháng 11 Năm 2022 gồm 3 chương, cụ thể như sau: Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Tổng quan về Công ty Bất động sản Thiên Khôi và Quận Gò Vấp Chương 3: Báo cáo thẩm định giá bất động sản Số 110/816G Nguyễn Kiệm, Phường 3, Quận Gò Vấp cho mục đích mua bán tại thời điểm Tháng 11 Năm 2022 Thị trường bất động sản là một thị trường đặc biệt, ảnh hưởng trực tiếp đến toàn thể nền kinh tế, đến mọi ngóc ngách của cuộc sống nên chính giá trị của bất động sản cũng chịu rất nhiều tác động, những yếu tố được tác giả đưa vào điều chỉnh là những yếu tố có thể nhìn thấy được từ bên ngoài, dùng phương pháp, con số cụ thể để tính toán khách quan và cho ra kết quả. Có 3 yếu tố ảnh hưởng đến giá trị tài sản thẩm định là quy mô diện tích, chiều rộng và hình dáng đất. Giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất của tài sản Số 110/816G Nguyễn Kiệm, Phường 3, Gò Vấp theo phương pháp chi phí là 4.641.969.000 VNĐ.
755	Đại học	Giải pháp nâng cao nghiệp vụ môi giới của công ty bất động sản Kim Hoàng Land	Phạm Thị Cẩm Hằng	Nguyễn Thị Thanh Châu	Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Giới thiệu đơn vị thực tập công ty bất động sản Kim Hoàng Land và đánh giá kết quả môi giới của công ty, đồng thời đưa ra giải pháp nâng cao nghiệp vụ môi giới Chương 3: Tình hình thị trường bất động sản khu vực Long Thành - Đồng Nai, và lập kế hoạch mục tiêu bán hàng, kế hoạch môi giới
756	Đại học	Giải Pháp Phòng Chống Lừa Đảo Trong Giao Dịch Bất Động Sản	Nguyễn Văn Huy	Hoàng Tuấn Dũng	Trên cơ sở lý thuyết của Luật Đất Đai 2013, Luật Kinh Doanh Bất Động Sản 2014, luật dân sự 2015, luật hình sự 2015, luật tố tụng dân sự 2015, kết hợp với những trường hợp đã xảy ra trong thực tiễn về việc lừa đảo chiếm, lợi dụng chiếm đoạt tài sản trong giao dịch bất động sản để từ đó đưa ra các cảnh báo, giải pháp phòng chống về việc lừa đảo nhằm hạn chế rủi ro cho người tham gia giao dịch bất động sản.
757	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC CÔNG CỤ MARKETING ONLINE ĐỐI VỚI DỰ ÁN BCONS BEE	Trần Gia Tuệ	Lê Minh Phương Mai	Đề tài nghiên cứu ứng dụng công cụ Marketing Online của công ty Home2go và đánh giá mức độ nhận biết thương hiệu cũng như tiếp cận được những tệp khách hàng tiềm năng cho công ty. Việc đánh gias hiệu quả của các công cụ Marketing Online dựa vào số lượng người xem và phản hồi qua các kênh online từ đó đánh giá được kênh marketing phù hợp với dự án mà công ty đang triển khai, giúp công ty tối đa hóa được doanh thu và tiết kiệm chi phí. Việc sử dụng công cụ marketing online vào bất động sản cũng dự án tiếp cận gần hơn với khách hàng từ đó chuyển hóa khách hàng tiềm năng thành khách hàng chính thức của công ty. Tuy nhiên, việc áp dụng Marketing online cũng làm tiêu hao ngân sách của công ty, chính vì thế ban lãnh đạo cần phải vạch ra những chiến lược marketing phù hợp với dự án Bcons Bee nói riêng và tất cả dự án của công ty nói chung.
758	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động Marketing cho dự án Diamond Boulevard của Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ City Real trong Quý IV-2022	Nguyễn Thị Vỹ Vỹ	Đặng Hòa Kính	Tổng quan các lý thuyết về BĐS và Marketing BĐS. Tìm hiểu được tình hình hoạt động Marketing tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ City Real và thông tin về dự án Diamond Boulevard. Phân tích được thực trạng hoạt động Marketing của Công ty. Từ đó rút ra đánh giá và đề xuất giải pháp nâng cao hoạt động Marketing cho dự án nhằm đem lại lợi nhuận cao cho Công ty.
759	Đại học	NGHIÊN CỨU NHU CẦU MUA ĐẤT NỀN DỰ ÁN CỦA KHÁCH HÀNG TẠI ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI	Lê Hoàng Thanh Ngọc	Hoàng Tuấn Dũng	Thực hiện nghiên cứu nhu cầu của khách hàng đối với loại hình BĐS đất nền dự án tại tỉnh Đồng Nai Nghiên cứu thị trường đất nền tại địa bàn tỉnh Thu thập các thông tin quy hoạch, xã hội, điều kiện tự nhiên,...Đưa ra những thông tin về đặc điểm của đất nền dự án của tỉnh Đồng Nai Kết hợp với công việc tại đơn vị thực tập và bảng câu hỏi khảo sát, trực tiếp xem xét nhu cầu khách hàng Thống kê và đưa ra khuyến nghị dành cho các đối tượng tham gia vào thị trường đất nền dự án Đồng Nai

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
760	Đại học	Nghiên cứu xây dựng chiến lược kinh doanh bất động sản trong vòng 5 năm tại công ty TNHH Wowland.	NguyễN ThàNh Vinh	Hoàng Tuấn Dũng	Phân tích môi trường kinh doanh của công ty TNHH Wowland, nhận định được các yếu tố bên ngoài cũng như các yếu tố nội tại bên trong doanh nghiệp có tác động đến hoạt động kinh doanh trong lĩnh lực bất động sản. Đề xuất và chọn lọc các chiến lược kinh doanh phù hợp với bối cảnh trên thị trường bất động sản trong khoảng thời gian ngắn hạn cũng như tầm nhìn dài hạn.
761	Đại học	Nghiên cứu quy trình đào tạo nhân viên quản lý tại dự án D'lusso do công ty SAVISTA quản l	Lê Nguyễn Trần Quốc	Hoàng Tuấn Dũng	Mục đích tôi làm đề tài khoá luận là để tìm hiểu cách thức vận hành, quản lý một toà nhà và công việc của từng bộ phận: Trưởng ban quản lý, trợ lý trưởng ban quản lý, giám sát dịch vụ, an ninh, vệ sinh, môi trường, kỹ sư trưởng, kỹ thuật viên, hành chính, kế toán, lễ tân. Tôi thực hành bằng cách làm việc trực tiếp tại dự án D'lusso, hằng ngày quan sát các anh chị làm việc và trực tiếp hỏi đáp, ghi chép hoàn thành bài khoá luận. Trong quá trình làm việc sẽ được học hỏi các quy trình làm việc ở một số bộ phận như lễ tân, bảo vệ, vệ sinh. Vì 3 bộ phận này thay đổi nhân viên thường xuyên nên sẽ có quy trình đào tạo riêng để dành cho nhân sự mới. Ngoài ra tôi còn tìm hiểu quy trình đào tạo của nhân viên khi mới vừa vào làm bao gồm các nội dung như: đào tạo hội nhập, đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn ở mỗi bộ phận, đào tạo kiến thức nghiệp vụ khi có dự án mới triển khai. Bao gồm các nội dung như đối tượng tham gia, nơi tập trung, thời gian một buổi đào tạo, người đào tạo, cách thức triển khai. Và cuối cùng là tôi tìm hiểu biểu đồ thăng tiến của mỗi bộ phận nhân viên khi làm tại đây.
762	Đại học	Nghiên cứu chiến lược tổ chức của công ty Bất động sản Thiên Khôi	Nguyễn Thị Kim Tuyền	Hoàng Tuấn Dũng	Nghiên cứu cơ cấu chiến lược, điểm mạnh và hạn chế trong tổ chức cơ cấu công ty, phân cấp phân quyền, nhiệm vụ các phòng ban. Đưa ra các giải pháp hoàn thiện cơ cấu tổ chức công ty.
763	Đại học	Quy trình triển khai bán hàng dự án nhà phố The Classia của công ty TNHH bất động sản Phú Hoàng Land	Đỗ Ngọc Cầu	Đặng Hòa Kính	Đề tài nghiên cứu nhằm mục đích củng cố kiến thức đã học kết hợp với thực tiễn từ bên ngoài thực tế thông qua việc thực tập tại doanh nghiệp để từ đó có cái nhìn tổng quan và thực tế hơn về nghề nghiệp sau ra trường. Đề tài gồm các phần : - Mở đầu - Chương 1: Cơ sở lí luận - Chương 2: Giới thiệu về đơn vị thực tập. - Chương 3: Phân tích, đánh giá quy trình bán hàng dự án nhà phố The Classia của công ty TNHH bất động sản Phú Hoàng Land. - Kết luận - Tài liệu tham khảo - Phụ lục về phần chương I : ôn lại lý thuyết các khái niệm như bất động sản, thị trường bất động sản, môi giới bất động sản,.... Nội dung chương này là phần đầu để ôn lại lý thuyết các kiến thức đã học để áp dụng cho bài luận. Tiếp theo đến chương II: đây là phần thông tin của đơn vị thực tập cụ thể là công ty trách nhiệm hữu hạn bất động sản Phú Hoàng Land. Nội dung xoay quanh các vấn đề như thông tin của công ty, cơ cấu tổ chức, chế độ làm việc sinh hoạt và các thành tựu công ty đã đạt. Phần này cần có sự hợp tác và cho phép của công ty để liên hệ với phòng hành chính nhân sự. Chương III: đây là phần cốt lõi của bài viết. Đây là cả một quá trình bán hàng của công ty cho dự án nhà phố The Classia. Phần bán hàng từ lúc nhận làm đại lý phân phối cho đến hết kế hoạch bán hàng đề ra của công ty. Công tác chuẩn bị cũng như kiểm soát thật chặt chẽ và chuyên nghiệp trong tình hình thị trường hiện nay. Những biến động của quy trình bán hàng và những thành công cũng như thất bại nhận về đều được nhận xét và đánh giá một cách khách quan. Và cuối cùng là phần kết luận và tài liệu kham khảo để nhận xét kết luận chung toàn bộ quy trình và chia sẻ những nguồn tài liệu kham khảo để thực hiện đề tài một cách hoàn chỉnh nhất.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
764	Đại học	Nghiên Cứu, Phân Tích Và Lập Kế Hoạch Môi Giới Dự Án Nhà Phố Xuân Thảo – Huyện Bến Lức, Tỉnh Long An	Nguyễn Ngô Lập Hưng	Đặng Hòa Kính	Đề tài sẽ làm rõ việc nghiên cứu phân tích các yếu tố môi trường, xã hội, quy hoạch,... của Huyện Bến Lức, Tỉnh Long An, các yếu tố về lịch sử giá, thị trường cung cầu, ảnh hưởng như thế nào đến sản phẩm, qua đó sẽ tìm thêm 3 sản phẩm tương đồng ở khu vực để so sánh và phân tích SWOT, đưa ra nhận xét, kết luận về tiềm năng của sản phẩm trong hiện tại và tương lai. Sau nghiên cứu, phân tích sẽ lập ra một kế hoạch chi tiết trong 30 ngày để môi giới cho sản phẩm, phân tích cụ thể những rủi ro trong các phương án môi giới, và dự trù rủi ro cụ thể cũng như kinh phí cho chiến dịch môi giới phải phù hợp thực tế.
765	Đại học	Thẩm định giá bất động sản thửa đất số 699, tờ bản đồ số 60, phường tăng nhơn phú B, Quận 9, Tp HCM cho mục đích mua bán	Nguyễn Trung Hiếu	Đặng Hòa Kính	Thẩm định giá bất động sản tại phường Tăng Nhơn Phú B, Quận 9, TP HCM cho mục đích mua bán
766	Đại học	Thẩm định giá nhà phố tại số 32/6 đường Phạm Văn Chiêu, phường 08, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh vào thời điểm tháng 03 năm 2023 cho mục đích vay vốn ngân hàng	Đăng Minh Duy	Đặng Hòa Kính	Tìm hiểu về quy trình thẩm định giá tại LienVietPostBank, nghiên cứu thực tiễn, công tác thẩm định. Nghiên cứu về tình hình khu vực bất động sản cần thẩm định giá như tổng quan khu vực, tình hình kinh tế, xã hội, dân cư nhằm đánh giá thị trường bất động sản tại khu vực cần thẩm định, cụ thể ở phường 08, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh. Thu thập thông tin trên thị trường, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến đơn giá quyền sử dụng đất cho các tài sản là nhà phố tại khu vực mà bất động sản cần thẩm định tọa lạc. Phân tích và đánh giá công trình xây dựng của bất động sản thẩm định giá và các bất động sản khác cùng khu vực. Thẩm định giá trị bất động sản cần thẩm định giá, từ đó đưa ra nhận xét và đánh giá chênh lệch giữa các mức giá tại khu vực bất động sản thẩm định giá tọa lạc.
767	Đại học	Solutions to enhance the efficiency of the recruitment process at KATA - VIETNAM - District 7 - HCM Branch	Nguyễn Hồ Bích Tuyền	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền	Hoạt động tuyển dụng là rất cần thiết cho các tổ chức, doanh nghiệp để xây dựng nguồn nhân lực mạnh mẽ. Để xây dựng nguồn nhân lực mạnh mẽ và lâu dài, doanh nghiệp, tổ chức cần chiến lược tuyển dụng phù hợp. Trong thời gian 12 tuần thực tập tại Công ty TNHH Thương mại KATA Việt Nam, tác giả đã có được những kiến thức và kinh nghiệm thực tế thông qua quy trình tuyển dụng của công ty. Tác giả cũng đã có được cái nhìn tổng quan về lĩnh vực tuyển dụng nhân sự.
768	Đại học	Some solutions to enhance the online recruitment process at SS Education Global Development Joint Stock Company - District 3 - HCMC	Nguyễn Thị Kim Hợp	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền	Tuyển dụng trực tuyến đã mang lại vô số lợi ích cho doanh nghiệp, hình thức này giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận ứng viên với chi phí thấp; do đó, ngày càng nhiều doanh nghiệp đã áp dụng hình thức tuyển dụng này, và Công ty Cổ phần phát triển giáo dục toàn cầu SS cũng không nằm ngoài xu hướng này. Trải qua hơn 7 năm hình thành và phát triển, công ty đã áp dụng rất hiệu quả quy trình tuyển dụng trực tuyến và chiêu mộ được lượng lớn giáo viên tài năng. Tuy nhiên áp lực cạnh tranh đòi hỏi Công ty không ngừng phát triển nguồn nhân lực theo hướng chất lượng và hiệu quả hơn nữa. Trong 12 tuần thực tập tại Công ty SS là cơ hội quý giá để tác giả hiểu sâu hơn về quy trình tuyển dụng trực tuyến. Ngoài ra, tác giả cũng nêu ra được điểm mạnh, điểm yếu của chính mình cũng như những thuận lợi, khó khăn trong quy trình tuyển dụng trực tuyến của công ty để đưa ra những đề xuất thiết thực cho công ty.
769	Đại học	The role of social media in building a brand name at WLIN Global Holdings Joint Stock Company	Bùi Thị Minh Nguyệt	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền	Việc sử dụng các phương tiện truyền thông đang trở thành một hoạt động cần thiết hằng ngày. Các nền tảng truyền thông xã hội như Facebook, Tiktok, Youtube thường được sử dụng để duy trì kết nối bạn bè, gia đình, cập nhật tin tức, sự kiện... Các nền tảng truyền thông xã hội không chỉ đóng góp phần quan trọng trong đời sống hằng ngày mà còn là công cụ thiết yếu trong quá trình xây dựng thương hiệu của nhiều doanh nghiệp. Nhận thấy tầm quan trọng của các nền tảng này, Công ty cổ phần WLIN Global Holdings đã sử dụng các nền tảng này để xây dựng và phát triển thương hiệu của mình. Cơ hội thực tập tại Công ty WLIN Global Holdings đã cho tác giả có thêm nhiều kiến thức và kinh nghiệm quý báu trong lĩnh vực xây dựng thương hiệu trên các nền tảng truyền thông xã hội. Ngoài ra, tác giả cũng thấy được những ưu, khuyết điểm trong việc xây dựng thương hiệu trên các nền tảng truyền thông xã hội của Công ty WLIN và đưa ra những đề xuất thiết thực cho công ty.
770	Đại học	Translation: The essential skills and experiences - ROBOT Joint Stock Company - District 3 - HCMC	Nguyễn Khánh Vy	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền	Dịch thuật được xem là một nhân tố giúp các doanh nghiệp mở rộng các hoạt động kinh doanh quốc tế, cũng như thu hút khách hàng quốc tế. Đầu tiên, tác giả mong muốn được tiếp cận, học hỏi quy trình dịch thuật chuyên nghiệp để có thể dịch những bài báo, văn bản thu hút khách hàng quốc tế; đồng thời tác giả cũng mong muốn cải thiện kỹ năng dịch thuật của mình trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
771	Đại học	The importance of content marketing at TEKY YOUNG TECHNOLOGY Education Joint Stock Company District 7 - HCMC	Vũ Uyên Nhi	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền	Trong môi trường kinh doanh cạnh tranh ngày nay, có rất nhiều doanh nghiệp đang sử dụng chiến lược Content Marketing để thực hiện chiến lược kinh doanh của mình. Lấy Content marketing làm trọng tâm trong hoạt động kinh doanh của mình, Công ty cổ phần Công nghệ & Sáng tạo Trẻ TEKY Holdings đã chú trọng vào các nội dung này. Trong quá trình thực tập tại đây, người viết đã hiểu được tầm quan trọng của Content marketing đối với chiến lược kinh doanh của công ty trong việc tiếp cận, thấu hiểu và thu hút sự chú ý của khách hàng.
772	Đại học	The process of reviewing and signing the lease contract at Saigon Home Trading and Service Joint Stock Company - District 2 - HCMC	Nguyễn Thị Thảo Trang	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền	Hợp đồng là một phần không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh bất động sản. Tiến hành rà soát hợp đồng là một phần quan trọng trong quy trình hợp đồng và là cơ hội tốt để hiểu biết đầy đủ mọi nhu cầu mà khách hàng và doanh nghiệp có được trước khi tiến hành ký kết hợp đồng. Thông qua thời gian thực tập tại đây, người viết mong muốn học hỏi nhiều hơn những kinh nghiệm, kiến thức về quy trình rà soát và ký kết hợp đồng. Tác giả cũng nhận ra rằng việc rà soát hợp đồng đã giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro và tăng khả năng thỏa thuận trong hoạt động kinh doanh của các bên có liên quan.
773	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT PROCESS AT NMD & PARTNERS TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED	Nguyễn Minh Tường	ThS Dương Thị Thu Hiền	Nguồn nhân lực được công nhận là một trong những tài sản quan trọng nhất của bất kỳ công ty nào. Quá trình tuyển dụng đang trở nên quan trọng hơn để đáp ứng mong muốn và mong đợi của khách hàng vì cường độ cạnh tranh ngày càng tăng do toàn cầu hóa mang lại. Sau 10 năm phát triển, bộ phận tuyển dụng của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ NMD & Cộng sự đã thu hút hàng trăm nhân tài và đáp ứng hiệu quả nhu cầu nhân lực của nhiều bộ phận nhằm nâng cao hệ thống nhân sự của công ty. Do đó, tổ chức rất chú trọng và nỗ lực trong mọi khâu của quy trình. Báo cáo viên rất say mê ngành tuyển dụng của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ NMD & Cộng sự và muốn tìm hiểu thêm về cách thức hoạt động của từng giai đoạn trong quy trình cũng như một số yếu tố có thể ảnh hưởng đến quy trình tuyển dụng. Báo cáo viên cũng hy vọng đạt được một số mục tiêu cụ thể về phát triển cá nhân, học tập và phát triển nghề nghiệp trong suốt thời gian thực tập. Báo cáo cũng nhằm đưa ra một số kiến nghị đối với báo cáo viên, Khoa Ngoại ngữ và sinh viên Khoa Ngoại ngữ.
774	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING 8-TO 11 YEAR-OLD STUDENTS AT AMERICAN EUROPEAN ENGLISH SCHOOL	Nguyễn Thị Mỹ Huyền	ThS Dương Thị Thu Hiền	Giảng dạy ngôn ngữ nói chung và dạy Tiếng Anh cho trẻ nhỏ nói riêng giữ vai trò quan trọng trong sự phát triển của đất nước giàu mạnh. Ngày nay, theo tiêu chuẩn toàn cầu, tầm quan trọng của việc học Tiếng Anh không chỉ mang lại lợi ích cho cá nhân nói riêng và trong nước nói chung, mà nó còn có sức ảnh hưởng rộng rãi đến ngoài nước. Chính vì vậy, trẻ em - những mầm non của đất nước nên tiếp xúc với tiếng Anh ngay từ giai đoạn đầu để có thể tiếp cận và phát triển một tương lai tươi sáng. Để thực hiện bài báo cáo, người báo cáo đã làm việc tại một môi trường giáo dục hiện đại. Trong thời gian thực tập, người báo cáo đã có cơ hội quý báo để học tập, tiếp cận môi trường sư phạm và học hỏi những kỹ năng ,kinh nghiệm quý báu của các thầy cô thâm niên trong nghề. Báo cáo thực tập về việc giảng dạy trẻ em từ 8 đến 11 tuổi tại American European English School (tháng 10/2022) - tường thuật lại quá trình làm việc của người báo cáo. Bài báo cáo sẽ có thông tin về trường học, bảng miêu tả công việc cụ thể theo tuần, lý thuyết, phương pháp tiếp cận, tổ chức các hoạt động trong quá tình giảng dạy. Từ đó đưa ra đề xuất cho khoa và sinh viên Khoa Ngoại Ngữ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
775	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TELEPHONE CUSTOMER SERVICE ACTIVITIES AT MINH PHUC TELECOM	Nguyễn Hồng Thắm	ThS Dương Thị Thu Hiền	Ngày nay, trên thị trường diễn ra nhiều hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong và ngoài nước, sự cạnh tranh của các doanh nghiệp ngày càng gay gắt. Để tồn tại và phát triển đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải độc lập, tự chủ và sáng tạo trong lĩnh vực kinh doanh của mình. Vì vậy, việc nắm bắt, thu thập và xử lý thông tin để đánh giá hoạt động kinh doanh là rất quan trọng và cần thiết đối với mỗi công ty. Chăm sóc khách hàng của doanh nghiệp là một trong một bộ phận phản ánh năng lực hoạt động của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh, đánh dấu sự phát triển của doanh nghiệp qua từng thời kỳ. Như vậy, chăm sóc khách hàng có ý nghĩa rất quan trọng đối với doanh nghiệp trong việc hoạch định tương lai và khắc phục những thiếu sót. Là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực dịch vụ viễn thông tại Việt Nam, Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông Minh Phúc Telecom có lợi thế về uy tín, lượng khách hàng sử dụng dịch vụ viễn thông lớn, hạ tầng mạng lưới cũng như hệ thống kênh phân phối rộng khắp. Trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình, công ty đã có những bước phát triển đáng kể thể hiện sự tồn tại của mình trong môi trường cạnh tranh gay gắt và những biến động của nền kinh tế trong thời kỳ suy thoái. Tuy nhiên, trước những thách thức của hội nhập và chiến lược kinh doanh khác biệt với các đối thủ, các đối thủ của Minh Phúc cũng ngày càng nhiều và đây là một thách thức lớn đối với doanh nghiệp. Trước những khó khăn chung của nền kinh tế, hoạt động kinh doanh của công ty gặp rất nhiều thách thức. Mục tiêu chính của báo cáo này là giúp người viết có thể trải nghiệm những kiến thức đã học ở trường. Ngoài ra, người viết còn được rèn luyện thêm các kỹ năng mềm, kỹ năng chăm sóc khách hàng. Báo cáo cũng đưa ra một số kiến nghị đối với Khoa Ngoại ngữ và sinh viên Khoa. Đây chính là lý do người viết chọn đề tài "Hoạt Động Chăm Sóc Khách Hàng Qua Điện Thoại Tại Minh Phúc Telecom".
776	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING ACTIVITIES AT ENGLISH AMERICAN EUROPEAN LANGUAGE SCHOOL	Nguyễn Hồng Huế	ThS Dương Thị Thu Hiền	Dạy tiếng Anh cho trẻ em là chìa khóa quan trọng của nền giáo dục trong thời đại 4.0. Vì vậy, giáo viên Tiếng Anh ngày càng khẳng định được vị thế của mình trong xã hội. Nhận thức được tầm quan trọng của vị trí công việc trong tương lai, báo cáo viên đã quyết định ứng tuyển vào vị trí giáo viên dạy Tiếng Anh cho trẻ em. Cô tin rằng thực tập trong môi trường thực tế là cách học tốt nhất. May mắn thay, báo cáo viên đã có cơ hội quý báu được thực tập tại trường Ngoại ngữ Anh Mỹ Âu, nơi có môi trường làm việc chuyên nghiệp với đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm. Báo cáo viên được cung cấp và đào tạo những kiến thức, kỹ năng và thái độ cần thiết cho hành trình tương lai của mình tại trường. Báo cáo thực tập về hoạt động giảng dạy tại trường Ngoại ngữ Anh Mỹ Âu (tháng 10-12/2022) nhằm mô tả những kinh nghiệm thực tế của bản thân khi làm giáo viên dạy tiếng Anh cho trẻ em tại trường. Do đó, báo cáo thực tập sẽ bao gồm các thông tin về trường cũng như bản mô tả công việc chi tiết. Ngoài ra, báo cáo này còn đề xuất một số kiến nghị đối với Khoa Ngoại ngữ trường Đại học Tài chính - Marketing và một số đề xuất cho báo cáo viên.
777	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SALES ACTIVITIES AT NHAT VY TRADING - SERVICE CONSTRUCTION CO., LTD	Nguyễn Ngọc Thái	ThS Dương Thị Thu Hiền	Ngày nay, việc bán hàng có vai trò rất quan trọng trong sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Đội ngũ bán hàng là những người đại diện cho công ty trao đổi với khách hàng. Một đội ngũ kinh doanh giỏi sẽ giúp công ty ngày càng phát triển và đứng vững trên thị trường. Vì vậy, việc đào tạo cho nhân viên kinh doanh là điều cần thiết cho mỗi doanh nghiệp. Tác giả đã được thực tập từ tháng mười đến tháng mười hai năm 2022, tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Thương mại Dịch vụ Xây dựng Nhật Vy. Thời gian cụ thể cho khóa thực tập là mười tuần. Qua khóa thực tập này, tác giả đã đi sâu tìm hiểu về hoạt động kinh doanh tại quý Công ty và thị trường hiện nay. Mục tiêu của tác giả là có kiến thức và kĩ năng cần thiết để thích ứng với môi trường làm việc trong tương lai. Bên cạnh đó, tác giả mong muốn có cơ hội trải nghiệm nhiều vị trí công việc và đạt được kết quả tốt. Nhờ vào bài báo cáo này, tác giả đã áp dụng những kiến thức vào thực tế, nâng cao khả năng tự học và thái độ chuyên nghiệp. Bài báo cáo cũng hướng đến mục tiêu đưa ra một số lời đề xuất cho khoa Ngoại ngữ và cho chính tác giả để ngày càng phát triển trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
778	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING DIGITAL MARKETING ACTIVITIES AT DONG A PACKAGING COMPANY	Hà Thanh Tú	ThS Phạm Thị Thùy Trang	Tiếp thị số ngày càng trở nên phổ biến và rộng khắp không chỉ ở các doanh nghiệp lớn mà còn ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tiếp thị kỹ thuật số đóng vai trò vô cùng quan trọng trong sự phát triển của các doanh nghiệp nhờ tính thuận tiện và đạt hiệu quả cao, giúp doanh nghiệp tiếp cận khách hàng nhanh hơn với chi phí thấp hơn so với marketing truyền thống. Báo cáo "Tìm hiểu những hoạt động tiếp thị kỹ thuật số tại công ty bao bì Đông Á" đã phân tích về quá trình thực tập, những điểm thuận lợi và khó khăn đối với một marketer còn non trẻ, cũng như những gì cô ấy học được từ kinh nghiệm này về cách giải quyết các vấn đề trong công việc, từ đó đưa ra một số đề xuất cho chương trình giảng dạy của trường đại học. giúp tối ưu hóa quá trình giáo dục sau này.
779	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ADVOCACY MARKETING SERVICE AT YOUNET AM COMPANY	Hồ Thị Phương Thảo	ThS Phạm Thị Thùy Trang	Báo cáo "Nghiên cứu Dịch vụ Tiếp thị Vận động chính sách tại YouNet AM Agency" được viết dựa vào ba tháng thực tập của tác giả tại YouNet AM. Mục tiêu chính của báo cáo này là chỉ ra các dịch vụ của Marketing vận động và tầm quan trọng của nó trong thời đại 4.0. Hơn nữa, bài báo cáo cũng cho thấy sự cố gắng và phát triển của tác giả về kiến thức và kỹ năng làm việc trong suốt quá trình thực tập tại công ty. Cuối cùng, báo cáo cũng đưa ra một số đề xuất đối với Khoa Ngoại ngữ và sinh viên của Khoa
780	Đại học	INTERNSHIP REPORT AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING RECRUITMENT PROCESS OF TEKY YOUNG TECHNOLOGY	Võ Hồng Ánh Mai	ThS Phạm Thị Thùy Trang	Báo cáo thực tập "Tìm hiểu Quy trình Tuyển dụng của Công ty Cổ phần Giáo dục Công nghệ Trẻ Teky" trình bày về lịch sử hình thành, quá trình phát triển, cơ cấu tổ chức, sứ mệnh và tầm nhìn của công ty. Tác giả đã tìm hiểu khái niệm về tuyển dụng, các yếu tố ảnh hưởng đến tuyển dụng, và quy trình tuyển dụng chung để thực hiện tốt công tác tuyển dụng. Sau khi mô tả công việc trong 10 tuần thực tập tại công ty, tác giả đã chỉ ra được điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng được đúc kết trong đợt thực tập. Ngoài phần kết luận, tác giả đã đưa ra một số lời khuyên cho cho bản thân và khoa Ngoại ngữ. Cùng với việc củng cố kiến thức học thuật, tác giả hi vọng có thể áp dụng lý thuyết vào thực tế thông qua việc tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ phần Công nghệ Giáo dục Trẻ Teky. Bên cạnh đó, tác giả đưa ra những kiến nghị đối với người viết báo cáo và sinh viên chuyên ngành tiếng Anh. Tác giả cũng muốn chia sẻ một số kiến thức chuyên môn của mình với công ty để giúp họ cải thiện các hoạt động tuyển dụng nhân sự.
781	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE PROCESS OF PROVIDING RECRUITMENT OUTSOURCING SERVICES AT HEADHUNT VIETNAM	Trần Thị Linh Nhi	ThS Phạm Thị Thùy Trang	Bài báo cáo này trình bày về những kiến thức và quy trình cơ bản về lĩnh vực nhân sự và ngành dịch vụ thuê ngoài tuyển dụng được vận hành tại công ty TNHH Tuyển Dụng Nhân Sự Việt, hay còn được biết dưới tên Headhunt Vietnam. Bài báo cáo cũng trình bày những vai trò, những kiến thức và kinh nghiệm của tác giả là một thực tập sinh tại công ty, một công ty dẫn đầu thị trường về tư vấn nhân sự thông qua thực hiện hàng trăm cuộc tìm kiếm ứng viên tốt nhất cho khách hàng trong và ngoài nước. Trong suốt quá trình thực tập 3 tháng tại công ty, tác giả cũng đã học hỏi được những kiến thức cần thiết về nhân sự và dịch vụ thuê ngoài tuyển dụng tại công ty được vận hành như thế nào. Cuối cùng, bài báo cáo cũng có một số ý kiến đóng góp chân thành đến khoa Ngoại Ngữ và cho chính tác giả.
782	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING EDUCATION CONSULTING ACTIVITIES AT WESET ENGLISH CENTER COMPANY LIMITED	Trần Thanh Duy	ThS Phạm Thị Thùy Trang	Bài báo cáo nhấn mạnh vai trò và những hoạt động chính của nhân viên tư vấn giáo dục (EC) tại Công Ty TNHH Weset English Center (WEC). Để có sự trải nghiệm thực tế bên cạnh những lý thuyết được giảng dạy ở trường, tác giả đã dành ba tháng thực tập để làm việc ở WEC như một nhân viên tư vấn về các sản phẩm giáo dục tại công ty. Bài báo cáo cũng trình bày những điểm mạnh và những hạn chế của bản thân đối với công việc tư vấn, cụ thể là về một số kỹ năng mà tác giả đã may mắn có được, và cả một số kỹ năng tác giả còn thiếu trong công việc. Cuối cùng, bằng sự trải nghiệm thực tế của bản thân, tác giả đã đưa ra một vài đề xuất đối với những sinh viên học chuyên ngành Ngôn ngữ Anh, cũng như cho chính bản thân của tác giả.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
783	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING RECRUITMENT PROCESS OF PHU HUNG SECURITIES CORPORATION (September - December 2022)	Lữ Thùy Duyên	ThS Phan Thị Hiền	Ngày nay, trong bối cảnh toàn cầu hóa, áp lực cạnh tranh luôn thúc đẩy các tổ chức phải phát triển nguồn nhân lực theo hướng chất lượng và hiệu quả. Một quy trình tuyển dụng hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp phát triển nguồn nhân lực cũng như thực hiện thành công các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn. Quan trọng hơn, nguồn nhân lực có trình độ và đạo đức sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu suất công việc đồng thời tiết kiệm thời gian và tiền bạc cho việc tuyển dụng và đào tạo nhân viên mới. Nhận thức được tầm quan trọng của công tác tuyển dụng, bài báo cáo mô tả chi tiết quy trình tuyển dụng của Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng. Để hoàn thành bài báo cáo, người viết đã phải làm việc tại một doanh nghiệp đang hoạt động thực tế đồng thời kết hợp với việc quan sát và học hỏi từ đồng nghiệp, điều mà cô coi như một phương pháp học tập tuyệt vời. Thêm vào đó, quá trình thực tập là cơ hội vàng để sinh viên thực tập có thể trở thành một nhà tuyển dụng trong một môi trường chuyên nghiệp. Ngoài ra, người viết báo cáo mong muốn được tiếp thu thêm nhiều kiến thức liên quan đến lĩnh vực nhân sự, đặc biệt là trong tuyển dụng và có nhiều cơ hội giao tiếp trực tiếp với đồng nghiệp bằng tiếng Anh. Trong suốt thời gian thực tập, người viết đã được cung cấp và rèn luyện nhiều kiến thức, kỹ năng và thái độ phù hợp cho hành trình tương lai của mình. Sau thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng, sinh viên thực tập nhận thấy cô muốn hiểu rõ hơn về lĩnh vực tuyển dụng để có thể tiếp tục làm việc trong lĩnh vực này trong tương lai.
784	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON WORKING AS A TEACHING ASSISTANT FOR PUBLIC SECONDARY SCHOOL STUDENTS AT VIET DANG QUANG COMPANY (September-December 2022)	Phan Quốc Hưng	ThS Phan Thị Hiền	Nhu cầu thuê trợ giảng tiếng Anh để hỗ trợ quá trình dạy và học là vô cùng lớn bởi vì những thuận lợi và xu hướng trong việc học tiếng Anh với người bản xứ ngày càng được chú trọng. Bài báo cáo này mô tả chi tiết kỳ thực tập của một sinh viên năm cuối chuyên ngành tiếng Anh tại trường Đại học Tài chính - Marketing. Tác giả bài báo cáo tường thuật lại quá trình làm công việc trợ giảng tiếng Anh tại Công ty TNHH Việt Đăng Quang. 10 tuần thực tập là cơ hội vàng mà khoa Ngoại ngữ dành cho các bạn sinh viên năm thứ tư. Khi tham gia đợt thực tập, báo cáo viên đã có cơ hội áp dụng những lý thuyết và kiến thức tích lũy được trong suốt 4 năm vào thực tế cũng như tiếp xúc với môi trường giảng dạy chuyên nghiệp. Kết thúc đợt thực tập, báo cáo viên đã hiểu sâu hơn về nhiệm vụ và công việc của một trợ giảng tiếng Anh cùng với việc tích lũy được những kinh nghiệm quý giá trong lĩnh vực giảng dạy, báo cáo viên cũng cải thiện được một số kỹ năng mềm quan trọng của mình. Bên cạnh đó, niềm đam mê giảng dạy tiếng Anh ngày càng lớn và báo cáo viên mong muốn được dấn thân vào lĩnh vực này trong tương lai.
785	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE CUSTOMER SERVICE PROCESS AT THE MAY – VIETNAMESE CUISINE RESTAURANT (October – December 2022)	Trần Gia Hưng	ThS Phan Thị Hiền	Sự mở rộng của thị hiếu ẩm thực tạo ra nhiều cơ hội để kinh doanh nhà hàng phát triển mạnh. Việc kinh doanh nhà hàng phát triển khiến sự cạnh tranh giữa các đơn vị trong ngành trở nên hấp dẫn hơn. Bên cạnh chất lượng ẩm thực và không gian thưởng thức các món ăn đặc sắc thì cung cách phục vụ khách hàng của nhân viên nhà hàng là yếu tố quan trọng tạo nên lòng trung thành của khách hàng. Vì vậy, hiểu rõ quy trình phục vụ khách hàng là kỹ năng cần thiết đối với bất kỳ nhân viên dịch vụ nào để mang lại trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng. Để viết được báo cáo, thực tập sinh cần có kinh nghiệm trực tiếp làm việc tại nhà hàng thực tế đang kinh doanh. Đây là một phương pháp học tập mà anh thấy thực sự có lợi. Thực tập sinh đã có cơ hội vô giá để tiếp thu và đưa vào thực tế những thông tin, khả năng và thái độ chuyên nghiệp khi làm việc tại nhà hàng như một phần của kỳ thực tập. Báo cáo thực tập đề tài "Quy trình phục vụ khách hàng tại nhà hàng ẩm thực Mây Việt" mô tả những trải nghiệm thực tế mà thực tập sinh có được từ nhà hàng Mây. Báo cáo trình bày thông tin về công ty cũng như tóm tắt chi tiết công việc hàng tuần của anh. Sau đó, thực tập sinh sẽ đưa ra các khuyến nghị cho Khoa Ngoại ngữ và sinh viên của Khoa cũng như một số kiến nghị cho bản thân.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
786	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON FRONT OFFICE PROCESS AT NORTHERN CHARM HOTEL (October – December 2022)	Nguyễn Hoàng Phong	ThS Phan Thị Hiền	Đến với khách sạn, nơi khách hàng tiếp xúc đầu tiên sẽ là quầy lễ tân nằm tại khu vực trung tâm. Quầy lễ tân là nơi chịu trách nhiệm quản lý các hoạt động hàng ngày đồng thời duy trì chất lượng phục vụ của khách sạn. Do đó, đối với bất kỳ nhân viên lễ tân nào mong muốn quản lý khách sạn đạt hiệu quả cao , họ phải nắm vững các quy trình của bộ phận lễ tân. Trong quá trình thực tập tại khách sạn, người viết nhận được kinh nghiệm vô giá để viết bài báo cáo. Đó là được trao cơ hội để học hỏi và vận dụng những kiến thức, kỹ năng đã học đưa vào thực tiễn. Và người thực tập nghĩ rằng đây là một phương pháp học tập hiệu quả, mang lại bổ ích trong thực tế. Bài báo cáo thực tập "Báo cáo thực tập Quy trình bộ phận lễ tân tại khách sạn Nothern Charm" sẽ trình bày chi tiết về kinh nghiệm làm việc tại đây. Vì vậy, trong bài báo cáo chứa các thông tin chi tiết, chuyên sâu về công việc, các nhiệm vụ hàng tuần của người viết. Cuối cùng, người viết báo cáo rút ra bài học kinh nghiệm cho bản thân, bên cạnh đó cũng có các đề xuất khác cho Khoa Ngoại ngữ.
787	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON WORKING AS A TEACHING ASSISTANT AT TAY DO ENGLISH LANGUAGE SCHOOL (October - December 2022)	Lâm Thị Hồng Phúc	ThS Phan Thị Hiền	Hancock, Swann, Marr, Turner, and Cable (2002) đã chỉ ra rằng công việc trợ giảng dần trở nên phổ biến hơn từ năm 1992 đến năm 2000. Do khối lượng lớn công việc tại các trung tâm trường học giảng dạy tiếng Anh, nơi mà các bậc phụ huynh luôn tạo mọi điều kiện để con em của họ có cơ hội tiếng xúc với tiếng Anh sớm nhất có thể. Để hiểu rõ hơn về công việc của một trợ giảng thì bài báo cáo này là sự mô tả chi tiết công việc Trợ giảng tại Trung tâm Anh Ngữ Tây Đô của sinh viên ngành Ngôn Ngữ Anh. Quá trình thực tập kéo dài mười tuần, là một cơ hội tuyệt vời cho một sinh viên năm cuối trải nghiệm công việc trợ giảng trong một môi trường giáo dục chuyên nghiệp. Tác giả bài báo cáo mong muốn học được nhiều kiến thức về giảng dạy và có cơ hội tương tác trực tiếp với nhiều bạn học sinh. Tuy nhiên để hoàn thành tốt bài báo cáo này, Tác giả của bài báo cáo đã hoàn thành nó dựa trên việc quan sát và học tập từ các đồng nghiệp đi trước và sau đó thực hành thực tế. những kiến thức đạt được đã mang đến cho tác giả những kỉ niệm khó quên và nhiều kiến thức bổ ích, điều này giúp cô có được định hướng đúng đắn cho công việc sau này. Sau qua trình thực tập tại trung tâm Anh ngữ Tây Đô, tác giả nhận ra rằng cô mong muốn tìm hiểu nhiều hơn nữa và tiếp tục gắn bó với ngành giáo dục.
788	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE HUMAN RESOURCES RECRUITMENT PROCESS AT BIDV METLIFE INSURANCE COMPANY	Phạm Minh Quân	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong 10 tuần thực tập tại Công ty BIDV MetLife, người viết đã có cơ hội tìm hiểu về quy trình tuyển dụng của công ty, cùng với đó là những ý kiến đóng góp nhằm giúp cho công ty có những phương thức tuyển dụng mới hiệu quả hơn. Mở đầu của bài báo cáo là lý do, mục đích vì sao người viết chọn đề tài này để tìm hiểu về quy trình tuyển dụng của một công ty. Báo cáo gồm 6 chương, chương mở đầu viết về lịch sử, quá trình phát triển của công ty cũng như tầm nhìn, sứ mệnh và bộ máy tổ chức. Chương hai viết về nơi người viết đã thực tập, thông tin chung về phòng ban làm việc, số lượng nhân viên, văn hóa phòng ban. Định nghĩa nguồn nhân lực, qui trình tuyển dụng, các yếu tố ảnh hưởng việc tuyển dụng là những kiến thức mà người viết tìm hiểu và vận dụng trong quá trình thực tập tại Công ty BIDV MetLife, những điều này được trình bày ở chương ba. Chương 4 về 10 tuần thực tập tại công ty của người viết. Sau 10 tuần thực tập, người viết nêu lên những gì đã tìm hiểu, làm được, học hỏi, kinh nghiệm thu được và hạn chế trong quá trình thực tập ở chương 5. Chương 6 là phần người viết rút ra lời khuyên cho bản thân, cần có ý thức học hỏi nhiều hơn nữa về quy trình tuyển dụng. Đồng thời cũng đưa ra ý kiến góp phần hoàn thiện cho Công ty BIDV MetLife trong khâu tuyển dụng nhân sự cho công ty. Để làm được điều này thì kiến thức mà người viết cần phải vững chắc sau quá trình học tập tại trường Đại học.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
789	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING RECRUITMENT PROCESS AT ODIN LAND SOUTHERN JOINT STOCK COMPANY	Đào Mỹ Thảo	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh	Việt Nam đang trên con đường hội nhập với nền kinh tế toàn cầu, điều này đã đặt ra nhiều cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp. Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt ấy, một doanh nghiệp phát triển phồn thịnh sẽ là một doanh nghiệp có đội ngũ nhân lực phù hợp, đáp ứng cả kỹ năng chuyên môn cũng như kỹ năm mềm. Vì thế, việc tuyển dụng chính là hành động tiên quyết để có thể xây dựng nên nền tảng vững chắc cho doanh nghiệp. Qua khóa thực tập này, tác giả đã đi sâu tìm hiểu về quy trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ phần Odin Land miền Nam, từ đó có những đề xuất cho Công ty nhằm góp phần cải tiến quy trình tuyển dụng hiệu quả hơn. Mở đầu bài báo cáo, tác giả đã nêu rõ lý do chọn đề tài cũng như mục đích khi chọn đề tài. Báo cáo bao gồm 6 chương, để có thể hoàn thành tốt kỳ thực tập, trong chương 1, tác giả đã tiến hành tìm hiểu những thông tin quan trọng của công ty Công ty bao gồm: lịch sử hình thành và phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh và cơ cấu tổ chức. Chương 2 trình bày những thông tin và chức năng của Phòng Hành chính Nhân sự, bởi vì đây là nơi mà tác giả trực tiếp thực tập. Chương 3 liên quan đến khái niệm về tuyển dụng, quy trình tuyển dụng chung và quy trình tuyển dụng của Công ty. Chương 4 mô tả công việc mà tác giả đã thực hiện trong suốt 10 tuần thực tập. Trong chương 5, người báo cáo đã chỉ ra được điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng được đúc kết trong đợt thực tập. Trong chương cuối, tác giả đã đưa ra một số lời khuyên cho cho bản thân, nhà trường. Ngoài ra, tác giả cũng như đề xuất một số kiến nghị cho Công ty để hoàn thiện hơn trong việc tuyển dụng nhân sự, đảm bảo đủ nhân lực vận hành bộ máy tổ chức và hoạt động kinh doanh. Từ đó, công ty sẽ ngày càng phát triển hơn trong ngành bất động sản nói riêng và đóng góp vào nền kinh tế nước nhà nói chung.
790	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING TEACHING METHODS TO DEVELOP STUDENTS' SPEAKING SKILLS (SEPTEMBER-DECEMBER 2022)	Nguyễn Thị Ngọc Thi	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong bối cảnh hội nhập, tiếng Anh được cho là một trong những ngôn ngữ thông dụng và phổ biến nhất trên thế giới. Khả năng giao tiếp tiếng Anh lưu loát là quan trọng hơn bất cứ điều gì. Hiểu được tầm quan trọng của kỹ năng nói tiếng Anh, Công ty Giáo dục Việt Đăng Quang luôn chú trọng đến phương pháp giảng dạy kỹ năng này nhằm phát triển khả năng giao tiếp cho học viên. Trong báo cáo này, người báo cáo đã nêu rõ lý do chọn đề tài này cũng như mục đích của bài báo cáo thực tập này. Bên cạnh đó, người báo cáo cũng đã tích lũy cho mình nhiều kinh nghiệm, kỹ năng, kiến thức và thái độ thông qua ba tháng thực tập. Qua quá trình thực tập, phóng viên đã tìm hiểu sâu về các phương pháp giảng dạy mà giáo viên bản ngữ tại Công ty giáo dục Việt Đăng Quang sử dụng, từ đó người báo cáo có đề xuất nhằm đa dạng hóa phương pháp giảng dạy. Báo cáo thực tập này bao gồm 6 chương chính nghiên cứu các khía cạnh liên quan đến quá trình thực tập tại Công ty Giáo dục Việt Đăng Quang của tác giả. Người báo cáo tìm hiểu về thông tin cơ bản của công ty bao gồm lịch sử, quá trình phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh cũng như cơ cấu tổ chức ở chương 1. Chương 2 trình bày về thông tin và chức năng của phòng học vụ nơi phóng viên đã làm việc trong thời gian thực tập. Trong chương 3, tác giả đi sâu vào nghiên cứu về các khái niệm cơ bản, phương pháp dạy nói của giáo viên bản ngữ tại Việt Đăng Quang và một số phương pháp khác. Theo sau đó, người báo cáo đã tường thuật chi tiết những công việc mình đã làm trong 3 tháng thực tập ở chương 4. Chương 5 nói về những điểm mạnh, điểm yếu và kinh nghiệm mà người báo cáo đã học được sau thời gian làm trợ giảng cho giáo viên bản ngữ. Chương cuối là một số bài học kinh nghiệm cho bản thân người báo cáo nhằm hoàn thiện các kỹ năng phục vụ cho sự nghiệp giảng dạy sau này. Bên cạnh đó, người báo cáo cũng đưa ra khuyến nghị cho công ty với mục đích giúp công ty Việt Đăng Quang nâng cao chất lượng giảng dạy cũng như đa dạng hóa các phương pháp giảng dạy

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
791	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE ONLINE TEACHING METHODS AT EDUPIA ENGLISH TEACHING CENTER (JULY 2022 - DECEMBER 2022)	Nguyễn Thị Thủy Tiên	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh	E-learning, hay còn gọi là học trực tuyến đã trở nên ngày càng phổ biến từ khoảng năm 2019, khi dịch bệnh COVID-19 bắt đầu hoành hành đến nay. E-learning mang đến sự tiện nghi, tiết kiệm chi phí và công sức, cũng như sự thoải mái cho người học. Hiện nay, nhờ sự phổ biến của học trực tuyến, các bậc cha mẹ đã quan tâm hơn vào việc cho con em của mình học bằng phương pháp mới mẻ này. Vì lẽ này, các trung tâm dạy online bắt đầu ra đời, trong đó có Edupia Tutor, một trung tâm tuy chưa có bề dày về lịch sử hình thành nhưng sau 4 năm thành lập đã sở hữu số lượng lớn học viên và gia sư trên toàn quốc. Edupia Tutor nỗ lực rất lớn trong việc phát triển học liệu và phương pháp dạy học. Báo cáo viên đã may mắn trở thành một thành viên của công ty và đã tích lũy cũng như học tập rất nhiều kiến thức bổ ích kèm kỹ năng sống, kỹ năng giảng dạy và hiểu được cách hoạt động của một môi trường làm việc chuyên nghiệp. Trong suốt quá trình thực tập, báo cáo viên đã có cơ hội nhìn nhận lại điểm mạnh và điểm yếu của bản thân, cũng như nhận được nhiều lời góp ý chân thành từ những người đi trước. Từ đây, báo cáo viên đã rút ra được một số bài học về kỹ năng, kinh nghiệm, kiến thức và thái độ. Bên cạnh đó, báo cáo viên cũng đưa ra một số đề xuất cho bản thân và công ty mình thực tập. Bài báo cáo viết về phương pháp dạy học tiếng Anh online hiệu quả người viết đã đúc kết ra được trong suốt quá trình làm việc tại công ty Educa Corporation với tư cách là một giáo viên của công ty. Trong phần mở đầu, báo cáo viên nêu ra lý do chọn đề tài và mục đích cần đạt được. Tiếp theo, báo cáo viên đưa ra tổng quan về công ty, lịch sử hình thành và thông tin công ty, cũng như thông tin về đề tài nghiên cứu và kinh nghiệm đúc kết. Cuối cùng, báo cáo viên đưa ra kết luận, nêu ra các bài học đáng giá và các thiếu sót của bản thân trong quá trình làm việc tại công ty.
792	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING RECRUITMENT PROCESS OF PETER & VIETNAM COMPANY LIMITED (OCTOBER-DECEMBER 2022)	Nguyễn Thị Trang	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh	Với thực trạng nguồn nhân lực khan hiếm, sự cạnh tranh khốc liệt giữa các đối thủ để có thể tuyển dụng đúng người buộc các tổ chức phải có một chiến lược tuyển dụng hiệu quả. Một quy trình tuyển dụng hiệu quả không chỉ giúp công ty có được nguồn nhân lực chất lượng mà còn tiết kiệm thời gian và tiền bạc Thông qua đợt thực tập này, phóng viên đã biết được nhiều điều về quy trình tuyển dụng nhân sự tại công ty Peter and Vietnam, đồng thời có những đề xuất với công ty nhằm nâng cao hiệu quả trong quá trình tuyển dụng. Trong bài viết này, phóng viên sẽ nêu rõ lý do chọn đề tài cũng như mục tiêu tìm hiểu về quy trình tuyển dụng của công ty. Bài viết được chia thành sáu chương với những mục tiêu cụ thể. Mở đầu chương 1, báo cáo viên đã trình bày về lịch sử hình thành, quá trình phát triển, môi trường làm việc, cơ cấu tổ chức, sứ mệnh và tầm nhìn của công ty. Vì Phòng Nhân sự là bộ phận mà báo cáo viên sẽ thực tập., Chương 2 là tất cả về thông tin và chức năng của bộ phận. Để thực hiện tốt công tác tuyển dụng, phóng viên đã tìm hiểu định nghĩa tuyển dụng, quy trình tuyển dụng chung và quy trình tuyển dụng của Công ty TNHH Peter and Việt Nam được trình bày ở Chương 3. Sau đó, phóng viên mô tả quá trình thực tập tại công ty được nêu ở Chương 4 trong 10 tuần thực tập. Tiếp theo là Chương 5, Phóng viên đã nêu ra những điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm và kỹ năng mà cô ấy có được trong quá trình thực tập. Ngoài phần kết luận, phóng viên đã nêu ra một số bài học cho bản thân ở Chương 6 như trau dồi kiến thức, học hỏi thêm về công tác tuyển dụng nhân sự, rèn luyện kỹ năng tin học văn phòng cũng như đưa ra một số kiến nghị cho công ty. Các khuyến nghị này hy vọng sẽ hỗ trợ công ty cải thiện công tác tuyển dụng nhân sự và đảm bảo rằng công ty có đúng người để vận hành cơ cấu tổ chức và các hoạt động của công ty diễn ra trôi chảy và hiệu quả. Nhờ đó, công ty sẽ phát triển và góp phần vào sự phát triển kinh tế của đất nước. Để đạt được mục tiêu đó, trường đại học đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp cho sinh viên đầy đủ kiến thức và kỹ năng linh hoạt, cũng như tư vấn cho họ cách tốt nhất để chuẩn bị cho con đường sự nghiệp của mình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
793	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE PROCESS OF EXPORTING GOODS BY SEA AT STAR-CONCORD (VIET NAM) CO.,LTD	Nguyễn Thị Bích Ngọc	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay, hoạt động giao thương giữa các quốc gia trên thế giới ngày càng được mở rộng. Quy luật tất yếu để các nước phát triển kinh tế cũng như khẳng định vị thế của mình trên thị trường thế giới đó chính là mở rộng quan hệ ngoại thương. Hơn hết, khi nhu cầu của người tiêu dùng trở nên phức tạp và chuyên biệt hơn, mỗi quốc gia, mỗi ngành công nghiệp và mỗi doanh nghiệp phải thúc đẩy công cuộc xuất khẩu và trao đổi hàng hóa ngoại thương để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Tác giả đã chọn đề tài "Báo cáo thực tập về quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại công ty Star Concord Việt Nam" để viết bài báo cáo tốt nghiệp. Trong thời gian thực tập tại công ty Star Concord Việt Nam, tác giả đã được học hỏi quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển, bài báo cáo được trình bày bao gồm sáu phần chính. Tác giả bắt đầu bài báo cáo với lý do chọn đề tài và mục đích viết báo cáo. Tiếp theo, tác giả cung cấp thông tin về công ty và các chức năng của Phòng Nhân sự và Hành chính trong chương 1 và chương 2. Trong chương 3 tác giả đã trình bày cơ sở lý luận về định nghĩa một số thuật ngữ, các loại giấy tờ cần có và quy trình xuất khẩu một lô hàng của công ty Forwarder bằng đường biển. Đặc biệt, tác giả cũng mô tả quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển của công ty Star Concord Việt Nam trong chương này. Trong chương 4, tác giả sẽ mô tả chi tiết các công việc hàng tuần của phóng viên tham gia trong quá trình thực tập. Phần tiếp theo, điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng mà người viết đúc kết được trong đợt thực tập sẽ được trình bày chi tiết trong chương 5. Chương cuối cùng của báo cáo là phần kết luận và những kiến nghị phù hợp dựa trên cơ sở lý thuyết trong phần kết luận của những chương trước.
794	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING CUSTOMER SERVICE ACTIVITIES AT ALT INTERNATIONAL TRAINING AND EDUCATION CORPORATION	Nguyễn Yến Nhi	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong thị trường kinh doanh cạnh tranh khốc liệt ngày nay, việc thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ là vô cùng khó khăn và cần được doanh nghiệp coi trọng nhiều hơn. Xã hội phát triển kéo theo khách hàng trở nên ngày càng thông thái và tinh vi hơn, đồng thời, những kỳ vọng của họ về một chất lượng dịch vụ tốt cũng ngày càng lớn hơn. Do đó, dịch vụ khách hàng được xem như một "vũ khí" giúp cho các công ty có thể xây dựng và củng cố mối quan hệ bền chặt với khách hàng của họ. Trải qua quá trình 7 năm phát triển, Công Ty Cổ Phần Giáo Dục và Đào Tạo Quốc Tế ALT đã xác định dịch vụ chăm sóc khách hàng là chiến lược trọng tâm của công ty giúp họ nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Đây là công cụ quan trọng hàng đầu giúp công ty tạo vị thế, sự khác biệt và xây dựng được lòng tin thương hiệu vững chắc trong lòng khách hàng. Tuy nhiên, chiến lược chăm sóc khách hàng của công ty cũng không thể tránh khỏi những thiếu sót. Tác giả đã may mắn có cơ hội thực tập tại phòng chăm sóc khách hàng của công ty ALT trong 10 tuần. Do đó, người viết hy vọng bài báo cáo này sẽ là một cơ hội để tác giả tìm hiểu kỹ hơn về hoạt động dịch vụ khách hàng của công ty ALT. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp mang tính khả thi nhằm nâng cao dịch vụ khách hàng cho doanh nghiệp. Ngoài ra, qua thời gian thực tập, tác giả tìm ra được những thế mạnh và thiếu sót của bản thân giúp cô có thể hoàn thiện và phát triển bản thân tốt hơn. Đồng thời, tác giả có cơ hội trau dồi thêm kiến thức, kỹ năng cần thiết và kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực dịch vụ khách hàng. Cuối cùng, người viết mong muốn đưa ra một số kiến nghị cho công ty ALT giúp họ nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng cũng như một số lời khuyên hữu ích cho các bạn sinh viên khoa Ngoại ngữ trường Đại học Tài chính – Marketing mà người viết đang theo học với mong muốn giúp các bạn có một cái nhìn tổng quan về nghề nghiệp trong tương lai của mình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
795	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING RECRUITMENT PROCESS AT AE GLOBAL JOINT STOCK COMPANY (OCTOBER - DECEMBER 2022)	Phùng Lê Thùy Linh	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong bối cảnh toàn cầu hoá như hiện nay, đứng trước sức ép cạnh tranh vô cùng lớn từ cả hai phía là nhà tuyển dụng và người được tuyển dụng; từ mỗi cá nhân cho đến các doanh nghiệp, các tổ chức không còn cách nào khác ngoài buộc phải xây dựng và phát triển nguồn nhân lực của mình theo tiêu chí số lượng phải song hành cùng chất lượng. Tuyển dụng có hiệu quả không những giúp tổ chức đảm bảo được chất và lượng của đội ngũ nhân viên, rút ngắn được khoảng cách để chạm đích thành công đến mục tiêu sản xuất kinh doanh đã đề ra, mà còn tiết kiệm được thời gian và chi phí cho trường hợp xấu nhất có thể xảy ra là phải phục vụ cho việc đào tào và tuyển dụng lại nhân sự khi lần tuyển dụng trước có hiệu quả không đạt như mong muốn.Trong quá trình thực tập 10 tuần tại Công ty Cổ Phần AE Toàn Cầu, tác giả đã đi sâu tìm hiểu về quy trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty, từ đó có những ý kiến đóng góp cho Công ty nhằm thúc đẩy cải tiến quy trình tuyển dụng này. Trước tiên, người viết sẽ đưa ra những lý do chọn đề tài và mục tiêu thực tập. Tiếp theo là 6 chương của báo cáo. Chương 1 giới thiệu chung về công ty gồm những thông tin như là lịch sử hình thành, quá trình phát triển, tầm nhìn và sứ mệnh và cơ cấu tổ chức. Chương 2 giới thiệu chung về thông tin cơ bản, văn hóa và chức năng của phòng hành chính - nhân sự tại Công ty Cổ Phần AE Toàn Cầu. Trong chương 3, tác giả đã trình bày về các khái niệm tuyển dụng, các yếu tố ảnh hưởng đến việc tuyển dụng, quy trình tuyển dụng chung và quy trình tuyển dụng của Công ty AE Toàn cầu. Trong chương tiếp theo, tác giả mô tả các công việc mình đã tham gia trong quá trình thực tập. Trong chương 5, bên cạnh việc chỉ ra những điểm mạnh và điểm yếu của bản thân, người viết cũng đưa ra những kinh nghiệm, kiến thức, kĩ năng mà bản thân đã học được trong quá trình thực tập. Cuối cùng, ngoài việc đưa ra những đề xuất cụ thể cho bản thân, tác giả cũng muốn đưa ra một số góp ý cho Công ty AE Toàn cầu nhằm giúp cho Công ty hoàn thiện hơn trong việc tuyển dụng nhân sự, đảm bảo đủ nhân lực vận hành bộ máy tổ chức và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty được tiến hành thuận lợi, đạt hiệu quả cao. Thêm vào đó là một số đề xuất cho Khoa Ngoại ngữ với mong muốn Khoa ngày càng hoàn thiện và phát triển hơn.
796	Đại học	An Internship Report on Evaluating of Business Consulting Services of English Courses at Edutalk Consulting Assessment and Education Development Joint Stock Company (October – December 2022)	Phan Lê Anh Quân	ThS Võ Thị Anh Đào	Ngày nay, khi đời sống vật chất ngày càng đảm bảo thì nhu cầu của khách hàng lại càng khắt khe hơn, từ nhu cầu cơ bản phát triển nhu cầu bổ sung hoàn thiện, đáp ứng cả về vật chất lẫn yếu tố tinh thần, tình cảm của khách hàng. Sự phát triển mạnh mẽ của nhiều doanh nghiệp khác kinh doanh cùng loại mặt hàng hoặc hàng hóa thay thế, có ngày càng nhiều tính năng đáp ứng ngày càng thỏa mãn khách hàng nhiều hơn khiến kinh doanh gặp nhiều khó khăn. Vì vậy, để tồn tại và phát triển trong thị trường ngày càng khắc nghiệt này, yêu cầu đặt ra cho các doanh nghiệp cần hoàn thiện mình nhiều hơn nữa, cung cấp cho khách hàng những trải nghiệm ấn tượng, những hình ảnh tuyệt vời trong mắt khách hàng. Đó là lý do báo cáo viên chọn đề tài đánh giá hoạt động kinh doanh dịch vụ các khóa học tiếng Anh của Edutalk làm đề tài báo cáo lần này. Edutalk là một công ty dịch vụ tư vấn khóa học tiếng Anh cung cấp một hành trình khách hàng trải nghiệm đơn giản và rõ ràng. Với phương châm “khách hàng là trung tâm”, Edutalk đã mang đến cho khách hàng những trải nghiệm tốt và hài lòng về sản phẩm và dịch vụ của mình. Công tác giải quyết khiếu nại trong thời gian qua được thực hiện khá tốt, số lượng khiếu nại của khách hàng ngày càng giảm. Tuy nhiên, số lượng đầu mối liên hệ trong và sau bán hàng không đầy đủ khiến công ty mất đi một số khách hàng. Chính sách động viên, khen thưởng nhân lực chăm sóc khách hàng của công ty chưa hấp dẫn. Ba tháng thực tập tại Edutalk là khoảng thời gian tuyệt vời để người viết báo cáo học hỏi được nhiều kiến thức để vận dụng và phát triển cho công việc sau này. Kiến thức này giúp tác giả hiểu được tầm quan trọng của việc cải thiện trải nghiệm của khách hàng. Đồng thời giúp tác giả nắm bắt được chức năng, sự vận hành và phối hợp giữa các bộ phận trong một bộ máy doanh nghiệp. Người viết báo cáo nhận thấy đã cải thiện được các kỹ năng mềm và cứng cũng như phát triển các kỹ năng làm việc sáng tạo và linh hoạt hơn trong thời gian làm việc tại công ty. Tác giả hy vọng những điều trải qua trong kì thực tập sẽ là hành trang vững trãi để có được một công việc thật tốt trong thời gian tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
797	Đại học	An Internship Report on Cusyomers Review about Hotel Service on OTA Channels at Meaner Saigon Hostel (October – December 2022)	Nguyễn Hoàng Quỳnh Trang	ThS Võ Thị Anh Đào	Ngành du lịch – khách sạn đã và đang ngày càng phát triển không ngừng, vì vậy sự cạnh tranh giữa các khách sạn cũng theo đó mà khắc nghiệt hơn. Để xây dựng một hình ảnh uy tín và chuyên nghiệp trong lòng khách hàng, các khách sạn phải có được những nhận xét tốt từ các khách hàng trước đó của họ. Đây cũng là điểm mấu chốt để giúp họ trở nên khác biệt và uy tín hơn những đối thủ khác. Trong 2 tháng thực tập tại Meander Saigon hostel, người viết đã được học hỏi cũng như nhận ra tầm quan trọng đến từ những lời góp ý của khách hàng. Đối với khách hàng đó đơn giản chỉ là cảm nhận sau khi trải nghiệm của họ, nhưng đối với khách sạn thì đó lại là một yếu tố quan trọng trong quá trình phát triển thương hiệu của họ. Meander Saigon có thế mạnh là một thương hiệu đến từ nước ngoài, vốn đã có danh tiếng tốt từ Đài Loan vì vậy khách du lịch đã từng du lịch ở Đài Loan sẽ chọn Meander khi du lịch tại thành phố Hồ Chí Minh. Bên cạnh đó, Meander Saigon cũng cung cấp các dịch vụ một cách tốt nhất có thể với các quy trình phục vụ rõ ràng, rành mạch từ đó tạo được niềm tin từ phía khách hàng. Mặt khác, Meander hiện cũng là một thương hiệu còn khá mới tại thành phố Hồ Chí Minh, chính vì vậy khách sạn cần phải xây dựng nhiều chiến lược hơn để cạnh tranh với những đối thủ vốn đã xuất hiện lâu đời ở Sài Gòn. Meander Saigon thật sự cần nhiều hơn nữa những góp ý tích cực từ phía khách hàng để thay đổi và phát triển tốt hơn trong tương lai. Qua những cảm nhận trên, người báo cáo cảm thấy đã có một khoảng thời gian thực tập và làm việc rất ý nghĩa tại Meander. Người viết cũng nhận được nhiều lời khuyên đến từ các anh chị đồng nghiệp để xây dựng sự nghiệp trong tương lai vững chắc hơn.
798	Đại học	An Internship Report on the Marketing Communications Activities at Bulsan Beauty Company Limited (October – December 2022)	Võ Thị Lý	ThS Võ Thị Anh Đào	Trong thời đại công nghệ số 4.0 phát triển như hiện nay thì việc làm đẹp lại ngày càng phổ biến hơn. Qua đó có thể thấy được tiềm năng phát triển của thị trường phân phối mỹ phẩm vô cùng phát triển. Nhưng đi đôi với tiềm năng của một loại mô hình kinh doanh thì không thể không kể đến đó là thị trường cạnh tranh. Thị trường càng tiềm năng thì sức cạnh tranh của nhiều doanh nghiệp lớn và nhỏ ngày càng khốc liệt và mạnh mẽ. Chính vì vậy mà các thương hiệu của các doanh nghiệp vẫn luôn cố gắng tìm cho mình một chỗ đứng, một vị thế vững mạnh trên thị trường cạnh tranh cao như hiện nay. Dó cũng chính là lý do mà tác giả đã chọn đề tài: “An internship report on the marketing communications activities at Bulsan BeautyLimited”. Trải qua ba tháng thực tập tại công ty Bulsan BeautyCO., LTD với vị trí thực tập sinh Marketing đã giúp bản thân tác giả hệ thống hóa lại những kiến thức đã học về Markering, đồng thời tác giả còn được các đồng nghiệp đi truyền thụ cho rất nhiều kiến thức và kỹ năng đáng trân trọng về Marketing. Với những gì thực tập sinh đã trải qua và học tập thì đây chính là hành trang mà thực tập sinh có thể luyện tập, trau dồi và có thể áp dụng vào những công việc trong tương lai sau này. Hơn nữa, khi trở thành một thực tập sinh tại công ty Bulsan Beauty Co.,Lld, tác giả mong muốn với đề tài của bản thân có thể góp một phần nhỏ nào đó cho doanh nghiệp trong quá trình hoạt động truyền thông của thương hiệu Neogenlab. Trong khoảng thời gian thực tập tại công ty, áp dụng những kiến thức được học trên trường và những kiến thức được học trong khoảng thời gian thực tập thì tác giả có thể rút ra được những điểm mạnh và điểm yếu mà công ty Bulsan Beauty đang mắc phải. Hy vọng những góp ý của tác giả sẽ giúp cho công ty có thể điều chỉnh và phát triển thương hiệu nhằm nâng cao hiệu quả trong quá trình xây dựng và phát triển hoạt động truyền thông cho thương hiệu NeogenLab sao cho phù hợp. Và hơn nữa mong rằng những góp ý của tác giả có thể đóng góp và xây dựng hình ảnh, nâng cao họa động kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
799	Đại học	An Internship Report on the Procedure of the AI Recruitment Website Business Development at HR1JOBS Company (October - December, 2022)	Trần Lê Minh Thư	ThS Võ Thị Anh Đào	Việc sử dụng nền tảng tuyển dụng AI thực sự đóng vai trò rất quan trọng trong việc tiếp cận và sàn lọc ứng viên ở thời đại công nghệ phát triển ngày nay. HR1JOBs là một trong những công ty uy tín trong việc cung cấp dịch vụ đăng tin tuyển dụng trên thị trường hiện nay. Sau khi dựa trên lý thuyết và đối chiếu thì quy trình phát triển kinh doanh nền tảng tuyển dụng thông minh của HR1JOBs tương đối giống với thực tế. Trước hết, tác giả muốn cung cấp cho cộng đồng các thông tin về một đối tác uy tín trong lĩnh vực dịch vụ nhân sự. Thứ 2, sau 12 tuần thực tập tại HR1JOBs, tác giả đã áp dụng các kiến thức đã học vào thực tế rất một cách hiệu quả. Thứ 3, tác giả nhận thấy việc tiếp cận khách hàng và chăm sóc khách hàng là 2 việc sẽ ảnh hưởng rất lớn đối với việc phát triển kinh doanh của công ty. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, kỳ thực tập này giúp tác giả định hướng được công việc trong tương lai. Tác giả đã được hiểu rõ hơn về môi trường và văn hóa của công ty. Hơn thế nữa, người viết còn có cơ hội tiếp thu nhiều kiến thức mới trong lĩnh vực marketing, kinh doanh, tuyển dụng nhân sự; và cải thiện được các kỹ năng mềm bao gồm kỹ năng thuyết trình, kỹ năng thuyết phục và kỹ năng bán hàng qua điện thoại; kỹ năng giao tiếp tiếng Anh khi làm việc với đồng nghiệp; và kỹ năng vi tính văn phòng. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, tác giả đã đề cập đến một số điểm chưa hoàn chỉnh của HR1JOBs và đưa ra một số giải pháp để cải thiện chúng.
800	Đại học	An Internship Export on Education Consulting Services at ZEC English Center (October – December 2022)	Phan Ngô Huyền Trân	ThS Võ Thị Anh Đào	Ngày nay với sự phát triển của nền kinh tế hội nhập, giao tiếp bằng ngôn ngữ chung - tiếng Anh đã và đang trở thành một kỹ năng không thể thiếu trong mọi lĩnh vực. Điều này kéo theo phần lớn các bộ phận kinh tế phụ thuộc vào cách giao tiếp bằng tiếng Anh. Với tốc độ phát triển mạnh mẽ của nền giáo dục, để thành công trên thị trường là một yếu tố không thể nào thiếu với các trung tâm anh ngữ. Mặt khác, cạnh tranh hiện nay không chỉ là cạnh tranh về sản phẩm công ty, mà về cả các hoạt động marketing góp phần giới thiệu sản phẩm đến với khách hàng, quá trình chào bán sản phẩm cho khách hàng để có thể tăng doanh thu, lợi nhuận giúp trung tâm đạt được các mục tiêu đề ra. Do vậy, người báo cáo đã chọn đề tài:" An internship report on education consulting services at ZEC English Centre (OCTOBER – DECEMBER 2022)" tại Trung tâm Anh ngữ ZEC. Trong thời gian thực tập cô ấy đã được tham gia vào các hoạt động tư vấn và bán các khóa học của trung tâm. Với mục đích khi nghiên cứu đề tài này tìm ra được những điểm mạnh cần phát huy cũng như những hạn chế cần khắc phục của trung tâm anh ngữ. Đây cũng là những kinh nghiệm vô cùng quý giá giúp tác giả hiểu rõ hơn về hoạt động tư vấn giáo dục và cách tiếp cận khách hàng để đưa ra các lựa chọn phù hợp cho khách hàng cũng như có thể giúp cô ấy thu thập được những kiến thức cơ bản như giao tiếp, thuyết phục khách hàng để phát triển công việc sau này.
801	Đại học	An Internship Report on the Process of Entering into an Audit Contract at KPMG Limited Company (October - December 2022)	Phạm Thị Hồng Xuyến	ThS Võ Thị Anh Đào	Sự cạnh tranh về tính chuyên môn và nghiệp vụ của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ đang có tính cạnh tranh cao, đặc biệt là đối với ngành kiểm toán, khi mà xung quanh họ có càng nhiều đối thủ. Để tạo niềm tin cho khách hàng, thì công ty phải xây dựng cho mình một quy trình làm việc rõ ràng và chính xác nhất có thể và làm sao cho doanh nghiệp của mình về tính chuyên nghiệp phải khác biệt hơn so với những doanh nghiệp khác. Trong mười tuần thực tập tại Công ty TNHH KPMG, người viết đã có cơ hội tìm hiểu về quy trình giao kết một hợp đồng kiểm toán giữa bên cung cấp dịch vụ là KPMG và bên nhận dịch vụ là khách hàng doanh nghiệp. Điểm mạnh của doanh nghiệp là sáng tạo và lập ra quy trình giao kết hợp đồng kiểm toán chặt chẽ và nhiều bước hơn so với những quy trình chung về mặt lý thuyết, từ đó tạo cho khách hàng có cái nhìn chuyên nghiệp về KPMG và nắm thông tin một cách chính xác nhất. Tuy nhiên cũng chính vì doanh nghiệp đã thành lập từ lâu nên phong cách làm việc mang tính truyền thống và có quá nhiều bước trong các quy trình điều đó cũng làm chậm đi quá trình học hỏi của nhân viên mới. Sau quá trình thực tập, người báo cáo đã nắm rõ được tất cả các quy trình trong quá trình làm việc, bên cạnh đó tác giả cũng làm quen với các thiết bị công nghệ tại văn phòng giúp cho công việc được thông suốt hơn. Và hơn hết là người báo cáo nhận được sự giúp đỡ của các anh chị đồng nghiệp, họ cho tác giả nhiều lời khuyên rất hữu ích và giúp cho tác giả có cái nhìn thiết thực hơn về con đường phát triển sự nghiệp trong tương lai

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
802	Đại học	An Internship Report on the Recruitment of Sales Staff and Sales Training Process at Viet Nam Gate Advertising Joint Stock Company (ADSPLUS) (October – December 2022)	Lê Ngọc Bảo Trân	ThS Võ Thị Anh Đào	Tuyển dụng và đào tạo nhân lực cho công ty là quá trình mà công ty tìm kiếm và bổ sung những nhân viên tài năng giúp công ty nâng cao hiệu quả công việc và hoàn thành các mục tiêu trong tương lai. Bởi nhân sự chính là yếu tố quyết đinh thành bại của công ty. Đó là lý do vì sao mà các công ty trên thế giới đều rất chú tâm đến quá trình tuyển dụng và đào tạo nhân viên. Và thật may mắn rằng, tác giả có cơ hội thực tập tại công ty Cổ phần quảng cáo Cổng Việt Nam (Adsplus) với vị trí thực tập sinh tuyển dụng. Từ đó, tác giả có thể học hỏi thêm nhiều kiến thức về lĩnh vực tuyển dụng và hoàn thành bài "Báo cáo thực tập về quy trình tuyển dụng và đào tạo nhân viên kinh doanh tại công ty Cổ phần quảng cáo Cổng Việt Nam (Adsplus)". Trải qua ba tháng thực tập, người viết bài cũng đã tìm hiểu được quá trình hình thành và phát triển của công ty và các thành tích nổi bật mà công ty đã đạt được. Dựa trên cơ sở lý thuyết cùng với quy trình tuyển dụng và đào tạo nhân viên của công ty hiện nay, người viết bài nhận thấy công ty có nhiều cơ hội để phát triển nhờ vào đội ngũ nhân viên trẻ tiềm năng mà bộ phận nhân sự đã tuyển chọn. Người viết cũng đã khái quát và mô tả lại những công việc thú vị mà trải qua. Từ đó người báo cáo nhìn ra được những ưu điểm trong quá trình trình truyển dụng giúp công ty có được thành tựu như hiện tại. Tuy nhiên, ở một khía cạnh nào đó, công ty vẫn còn một vài hạn chế trong công tác tìm kiếm nhân sự. Từ những điều này, người báo cáo rút ra được những kinh nghiệm quý báu dành cho bản thân, đã tích lũy được nhiều kiến thức cũng như những kỹ năng làm việc tại môi trường thực tế nơi công sở. Qua đó tác giả có thể phát triển và hoàn thiện bản thân mình hơn, góp phần rèn luyện khả năng bản thân cho công việc trong tương lai. Ngoài ra tác giả cũng đưa ra được các đề nghị dành đối chính bản thân, với Khoa Ngoại ngữ của trường Đại học Tài chính – Marketing và công ty Adsplus nơi tác giả đang làm việc.
803	Đại học	An Internship Report On Selling One-on-One Online Courses for Learners Aged 6 to 17 at SS Global Education Development Joint Stock Company (October – December 2022)	Lê Thị Thảo Nguyên	ThS Võ Thị Anh Đào	Bài báo cáo này mô tả 10 tuần thực tập ở vị trí Tư vấn tuyển sinh tại Công ty cổ phần phát triển giáo dục SS Global của tác giả. Là một sinh viên chuyên ngành tiếng Anh kinh doanh, tác giả hiểu được tầm quan trọng của tiếng Anh trong cuộc sống hiện nay. Thông qua kỳ thực tập lần này, tác giả không chỉ mong muốn truyền tải được sự cần thiết của việc học tiếng Anh tới mọi người mà còn có thể định hướng cho người học tìm được khóa học, hình thức học phù hợp. Đặc biệt có một khóa học có những lợi ích vượt trội, đáp ứng được nhiều nhu cầu khác nhau của học viên, đó chính là học trực tuyến một kèm một. Và cũng chính vì tư vấn trực tuyến nên việc phải làm thế nào để tạo được lòng tin với khách hàng phải được quan tâm hàng đầu. Thông qua kỳ thực tập, tác giả đã được hướng dẫn rất nhiều về các kỹ năng liên quan đến hiểu tâm lý khách hàng để từ đó biết cách xây dựng lòng tin với họ. Tác giả đã làm rõ nhiều khái niệm như "sales", "customer psychology" và "education consultant" trong bài báo cáo này. Điều này cho thấy sự tìm hiểu kỹ càng của tác giả đối với bài báo cáo này. Qua đó, tác giả cũng dễ dàng so sánh, đối chiếu lý thuyết với thực tế tại công ty đã áp dụng như thế nào. Từ đó nhận ra những điểm mạnh và những điểm nên cải thiện ở công ty trong thời điểm hiện tại. Thời gian thực tập không quá dài cũng không quá ngắn, nhưng đủ cho tác giả có thể tự đánh giá năng lực làm việc của bản thân, học hỏi những kiến thức mới và rút ra những bài học kinh nghiệm để cải thiện bản thân nhiều hơn trong thời gian tới. Bên cạnh đó, từ những kiến thức và kinh nghiệm tích lũy được sau quá trình thực tập, tác giả cũng có đưa ra một số khuyến nghị cho Khoa Ngoại ngữ của trường Đại học Tài chính – Marketing.
804	Đại học	An Internship Report on Marketing Research Activities in Pasal Communication Center – Sam International Investment and Resource Development Co., Ltd (October - December 2022)	Đặng Ngọc Trúc Anh	ThS Trần Thúy Quỳnh My	Sinh viên thực tập tại Trung tâm Tiếng Anh Giao Tiếp Pasal - thành viên ủy quyền bởi Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Nguồn lực Quốc Tế Sam ở vị trí là một thực tập sinh Marketing. Thông qua bài khóa luận, sinh viên có cơ hội được học hỏi kiến thức về nghiên cứu Marketing, viết content và trau dồi những kĩ năng mềm thông qua những công việc chính của cô ấy bao gồm nghiên cứu Marketing và thị trường, viết content và thiết kế ấn phẩm để đăng lên trang Facebook fanpage cá nhân của công ty cùng các công việc được giao khác.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
805	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CONTENT CREATION ACTIVITIES ON SOCIAL MEDIA PLATFORMS IN MARKETING DEPARTMENT - REPLUS CORPORATION (October - December 2022)	Lê Duy Bảo	ThS Trần Thúy Quỳnh My	SV thực tập tại Công ty Cổ phần Replus ở vị trí Nhân viên sáng tạo nội dung trên nền tảng mạng xã hội. Thông qua bài khóa luận, SV đã tìm hiểu được rằng trong thời đại mạng xã hội và các nền tảng mạng xã hội phát triển mạnh, hoạt động sáng tạo nội dung trên các nền tảng mạng xã hội được nhiều công ty đầu tư chú ý đến. SV đã có cơ hội được làm việc trong môi trường văn phòng chuyên nghiệp. SV đã được học hỏi nhiều kiến thức về Marketing online cũng như các kĩ năng mềm phục vụ cho công việc.
806	Đại học	An Internship Report on Practicing Teaching English Vocabulary to Kindie (Ages 2-6) in Kangaroo Educational System - Lưỡng Bằng Company (October - December 2022)	Nguyễn Võ Thúy An	ThS Trần Thúy Quỳnh My	Sinh viên thực tập tại hệ thống giáo dục Kangaroo ở vị trí là giáo viên dạy trẻ từ 2 đến 6 tuổi. Thông qua bài khóa luận, sinh viên được củng cố kiến thức được học ở trường đại học và áp dụng vào trong công việc. Sau khi thực tập sinh viên đã học hỏi được nhiều kinh nghiệm và những kỹ thuật giảng dạy tiếng Anh cho trẻ. Sinh viên còn lĩnh hội được nhiều thứ về các phương pháp giảng dạy cho phù hợp với tâm lí trẻ em.Hơn thế nữa sinh viên còn được làm việc trong môi trường tiếng Anh, vì thế sinh viên đã được cải thiện kiến thức cũng như kỹ năng ngôn ngữ của mình.
807	Đại học	An Internship Report On Recruitment Activities In The Human Resources Department At Phuoc Minh Insurance One Member Company Limited - Hanwha Life Vietnam (October - December 2022)	Trần Minh Chiến	ThS Trần Thúy Quỳnh My	SV thực tập tại Công ty TNHH MTV Bảo Hiểm Phước Minh ở vị trí thực tập sinh phòng Nhân Sự. Thông qua bài khóa luận, sinh viên có cơ hội được học hỏi thêm kiến thức về nhân sự, tuyển dụng, thực hành các hoạt động thực tế trong quy trình tuyển dụng nhân sự của một công ty. Ngoài ra, SV còn được làm việc trong môi trường chuyên nghiệp để tạo điều kiện cho anh ấy hoàn thành công việc tại công ty.
808	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON WRITING SEO CONTENT PROCESS AT MEKONG GLOBAL ONLINE TRADING TECHNOLOGY COMPANY LIMITED (October - December 2022)	Nguyễn Thị Kim Cúc	ThS Trần Thúy Quỳnh My	Sinh viên thực tập tại Công ty TNHH Công Nghệ Thương Mại Trực Tuyến Toàn Cầu MEKONG ở vị trí SEO Content Writer. Thông qua bài khóa luận, sinh viên có cơ hội được học tập và rèn luyện kĩ năng viết content. Hơn thế nữa, sinh viên được trau dồi những kiến thực thực tiễn về SEO và kĩ năng viết thông qua việc viết content chuẩn SEO tại công ty, không những viết content về các bài blog để thúc đẩy traffic về cho website của công ty mà sinh viên còn được trải nghiệm viết content về sản phẩm để đăng bán trên website.
809	Đại học	An Internship Report on Practicing Teaching English for Grade 5 in Tiến Thành Primary School (October - December 2022)	Lê Minh Duy	ThS Trần Thúy Quỳnh My	Sinh viên thực tập tại Trường Tiểu học Tiến Thành ở vị trí Giáo viên Tiếng Anh. Thông qua bài khóa luận, bản thân tác giả đã học hỏi và rút ra được nhiều kinh nghiệm giảng dạy. Dựa trên cơ sở lý thuyết đã học, bản thân sinh viên phải linh động trong việc vận dụng vào thực tế giảng dạy. Ngoài ra, tác giả học thêm được kĩ năng xử lí các tình huống trong lớp học, điều tiết cảm xúc cá nhân để phù hợp với từng đối tượng học sinh của mình. Bên cạnh đó, tác giả tạo được những mối quan hệ tốt giữa học sinh với giáo viên, và giữa bản thân và các giáo viên trong trường.
810	Đại học	Recruitment process at An Viet Phat Group	Trần Thị Mỹ Duyên	ThS Nguyễn Thi Xuân Chi	Trong môi trường kinh tế bất ổn như hiện nay, đặc biệt là mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng leo thang, các doanh nghiệp buộc phải đầu tư cho đội ngũ nhân sự có trình độ cao để tăng khả năng cạnh tranh và phát triển bền vững. Do đó, nguồn nhân sự là một trong những yếu tố quyết định sự thành bại của doanh nghiệp. Để sở hữu được những nhân sự chất lượng, doanh nghiệp cần phải thực hiện một quy trình tuyển dụng rõ ràng, hiệu quả để có thể thu hút được một lượng nhân sự có tay nghề cao cho công ty. Báo cáo này là sự cố gắng tìm hiểu hoạt động tuyển dụng nhân sự tại Tập đoàn An Việt Phát thông qua các nhiệm vụ và công việc được giao cho tác giả trong suốt 10 tuần thực tập. Khoảng thời gian này được coi là khá ngắn, nhưng đủ để cô ấy đạt được kiến thức, kỹ năng và thái độ cần thiết cho thủ tục tuyển dụng chính thức, cũng như hiểu rõ hơn về bản chất của nó. Đầu tiên báo cáo giới thiệu lý do chọn đề tài và mục tiêu của báo cáo. Sau đó trình bày nội dung chính của báo cáo được chia thành 6 chương. Chương 1 và chương 2 cung cấp thông tin cơ bản về Tập đoàn An Việt Phát. Chương 3 trình bày khung lý thuyết cho báo cáo. Tiếp theo, chương 4 mô tả chi tiết về công việc mà người báo cáo đã đảm nhận trong thời gian thực tập. Sau đó, những phát hiện về hoạt động tuyển dụng của công ty và kinh nghiệm của tác giả được trình bày trong chương 5. Cuối cùng, chương 6 kết thúc báo cáo thực tập và đưa ra một số gợi ý.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
811	Đại học	Online english teaching for kids at Eupia Tutor	Lê Thị Tuyết Hà	ThS Nguyễn Thi Xuân Chi	Tiếng Anh đã trở thành một ngôn ngữ quốc tế được giảng dạy ở nhiều nơi trên thế giới. Với sự tiến bộ của công nghệ, việc dạy và học tiếng Anh trực tuyến trở nên dễ dàng hơn cho cả người học và người dạy. Trung tâm Anh ngữ Edupia Tutor đã giới thiệu chương trình học tiếng Anh tích hợp công nghệ giúp học viên nhỏ tuổi cải thiện kỹ năng tiếng Anh qua các lớp học trực tuyến. Quan tâm đến lĩnh vực dạy học trực tuyến cho trẻ em, phóng viên đã tìm kiếm cơ hội tham gia giảng dạy tiếng Anh tại Edupia Tutor. Để phản ánh những gì đã làm và đạt được sau sáu tháng thực tập, cô quyết định viết báo cáo về "dạy tiếng Anh trực tuyến cho trẻ em tại Gia sư Edupia". Báo cáo này nhằm tìm hiểu hoạt động giảng dạy cho học viên nhỏ tuổi tại Edupia Tutor. Báo cáo cho thấy giáo viên đóng một vai trò quan trọng trong việc giảng dạy trực tuyến ở khía cạnh thúc đẩy học sinh học tập và tạo ra bầu không khí lớp học tích cực, tương tác và vui vẻ để học sinh có thể học mà không bị áp lực. Bên cạnh đó, trung tâm đã tạo và sử dụng một ứng dụng và giáo trình hữu ích rất độc đáo cho việc giảng dạy trực tuyến. Báo cáo cũng cho thấy báo cáo viên đã học được những kiến thức quý báu về thực hành giảng dạy nói chung và giảng dạy trực tuyến cho trẻ em nói riêng. Cô biết cách tổ chức, soạn bài, quản lý lớp học trực tuyến và biết sử dụng công nghệ trong dạy học trực tuyến. cô được trao dồi các kỹ năng mềm như kỹ năng giao tiếp, kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng quản lý thời gian và kỹ năng làm việc nhóm. Đặc biệt, cô đã cải thiện thái độ của mình đối với việc giảng dạy. Cô sẵn sàng hợp tác với các đồng nhiệp khác để hoàn thành công việc, chịu trách nhiệm về những gì mình đã làm trên lớp, biết nhận lỗi sai sót hoặc hạn chế của mình trong giảng dạy để sửa đổi và luôn nhiệt tình, kiên nhẫn với trẻ. Nội dung báo cáo được chia thành 6 chương. Đầu tiên cô giới thiệu lý do chọn đề tài và mục đích của báo cáo. Sau đó, thông tin chung về EdupiaTutor được trình bày trong chương đầu tiên và bộ phận nơi phóng viên tiến hành thực tập được mô tả trong chương thứ hai. Chương 3 cung cấp các khái niệm cơ bản về dạy học trực tuyến, phương pháp dạy tiếng Anh cho trẻ em, những đặc điểm trong việc học ngôn ngữ của trẻ em và các kỹ năng cần thiết của giáo viên dạy tiếng Anh trực tuyến, làm khung lý thuyết cho chương 4. Những phát hiện và kinh nghiệm trong suốt thời gian thực tập sẽ được trình bày trong chương thứ năm và một số kết luận và khuyến nghị được đưa ra trong chương 6.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
812	Đại học	Editing the company website as a way to promote company through digital marketing	Phạm Minh Huy	ThS Nguyễn Thi Xuân Chi	Sự hiệu quả trong hoạt động marketing của các phòng ban truyền thông kĩ thuật số là một vấn đề nan giải của nhiều công ty. Để có thể cạnh tranh với những đối thủ thì công ty cần phải có những cái chiến lược marketing hợp lý để có thể vừa thu hút khách hàng vừa tiết kiệm tối đa chi phí hoạt động và mang lại kết quả lợi nhuận cao. Một công ty với chiến lược marketing tốt có thể tiết kiệm rất nhiều ngân sách, đội nhóm marketing phát triển hùng mạnh có thể hoàn thành các đề xuất một cách nhanh chóng. Với sự hứng thú với công việc chỉnh sửa trang web, người viết đã chớp lấy cơ hội thực tập tại bộ phận truyền thông kĩ thuật số với chức vụ là người duy trì, chỉnh sửa web tại công ty World Travel. Người viết quyết định làm cái báo cáo này để xem lại những gì anh ấy đã đạt được sau 10 tuần thực tập tại công ty World Travel. Bài báo cáo này nhằm báo cáo lại quá trình tu chỉnh trang web tại công ty World Travel. Bài báo cáo chỉ ra rằng chỉnh sửa trang web ảnh hưởng rất lớn tới sự phát triển sau này của công ty. Bài báo cáo này cũng chỉ ra các bước cần có trong việc chỉnh sửa website để có được một website chất lượng cao, đồng thời cũng chỉ ra các thuận lợi khi làm việc tại nhóm chỉnh sửa tại World Travel. Báo cáo cũng cho thấy người viết đã rút ra được những kinh nghiệm thực tế như làm việc nhóm, khả năng tập trung, kiến thức về truyền thông số,… Người viết cũng nhận ra những hạn chế của mình khi biên tập website. Phần mở đầu của báo cáo là lý do tại sao người viết chọn chủ đề này để học hỏi về công đoạn chỉnh sửa trang web trong quá trình làm truyền thông kĩ thuật số. Báo cáo gồm 6 chương, chương mở đầu viết về lịch sử, quá trình phát triển của công ty cũng như tầm nhìn, sứ mệnh và bộ máy tổ chức. Chương hai viết về nơi người viết đã thực tập, thông tin chung về phòng ban làm việc, văn hóa phòng ban. Định nghĩa truyền thông số, các bước cần có trong truyền thông số, định nghĩa chăm sóc website là những kiến thức mà người viết tìm hiểu và vận dụng trong quá trình thực tập tại Công ty World Travel, những điều này được trình bày ở chương ba. Chương 4 về 10 tuần thực tập tại công ty của người viết. Sau 10 tuần thực tập, người viết nêu lên những gì đã tìm hiểu, làm được, học hỏi, kinh nghiệm thu được và hạn chế của bản than trong quá trình thực tập ở chương 5. Chương 6 là phần người viết rút ra lời khuyên cho bản thân, cần có ý thức học hỏi nhiều hơn nữa về quy trình chăm sóc website. Đồng thời cũng đưa ra ý kiến góp phần hoàn thiện cho bản thân trong công việc chăm sóc trang web. Để làm được điều này thì kiến thức mà người viết cần phải vững chắc sau quá trình học tập tại trường Đại học.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
813	Đại học	Digital Marketing activities at ATS Vietnam company	Nguyễn Bùi Hiếu Khang	ThS Nguyễn Thi Xuân Chi	Trong những năm gần đây, mạng xã hội nổi lên như một công cụ đắc lực để doanh nghiệp tiếp cận khách hàng và thị trường mục tiêu trực tuyến. Người sử dụng Internet ở Việt Nam đã dần vượt qua số người nghe đài, đọc báo và Internet đã trở thành phương tiện thông tin được sử dụng phổ biến nhất trên cả nước. Một tỷ lệ đáng kể ngân sách tiếp thị của các doanh nghiệp dành cho tiếp thị kỹ thuật số vào năm 2015, trong đó các doanh nghiệp Việt Nam chi khoảng 7-10%. ngày nay digital marketing ngày càng trở nên dễ tiếp cận và đa dạng. Đặc biệt là trong nhịp sống hối hả hiện nay và môi trường làm việc đa dạng, con người lựa chọn mua sắm tiện lợi qua các trang mạng xã hội, hiểu được nhu cầu của khách hàng nên những công ty bắt đầu triển khai các hoạt động liên quan đến digital marketing. Digital Marketing xuất hiện đã giải quyết những hạn chế của Marketing truyền thống . Với Digital Marketing, người mua có thể khai thác thông tin nhiều hơn từ người bán, từ đó cho ra quyết định đúng đắn. Ngược lại, người bán sẽ hiểu nhiều hơn việc người mua cần gì và cần được phục vụ như thế nào và giúp việc kinh doanh thành công hơn. Bài Báo cáo này thảo luận về những gì mà báo cáo viên khám phá được về nền tảng của công ty ATS Việt Nam và các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số của công ty. anh thấy rằng công ty đã quảng bá sản phẩm của mình chủ yếu thông qua các video được đăng trên các trang mạng xã hội như TikTok, Facebook và LinkedIn. Ngoài ra, báo cáo viên đã có được kinh nghiệm quý báu trong các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số. Ngoài việc học cách chỉnh sửa video, tương tác với khách hàng qua email và tạo nội dung trên mạng xã hội, phóng viên còn có được kiến thức liên quan đến các kỹ năng mềm như kỹ năng giao tiếp và đa nhiệm. Hơn nữa, phóng viên đã học cách áp dụng một thái độ tích cực trong công việc. Cấu trúc của bài báo cáo được sắp xếp theo trình tự như sau: phần mở đầu báo cáo nêu lý do chọn đề tài và mục đích của báo cáo thực tập. Thứ nhất, nền tảng của công ty, bao gồm lịch sử, quá trình phát triển và cơ cấu tổ chức đã được thảo luận trong chương 1 và 2. Thứ hai, chương 3 cung cấp thông tin liên quan đến tiếp thị kỹ thuật số bao gồm tổng quan về tiếp thị và tiếp thị kỹ thuật số, sáu hoạt động quan trọng của tiếp thị kỹ thuật số và tổng quan về phương tiện truyền thông xã hội trong tiếp thị kỹ thuật số cũng như tổng quan về chỉnh sửa video, quy trình viết blog và Nguyên tắc cơ bản về viết tin tức. là những khái niệm cơ bản cho chương 4. Tiếp theo, chương 4 trình bày chi tiết về mô tả công việc của báo cáo viên trong quá trình thực tập cùng với mục tiêu thu được kiến thức thực tế. Sau đó, chương 5 trình bày những kết quả thu được và những kinh nghiệm về kiến thức, kỹ năng, thái độ mà báo cáo viên đã thu được trong quá trình thực tập. Cuối cùng, chương 6 nêu lên một số kết luận và kiến nghị đối với bản thân báo cáo viên và tập thể Trường Đại học Tài chính - Marketing và Khoa Ngoại ngữ.
814	Đại học	Intern recruiment activities at Eoty group joint stock compnay	Nguyễn Vũ Diễm Kiều	ThS Nguyễn Thi Xuân Chi	Điều quan trọng là Nhân sự đóng vai trò then chốt trong việc đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục và hiệu quả. Nhân sự không chỉ phụ trách duy trì đội ngũ nhân sự hiện có mà còn tuyển dụng thêm nhân viên mới cho doanh nghiệp. Bất kỳ nhà tuyển dụng nào thực hiện công việc Nhân sự đều phải nhận thức được tầm quan trọng của công tác tuyển dụng và hiểu rõ quy trình tuyển dụng để giải quyết các công việc liên quan đến tuyển dụng một cách hiệu quả. Là thực tập sinh tại Công ty Cổ phần Eoty Group, người viết báo cáo này đã tìm kiếm cơ hội để làm việc trong lĩnh vực tuyển dụng và viết bài báo cáo tìm hiểu về hoạt động tuyển dụng. Sau ba tháng thực tập, cô đã có được những kiến thức quý báu về quy trình tuyển dụng và những nguyên tắc quan trọng được sử dụng trong tuyển dụng, giải quyết những vấn đề tiềm tàng khi tuyển dụng nhân sự mới cũng như nắm bắt được tâm lý của ứng viên trong quá trình tuyển dụng. Điều này cũng tiết lộ rằng, người viết báo cáo đã cải thiện được những kỹ năng mềm và thái độ cần thiết cho công việc. Những kỹ năng liên quan đến quản lý thời gian, công nghệ, giao tiếp, làm việc nhóm cũng như làm việc cá nhân đã được cải thiện rất nhiều. Ngoài ra, cô đã hình thành một thái độ tích cực khi giải quyết các vấn đề liên quan đến công việc. Bài báo cáo được chia thành 6 chương. Nó bắt đầu với lý do chọn chủ đề và mục đích của báo cáo. Sau đó, bài báo cáo giới thiệu một số thông tin chung về công ty trong chương 1 và 2. Tiếp theo, báo cáo này đưa ra đánh giá thích đáng về các vấn đề liên quan đến tuyển dụng, đây là khái niệm cơ bản của bài báo cáo trong chương 3. Sau đó, báo cáo thực tập trình bày chi tiết bản mô tả công việc mà cô đã thực tập tại công ty trong chương 4. Cuối cùng, những phát hiện và kinh nghiệm về thực tập được trình bày trong chương 5 trong khi đó chương 6 đưa ra một số kết luận và khuyến nghị dựa trên những phát hiện và kinh nghiệm trên.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
815	Đại học	Teaching english for kids and teenagers at Dong Do language school	Quách Huệ Mẫn	ThS Nguyễn Thi Xuân Chi	Nhận thấy được xu hướng sử dụng tiếng Anh rộng rãi trên toàn thế giới, Trường Ngoại ngữ Đông Đô với tư cách là một trong những trung tâm giảng dạy tiếng Anh lâu đời nhất tại Việt Nam, đã không ngừng nỗ lực cải tiến kỹ thuật giảng dạy, trang thiết bị và quy trình đào tạo nhằm mang đến cho học viên những khóa học hấp dẫn và thành công nhất. Không chỉ Đông Đô mà nhiều trung tâm ngoại ngữ khác cũng nắm bắt được tình hình này. Do đó, sự cạnh tranh giữa các trung tâm xảy ra là việc khó tránh khỏi. Đông Đô đã nhanh chóng triển khai phương pháp giảng dạy có trợ giảng trên lớp nhằm đi trước các đối thủ của mình. Một lớp học với sự trợ giúp của trợ giảng sẽ nâng cao hiệu quả và chất lượng của quá trình học tập. Người viết báo cáo cảm thấy vinh dự khi được học tập và làm việc như một trợ giảng tại Trường Ngoại ngữ Đông Đô. Đây là cơ hội để người viết báo cáo áp dụng kiến thức đã được học về các phương pháp giảng dạy vào trong việc thực hành giảng dạy. Cho nên người viết báo cáo quyết định thực hiện khóa luận với chủ đề "Dạy tiếng Anh cho trẻ em và thiếu niên tại Trường Ngoại ngữ Đông Đô". Việc có trợ giảng trong lớp là một điều rất quan trọng khi họ hỗ trợ giáo viên được rất nhiều việc trên lớp học. Ngoài ra, bài báo cáo đề xuất được phương pháp giảng dạy kết hợp giữa việc học và việc chơi. Người viết báo cáo đã có những trải nghiệm tuyệt vời trong 2 tháng thực tập tại trường Đông Đô. Cô ấy đã hiểu rõ hơn về cách truyền tải thông tin đến học sinh và trao đổi với phụ huynh của các em. Người viết báo cáo đồng thời có thể bồi dưỡng cho cô ấy các kỹ năng được sử dụng trong công việc như kỹ năng giao tiếp, kỹ năng nhận thức tình huống và kỹ năng quản lý thời gian. Hơn thế nữa, người viết báo cáo đã luôn thể hiện những thái độ tích cực khi làm việc trong một môi trường giảng dạy. Cô ấy luôn sẵn sàng học hỏi những điều mới và tôn trọng mọi người tại nơi làm việc. Báo cáo thực tập được chia thành 6 chương. Bắt đầu là lý do chọn đề tài và mục tiêu của báo cáo được người viết báo cáo trình bày trong phần mở đầu. Sau đó, chương 1 và 2 bao gồm các thông tin chung về công ty như là lịch sử hình thành, tình hình phát triển và cơ cấu nhân sự. Tiếp theo, chương 3 đã trình bày cho người đọc cơ sở lý thuyết để xác định người học tiếng Anh, phương pháp giảng dạy và cuối cùng là các nhiệm vụ của trợ giảng trên lớp. Sau đó, ở chương 4, người viết báo cáo mô tả công việc của một trợ giảng cần phải làm để hỗ trợ giáo viên. Từ đó người viết báo cáo nhận ra những ưu điểm, khuyết điểm của bản thân và đúc kết được những kinh nghiệm quý giá. Cuối cùng, ở chương 6 người viết báo cáo đưa ra một số khuyến nghị cho trường đại học cũng như các khuyến nghị cho bản thân người báo cáo.
816	Đại học	STUDYING THE PROCESS OF EXPORTING AGRICULTURAL PRODUCTS AT GOLDEN FARM IMPORT AND EXPORT COMPANY LIMITED (October - December 2022)	Trương Diệu Kiều My	ThS Trần Thúy Trâm Anh	Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, nông nghiệp Việt Nam đã có bước tăng trưởng đáng kể về sản xuất, tiêu thụ và đặc biệt là xuất khẩu nông sản. Hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam cũng được mở rộng và nhận được nhiều sự quan tâm của các nước trên thế giới. Nhận thấy xuất nhập khẩu đang là một ngành thịnh hành và dẫn đầu hiện nay, báo cáo viên đã quyết định chọn ngành này làm định hướng để tìm kiếm công ty cho đợt thực tập của mình. Báo cáo viên đã nộp hồ sơ vào Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Golden Farm và may mắn được nhận vào thực tập tại đây. Công ty Golden Farm đã hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu được 3 năm và chuyên xuất khẩu các mặt hàng nông sản. Báo cáo này tập trung phân tích quy trình xuất khẩu nông sản tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Golden Farm dựa trên công việc và kinh nghiệm mà báo cáo viên có được sau mười tuần thực tập tại công ty. Nội dung của báo cáo được chia thành bốn chương chính. Ở chương đầu tiên, báo cáo viên đã giới thiệu tổng quan về công ty Golden Farm và bộ phận xuất nhập khẩu nơi cô làm việc. Tiếp theo, chương hai đã trình bày những khái niệm cơ bản về hoạt động xuất khẩu và mô tả công việc mà báo cáo viên đã được đào tạo và trải nghiệm thực tế quy trình xuất khẩu trong môi trường làm việc của cô ấy. Trong chương thứ ba, báo cáo viên đưa ra những kết quả và kinh nghiệm mà cô ấy đã có được trong quá trình thực tập tại công ty Golden Farm. Chương cuối cùng là phần kết luận của báo cáo này và những đề xuất của báo cáo viên đối với bản thân và Khoa Ngoại ngữ Trường Đại học Tài chính - Marketing.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
817	Đại học	STUDYING THE ONLINE MARKETING ACTIVITIES AT DAO TAO NHAN LUC DONG NAM A COMPANY LIMITED (October - December 2022)	Võ Thị Trúc Nhi	ThS Trần Thúy Trâm Anh	Trong thời đại phát triển của cách mạng công nghiệp lần thứ 4 hiện nay, các doanh nghiệp đang tập trung đẩy mạnh xây dựng sự uy tín của thương hiệu và quảng bá sản phẩm, dịch vụ của họ thông qua các hoạt động tiếp thị trực tuyến. Nhận thấy tầm quan trọng của hoạt động tiếp thị trực tuyến đối với sự phát triển của tổ chức, báo cáo viên quyết định ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh marketing tại Công ty TNHH Đào Tạo Nhân Lực Đông Nam A. Bài báo cáo này nói về các hoạt động tiếp thị trực tuyến tại công ty này. Bài báo cáo này bao gồm bốn chương. Trong chương đầu tiên, báo cáo viên giới thiệu một số thông tin chung về Công ty TNHH Đào Tạo Nhân Lực Đông Nam A cũng như phòng Tiếp Thị và phòng Kinh Doanh nơi mà cô ấy đã làm việc. Trong chương thứ hai, báo cáo viên mô tả các khái niệm cơ bản về lĩnh vực tiếp thị, tiếp thị trực tuyến và các loại hình tiếp thị trực tuyến ở công ty này. Ngoài ra, trong chương này, báo cáo viên trình bày các nhiệm vụ và mục tiêu mà cô ấy đã đạt được trong suốt 10 tuần thực tập. Trong chương thứ ba, báo cáo viên đưa ra những kết quả và trải nghiệm của cô ấy trong suốt quá trình thực tập. Trong chương cuối cùng, báo cáo viên trình bày những kết luận và kiến nghị đối với Khoa Ngoại Ngữ và chính bản thân của cô ấy.
818	Đại học	STUDYING THE RECRUITMENT PROCESS AT TIMES CARGO LOGISTIC CO., LTD (October – December 2022)	Đào Lê Phương Nhung	ThS Trần Thúy Trâm Anh	Các công ty ở Việt Nam hiện nay đang dần nhận ra vai trò quan trọng của bộ phận nhân sự trong công ty của họ. Dù không trực tiếp tạo ra doanh thu cho công ty, phòng nhân sự vẫn luôn là bộ phận không thể thiếu trong mọi doanh nghiệp ở bất kì lĩnh vực nào. Ngành nhân sự đang trên đà phát triển vượt trội, kéo theo số lượng nhân lực trong ngành này tăng cao. Để bắt kịp với xu hướng đó, báo cáo viên đã chọn ngành này để thực tập và học hỏi thêm nhiều kinh nghiệm cho bản thân. Cô ấy đã có cơ hội thực tập tại công ty Times Cargo Logistic trong khoảng ba tháng. Công ty này được thành lập từ khoảng 12 năm trước và chuyên về lĩnh vực logistics. Cùng với sự phát triển nhanh chóng của ngành logistics trong nước, công ty cũng đang ngày càng phát triển và có được chỗ đứng vững vàng trong ngành này. Báo cáo này dựa trên quá trình thực tập và kinh nghiệm có được của tác giả trong 10 tuần làm việc tại công ty. Trong chương thứ nhất, báo cáo viên mô tả thông tin cơ bản về công ty TCL và bộ phận nhân sự mà cô ấy làm việc. Chương thứ hai trình bày các lý thuyết về lĩnh vực Nhân sự và quy trình tuyển dụng mà cô đã nghiên cứu được và chi tiết về những công việc mà cô ấy đã làm trong 10 tuần thực tập tại công ty TCL. Chương tiếp theo sẽ bao gồm những về những tìm hiểu, trải nghiệm và những gì cô ấy đã đạt được trong quá trình thực tập trong công ty. Chương cuối cùng là phần tóm tắt lại bài khóa luận và những phương án đề xuất cho khoa Ngoại ngữ và cũng như cho chính bản thân cô ấy.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
819	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING QUALITY CANDIDATE SCREENING PROCESS FOR CLIENTS AT HRGC GOLD CREATION COMPANY	Lường Thị Oanh	ThS Phan Văn Quang	Trong bối cảnh nền kinh tế phát triển hiện nay, việc tuyển dụng nhân sự ngày càng trở nên cần thiết hơn bao giờ hết. Với quá trình phát triển và cạnh tranh khốc liệt, nhiều công ty chuyên tuyển dụng nhân sự đã ra đời để giúp cho các nhà sử dụng lao động tìm ra những ứng viên xuất xắc và phù hợp với vị trí công việc cho các doanh nghiệp. Tuyển dụng hiệu quả sẽ đem đến cho doanh nghiệp một nguồn nhân sự tốt, tạo nên hiệu quả kinh doanh, mang về lợi nhuận cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, nó cũng giữ cho doanh nghiệp sức cạnh tranh bền vững và tiết kiệm được chi phí đào tạo nhân lực cho doanh nghiệp. Qua khóa thực tập vừa qua, tác giả đã có cơ hội đào sâu vào quy trình tuyển dụng nhân sự cho khách hàng tại công ty Hrgc Gold Creation. Trong bài khóa luận này, người báo cáo đã nêu rõ lý do chọn đề tài và quy trình chọn lọc ứng viên phù hợp cho các doanh nghiệp tại công ty. Cuối cùng, tác giả muốn hướng đến những sự phát triển bền trong quy trình tuyển dụng để tạo điều kiện tìm việc cho người lao động và các doanh nghiệp có nhiều cơ hội sở hữu nhiều ứng viên chất lượng. Để hoàn thành chuyên đề thực tập, người báo cáo đã nghiên cứu về lịch sử, quá trình phát triển, sứ mệnh, tầm nhìn, cơ cấu tổ chức của công ty cũng như trình bày các thông tin, chức năng của bộ phận tuyển dụng trong chương 1. Chương 2 trình bày các khái niệm liên quan đến tuyển dụng, yêu cầu tuyển dụng, nguồn tuyển dụng, quy trình tuyển dụng và sàng lọc ứng viên chất lượng của công ty Hrgc Gold Creation cũng như mô tả các công việc người báo cáo đã thực hiện trong quá trình thực tập tại công ty. Trong chương 3, để làm tốt công tác tuyển dụng, người báo cáo đã chỉ ra những kiến thức, kỹ năng, thái độ và kinh nghiệm thu được trong quá trình thực tập. Cuối cùng, người báo cáo đưa ra kết luận và đưa ra một số lời khuyên nhằm giúp người báo cáo trau dồi kiến thức và rút kinh nghiệm để phát triển hơn nữa trong tương lai. Đồng thời, người báo cáo đưa ra một số kiến nghị đối với công ty Hrgc Gold Creation cũng như trường Đại học Tài chính - Marketing.
820	Đại học	An Internship Report on Studying Talent Acquisition at Online Mibile Service Joinstock Company	Nguyễn Phạm Hoàng Oanh	ThS Phan Văn Quang	Tuyển dụng là khâu quan trọng giúp cho các nhà quản lý nhân lực đưa ra được các quyết định tuyển dụng một cách đúng đắn nhất. Quyết định tuyển dụng có ý nghĩa rất quan trọng đối với chiến lược kinh doanh và đối với các tổ chức, bởi vì quá trình tuyển dụng tốt sẽ giúp cho các nhà tổ chức có được những con người có kỹ năng phù hợp với sự phát triển của tổ chức trong tương lai. Tuyển dụng tốt sẽ giúp cho tổ chức giảm được các chi phí do phải tuyển dụng lại, đào tạo lại, cũng như tránh được các thiệt hại rủi ro trong quá trình thực hiện các công việc.Tuyển dụng nhân sự không chỉ là nhiệm vụ của phòng tổ chức, và cũng không chỉ là công việc đơn giản bổ sung người lao động cho doanh nghiệp, mà đó thực sự là quá trình tìm kiếm và lựa chọn cẩn thận. Nó đòi hỏi phải có sự kết hợp giữa các bộ phận trong doanh nghiệp với nhau, phải có sự định hướng rõ ràng, phù hợp của lãnh đạo doanh nghiệp.
821	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING HEADHUNT RECRUITMENT CONSULTANT AT RBOX VIET NAM COMPANY LIMITED	Nguyễn Thị Diễm Phúc	ThS Phan Văn Quang	So với những giai đoạn trước, thị trường lao động Việt Nam đã có nhiều thay đổi đáng kể. Trong tương lai sẽ có thêm nhiều doanh nghiệp ra đời, đây cũng là lý do khiến nhu cầu tuyển dụng có xu hướng tăng cao, đồng thời cuộc đua thu hút nhân tài giữa các doanh nghiệp cũng ngày càng khốc liệt hơn. Có thể thấy, tuyển dụng là một trong những nhiệm vụ hàng đầu và liên tục nhằm đảm bảo cung ứng đủ nhân sự cho hoạt động của doanh nghiệp. Tuyển dụng được nhân lực giỏi là bước đầu tiên và là nền tảng cho sự thành công của doanh nghiệp trong tương lai. Để làm được điều đó, tác giả muốn trở thành một chuyên viên tuyển dụng cấp cao. Cô sẽ có cơ hội gặp gỡ các ứng viên tiềm năng, tìm hiểu tính cách của họ, đánh giá trình độ chuyên môn, cũng như điểm mạnh và điểm yếu của họ, đồng thời xác định xem họ có phù hợp với văn hóa công ty hay không. Có như vậy mới lựa chọn được những ứng viên phù hợp với vị trí của công ty. Với những định hướng đó, cô đã quyết định chọn Công ty TNHH RBox Việt Nam – Công ty dịch vụ Nhân sự để thực hiện khóa thực tập của mình. Nơi đây sẽ là nơi đào tạo ngành Nhân sự một cách chuyên nghiệp nhất, đồng thời cũng cho cô nhiều kinh nghiệm quý báu để phát triển sự nghiệp của mình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
822	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING SALES ACTIVITY AT VING HOLDINGS INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY	Nguyễn Thị Hồng Phương	ThS Phan Văn Quang	Kinh doanh bất động sản là một trong những ngành tạo ra nhiều cơ hội phát triển và thử thách bản thân và đồng thời cũng là một trong những ngành nghề chính giúp thúc đẩy và phát triển kinh tế. Tác giả quyết định hoàn thành khóa thực tập tại Công ty cổ phần đầu tư Ving Holdings mặc dù thiếu kinh nghiệm và trình độ học vấn. Sau khi hoàn thành khóa thực tập tại đây, tác giả đã có thêm nhiều thông tin về lĩnh vực kinh doanh bất động sản và các vấn đề pháp lý liên quan đến lĩnh vực này. Tác giả từ đó cũng có thêm nhiều kiến thức hơn để phục vụ cho công việc và trau dồi kỹ năng để hoàn thiện bản thân.
823	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING BUILDING MARKETING ONLINE FUNNEL AT WRAPSTYLE VIETNAM	Đặng Mai Hồng Quế	ThS Phan Văn Quang	Phễu marketing – thuật ngữ không còn xa lạ với những người làm marketing, đóng vai trò quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Xây dựng phễu marketing còn giúp doanh nghiệp biết chính xác tình trạng, hành vi của khách hàng, từ đó đưa ra chiến lược phù hợp, đánh trúng mong muốn của họ. Thông qua đợt thực tập này, phóng viên đã có cơ hội tìm hiểu thêm về quy trình xây dựng và sử dụng phễu marketing tại Wrapstyle Việt Nam. Trong bài tiểu luận này, báo cáo viên đã nêu rõ lý do chọn đề tài và quá trình xây dựng phễu marketing tại công ty bằng phương pháp thu thập và phân tích dữ liệu. Tóm lại, tác giả muốn xem xét các bước phát triển bền vững trong quá trình xây dựng phễu marketing cũng như đánh giá tầm quan trọng và sự cần thiết của nó đối với doanh nghiệp.
824	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING RECRUITMENT AND TRAINING ACTIVITIES AT LOI PHAT PRODUCTION SERVICE COMPANY LIMITED	Trần Hoài Sơn	ThS Phan Văn Quang	Bộ phận tuyển dụng đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp bởi đây là bộ phận phụ trách tìm kiếm nguồn nhân lực đóng góp cho sự phát triển của doanh nghiệp. Trong kỳ thực tập này, tác giả may mắn được nhận vào thực tập tại Loi Phat Plastic với vị trí nhân viên tuyển dụng phòng nhân sự. Trong hai tháng thực tập tại công ty, tác giả đã được các đồng nghiệp hỗ trợ rất nhiều trong công việc. Vì tác giả chưa từng có kinh nghiệm trong lĩnh vực nhân sự nên cần học hỏi và trau dồi nhiều trong quá trình làm việc. Nhưng với sự hướng dẫn tận tình của ban lãnh đạo và đồng nghiệp, tác giả đã có được những hiểu biết và kiến thức trong lĩnh vực tuyển dụng nhân sự. Báo cáo này ghi lại tất cả những gì tác giả đã tìm hiểu được tại Loi Phat plastic. Tác giả đã đưa vào báo cáo những thông tin chi tiết về công ty và bộ phận thực tập, các nội dung lý thuyết, các khái niệm liên quan đến tuyển dụng và đào tạo nhân sự. Đồng thời cũng giới thiệu khái quát về quá trình công tác của bản thân tác giả tại bộ phận nhân sự của Loi Phat Plastic. Với những công việc đã làm, tác giả đã học hỏi được nhiều kinh nghiệm và nhận ra những điểm mạnh, điểm yếu của bản thân. Điều này giúp tác giả cải thiện điểm yếu và phát huy điểm mạnh để hoàn thiện mình. Đối với tác giả, khoảng thời gian thực tập tại Công ty nhựa Lợi Phát là khoảng thời gian bổ ích và là hành trang giúp em vững bước trên con đường sự nghiệp sau này. Từ tất cả những điều học được, tác giả đã có những gợi ý bổ ích cho bản thân và khoa Ngoại ngữ trường Đại học Tài chính - Marketing.
825	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING TEACHING ASSISTANTS ACTIVITIES AT HOPE ENGLISH CENTER	Nguyễn Phương Thảo	ThS Phan Văn Quang	Tiếng Anh là ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi nhất trên thế giới, nó là công cụ để con người giao tiếp với nhau một cách dễ dàng. Cũng bởi lẽ đó, nhu cầu học tiếng Anh của con người tăng cao, đồng thời số lượng trung tâm tiếng Anh cũng tăng lên đáng kể để đáp ứng nhu cầu. Do đó, trung tâm Anh ngữ Hope thành lập và tự tin mang đến sự hài lòng cho người học trong suốt quá trình.Với niềm đam mê trở thành một giáo viên thực thụ trong tương lai, tác giả đã trở thành một thực tập sinh với vai trò là trợ giảng tại trung tâm Anh ngữ Hope. Trong thời gian ba tháng trải nghiệm thực tế tại đây, tác giả đã học được rất nhiều kiến thức và kinh nghiệm giảng dạy quý báu từ các thầy, cô giáo bản ngữ, các anh, chị là đồng nghiệp và bạn bè. Bài báo cáo này gồm 4 chương, đầu tiên tác giả xác định vị trí làm việc và cung cấp thông tin để người đọc một cái nhìn tổng quan về trung tâm Anh ngữ Hope tại Chương 1. Tiếp theo đó là Chương 2, tác giả đưa ra một số khái niệm liên quan đến giảng dạy tiếng Anh và sự mô tả chi tiết những công việc, nhiệm vụ hằng ngày của tác giả. Từ đó những kinh nghiệm và kiến thức quý báu mà tác giả đúc kết được cũng như điểm mạnh, điểm yếu trong công việc của tác giả sẽ được trình bày một cách cụ thể tại Chương 3. Ở chương cuối cùng, tác giả trình bày kết luận, đưa ra những lời khuyên cho bản thân đồng thời cũng có một số kiến nghị cho khoa Ngoại Ngữ trường Đại học Tài chính- Marketing

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
826	Đại học	AN INTERSHIP REPORT ON STUDYING RECRUITMENT ACTIVITIES AT ACACY LIMITED COMPANY	Nguyễn Thị Trúc Tiên	ThS Phan Văn Quang	Lĩnh vực nhân sự luôn có nhu cầu không ngừng trong thời đại kinh tế phát triển nhanh chóng như hiện nay. Các tập đoàn lớn cần nguồn nhân lực, do đó các công ty tập trung vào tuyển dụng và đào tạo nhân viên đã được tạo ra để giải quyết những nhu cầu đó. Một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong ngành cung cấp nguồn nhân lực là Công ty Acacy. Tác giả quyết định hoàn thành khóa thực tập tại Công ty Acacy mặc dù thiếu kinh nghiệm và trình độ học vấn. Tác giả có nhiều thông tin về lĩnh vực nhân sự sau khi hoàn thành khóa thực tập. Tác giả cũng hiểu cô ấy phù hợp với vị trí này như thế nào.
827	Đại học	STUDYING VISITING LECTURER ACTIVITIES AT TRAM NGUYEN HOANG LIMITED LIABILITY COMPANY - HOANG VIET ENGLISH CENTER	Nguyễn Thị Thanh Trúc	ThS Phan Văn Quang	Trong bối cảnh xã hội hiện đại, ngoại ngữ là một kỹ năng không thể thiếu đối với học sinh và sinh viên. Họ cần một có một kỹ năng ngoại ngữ đủ tốt để có thể phát triển về mặt sự nghiệp trong tương lai sau này. Hiểu được tầm quan trọng của ngoại ngữ nói chung và tiếng Anh nói riêng, công ty trách nhiệm hữu hạn Trâm Nguyễn Hoàng đã thành lập hệ thống trung tâm tiếng anh Hoàng Việt – đây cùng là nơi mà tác giả đã dành ra 2 tháng cho kỳ thực tập. Bằng những kỹ năng và kiến thức chuyên môn vốn có, tác giả đã thử sức với vị trí giáo viên thỉnh giác tại trung tâm tiếng anh Hoàng Việt. Sau khi kết thúc thành công kỳ thực tập, tác giải nhận thấy rằng bản thân đã được trải nghiệm, học hỏi và tích lũy thêm kinh nghiệm về công tác giảng dạy, đồng thời, tác giả nhận ra trách nhiệm cao cả của một giáo viên trên con đường dẫn dắt học sinh của họ và cảm thấy yêu công việc này hơn.
828	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON USING TIKTOK MARKETING FOR ECOMERCE BUSINESS AT SINGO GROUP COMPANY	Trần Thị Minh Hiếu	ThS Phan Văn Quang	Cơ hội thực tập tại Singo là một cơ hội tuyệt vời để tôi trau dồi kiến thức, đạt được các kỹ năng thực tế, làm việc trong môi trường chuyên nghiệp và áp dụng những gì tôi đã học ở trường vào thực tế. Tôi rất biết ơn về cơ hội này. Do đó, tôi coi mình là một người rất may mắn khi có cơ hội cộng tác và học hỏi từ những cá nhân có năng lực cao như vậy trong suốt quá trình thực tập của mình. Trước tiên, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến giám đốc Singo đã thuê tôi làm thực tập sinh tại công ty và tạo mọi điều kiện thuận lợi cần thiết để hỗ trợ tôi hoàn thành mọi nhiệm vụ của mình trong thời gian thực tập. Ngoài ra, tôi muốn bày tỏ lòng biết ơn đặc biệt đến cả người giám sát và người cố vấn của tôi, cũng như tất cả các nhân viên khác ở Singo, vì đã hướng dẫn tôi rất nhiều về các nhiệm vụ công việc hàng ngày.
829	Đại học	HUMAN RESOURCE AND RECRUITMENT ACTIVITIES AT ACACY CO., LTD	Dương Cát Tường	ThS. Nguyễn Thị Gia Định	Bài báo cáo này thảo luận về nguồn nhân sự vàcông tác tuyển dụng tại Công ty TNHH Acacy. Người viết mong muốn đóng góp kinh nghiệm của mình sau khi thực tập và quan sát tại công ty, bằng cách đưa ra một số phát hiện và đề xuất để vừa giảm thiểu nhược điểm vừa nâng cao chất lượng tuyển dụng của công ty và cách thức giảng dạy trên lớp.Bên cạnh đó, mục tiêu chính của báo cáo này là nhằm hoàn thành yêu cầu tốt nghiệp của trường Đại học Tài chính - Marketing và hoàn thành chương trình sau đại học chuyên ngành Tiếng Anh thương mại đúng tiến độ. Năm chương bắt đầu với phần tổng quan về công ty TNHH Acacy. Tiếp đó, tác giả thảo luận cơ sở lý luận về nguồn nhân lực và hoạt động tuyển dụng. Sau đó, là những chia sẻ chi tiết về công việc tại công ty mà cô ấy đang thực tập. Cuối cùng, cô đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng đào tạo của công ty và bài báo cáo cũng nhằm đưa ra một số khuyến nghị cho Khoa Ngoại ngữ và bản thân cô.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
830	Đại học	THE ACTIVITIES OF PERSONNEL RECRUITMENT AT VIET NAM INTERNATIONAL SECURITIES JOINT STOCK COMPANY (VISECURITIES)	Phùng Thị Hoàng Yến	ThS. Nguyễn Thị Gia Định	Hiện nay, cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư đang phát triển với tốc độ chóng mặt trên phạm vi toàn cầu. Trước những thay đổi mạnh mẽ của thời đại công nghiệp hóa, hiện đại hóa, các quốc gia phải luôn chủ động học hỏi, bắt nhịp với những thay đổi hàng ngày. Trong cuộc cách mạng này, hầu hết các lĩnh vực đều bị ảnh hưởng. Lao động thủ công đang dần được thay thế bằng máy móc. Vì vậy, nhu cầu nhân sự có trình độ cao phù hợp với công ty luôn là vấn đề nan giải ở tất cả các doanh nghiệp do chất lượng nguồn nhân lực Việt Nam về trình độ chuyên môn kỹ thuật của người lao động còn thấp. Luận văn tốt nghiệp "Hoạt động tuyển dụng nhân sự tại công ty cổ phần chứng khoán quốc tế Việt Nam (VISecurities)" tập trung vào công tác tuyển dụng mà tác giả đã được giảng dạy và thực hiện trong suốt 12 tuần thực tập tại công ty. Luận văn này gồm có năm chương. Chương một giới thiệu tổng quan về nơi tác giả đang thực tập - Công ty cổ phần chứng khoán quốc tế Việt Nam (VISecurities). Trong chương này, tác giả trình bày về lịch sử hình thành, tầm nhìn, chiến lược, giá trị cốt lõi mà công ty hướng tới, đồng thời trình bày cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của các phòng ban. Ngoài ra, bài giới thiệu về phòng nhân sự nơi tác giả đang thực tập bao gồm những thông tin cơ bản và chức năng của phòng nhân sự tại công ty. Chương hai là những khái niệm cơ bản của luận văn. Nó gồm định nghĩa về nguồn nhân lực, quản lý nhân sự, tuyển dụng và các yếu tố liên quan đến tuyển dụng như mục đích, nguồn ứng viên, hình thức tuyển dụng và quy trình tuyển dụng trong công ty. Chương ba mô tả nhiệm vụ của cô trong phòng nhân sự tại công ty. Các nhiệm vụ này bao gồm thiết kế áp phích tuyển dụng, viết bài và đăng bài trên các trang mạng xã hội, tìm và đăng trên các trang web tuyển dụng miễn phí, sàng lọc hồ sơ hoặc CV, liên hệ với ứng viên để tiến hành phỏng vấn sơ bộ, sau đó báo cáo với người quản lý, lên lịch phỏng vấn sau khi người quản lý đồng ý , liên hệ phỏng vấn ứng viên, sau đó chuẩn bị hồ sơ liên quan nếu ứng viên đậu phỏng vấn. Chương bốn chứa đựng những phát hiện và kinh nghiệm mà tác giả đã thu được trong quá trình thực tập. Đó là những kiến thức, kỹ năng, thái độ mà tác giả không chỉ được học tập, rèn luyện mà còn nhận ra những điểm yếu cần cải thiện. Chương cuối cùng là phần tóm tắt nội dung cốt lõi của luận văn và những kiến nghị của tác giả đối với bản thân, công ty và Khoa Ngoại ngữ trường Đại học Tài chính - Marketing sau thời gian thực tập tại VISecurities. Hơn nữa, tác giả đã xác định được những điều cần thiết cho con đường sự nghiệp sau này của mình và biết rằng tác giả phải học hỏi thêm những kiến thức chuyên môn của ngành nhân sự và trau dồi thêm nhiều kỹ năng mềm để có thể thăng tiến trong sự nghiệp sau này. Bài báo cáo này cũng đưa ta một số khuyến nghị đối với Khoa Ngoại ngữ và các sinh viên của trường nhằm có thể tạo điều kiện cho sinh viên và Khoa có thể cải thiện để nâng cao chất lượng của sinh viên trong các
831	Đại học	METHOD OF TEACHING VOCABULARY TO YOUNG LEARNERS AT KANGAROO EDUCATIONAL SYSTEM	Nguyễn Nguyên Hiếu	ThS. Nguyễn Thị Gia Định	Với một thế giới ngày càng toàn cầu hoá như hiện nay thì việc có thể nói tiếng Anh như ngôn ngữ thứ hai là một lợi thế bởi vì tiếng Anh là một trong những ngôn ngữ được nhiều người sử dụng nhiều nhất trên thế giới. Hơn nữa, học tiếng Anh còn cho phép mọi người mở rộng thế giới quan, tăng cơ hội việc làm trong tương lai, tiếp cận được nhiều nguồn thông tin và làm giàu thêm kiến thức của họ. Chính vì thế mà số lượng người học tiếng anh đã tăng lên đáng kể trong những năm gần đây, đặc biệt là trẻ em dưới 6 tuổi. Tuy nhiên, chương trình tiếng Anh cho trẻ mầm non luôn là vấn đề được các bậc phụ huynh hết sức quan tâm bởi đây là tiền đề giúp các bé có nền tảng vững chắc trước khi bước vào môi trường giáo dục chính thức. Vì những lý do trên nên tác giả đã thực hiện bài báo cáo này nhằm mục đích tìm hiểu những phương pháp dạy từ vựng mà Hệ thống giáo dục Kangaroo đã áp dụng cho học sinh của mình. Là một giáo viên và trợ giảng thực tập tại Hệ thống giáo dục Kangaroo, tác giả đã thu thập được rất nhiều thông tin, kiến thức, kỹ năng cũng như phương pháp để hoàn thành bài báo cáo này một cách tốt nhất. Chương đầu tiên, tác giả sẽ giới thiệu tổng quan về trung tâm Kangaroo. Tiếp theo, tất cả các thuật ngữ và khái niệm cơ bản sẽ được giải thích trong chương thứ hai. Chương ba tác giả sẽ mô tả các công cụ trực quan được sử dụng phổ biến tại Trường Ngôn ngữ Kangaroo, chẳng hạn như thẻ ghi chú, trò chơi, bảng thông minh và bài hát. Sau đó, tác giả sẽ chỉ ra những gì cô ấy đã học và trải nghiệm tại nơi làm việc trong quá trình thực tập. Cuối cùng nhưng cũng không kém phần quan trọng, tác giả sẽ đưa ra một số gợi ý mang tính xây dựng cho Hệ thống giáo dục Kangaroo và về công tác giảng dạy của Khoa Ngoại ngữ dựa trên những gì cô nhận thấy và quan sát được.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
832	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON BUILDING EMPLOYEE ENGAGEMENT PROGRAMS AT ARCHETYPE VIETNAM LIMITED COMPANY	Phùng Lê Gia Linh	ThS. Nguyễn Thị Gia Định	Trong những năm gần đây, ý tưởng về sự gắn kết của nhân viên ngày càng trở nên phổ biến trong các tổ chức. Nó đề cập đến mức độ cam kết và tham gia của nhân viên cũng như các giá trị và niềm tin vào tổ chức. Nhân sự tin rằng thách thức gắn kết ảnh hưởng sâu sắc bởi cách nhân viên cảm nhận về trải nghiệm làm việc của họ. Tác giả đã được truyền cảm hứng để thực tập tại Công ty Archetype Việt Nam sau khi khám phá ra chương trình gắn kết nhân viên của họ. Ngoài ra, cô ấy mong muốn tìm hiểu thêm kiến thức về Quản trị nguồn nhân lực và các hoạt động thực tế tại nơi làm việc để có được kinh nghiệm thực tế và phát triển bản thân. Cùng với kỳ vọng nâng cao các chương trình chăm sóc nhân viên trong tổ chức, cô ấy nhận thấy rằng điều này đã trở nên phổ biến trong những năm gần đây và giúp giữ chân nhân viên tại các doanh nghiệp Việt Nam nên tác giả đã chọn quá trình tham gia xây dựng chương trình gắn kết nhân viên tại Công ty TNHH Archetype Việt Nam Công ty làm luận văn tốt nghiệp của mình. Mục đích của báo cáo này là cung cấp một cái nhìn tổng quan về việc chuẩn bị các chương trình gắn kết nhân viên. Bài báo cáo này bao gồm mục Giới thiệu và sáu chương chính. Trong phần Giới thiệu, cô ấy giải thích chi tiết lý do quyết định thực tập tại Công ty Archetype Việt Nam và mục tiêu mong muốn đạt được sau chương trình. Tiếp theo, cô ấy trình bày thông tin cơ bản của công ty trong Chương Một và các chức năng của bộ phận nhân sự. Kiến thức của người viết về Sự gắn kết của Nhân viên và việc thực hiện lý thuyết được trình bày chi tiết trong Chương Ba. Trong Chương Bốn, tác giả mô tả cụ thể các nhiệm vụ được giao để hoàn thành các dự án nhân sự. Ở Chương Năm – tác giả trình bày các bài học và phát hiện của mình về quy trình thực hiện Gắn kết nhân viên thực tế, cũng như kiến thức, kỹ năng và thái độ thu được sau ba tháng thực tập. Phần cuối cùng của báo cáo của cô ấy – Chương Sáu. Trong chương này, cô nói về những kết luận chung của mình và đưa ra những đề xuất cho bản thân và Khoa Ngoại ngữ cũng như các bạn sinh viên khóa dưới.
833	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF BUILDING NAVIGOS SEARCH BRAND THROUGH MARKETING ACTIVITIES OF NAVIGOS GROUP	Hà Nguyễn Thị Minh Phương	ThS. Nguyễn Thị Gia Định	Xuyên suốt 3 tháng thực tập tạ doanh nghiệp, tác giả cảm thấy may mắn khi có cơ hội được tham gia vào các hoạt động Marketing nhằm xây dựng thương hiệu cho một tập đoàn chuyên về dịch vụ nhân sự tại Việt Nam và Nhật Bản. Không chỉ dừng lại ở đó, cô được tiếp cận với xu hướng thị trường lao động và tuyển dụng nói chung cũng như các vấn đề liên quan đến lĩnh vực nhân sự nói riêng. Đây là những tiền đề cơ bản và là động lực giúp tác giả viết chuyên đề thực tập với chủ đề "Quy trình xây dựng thương hiệu Navigos Search thông qua các hoạt động Marketing của tập đoàn Navigos Group". Bài khóa luận được tác giả chia làm 6 phần. Mở đầu, tác giả thể hiện rõ tầm quan trọng của chủ đề, chỉ ra được những mục tiêu và mong muốn của cô ấy sau khi hoàn thành kỳ thực tập. Với chương đầu, tác giả trình bày tổng quan các thông tin về bộ máy của công ty và nhóm Marketing phụ trách phát triển thương hiệu Navigos Search. Chương tiếp theo, tác giả lần lượt cung cấp các kiến thức chuyên sâu từ khái niệm, thuật ngữ chuyên ngành mà cô ấy sử dụng trong bài báo cáo. Hơn nữa, tác giả còn thể hiện rõ những nhiệm vụ và mô tả chi tiết các công việc mà cô ấy đảm nhận trong suốt kì thực tập. Trong 2 chương cuối cùng, tác giả nhận thức được những kiến thức, kĩ năng và thái độ mà cô ấy đã lĩnh hội được trong suốt 3 tháng qua. Cuối cùng, cô ấy kết luận tóm tắt toàn bộ báo cáo cũng như đề ra một số phương án đổi mới trong chương trình dạy và học cho bản thân nói riêng và sinh viên khoa Ngoại ngữ nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
834	Đại học	THE PROCESS OF BUILDING SEO AND SEO CONTENT STRATEGY FOR A NEW WEBSITE IN PROJECT AT TOS COMPANY	Phạm Như Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Gia Định	SEO là một hình thức Marketing hiệu quả trên website được nhiều doanh nghiệp, tập đoàn lựa chọn để xây dựng thương hiệu bền vững và lâu dài. Do đó, điều kiện tiên quyết trước khi muốn xây dựng website vững mạnh và uy tín thì cần phải có chiến lược cụ thể và hoàn hảo. Và đây cũng là lý do mà người báo cáo chọn topic "Quy trình xây dựng chiến lược SEO và SEO cho một website mới trong một dự án tại công ty TOS" cho bài khóa luận tốt nghiệp cuối khóa. Qua thời gian 3 tháng thực tập, người báo cáo đã học hỏi và tích lũy cho mình được nhiều kiến thức về SEO. Vì thế, người báo cáo đã tổng hợp và trình bày tất cả những thông tin về công ty cũng như những kiến thức SEO mà người báo cáo đã học hỏi được trong 5 chương của bài khóa luận tốt nghiệp cuối khóa này. Trong chương 1, người báo cáo sẽ trình bày tổng quan về công ty TOS. Cụ thể, người báo các cung cấp một số thông tin cơ bản như thời gian thành lập, chi nhánh, thời gian làm việc, logo, thông tin liên lạc,… Bên cạnh đó, người báo cáo còn nêu lên lịch sử hình thành, sơ đồ cấu trúc phòng ban và cả sự phát triển của công ty. Trong chương 2, người báo cáo trình bày về kiến thức chuyên môn SEO. Cụ thể, người cáo cáo nêu rõ quy trình xây dựng chiến lược SEO và SEO Content. Ngoài ra, người báo cáo còn nêu thêm một số thông tin liên quan như định nghĩa hay tầm quan trọng mà SEO mang lại cho website. Tiếp theo là chương 3, trong chương này người báo đã tổng hợp về ở phần mô tả công việc, cụ thể là những công việc và trách nhiệm chính mà người báo cáo đã làm trong 10 tuần thực tập tại TOS. Về chương 4, người báo cáo phân tích và tổng hợp những bài học và trải nghiệm trong suốt thời gian thực tập. Cụ thể, cô ấy nêu rõ về 3 yếu tố bao gồm kiến thức, kỹ năng và thái độ trong quá trình làm việc. Từ đó, người báo cáo có thể nhận ra được những điểm hạn chế của cô ấy và giúp cho cô ấy dần hoàn thiện bản thân mình hơn. Cuối cùng là chương 5, chương này trình bày tổng kết và đưa ra một số đề xuất. Người báo cáo hy vọng có thể đóng góp một số ý kiến cho khoa Ngoại Ngữ nói chung và sinh viên chuyên ngành tiếng Anh Kinh Doanh nói riêng có thể phát triển định hướng một cách toàn diện.
835	Đại học	An Intership Report on the Procedure of Selling Mobile Phone at Chi Hien Company in HCMC	Đỗ Đoàn Thủy Tiên	ThS Đỗ Khoa	Kể từ khi cơ cấu kinh tế Việt Nam chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường, nhu cầu kết nối của các doanh nghiệp cũng như nhu cầu phát triển thương hiệu là vô cùng quan trọng. Sự đổ xô của các thương hiệu lớn đã kéo theo sự đa dạng về mặt hàng sản phẩm nên nhu cầu về tiêu thụ mặt hàng của các doanh nghiệp ngày càng cao. Bên cạnh đó, khi mức sống của con người được nâng cao thì nhu cầu giải trí cũng trở nên đa dạng và phong phú hơn, đòi hỏi các ngành điện tử cũng phải phát triển nhanh chóng để đáp ứng những nhu cầu đó. Các doanh nghiệp là đơn vị sản xuất ra các sản phẩm nhưng để đến được với người tiêu dùng thì rất cần các seller, họ không chỉ mang lại doanh thu bán hàng mà còn tạo dựng hình ảnh cho doanh nghiệp. Tư vấn bán hàng là một lĩnh vực cốt lõi của các doanh nghiệp và góp phần không nhỏ vào việc thúc đẩy sự phát triển kinh tế xã hội và du lịch của đất nước. Nữ báo cáo viên cảm thấy mình thực sự may mắn khi được trở thành Người đứng ra chịu trách nhiệm tiếp cận với khách hàng để bán sản phẩm của công ty. Sau ba tháng thực tập tại công ty, tác giả đã có cơ hội trải nghiệm công việc thực tế, học hỏi thêm được nhiều kỹ năng, kiến thức cũng như xây dựng được nhiều mối quan hệ tốt. Với niềm yêu thích dành cho lĩnh vực bán hàng, cô chọn chủ đề liên quan đến tư vấn bán hàng tại công ty để hiểu rõ quy trình làm việc cũng như mô hình hoạt động của công ty. Mục tiêu chính của báo cáo là hoàn thành điều kiện tốt nghiệp của trường đại học Tài chính - Marketing. Báo cáo cũng gửi vài kiến nghị đến khoa Ngoại ngữ và bản thân tác giả. Báo cáo gồm 5 chương bắt đầu bằng cái nhìn khái quát về Công ty Chi Hien. Tiếp theo, trong Chương 2, tác giả đưa ra những khái niệm cơ bản mà cô đã áp dụng trong quá trình làm việc của mình. Sau đó, cô ấy mô tả quá trình làm việc trong Chương 3. Tiếp đến trong Chương 4, cô ấy trình bày những kiến thức và kinh nghiệm mà cô ấy thu được trong quá trình thực tập. Cuối cùng, cô kết luận báo cáo và gửi gắm một số kiến nghị trong Chương 5

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
836	Đại học	An Internship Report on Synthesizing Set of Import Documents at FT Logistics Corp	Lê Thị Mỹ Linh	ThS Đỗ Khoa	Tầm quan trọng của ngành xuất nhập khẩu đối với tăng trưởng kinh tế đất nước càng được thể hiện rõ trong những năm gần đây. Nó góp phần quan trọng vào ổn định kinh tế vĩ mô, cải thiện cán cân thanh toán, ổn định tỷ giá, giảm lạm phát, tạo tác động lan tỏa làm tăng sản lượng, tạo việc làm và thu nhập cho hàng triệu lao động, tạo động lực đổi mới sáng tạo trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Không thể nói về thành tích này mà không nhắc đến bộ phận xử lý tài liệu. Logistics liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu bao gồm bộ chứng từ xuất nhập khẩu, đây là một phần thiết yếu và đóng vai trò quan trọng trong mọi giao dịch liên quan, thanh toán,… Vì vậy, bạn phải nắm rõ từng loại chứng từ cũng như các loại chứng từ khác nhau. Những chứng từ quan trọng trong việc xuất nhập khẩu hàng hóa. Và đó cũng là lý do tôi chọn chủ đề " Tổng hợp bộ chứng từ nhập khẩu hàng hóa tại công ty logistic FT". Trong 9 tuần thực tập, tôi đã có cơ hội học hỏi được khá nhiều kiến thức về chứng từ như là phân loại chứng từ, những chứng từ cần thiết trong việc nhập khẩu,..đồng thời vận dụng những kiến thức và kỹ năng của mình vào một môi trường hoàn toàn mới. Việc thực tập đã khiến tôi gặp nhiều thử thách hơn khi môi trường thực tế khác xa những gì tôi tưởng tượng. Cấu trúc của báo cáo như sau. Trước khi đi vào chi tiết, tôi giới thiệu tóm tắt lý do chọn đề tài và mục đích của bài luận. Sau đó, các thông tin chung về công ty được giới thiệu trong chương đầu tiên và bộ phận nơi tôi thực tập được mô tả trong chương thứ hai. Chương thứ ba và thứ tư mô tả cụ thể về các nhiệm vụ chính mà tôi phải thực hiện. Các thông tin chi tiết về các công việc và các hoạt động cũng được miêu tả cụ thể trong hai chương này. Chúng tạo cơ sở cho việc tôi đưa ra các kết quả và kinh nghiệm trong chương thứ năm, và cũng từ đó kết luận và đưa ra lời khuyên cho toàn bộ bài luận được đưa ra trong chương cuối cùng.
837	Đại học	An internship report on the mass recruitment at Manpower Group Vietnam	Trần Thị Bảo Trâm	ThS Đỗ Khoa	Bài báo cáo này thể hiện mong muốn của tác giải về việc vận dụng các kiến thức và kĩ năng đã học tại trường vào quá trình thực tập. Bên cạnh đó, cô ấy cũng muốn học hỏi và tìm tòi các kiến thức chuyên môn về tuyển dụng. Hơn nữa, bài báo cáo còn thảo luận về những gì tác giả đã khám phá được về thông tin cơ bản của ManpowerGroup Vietnam. Bài báo cáo thực tập được sắp xếp theo trình tự sau: Phần giới thiệu về đề tài, lý do và mục tiêu của tác giả. Tiếp theo đó là chương một, bao gồm thông tin cơ bản, lịch sử hình thành, sự phát triển, sứ mệnh và giá trị của ManpowerGroup Vietnam. Hơn nữa, người báo cáo cũng giải thích về nhiệm vụ của bộ phận tuyển dụng. Chương hai, người báo cáo sẽ cung cấp những khái niệm cơ bản về nhân sự và tuyển dụng. Về chương ba, người báo cáo mô tả công việc, nêu rõ kinh nghiệm thực tế và các nhiệm vụ được giao mà tác giả phải thực hiện từ tuần đầu tiên đến tuần thứ tám. Ở chương bốn, người báo cáo trình bày những phát hiện và kinh nghiệm mình thu được trong quá trình thực tập. Cuối cùng, cô ấy sẽ nêu những đề xuất của mình ở chương năm

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
838	Đại học	An Internship Report On Studying Recruitment Process At Muoi Ba Thang Muoi Company	Vương Bảo Trân	ThS Đỗ Khoa	Trong xu thế của thời đại đang phát triển, đổi mới và hội nhập của đất nước hiện nay. Trước áp lực cạnh tranh, các tổ chức buộc phải phát triển nguồn nhân lực theo hướng chất lượng và hiệu quả. Tuyển dụng hiệu quả giúp doanh nghiệp phát triển nguồn nhân lực, thực hiện tốt mục tiêu sản xuất kinh doanh với nguồn nhân lực có phẩm chất, đạo đức có thể hoàn thành nhiệm vụ được giao, tiết kiệm thời gian, chi phí cho việc tuyển dụng và đào tạo. Xuất phát từ tình hình thực tế và nhận thức về tầm quan trọng của công tác tuyển dụng trong quản trị nguồn nhân lực. Phóng viên đã quyết định chọn đề tài "quy trình tuyển dụng tại công ty Mười Ba Tháng Mười" làm chuyên đề tốt nghiệp của mình. Trong bài báo cáo này, phóng viên đã nêu rõ lý do chọn đề tài cũng như mục tiêu tìm hiểu về quy trình tuyển dụng nhân sự tại công ty. Báo cáo bao gồm năm chương. Để thực hiện tốt chuyên đề thực tập, báo cáo viên đã tiến hành tìm hiểu về lịch sử hình thành, quá trình phát triển, môi trường làm việc tại công ty, cơ cấu tổ chức, sứ mệnh, tầm nhìn đã được trình bày trong chương 1. Trong chương 2 báo cáo viên đã tìm hiểu một số vấn đề cơ bản các khái niệm, định nghĩa liên quan đến tuyển dụng, nguồn tuyển dụng, quy trình tuyển dụng chung và quy trình tuyển dụng của Công ty Mười Ba Tháng Mười. Tiếp đến chương 3, phóng viên đã mô tả những công việc này trong suốt 10 tuần thực tập tại công ty. Đến với chương 4, phóng viên đã chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng mà em đã tích lũy được trong quá trình thực tập. Ở chương cuối, ngoài phần kết luận, phóng viên đã rút ra một số bài học kinh nghiệm cho bản thân như trau dồi kiến thức, tìm hiểu thêm về công tác tuyển dụng nhân sự cũng như đề xuất một số kiến nghị với Khoa Ngoại ngữ trường Đại học Tài chính – Marketing Thời gian thực tập tại công ty Mười Ba Tháng Mười là cơ hội quý báu để phóng viên có những trải nghiệm thực tế những điều đã học ở trường đồng thời cũng giúp phóng viên trau dồi kiến thức và tích lũy kỹ năng mềm cho bản thân. Từ đó, phóng viên sẵn sàng chuẩn bị cho công việc trong tương lai sau khi tốt nghiệp
839	Đại học	An Intership Report on Preliminary Interview at Spriral Company	Nguyễn Thị Thùy Dương	ThS Đỗ Khoa	Trong môi trường đổi mới và hội nhập kinh tế hiện nay, nguồn nhân lực đóng vai trò không thể thiếu đối với bất kỳ tổ chức, doanh nghiệp nào bởi vai trò đặc biệt và hiệu quả mà nó mang lại. Công ty sẽ phát triển bền vững hơn nếu nguồn nhân lực của công ty mạnh hơn và có tầm cỡ hơn. Trong xu thế hội nhập và đổi mới của nền kinh tế, bên cạnh việc sử dụng lao động nội bộ tại doanh nghiệp, việc thuê ngoài đã trở thành thông lệ. Khi nguồn nhân lực nội bộ không thể đáp ứng đầy đủ nhu cầu về cả số lượng và chất lượng nhân sự, ngành outsourcing ra đời nhằm giải quyết các vấn đề liên quan đến nguồn nhân lực cập nhật. Mục đích của đề tài này là mô tả quy trình tuyển dụng tại một công ty dịch vụ cụ thể là phỏng vấn sơ bộ tại công ty này để hiểu rõ hơn về quy trình tuyển dụng tại công ty TNHH Spiral. Đề tài được thực hiện bằng các phương pháp như quan sát, ghi chép và tổng hợp từ việc tham khảo tài liệu cũng như trực tiếp tham gia vào quá trình tuyển dụng của công ty. Sau khi hoàn thành ba tháng thực tập với công ty, tôi đã đạt được những kết luận sau đây. Các doanh nghiệp có thể tập trung vào hoạt động kinh doanh chính của mình bằng cách thuê dịch vụ tuyển dụng bên ngoài, điều này không chỉ giúp tăng năng lực nguồn nhân lực mà còn hợp lý hóa quy trình tuyển dụng phức tạp và tốn thời gian. Gia công phần mềm có thể giúp một công ty tiết kiệm tiền bạc, thời gian và công sức trong khi vẫn có được nguồn nhân lực, cho phép công ty tập trung vào các hoạt động kinh doanh cốt lõi của mình. Do đó, các dịch vụ tuyển dụng đã phát triển và nở rộ trên khắp thế giới, đặc biệt là ở Việt Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
840	Đại học	An Internship Report on Studying the Recruitment Process at DKRV Holdings Company	Lại Quỳnh Hương	ThS Nguyễn Thi Bội Ngọc	Ngày nay, trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay luôn khuyến khích các doanh nghiệp cạnh tranh phát triển nguồn nhân lực chất lượng và hiệu quả. Sử dụng những người lao động có năng lực, có đạo đức, có thể hoàn thành tốt công việc được giao, đồng thời tiết kiệm thời gian và kinh phí cho các hoạt động đào tạo và tuyển dụng bổ sung sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao nguồn nhân lực và đạt được mục tiêu kinh doanh. Xuất phát từ nhận thức của bản thân về công tác tuyển dụng nhân sự và tầm quan trọng của nó, trong quá trình tìm hiểu thực tế và nhận được sự hướng dẫn tận tình của giáo viên hướng dẫn Nguyễn Thị Bội Ngọc, cùng với Công ty DKRV Holdings, tác giả đã chọn đề tài "Báo cáo thực tập về Nghiên cứu Quy trình Tuyển dụng của Công ty DKRV Holdings" cho luận văn tốt nghiệp. Bài khóa luận tốt nghiệp bao gồm 6 chương. Để thực hiện tốt công tác thực tập, tác giả đã nghiên cứu lịch sử hình thành, quá trình phát triển, môi trường làm việc, cơ cấu tổ chức, sứ mệnh và tầm nhìn của công ty được trình bày trong chương 1. Chương 2 là những khái niệm cơ bản về quản trị nguồn nhân lực và tuyển dụng. Để thực hiện tốt công tác tuyển dụng, tác giả đã tìm hiểu các định nghĩa liên quan đến tuyển dụng, các yếu tố ảnh hưởng đến tuyển dụng, nguồn tuyển dụng, quy trình tuyển dụng chung. Trong chương 3, tác giả trình bày quy trình tuyển dụng của Công ty DKRV Holdings. Chương 4 mô tả những gì tác gải đã làm được trong 10 tuần thực tập tại công ty. Trong chương 5, tác giả đã chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng rút ra được từ quá trình thực tập. Ngoài phần kết luận, trong chương 6, tác giả đã nêu lên một số bài học kinh nghiệm như nâng cao kiến thức, tìm hiểu thêm về công tác tuyển dụng nhân lực cũng như đề xuất một số kiến nghị cho khoa Ngoại ngữ. Thông qua bài báo cáo này, bên cạnh việc củng cố kiến thức đã học ở trường, tác giả muốn vận dụng khái niệm đã học nơi thực tập để phân tích, đánh giá thực trạng Tuyển dụng Nhân sự tại công ty và đưa ra các khuyến nghị cho bản thân tác giả và sinh viên chuyên ngành tiếng Anh.
841	Đại học	The Internship Report on the Benefits and Drawbacks of Hybrid Work as a Digital Marketer at Lynkd Creative	Trần Đoàn Hải My	ThS Nguyễn Thi Bội Ngọc	Bản báo cáo thực tập này được viết để giải đáp thắc mắc đâu là mặt lợi và mặt hại của mô hình làm việc hybrid tại studio LYNK CREATIVE. Mục tiêu lớn nhất của nghiên cứu này chính là đề xuất các giải pháp cho những ai đang cân nhắc sẽ làm việc trong một môi trường làm việc tương tự. Trong bản nghiên cứu này, nội dung đã được chia thành năm chương riêng biệt cộng thêm hai phần bổ sung. Chương đầu tiên sẽ đưa ra một bức tranh tổng quát về lịch sử thành lập, ngành hoạt động, cơ cấu tổ chức của công ty. Những nền tảng lý thuyết liên quan chủ yếu đến mô hình làm việc hybrid và một số kiến thức cơ bản của ngành digital marketing sẽ được cung cấp trong chương thứ hai. Để có thể đưa dữ liệu mang tính thực tế nhất trong chương này, tác giả đã tiến hành quan sát và phân tích dựa trên chính bản báo cáo làm việc cá nhân của mình (chương 3) và cũng như phỏng vấn ý kiến từ đồng nghiệp - những người cũng đang làm việc theo mô hình hybrid. Sau đó, tại chương 5 - "Tổng kết và đề xuất" sẽ cung cấp những đề xuất dành cho chính bản thân tác giả và cả những sinh viên đang theo học tại UFM, liên quan đến kỹ năng cứng và mềm mà sinh viên cần có. Tựu chung, khi thực hiện bản báo cáo này, phóng viên đã có cơ hội tìm hiểu thêm về mô hình làm việc khá mới mẻ như hybrid work. Ngoài ra, cô ấy còn được áp dụng những kiến thức về digital marketing đã học ở trường cũng như là cơ hội để thu thập thêm các kinh nghiệm quý báu cho sự phát triển bản thân ở hiện tại và cả trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
842	Đại học	An Internship Report on Studying How To Build Social Media Marketing Plat At Wrapstyle Vietnam	Phan Thị Điền Nhiên	ThS Nguyễn Thi Bội Ngọc	Mục tiêu của Báo cáo thực tập này là tìm hiểu thực trạng xây dựng kế hoạch tiếp thị truyền thông xã hội hiệu quả tại bộ phận Kinh doanh và Tiếp thị của Wrapstyle VietNam. Do đó, kết quả cuối cùng của nghiên cứu này là đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao khả năng hoàn thành công việc và năng suất. Báo cáo này đã được chia thành ba chương riêng biệt và hai phần bổ sung vì các lý do cụ thể. Để bắt đầu, chương đầu tiên giới thiệu tổng quan về lịch sử thành lập, lĩnh vực hoạt động, cơ cấu tổ chức và hoạt động kinh doanh của công ty. Chương thứ hai - "Phân tích vấn đề" cung cấp cơ sở lý thuyết về quy trinh lên ý tưởng và lập kế hoạch tiếp thị truyền thông xã hội hiệu quả trong ngành công nghiệp xe hơi nói chung và Wrapstyle Việt Nam nói riêng. Phương pháp luận sử dụng trong báo cáo này là định lượng thông qua Google Form liên quan đến phản ánh của khách hàng về chiến dịch marketing và quan sát của người làm báo cáo trong suốt quá trình thực tập. Sau đó, phân tích được tóm tắt thành các phát hiện chính là công ty nên chú ý đến phản ứng và phản hồi của khách hàng, tính lan truyền của các chiến dịch quảng cáo và sự sáng tạo, tỉ mỉ trong từng sản phẩm tung ra. Sau đó, chương III - "Đề xuất" đưa ra 3 đề xuất cho công ty để nâng cao Kế hoạch Tiếp thị Truyền thông Xã hội. Nó bao gồm việc nắm bắt kịp thời các xu hướng quảng cáo, đầu tư phát triển các kênh truyền thông xã hội, cập nhật thông tin và làm mới website, các trang mạng xã hội. Tóm lại, phần Kết luận là phần tóm tắt các vấn đề quan trọng, các khuyến nghị chính và những đóng góp dự kiến cho tổ chức. Ngoài ra, chủ đề này còn giúp người làm báo cáo có cơ hội học tập và lĩnh hội thêm nhiều kiến thức ở lĩnh vực tiếp thị truyền thông xã hội. Hơn thế nữa, cô ấy còn được thực hành và áp dụng các kiến thức đã học ở trường đại học, tích lũy thêm kinh nghiệm và xây dựng được nhiều mối quan hệ mới.
843	Đại học	An Intership Report On Teaching Assistant Activities For Children At Als English Center	Lại Ngọc Huỳnh Như	ThS Nguyễn Thi Bội Ngọc	Luận văn này trình bày những điều mà phóng viên tìm hiểu được về nền tảng của Trung tâm Anh ngữ ALS và những nghiên cứu về hoạt động của trợ giảng cho trẻ em. Đầu tiên, đó là phần Mở đầu bao gồm bối cảnh, lý do, mục tiêu của đợt thực tập và dàn bài báo cáo. Tiếp theo, bài viết này được chia thành 5 chương. Chương Một là Giới thiệu tổng quan về Trung tâm Anh ngữ ALS bao gồm 2 phần chính. Phần đầu gồm 3 nội dung chính: lịch sử, quá trình phát triển, sứ mệnh và tầm nhìn. Cùng với đó, báo cáo viên cũng đưa ra những thông tin cơ bản và chức năng của Phòng Giáo vụ. Bên cạnh đó, Chương hai gồm 5 phần: Thông tin cơ bản, định nghĩa, đặc điểm, vai trò quan trọng của trợ giảng và trợ giảng tiếng Anh cho trẻ em. Nói rõ hơn, vai trpracticeg chia thành bốn loại hỗ trợ: cho học sinh, cho giáo viên, cho chương trình giảng dạy, cho nhà trường. Tiếp theo đó là Chương ba, được gọi là Bản mô tả công việc, mô tả các công việc mà phóng viên phải thực hiện cùng với kinh nghiệm thực tế và quan điểm của mình từ tuần một đến tuần thứ mười. Sau đó, trong Chương 4, báo cáo viên cung cấp các Kết quả và Kinh nghiệm thu được qua kì thực tập trên 3 khía cạnh: kiến thức, kỹ năng và thái độ. Cuối cùng, chương 5 sẽ là phần kết luận của bài báo và đưa ra khuyến nghị đối với báo cáo viên và khoa Ngoại ngữ Trường Đại học Tài chính-Marketing.
844	Đại học	An Internship Report On Studying Digital Marketing Activities At CMC Saigon Technology and Solution	Nguyễn Lâm Phương	ThS Nguyễn Thi Bội Ngọc	Với đề tài và mục tiêu tìm hiểu quy trình Digital marketing tại công ty, tác giả tìm hiểu lịch sử hình thành, quá trình phát triển, môi trường làm việc, cơ cấu tổ chức, sứ mệnh tầm nhìn của cty, cũng nghư trình bày chi tiết tất cả các nhiệm vụ và kết quả đạt được trong suốt 8 tuần thực tập. Qua quá trình thực tập tại cty, tác giả đề xuất một số ý kiến dành cho DN, nhằm thúc đẩy tăng năng xuất cho P. Marketing tại cty CMC Saigon Technology & Solution.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
845	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT CONSULTATION PROCESS FOR INFORMATION TECHNOLOGY CANDIDATES AT GETLINKS VIETNAM	Lê Thị Mỹ Thọ	ThS Vũ Mai Phương	Trong thời đại 4.0, công nghệ thông tin chiếm giữ một vị trí quan trọng đối với sự phát triển bền vững của các doanh nghiệp. Do đó, hầu hết các doanh nghiệp ngày càng chú trọng đến việc xây dựng và phát triển đội ngũ nhân viên chuyên về lĩnh vực công nghệ thông tin. Từ đây, họ có xu hướng hợp tác cùng với các công ty dịch vụ chuyên về tuyển dụng nhằm sở hữu nguồn nhân lực tốt nhất. Có thể nói rằng quá trình tư vấn tuyển dụng các ứng viên công nghệ thông tin đóng vai trò rất quan trọng đối với các doanh nghiệp. Chính vì những nguyên nhân này, tác giả đã chọn đề tài cho bài khóa luận tốt nghiệp là quy trình tư vấn tuyển dụng các ứng viên công nghệ thông tin tại GetLinks Vietnam. Trong bài khóa luận, tác giả trình bày 6 chương từ việc tổng hợp tất cả những thông tin, kiến thức cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng mà tác giả đã học hỏi được khi thực tập tại công ty chuyên về tuyển dụng cho khách hàng giống như GetLinks Vietnam. Trong chương 1, tác giả đã nêu khái quát chung về sự lịch sử hình thành và phát triển, sứ mệnh và tầm nhìn cũng như cơ cấu tổ chức của GetLinks Vietnam. Đối với chương 2, tác giả giới thiệu chung về bộ phận, phòng ban mà tác giả đang thực tập tại GetLinks Vietnam. Tiếp đến là chương 3, tác giả trình bày các lý thuyết liên quan đến định nghĩa, vai trò, lợi ích của việc sử dụng các công ty tuyển dụng và quy trình tư vấn tuyển dụng của các công ty này nói chung và GetLink Vietnam nói riêng. Trong chương 4, tác giả đã mô tả chi tiết các công việc đã làm trong suốt thời gian thực tập. Đến với chương 5, tác giả đề cập đến những gì mà mình đã học hỏi và được đào tạo những kiến thức, kỹ năng và thái độ làm việc từ người quản lý và người hướng dẫn. Từ đó, cô ấy đã nhận ra được những điểm yếu và điểm mạnh của bản thân. Về phần chương 6, tác giả đã đưa ra đề xuất phù hợp để góp phần cải thiện bản thân tác giả, GetLinks Vietnam và trường Đại học Tài chính - Marketing nói chung cũng như khoa Ngoại Ngữ nói riêng.
846	Đại học	THE PROCESS OF EMPLOYEE RECRUITMENT AND RETENTION AT PHUOC MINH INSURANCE ONE MEMBER COMPANY LIMITED - HANWHA LIFE VIETNAM	Đàm Quang Thuận	ThS Vũ Mai Phương	Việt Nam hiện đang hội nhập kinh tế toàn cầu song song với sự xuất hiện của quá trình toàn cầu hóa. Nếu công ty sỡ hữu bộ phận Nhân sự vững chắc thì sẽ có nhiều triển vọng phát triển lâu dài. Một công ty không thể thành công nếu không thể thiếu được yếu tố con người. Để làm được điều này, mỗi công ty phải đưa ra quyết định chọn lọc kỹ càng trong bộ phận tuyển dụng. Họ phải đánh giá một cách thích hợp tiềm năng của từng ứng viên để mang lại những tinh hoa vốn có của công ty, thứ góp phần tạo nên sự hiệu quả to lớn cho công ty. Mặt khác, giữ cho nhân viên vui vẻ và làm việc hiệu quả là rất quan trọng đối với khả năng tiếp tục hoạt động và cải tiến của công ty. Nhất là sau khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), doanh nghiệp trong nước mở rộng sản xuất, doanh nghiệp nước ngoài ồ ạt đầu tư, cuộc chiến nhân sự càng trở nên khốc liệt hơn bao giờ hết. Do đó, thách thức đối với các tổ chức là phát hiện, thu hút và lựa chọn nguồn nhân lực chất lượng cao, phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp đồng thời duy trì và giữ chân họ. Nhờ đó, công tác tuyển dụng của doanh nghiệp thường xuyên được tập trung và giám sát chặt chẽ ở tất cả các khâu. Công ty TNHH MTV Bảo hiểm Phước Minh - Hanwha Life được đánh giá là một trong những công ty hàng đầu chuyên cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhằm bảo vệ con người trước những rủi ro liên quan đến sức khỏe, thân thể và tính mạng. Bài nghiên cứu hướng đến việc xác định, phân tích cũng như so sánh các quy trình tuyển dụng thực tế của công ty được vận hành như thế nào? Điều gì khiến cho một khoá thực tập trở thành một chiến lược giữ chân nhân viên vững chắc?
847	Đại học	THE ANALYSIS OF CUSTOMER SERVICE ACTIVITIES AT CHAILEASE INTERNATIONAL LEASING COMPANY	Phạm Thị Phương Tuyền	ThS Vũ Mai Phương	Trong thời đại toàn cầu hóa và kinh tế tri thức hiện nay, ngành dịch vụ đóng vai trò vô cùng quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu và nền kinh tế các quốc gia. Hoạt động chăm sóc khách hàng là một trong những phương thức tốt nhất để giữ chân khách hàng và nâng cao lòng trung thành của họ. Bài khóa luận này sẽ phân tích hoạt động dịch vụ khách hàng từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại Công ty cho thuê tài chính Chailease.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
848	Đại học	A STUDY ON HOW THE E-COMMERCE PLATFORM OF UNIONTEK OPERATES	Trần Ngọc Xuân Quỳnh	ThS Vũ Mai Phương	Sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử trong thời đại công nghệ tiên tiến đã làm dấy lên cuộc chiến cạnh tranh khốc liệt giữa hàng ngàn doanh nghiệp đa quy mô trên cả thị trường trong nước và quốc tế. Do đó, có thể nhận thấy rõ rằng thương mại điện tử đã tạo cơ hội cho xu hướng mua sắm trực tuyến vượt qua mô hình kinh doanh truyền thống bởi tốc độ giao dịch cực nhanh, tiết kiệm chi phí, đa dạng sản phẩm, tính bảo mật cao, quản lý hàng tồn kho hiệu quả và tối ưu hóa các hoạt động marketing cho doanh nghiệp. Qua đợt thực tập này, tác giả đã có được hiểu biết sâu rộng về hoạt động của sàn thương mại điện tử của UnionTek, điều này cho phép tác giả đưa ra các đề xuất thiết thực về cách tối đa hóa tiềm năng của công ty. Vì thế, tác giả đã viết bài luận văn này để chỉ ra lý do chọn đề tài và mục đích đạt được khi nghiên cứu về cách thức vận hành sàn thương mại điện tử của UnionTek.
849	Đại học	AN INTERSHIP REPORT ON DIGITAL MARKETING PLANNING AT MHOME CONSTRUCTION ARCHITECTURE JOINT STOCK COMPANY	Phan Duy Thái	ThS Vũ Mai Phương	Áp lực cạnh tranh luôn buộc các doanh nghiệp phải cải tiến các thành phần tiếp thị số theo hướng chất lượng và hiệu quả trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay. Marketing hiệu quả giúp doanh nghiệp trong việc hiểu khách hàng, xây dựng thương hiệu, truyền tải thông tin về thương hiệu, sản phẩm đến khách hàng, xây dựng và duy trì mối quan hệ giữa doanh nghiệp và khách hàng và cuối cùng là giúp cho doanh nghiệp tăng doanh thu.Thông qua đợt thực tập này, tác giả đã nắm bắt được quy trình lập kế hoạch digital marketing của Công ty Cổ phần Kiến trúc Xây dựng Mhome. Qua đó người viết đã đưa ra các khuyến nghị để doanh nghiệp hoàn thiện kế hoạch digital marketing của mình và nêu rõ lý tại sao anh ấy chọn chủ đề này và anh ấy muốn tìm hiểu thêm về quy trình lên kế hoạch cho chiến lược tiếp thị kỹ thuật số của công ty.
850	Đại học	THE HUMAN RESOURCE RECRUITMENT PROCESS AT AN VIET PHAT ENERGY GROUP	Ngô Trần Minh Thúy	ThS Vũ Mai Phương	Ngày nay, con người là nguồn lực khó quản lý nhất trong doanh nghiệp. Họ là lực lượng chính tham gia vào các hoạt động của tổ chức và là chủ thể quan trọng trong việc tạo ra và phát huy thế mạnh của doanh nghiệp. Đây là nền tảng quan trọng cho lợi nhuận và sự phát triển của công ty. Đặc biệt trong lĩnh vực kinh doanh, Nhân sự được nhắc đến như là yếu tố cốt lõi dẫn đến sự thành bại của một tổ chức.Ngoài tiền bạc, của cải, vật chất thì nguồn nhân lực cũng là tài sản quý giá của mỗi doanh nghiệp. Để duy trì sự phát triển ổn định và lâu dài trong thời đại toàn cầu hóa hiện nay, doanh nghiệp cần đặt ra những tiêu chí tuyển dụng khắt khe. Với bất kỳ tổ chức nào thì nhân lực cũng là nguồn lực cần thiết và quan trọng nhất, có vai trò quyết định đến lợi nhuận và sự phát triển của công ty. Để duy trì sự phát triển ổn định và lâu dài, doanh nghiệp buộc phải đưa ra những tiêu chí tuyển dụng khắt khe, qua đó ứng viên có cơ hội thể hiện mình và nhà tuyển dụng cũng nhanh chóng tìm được những ứng viên tiềm năng. Vì vậy, công tác đào tạo và tuyển đụng nguồn nhân lực cần được ưu tiên hàng đầu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
851	Đại học	DIFFICULTIES IN LEARNING ENGLISH SPEAKING SKILLS AMONG ADOLESCENTS AT TRI VIET ENGLISH CENTER	Thân Thị Quế Trân	ThS Vũ Mai Phương	Tiếng Anh là công cụ không thể thiếu trên con đường hội nhập và phát triển, luôn đóng vai trò là phương tiện giao tiếp giữa các quốc gia, là phương tiện giao tiếp kinh tế - xã hội đặc biệt hữu ích, nhất là trong lĩnh vực phát triển kinh tế - xã hội. Việt Nam đang trên đà phát triển, vì vậy tiếng Anh là công cụ hỗ trợ đắc lực cho quá trình hội nhập và hợp tác của chúng ta. Do đó, ý thức về việc học và nâng cao trình độ và kỹ năng Anh ngữ của học sinh đã ngày càng thay đổi. Trong đó kỹ năng nói là một kỹ năng quan trọng để giao tiếp tốt trong thời đại toàn cầu hóa ngày nay. Tuy nhiên, nó là kỹ năng khó và thách thức nhất trong bốn kỹ năng. Vì vậy, hầu hết người học gặp rất nhiều khó khăn khi học kỹ năng này, đặc biệt là lứa tuổi thanh thiếu niên. Nhận thức được thực trạng chung đó, trung tâm ngoại ngữ Trí Việt luôn đổi mới, cập nhật chương trình học, cố gắng kết hợp cả bốn kỹ năng tiếng Anh với chú trọng thực hành. Nhờ đó, qua thời gian thực tập tại trung tâm ngoại ngữ Trí Việt, tác giả có cơ hội tìm hiểu và lắng nghe những khó khăn của các bạn thanh thiếu niên khi học tại trung tâm. Vì vậy, tác giả quyết định chọn đề tài "khó khăn của thanh thiếu niên khi học kỹ năng nói tiếng Anh tại trung tâm ngoại ngữ Trí Việt".Báo cáo này là của tác giả trình bày trong thời gian thực tập tại trung tâm ngoại ngữ Trí Việt. Báo cáo gồm phần mở đầu và sáu chương. Phần mở đầu nêu lý do chọn đề tài này và những mục tiêu sau khi làm việc tại trung tâm ngoại ngữ Trí Việt. Tiếp theo, đó là sáu chương. Đầu tiên, tác giả sẽ giới thiệu tổng quan về trung tâm. Sau đó, bài báo cáo sẽ đưa ra thông tin cần thiết và mô tả chi tiết phòng đào tạo tại trung tâm. Chương ba sẽ đưa ra các khái niệm cơ bản và khó khăn cũa thanh thiếu niên khi học kỹ năng nói tiếng anh. Tiếp đó, phần mô tả công việc bao gồm các nhiệm vụ của tác giả trong trung tâm sẽ được miêu tả chi tiết. Chương 5 là về những điểm mạnh và điểm yếu của tác giả ở nơi làm việc, cũng như những kiến thức và kỹ năng mới mà tác giả có được sau khi thực tập. Cuối cùng, báo cáo sẽ đưa ra các kết luận và đề xuất cho bản thân tác giả, cho khoa Ngoại Ngữ và cho trung tâm ngoại ngữ Trí Việt để có thể khắc phục điểm yếu và phát triển tốt hơn.
852	Đại học	The internship report on the situation and some solutions to improve the quality of human resource recruitment at Ever Win Accounting & Consulting Company Limited.	Ngô Thị Kiều Trang	ThS Bùi Thị Nhi	Trong thời đại công nghiệp hoá - hiện đại hoá thì nhân sự ngày càng đóng vai trò vô cùng quan trọng. Vì thế, nhân sự là nguồn lực không thể nào thiếu của mỗi doanh nghiệp - doanh nghiệp không thể tồn tại nếu như không có nguồn nhân sự. Thế nên, tuyển dụng nguồn nhân sự là một công việc quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Tác giả hiểu rõ tầm quan trọng của nhân sự đối với doanh nghiệp cũng như tiềm năng phát triển của lĩnh vực này, tác giả đã nắm bắt được cơ hội thực tập tại Công ty TNHH tư vấn và kế toán Ever Win từ đầu tháng 9 đến cuối tháng 11 năm 2022 và thực hiện báo cáo thực tập với chủ đề " Thực trạng và một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Kế toán & Tư vấn Ever Win ", với mong muốn được học hỏi những kinh nghiệm thực tế, trau dồi các kỹ năng, phát triển bản thân và học tập, hoàn thiện các kiến thức liên quan đến lĩnh vực tuyển dụng nhân sự. Mục đích chính của bài báo cáo là hoàn thành chương trình đào tạo của trường Đại học Tài chính – Marketing, chuyên ngành Tiếng anh Kinh doanh. Bên cạnh đó, tác giả muốn chia sẻ về quá trình hoàn thành quy trình tuyển dụng của lĩnh vực tuyển dụng nhân sự, cũng như chia sẻ những điểm mạnh và thiếu sót của tác giả trong quá trình thực hiện. Nội dung bài báo cáo được chia thành 5 chương như sau: Ở chương 1, tác giả đưa ra tổng quan về Công ty TNHH Tư vấn và Kế toán Ever Win , bao gồm thông tin cơ bản, cơ cấu tổ chức công ty, nhiệm vụ các phòng ban, lịch sử hình thành và phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi. Trong chương 2, tác giả trình bày một số khái niệm cơ bản liên quan tuyển dụng nhân sự. Chương 3, mô tả chi tiết công việc mà tác giả đã thực hiện trong quá trình 3 tháng thực tập tại công ty. Chương 4 tác giả thể hiện những kiến thức và kinh nghiệm mà tác giả đã học hỏi và tích lũy được trong quá trình thực tập. Cuối cùng là chương 5, tác giả kết luận bài báo cáo và đưa ra một vài kiến nghị, giải pháp để hoàn thiện quy trình tuyển dụng tại công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
853	Đại học	The internship report on Content Marketing Activities at Genesys Joint Stock Company	Huỳnh Ngân Trúc	ThS Bùi Thị Nhi	Thế giới đang ngày càng phát triển để có thể đuổi kịp những đột phá của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư trong những năm gần đây. Nhằm đạt được những thành tựu trong thời đại này, các doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới bằng cách áp dụng các kế hoạch Marketing phù hợp nhất. Có một sự thật chính là không một công ty nào có thể tồn tại lâu dài nếu thiếu chiến lược Marketing. Để thực hiện một chiến lược Marketing hiệu quả, các doanh nghiệp đều chú trọng vào các hoạt động về Digital Marketing như: việc sáng tạo nội dung, hiểu rõ và tương tác nhiều hơn với khách hàng qua các thông điệp. Do đó, những doanh nghiệp cần phải hiển thị thông tin của sản phẩm/dịch vụ của mình ở một vị trí nổi bật và dễ thấy nhất để có thể tiếp cận khách hàng mnột cách nhanh chóng và chính xác. Qua những điều học được, tác giả đã nhận thấy rằng sáng tạo nội dung đón vai trò rất quan trọng trong Marketing. Là một sinh viên của trường Đại học Tài Chính - Marketing với chuyên ngành Tiếng Anh Kinh Doanh, tác giả đã học được những kiên thức cơ bản và nâng cao về Marketing, vì thế cô ấy đã quyết định viết lên bản báo cáo thực tập này khi đang là thực tập sinh tại Công Ty Cổ Phần Genesys với vị trí Content Writer. Bản báo cáo có tiêu đề: “Báo Cáo Thực Tập Về Việc Viết Nội Dung Marketing Tại Công Ty Cổ Phần Genesys" được chia làm sáu phần. Đầu tiên, phần giới thiệu: Introduction bàn về lý do chọn đề tài và mục tiêu mà tác giả muốn đạt được. Tiếp theo ở chương một: Company's Background và chương hai: Workplace, tác giả trình bày về thông tin của công ty đang thực tập và các phòng ban mà cô ấy được phân công. Chương ba nói về The Basic Concepts, tại đây, tác giả cho mọi người biết được các khái niệm về những từ liên quan đến bản báo cáo. Hơn thế nữa, quá trình tìm hiểu và được phân công nhiệm vụ trong công việc đã được tác giả miêu tả nhiều hơn tại chương bồn: The Description. Findings and Experience sẽ duược tác giả nhắc đến tại chương năm. Cuối cùng, tại chương sáu: Conclusion and Recommendations, tác giả thảo luận về những bài học của mình khi thực tập tại công ty và khuyến nghị cho bản thân, doanh nghiệp trong tương lai.
854	Đại học	The internship report on the recruitment process at Spiral Company	Nguyễn Emmy	ThS Bùi Thị Nhi	Nguồn nhân lực trong những năm gần đây đã trở thành một nghề hot có mặt ở hầu hết các doanh nghiệp, dù lớn hay nhỏ. Trong thời đại công nghiệp 4.0 như hiện nay, công việc của người làm nhân sự thay đổi. Ngoài tuyển dụng và giữ chân người tài, công việc của ngành nhân sự giờ đây tập trung vào phát triển con người. Ngành nhân sự cần thấu hiểu được nhu cầu của nhân viên, xây dựng hệ thống và quy trình đào tạo để phù hợp với tầm nhìn của tổ chức cũng như tạo môi trường cho nhân viên phát triển tài năng. Cùng với sự phát triển nhanh chóng về chính sách, luật lệ cũng như các yếu tố vĩ mô khác, chỉ dựa vào nguồn lực sẵn có trong doanh nghiệp thì không đủ để đối phó với rủi ro. Vì vậy, xu hướng của ngành nhân sự là thuê các chuyên gia bên ngoài để hỗ trợ doanh nghiệp trong nhiều hoạt động như lên kế hoạch và triển khai các chương trình đào tạo, hỗ trợ tuyển dụng, xây dựng các chính sách hỗ trợ nhân viên. Sau khi tìm hiểu về Spiral, tác giả đã rất ấn tượng và muốn giữ lại kiến thức và tích lũy kinh nghiệm thực tế trong quá trình làm việc. Cô muốn có được kinh nghiệm làm việc quý báu và học hỏi văn hóa kinh doanh trong một môi trường có thể giúp ích cho sự nghiệp tương lai của cô thông qua thực tập. Đồng thời, cô có cơ hội nhận ra những hạn chế của mình, từ đó thúc đẩy cô làm việc chăm chỉ hơn để không ngừng cải thiện bản thân. Đây là những giá trị vô giá mà cô có được sau kỳ thực tập. Mục đích chính của báo cáo này là hoàn thành luận văn tốt nghiệp của chương trình đại học chuyên ngành tiếng Anh thương mại. Báo cáo cũng gửi một số khuyến nghị đến Khoa Ngoại ngữ và bản thân cô. Báo cáo bao gồm phần giới thiệu và sáu chương. Toàn bộ thông tin cơ bản của công ty được trình bày trong chương đầu tiên. Trong chương tiếp theo, cô mô tả rõ ràng vị trí, bộ phận của nơi tác giả làm. Thông qua chương ba, cô cung cấp các khái niệm và kiến thức cơ bản về ngành nhân sự và tuyển dụng. Điểm sáng là trong chương 4, nơi cô mô tả tất cả các nhiệm vụ được giao trong quá trình thực tập. Kiến thức và kinh nghiệm tích lũy được trong quá trình thực tập của cô ấy được trình bày trong chương 5. Cuối cùng, cô đưa ra một kết luận và một vài khuyến nghị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
855	Đại học	The internship report on the process of welcoming customer and the quality of the reception department at Keppel Land - Estella Place	Nguyễn Thị Lan Hương	ThS Bùi Thị Nhi	Thực tập đóng một vai trò quan trọng trong cuộc sống đại học của sinh viên vì đây là cơ hội thực tế để sinh viên thực hành những gì họ đã học ở trường. Đó là lý do tại sao người báo cáo vinh dự được làm việc cho Jolie Siam với tư cách là nhân viên dịch vụ khách hàng của trung tâm thương mại Estella Place. Người báo cáo đã có được bộ kỹ năng vô giá giúp cô chứng tỏ mình là một nhân viên trẻ, năng động, nhiệt huyết và tiềm năng cho công ty. Báo cáo thực tập phổ rộng bao gồm sáu chương, trong đó người báo cáo cố gắng giải thích kinh nghiệm trong 10 tuần thực tập. Nội dung của tất cả các chương được giải thích rộng rãi và công phu; và nó được xây dựng trên cơ sở thực tế của 10 tuần làm việc này. Trong chương đầu tiên và chương thứ hai, người báo cáo giới thiệu tổng quan và cung cấp thông tin chi tiết về nền tảng của công ty. Trong hai chương này, người báo cáo đã cung cấp những thông tin cơ bản và các dịch vụ mà công ty cung cấp để bạn đọc nói chung và các giảng viên của người báo cáo nói riêng hiểu được lai lịch và mục tiêu hoạt động của công ty. Chương thứ ba và thứ tư giải thích chi tiết nhất về toàn bộ công việc quen thuộc của người báo cáo trong hơn 10 tuần qua. Chương này là chương chính ghi lại tất cả các công việc mà người báo cáo phải thực hiện. Nó làm nổi bật những gì người báo cáo đã và đang làm tại công ty. Hai chương cuối giải thích những lợi ích chính của việc thực tập và tóm tắt những gì người báo cáo đã làm được và chưa làm được, cũng như những kiến thức và thiếu sót của người báo cáo. Không cần phải nói, kỳ thực tập đã cung cấp cho người báo cáo những kỹ năng và kiến thức vô giá. Những thuận lợi, khó khăn và lợi ích của kỳ thực tập được liệt kê cẩn thận để thu hút sự chú ý của người đọc và người phản biện.
856	Đại học	The internship report on teaching English to children in preschools at 123 Angles Education and Gifted Co., Ltd	Trần Thị Tâm Như	ThS Bùi Thị Nhi	Trong thời kỳ hội nhập toàn cầu thì tiếng Anh ngày càng trở nên quan trọng. Nó trở thành cầu nối không thể thiếu giúp chúng ta hội nhập với thế giới. Do đó cho con học tiếng Anh ngay từ khi còn bé đang hơn bao giờ hết đang trở thành mối quan tâm hàng đầu hiện nay của các phụ huynh. Tác giả hiểu rõ tầm quan trọng của việc giảng dạy tiếng Anh cho trẻ em nên cô ấy đã nắm bắt cơ hội thực tập tại công ty TNHH Giáo Dục Và Năng Khiếu 123 Angles từ đầu tháng 10 đến tháng 12 và thực hiện viết khóa luận tốt nghiệp với chủ đề "Dạy tiếng Anh cho trẻ em ở các trường mầm non tại công ty TNHH Giáo Dục và Năng Khiếu 123 Angles". Trong quá trình đó tác giả đã thu hoạch được những kinh nghiệm làm việc quý báu và tìm ra những điểm mạnh và điểm yếu của mình để phát triển tốt hơn trong tương lai. Mục đích chính của bài báo cáo là hoàn thành chương trình đào tạo của trường Đại học Tài chính – Marketing, chuyên ngành Tiếng anh Kinh doanh. Bên cạnh đó, báo cáo viên cũng muốn chia sẻ quá trình giảng dạy từ vựng tiếng Anh cho trẻ mầm non cũng như quá trình cô ấy dần hoàn thiện bản thân trong thời gian thực tập. Nội dụng báo cáo được bao gồm phần giới thiệu và 6 chương. Trong chương đầu tiên tác giả giới thiệu toàn bộ thông tin cơ bản của công ty. Sang chương 2, tác giả mô tả vị trí và nơi cô ấy làm việc. Tiếp đến chương 3, cô ấy đưa ra các khái niệm cơ bản về giảng dạy từ vựng. Quan trọng nhất là chương 4, mô tả toàn bộ quá trình thực tập của cô ấy. Chương 5, tác giả trình bày những kiến thức và kĩ năng cô ấy tích lũy được trong quá trình thực tập cũng như những thiếu sót của bản thân. Chương cuối, cô ấy đưa ra kết luận và một vài đề nghị cho bản thân, cho trường và công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
857	Đại học	The internship report on the human resource training and development at Tyre Pacific Co., Ltd	Nguyễn Như Quỳnh	ThS Bùi Thị Nhi	Trong doanh nghiệp hiện nay, nhân lực đóng vai trò vô cùng quan trọng và là nhân tố chủ chốt quyết định sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp. Nhân lực được xem như mạch máu chảy trong một doanh nghiệp, là yếu tố không thể thiếu và là nguồn lực của doanh nghiệp. Hơn nữa, trải qua sự ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh Covid-19, nhiều doanh nghiệp lớn trên thế giới dần nhận ra sức mạnh làm nên nội tại của doanh nghiệp nằm ở con người chứ không phải những con số doanh thu hay tăng trưởng. Nhận ra tầm quan trọng của nguồn nhân lực cũng như được sự cho phép của trường Đại học Tài Chính - Marketing, tác giả đã có cơ hội thực tập tại công ty TNHH Tyre Pacific (Việt Nam) từ tháng 8 tới tháng 10 năm 2022 và thực hiện đề tài "Báo cáo thực tập về đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH Tyre Pacific (Việt Nam)". Bài báo cáo này được tác giả thực hiện với mong muốn tiếp thu thêm nhiều kiến thức, kinh nghiệm thực tế và trau dồi, phát triển bản thân. Tác giả đã vận dụng những kiến thức đã học, tổng hợp những thông tin đã tìm hiểu được và nhờ sự giúp đỡ của thầy cô, đồng nghiệp trong công ty để hoàn thành bài báo cáo này. Bài báo cáo cũng có mục đích đưa ra một vài đề xuất cho khoa Ngoại ngữ và sinh viên trong khoa.
858	Đại học	The internship report on telemarketing and consulting English classes at APAX Leader	Neáng Rót Tana	ThS Bùi Thị Nhi	Trong thời đại ưu tiên kỹ thuật số, để nâng cao khả năng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp thì các hoạt động hỗ trợ kinh doanh luôn lựa chọn sự kết hợp chặt chẽ giữa truyền thông số và Tiếp thị qua điện thoại. Tuy kỹ thuật số được phổ biến rộng, nhưng sự tương tác của con người vẫn đóng một vai trò quan trọng trong việc xây dựng mối quan hệ thì Tiếp thị qua điện thoại được xem là một công cụ bán hàng trong gần một thế kỷ với một lịch sử lâu đời và luôn được ưu tiên trong kinh doanh. Tiếp thị qua điện thoại là một nền tảng tiếp thị mang đến cho doanh nghiệp nhiều cơ hội tương tác cũng như tác động đến khách hàng tiềm năng theo cách đơn giản thông qua sức mạnh tương tác của con người. Hiểu rõ mục tiêu lớn của Tiếp thị qua điện thoại là xây dựng mối quan hệ với khách hàng và nhiều điểm mạnh khác của Tiếp thị qua điện thoại so với các phương pháp tiếp thị khác trong tương lai, tác giả đã có cơ hội thực tập tại Chi nhánh Công ty Cổ phần Anh ngữ Apax từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2022 và thực hiện báo cáo chủ đề là "Nghiên cứu Tiếp Thị và Tư Vấn các lớp học tiếng Anh tại Chi nhánh Công ty Cổ phần Anh ngữ Apax", nhằm khai thác được nhiều kiến thức hơn trong lĩnh vực này. Trong quá trình thực tập tác giả mong muốn vận dụng tất các kiến thức cũng như kỹ năng vào công việc, qua đó có một cách nhìn khách quan hơn về bản thân và xây dựng một kế hoạch hoàn thiện và phát triển trong tương lai. Mục đích chính của báo cáo là hoàn thành tốt chương trình đào tạo của trường Đại học Tài chính – Marketing, chuyên ngành Tiếng anh kinh doanh. Bên cạnh đó, tác giả muốn chia sẻ về các khía cạnh công việc trong lĩnh vực Tiếp thị qua điện thoại cũng như điểm mạnh và điểm cần cải thiện trong suốt quá trình thực hiện Tiếp thị qua điện thoại. Nội dung bài báo cáo được chia thành 5 chương như sau: Chương 1, tác giả đưa ra góc nhìn tổng quan về Chi nhánh Công ty Cổ phần Anh Ngữ Apax, trong đó bao gồm thông tin cơ bản, cơ cấu tổ chức Công ty, các phòng ban và nhiệm vụ, lịch sử hình thành và phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi. Trong chương 2: Tác giả trình bày một số khái niệm cơ bản của Tiếp thị qua điện thoại. Ở chương 3 mô tả chi tiết những công việc qua quá trình ghi chép tại Công ty. Chương 4 thể hiện kiến thức và kinh nghiệm đã tích lũy được trong quá trình thực tập. cuối cùng, ở chương 5 tác giả kết luận bài báo cáo và gửi gắm một vài kiến nghị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
859	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ACTIVITIES OF TEACHING ENGLISH GRAMMAR TO PRIMARY SCHOOL CHILDREN AT UNIVERSAL STUDY CENTER	Văn Lê Diệu Thư	ThS Bùi Thị Nhi	Quá trình toàn cầu hoá hiện nay đã và đang tạo ra những tác động không nhỏ đến nhiều khía cạnh khác nhau của xã hội. Một trong những khía cạnh khiến tất cả mọi người quan tâm đó chính là ngôn ngữ. Tiếng Anh được xem là một ngôn ngữ toàn cầu được nhiều người trên thế giới sử dụng rộng rãi. Ở một số nước trên thế giới đã đưa tiếng Anh vào chương trình giảng dạy tại các trường học. Theo đó là sự bùng nổ cuộc cách mạng 4.0 đã làm tiếng Anh trở thành một biểu tượng của khoa học và công nghệ, đặc biệt là công nghệ máy tính. Để hoà nhập với bối cảnh hiện nay, Việt Nam đã trang bị cho thế hệ trẻ, đặc biệt là trẻ em những kỹ năng tiếng Anh cần thiết cho tương lai. Vì thế nhu cầu học tiếng Anh ngày càng gia tăng nhanh chóng. Những năm gần đây, nhiều người dần quan tâm về tính chính xác của ngôn ngữ. Chính vì vậy, ngữ pháp đã bắt đầu khẳng định lại vai trò trong giảng dạy tiếng Anh. Vì những lý do trên phụ huynh đã sớm bổ sung kiến thức và kỹ năng tiếng Anh, trong đó có ngữ pháp cho trẻ ngay từ nhỏ. Đáp ứng nhu cầu này, trung tâm đào tại tiếng Anh Universal Study Center đã không ngừng nỗ lực mang đến cho người học chất lượng giảng dạy tốt nhất. Sớm nhận thức được tầm quan trọng của việc giáo dục đối với trẻ, tác giả đã ứng tuyển vị trí thực tập sinh tại trung tâm USC toạ lạc tại quận 10 thành phố Hồ Chí Minh, nơi cô có thể tiếp thu những kiến thức về lĩnh vực giảng dạy tiếng Anh nói chung và giảng dạy tiếng Anh cho trẻ nói riêng, nhưng trên hết là tập trung mô tả các hoạt động của vị trí Teaching Assistant. Theo đó, tác giả đã giới thiệu một số khái niệm cơ bản, nền tảng, lý thuyết áp dụng trong quá trình làm việc của mình. Trước đó, cô tóm tắt những thông tin tổng quát về tổ chức cũng như quá trình phát triển, những giá trị cốt lõi mà công ty theo đuổi và sơ đồ tổ chức của doanh nghiệp. Những mô tả công việc mà tác giả hoàn thành đã đánh dấu những tiến bộ rõ rệt trong suốt quá trình thực tập của cô. Dù kiến thức và kỹ năng vẫn còn nhiều thiếu sót, tác giả đã tích cực đóng góp vào sự phát triển của bản thân cũng như của công ty.
860	Đại học	AN INTERSHIP REPORT ON THE PROCESS OF RECRUITING HUMAN RESOURCES AT VIETNAM SINGAPORE INDUSTRIAL PARK (VSIP) COMPANY	Nguyễn Thị Hương Uyên	ThS Huỳnh Nguyên Thư	Một doanh nghiệp muốn hoạt động và phát triển bền vững phải có sự đóng góp của rất nhiều nguồn lực khác nhau như tài chính, vật chất, công nghệ. Trong đó, nguồn nhân lực được nhắc đến như là một nguồn lực quan trọng nhất trong việc vận hành bất kỳ tổ chức nào. Việc ứng dụng các công nghệ thông minh có thể giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian và tiền bạc, nhưng nó chỉ là công cụ bổ trợ, con người mới giữ vai trò quyết định. (Gaku Echizenya, 2017). Nền tảng của một doanh nghiệp luôn là một đội ngũ nhân sự vững mạnh có năng lực và chuyên môn. Vì thế, việc tuyển dụng chính là hành động tiên quyết để có thể xây dựng nên một nền tảng tốt cho doanh nghiệp. Hoạt động này không chỉ giải quyết vấn đề việc làm cho người lao động mà còn bổ sung nguồn nhân lực đang thiếu hụt và xây dựng được đội ngũ lao động có tay nghề cao, góp phần vào sự phát triển nhanh và bền vững của công ty. Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Việt Kim Sài Gòn, bài "Báo cáo thực tập Quy trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Việt Kim Sài Gòn" được thực hiện nhằm khái quát đầy đủ các bước trong quy trình tuyển dụng nhân sự tại công ty. Ngoài ra, báo cáo cũng đưa ra một số đặc điểm của một quy trình tuyển dụng tốt, tầm quan trọng của công tác tuyển dụng trong doanh nghiệp nhằm xây dựng đội ngũ nhân sự có kiến thức và kinh nghiệm phù hợp với từng vị trí hiện có. Từ đó có thể thấy được những mặt đạt được và những mặt còn hạn chế trong công tác tuyển dụng của Việt Kim Sài Gòn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
861	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT PROCESS AT VIET KIM SAI GON TRADING COMPANY LIMITED	Trần Thị Mỹ Nguyệt	ThS Huỳnh Nguyên Thư	Là kết quả của sự phát triển vượt bậc của thế giới đã và đang diễn ra, tiếng Anh đã và sẽ tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy giao tiếp và hiểu biết giữa nhiều quốc gia. Do đó, một số quốc gia đã đưa việc học tiếng Anh trở thành một phần bắt buộc trong chương trình giáo dục tiểu học của họ. Sự hứng thú thực sự đến việc học ngôn ngữ là yếu tố quan trọng nhất giúp trẻ thành công trong việc học. Động lực là chìa khóa giúp học tập hiệu quả và là yếu tố quan trọng nhất khi học viên nhỏ tuổi học tiếng Anh. Để thu hút, nắm bắt độc giả, những nội dung này nhằm cung cấp kiến thức hữu ích cho độc giả và nâng cao hiểu biết của họ. Chính vì vậy, "Báo Cáo Về Động Lực Học Tiếng Anh Của Học Viên Nhỏ Tuổi Tại Công Ty Major Education" được thực hiện nhằm mô tả và giới thiệu hoạt động tạo động lực học tiếng Anh của học viên nhỏ tuổi tại công ty thông qua cơ hội thực tập tại Công ty Major Education. Bài báo cáo cũng thảo luận về bản chất và tầm quan trọng của Động lực. Qua đó, báo cáo làm rõ mô tả về ưu điểm và nhược điểm của các chiến lược tạo động lực mà Major Education sử dụng.
862	Đại học	THE INTERNSHIP REPORT ON MOTIVATION IN LEARNING ENGLISH OF YOUNG LEARNERS AT MAJOR EDUCATION COMPANY	Đỗ Hồng Nhung	ThS Huỳnh Nguyên Thư	Ngày nay, cùng với sự phát triển nhanh chóng của khoa học và công nghệ trên thế giới, sự phân công lao động ngày càng sâu sắc và thể hiện rõ rệt hơn. Bên cạnh cơ sở vật chất, khoa học công nghệ thì nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng hàng đầu và không thể thiếu trong hoạt động của mỗi doanh nghiệp. Một doanh nghiệp nào có thể tồn tại lâu dài nếu không có nhân viên sẵn sàng làm việc và cống hiến hết mình cho tổ chức. Quá trình toàn cầu hóa mang đến cho các doanh nghiệp Việt Nam nhiều cơ hội nhưng cũng không ít thách thức. Để đứng vững và phát triển trong tình hình đó, các doanh nghiệp cần phát huy mọi nguồn lực của mình, đặc biệt là nguồn nhân lực. Vì vậy, việc lựa chọn và tuyển dụng nguồn nhân lực trong tổ chức đã trở thành một trong những mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp. Tuyển dụng dần trở thành "cầu nối" giúp gắn kết giữa doanh nghiệp và ứng viên. Để có được đội ngũ nhân lực tiềm năng, tâm huyết, doanh nghiệp không chỉ cần có những nhà tuyển dụng tài năng mà còn phải xây dựng quy trình tuyển dụng hợp lý, linh hoạt theo nhu cầu của từng giai đoạn. Thông qua cơ hội thực tập tại công ty, "Báo Cáo Thực Tập Về Quy Trình Tuyển Dụng Nhân Sự Tại Công Ty Cổ phần Anh Ngữ APAX, Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh" được thực hiện nhằm mô tả một cách toàn diện quy trình tuyển dụng nhân sự của công ty. Ngoài ra, báo cáo cũng tìm ra những ưu nhược điểm của quy trình và hoạt động tuyển dụng tại công ty cũng như đưa ra những kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhằm góp phần vào sự phát triển bền vững củaCông ty Cổ phần Anh ngữ APAX.
863	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PERSONNEL RECRUITMENT PROCESS AT APAX ENGLISH CORPORATION, HO CHI MINH CITY BRANCH	Hà Thị Phương Thảo	ThS Huỳnh Nguyên Thư	Việc biết cách nói một ngôn ngữ khác là một kỹ năng quan trọng giúp chúng ta thích nghi và phát triển trong xã hội hiện đại và toàn cầu ngày nay. Vì thế, việc học nhiều ngôn ngữ, đặc biệt là tiếng Anh, là rất quan trọng. Mọi người trên khắp thế giới đang có nhu cầu về tiếng Anh vì họ hiểu rằng nó có thể mang lại một nghề nghiệp tốt hơn, mức lương cao hơn và nhiều lợi thế hơn. Chính vì điều này mà nhiều bậc cha mẹ đã cho con mình học tiếng Anh từ khi còn rất nhỏ. Việc lựa chọn chương trình giáo dục mầm non phù hợp vừa có thể giúp trẻ phát triển toàn diện mà lại không đánh mất tuổi thơ của mình. Thông qua cơ hội thực tập tại trường POLY Phú Mỹ Hưng (POLY PMH), bài "Khóa Luận Tốt Nghiệp Về Việc Ứng Dụng Chương Trình Giáo Dục Phát Triển Trẻ Thơ Toàn Diện Giúp Trẻ Nâng Cao Kỹ Năng Nói Tiếng Anh Tại Trường Poly Phú Mỹ Hưng" được thực hiện nhằm mô tả và giới thiệu chương trình giáo dục mới từ hệ thống giáo dục Bắc Mỹ, đó là Chương trình Phát triển Trẻ thơ (Chương trình Giáo dục ECD). Ngoài ra, khóa luận cũng nêu rõ các hoạt động của chương trình này giúp các em cải thiện kỹ năng nói tiếng Anh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
864	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON APPLYING EARLY CHILDHOOD DEVELOPMENT CURRICULUM TO HELP CHILDREN AT POLY PHU MY HUNG SCHOOL ENHANCE THEIR ENGLISH SPEAKING SKILLS	Dương Quỳnh Thảo Vy	ThS Huỳnh Nguyên Thư	Trong bối cảnh nhu cầu và tiêu thụ khách hàng ngày càng tăng cao và mức độ cạnh tranh thị trường ngày càng khắc nghiệt, Marketing đóng vai trò quan trọng và tất yếu, đặc biệt là Trade Marketing trong thị trường kinh doanh bán lẻ. Nắm bắt nhu cầu thay đổi nhanh chóng người mua hàng để phát triển hình ảnh thương phù hợp thu hút khách hàng mua sắm và xây dựng khách hàng trung thành thì các hoạt động Marketing tại điểm bán phải được thực thi hiệu quả. Vì thế, việc xây dựng các hoạt động Trade Marketing tiếp cận thành công khách hàng tiềm năng là một trong những bước quan trọng. Các hoạt động Trade Marketing được tạo ra mang giá trị luôn mang lợi ích đến khách hàng để tăng sự ghi nhớ của khách hàng về hình ảnh thương hiệu và thuyết phục quyết định mua hàng của khách hàng, tạo ra doanh số. Là sinh viên ngành Tiếng Anh kinh doanh của trường Đại Học Tài Chính Marketing, sinh viên đã tích lũy cho mình môn học mang tính Marketing truyền thống như Principle of Marketing, English for Marketing, English for Marketing Advanced. Ba tháng tập sự tại doanh nghiệp bán lẻ là cơ hội cho phép báo cáo viên được trải nghiệm môn học đó một cách thực tế, ứng dụng lý thuyết vào thực tiễn. Vì thế, thực tập sinh chọn đề tài "Báo Cáo Thực Tập Các Hoạt Động Trade Marketing Của Tops Market Tại Tập Đoàn Central Retail" để ghi lại toàn diện các hình thức và cách thức tổ chức hoạt động Trade Marketing. Ngoài ra các bài học, kinh nghiệm và kỹ năng làm việc thực tập sinh đã tích lũy được giúp báo cáo này không những có góc nhìn đa chiều mà còn sự lĩnh hội có chiều sâu về hoạt động Trade Marketing trong bán lẻ. Cấu trúc bài báo cáo gồm các chương có nội dung chặt chẽ được trình bày như sau
865	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TRADE MARKETING ACTIVITIES OF TOPS MARKETS AT CENTRAL RETAIL CORPORATION	Nguyễn Hồng Thị Minh Dâng	ThS Huỳnh Nguyên Thư	Nguồn lực con người luôn đóng vai trò quan trọng trong các hoạt động của tổ chức. Đội ngũ lao động chất lượng sẽ giúp doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh hơn đối thủ. Muốn có lợi thế, doanh nghiệp phải coi trọng tuyển dụng. Quy trình tuyển dụng hiệu quả sẽ giúp tổ chức có đội ngũ lao động trình độ chuyên môn cao, đáp ứng được các yêu cầu công việc, nâng cao tính cạnh tranh và lợi nhuận cho doanh nghiệp. Với vị trí thực tập sinh tuyển dụng tại công ty Aura Capital, tác giả đã thực hiện "Báo Cáo Thực Tập Về Quy Trình Tuyển Dụng Tại Công Ty Cổ Phần Aura Capital". Bài báo cáo cung cấp các cơ sở lý thuyết về quản trị nhân sự, cũng như thông tin chi tiết về quy trình tuyển dụng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
866	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT PROCESS OF AURA CAPITAL JOINT STOCK COMPANY	Nguyễn Thị Thu Huyền	ThS Huỳnh Nguyên Thư	Với tốc độ phát triển của nền giáo dục như hiện nay, phương pháp STEAM là một lĩnh vực quan trọng và không thể thiếu trong giáo dục và giảng dạy trẻ mầm non. Giảng dạy trẻ qua phương pháp STEAM đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành khả năng tư duy, sáng tạo của trẻ một cách sống động với những bài học thực tế và hấp dẫn. Điều này đảm bảo cho trẻ hướng đến tương lai tươi sáng và thành công, coi trẻ là những mầm non nhỏ, hỗ trợ sự tò mò tự nhiên và hứng khởi của trẻ, góp phần xây dựng nền tảng cho thành tích học tập sau này, tạo ra những con người đáp ứng được yêu cầu của xã hội hiện đại ngày nay. Để có một phương pháp giảng dạy tiếng Anh cho trẻ hiệu quả thì việc áp dụng phương pháp học tập STEAM là vô cùng cần thiết và trở thành bước “cần phải có”. Những nội dung này được thiết kế nhằm truyền tải thông tin hữu ích đến người đọc, nâng cao ý thức của họ nhằm thu hút, nắm bắt và giữ chân một nhóm độc giả nhất định. Do đó, thông qua cơ hội thực tập tại trường mầm non song ngữ Hành Tinh Xanh, bài “Báo Cáo Thực Tập Về Việc Áp Dụng Phương Pháp STEAM Vào Giảng Dạy Nói Tiếng Anh Cho Trẻ Mầm Non” đã được thực hiện nhằm giới thiệu, miêu tả một cách toàn diện các hoạt động giảng dạy cùng phương pháp học tập hiện đại của Tổ chức. Bên cạnh đó, bài báo cáo cũng khai thác sâu vào các tính chất và tầm quan trọng của việc giảng dạy tiếng Anh nói cho trẻ kết hợp phương pháp mới, làm thế nào để có thể giúp trẻ tiếp thu kiến thức một cách tự tin và hiệu quả. Qua đó, có thể làm rõ những hiệu quả cũng như bất cập trong giảng dạy qua phương pháp STEAM. Ngoài ra, mục đích của bài phân tích này là khám phá việc ứng dụng phương pháp học tập STEAM trong hoạt động giảng dạy trẻ tại trường mầm non song ngữ và cũng như đánh giá mức độ hiệu quả trên trẻ qua việc áp dụng phương pháp STEAM tại trường mầm non song ngữ Hành Tinh Xanh. Trong suốt quá trình đánh giá, bài phân tích cũng minh chứng rằng các yêu cầu về ngôn ngữ của các tổ chức này được thiết kế để linh động cho cả giáo viên và ban quản lý nhà trường, những người cùng nhau áp dụng mọi phương pháp truyền đạt kiến thức "hiệu quả" nhất bằng cách sử dụng phương pháp STEAM hiện đại trong các hoạt động giảng dạy nhằm để khai thác, đào tạo và giáo dục trẻ một cách thực tế nhất.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
867	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON APPLYING THE STEAM METHOD ON TEACHING SPEAKING SKILLS FOR PRESCHOOLERS	Nguyễn Ngọc Thu Ngân	ThS Huỳnh Nguyên Thư	Với tốc độ phát triển của nền giáo dục như hiện nay, phương pháp STEAM là một lĩnh vực quan trọng và không thể thiếu trong giáo dục và giảng dạy trẻ mầm non. Giảng dạy trẻ qua phương pháp STEAM đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành khả năng tư duy, sáng tạo của trẻ một cách sống động với những bài học thực tế và hấp dẫn. Điều này đảm bảo cho trẻ hướng đến tương lai tươi sáng và thành công, coi trẻ là những mầm non nhỏ, hỗ trợ sự tò mò tự nhiên và hứng khởi của trẻ, góp phần xây dựng nền tảng cho thành tích học tập sau này, tạo ra những con người đáp ứng được yêu cầu của xã hội hiện đại ngày nay. Để có một phương pháp giảng dạy tiếng Anh cho trẻ hiệu quả thì việc áp dụng phương pháp học tập STEAM là vô cùng cần thiết và trở thành bước "cần phải có". Những nội dung này được thiết kế nhằm truyền tải thông tin hữu ích đến người đọc, nâng cao ý thức của họ nhằm thu hút, nắm bắt và giữ chân một nhóm độc giả nhất định. Do đó, thông qua cơ hội thực tập tại trường mầm non song ngữ Hành Tinh Xanh, bài "Báo Cáo Thực Tập Về Việc Áp Dụng Phương Pháp STEAM Vào Giảng Dạy Nói Tiếng Anh Cho Trẻ Mầm Non" đã được thực hiện nhằm giới thiệu, miêu tả một cách toàn diện các hoạt động giảng dạy cùng phương pháp học tập hiện đại của Tổ chức. Bên cạnh đó, bài báo cáo cũng khai thác sâu vào các tính chất và tầm quan trọng của việc giảng dạy tiếng Anh nói cho trẻ kết hợp phương pháp mới, làm thế nào để có thể giúp trẻ tiếp thu kiến thức một cách tự tin và hiệu quả. Qua đó, có thể làm rõ những hiệu quả cũng như bất cập trong giảng dạy qua phương pháp STEAM. Ngoài ra, mục đích của bài phân tích này là khám phá việc ứng dụng phương pháp học tập STEAM trong hoạt động giảng dạy trẻ tại trường mầm non song ngữ và cũng như đánh giá mức độ hiệu quả trên trẻ qua việc áp dụng phương pháp STEAM tại trường mầm non song ngữ Hành Tinh Xanh. Trong suốt quá trình đánh giá, bài phân tích cũng minh chứng rằng các yêu cầu về ngôn ngữ của các tổ chức này được thiết kế để linh động cho cả giáo viên và ban quản lý nhà trường, những người cùng nhau áp dụng mọi phương pháp truyền đạt kiến thức "hiệu quả" nhất bằng cách sử dụng phương pháp STEAM hiện đại trong các hoạt động giảng dạy nhằm để khai thác, đào tạo và giáo dục trẻ một cách thực tế nhất.
868	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON FACTORS AFFECTING TEACHING ENGLISH LANGUAGE FOR CHILDREN FROM THE AGE OF 6 TO 10 AT HQ EDUCATION LIMITED COMPANY (October-December 2022)	Nguyễn Hoàng Phương Ngân	ThS Nguyễn Thị Kim Ba	Sau hai tháng thực tập ở vị trí giáo viên tiếng Anh, việc nhận ra rằng việc giảng dạy không thể nào được mô tả bằng hai chữ dễ dàng. Trong suốt đợt thực tập với cương vị một giáo viên tiếng Anh, sinh viên đã trải qua khá nhiều tình huống trớ trêu không thể tránh khỏi. Vì thế, sinh viên đã quyết định viết bài khóa luận này với mục tiêu đầu tiên là kể về quá trình hai tháng thực tập làm giáo viên tiếng Anh, sau đó sẽ trình bày về các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình giảng dạy tiếng Anh của sinh viên.
869	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SOLUTIONS FOR ENHANCING THE QUALITY OF TEACHING INFORMATION TECHNOLOGY SOFTWARE FOR STUDENTS AT THE HOANG KHA IT CENTER. (October-December 2022)	Trương Hoàng Cẩm Quy	ThS Nguyễn Thị Kim Ba	Trong lĩnh vực tin học, chứng chỉ MOS là một trong số những chứng chỉ có giá trị quốc tế được nhiều tổ chức ưa chuộng và đưa vào quy trình để làm yêu cầu xét tốt nghiệp ra trường và tuyển dụng. Tuy nhiên trên thực tế, nhiều người học khi tiếp xúc với tin học và tiếng anh chuyên ngành gặp nhiều khó khăn khi chinh phục nó. Họ thường không biết bắt đầu từ đâu, khó tiếp cận và sử dụng được những tính năng công nghệ đó. Vì thế trong suốt quá trình thực tập, tác giả luôn muốn nghiên cứu nguyên nhân của sự bất cập đó cũng như mối liên kết giữa tin học và tiếng anh chuyên ngành. Với mong muốn giúp đỡ nhiều bạn học, tác giả đã nghiên cứu những phương pháp tiếp cận với việc học tiếng anh chuyên ngành hiệu quả để nâng cao chất lượng học trên phần mềm cũng như chất lượng đào tạo tại trung tâm tin học Hoàng Kha.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
870	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ENHANCING CUSTOMER SERVICES QUALITY AT ZAHONERO VIETNAM COMPANY LIMITED (October-December 2022)	Nguyễn Kiều Thạch Thảo	ThS Nguyễn Thị Kim Ba	Trong bối cảnh toàn cầu hóa như hiện nay, sức ép cạnh tranh luôn thúc đẩy các tổ chức phát triển bộ phận dịch vụ khách hàng theo hướng chất lượng và hiệu quả. Mục đích chính của báo cáo này đó chính là việc nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại công ty Zahonero Việt Nam, một công ty quốc tế đến từ Tây Ban Nha. Doanh nghiệp này thành lập từ năm 1965 tại Tây Ban Nha và năm 2017 mới thành lập một cơ sở tại Việt Nam. Công ty chủ yếu cung cấp các giải pháp bọt tiên tiến cho ứng dụng kỹ thuật. Báo cáo này cung cấp quy trình khi công ty tiếp nhận mọi vấn đề liên quan đến khách hàng, giải quyết vấn đề và giải pháp cho vấn đề đó. Bài viết chỉ ra rõ "vấn đề" và "giải pháp" là những yếu tố quan trọng trong việc hỗ trợ khách hàng. Những phát hiện này mở ra cho những câu hỏi liên quan đến quá trình đánh giá chất lượng dịch vụ. Từ đó, công ty sẽ phát triển vững mạnh và đóng góp vào sự phát triển kinh tế của đất nước. Để làm được điều đó, nhà trường sẽ là cầu nối trong việc đào tạo sinh viên có đầy đủ kiến thức và kỹ năng nhạy bén để có thể bước vào môi trường làm việc đầy tự tin và năng động.
871	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON DIFFICULTIES OF WORKING AS A TEACHING ASSISTANT AT TRI NHAN VIET EDUCATION CENTER (Oct. - Dec. 2022)	Đặng Hoàng Minh Thư	ThS Nguyễn Thị Kim Ba	Trong quá trình giảng dạy, bên cạnh những giảng viên còn có sự tham gia của các trợ giảng. Mặc dù trợ giảng không giữ vai trò chính như là giảng viên, nhưng trợ giảng vẫn có trách nhiệm trong các hoạt động giảng dạy. Chính vì vậy, trợ giảng vẫn có những yêu cầu nhất định về năng lực và kỹ năng chuyên môn. Nếu sự hiểu biết về nội dung và kỹ năng sư phạm của trợ giảng không đủ tốt dẫn đến những khó khăn trong quá trình hỗ trợ giảng dạy với giáo viên, điều này ảnh hưởng đến chất lượng đào tạo. Với bài nghiên cứu về những khó khăn trong quá trình hỗ trợ giảng dạy tại trung tâm, tác giả đã mô tả khái quát những thông tin cơ bản về đơn vị thực tập, bộ phận chịu trách nhiệm. Quan trọng hơn hết, tác giả đã đưa ra những khái niệm liên quan đến đề tài nhằm so sánh sự khác biệt giữa lý thuyết và thực tế.
872	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF NEW HIRE ORIENTATION TRAINING PROGRAM FOR NEW EMPLOYEES AT TIKI (October – December 2022)	Lê Công Minh Trí	ThS Nguyễn Thị Kim Ba	Nguồn nhân lực luôn là mối quan tâm sâu sắc của các công ty và các tập đoàn, khi nó liên quan đến việc điều hành con người, cụ thể là làm việc trực tiếp với nhân sự đang làm việc trong một tổ chức. Đào tạo và phát triển là một trong những hoạt động của Phòng Nhân sự, tập trung vào việc nâng cao năng lực của nhân viên để cải thiện hiệu suất của họ, thông qua đó nhân viên sẽ tạo ra nhiều giá trị hơn và có những đóng góp tốt hơn. Đào tạo định hướng cho nhân viên mới nằm trong chương trình đào tạo của Phòng Đào tạo và phát triển, được coi là cần thiết và quan trọng, hỗ trợ nhân viên mới để họ hòa nhập tốt hơn với tổ chức cũng như đảm bảo được quá trình làm việc của họ luôn theo định hướng của tổ chức. Bài báo cáo thực tập này tập trung vào quy trình của chương trình Đào tạo định hướng cho nhân viên mới tại Tiki.
873	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SOLUTIONS FOR COMPREHENSIVE MEMBER SERVICES AT CALIFORNIA FITNESS & YOGA CENTERS - THAO DIEN BRANCH (October - December 2022)	Nguyễn Nhật Vy	ThS Nguyễn Thị Kim Ba	Trong kinh doanh phòng gym, một loại hình kinh doanh dịch vụ thì việc cải thiện từng ngày chất lượng dịch vụ là điều quan trọng để có thể phát triển việc kinh doanh một cách dài hạn theo thời gian. Biết rằng dịch vụ vẫn là hàng hóa vô hình, vì vậy việc đánh giá chất lượng cần có thời gian, thiết lập và cải thiện. Giữ chân khách hàng trong phòng gym cực kỳ quan trọng theo nghiên cứu các thương hiệu kinh doanh phòng gym lớn có trải nghiệm khách hàng tốt mang lại doanh thu cao gấp 5,7 lần so với đối thủ cạnh tranh và thực tế giữ chân khách hàng trung thành sẽ tiết kiệm thêm một khoản chi phí lớn cho việc phải liên tục tìm kiếm khách hàng mới. Cùng với sự phát triển ngày càng nhanh về cả số lượng loại hình của các cơ sở kinh doanh dịch vụ thể dục thể hình sự cạnh tranh trong lĩnh vực này cũng ngày càng trở nên gây gắt trong bối cảnh ấy yếu tố con người lại càng trở nên quan trọng hơn vì vậy để cạnh tranh với nhau về chất lượng thì việc trung tâm có nhiều chính sách dịch vụ hấp dẫn để thu hút hội viên đến và ở lại với trung tâm thể dục thể thao California Fitness và Yoga đặc biệt là chi nhánh Thảo Điền là việc hết sức cần thiết.
874	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON FACTORS AFFECTING ENGLISH SPEAKING SKILLS OF YOUNG LEARNERS AT SAIGON CONNECTION CENTER (October - December 2022)	Bùi Lê Lan Anh	ThS Nguyễn Thị Kim Ba	Việc dạy và học tiếng Anh nói riêng là vô cùng quan trọng đối với học sinh, sinh viên Việt Nam. Kỹ năng nói là một trong bốn kỹ năng ngôn ngữ chính mà hầu hết người học ngôn ngữ mong muốn thành thạo để giao tiếp hiệu quả. Tuy nhiên, hầu hết học sinh Việt Nam hiện nay gặp khó khăn trong việc học kỹ năng nói. Trên thực tế, có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến việc tiếp thu kỹ năng nói của người học. Do đó, rất khó để họ thành thạo kỹ năng này. Vì vậy, bài nghiên cứu này tập trung tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến kỹ năng nói của học viên tại Trung tâm Anh Ngữ Sài Gòn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
875	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON EVALUATING OF BENEFITS AND CHALLENGES IN ENGAGEMENT ACTIVITIES OF PHU HUNG SECURITIES CORPORATION COMPANY(October-December 2022)	Lê Thị Thùy Dung	ThS Nguyễn Thị Kim Ba	Xây dựng nội dung truyền thông nội bộ được coi là rất quan trọng đối với chức năng của tổ chức. Công ty cổ phần chứng khoán Phú Hưng trong thời gian qua đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động truyền thông nội bộ tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Từ những dữ liệu thu thập, tìm hiểu thực tế hoạt động của công ty, thực trạng triển khai các hoạt động truyền thông thương hiệu nhà tuyển dụng. Báo cáo này phân tích và đánh giá tình hình thực hiện chiến dịch truyền thông nội bộ tại Công ty. Bên cạnh đó, các khái niệm cơ bản cốt lõi cũng được đưa ra để tìm ra những điểm tương đồng và khác biệt giữa lý thuyết và thực tiễn.
876	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE IMPORT SALES PROCESS AT TIEN PHAT COMPANY (OCTOBER - DECEMBER 2022)	Nguyễn Trần Ngọc Huyền	ThS Đoàn Quang Định	Với những đóng góp to lớn cho nền kinh tế quốc gia, nhập khẩu đang là chủ đề được quan tâm trong thời đại toàn cầu hóa hiện nay. Phóng viên quyết định sử dụng ngành này như một nguồn tài nguyên khi tìm kiếm một doanh nghiệp để tổ chức khóa thực tập của mình sau khi thấy rằng bán hàng nhập khẩu là một lĩnh vực hàng đầu và có xu hướng. Do Công ty Tiến Phát có nhiều cơ hội nên phóng viên đã nộp hồ sơ và may mắn được làm việc với bà Tuyết Anh. Doanh nghiệp này đã có mặt trên thị trường được sáu năm và tập trung vào việc cung cấp các dịch vụ thương mại. Nó đang dần mở rộng và giành được nhiều khách hàng hơn. Báo cáo này dựa trên những công việc đã hoàn thành và kinh nghiệm thu được trong quá trình thực tập mười tuần với công ty. Sau 10 tuần làm nhân viên tại công ty, cô ấy không chỉ trau dồi kiến thức về lĩnh vực nhập khẩu mà còn tích lũy được nhiều kinh nghiệm thực tế và kỹ năng mềm như kỹ năng giải quyết vấn đề, giao tiếp, quản lý thời gian và khả năng xử lý mọi tình huống. Cô ấy vẫn cần một số trợ giúp do thiếu kiến thức chuyên môn. Qua công việc cô cũng hiểu rõ hơn về bản thân, nhận ra điểm yếu, điểm mạnh của mình và tìm cách hoàn thiện bản thân. Báo cáo bao gồm sáu chương và cung cấp thông tin cơ bản về doanh số bán hàng nhập khẩu. Nó mô tả chi tiết trải nghiệm thực tập của các phóng viên tại Công ty Tiến Phát. Những gì cô ấy đã đạt được trong 10 tuần tại công ty được trình bày và khuyến nghị của cô ấy được viết trong phần cuối cùng.
877	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON USING GAMES AS A TOOL IN TEACHING ENGLISH TO PRIMARY STUDENTS AT MAJOR EDUCATION (OCTOBER - DECEMBER 2022)	Châu Kim Ngân	ThS Đoàn Quang Định	Theo Kelly (2019), tiếng Anh là một trong những ngôn ngữ phổ biến nhất trên thế giới. Do đó, các nhà nghiên cứu phải tìm ra giải pháp để có thể thúc đẩy động lực học tiếng Anh của học sinh, đặc biệt là trẻ em. Nhận ra điều này, Major Education đã tìm và áp dụng phương pháp dạy học tiếng Anh bằng trò chơi để đảm bảo khả năng tiếng Anh của học sinh. Hiểu được tầm quan trọng, tác giả đã làm việc như một trợ giảng tại Major Education. Đầu tiên, cô mong muốn áp dụng những kĩ năng và kiến thức tiếng Anh đã học vào trong công việc thực tế và hoàn thành bài báo cáo thực tập. Hơn nữa, tác giả muốn học hỏi, cải thiện các kỹ năng chuyên môn sư phạm và hiểu biết về văn hóa doanh nghiệp trong môi trường làm việc. Chuyến thực tập đã mang lại cho phóng viên những kiến thức và kinh nghiệm quý giá trong môi trường giảng dạy tiếng Anh và thái độ, hành vi đối với đồng nghiệp, và học sinh. Cô cũng nhận ra được điểm mạnh và điểm yếu của mình để phát triển bản thân trong tương lai. Bài báo cáo này gồm 6 chương. Ngoài việc cung cấp những khái niệm và kiến thức về phương pháp sử dụng trò chơi trong dạy học tiếng Anh, tác giả còn cung cấp cái nhìn tổng quan về công ty cũng như quá trình mà cô làm việc trong suốt 2 tháng qua. Qua đó, tác giả có thể nhận ra được những ưu điểm, nhược điểm, kinh nghiệm, và kiến nghị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
878	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE APPLICATION OF THE COMMUNICATIVE LANGUAGE TEACHING APPROACH IN TEACHING ENGLISH SPEAKING TO TEENAGERS AT LED ENGLISH HOUSE (OCTOBER – DECEMBER 2022)	Nguyễn Thị Ngân	ThS Đoàn Quang Định	Trong thời đại 4.0, Tiếng Anh đã chứng minh được tầm quan trọng của mình khi ngày càng trở nên phổ biến và được sử dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống. Để bắt kịp với xu thế toàn cầu hóa, giáo viên cần tìm ra phương thức hiệu quả nhất để học sinh tiếp cận tiếng anh một cách dễ dàng nhất. Bài cáo báo này nghiên cứu việc áp dụng phương pháp Giảng dạy Ngôn ngữ Giao tiếp trong việc dạy nói tiếng Anh cho thanh thiếu niên tại LED English House từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2022. Mục tiêu của đợt thực tập là vận dụng kiến thức và kỹ năng tiếng Anh của người viết, nâng cao kiến thức cùng các kỹ năng và khám phá sự khác biệt giữa trường học và nơi làm việc. Sau 10 tuần làm trợ giảng, báo cáo viên không chỉ trau dồi kiến thức giảng dạy mà còn tích lũy được nhiều kinh nghiệm thực tế và các kỹ năng cứng cũng như kỹ năng mềm. Cô vẫn phải đối mặt với một số vấn đề trong công việc do thiếu chuyên môn. Ngoài ra, cô ấy đã hiểu rõ hơn về bản thân thông qua quá trình nỗ lực làm việc, nhận ra điểm mạnh và điểm yếu của bản thân và tìm ra phương pháp để cải thiện chúng. Báo cáo này bao gồm sáu chương, cung cấp thông tin cơ bản về phương pháp giảng dạy Ngôn ngữ Giao tiếp và lý do tác giả chọn đề tài này. Nó mô tả rất chi tiết về trải nghiệm thực tập của người viết tại trung tâm Anh ngữ LED English House. Những gì cô ấy đã đạt được cũng như những gì cô ấy chưa đạt được trong mười tuần làm việc tại trung tâm được trình bày và khuyến nghị của cô ấy đã được viết trong phần cuối cùng.
879	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE HUMAN RESOURCE RECRUITMENT PROCESS AT SPIRAL CO., LTD (October - December 2022)	Nguyễn Thị Thu Phương	ThS Đoàn Quang Định	Trong thời đại 4.0, xã hội ngày càng phát triển đặt biệt là sự đổi mới công nghệ và các thiết bị hiện đại. Nhưng yếu tố con người vẫn chính là nhân tố quan trọng và then chốt nhất, vì vậy cán bộ quản lý nhân sự phải luôn dành sự quan tâm đặc biệt đến việc tuyển dụng tốt nhân lực (An, 2010). Nhận thức được tầm quan trọng của tuyển dụng nhân sự, phóng viên đã quyết định thực hiện bài báo cáo "Báo cáo về quy trình tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH Spiral". Là một thực tập sinh, cô ấy đã có cơ hội tham gia vào quá trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty Spiral từ tháng 10 đến tháng 12. Mục tiêu của đợt thực tập là vận dụng các kiến thức đã được học tại trường, nâng cao kỹ năng của người viết, và hiểu biết thêm về môi trường làm việc thực tế. Sau 12 tuần làm thực tập sinh tuyển dụng, báo cáo viên không chỉ trau dồi được kiến thức về quy trình tuyển dụng nhân sự mà còn tích lũy được nhiều kinh nghiệm thực tế và các kỹ năng như giải quyết vấn đề, giao tiếp. Ngoài ra, cô ấy còn hiểu rõ hơn về điểm mạnh và điểm yếu của bản thân và tìm ra phương pháp cải thiện chúng thông qua quá trình nỗ lực làm việc. Bài báo cáo này bao gồm sáu chương, cung cấp các thông tin cơ bản về tuyển dụng nhân sự. Nó mô tả chi tiết về trải nghiệm thực tập của cô ấy tại công ty Spiral. Cuối cùng là mô tả những gì cô ấy đã đạt được trong mười hai tuần làm việc tại công ty và những bài học cũng như những lời khuyên mà cô ấy rút ra được sau quá trình thực tập. cùng, cô ấy kết luận lại sau quá trình thực tập và đưa ra nhưng đề xuất tới khoa Ngoại Ngữ với mục tiêu có thể góp phần giúp đỡ và phát triển hơn cho khoa Ngoại Ngữ.
880	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE PROCESS OF IMPLEMENTATION OF CUSTOMS DECLARATION AND CLEARANCE OF IMPORTED GOODS AT VANTAGE LOGISTICS CORPORATION (October - December 2022)	Trịnh Thị Thanh	ThS Đoàn Quang Định	Hoạt động lưu thông, phân phối hàng hóa, giao thương giữa các vùng trong nước và quốc tế luôn là hoạt động hết sức quan trọng đối với bất kỳ nền kinh tế nào. Theo đó, khi chuỗi logistics được vận hành liên tục, nhịp nhàng thì nền kinh tế quốc gia mới có thể phát triển nhịp nhàng, đồng bộ. Vantage là một công ty logistics độc lập được thành lập vào năm 2002. Sau hơn 20 năm tồn tại và không ngừng cải tiến, VLC đã đạt được nhiều thành tựu đáng kể như chiếm được lòng tin của khách hàng. Tác giả xin thực tập tại các chi cục hải quan của VLC để hiểu rõ hơn về quy trình khai báo hải quan và hình thức hàng hóa nhập khẩu trong môi trường làm việc chuyên nghiệp như VLC. Mục đích chính của báo cáo này là nhằm hoàn thành luận văn tốt nghiệp của sinh viên năm cuối Khoa Ngôn ngữ Anh với chuyên ngành Tiếng Anh thương mại. Do tác giả còn thiếu kinh nghiệm và kỹ năng đối với môi trường làm việc thực tế tại doanh nghiệp nên trong quá trình thực tập tác giả đã gặp phải những vấn đề cụ thể. Kỳ thực tập là một bước ngoặt quan trọng đối với tác giả vì nó giúp tác giả nhận ra những điểm mạnh và điểm yếu của bản thân để nâng cao và mở rộng hiểu biết chuyên môn về ngành logistics. Báo cáo này bao gồm 6 chương nhằm giới thiệu tổng quan về vai trò và công việc của bộ phận hải quan tại VLC, đồng thời học hỏi và trau dồi kiến thức, kinh nghiệm làm việc và các kỹ năng cần thiết. Đồng thời, em đã giới thiệu một số cơ sở lý luận trong quá trình làm việc của mình sau khi tóm tắt ngắn gọn thông tin của tổ chức và trình bày những kết quả đạt được cũng như chưa đạt được trong quá trình thực tập.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
881	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ENGLISH TEACHING ASSISTANT PROCESS FOR ADOLESCENT STUDENTS AT MAJOR EDUCATION (OCTOBER - DECEMBER 2022)	Lê Tấn Thành	ThS Đoàn Quang Định	Xu thế toàn cầu hóa hiện đang phổ biến ở hầu hết các quốc gia trên thế giới. Tuy nhiên, nó đang phải đối mặt với một vấn đề là rào cản ngôn ngữ. Vì vậy, việc có một ngôn ngữ chung để giải quyết vấn đề này thì cần thiết. Hầu hết các hoạt động quốc tế chọn giao tiếp chủ yếu bằng tiếng Anh và nó dần trở thành một trong những yếu tố quan trọng của quá trình này. Quá trình hội nhập cũng đang diễn ra nhanh chóng ở Việt Nam. Do đó, nhu cầu học tiếng Anh ngày càng tăng. Nhận thấy xu hướng này, Công ty Major Education được thành lập nhằm cung cấp một môi trường giảng dạy tiếng Anh thực tế và hiệu quả. Dựa vào nó, tác giả đã quyết định ứng tuyển vào vị trí trợ giảng tại Major Education để giúp học sinh học tập tiếng Anh đồng thời phát triển tài năng của bản thân anh ấy. Với mục đích đưa ra cái nhìn tổng quan về công việc tác giả đã trải qua, báo cáo này với chủ đề " BÁO CÁO THỰC TẬP VỀ QUÁ TRÌNH HỖ TRỢ GIẢNG DẠY TIẾNG ANH CHO HỌC SINH VỊ THÀNH NIÊN TẠI MAJOR EDUCATION" kéo dài từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2022, nhằm cung cấp cái nhìn tổng quan về vai trò trợ giảng Tiếng Anh. Sau thời gian thực tập, anh đã hiểu rõ hơn về chủ đề giảng dạy và các kỹ năng mềm liên quan đến nó. Bài báo cáo gồm sáu chương chính. Thông qua nó, tác giả đã có những thảo luận sâu sắc về các kiến thức liên quan đến trợ giảng, hoạt động dạy và học tiếng Anh tại công ty nơi anh làm việc. Thông qua bài báo cáo, anh ấy cũng muốn thảo luận về những kinh nghiệm, mong muốn, khuyến nghị và những ưu và nhược điểm của mình.
882	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE HUMAN RESOURCES RECRUITMENT PROCESS AT OLLIN CORPORATION (October - December 2022)	Võ Thị Thịnh	ThS Đoàn Quang Định	Nguồn nhân lực là yếu tố không thể thiếu đối với bất kỳ tổ chức nào và nó đóng vai trò vô cùng quan trọng, quyết định sự thành bại của tổ chức, nhất là trong giai đoạn hiện nay. Nguồn nhân lực mạnh cả về số lượng và chất lượng là lợi thế cạnh tranh hàng đầu giúp doanh nghiệp tồn tại, đứng vững và phát triển trên thị trường cả trong và ngoài nước. Vì vậy, khi muốn nâng cao hiệu quả hoạt động của một doanh nghiệp, công tác quản trị nguồn nhân lực luôn được quan tâm, đặc biệt là công tác tuyển dụng. Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động tuyển dụng đối với một tổ chức, người báo cáo đã chọn đề tài: Quy trình tuyển dụng nguồn nhân lực của công ty Cổ phần Ollin làm đề tài tốt nghiệp. Thực tập tại công ty Cổ phần Ollin là cơ hội tuyệt vời để cô ấy học hỏi những kiến thức quý báu về tuyển dụng nguồn nhân lực. Ngoài những kiến thức được học trong quá trình thực tập, cô ấy cũng đã cải thiện các kỹ năng mềm như giao tiếp, quản lý thời gian, sắp xếp công việc và làm việc dưới áp lực, tìm kiếm và phân tích vấn đề. Qua đợt thực tập cô ấy sẽ viết báo cáo thực tập. Báo cáo gồm 6 chương bao gồm các khái niệm, lý thuyết liên quan đến tuyển dụng, tổng quan về công ty, nơi làm việc, mô tả công việc thực tập, điểm mạnh, điểm yếu của cô ấy, kinh nghiệm thu được qua quá trình thực tập và một số kiến nghị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
883	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ACTIVITIES OF TEACHING ASSISTANTS AT DONG DO ENGLISH LANGUAGE SCHOOL, VO VAN VAN CAMPUS (SEPTEMBER - DECEMBER 2022)	Vũ Thị Thủy Tiên	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt	Trong thời kỳ hội nhập quốc tế như ngày nay, ngoại ngữ nói chung hay tiếng Anh nói riêng đóng một vai trò rất quan trọng trong công việc cũng như học tập của mọi người. Tiếng Anh là ngôn ngữ quốc tế mà mọi người sử dụng để giao tiếp với nhau trên khắp thế giới. Sách và tài liệu nước ngoài cũng được viết bằng tiếng Anh. Có thể thấy nhu cầu học tiếng Anh đang không ngừng tăng lên từng ngày, đặc biệt là đối với học sinh và sinh viên các trường đại học. Vì vậy, các doanh nghiệp đã mở thêm các trường ngoại ngữ và mở rộng thêm nhiều cơ sở trên khắp cả nước từ các thành phố đến các vùng lân cận nhằm phục vụ các khóa học tiếng Anh cho mọi người. Trung tâm Anh ngữ Đông Đô được xem là một trong những trung tâm lớn với nhiều cơ sở và thu hút được nhiều học viên ở quận Bình Tân và huyện Bình Chánh. Trung tâm tập trung chủ yếu cung cấp các khóa học tiếng Anh cho học viên dưới 16 tuổi. Tính đến nay, trung tâm đã phát triển và mở rộng thêm được 11 cơ sở. Có được thành công này là nhờ sự góp phần của tất cả các nhân viên, giáo viên, và trợ giảng của tất cả các cơ sở. Họ đã làm việc một cách tâm huyết để tạo nên một hệ thống vững mạnh và thành công. Với mong muốn được tiếp xúc với môi trường giáo dục và hiểu thêm về công việc giảng dạy tại trường Anh ngữ Đông Đô, tác giả đã ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh trợ giảng. Cơ hội được thực tập tại đây đã giúp cô kỷ luật và trách nhiệm hơn trong công việc. Cô cũng được rèn luyện và học hỏi thêm nhiều kỹ năng giảng dạy, xác định được điểm mạnh và điểm yếu của bản thân để phát huy và khắc phục, đồng thời tích lũy thêm nhiều kinh nghiệm thực tế quý báu để áp dụng vào nghề nghiệp sau này. Hơn nữa, nhờ hai tháng rưỡi thực tập, cô đã có thể trình bày bài báo cáo của mình một cách chi tiết và cụ thể. Bài báo cáo này được viết nhằm giới thiệu tổng quan về vai trò, trách nhiệm và công việc cụ thể của một trợ giảng tại trường Anh ngữ Đông Đô cơ sở Võ Văn Vân. Trước hết, tác giả xin giới thiệu những thông tin chung về Công ty Cổ phần Đông Đô. Thứ hai, cô trình bày thông tin về nơi làm việc và các khái niệm cơ bản cần thiết có liên quan đến công việc thực tập của cô. Tiếp theo, cô mô tả chi tiết các nhiệm vụ trong công việc của mình. Sau đó, cô trình bày những phát hiện và kinh nghiệm của mình sau hai tháng rưỡi thực tập. Cuối cùng, cô đi đến kết luận và đưa ra khuyến nghị cho bản thân, Khoa Ngoại ngữ, các sinh viên khóa dưới và nơi làm việc của cô.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
884	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF RECRUITMENT IN BECAMEX TOKYU CO., LTD. (OCTOBER - DECEMBER 2022)	Bùi Phương Bích Trâm	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt	Chủ tịch Hồ Chí Minh có câu "Vô luận việc gì cũng do con người mà ra cả". Cho ta thấy quan điểm của Hồ Chủ tịch là lấy con người nhân vật trung tâm của xã hội, là chủ thể chân chính sáng tạo ra mọi giá trị vật chất – tinh thần. Nhấn mạnh vai trò của con người trong quá trình sản xuất Chủ tịch Hồ Chí Minh đã từng khẳng định "Xã hội có cơm ăn, áo mặc, nhà ở là nhờ lao động của con người". Vì vậy bất cứ công ty hay doanh nghiệp nào muốn phát triển được thì phải có được nguồn nhân lực chất lượng phù hợp với công ty, doanh nghiệp mình. Do đó, tất cả các công ty trong đó có Becamex Tokyu luôn chú trọng tới việc tuyển dụng nhân tài nhằm phát triển công ty và cạnh tranh với những công ty, doanh nghiệp khác. Nguồn nhân lực trẻ, năng động, giàu kinh nghiệm sẽ giúp cho doanh nghiệp đạt được những điều mình mong muốn. Bên cạnh đó, công tác tuyển dụng và quản lý của doanh nghiệp sẽ đóng một vai trò quan trọng để giúp cho những mong muốn của doanh nghiệp và mong muốn của nhân viên tương hợp nhau, để đạt được những thành quả như mong đợi và cùng nhau góp hết sức mình hướng tới mục tiêu chung của công ty. Tác giả đã rất may mắn khi có cơ hội trở thành thực tập sinh tuyển dụng tại Becamex Tokyu. Với mong muốn được học hỏi và thực hành các công việc cụ thể trong lĩnh vực tìm kiếm nhân lực qua đó có thể đúc kết được nhiều kiến thức và bài học bổ ích để bổ trợ, trau dồi kinh nghiệm cho sự nghiệp trong tương lai. Trong quá trình thực tập, cô mong muốn có thể tìm ra được điểm mạnh điểm yếu của chính bản thân mình để có thể từng ngày cải thiện bản thân tốt hơn khi được nhận chính thức tại một công ty hay doanh nghiệp nào đó trong tương lai. Thông qua những ngày được thực tập tại công ty TNHH Becamex Tokyu, tác giả đã có những kiến thức bổ ích và kinh nghiệm quý báu về lĩnh vực tuyển dụng. Bên cạnh đó , cô được trau dồi thêm kĩ năng, thái độ và cách hành xử chuẩn mực với đồng nghiệp, cấp trên và các bạn ứng viên khác. Bài báo cáo gồm phần giới thiệu và sáu chương. Ở phần giới thiệu, tác giả cung cấp những thông tin về chủ đề, lý do chọn đề tài , mục tiêu thực tập và bố cục bài báo cáo của cô ấy. Ở chương một tác giả sẽ đưa ra những thông tin tổng quan về công ty Becamex Tokyu. Chương thứ hai giới thiệu phòng ban mà tác giả đã thực tập- phòng hành chính nhân sự. Chương ba tiếp theo trình bày những khái niệm và kiến thức cơ bản về ngành nhân sự và lĩnh vực tuyển dụng. Chương tư sẽ mô tả bảng việc chi tiết kiến thức và kinh nghiệm của tác giả đã đúc kết sau hơn hai tháng thực tập sẽ được trình bày tại chương năm. Một vài đề xuất và bài báo cáo kết luận là phần cuối của bài.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
885	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING ADMINISTRATIVE ACTIVITIES AT NAM KHOA BIOTEK COMPANY LIMITED (From October to November 2022)	Phạm Vũ Bảo Trân	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt	Hành chính luôn được xem là bộ phận "xương sống" của một doanh nghiệp chính bởi vì sự đóng góp của nó trong từng công văn, chính sách luật lệ cho tới việc quản lý nguồn nhân lực. Bất cứ một thiết bị nhỏ nào, thậm chí vật liệu như văn phòng phẩm cũng cần phải có sự quản lý về mẫu đơn sử dụng được cấp từ bộ phận hành chính của doanh nghiệp. Nắm được tầm quan trọng không thể thiếu của văn phòng hành chính, Nam Khoa Biotek, nơi có hơn 20 năm kinh nghiệm trong chính lĩnh vực Công nghệ sinh học của họ, đã phát triển được bộ phận hành chính đầy uy tín trong việc nắm giữ cách quản lý hồ sơ chuyên nghiệp và đào tào nhiều nhân viên ưu tú. Mong muốn được đào tạo chuyên sâu trong lĩnh vực hoàn toàn mới, tác giả đã ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh hành chính tại Nam Khoa Biotek. Ban đầu, cô nhắm đến việc tiếp thu những kiến thức tuy mới nhưng không lạ này để có thêm những kiến thức về từ vựng Tiếng Anh. Thêm vào đó, cô mong muốn trau dồi cũng như rèn dũa các kỹ năng cần thiết và tìm hiểu văn hóa doanh nghiệp tại một nơi làm việc chuyên nghiệp để hỗ trợ cho sự nghiệp tương lai của mình thông qua kỳ thực tập này. Làm việc tại vị trí thực tập sinh hành chính, tác giả không những tiếp thu được những kiến thức chuyên môn trong lĩnh vực hành chính, những kỹ năng cần thiết và thái độ cư xử đối với đồng nghiệp và công việc. Đồng thời, cô có thể nhìn nhận được những khuyết điểm mà mình vẫn đang mắc phải, từ đó thay đổi, phát triển và hoàn thiện bản thân hơn trong môi trường làm việc. Thực tập là khoảng thời gian giá trị mang đến không những nhiều trải nghiệm quý giá mà còn giúp tác giả trưởng thành hơn. Quá trình làm việc của tác giả được ghi lại trong báo cáo qua 6 chương. Ở chương đầu tiên, tác giả tóm tắt toàn bộ thông tin cơ bản của công ty. Trong chương tiếp theo, cô trình bày rõ ràng phòng ban của mình và vai trò từng bộ phận của phòng ban trong tổ chức. Chương 3 trình bày tất cả những lý thuyết về hành chính và hoạt động hành chính. Chương tiếp theo nắm giữ phần cốt lõi của bài khóa luận này, nơi cô ấy mô tả chi tiết tất cả các nhiệm vụ được giao trong quá trình thực tập. Những phát hiện và kinh nghiệm mà cô thu được được trình bày tại chương 5. Còn nội dung của chương cuối cùng là kết luận và khuyến nghị của cô cho bản thân, Khoa Ngoại ngữ và các sinh viên khóa dưới.
886	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PREPARATION FOR THE DAY OF PHO EVENT 2022 OF TUOI TRE NEWSPAPER (October- December 2022)	Lê Thị Thùy Trang	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt	Ngày nay, truyền thông đóng vai trò quan trọng trong việc đưa thông điệp mà mình muốn truyền tải đến khách hàng tiềm năng. Chính vì thế, ngày càng có nhiều công ty tổ chức sự kiện mọc lên, để đáp ứng được cho nhu cầu của khách hàng. Để có được hiệu quả tối ưu mà sự kiện mang lại thì cần phải có những điều kiện nhất định như phải được lên kế hoạch chu đáo, xác định mục tiêu chiến lược rõ ràng và có thể đo lường được. Và để thành công, trước tiên bạn phải hiểu được các nguyên lý cơ bản để mang lại thành công cho một sự kiện là gì. Là một Trung tâm Dịch vụ Truyền thông, Báo Tuổi Trẻ hiện đang là tờ báo lớn nhất cả nước, được bạn đọc đón nhận vì sự tận tâm, nhiệt huyết của mỗi nội dung truyền tải đến. Không những thế, Tuổi Trẻ luôn luôn phát động các chương trình có sức ảnh hưởng đến cộng đồng và tìm kiếm các phương thức truyền thông để chương trình hiệu quả và tiết kiệm chi phí. Sau hơn hai tháng thực tập tại báo Tuổi Trẻ, tác giả đã được tiếp xúc và làm việc với một môi trường làm việc chuyên nghiệp nhưng không kém phần năng động. Tác giả đã có được cái nhìn rõ hơn về ngành truyền thông sự kiện và được tham gia trực tiếp vào công tác chuẩn bị. Qua những trải nghiệm đó, bài báo cáo đã trình bài một cách chi tiết về công việc của tác giả, cấu trúc của công ty, và phòng ban. Bên cạnh đó đó, bài báo cáo cũng trình bày chi tiết về những khám phá mới trong mảng sự kiện, phân tích của tác giả về công việc của mình cũng như về việc kinh doanh ở mảng truyền thông sự kiện của Báo Tuổi Trẻ. Kết lại, quá trình thực tập tại Báo Tuổi Trẻ là một cơ hội quý báu, quá trình này không những tạo cơ hội cho tác giả được tiếp xúc với một doanh nghiệp đầy uy tín mà còn giúp tác giả cải thiện khả năng của mình trong công việc thực tế. Và quan trọng hơn hết, những kiến thức, thông tin và dữ liệu được cung cấp từ quá trình thực tập đã giúp tác giả hoàn thành khóa luận tốt nghiệp của cô ấy.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
887	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TALENT ACQUISITION ACTIVITIES AT FUTAGO VIETNAM (November – December 2021)	Nguyễn Thu Trang	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt	Khái niệm "tuyển dụng" đang dần trở nên lỗi thời, thay vào đó là một khái niệm mới: Talent Acquisition. Trong bối cảnh bức tranh tuyển dụng đang có sự chuyển mình mạnh mẽ khi ứng viên nắm quyền chủ động, Talent Acquisition càng cho thấy hiệu quả và tầm quan trọng của mình. Bằng cách sử dụng hiệu quả nguồn ứng viên, Talent Acquisition có thể giúp giảm chi phí và thời gian tuyển dụng; và trong nhiều trường hợp đảm bảo chất lượng ứng viên ổn định. Sau khi dịch coronavirus bùng phát, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đang phải đối mặt với cuộc khủng hoảng nhân sự. Vì vậy, doanh nghiệp hiểu được phải xây dựng bộ máy thu hút nhân tài để tìm kiếm những ứng viên tiềm năng, điều này không chỉ lấp đầy vị trí hiện tại, mà còn đảm bảo cho sự vận hành của bộ máy nhân sự trong tương lai đóng góp vào sự phát triển của công ty. Vì hiểu và quan tâm đến lĩnh vực này, tác giả đã ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh thu hút nhân tài tại FUTAGO Việt Nam. Trước tiên, cô mong muốn nâng cao chuyên môn tiếng Anh của mình trong lĩnh vực này cũng như có được kinh nghiệm tìm kiếm nhân tài. Ngoài ra, tác giả mong muốn thông qua quãng thời gian thực tập sẽ hỗ trợ cho công việc sau này, tác giả nỗ lực học hỏi, trau dồi phong cách làm việc cũng như hiểu biết về văn hóa doanh nghiệp trong môi trường làm việc chuyên nghiệp. Là một thực tập sinh săn tìm nhân tài, tác giả đã khám phá thêm kiến thức chuyên môn trong lĩnh vực của mình, năng lực cần có và thái độ tích cực đối với đồng nghiệp, cấp trên và công việc. Bên cạnh đó, tác giả cũng có cơ hội nhận ra và khắc phục những hạn chế của mình, tạo động lực để cô ấy cố gắng hơn nữa. Quá trình làm việc của tác giả được ghi lại trong báo cáo qua sáu chương. Chương đầu tiên trình bày thông tin cơ bản về toàn bộ công ty. Trong chương tiếp theo, cô ấy miêu tả chi tiết về phòng ban của mình và các chức năng của phòng ban trong công ty. Chủ đề chính của chương thứ ba là tất cả các lý thuyết về thu hút nhân tài. Điểm sáng xuất hiện trong chương sau, nơi cô mô tả tất cả các công việc được giao trong quá trình thực tập. Trong khi chương thứ năm trình bày những quan sát và kinh nghiệm của cô, chương cuối trình bày kết luận và khuyến nghị của cô cho bản thân, Khoa Ngoại ngữ và các sinh viên đang trên giảng đường đại học.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
888	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON WORKING AS AN ENGLISH TEACHER FOR KIDS AT 123ANGELS GIFTED AND EDUCATION CO., LTD (October - December 2022)	Phạm Thu Trang	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt	Tính đến ngày 29 tháng 11 năm 2022, trên toàn thế giới có khoảng 1,5 tỷ người nói tiếng Anh như tiếng mẹ đẻ hoặc ngôn ngữ thứ hai (Statista Research Department, 2022). Ngoài ra, có 67 quốc gia sử dụng tiếng Anh là ngôn ngữ chính thức và 27 quốc gia sử dụng tiếng Anh là ngôn ngữ thứ hai (The Importance of English Language, 2020). Với các số liệu trên chúng ta nhận thấy tiếng Anh là ngôn ngữ được nói nhiều nhất trên thế giới cũng như độ phổ biến và tầm ảnh hưởng của ngôn ngữ này đối với toàn thế giới. Tiếng Anh không chỉ là ngôn ngữ toàn cầu mà nó còn là ngôn ngữ của sự hội nhập kinh tế, du lịch, văn hoá, khoa học.v.v. Theo trang Thông Tin Chính Phủ, Việt Nam với tầm nhìn sẽ trở thành nước phát triển thu nhập cao vào 2050. Vì vậy, để phát triển và hội nhập kinh tế thì tiếng Anh là ngôn ngữ được nhắm đến để phổ biến hàng đầu. Vậy nên việc dạy tiếng anh cho mọi lứa tuổi là cần thiết và đặc biệt đối với trẻ con - những mầm non tương lai của đất nước. Sau khi nhận ra tầm quan trọng của việc dạy học tiếng Anh cho trẻ em, người báo cáo đã xin thực tập như một giáo viên tiếng Anh tại bộ phận Giảng Dạy và Đào Tạo tại công ty 123Angels. Ở đây tác giả có thể học hỏi những kiến thức và các kinh nghiệm liên quan đến giảng dạy, quy trình làm việc của các phòng ban, quy trình giảng dạy tiếng Anh, quy trình đào tạo giáo viên tiếng Anh, cách thức làm việc của các bộ phận và nhân viên, cách thức đào tạo giáo viên cho trẻ, và một số kiến thức và kinh nghiệm giảng dạy trẻ của công ty 123Angels trong việc trở thành đối tác cung cấp nguồn giáo viên tiếng Anh chất lượng và ổn định cho các trường mầm non và một số trường khác trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Trước đây tại trường đại học Tài Chính-Marketing đã có nhiều bài báo cáo về việc thực tập dạy tiếng Anh ở nhiều độ tuổi, nhưng vẫn chưa có bài báo cáo nào về thực tập giảng dạy tiếng Anh cho độ tuổi trẻ em. Vì vậy bài báo cáo của tác giả nhằm cung cấp các kiến thức liên quan về vai trò và cách thức, quy trình làm việc của bộ phận Giảng dạy và Đào Tạo nhưng trong đó vẫn tập trung nói về các hoạt động của một giáo viên tiếng Anh cho trẻ em. Trong bài báo cáo tác giả đã đưa ra các định nghĩa, lý thuyết và vai trò liên quan đến giảng dạy cũng như giảng dạy tiếng Anh cho trẻ nhỏ sau các phần mô tả về các thông tin liên quan của công ty, bộ phận làm việc, chức năng và quy trình làm việc của cô tại công ty. Các phần mô tả này sẽ phản ánh toàn bộ trách nhiệm và công việc của cô trong thời gian thực tập.
889	Đại học	Solutions For Developing Credit Card Service At Sacombank - Thu Duc Branch	Trần Thị Tú Trinh	ThS Trần Thế Khoa	Dịch vụ phát hành thẻ tín dụng càng được quan tâm và chú trọng để trở thành dịch vụ thuận tiện và an toàn nhất trong bối cảnh đất nước đang đẩy nhanh quá trình toàn cầu hóa, hội nhập trong nước và quốc tế ngày càng sâu rộng. Đặc biệt, sự ra đời của dịch vụ này giúp giảm bớt những bất cập của tiền mặt, mở ra nhiều phương án vay vốn cho người dân và doanh nghiệp, giữ lạm phát ở mức ổn định. Nhận thức được tính nghiêm trọng của vấn đề, Sacombank - Chi nhánh Thủ Đức đã phối hợp với đội ngũ nhân viên không ngừng nâng cao tiêu chuẩn dịch vụ phát hành thẻ tín dụng, cập nhật các cải tiến nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng trên địa bàn một cách tốt nhất và nhanh nhất. Tác giả đã có cơ hội được thực tập tại Phòng Cá nhân tại Sacombank – Chi nhánh Thủ Đức và được trực tiếp tìm hiểu về quy trình phát hành thẻ tín dụng. Vì vậy, tác giả quyết định chọn đề tài “Một số giải pháp phát triển dịch vụ thẻ tín dụng tại ngân hàng Sacombank chi nhánh Thủ Đức từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2022.”

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
890	Đại học	Solutions for improving Sales Logistics at Southern Seasky Logistics Company Limited	Hà Thị Mỹ Viên	ThS Trần Thế Khoa	Ngày nay, logistics được ứng dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực nhằm giải quyết hiệu quả nhu cầu của con người. Trong đó, nhân viên kinh doanh logistics được xem là một trong những bộ phận then chốt trong việc tăng doanh thu cho công ty và là mối quan tâm hàng đầu của các bạn sinh viên cũng như các doanh nghiệp hiện nay. Trước tình hình thực tế cũng như nhận thức được tầm quan trọng của việc giải quyết nhu cầu xuất nhập khẩu hàng hóa, người viết có cơ hội ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh kinh doanh logistics tại Công ty TNHH Southern Seasky Logistics, chịu trách nhiệm tư vấn và đưa dịch vụ của công ty đến với khách hàng. Bài khóa luận này giới thiệu sơ lược về công ty, chỉ ra tầm quan trọng và quy trình kinh doanh của một nhân viên kinh doanh logistics. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao công tác phát triển nghiệp vụ kinh doanh logistics nói chung và tại công ty nói riêng. Mục đích của bài khóa luận này là khai thác và tìm hiểu sâu hơn về sales logisticss. Qua đây, mọi người sẽ có cái nhìn trực quan hơn và vận dụng được lý thuyết vào hoạt động thực tiễn một cách hiệu quả. Qua thời gian 10 tuần thực tập, tác giả đã cố gắng hoàn thành đúng thời gian nhiệm vụ được giao. Tuy còn nhiều thiếu sót và khó khăn nhưng em đã thu được nhiều kiến thức và kinh nghiệm quý báu. Tóm lại, qua quá trình thực tập và viết luận văn, tác giả có cơ hội xem xét và đánh giá lại những kiến thức đã tích lũy được ở trường đại học. Đặc biệt, đây là điều kiện để tác giả trau dồi kỹ năng, hoàn thiện bản thân và chuẩn bị tốt cho tương lai.
891	Đại học	The Status and Solutions to Improve Human Resource Management	Phan Thanh Tuyền	ThS Trần Thế Khoa	Quản lý nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng nhất, quyết định đến sự thành công của mỗi tổ chức. Quản lý nguồn nhân lực giúp công ty duy trì hoạt động ổn định. Quản lý nhân sự được đánh giá là một trong những chức năng cơ bản của quản lý tổ chức bao gồm công tác hoạch định, tìm kiếm nhân sự cho công ty, sử dụng và phát triển con người để đạt được các mục tiêu của tổ chức. Các tổ chức cần có những chiến lược quản trị nhân lực thích hợp, hướng đến mục tiêu phát triển doanh nghiệp. Để hoàn thành tốt nhiệm vụ của quản lý nhân sự, cần phải có sự chuẩn bị kĩ càng về hoạch định nguồn nhân lực, quy trình tuyển dụng nhân lực phù hợp để tìm được cho mình những nhân viên ưu tú. Thêm vào đó, là công tác đào tạo và phát triển nhân lực một cách toàn diện nhất. Tuy nhiên, nhiều công ty vẫn chưa xây dựng được cho mình một quá trình quản lý nhân sự hợp lý, công ty Adsagency cũng vậy. Vì vậy, cô ấy chọn đề tài:''Thực trạng và giải pháp cải thiện quản lý nhân sự ở công ty Adsagency''. Qua đề tài này, cô ấy sẽ trình bày thực trạng và giải pháp để cải thiện quản lí nhân sự của công ty Adsagency.
892	Đại học	Strategies For Improving The Recruitment Process Of Nova E&C Joint Stock Company	Đồng La Vy	ThS Trần Thế Khoa	Một trong những yếu tố để doanh nghiệp giữ vững và duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh của mình trên thị trường lao động chính là vấn đề nhân lực. Do đó, quy trình tuyển dụng luôn là nền tảng đảm bảo nguồn nhân lực đủ về số lượng và tốt về chất lượng cho việc tuyển dụng trong mỗi doanh nghiệp. Làm việc như một nhân viên hành chính tuyển dụng tại Công Ty Cổ Phần Nova E&C, tác giả chịu trách nhiệm chính trong việc hướng dẫn nhân sự mới nhận việc và hỗ trợ các bộ phận khác trong công ty. Nội dung chính trong bài bao gồm những thông tin cơ bản về công ty, về bộ máy và chức năng của bộ phận nhân sự. Những khái niệm cơ bản về tuyển dụng, nguồn tuyển dụng, quy trình tuyển dụng,.. cũng được cô ấy nêu rõ. Hơn nữa, quá trình làm việc của cô cũng được liệt kê chi tiết trong bảng mô tả công việc. Tiếp đến là những kết luận và kinh nghiệm trong quá trình thực tập. Cuối cùng là người viết sẽ đưa ra một số gợi ý cho Công Ty Cổ Phần Nova E&C, Trường Đại Học Tài Chính - Marketing nói chung và khoa Ngoại Ngữ nói riêng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
893	Đại học	The Roll Of English For Business Analyst At Itc Group	Phạm Lê Thanh Yên	ThS Trần Thế Khoa	Ngành công nghệ thông tin là ngành có yêu cầu về nguồn nhân lực cao và và chất lượng cũng như kỹ năng ngoại ngữ tốt, vì vậy nên ngành công nghệ thông tin vẫn luôn khan hiếm nguồn nhân lực. Nhận thấy cơ hội việc làm tốt và khả năng đáp ứng được nhu cầu của ngành công nghệ thông tin, tác giả đã tìm kiếm cơ hội và trở thành thực tập sinh Chuyên viên phân tích nghiệp vụ của công ty ITC Group. Tại ITC Group, công việc chính của người người viết là tìm hiểu hệ thống, viết tài liệu cho hệ thống, kiểm thử hệ thống sau khi hoàn thành giai đoạn phát triển hệ thống. Trong thời gian thực tập, người viết nhận thấy tiếng Anh là ngôn ngữ quan trọng và không thể thiếu đối với các Chuyên viên phân tích nghiệp vụ làm việc tại đây. Tuy nhiên, các Chuyên viên phân tích nghiệp vụ đang gặp trở ngại khi giao tiếp với khách hàng và ghi chép các yêu cầu của dự án bằng tiếng Anh. Ở bài luận văn này, tác giả tập trung đề cập đến thực trạng sử dụng tiếng Anh và vai trò của tiếng Anh đối với các Chuyên viên phân tích nghiệp vụ đang làm việc tại ITC group nhằm nhấn mạnh những lợi ích mà tiếng Anh mang lại cho họ trong quá trình làm việc.
894	Đại học	Improving The Development Content Marketing Of Bling It Silver Jewelry Brand At Dac Hoa An Trading And Service Joint Stock Company	Phan Thị Ngọc Ánh	ThS Trần Thế Khoa	Ngày nay, mạng xã hội là một phương tiện tiếp thị nội dung không thể thiếu đối với các doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ. Hàng ngàn các kế hoạch tiếp thị được thực hiện mỗi ngày và hàng tỷ quảng cáo xuất hiện ở khắp mọi nơi. Các kênh trực tuyến như Facebook và Instagram và thương mại điện tử như Shopee, Lazada, Tiki... đã khiến tiếp thị nội dung trở nên phổ biến hơn. Họ muốn hướng sản phẩm của mình đến gần hơn với công chúng, thuyết phục khách hàng mua sản phẩm và xây dựng thương hiệu. Chính vì thế, tiếp thị nội dung ngày càng cần thiết cho sản xuất, phân phối và tiếp thị sản phẩm. Nắm bắt được nhu cầu của khách hàng, thương hiệu trang sức bạc Bling It đã từng bước xây dựng nội dung và hình ảnh hoàn hảo hơn. Vì vậy, người viết đã chọn đề tài "Nâng Cao Việc Phát Triển Content Marketing Của Thương Hiệu Trang Sức Bạc Bling It Tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Và Dịch Vụ Đắc Hòa An". Về kết cấu, người viết chia báo cáo thành sáu chương chính: Chương một: Giới thiệu tổng quan về công ty, bao gồm các thông tin về lịch sử, quá trình phát triển, tầm nhìn và sứ mệnh, dịch vụ, sản phẩm và cơ cấu của tổ chức. Chương hai: Các khái niệm cơ bản và tầm quan trọng của tiếp thị nội dung và tối ưu hóa công cụ tìm kiếm. Chương ba: Làm rõ các nhiệm vụ và trách nhiệm chính mỗi tuần trong thời gian thực tập. Chương bốn: Những phát hiện và bài học mà người viết đã rút ra được trong suốt ba tháng thực tập. Qua đó, cô đối chiếu với lý thuyết được học ở trường và cách áp dụng vào thực tế. Chương năm: Đề xuất các giải pháp và biện pháp khắc phục nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty. Và người viết đề nghị khoa Ngoại ngữ, trường Đại học Tài chính - Marketing, tăng cường khả năng vận dụng những lý thuyết đã học ở trường vào môi trường làm việc.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
895	Đại học	Teaching Methods For Learners Aged 7-12 At Bambi English Center	Lê Thị Ngọc Hân	ThS Trần Thế Khoa	Nói đến giáo dục, có rất nhiều câu hỏi được đặt ra từ phía phụ huynh rằng họ có nên đầu tư cho con cái học tiếng Anh từ sớm hay không, và liệu các phương pháp giảng dạy của các trung tâm ngoại ngữ có thực sự hiệu quả như họ mong muốn. Bản thân tác giả là một sinh viên khoa Ngoại Ngữ, với niềm yêu thích tiếng Anh đã tham gia trải nghiệm và trở thành thực tập sinh của một trung tâm Anh ngữ dành cho trẻ em. Trong thời gian thực tập tại trung tâm Anh ngữ Bambi, tác giả làm việc với tư cách là một trợ giảng. Công việc chính của cô là giúp các em làm bài tập để rèn luyện 4 kỹ năng nghe, nói, đọc, viết tiếng Anh. Sau nhiều tuần làm việc trực tiếp và tiếp xúc với các em nhỏ độ tuổi từ 7-12, tác giả nhận thấy việc học một ngoại ngữ mới ở lứa tuổi các em là điều không quá khó. Tuy nhiên, không phải đứa trẻ nào cũng có thể tiếp thu ngoại ngữ một cách tốt nhất theo các phương pháp giảng dạy tại trung tâm vì năng lực trau dồi kiến thức của từng người là không giống nhau. Nhằm đóng góp thêm những ý kiến để hoàn thiện trong việc truyền đạt kiến thức, bài luận này nhằm phân tích những điểm mạnh và điểm yếu của các phương pháp đồng thời đưa ra một số kiến nghị bổ sung giúp trung tâm đa dạng thêm các phương pháp giảng dạy hữu ích cho học viên. Nội dung chính bao gồm giới thiệu chung về trung tâm Anh ngữ Bambi, mô tả công việc thực tập và những đóng góp để cải thiện các phương pháp giảng dạy.
896	Đại học	Improving Teaching English For Students From 11 To 15 At Le Loi Secondary School	Nguyễn Đình Khôi	ThS Trần Thế Khoa	Trong thời đại mà tiếng Anh trở thành công cụ sống còn của mỗi người dân thì phương pháp mà người thầy truyền đạt kiến thức cho người học để đạt được hiệu quả cao nhất càng trở nên đáng chú ý. Do đó, việc hiểu rõ các khía cạnh khác nhau của môi trường giáo dục để tìm ra phương pháp giảng dạy phù hợp là vô cùng quan trọng. Người viết báo cáo thực tập tại trường Trung Học Cơ Sở Lê Lợi dưới sự phân công của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Giáo Dục Việt Đăng Quang, đã tham gia quá trình giảng dạy trực tiếp của nhà trường trong học kỳ I năm học 2022-2023 và đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm . Báo cáo được chia thành 5 chương khác nhau. Ở chương 1, tác giả đã giới thiệu sơ lược về ngôi trường nơi mình từng thực tập và cơ cấu tổ chức. Chương 2 sẽ cung cấp cho người đọc một số khái niệm cơ bản liên quan đến lĩnh vực giảng dạy bao gồm giáo viên tiếng Anh, trợ giảng, học sinh trung học cơ sở và trường trung học cơ sở. Trong chương ba, mô tả công việc trong cả hai trường hợp khái quát và chi tiết sẽ được thảo luận, sau đó, những phát hiện và kinh nghiệm của anh ấy trong quá trình thực tập sẽ được trình bày trong chương 4, và những khuyến nghị đối với trường Đại học Tài chính - Marketing và Khoa Ngoại ngữ sẽ là chương 5.
897	Đại học	INTERNSHIP REPORT ON THE RECRUIMENT PROCESS OF FAST DELIVERY SERVICE JOINT STOCK COMPANY	Lê Hoàng Kim	ThS Nguyễn Thị Công Dung	Ngày nay, nguồn nhân lực ngày càng quan trọng trong tổ chức của một công ty. Đồng thời qui trình tuyển dụng nhân sự trở thành yếu tố cốt lõi giúp cho một công ty phát triển. Vì vậy, người báo cáo đã lựa chọn thực tập tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Giao Hàng Nhanh, nơi luôn chú trọng trong từng khâu tuyển dụng nhân viên. Tác giả đã lựa chọn đề tài: “Qui trình tuyển dụng của Công ty Cổ phần Dịch vụ Giao Hàng Nhanh” để định hướng rõ những yêu cầu, các bước tuyển dụng đối với từng bộ phận nhân viên. Bài báo cáo chia làm 5 chương: Chương 1 giới thiệu tổng quan về công ty. Chương 2 chỉ rõ những kiến thức cơ bản, tổng quát về nguồn nhân lực và các bộ phận của nhân sự. Tiếp đến, chương 3 sẽ được ghi lại quá trình làm việc của người báo cáo. Chương 4 là những điều mà tác giả tiến hành thực tiễn và rút ra những kinh nghiệm trong quá trình thực tập. Cuối cùng, ở chương 5 là những đúc kết của người viết trong suốt quá trình thực tập.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
898	Đại học	INTERNSHIP REPORT ON THE SOLUTIONS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF MARKETING ACTIVITIVES OF BINH MINH PRIVATE ENTERPRISE	Lương Trinh Yến Nga	ThS Nguyễn Thị Công Dung	Nhận thức được tầm quan trọng của hiệu quả trong quá trình giảng dạy tiếng Anh ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng học tiếng Anh của học sinh, người viết bài báo cáo này đã lựa chọn vị trí Trợ giảng tại trường trung học cơ sở (THCS) Lê Lợi làm nơi thực tập với đề tài báo cáo: "Nâng cao khả năng giảng dạy tiếng Anh cho học sinh ở nhóm tuổi 12 đến 13 tuổi tại trường THCS Lê Lợi", nhằm quan sát kĩ lưỡng quá trình học tiếng Anh của học sinh tại đây. Bài báo cáo được chia làm ba phần chính, lần lượt là giới thiệu về trường Lê Lợi bao gồm đội ngũ giáo viên chất lượng và cơ sở vật chất tân tiến. Phần tiếp theo là quá trình thực tập của tác giả bài báo cáo tại trường, chương này sẽ liệt kê chi tiết những hoạt động hỗ trợ giảng dạy tại trường Lê Lợi của tác giả. Và cuối cùng là thống kê lỗi sai thường gặp của học sinh trường Lê Lợi khi học tiếng Anh. Từ đây tác giả sẽ rút ra những kinh nghiệm cho công việc, củng cố kiến thức và đưa ra những hướng giải quyết cho từng vấn đề.
899	Đại học	INTERSHIP REPORT ON THE SOLUTIONS TO COMPLETE THE WORK CUSTOMER CARE OF APAX ENGLISH CORPORATION	Nguyễn Thị Như Quỳnh	ThS Nguyễn Thị Công Dung	Trong những năm qua, dịch vụ khách hàng luôn đóng một phần quan trọng trong kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Hiện nay, trong bối cảnh thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc đánh giá thực trạng công tác chăm sóc khách hàng và xác định các giải pháp tiềm năng nhằm thúc đẩy hoạt động chăm sóc khách hàng của công ty là một việc làm thiết thực và cấp thiết. Người viết báo cáo đã quyết định chọn đề tài báo cáo thực tập là "Một số giải pháp trong công tác chăm sóc khách hàng của Công ty Cổ phần Anh ngữ Apax". Bài báo cáo này được chia làm 5 chương, mở đầu bằng phần giới thiệu tổng quan về Công ty Cổ phần Tập đoàn Giáo dục E-group. Tiếp theo, trong chương 2, phóng viên giới thiệu về Tập đoàn Apax English và Apax Leaders tại văn phòng phía Nam nơi cô làm việc. Sau đó, cô ấy mô tả chi tiết những công việc mà cô ấy phải hoàn thành trong Chương 3. Trong Chương 4, cô ấy trình bày những phát hiện và kinh nghiệm mà cô ấy có được trong quá trình thực tập. Cuối cùng, cô kết luận báo cáo thực tập và đưa ra một số kết luận và kiến nghị trong Chương 5.
900	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON APPLYING GAMES AND TOTAL PHYSICAL METHODS IN TEACHING.	Đặng Thị Quỳnh Sum	ThS Nguyễn Thị Công Dung	Tiếng Anh đã trở thành một ngôn ngữ quan trọng và là môn học bắt buộc trong chương trình giáo dục của Việt Nam. Đặc biệt, ở độ tuổi từ 5 đến 7 tuổi, chúng có thể dễ dàng tiếp thu một ngôn ngữ mới, nhưng cũng dễ cảm thấy chán nếu luôn được học bằng những phương pháp, kỹ thuật truyền thống. Bài báo cáo này chia làm 4 chương. Đầu tiên, người làm báo cáo sẽ trình bày lí do thực tập và đề tài làm báo cáo. Tiếp theo, giới thiệu tổng quan về Trung Tâm và những thông tin cần thiết liên quan đến công ty. Chương 3, mô tả nhiệm vụ quá trình làm việc tại công ty. Cuối cùng, người viết báo cáo rút ra được những kinh nghiệm và kiến thức thông qua quá trình thực tập và đưa ra những lời khuyên cho bản thân và những đối tượng thực tập sau này.
901	Đại học	INTERNSHIP REPORT ON THE RECRUITMENT PROCESS AT FPT DIGITAL RETAIL JOINT STOCK COMPANY	Huỳnh Tam Bảo Thuý Vy	ThS Nguyễn Thị Công Dung	Ngày nay, Việt Nam là một kênh phân phối tiềm năng và hấp dẫn đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước trong ngành bán lẻ, đặc biệt là ngành bán lẻ kỹ thuật số. Nói đến ngành bán lẻ kỹ thuật số, không thể không nhắc đến Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT - một trong những công ty bán lẻ hàng đầu Việt Nam. Sau khi tìm hiểu về FPT Retail, người viết báo cáo đã quyết định chọn nơi đây làm nơi thực tập với đề tài báo cáo: "Báo cáo thực tập về Quy trình Tuyển dụng tại Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT". Bài báo cáo này được chia làm ba chương. Đầu tiên, người viết báo cáo sẽ trình bày về lý do chọn công ty thực tập, chọn đề tài báo cáo. Tiếp theo, người viết báo cáo sẽ giới thiệu những thông tin tổng quan về công ty cũng như nhiệm vụ được giao cho trong quá trình thực tập và làm việc. Cuối cùng, người viết báo cáo rút ra được những kinh nghiệm, kiến thức qua quá trình thực tập, giải pháp khắc phục những hạn chế cho bản thân.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
902	Đại học	AN INTERSHIP REPORT ON THE INFLUENCES OF READING AND WRITING ACTIVITIES ON IMPROVING THE TRANSLATION ABILITY AT MAP EDUCATION CONSULTANTCY JOINT STOCK COMPANY	Nguyễn Thị Trà Giang	ThS Nguyễn Thị Công Dung	Dịch thuật đóng một vai trò vô cùng quan trọng, là cầu nối liên kết các quốc gia lại với nhau trong mọi mặt của đời sống xã hội. Người báo cáo thực tập tại Bộ phận dịch thuật tại Công ty tư vấn du học MAP để có thể tìm hiểu sâu hơn về dịch thuật, một khía cạnh của ngôn ngữ mà cô đang rất quan tâm. Bài báo cáo chia làm 5 chương. Chương 1 tác giả đi vào giới thiệu tổng quan về công ty. Tiếp theo, cô ấy nêu ra những lý thuyết cơ bản về đề tài mà cô ấy chọn để nghiên cứu. Chương 3 là chương cô ấy đi vào mô tả chi tiết công việc của bản thân cũng như phân tích rõ hơn về đề tài. Chương 4 và 5 là chương cô ấy lần lượt đưa ra những điều cô ấy còn chưa tốt bên cạnh những những điều hữu ích cô ấy có được. Phần tổng kết và những đề xuất cô ấy đưa ra sẽ được trình bày ở chương cuối cùng.
903	Đại học	INTERNSHIP REPORT ON PROCESSING EMPLOYEE PROFILES FOR CONTRACT SIGNING AT VINHOMES HR DEPARTMENT IN HO CHI MINH CITY	Nguyễn Thị Nhã Hân	ThS Nguyễn Thị Công Dung	Với mong muốn tìm hiểu sâu hơn về ngành Quản trị Nhân sự nói chung và vị trí C&B nói riêng, báo cáo viên đã chọn Bộ phận Nhân sự của Công ty Cổ phần Vinhomes là nơi thực tập để có được những trải nghiệm thực tiễn. Báo cáo viên đã lựa chọn đề tài "Xử lý hồ sơ nhân viên để ký hợp đồng tại Phòng Nhân sự Vinhomes TP.HCM" nhằm mục tiêu hiểu rõ hơn về các quy trình sau tuyển dụng cũng như các chu trình trong quản lý vòng đời làm việc của nhân viên. Bài báo cáo gồm năm chương khác nhau được viết bởi kinh nghiệm thực tế của tác giả được đúc kết thông qua quá trình thực tập. Chương 1 mở đầu là tổng quan về Công ty Cổ phần Vinhomes. Chương 2 khái quát lý thuyết về Quản trị nhân sự cũng như vai trò của vị trí C&B. Chương 3 là phần quan trọng nhất khi mô tả chi tiết công việc. Ngoài ra, báo cáo viên đã đưa ra các đánh giá của bản thân sau quá trình thực tập ở Chương 4. Cuối cùng, cô kết thúc báo cáo và đưa ra một số khuyến nghị trong chương cuối cùng.
904	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ADMINISTRATIVE ACTIVITIES AT FPT INFORMATION SYSTEM CORPORATION	Nguyễn Thị Thúy Hương	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo	Hiện nay, Hành chính văn phòng là một bộ phận không thể thiếu của bất kỳ công ty nào. Tuy vị trí này không thiên về chuyên môn kỹ thuật nhưng lại là sợi dây kết nối vô cùng quan trọng tại mỗi doanh nghiệp. Nó đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển của doanh nghiệp. Tại các công ty, tập đoàn lớn; hoạt động hành chính được vận,hành theo một hệ thống riêng biệt và chuyên nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp này hiện nay đang rất mong muốn tìm những nhân viên tài năng, kinh nghiệm để có thể làm việc và cống hiến sức mình cho sự phát triển của công ty. Báo cáo này mô tả các hoạt động hành chính tại công ty TNHH Hệ thống thông tin FPT và đồng thời đề xuất giải pháp để nâng cao tính hiệu quả các hoạt động hành chính của công ty.
905	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE RECRUIMENT PROCESS AT TI KI COMPANY LIMITED	Nguyễn Đạt Thịnh	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo	Bài báo cáo này trình bày về lĩnh vực tuyển dụng và những kinh nghiệm thực tế có liên quan đến quy trình tuyển dụng mà tác giả đã học hỏi được trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Ti Ki . Chính vì thế, bản báo cáo thực tập này thể hiện những yếu tố chi tiết liên quan đến quy trình tuyển dụng tại Tiki khi có yêu cầu tuyển dụng từ bộ phận đồng thời đề xuất các biện pháp nhằm tăng tính hiệu quả của quy trình tuyển dụng tại Ti Ki.
906	Đại học	IMPROVING THE EFFECIENCY OF THE RECRUITMENT PROCESS AT CJ CGV VIETNAM CO., LTD	Võ Thị Mai Duyên	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo	Nguồn nhân lực là yếu tố không thể thiếu đối với bất kì một tổ chức nào và nó giữ vai trò vô cùng quan trọng, quyết định đến sự thành công hay thất bại của một tổ chức, đặc biệt là trong giai đoạn hội nhập thế giới và thực trạng cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế hiện nay. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng biết tìm kiếm, sử dụng và biết khai thác nguồn lực này hiệu quả. Là một công ty có uy tín trong lĩnh vực phát hành phim, công ty CJ CGV đã rất chú trọng đến hoạt động tuyển dụng nhân lực nhằm thu hút, lựa chọn những người có trình độ cao, đáp ứng được nhu cầu công việc. Qua thời gian thực tập tại công ty, người viết nhận thấy công tác tuyển dụng còn gặp nhiều khó khăn, do đó thông qua bài báo cáo này, tác giả xuất các giải pháp và biện pháp khắc phục nhằm nâng cao hiệu quả tuyển dụng của công ty.
907	Đại học	THE SELLING PROCESS FOR SEFAR FILTER CLOTHES	Trương Gia Hân	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo	Bài báo cáo trình bày về quy trình bán hàng tại công ty Sefear, từ thực tiễn đúc kết được trong quá trình thực tập tại công ty, tác giả đưa ra những kiến nghị, đề xuất để cải thiện chất lượng dịch vụ bán hàng và giải pháp để tăng tính tương tác giữa công ty và khách hàng.
908	Đại học	SOLUTIONS TO IMPROVE CONTENT MARKETING ACTIVITIES ONMASCARA MINERALS WEBSITE AT SACHI COSMETICS JOINT STOCK COMPANY	Trần Phi Âu	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo	Đề tài đề cập đến quy trình tuyển dụng nhân sự của tổ chức. Quy trình tuyển dụng được coi là cần thiết cho sự phát triển và thăng tiến hiệu quả của tổ chức. Việc đảm bảo chọn đúng cá nhân và bố trí vào những vị trí thích hợp vào những thời điểm thích hợp là rất quan trọng để thực hiện hiệu quả các nhiệm vụ và hoạt động của tổ chức. Mục đích của bài viết này là trình bày quy trình tuyển dụng tại công ty Sachi và làm nổi bật sự khác biệt giữa lý thuyết và thực tế.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
909	Đại học	THE DOCUMENT PROCESS OF FORWARDING EXPORT CARGO BY SEA AT MASTER VIETNAM INTERNATIONAL LOGISTICS COMPANY LIMITED	Nguyễn Thị Nho Hiên	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo	Ngành Logistics đã dần trở nên phổ biến tại Việt Nam, nhất là trong bối cảnh giao thương quốc tế đang được đẩy mạnh. Đây là một chuỗi cung ứng giúp lưu thông hàng hóa trên thị trường, nó bao gồm các quy trình phức tạp và liên kết chặt chẽ với nhau. Do đó việc xuất khẩu một lô hàng không phải là điều dễ dàng vì vậy ngày càng nhiều các công ty chuyên về dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất hiện, đặc biệt hướng tới các thị trường quốc tế. Với cơ hội được thực tập tại công ty Master Vietnam International Logistics, dưới vị trí Shipping document officer, người viết được tìm hiểu về quy trình chuẩn bị các thủ tục giấy tờ cần thiết cho việc giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Bài báo cáo này nhằm miêu tả lại quá trình làm việc từ đó rút ra các ưu điểm và hạn chế của bản thân cũng như về quy trình giao nhận tại công ty
910	Đại học	An internship report on translation activities on preparing necessary documents for studying abroad and education programs consultation at AMI Global Education Company Limited	Lê Quỳnh Hương	TS Nguyễn Thị Châu Ngân	Do sự toàn cầu hóa mà ngày nay việc giao tiếp và hợp tác giữa các nước diễn ra sôi nổi nên rào cản ngôn ngữ là điều không thể tránh khỏi trong quá trình trao đổi kinh tế, văn hóa, giáo dục giữa các nước. Do đó, Biên – Phiên dịch được xem là cầu nối và là một công cụ phá bỏ đi rào cản đó. Công ty TNHH Giáo Dục Toàn Cầu AMI – thành lập năm 2016, với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp trong các lĩnh vực: Tư vấn giáo dục, Biên dịch, Hướng nghiệp luôn tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất để các sinh viên Việt Nam với mong muốn trải nghiệm một môi trường học tập mới tại các nước như Mỹ, Canada, Úc. Nhận thức được tầm quan trọng của ngôn ngữ trong sự phát triển của đất nước cùng với niềm đam mê và muốn trau dồi kiến thức ngoại ngữ của bản thân, người báo cáo quyết định ứng tuyển vị trí thực tập sinh dịch thuật tại công ty TNHH Giáo Dục Toàn Cầu AMI trong 10 tuần. Những trải nghiệm và kiến thức mà cô lĩnh hội được sau khoảng thời gian thực tập là nguồn động lực để cô ấy viết bài báo cáo thực tập về: "Hoạt động dịch thuật chuẩn bị hồ sơ du học và tư vấn chương trình học tại Công ty TNHH Giáo Dục Toàn Cầu AMI". Mục tiêu chính của bài báo cáo này là để hoàn thiện chương trình đào tạo của trường Đại học Tài Chính – Marketing và viết ra kinh nghiệm, kiến thức và những phát hiện mới trong lĩnh vực này trong suốt quá trình thực tập. Cuối cùng, người báo cáo mong muốn đưa ra những lời đề nghị và những kiến nghị cho khoa Ngoại ngữ và cho các bạn sinh viên thuộc khoa Ngoại ngữ của trường Đại học Tài chính – Marketing.
911	Đại học	An internship report on building human resource policies and recruitment process at the TVSG Consultancy Company Limited	Trần Phương Nhi	TS Nguyễn Thị Châu Ngân	Trong nền kinh tế thị trường có nhiều biến động và cạnh tranh gay gắt, các tổ chức muốn tồn tại phải đào tạo một đội ngũ, những người lao động có trình độ chuyên môn sáng tạo và điều kiện làm việc thuận lợi. Chính sách nhân sự cùng với yếu tố con người luôn là yếu tố quan trọng nhất và có ý nghĩa hàng đầu đối với sự phát triển và tồn tại của bất kỳ tổ chức, doanh nghiệp, sản xuất cũng như các hoạt động kinh tế - xã hội. Điều này đặc biệt đúng đối với các tổ chức nói chung và doanh nghiệp nói riêng. Công ty Tư vấn TVSG đã nhanh chóng nhận ra điều này và ưu tiên xây dựng chính sách nhân sự cũng như đầu tư cho công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho công ty. Người báo cáo đã có cơ hội thực tập tại Công ty Tư vấn TVSG trong ba tháng. Cô chịu trách nhiệm trong việc lên kế hoạch tuyển dụng, chuẩn bị hồ sơ và tư vấn chính sách nhân sự cho doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước và ngoài nước. Thông qua thực tập, người báo cáo muốn có được kiến thức và kỹ năng quan trọng trong ngành nhân sự. Kể từ đó, cô đã mài giũa khả năng của mình và thiết lập các kế hoạch dài hạn của mình. Trong báo cáo thực tập, cô muốn giới thiệu về quá trình tuyển dụng cũng như về việc xây dựng chính sách nhân sự của công ty, từ đó đưa ra lý do tại sao cô chọn thực tập nhân sự và bày tỏ các mục tiêu thực tập của mình. Tiếp theo, cô sẽ chỉ ra một cái nhìn tổng quan về công ty việc làm. Trong phần tiếp theo, người báo cáo sẽ trình bày các khái niệm cơ bản liên quan đến chủ đề của cô, bao gồm tuyển dụng, chính sách nhân sự. Sau đó, tác giả sẽ vượt qua tất cả các nhiệm vụ mà cô đã hoàn thành trong thời gian thực tập. Mục tiêu của thực tập cũng được đưa ra trong mô tả công việc. Trong phần tiếp theo, người báo cáo sẽ tóm tắt những gì cô ấy đã hoàn thành cũng như về kiến thức, kỹ năng và thái độ trong suốt quá trình thực tập. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, cô cũng sẽ đưa ra các kiến nghị chân thành cho các giảng viên khoa ngoại ngữ và bản thân.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
912	Đại học	An internship report on international finance and the essential of using English in this sector	Nguyễn Thị Khánh Nhung	TS Nguyễn Thị Châu Ngân	Cho thuê quốc tế đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế ngày nay. Giúp doanh nghiệp vượt qua giai đoạn thiếu vốn, dòng tiền chưa về kịp hay ngân hàng Bên cạnh đó thực tập sinh có cơ hội được làm việc tại phòng marketing của trung tâm thương mại Sài Gòn, quận 1. Đây là cơ hội giúp cô tích lũy kinh nghiệm trong môi trường làm việc chuyên nghiệp tại một công ty tài chính danh tiếng. Những kinh nghiệm này đã cho cô cái nhìn sâu sắc về nhiệm vụ thực tế của bộ phận tiếp thị. Ngoài ra, thực tập sinh còn trau dồi tiếng Anh do được làm việc trong môi trường quốc tế chuyên nghiệp. Thông qua báo cáo "Tài chính quốc tế và sự cần thiết của việc sử dụng tiếng Anh trong công việc" thực tập đã tìm hiểu về tài chính quốc tế, quá trình hình thành và phát triển, tầm nhìn và sứ mệnh của công ty. Bên cạnh đó, cô có thể tự tin vào kiến thức của mình về ngành tài chính và tích lũy kinh nghiệm và bài học để phát triển hơn nữa trong tương lai. Cuối cùng, cô chỉ ra tất cả các kỹ năng, kinh nghiệm, kết luận và khuyến nghị của mình trong báo cáo này.
913	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF TRAINING AND DEVELOPING EMPLOYEES IN MOTIVES VIETNAM CORPORATION	Phan Huỳnh Cúc	ThS Lê Thị Thanh Trúc	Nhân lực đóng vai trò quan trọng đối với mọi tổ chức. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực được xem là hai trong số những chức năng vận hành quyết định hiệu quả hoạt động của một tổ chức. Mục đích của bài viết là trình bày kết quả quá trình làm việc trong lĩnh vực nhân sự của tác giả tại Công ty Motives Việt Nam, điểm mạnh và điểm yếu mà tác giả nhận thấy trong quá trình thực tập, kiến thức, kỹ năng và thái độ mà cô rút ra được từ quá trình thực tập và một số đề xuất cho những sinh viên có dự định ứng tuyển vào lĩnh vực này.
914	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON BEING A GOOD TEACHING ASSISTANT AT ENGLISH CENTER	Nguyễn Bảo Trang	ThS Lê Thị Thanh Trúc	Là sinh viên năm cuối của trường Đại học Tài chính-Marketing, tác giả đã có cơ hội trải nghiệm ở môi trường làm việc, áp dụng kiến thức tại trường vào thực tế và nâng cao các kỹ năng mềm trong đợt thực tập đầu tiên này. Trong thời gian 6 tuần, tác giả đã làm việc tại Trung tâm Anh ngữ và Công nghệ ICity với vị trí Trợ giảng và học hỏi được rất nhiều kinh nghiệm bổ ích. Nhờ đó, tác giả đã có thể hoàn thành bài Báo cáo thực tập với chủ đề "Báo cáo thực tập về việc trở thành một Trợ giảng giỏi tại Trung tâm Anh ngữ" Mục đích chính của bài báo cáo là hoàn thành chương trình đạo tạo của trường Đại học Tài chính – Marketing, chuyên ngành Tiếng anh Kinh doanh. Bên cạnh đó, tác giả muốn chia sẻ về những công việc liên quan đến vị trí Trợ giảng cũng như những điểm mạnh và thiếu sót trong quá trình thực tập tại Trung tâm Anh ngữ iCity. Nội dung bài báo cáo được chia thành 3 chương như sau: Ở chương 1, tác giả đưa ra tổng quan về Trung tâm Anh ngữ iCity, bao gồm thông tin cơ bản, lịch sử hình thành, quy trình đào tạo, tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi, cơ cấu tổ chức công ty, nhiệm vụ các phòng ban. Trong chương 2, mô tả chi tiết công việc mà tác giả đã thực hiện trong quá trình thực tập tại công ty. Chương 3 thể hiện những kiến thức và kinh nghiệm mà tác giả tích lũy được trong quá trình thực tập cũng như kết luận bài báo cáo và gửi gắm một vài kiến nghị.
915	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON BEING A TEACHING ASSISTANT AT LITTLE EINSTEINS ACADEMY	Bùi Thụy Quỳnh Như	ThS Lê Thị Thanh Trúc	Trên con đường trở thành một người có tác phong chuyên nghiệp hơn trong việc giảng dạy tiếng Anh, tác giả đã luôn tìm kiếm cơ hội để thực tập và làm việc như một giáo viên tiếng Anh. Theo đó, làm việc với vai trò là trợ lý giảng dạy tại học viện Little Einsteins là cơ hội tốt để rèn luyện và nâng cao kỹ năng dạy tiếng Anh cho trẻ em. Trong quá trình làm việc, trợ giảng phải dành một quãng thời gian đáng kể để học hỏi và thực hành trên lớp với giáo viên chính từ đó phát triển kỹ năng giảng dạy, quản lý lớp học và kỹ năng xử lý tình huống trong tương lai. Nhờ vậy, trong suốt thời gian thực tập với vai trò trợ giảng, tác giả không chỉ nhận được nhiều kinh nghiệm trong việc hỗ trợ giảng dạy tiếng Anh trên lớp mà còn mở rộng thêm vốn từ vựng, ngữ điệu khi nói được cải thiện hơn, từ đó nâng cao sự tự tin khi trình bày trước đám đông.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
916	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PREPARATION PROCESS BEFORE WELCOMING GUESTS	Trần Thị Bích Trăm	ThS Lê Thị Thanh Trúc	Với sự phát triển của xã hội, nhu cầu của con người cũng ngày càng tăng cao. Ngoài những nhu cầu cần thiết cơ bản, con người ngày càng muốn được tận hưởng những giá trị giúp họ thỏa mãn về mặt tinh thần nhiều hơn. Vì vậy, các ngành dịch vụ được phát triển vô cùng nhanh chóng và đa dạng trong mọi lĩnh vực đời sống. Trong đó ngành dịch vụ ăn uống là một trong những lĩnh vực được phát triển vô cùng mạnh mẽ. Nhận thấy được đều này, mặc dù chuyên ngành của tác giả là Tiếng Anh kinh doanh. Nhưng tác giả lại lựa chọn thực tập tại nhà hàng Mây. Vì vào năm cuối đại học, tác giả nhận ra bản thân thích ngành dịch vụ và lựa chọn lĩnh vực ăn uống để theo đuổi ước mơ của mình. Vào ngày 28 tháng 9 năm 2022, tác giả đã tận dụng khoảng thời gian thực tập này để học hỏi, trải nghiệm lĩnh vực nhà hàng. Tiện cho việc hoàn thành bài báo cáo tốt nghiệp, đây cũng là cơ hội cho bản thân tác giả đánh giá lại có thật sự đam mê với ngành dịch vụ ăn uống . Vì muốn gắng bó lâu dài với công việc trong lĩnh vực này, bản thân tác giả phải thật sự đam mê với nghề. Lựa chọn một cách mạo hiểm này tác giả cũng muốn nhắn gửi đến những bạn khóa sau những kinh nghiệm và trải nghiệm của mình về ngành dịch vụ, nếu như các bạn cũng có suy nghĩ như tác giả. Để hiểu hơn mọi người có thể tham khảo qua bài báo cáo của tác giả, bài báo cáo gồm 3 chương. Chương 1: Tổng quan, khái quát về nhà hàng, những mục tiêu và tầm nhìn của nhà hàng trong vài năm tới. Ở chương 2: các công việc cụ thể mà tác giả được học trong gần 2 tháng làm tại nhà hàng. Chương 3: là những kinh nghiệm, bài học, kiến thức, kĩ năng mà tác giả đã học được sau khi hoàn thành quá trình thực tập tại nhà hàng.
917	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON MARKETING STRATEGIES ON SOCIAL MEDIA OF PMS CONSULTING-TRAINING ACADEMY	Phạm Vũ Thu Hoài	ThS Đặng Thị Ngọc Trinh	Trong bối cảnh xã hội ngày nay, người dùng có xu hướng tìm kiếm các sản phẩm hoặc dịch vụ mà họ cần trên mạng xã hội. Đó là lý do tại sao tiếp thị trên mạng xã hội quan trọng hơn bao giờ hết. Chính vì vậy, báo cáo viên quyết định tìm hiểu về vấn đề này. Trong nghiên cứu này, một phương pháp thử nghiệm đã được sử dụng để điều tra cách tiếp thị trên mạng xã hội và tầm quan trọng cũng như ảnh hưởng đáng kể của nó đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tại học viện đào tạo và tư vấn PMS. Nghiên cứu cô ấy cho thấy công việc tưởng chừng đơn giản nhưng không phải vậy. Nó đòi hỏi sự tỉ mỉ và biết cách kết hợp nhiều kỹ thuật tối ưu hóa công cụ tìm kiếm. Nội dung và hình ảnh bài viết độc đáo, sáng tạo, bắt kịp xu hướng, kích thích trí tò mò của khách hàng và thúc đẩy họ nhấp vào bài viết trên mạng xã hội. Khám phá tiếp theo là tiếp thị trên mạng xã hội tốn rất ít chi phí, nhưng kết quả thật đáng kinh ngạc. Đây là một trong những lý do quan trọng nhất mà tất cả các doanh nghiệp cần có chiến lược marketing này.
918	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CUSTOMER SERVICES AT INSPIRE HUB	Trần Hà Minh Anh	ThS Đặng Thị Ngọc Trinh	Khách hàng thường lựa chọn trải nghiệm công ty có chế độ và dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt vì họ cảm thấy được trân trọng ở đó. Dịch vụ khách hàng rất quan trọng đối với sự thành công của dịch vụ hoặc hoạt động kinh doanh của một công ty. Hiểu được điều này đã thôi thúc báo cáo viên mong muốn tìm hiểu về dịch vụ khách hàng tại Inspire Hub. Báo cáo viên đã chứng minh trong nghiên cứu này rằng Inspire Hub đã nhận được sự tin tưởng của nhiều công ty cũng như nhiều người tiêu dùng bán lẻ khác nhau như UTOP, RED CAPE, EDVIN, WIIZIN, GENKI, ZEEK,... trong suốt 3 năm hoạt động. Điều này chứng tỏ rằng dịch vụ chăm sóc khách hàng của Inspire Hub mang đến sự hài lòng cho nhiều đối tượng khách hàng. Là một thực tập sinh tại công ty, báo cáo viên đã trau dồi kỹ năng giao tiếp và giải quyết vấn đề, cho phép báo cáo viên đáp ứng được nhu cầu của từng khách hàng. Thông qua làm việc theo nhóm và tiếp xúc với người tiêu dùng, báo cáo viên đã học cách lắng nghe và quan tâm đến cảm xúc của mọi người. Đây là những bài học vô cùng quý giá sẽ có lợi cho cả công ty nói chung và báo cáo viên nói riêng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
919	Đại học	An internship report on process of human resources recruitment at Vietcombank (Sai Thanh branch)	Phạm Kim Long	ThS Đặng Thị Minh Thanh	Bất kỳ doanh nghiệp, tổ chức nào muốn tồn tại và đứng vững lâu dài trong điều kiện môi trường cạnh tranh đều phải lấy chất lượng nguồn nhân lực làm yếu tố cốt lõi. Vì vậy, vai trò của nhà tuyển dụng cũng hết sức quan trọng, hỗ trợ doanh nghiệp đạt được mục tiêu, định hướng trong việc phân bổ tổ chức bộ máy tại các đơn vị. Nhận thấy tầm quan trọng của quá trình tuyển dụng đối với doanh nghiệp, tác giả nắm bắt cơ hội làm việc tại ngân hàng Vietcombank, chi nhánh Sài Thành và thực hiện báo cáo thực tập với chủ đề "Quy trình tuyển dụng nhân sự tại ngân hàng Vietcombank, chi nhánh Sài Thành", với mong muốn được học hỏi các kiến thức chuyện môn liên quan đến lĩnh vực tuyển dụng, và hoàn thiện các kỹ năng của bản thân. Bài báo cáo này gồm 3 chương chính: Chương 1 -Tổng quan về ngân hàng và bộ phận thực tập; Chương 2 - Mô tả công việc tác giả thực hiện trong quá trình thực tập; Chương 3 – tóm tắt nội dung bài báo cáo.
920	Đại học	An internship report on the importance of content marketing at Softone	Hà Quang Nhật	ThS Đặng Thị Minh Thanh	Tiếp thị nội dung là hoạt động tiếp thị của một doanh nghiệp hoặc thương hiệu tập trung vào việc tạo và phân phối nội dung có giá trị liên quan đến sản phẩm, nhằm thu hút và giữ chân người dùng. Nhận thấy tầm quan trọng của tiếp thị nội dung đối với doanh nghiệp, tác giả nắm bắt cơ hội làm việc tại công ty SoftOne và thực hiện báo cáo thực tập với chủ đề "Tầm quan trọng của hoạt động tiếp thị nội dung tại công ty SoftOne", với mong muốn được học hỏi các kiến thức chuyện môn liên quan đến lĩnh vực tiếp thị nội dung, và hoàn thiện các kỹ năng của bản thân. Bài báo cáo này gồm 3 chương chính: Chương 1 -Tổng quan về công ty và bộ phận thực tập; Chương 2 - Mô tả công việc tác giả thực hiện trong quá trình thực tập; Chương 3 – tóm tắt nội dung bài báo cáo.
921	Đại học	An Internship Report on studying the ways to approach customers at Dreamland Real Estate Investment JSC (September -October 2022)	Phan Yến Nhi	ThS Võ Thị Kim Cúc	Báo cáo thực tập này sẽ bao gồm những hiểu biết cơ bản về bất động sản và thị trường bất động sản, một số thông tin tổng thể về Công ty Cổ phần Đầu tư kinh doanh Bất động sản Dreamland và quá trình thực tập của cô ấy tại công ty này dưới vai trò là nhân viên kinh doanh. Khi ứng tuyển vào công ty Dreamland với vị trí nhân viên kinh doanh, người viết muốn học hỏi khả năng đàm phán hay còn hiểu là kĩ năng giao tiếp với khách hàng, cùng với đó là tính kiên trì và tích cực. Cô ấy tin rằng những kỹ năng này có thể mang lại rất nhiều lợi thế không chỉ trong các lĩnh vực kinh doanh mà trong cả cuộc sống hàng ngày.
922	Đại học	An Internship Report at Asia Commercial Joint Stock Bank Bac Hai Transaction Office (September -October 2022)	Lê Phúc Thịnh	ThS Võ Thị Kim Cúc	Bài báo cáo này thảo luận về những gì tác giả đã khám phá được về thông tin cơ bản của Ngân Hàng Á Châu chi nhánh Bắc Hải và các hoạt động dạy kỹ năng marketing của Ngân hàng. Cấu trúc của bài báo cáo được sắp xếp theo trình tự sau: Lý do chọn chủ đề và mục đích của báo cáo sẽ được tìm thấy trước khi Chương đầu tiên được giới thiệu. Phần mở đầu, Chương một, bao gồm thông tin cơ bản của công ty, từ lịch sử, sự phát triển đến sứ mệnh và giá trị. Bên cạnh đó, tác giả cũng giải thích về cách bộ phận. Theo các chi tiết cơ bản, Chương hai, được gọi là Mô tả công việc, đã nêu rõ kinh nghiệm thực tế và các nhiệm vụ được giao mà tác giả phải thực hiện từ tuần một đến tuần thứ sáu. Cuối cùng, tác giả cung cấp Chương ba một số chi tiết đáng chú ý trong khi làm việc cũng như các khuyến nghị có thể cải thiện khả năng làm việc hiệu quả.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
923	Đại học	An Internship Report on insurance sales company at Daichi Life Company (September -October 2022)	Phạm Thị Thu An	ThS Võ Thị Kim Cúc	Mục tiêu của bài nghiên cứu là phân tích phương thức bán hàng tại công ty Daichi Life. Quy trình bán hàng luôn là một quá trình thiết yếu và cũng tốn khá nhiều thời gian đối với doanh nghiệp, các nhân viên bán hàng thường sẽ gặp rất nhiều khó khăn để tư vấn khách hàng. Bài nghiên cứu này sẽ xem xét những điểm mạnh trong việc bán hàng để hướng tới một két quả kinh doanh khả quan hơn về các thế hệ trẻ này để tạo cơ hội cho họ cống hiến hết mình. Bên cạnh đó, các công ty cũng nên tạo điều kiện để họ có thể thể hiện bản thân và phát triển. Từ đó, những sinh viên mới ra trường sẽ có thể điều chỉnh bản thân mình sao cho phù hợp để mở ra cho mình nhiều cánh cửa tương lai.
924	Đại học	An Internship Report on Marketing activities at Ke-ep Vietnam Ltd (September -October 2022)	Ngô Đức Duy	ThS Võ Thị Kim Cúc	Bài viết này sẽ trình bày về việc áp dụng mô hình Marketing mix của McCarthy hay còn được gọi là 4Ps - bao gồm sản phẩm, giá cả, kênh phân phối, xúc tiến thương mại – trong bối cảnh thương mại điện tử. Những chiến lược phổ biến trong từng mảng của mô hình được thương mại điện tử sử dụng để mở rộng quy mô kinh doanh cũng sẽ được thảo luận trong bài viết. Bên cạnh đó, qua bài viết này, chúng ta còn có thể phần nào thấy được sự khác biệt giữa 4Ps trong kinh doanh truyền thống và thương mại điện tử. Lý do cho việc lựa chọn chủ đề này là vì hiện nay thương mại điện tử là một trong những ngành kinh doanh phát triển nhanh nhất trên toàn thế giới. Tốc độ tăng trưởng của ngành này được dự báo sẽ không chững lại mà thậm chí còn phát triển bùng nổ hơn trong thời gian tới.
925	Đại học	An internship report on learning recruitment activities at Spiral Limited Company	Đinh Võ Ý Nhi	ThS Nguyễn Thị Diễm	Trong xã hội ngày một phát triển, nhu cầu cung ứng nhân lực cho thị trường là một vấn đề đang rất được quan tâm đến. Nhận thức được tầm quan trọng của Tuyển dụng, tác giả đã tìm hiểu và may mắn có cơ hội được làm việc tại Công ty TNHH Spiral - một công ty cung cấp nguồn nhân lực cho thị trường lao động cả nước. Trong báo cáo này, tác giả cung cấp một cái nhìn tổng quan cơ bản về tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi, lịch sử hình thành và phát triển của công ty. Sau đó, tác giả sẽ đưa ra những kinh nghiệm, bài học cho sự phát triển và hoàn thiện bản thân của Khoa Ngoại ngữ, Trường Đại học Tài chính - Marketing và cuối cùng là đưa ra những kết luận, đề xuất.
926	Đại học	An internship report on working at Vietnam Career Online Orientation Group - VCO Group	Nguyễn Thu Uyên	ThS Nguyễn Thị Diễm	Xã hội ngày càng phát triển cũng đồng nghĩa với yêu cầu đối với công việc ngày càng cao và sự cạnh tranh cũng ngày càng khốc liệt. Tầm quan trọng của bộ phận nhân sự đối với doang nghiệp chưa bao giờ là không cần thiết cả. Cho nên, để biết thêm và hiểu rõ hơn về quá trình tuyển dụng nhân sự trong một doanh nghiệp, tác giả đã lựa chọn lĩnh vực Tuyển dụng nhân sự để có thể học hỏi và tích lũy them nhiều kinh nghiệm cho bản thân để có thể phát triển hơn nữa. Trong bài báo cáo này, tác giả đã tổng hợp những thông tin cơ bản của đơn vị doanh nghiệp như tầm nhìn, sứ mệnh, lịch sử hình thành và phát triển. Theo đó, tác giả mô tả công việc cụ thể được tham gia và những kết quả cơ bản trong thời gian thực tập tại doanh nghiệp - là một trong những phần quan trọng của bài báo cáo này. Cuối cùng, tác giả sẽ trình bày những trải nghiệm và bài học đúc kết được và kết luận cho bản thân và những cải tiến của khoa Ngoại Ngữ- Đại Học Tài Chính-Marketing.
927	Đại học	An internship report on general accountant position at Hong Phong Phat Company Limited	Lê Thị Khánh Vy	ThS Nguyễn Thị Diễm	Việt Nam đang trong quá trình tái nhập nền kinh tế thị trường, môi trường cạnh tranh mạnh mẽ, mang lại nhiều cơ hội nhưng cũng không ít thách thức cho các doanh nghiệp. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp phải đổi mới cũng như mở rộng các hình thức kinh doanh. Vì vậy doanh nghiệp phải không ngừng hoàn thiện và tăng cường công tác quản lý kinh tế đặc biệt là công tác kế toán tài chính. Tôi đã có cơ hội được thực tập và làm báo cáo thực tập tại công ty TNHH Hồng Phong Phát với nội dung chính là mô tả công việc của một nhân viên kế toán tổng hợp. Trong báo cáo, tôi viết tóm tắt những thông tin cơ bản của công ty bao gồm tầm nhìn, sứ mệnh, lịch sử hình thành và phát triển. Bên cạnh đó, báo cáo cũng đi sâu vào mô tả công việc cụ thể của một kế toán tổng hợp. Theo đó, tôi mô tả công việc cụ thể có liên quan và những phát hiện và kinh nghiệm cơ bản. Cuối cùng, tôi đã trình bày phần kết luận và đề xuất hướng đổi mới, phát triển của bản thân với Khoa Ngoại ngữ, Trường Đại học Tài chính – Marketing

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
928	Đại học	An internship report on learning working at Hong Phong Phat Limited Company	Huỳnh Kim Yến	ThS Nguyễn Thị Diễm	Khi bước vào quá trình thực tập và làm việc tại công ty tác giả kỳ vọng bản thân có thể học hỏi, nâng cao trình độ kiến thức, trải nghiệm thực tế, cải thiện các kỹ năng mềm và mở rộng mối quan hệ. Với sự hướng dẫn tận tình và tâm huyết của các anh chị tại công ty, tác giả đã nhận lại được nhiều điều hơn mong đợi. Tác giả được phân công vào các công việc mà bản thân chưa từng được trải nghiệm thực tế như là: làm quen với phần mềm kế toán, các lập các báo cáo (doanh thu, công nợ), cách báo cáo doanh thu với cấp trên. Qua quá trình đào tạo và làm việc thì giờ đây từ một sinh viên, bản thân còn nhiều thiếu sót về kiến thức cơ bản ngành Kế toán, tác giả đã hiểu rõ hơn và nắm những kiến thức của ngành. Đồng thời nâng cao quy tắc ứng xử, các kỹ năng cần thiết khi làm việc như là: tin học văn phòng, quản lí thời gian, làm việc nhóm và giao tiếp. Rèn luyện cho bản thân về thái độ chủ động trong công việc, tôn trọng người khác.
929	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON HOW TO APPLY THE NPS (NET PROMOTER SCORE) METHOD EFFECTIVELY FOR CUSTOMER SERVICE AT MY HUNG COMPANY LIMITED	Bùi Hoàng Anh	ThS Nguyễn Thị Diễm	Sự hài lòng của khách hàng luôn luôn là một yếu tô khác biệt quan trọng trong môi trường các doanh nghiệp liên tục cạnh tranh lẫn nhau và sự hài lòng ấy cũng đóng góp phần lớn vào quyết định sử dụng có sử dụng dịch vụ của công ty ấy hay không. Sự thật là các doanh nghiệp có những hoạt động chăm sóc khách hàng phù hợp thường sẽ luôn thành công trên chiến trường này. Theo dõi mức độ hài lòng của khách hàng sẽ giúp công ty đưa ra được quyết định đúng đắn và sáng suốt để cải thiện chất lượng diichj vụ và sản phẩm và cũng như nâng tầm lên trên các đối thủ cạnh tranh khác. Về mặt này, nó được coi là thước đo quan trọng để tính toán và đánh giá khả năng tiếp tục tin tưởng công ty và giữ chân khách hàng. Vì thế, Nhân viên chăm sóc khách hàng là một công việc đầy thách thức với những người đang tìm kiếm một phương pháp hiệu quả, khách hàng sẽ quan tâm đến công ty và cảm thấy hài lòng với công ty hay không là nhờ vào họ. Họ không chỉ cần có kiến thức sâu rộng, mà còn phải có những phương pháp triệt để để áp dụng cho khách hàng khác nhau. Do đó, việc sử dụng và áp dụng ngàycàng nhiều các phương pháp mới là luôn cần thiết. Một nhân viên chăm sóc khách hàng có nhiều phương pháp hiệu quả thì chất lượng dịch vụ của công ty sẽ được cải thiện vượt bậc. Ngày nay, có rất nhiều phương pháp được áp dụng từ các nước phát triển. Bài báo cáo thực tập này sẽ đề cập đến NPS (Net Promoter Score) một phương pháp tiếp cận khách hàng để giúp công ty phát triển tốt hơn và hiệu quả hơn. Khi phương pháp NPS được sử dụng, chất lượng dịch vụ của công ty sẽ được nâng tầm, mang lại sự uy tín và sức cạnh tranh cao cho công ty.
930	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE NATURE OF COOPERATIVE WORK IN ANIS ENGLISH EDUCATIONAL SCHOO	Cao Nguyễn Tuấn Khang	ThS Nguyễn Thị Diễm	Đây là một báo cáo mô tả kinh nghiệm người viết đã thu thập được qua quá trình làm việc ở Anis. Báo cáo này đề cập chi tiết về tác dung của việc làm việc có tổ chức và sự gắn kết giữa các bộ phận ở chốn làm việc và cũng nêu lên những khó khăn khi không có những tác dụng đã đề cập. Mục đích của báo cáo này là để chia sẻ với người đọc những trải nghiệm và một số lẽ thường tình tất yếu trong việc làm việc cùng nhau của người viết trong khi vẫn lột tả được những hạn chế trong quá trình làm việc để nâng cao sự hiểu biết chung về việc làm việc có tổ chức và gắn kết
931	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ANALYZING CONSUMER BEHAVIOR AT BEEPHONE	Phạm Duy Linh	ThS Nguyễn Thị Diễm	Đây là một báo cáo mô tả những phát hiện và phương pháp phân tích của tôi trong quá trình thực tập của tôi tại Beephone. Báo cáo này dựa trên nghiên cứu mà tôi đã thực hiện cho nghiên cứu luận án của mình có tiêu đề "Hành vi của khách hàng trong môi trường tiếp thị truyền thông với trọng tâm là sự gắn kết của khách hàng". Mục đích của báo cáo này là chia sẻ một số hiểu biết sâu sắc về cách các công ty có thể tận dụng tối đa các mối quan hệ khách hàng của họ, được thể hiện thông qua các thay đổi hành vi khác nhau trong quá trình tương tác. Tôi hy vọng rằng báo cáo này sẽ giúp các công ty khác hiểu được tầm quan trọng của hành vi khách hàng và cách nó liên quan đến sự tương tác giữa khách hàng và công ty của họ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
932	Đại học	TELEMARKETING SITUATIONS AT A BRANCH OF APAX ENGLISH JOINT STOCK COMPANY	Lý Mỹ Phấn	ThS Nguyễn Thị Nguyện	Bài báo cáo thực tập về tình trang telemarketing tại chi nhánh Công ty Cổ phần Apax English được hướng dẫn bởi cô Nguyễn Thị Nguyện, giảng viên Khoa Ngoại ngữ Trường Đại học Tài chính - Marketing thực hiện. Mục tiêu của nghiên cứu là xem xét thực trạng hoạt động tiếp thị qua điện thoại của công ty, xác định các vấn đề trong tiếp thị qua điện thoại, các vấn đề tồn tại trong công ty. Và kiến nghị các chính sách khắc phục những vấn đề đang tồn tại của chi nhánh Công ty Cổ phần Apax English. Báo cáo này được chia thành ba chương. Chương đầu tiên của nghiên cứu này đề cập đến tổng quan về công ty, cơ cấu và chức năng của các phòng ban cũng như thông tin về các phòng ban mà tác giả đã từng làm việc. Sau đó tác giả đưa ra khái niệm về tiếp thị qua điện thoại, quy trình cũng như các kỹ năng cần có để trở thành một nhân viên tiếp thị qua điện thoại. Chương thứ hai sẽ là phần mô tả công việc, các công việc mà người báo cáo đã làm sẽ được mô tả chi tiết trong phần này. Chương thứ ba là về các kết luận và khuyến nghị được rút ra bằng cách quan sát và phân tích tình trạng của công ty. Kết quả chính của bài báo cáo như sau: trả lương chậm trễ cho người lao động, nhân viên, nhiều học viên đã đóng học phí nhưng trung tâm không hoạt động và dạy học. Một số khuyến nghị của bài báo cáo là thanh toán đầy đủ cho người lao động, nhân viên cũ. Khuyến khích và động viên họ quay trở lại làm việc. Xem xét xem trung tâm nào không mang lại lợi nhuận thì đóng cửa nhằm giảm bớt chi phí vận hành.
933	Đại học	PROCESS OF IMPROVING HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AT MY HUNG COMPANY LIMITED	Tôn Nhật Sang	ThS Nguyễn Thị Nguyện	Một tổ chức hoạt động tốt là một tổ chức có quản lý nguồn nhân lực hiệu quả. Nhưng không phải công ty lớn nào cũng có những nhà quản lý đủ năng lực để gánh vác công việc này. Một công ty có hệ thống nhân sự tốt sẽ luôn tạo ra một bộ khung thông suốt và dễ dàng để ban lãnh đạo nắm bắt được tình hình hoạt động của công ty. Bộ phận nhân sự luôn là một trong những bộ phận quan trọng và sống còn đối với một công ty. Bộ phận này sẽ quyết định nguồn nhân lực đang cống hiến cho công ty có chất lượng tốt và bền vững hay không. Vì vậy, một nhân viên phải hiểu rõ vai trò mình đang nắm giữ và không ngừng làm việc, tạo ra những hướng đi mới cho công việc quản lý. Nhờ có sự góp sức của đội ngũ nhân sự mà công ty mới có thể hoạt động ổn định và suôn sẻ. Họ không chỉ cần kiến thức nền tảng vững chắc mà còn cần một bộ não linh hoạt trong nhiều phân cảnh hoàn chỉnh. Vì vậy, việc đào tạo nhân viên về quản trị nhân sự luôn cần thiết trong công ty, bên cạnh đó, công tác tuyển dụng tại công ty luôn cần công bằng, minh bạch và nhanh chóng để tìm được ứng viên phù hợp. nguồn được cung cấp. Nguồn nhân lực mới có chất lượng. Ngày nay, nhiều công ty không ngừng đưa ra các chính sách quản lý nhân sự mới. Báo cáo thực tập sẽ đề cập đến những đổi mới và cách thức vận hành công tác quản lý nhân sự của công ty mà người viết đã thực tập. Và khi những chính sách này được đưa ra, nó đã ảnh hưởng tích cực như thế nào đến cách thức điều hành công ty.
934	Đại học	THE CURRENT STATE OF THE ENGLISH CENTER'S CUSTOMER SERVICE DEPARTMENT	Nguyễn Thị Thu Thảo	ThS Nguyễn Thị Nguyện	Mục tiêu của đề tài là phân tích về thực trạng chăm sóc khách hàng của trung tâm Anh ngữ, cả dữ liệu sơ cấp và thứ cấp đều được sử dụng để lập báo cáo này. Báo cáo này được chia thành ba chương. Chương đầu tiên của nghiên cứu này đề cập đến phần giới thiệu trình bày mục tiêu, phương pháp và phạm vi giới hạn của nghiên cứu, lịch sử, cơ cấu tổ chức và sự phát triển của trung tâm Apax. Để hiểu rõ về công việc mà nghiên cứu được thực hiện, chương thứ hai của nghiên cứu đề cập đến công việc mà người báo cáo đã thực tập trong sáu tuần. Chương thứ ba là kết luận lại vấn đề thực hiện và có những đề xuất cho công ty, nhà trường. Để đứng vững trên thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp nói chung và Apax nói riêng, cần không ngừng đổi mới nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ. Quản lý và chăm sóc khách hàng hiệu quả giúp doanh nghiệp thiết lập mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh. Công tác chăm sóc khách hàng cần liên tục hoàn thiện, phát triển để theo kịp sự đổi mới không ngừng của xã hội. Trong những năm qua, Apax luôn phấn đấu xây dựng hình ảnh, hoàn thành các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận để góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, trong đó có một đóng góp không nhỏ từ bộ phận chăm sóc khách hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
935	Đại học	EVENT MANAGEMENT PROCESS AT GO KIDS VIETNAM Co., Ltd	Nguyễn Thị Tường Vy	ThS Nguyễn Thị Nguyện	Trước đây, việc tổ chức sự kiện chỉ là một hoạt động nhỏ trong doanh nghiệp và không được chú trọng nhiều. Tuy nhiên sự ảnh hưởng của các sự kiện đã gia tăng dạo gần đây, nên một số trường Đại học đã triển khai đào tạo thêm ngành Tổ chức Sự Kiện để giúp sinh viên của mình có thể bắt kịp với xu hướng phát triển của đất nước. Ngoài những sự kiện dành cho giới trẻ như các show ca nhạc, họp báo, v.v thì sự kiện dành cho giáo dục cũng là điều được quan tâm nhiều nhất đặc biệt là dành cho lứa tuổi mầm non. Đây cũng chính là một trong những lý do mà người làm báo cáo đã quyết định viết về đề tài Quá trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH GoKids Viet Nam. Mở đầu bài báo cáo là lý do và mục đích mà tác giả chọn đề tài. Sau đó, tác giả sẽ giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Go Kids Việt Nam, các thông tin sẽ bao gồm quá trình hình thành và phát triển của công ty; tầm nhìn và sứ mệnh; cơ cấu các phòng ban, vai trò của phòng Marketing và các khái niệm cơ bản về Tổ chức Sự kiện. Tiếp theo, tác giả sẽ trình bày toàn bộ quá trình thực tập mười tuần tại công ty. Qua quá trình làm việc đó thì tác giả sẽ đúc kết lại những gì mình đã học và tích lũy được qua kỳ thực tập, những kiến thức về ngành Sự kiện, những kỹ năng cần có và cách xây dựng thái độ làm việc chuyên nghiệp. Sau cùng tác giả sẽ đưa ra những đề xuất dành cho bản thân, cho Khoa Ngoại Ngữ dựa trên những trải nghiệm thực tế của cô ấy.
936	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON WORKING IN SALE DEPARTMENT AT VIETNAM TRAVEL GROUP JSC	Nguyễn Võ Hoàng Long	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Sau 4 năm học và được đào tạo chuyên ngành Tiếng Anhn kinh doanh tại trường ĐH Tài chính- Marketing, việc áp dụng thực tiễn các kiến thức đã học vào trong thực tế là điều cần thiết. Bài báo cáo này nhằm mục đích đề cập quá trình tác giả trau dồi kiến thức cũng như kinh nghiệm trong mảng du lịch lữ hành nói chung và mảng sales nói riêng. Thực tập tại cty cổ phần Vietnam travel Group là cơ hội để tác giả có thể theo đuổi ngành nghề yêu thích của minh. Bằng việc tham gia các hoạt động sales cùng trải nghiệm hoạt động tour, tác giả được học thêm nhiều kiến thức mới đồng thời đẩy mạnh các kỹ năng mềm.
937	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SALES ACTIVITIES AT KIM PHAT TRADING JOINT STOCK COMPANY	Đoàn Yến Ly	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Trong cty, hoạt động kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng, những hoạt động này hỗ trợ cty quảng bá , phân phối sản phẩm, dịch vụ đến người tiêu dùng bằng nhiều phương thức khác nhau. Thực tập tại cty cổ phần thương mại Kim Phát, tác giả biết được quy trình làm việc của P. kinh doanh, cách tạo một bản hợp đồng hoàn chỉnh, cách giao tiếp với khách hàng và một số thuật ngữ chuyên môn. báo cáo nhằm mô tả lại cách tiếp cận môi trường làm việc thực tế., cơ hội quan sát và tìm hiểu nhu cầu về nghề nghiệp cũng như tác giả có thể từ đó khắc phục được điểm mạnh điểm yếu của bản thân khi thực sự bước vào môi trường làm việc thực tế.
938	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON IMPROVING CONTENT MARKETING ACTIVITIES ON THE WEBSITE AT SUCCESS TOGETHER COMPANY LIMITED	Nguyễn Lê Nhã Thy	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Với tốc độ phát triển của Internet như hiện nay, mọi thông tin, hình ảnh đều được truyền tải nhanh chóng, thuận tiện cho mọi người tìm kiếm thông tin mọi lúc mọi nơi. Vì vậy các DN đã tận dụng hình thức tiếp thị nội dung này để truyền tải thông tin đến khách hàng mục tiêu. Nhiều thông tin giá trị sẽ khiến người dùng quan tâm và đánh giá cao chất lượng website của cty. Vì vậy để hiểu biết và nắm rõ hơn về quy trình sáng tạo nội dung cùng với niềm đam mê sáng tạo , tác giả đã tìm kiếm cơ hội được làm việc tại phòng Marketing của công ty TNHH Success Together với cái nhìn cụ thể về công việc hàng ngày của một nhân viên Content Marketing. Trong báo cáo này, chủ yếu mô tả tiếp thị nội dung và nêu bật các hoạt động để phát triển tiếp thị nội dung trên trang web.
939	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF EMPLOYEE RECRUITMENT AT KINH LAM PHAT MANUFACTURING TRADING COMPANY LIMITED	Ngô Thị Như Ý	ThS. Dương Thị Thu Hiền	Nhân sự rất quan trọng trong việc xác định sự thành công của một công ty vì nói giúp DN có được một lực lượng lao động mạnh mẽ đủ sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế.Trải nghiệm thực tế tại phòng nhân sự của cty TNHH sản xuất thương mại Kinh Lam Phát kinh doanh cung cấp các loại lò xo, thùng giấy làm nẹp lịch , văn phòng phẩm... , tác giả có cơ hội được tìm hiểu về quy trình tuyển dụng tại cty Kinh Lam Phát, áp dụng kiến thức đã học vào thực tế và nâng cao các kỹ năng của bản thân.
940	Đại học	Công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại công ty gia phát investment- thực trạng và giải pháp	Phạm Hồng Hà	Nguyễn Thị Quý	Tổng quan cơ sở lý thuyết về công tác tuyển dụng nhân sự và những vấn đề tuyển dụng nhân sự tại công ty Gia Phát Investment. Qua đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty Gia Phát
941	Đại học	Quản lý tài sản ngắn hạn của công ty TNHH An Đông Sài Gòn	Đặng Phương Đông	Nguyễn Thị Quý	Cơ sở lý luận về tài sản ngắn hạn và quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp và thực trạng quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty TNHH An Đông Sài Gòn. Đồng thời những giải pháp mang tính chất định hướng để nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty TNHH An Đông Sài Gòn

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
942	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý tài chính tại công ty TNHH SX TM XD điện Bích Hạnh	Đinh Triệu Ái Ly	Nguyễn Thị Quý	Tổng quan cơ sở lý thuyết về quản lý tài chính và thực trạng quản lý tài chính tại công ty TNHH điện Bích Hạnh. Qua đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý tài chính tại công ty TNHH Bích Hạnh
943	Đại học	Tác động của giá dầu đến tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam	Nguyễn Thị Cẩm Tú	Nguyễn Thị Quý	Tổng quan cơ sở lý thuyết về tăng trưởng kinh tế, mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và giá dầu. Thông qua tổng quan những nghiên cứu thực nghiệm trước đó, đề tài đi vào phân tích mối quan hệ này dựa trên mô hình hồi quy VAR. Từ đó khuyến nghị một số chính sách phù hợp với thực trạng nền kinh tế Việt Nam
944	Đại học	Hoàn thiện cơ cấu tổ chức bộ máy tại công ty gia phát investment	Đỗ Hà Ánh Băng	Nguyễn Thị Quý	Nghiên cứu lý luận cơ cấu tổ chức bộ máy tại doanh nghiệp.Khảo sát thực tế và thực trạng về cơ cấu tổ chức bộ máy tại công ty Gia Phát Investment giai đoạn 2019 – 2021. Đưa ra các giải pháp góp phần cho doanh nghiệp để hoàn thiện một cơ cấu tổ chức bộ máy hợp lý và hiệu quả
945	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh sản phẩm dịch vụ homeservice tại chi nhánh công ty cổ phần viễn thông fpt	Nguyễn Thị Phương Trang	Nguyễn Thị Quý	Tổng quan về hoạt động kinh doanh sản phẩm dịch vụ và những nhân tố ảnh hưởng đến kinh doanh dịch vụ tại doanh nghiệp và thực trạng hoạt động kinh doanh tại công ty FPT. Thông qua đó đề xuất một số phương hướng và giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ tại công ty FPT.
946	Đại học	Nâng cao công tác lập kế hoạch nhân sự công ty TNHH Minh Phát Pro	Võ Mai Phương	Nguyễn Thị Quý	Cơ sở lý luận về công tác tuyển dụng nhân sự và thực trạng công tác lập kế hoạch tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH Minh Phát Pro. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả công tác lập kế hoạch tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH Minh Phát Pro
947	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả Quản lý nguồn nhân lực tại CT TNHH G&G Concept	Văn Dung Kim Anh	Nguyễn Thị Hảo	Tổng quan cơ sở lý thuyết về quản trị nguồn nhân và những vấn đề nguồn nhân lực tại CT TNHH G&G Concept. Qua đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị nguồn nhân lực tại công ty.
948	Đại học	Nâng cao hiệu quả và hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại CT CP bảo hiểm AAA-CN Bình Dương	Huỳnh Thị Ái Châu	Nguyễn Thị Hảo	Tổng quan về bảo hiểm và những rủi ro trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, những vấn đề tồn tại và rủi ro trong kinh doanh bảo hiểm tại công ty cổ phần bảo hiểm AAA, chi nhánh Bình Dương. Qua đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả và hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh tại công ty cổ phần bảo hiểm AAA, chi nhánh Bình Dương.
949	Đại học	Tình hình quản lý tín dụng tại NH TMCP Nam Á Phòng GD Khánh Hội GĐ 2021 đến nay	Nguyễn Ngọc Nam Đăng	Nguyễn Thị Hảo	Tổng quan cơ sở lý thuyết về quản lý tài chính, tín dụng và thực trạng quản lý tài chính, tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Á, phòng giao dịch Khánh Hội. Qua đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý tài chính, tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Á, phòng giao dịch Khánh Hội.
950	Đại học	Tình hình biến động giá xăng dầu trong những năm gần đây, nguyên nhân và giải pháp	Nguyễn Ngọc Quyền	Nguyễn Thị Hảo	Tổng quan cơ sở lý thuyết về thị trường xăng dầu, mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và sự biến động của giá xăng dầu. Thông qua thực trạng biến động giá xăng dầu và sự tăng trưởng của kinh tế, đề tài đi vào phân tích mối quan hệ này nhằm tìm ra nguyên nhân. Từ đó đưa ra một số khuyến nghị cho thị trường xăng dầu, giúp cho nền kinh tế tăng trưởng ổn định.
951	Đại học	Phân tích quản trị nguồn nhân lực tại CTTNHH Hi-Tech Solution	Nguyễn Bích Thiện	Nguyễn Thị Hảo	Tổng quan cơ sở lý thuyết về quản trị nguồn nhân và những vấn đề nguồn nhân lực tại công ty TNHH Hi-Tech Solution. Qua đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị nguồn nhân lực tại công ty.
952	Đại học	Thực trạng và giải pháp thu hút đầu tư trực tiếp tại VN đến 2025	Mấu Minh Thông	Nguyễn Thị Hảo	Tổng quan về tình hình kinh tế Việt Nam và tình hình thu hút vốn đầu tu nước ngoài đến Việt Nam qua các năm. Đề tài phân tích mối tương quan giữa các nhân tố bên trong và bên ngoài có thể ảnh hưởng đến việc thu hút vốn đầu tư, Từ đó nêu ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thu hút vốn đầu tư trực tiếp vào Việt Nam đến năm 2025.
953	Đại học	Giai pháp phát triển cho vay tiêu dùng tại NH Vietbank	Phan Thị Thanh Vân	Nguyễn Thị Hảo	Tổng quan về tín dụng và thực trạng cho vay tiêu dùng tại ngân hàng Vietbank. Từ đó, đưa ra giải pháp phát triển cho vay tiêu dùng tại ngân hàng Vietbank.
954	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân sự tại CT TĐCP Thái Tuấn	Đặng Nguyễn Ái Vy	Nguyễn Thị Hảo	Cơ sở lý luận về công tác tuyển dụng nhân sự và thực trạng công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty tập đoàn cổ phần Thái Tuấn. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty tập đoàn cổ phần Thái Tuấn.
955	Đại học	Thực trạng quản lí quản lí rủi ro tài chính tại công ty TNHH MTV vận tải đa phương thức Ngô Đam	Nguyễn Đức Mạnh	Hoàng Thị Xuân	Phân tích có hệ thống thực trạng rủi ro tài chính và quản trị rủi ro tài chính của Công ty TNHH MTV Vận Tải Đa Phương Thức Ngô Đam, dựa trên cơ sở lý thuyết, các nghiên cứu và các chỉ tiêu đánh giá áp dụng trong thực tiễn. Từ đó đưa ra giải pháp quản trị rủi ro tài chính hiệu quả nhằm gia tăng giá trị doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp.
956	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Lanh Phạm	Nguyễn Thị Kim Ngọc	Hoàng Thị Xuân	Phân tích hiệu quả kinh doanh bảo hiểm của Công ty TNHH MTV Lanh Phạm, từ đó nhận diện và phân tích những thuận lợi và khó khăn trong việc xây dựng hệ thống các giải pháp khả thi nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
957	Đại học	Quản trị vốn kinh doanh của công ty trách nhiệm hữu hạn chăm sóc sức khỏe La H Healthcare	Lê Thanh Sơn	Hoàng Thị Xuân	Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản liên quan đến vốn kinh doanh, hiệu suất và hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh. Tập trung nghiên cứu việc tổ chức, quản lý, sử dụng vốn kinh doanh tại Công ty TNHH chăm sóc sức khỏe La H Healthcare. Đề xuất giải pháp chủ yếu nhằm tăng cường quản trị vốn kinh doanh tại công ty.
958	Đại học	Công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty Ninja Van	Võ Thị Thu Thảo	Hoàng Thị Xuân	Phân tích, đánh giá được thực trạng tuyển dụng nguồn nhân sự tại công ty Ninja Van, làm rõ được các ưu và nhược điểm còn thiếu sót từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp hợp lý giúp công ty tuyển dụng một đội ngũ nhân viên tốt hơn và làm việc có hiệu quả, năng suất cao.
959	Đại học	Phân tích swot và đề xuất chiến lược phát triển kinh tế huyện Châu Thành tỉnh Đồng Tháp đến 2030	Đặng Anh Thư	Hoàng Thị Xuân	Tìm hiểu tình hình kinh tế trên địa bàn Huyện Châu Thành; phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức đối với kinh tế huyện Châu Thành từ đó đề xuất các giải pháp phát triển kinh tế đến năm 2030
960	Đại học	Tìm hiểu hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Quảng cáo và Truyền thông Y5 Digi	Y Minh Trâng	Hoàng Thị Xuân	Phân tích đánh giá tình hình chăm sóc khách hàng của Công ty TNHH Quảng cáo và Truyền thông Y5 Digi từ đó đưa ra giải pháp, phương án khả thi giúp doanh nghiệp khắc phục những hạn chế còn tồn tại trong công tác chăm sóc khách hàng.
961	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần viễn thông FPT (FPT Telecom)	Nguyễn Ngọc Xuân	Hoàng Thị Xuân	Tìm hiểu thực trạng hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Viễn thông FPT. Nêu lên những kết quả đạt được, những tồn tại hạn chế để từ đó đưa ra một số ý kiến, giải pháp, đề xuất nhằm hoàn thiện, thúc đẩy và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty cho giai đoạn hiện tại cũng như giai đoạn tiếp theo trong tương lai.
962	Đại học	Phân tích swot địa phương và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh tế - xã hội thành phố Cam Ranh, tỉnh Khánh Hòa	Đặng Thị Bích Trâm	Hoàng Thị Xuân	Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức đối với Thành phố Cam Ranh, tỉnh Khánh Hòa, từ đó rút ra những chiến lược cần thiết và đề xuất gợi ý giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế xã hội thành phố Cam Ranh, tỉnh Khánh Hòa
963	Đại học	Phát triển kinh tế xanh Việt Nam giai đoạn 2025-2030	Vưu Nhã An	Phan Ngọc Yến Xuân	Hệ thống cơ sở lý luận về kinh tế xanh, trên cơ sở đó nghiên cứu thực trạng hiện nay và giải pháp phát triển kinh tế xanh cho thời gian tới
964	Đại học	Hoàn thiện quản lý nợ công ở Việt Nam trong hội nhập quốc tế	Lê Thị Ngọc Ánh	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý thuyết, đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp quản lý nợ công của Việt Nam trong hội nhập quốc tế
965	Đại học	Phát Triển Văn Hóa Doanh Nghiệp Tại Trung Tâm Xúc Tiến Thương Mại Và Du Lịch Thành Phố Hà Tiên	Trần Ngọc Ánh	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan về nghiên cứu đề tài và cơ sở lý thuyết về văn hóa doanh nghiệp Đánh giá và đưa ra nhận xét về thực trạng văn hóa doanh nghiệp tại Trung Tâm Xúc Tiến Thương Mại Và Du Lịch Thành Phố Hà Tiên Đề xuất giải pháp và đưa ra quan điểm về tiến trình xây dựng văn hóa doanh nghiệp tại Trung Tâm Xúc Tiến Thương Mại Và Du Lịch Thành Phố Hà Tiên
966	Đại học	Thực trạng hoạt động thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI tại TPHCM (2018-2023), đề xuất giải pháp (2024-2030)	Đàm Thị Thu Hằng	Phan Ngọc Yến Xuân	
967	Đại học	Nâng Cao Hiệu Quả Quản Lý Và Sử Dụng Vốn Tại Công Ty Tnhh Chứng Khoán Yuanta Việt Nam	Võ Thúy Hằng	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý thuyết về quản lý và sử dụng vốn, và thực trạng quản lý và sử dụng vốn tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam. Qua đó đề xuất kiến nghị và giải pháp nhằm hoàn hiện công tác quản lý và sử dụng vốn tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam.
968	Đại học	Nâng cao hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực công ty chứng khoán Yuanta	Lại Trung Kiên	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý thuyết về phát triển đào tạo nhân lực, thực trạng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam. Qua đó đề xuất kiến nghị và giải pháp nhằm hoàn hiện công tác đào tạo và phát triển Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam.
969	Đại học	Nâng cao hiệu quả cho vay bất động sản cho khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quân Đội	Nguyễn Thị Thanh Ngân	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý luận về hoạt động cho vay bất động sản , phân tích hoạt động cho vay. Qua đó đánh giá và nêu giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay bất động sản cho khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quân Đội
970	Đại học	Nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân đội (MB Bank)	Phạm Trần Ngọc Ngân	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý luận tín dụng và hoạt động tín dụng của ngân hàng, thực trạng rủi ro tín dụng của ngân hàng. Qua đó nhận xét và đề xuất giải pháp quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội
971	Đại học	Cải thiện hoạt động tuyển dụng nhân sự của Công ty TNHH kỹ thuật điện tự động An Thành	Phạm Xuân Nghi	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý luận về công tác tuyển dụng, thực trạng và đánh giá và đưa ra giải pháp về hoạt động tuyện dụng tại Công ty TNHH kỹ thuật điện tự động An Thành
972	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ TP Media	Nguyễn Thị Hồng Nhi	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả kinh doanh và thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ TP Media thời gian những năm trở lại đây. Đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
973	Đại học	Nâng cao đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam giai đoạn năm 2025 - 2030	Phan Lan Nhi	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan về đầu tư trực tiếp nước ngoài và thực trạng hoạt động thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Việt Nam những năm gần đây. Xác định những hạn chế và nguyên nhân còn tồn tại gây cản trở đến việc thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, qua đó đưa ra những giải pháp phù hợp giúp cải thiện và nâng cao thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam giai đoạn năm 2025 - 2030.
974	Đại học	Giải Pháp Nhằm Hoàn Thiện Công Tác Đãi Ngộ Nhân Sự Tại Công Ty Cổ Phần Eotygroup	Võ Hồng Sơn	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý thuyết về chính sách đãi ngộ nhân sự và đánh giá thực trạng về công tác đãi ngộ nhân sự tại công ty cổ phần EOTYGROUP . Qua đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác đãi ngộ nhân sự tại công ty cổ phần EOTYGROUP.
975	Đại học	Thực trạng hoạt động kinh doanh và giải pháp của công ty chứng khoán Phú Hưng trong giai đoạn 2020 đến 2022	Đặng Thị Tài	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý thuyết về hoạt động kinh doanh của công ty chứng khoán. Thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty chứng khoán Phú Hưng. Từ đó nêu nguyên nhân và giải pháp
976	Đại học	Nâng cao chính sách tạo động lực làm việc cho người lao động tại Công ty THNN Xây Dựng Nội Thất Vatino Decor	Trần Thanh Tài	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý luận về công tác, chính sách tạo động lực làm việc cho người lao động tại Công ty THNN Xây dựng nội thất Vatino Decor. Trên cơ sở đó đề xuất đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả công tác tạo động lực làm việc cho người lao động tại Công ty Vatino Decor.
977	Đại học	Hoàn thiện và phát triển bộ máy tổ chức nhân sự hành chính tại UBND xã Phước Vân - Cần Đước - Long An	Đỗ Thị Thanh Thủy	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cở sở lý thuyết và các tiêu chí đánh giá hoạt động về của cơ của nguồn nhân lực bộ máy nhà nước cấp xã. Thực trạng cơ cấu nguồn nhân lực tại UBND xã Phước Vân - Cần Đước - Long An. Từ đó đánh giá và đưa ra các giải pháp nhằm phát triển và hoàn thiện cơ cấu nguồn nhân lực tại địa phương đã thực hiện nghiên cứu.
978	Đại học	Nâng cao khả năng cạnh tranh của Công ty TNHH Solar E	Hoàng Thị Hương Trà	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan về cơ sở lý thuyết khả năng cạnh tranh và thực trạng khả năng cạnh tranh của Công ty TNHH Solar E. Từ đó đề xuất một số giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh cho Công ty TNHH Solar E
979	Đại học	Hoàn thiện chính sách đãi ngộ người lao động tại công ty TNHH bao bì nhựa DONH	Lê Thị Thảo Vân	Phan Ngọc Yến Xuân	Tổng quan cơ sở lý thuyết về chính sách đãi ngộ người lao động và thực trạng chính sách đãi ngộ người lao đõng tại công ty TNHH bao bì nhựa DONH. Từ đó đưa ra các giải pháp để hoàn thiện công tác đãi ngộ tại công ty TNHH bao bì nhựa DONH
980	Đại học	Thực trạng thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI vào TPHCM giai đoạn 2018-2023,giải pháp giai đoạn 2024-2030	Đàm Thị Thu Hằng	Phan Ngọc Yến Xuân	Cơ sở lý luận và cơ sở thực tiễn về đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI, đánh giá thực trạng thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI thông qua quy mô vốn đầu tư FDI, số lượng dự án, cơ cấu dòng vốn FDI, từ đó nhận xét thành công, hạn chế, rút ra giải pháp nâng cao hiệu quả đầu tư FDI ở TPHCM
981	Đại học	Dự báo giá cổ phiếu của Ngân hàng TMCP HDBank bằng mô hình ARCH	Hoắc Thụy Vân Hà	Nguyễn Đức Bằng	Dự báo giá cổ phiếu của Ngân hàng TMCP HDBank, từ đó xây dựng mô hình dự báo giá trung tâm hàng tuần (giá trung bình) của giá cổ phiếu HDB.
982	Đại học	Phân tích sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu tại ngân hàng TMCP Tiên Phong	Lê Ngọc Tuyết Nhi	Vũ Anh Linh Duy	Sử dụng mô hình VAR để phân tích xem các nhân tố nào ảnh hưởng đến doanh thu của TPBank
983	Đại học	Các yếu tố tác động đến lợi nhuận của Ngân hàng quân đội MB giai đoạn 2005 - 2021	Nguyễn Huỳnh Thúy Hằng	Ths. Vũ Anh Linh Duy	Sử dụng mô hình VAR để đánh giá các yếu tố tác động đến lợi nhuận của ngân hàng MB
984	Đại học	Sử dụng mô hình ARIMA để dự báo giá cổ phiếu VIB của Ngân hàng TMCP quốc tế Việt Nam	Vũ Thị Bích Duyên	Ths. Nguyễn Trung Đông	Sử dụng mô hình ARIMA để dự báo giá trị tương lai cổ phiếu VIB của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
985	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh của Ngân hành TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam giai đoạn 2010 - 2021	Nguyễn Kim Châu	Ngô Thái Hưng	Sử dụng mô hình hồi quy bội để tìm được các yếu tố có mối quan hệ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân
986	Đại học	Phân tích hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP quốc tế Việt Nam VIB	Hồ Thị Ngọc Anh Thư	Trần Mạnh Tường	Sử dụng mô hình hồi quy bội để phân tích các yếu tố tác động lên hoạt động huy động vốn của Ngân hàng
987	Đại học	Phân tích các yếu tố tác động lên lợi nhuận của công ty TNHH Công nghiệp và xây dựng Nam Việt	Nguyễn Hoàng Anh	Nguyễn Tuấn Duy	Sử dụng mô hình VECM để phân tích các yếu tố tác động lên lợi nhuận của công ty
988	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của các công ty chứng khoán ở Việt Nam	Thạch Thị Hồng Đang	Nguyễn Tuấn Duy	Sử dụng mô hình hồi quy đa biến để đo lường và đánh giá mức độ tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của các CTCK tại Việt Nam thông qua phần mềm STATA 16
989	Đại học	Phân tích sự tác động của các yếu tố lên tổng tài sản của ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam giai đoạn từ quý IV năm 2012 - quý III năm 2022	Nguyễn Thị Ngọc Ánh	Ths. Vũ Anh Linh Duy	Sử dụng mô hình Var để phân tích các yếu tố lên tổng tài sản của ngân hàng VIB
990	Đại học	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn từ 2015-2021	Đỗ Thị Cẩm Linh	TS Võ Thị Bích Khuê	Sử dụng data panel để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của các NHTM Việt Nam từ năm 2015 đến 2021
991	Đại học	Ứng dụng mô hình phân tích chuỗi thời gian trong phân tích mối quan hệ của các nhân tố vĩ mô và lãi suất tái cấp vốn tại Việt Nam	Lê Thị Thanh Ngân	TS.Trần Đình Tướng	Ứng dụng mô hình phân tích chuỗi thời gian để phân tích, đánh giá mối quan hệ giữa đầu tư trực tiếp nước ngoài, tốc độ tăng trưởng cung tiền, chỉ số giá tiêu dùng và lãi suất tái cấp vốn tại VN

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
992	Đại học	Phân tích mối quan hệ giữa Vốn chủ sở hữu, Cho vay khách hàng và Lợi nhuận sau thuế của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) giai đoạn từ quý I năm 2012 - quý II năm 2022	Nguyễn Đình Khiêm	Ths. Nguyễn Trung Đông	Sử dụng mô hình VAR để phân tích và đánh giá sự tác động qua lại lẫn nhau giữa các yếu tố của Ngân hàng VIB
993	Đại học	Phân tích mối quan hệ giữa Chi phí hoạt động, Cho vay khách hàng và Lợi nhuận sau thuế của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) giai đoạn từ quý I năm 2012 - quý II năm 2022	Phan Thị Ngọc Trâm	TS.GVCC Nguyễn Huy Hoàng	Sử dụng mô hình VAR và VECM để phân tích và đánh giá sự tác động qua lại lẫn nhau giữa các yếu tố của Ngân hàng VIB
994	Đại học	Phân tích sự ảnh hưởng của giá vàng, giá dầu và tỷ giá USD/VND đến chỉ số chứng khoán VN-INDEX bằng mô hình VAR và mô hình VECM	Nguyễn Minh Gia Hưng	Th. Nguyễn Văn Phong	Sử dụng mô hình VAR và VECM để phân tích và đánh giá sự tsự ảnh hưởng của giá vàng, giá dầu và tỷ giá USD/VND đến chỉ số chứng khoán VN-INDEX
995	Đại học	Phân tích mối quan hệ giữa tiền gửi khách hàng, tiền cho vay khách hàng và vốn chủ sở hữu của Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam giai đoạn 2012 - 2022	Nguyễn Thị Ngọc Uyên	TS. Trần Đình Phụng	Sử dụng mô hình VAR và mô hình VECM để phân tích các yếu tố tác động qua lại lẫn nhau của ngân hàng
996	Đại học	Phân tích các yếu tố tác động đến doanh thu của Ngân hàng Vietinbank giai đoạn 2006-2022	Tô Quốc Thạnh	TS. Ngô Thái Hưng	Sử dụng mô hình VAR để phân tích các chỉ số ROA, ROE,.. Có tác động như thế nào đến doanh thu của Vietinbank
997	Đại học	Phân Tích Mối Quan Hệ Giữa Giá Vàng, Chỉ Số Vnindex Của Việt Nam, Và Giá Cổ Phiếu Của Ngân Hàng Tmcp Quốc Tế Bằng Mô Hình Var	Lê Đình Trí	ThS. Nguyễn Văn Phong	Sử dụng mô hình VAR để phân tích và đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến cổ phiếu VIB
998	Đại học	Phân tích mối quan hệ giữa nhu cầu du lịch trong/ngoài nước và tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam	Hoàng Vũ Anh Thư	Trần Mạnh Tường	Sử dụng mô hình VAR để phân tích và đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến nhu cầu du lịch và tăng trưởng kinh tế Việt Nam
999	Đại học	Ứng dụng Value At Rick trong việc cảnh báo và giám sát rủi ro thị trường đối với hệ thông ngân hàng thương mại Việt Nam	Đặng Minh Sang	ThS. Phạm Việt Huy	Sử dụng mô hình VaR trong công tác đo lường rủi ro danh mục tài sản của BIDV và MBB
1000	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng TMCP tại việt nam giai đoạn 2011-2020	Hàn Anh Cường	TS.Võ Thị Bích Khuê	Sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng bằng mô hình hồi quy đa biến để nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng của ngân hàng TMCP tại Việt Nam, nhằm xác định những giải pháp giảm thiểu mức trích lập dự phòng rủi ro tín dụng (hay nợ xấu) và nâng cao hiệu quả cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua phần mềm Stata 16
1001	Đại học	Ứng dụng mô hình Value At Risk để quản trị rủi ro danh mục cổ phiếu niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Lâm Quỳnh Như	TS. Trần Đình Tướng	Sử dụng mô hình VaR để phân tích và đánh giá rủi ro cho danh mục 10 cổ phiếu đã chọn
1002	Đại học	Ứng dụng mô hình ARIMA dự báo giá cổ phiếu của ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam	Lê Hoàng Tú Anh	TS. Trần Đình Phụng	Sử dụng mô hình ARIMA để dự báo giá trị tương lai cổ phiếu CTG của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam
1003	Đại học	Phân tích mối quan hệ giữa Nợ phải trả, Nguồn vốn chủ sở hữu và Tổng tài sản của MBBank	Lê Đức Phúc	Ths. Phạm Việt Huy	Sử dụng mô hình VAR và VECM để tìm ra mối quan hệ của ba yếu tố, từ đó suy ra được mối quan hệ chung của các yếu tố trên đối với MB.
1004	Đại học	Các Yếu Tố Tác Động Đến Sự Ổn Định Của Ngân Hàng Tại Các Nhtmcp Ở Việt Nam	Nguyễn Hồ Duy	TS.Nguyễn Tuấn Duy	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến sự ổn định của ngân hàng, nhằm xác định những giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động và duy trì sự ổn định của ngân hàng.
1005	Đại học	Phân tích các yếu tố tác động đến giá Quỹ Đầu tư Năng động Eastspring Investments Việt Nam	Lê Tiểu Quỳnh	Nguyễn Tuấn Duy	Sử dụng mô hình VAR nhằm xem xét các yếu tố VNI, GOLD tác động thế nào đến giá Quỹ Đầu tư Năng động Eastspring Investments Việt Nam
1006	Đại học	Phân Tích Mối Quan Hệ Giữa Tỷ Lệ Lạm Phát Và Tỷ Giá Hối Đoái Trong Nền Kinh Tế Việt Nam Bằng Mô Hình Vector Tự Hồi Quy (Var)	Nguyễn Thị Việt Hà	TS.Nguyễn Tuấn Duy	Sử dụng mô hình Var để phân tích mối quan hệ các yếu tố trong nền kinh tế Việt Nam
1007	Đại học	Phân tích chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty cổ phần điện lạnh Limosa	Lưu Thị Linh Chi	Lâm Ngọc Thùy	Báo cáo "Phân tích chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu của công ty cổ phần điện lạnh Limosa" được thực hiện nhằm mục đích phân tích các tác động của chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu. Trên nền tảng cơ sở lý luận rồi từ đó xem xét, đánh giá những chiến lược đã được doanh nghiệp áp dụng. Limosa đã rất thành công khi xây dựng và phát triển chiến lược thương hiệu một cách bài bản. Đầu tiên phải kể đến việc xác định thị trường mục tiêu, thể hiện tầm nhìn và sứ mệnh của doanh nghiệp. Tiếp theo là sự thành công trong việc xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu của Limosa khi áp dụng các chiến lược marketing mix kết hợp với chiến lược truyền thông đầy hiệu quả. Bên cạnh việc xây dựng, báo cáo còn thể hiện chi tiết quá trình phát triển cùng chiến lược duy trì thương hiệu của doanh nghiệp. Từ đó, đề xuất một số giải pháp giúp doanh nghiệp hoàn thiện chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu ngày một lớn mạnh hơn trên thị trường Việt Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1008	Đại học	Đề xuất một số chiến lược nâng cao mạng lưới phân phối cho thương hiệu UBGmart 4.0 tại công ty cổ phần tập đoàn UBG	Nguyễn Quốc Việt	Lâm Ngọc Thùy	Tổ chức và quản lý kênh phân phối sản phẩm là một chức năng quản trị quan trọng có vai trò quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Nhằm mục đích hệ thống hóa các đặc điểm về thị trường bán lẻ, nghiên cứu, phân tích thực tiễn hoạt động tổ chức, quản lý kênh phân phối sản phẩm của Công ty Cổ phần - Tập đoàn UBG. Từ Phân tích những tồn tại trong hoạt động tổ chức và quản lý kênh phân phối và nguyên nhân của những tồn tại này. đề tài đã đưa ra một số giải pháp cơ bản nhằm hoàn thiện hoạt động tổ chức và quản lý kênh phân phối sản phẩm của Công ty
1009	Đại học	Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chiến lược truyền thông kỹ thuật số của Công ty TNHH Quốc tế Instulink	Nguyễn Hồng Ngọc Mỹ	Lâm Ngọc Thùy	Với xu hướng kỹ thuật số hiện nay, tìm hiểu, đánh giá thực trạng tình hình ứng dụng kỹ thuật số vào truyền thông là việc mà Instulink cần phải làm. Đề tài sẽ nêu thực trạng truyền thông kỹ thuật số trên thị trường so sánh với độ ứng dụng của doanh nghiệp, phân tích và đánh giá các chiến lược sử dụng kỹ thuật số. Từ đó, đề tài sẽ là cơ sở để đề xuất nâng cao chiến lược truyền thông cho công ty trong tương lai.
1010	Đại học	Đề xuất các giải pháp Marketing hỗn hợp cho sản phẩm granola faminuts của công ty cổ phần nông nghiệp huỳnh gia giai đoạn năm 2022 - 2025	Thái Thị Hồng Cẩm	Lâm Ngọc Thùy	Chiến lược Marketing mix có vai trò quyết định sự tồn tại, phát triển trên thị trường của doanh nghiệp. Đề tài tiến hành phân tích thực trạng chiến lược marketing mix cho sản phẩm granola faminuts của công ty cổ phần nông nghiệp Huỳnh Gia. Từ cơ sở thực trạng tiến hành đánh giá và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing mix cho sản phẩm granola faminuts của công ty cổ phần nông nghiệp Huỳnh Gia giai đoạn 2022 – 2025.
1011	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Online cho Thương hiệu Bảo Hộ Xanh tại Công ty TNHH Netgroup	Lư Kỳ Linh	Lâm Ngọc Thùy	Hoạt động Marketing Online là một trong những lựa chọn tuyệt vời giúp công ty nâng cao tính cạnh tranh trên thị trường PPE. Việc thực hiện đề tài căn cứ vào thực trạng của công ty cùng với đánh giá hiệu quả hoạt động Marketing Online. Đồng thời, thông qua các mặt chế còn tồn đọng trong quá trình thực hiện để đề ra các biện pháp hoàn thiệt cho thương hiệu. Từ đó, góp phần giúp công ty có những chiến lược kịp thời, đáp ứng xu thế thị trường và đứng vững trong thời đại 4.0.
1012	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Online cho thương hiệu Mộc Nhu của Công Ty TNHH HVNet	Nguyễn Hoàng Gia Hân	Lâm Ngọc Thùy	Dựa trên các lý thuyết về môn digital marketing và social media, khóa luận được thực hiện với mục tiêu chính là tìm hiểu thực tiễn về cách thức công ty áp dụng chiến lược marketing online trong hoạt động kinh doanh sản xuất ngành hàng chăm sóc tóc từ thảo dược thiên nhiên, cụ thể là thương hiệu Mộc Nhu. Để giải thích cho nghiên cứu này, người viết đã thu thập thông tin thứ cấp về đặc điểm kinh doanh, tình hình hiện tại của Công ty TNHH HVNet, đối thủ cạnh tranh của Mộc Nhu, chiến lược thị trường mục tiêu trực tuyến, chiến lược định vị, các công cụ marketing online của thương hiệu Mộc Nhu. Sau đó dựa vào các phân tích trên, người viết sẽ đánh giá về thực tiễn các hoạt động marketing online của thương hiệu, phân tích ưu nhược điểm để làm tiền đề đưa ra những phương án, những chiến lược marketing online sao cho phù hợp với doanh nghiệp. Các thông tin trên được người viết xử lý bằng các phương pháp tổng hợp, thống kê, phân tích, nhằm phục vụ quá trình làm rõ và đánh giá chiến lược marketing – online của thương hiệu Mộc Nhu.
1013	Đại học	Đề xuất giải pháp và hoàn thiện chiến lược marketing cho Công Ty TNHH Trang trí Nội thất Nhà Vui	Bùi Diệp Anh	Lâm Ngọc Thùy	Ngày nay, nền kinh tế thị trường ngày càng biến động, các doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh vô cùng gay gắt. Marketing chính là một trong những công cụ giúp doanh nghiệp vượt qua được những khó khăn đó. Trong nhiều năm qua, các chiến lược Marketing đã khẳng định được vai trò và tầm quan trọng của nó trong hoạt động của doanh nghiệp. Chính vì vậy, trong bài báo cáo này, người viết sẽ phân tích về chiến lược Marketing của công ty TNHH Trang Trí Nội Thất Nhà Vui. Người viết sử dụng phương pháp thu thập thông tin thứ cấp, trải nghiệm thực tế tại doanh nghiệp để rút ra được các kết luận về chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược phân phối và chiến lược truyền thông của công ty. Ngoài ra, đề tài này còn nêu ra cơ hội và thách thức đối với Nhà Vui nhằm đưa ra giải pháp cho việc phát triển thương hiệu.
1014	Đại học	Đề xuất giải pháp marketing cho dịch vụ tổ chức sự kiện của công ty cổ phần thương mại dịch vụ quảng cáo Kim Ân Yến.	Phạm Ngọc Thúy Vy	Lâm Ngọc Thùy	Trong báo cáo này, tác giả đã trình bày cái nhìn toàn diện về cơ sở lý thuyết xoay quanh hoạt động marketing dịch vụ và lý thuyết về dịch vụ tổ chức sự kiện của doanh nghiệp. Chương thực trạng trình bày tổng quan về ngành và thời kì phát triển đỉnh cao của ngành. Thêm vào đó là các thông tin cơ bản về doanh nghiệp. Hoạt động Marketing-mix 7P cũng được khai thác ở nhiều góc độ, cho thấy ưu điểm và cả những điều còn bỏ ngõ. Ở phần đề xuất, thông qua phân tích phương hướng và mục tiêu marketing của công ty trong năm 2023 đã giúp tác giả có cơ sở đề ra giải pháp. Các giải pháp tổng thể được đề ra ở: sản phẩm, giá, phân phối, xúc tiến, con người, quy trình và cơ sở vật chất.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1015	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông marketing cho thương hiệu MIA.vn thuộc Công ty Cổ phần TGA	Nguyễn Thị Phương Băng	Lâm Ngọc Thùy	Đề tài "Phân Tích Hoạt Động Truyền Thông Marketing Cho Thương Hiệu MIA.Vn Thuộc Công Ty Cổ Phần TGA" được thực hiện nhằm mục đích tìm kiếm và tổng hợp các cơ sở lý thuyết về vấn đề xây dựng và phát triển hoạt động truyền thông marketing. Bên cạnh đó bài nghiên cứu còn khái quát và phân tích thực trạng, đồng thời định hướng xây dựng và phát triển hoạt động truyền thông thương hiệu MIA tại Công Ty Cổ Phần TGA. Từ kết quả nghiên cứu đề tài cho thấy thương hiệu MIA.vn của Công ty Cổ phần TGA đã sử dụng đa dạng các công cụ truyền thông một cách hiệu quả. Tuy nhiên, vẫn còn một vài hạn chế trong hoạt động truyền thông của MIA.vn. Từ đó tác giả đề xuất một số giải pháp liên quan đến chiến lược truyền thông như chuyển đổi mục tiêu quảng cáo, phát triển nền tảng website, đa dạng hóa các hoạt động khuyến mãi, đẩy mạnh hoạt động truyền thông trên mạng xã hội…để hoàn thiện các chiến lược truyền thông marketing của thương hiệu MIA.vn của công ty TGA.
1016	Đại học	Đề xuất giải pháp marketing cho thương hiệu Oceanus Glass thuộc Công ty TNHH Sản xuất thuỷ tinh Đại Dương giai đoạn 2022-2023	Phạm Ngọc Thảo Vân	Lâm Ngọc Thùy	Mỗi năm Việt Nam có hàng ngàn thương hiệu sản xuất và kinh doanh mới được ra đời với những ý tưởng độc đáo, hy vọng có thể đi vào thực tiễn và tạo ra giá trị cho xã hội. Sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt trên thị trường khiến cho bài toán xây dựng giá trị thương hiệu của mỗi doanh nghiệp trở nên khó khăn hơn. Tuy nhiên, một số thương hiệu đã vận dụng tốt chiến lược marketing và có được một lượng khách hàng nhất định, giành được những thành tựu xứng đáng. Dựa trên các lý thuyết về chiến lược marketing, báo cáo này phân tích thực trạng các hoạt động marketing của doanh nghiệp, từ đó làm cơ sở đưa ra các nhận xét, đề xuất giải pháp cải thiện chiến lược marketing của thương hiệu tốt hơn trong giai đoạn 2022-2023 sắp tới.
1017	Đại học	Đề xuất một số chiến lược sản phẩm cho thương hiệu bia Camel của Công ty TNHH Bia Quốc Tế Camel	Biện Thị Quỳnh	Lâm Ngọc Thùy	Các hãng bia đứng đầu trên thế giới đã và đang đầu tư vào xây dựng nhà máy tại thị trường Việt Nam đã gây ra một áp lực cạnh tranh lên các doanh nghiệp sản xuất bia trong và ngoài nước nói chung và đối với sản phẩm bia Camel thuộc Công ty TNHH Bia Quốc tế Camel nói riêng đang diễn ra rất khốc liệt. Khóa luận tốt nghiệp đã đưa ra và đề xuất giải pháp các vấn đề cơ bản như sau: · Nghiên cứu về tổng quan của hoạt động truyền thông marketing. · Sử dụng những cơ sở về lý luận và thực trạng công ty, bài khóa luận đã đề xuất ra những giải pháp cần thiết để hoàn thiện các hoạt động truyền thông marketing của công ty nhằm giải quyết những yếu kém đã được phân tích.
1018	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông cho thương hiệu Goon Clothing của Công ty TNHH Thương Nguyễn trong giai đoạn 2023 - 2024	Nguyễn Thị Kiều	Lâm Ngọc Thùy	Trong thời đại công nghệ 4.0, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành nghề ngày càng gay gắt là điều không thể tránh khỏi. Mỗi doanh nghiệp cần áp dụng các chiến lược phù hợp vào từng giai đoạn khác nhau để ghi dấu ấn sâu sắc vào tâm trí của người tiêu dùng. Việc xây dựng kế hoạch truyền thông cho sản phẩm là điều không thể thiếu khi doanh nghiệp muốn nổi bật thương hiệu của mình trong mắt người tiêu dùng. Đề tài tiến hành phân tích sơ lược về công ty và các hoạt động truyền thông nổi bật đã qua công ty. Từ cơ sở thực trạng đã phân tích, đưa ra đề xuất và đánh giá một kế hoạch truyền thông marketing hoàn chỉnh cho thương hiệu Goon Clothing của công ty TNHH Thương Nguyễn trong năm 2022-2023.
1019	Đại học	Phân tích chiến lược marketing dịch vụ cho Công ty TNHH Dịch vụ sửa chữa Điện Thoại Vui	Nguyễn Thị Thu Phương	Lâm Ngọc Thùy	Dựa trên kiến thức nền tảng, cơ sở lý luận Marketing Căn Bản, Marketing dịch vụ bài báo cáo này tìm hiểu, phân tích thực trạng áp dụng chiến lược marketing dịch vụ của công ty TNHH Dịch vụ sửa chữa Điện Thoại Vui gồm 5 chương: Tổng quan về đề tài, Cơ sở lý luận về marketing và chiến lược marketing dịch vụ, Phân tích thực trạng áp dụng chiến lược marketing dịch vụ của công ty và Đánh giá , Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing dịch vụ, Kết luận.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1020	Đại học	Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hoạt động truyền thông cho sản phẩm bia Camel thuộc Công Ty TNHH Bia Quốc Tế Camel	Trương Thùy Trân	Lâm Ngọc Thùy	Các hãng bia đứng đầu trên thế giới đã và đang đầu tư vào xây dựng nhà máy tại thị trường Việt Nam đã gây ra một áp lực cạnh tranh lên các doanh nghiệp sản xuất bia trong và ngoài nước nói chung và đối với sản phẩm bia Camel thuộc Công ty TNHH Bia Quốc tế Camel nói riêng đang diễn ra rất khốc liệt. Khóa luận tốt nghiệp đã đưa ra và đề xuất giải pháp các vấn đề cơ bản như sau: · Nghiên cứu về tổng quan của hoạt động truyền thông marketing. · Phân tích và đánh giá những thực trạng các hoạt động truyền thông marketing của Công ty TNHH Bia Quốc tế Camel. · Sử dụng những cơ sở về lý luận và thực trạng công ty, bài khóa luận đã đề xuất ra những giải pháp cần thiết để hoàn thiện các hoạt động truyền thông marketing của công ty nhằm giải quyết những yếu kém đã được phân tích.
1021	Đại học	Đề xuất một số giải pháp Marketing kỹ thuật số cho công ty TNHH TOS	Nguyễn Thị Huế Trân	Lâm Ngọc Thùy	Trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế, việc phát triển hình ảnh công ty trong nhận thức của khách hàng, đặc biệt là trên nền tảng kỹ thuật số được xem là một trong những ưu tiên hàng đầu. Công ty TNHH TOS cũng không phải là một ngoại lệ, chiến lược marketing trên nền tảng kỹ thuật số là một lựa chọn tuyệt vời để nâng cao tính cạnh tranh trong thị trường giải pháp marketing chuyên nghiệp đầy khốc liệt cũng như góp phần giúp công ty trụ vững trong thời đại công nghệ 4.0. Đề tài đề xuất giải pháp marketing kỹ thuật số cho công ty TNHH TOS được thực hiện bài bản dựa theo thực trạng của công ty và kết hợp đánh giá kết quả. Đồng thời, đề tài cũng đề ra các giải pháp dựa trên những mặt hạn chế của hoạt động marketing kỹ thuật số của công ty. Từ đó góp phần hoàn thiện các chiến lược để hoạt động marketing phát triển tốt hơn trên nền tảng kỹ thuật số.
1022	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Mix cho thương hiệu GoExport của công ty TNHH Mediastep Software Việt Nam	Nguyễn Mỹ Khanh	Lâm Ngọc Thùy	Khi tham gia xuất khẩu trên sàn thương mại điện tử, các doanh nghiệp có cơ hội quảng bá sản phẩm rộng rãi đến nhiều khách hàng trên toàn thế giới mà không phải tốn quá nhiều chi phí hoạt động. Tuy nhiên, ở Việt Nam số lượng doanh nghiệp tham gia xuất khẩu trực tuyến còn rất hạn chế. Hiểu được những vấn đề mà các doanh nghiệp gặp phải, GoExport dựa trên nền tảng Alibaba.com ra đời để hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc xuất khẩu sản phẩm một cách dễ dàng. Bài báo cáo đã tập trung phân tích thực trạng Marketing – Mix 7P của thương hiệu GoExport. Từ cơ sở thực trạng tác giả đã tiến hành đánh giá nhận xét những ưu điểm và những mặt hạn chế, kết hợp với phương hướng hoạt động, mục tiêu marketing trong năm 2023 là tiền đề để tác giả đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược Marketing - Mix của thương hiệu trong tương lai.
1023	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing của siêu thị GO! TRƯỜNG CHINH	Nguyễn Thị Minh Ngọc	Lâm Ngọc Thùy	Trong nền kinh tế thị trường hiện đại và trong điều kiện hội nhập quốc tế, lĩnh vực phân phối, đặc biệt là phân phối bán lẻ hiện ngày càng phát triển và đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế và hướng mạnh mẽ tới người tiêu dùng. Big C kinh doanh theo mô hình thể nghiệm mới (Trung tâm thương mại cao cấp), kết hợp giữa cửa hàng kinh doanh bán lẻ với giá bán thực phẩm lấy thẳng từ nhà sản xuất. Đặc biệt 95% hàng hoá có mặt tại siêu thị là made in Việt Nam. Với cơ cấu mặt hàng kinh doanh đa dạng và phong phú, nhu cầu mua sắm ngày càng cao và phong phú của người dân ở lân cận và trong đánh giá quy mô tầm cỡ thì Big C là một đại hệ thống siêu thị bán lẻ có quy mô tầm cỡ ngang với hệ thống siêu thị Metro, tiêu biểu là siêu thị GO! (BigC) Trường Chinh. Hoạt động Marketing của GO! Trường Chinh vẫn còn khá yếu so với các đối thủ tuy đã được cải thiện những vẫn còn nhiều chỗ cần khắc phục. Vì vậy, qua việc phân tích hoạt động marketing của GO! đã thấy được những tiềm năng phát triển và những mặt còn hạn chế. Để giữ vững được thị phần và trong lòng người tiêu dùng tác giả đã ra một số các đề xuất giải pháp để hoàn thiện hơn và nâng cao khả năng cạnh tranh với các đối thủ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1024	Đại học	Phân tích chiến lược phân phối B2B dòng sản phẩm laptop của Công ty Cổ phần Thế Giới Số	Lương Thị Thanh Tuyết	Lâm Ngọc Thuỳ	Khi tham gia xuất khẩu trên sàn thương mại điện tử, các doanh nghiệp có cơ hội quảng bá sản phẩm rộng rãi đến nhiều khách hàng trên toàn thế giới mà không phải tốn quá nhiều chi phí hoạt động. Tuy nhiên, ở Việt Nam số lượng doanh nghiệp tham gia xuất khẩu trực tuyến còn rất hạn chế. Hiểu được những vấn đề mà các doanh nghiệp gặp phải, GoExport dựa trên nền tảng Alibaba.com ra đời để hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc xuất khẩu sản phẩm một cách dễ dàng. Bài báo cáo đã tập trung phân tích thực trạng Marketing – Mix 7P của thương hiệu GoExport. Từ cơ sở thực trạng tác giả đã tiến hành đánh giá nhận xét những ưu điểm và những mặt hạn chế, kết hợp với phương hướng hoạt động, mục tiêu marketing trong năm 2023 là tiền đề để tác giả đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược Marketing - Mix của thương hiệu trong tương lai.
1025	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông cho dự án Meyhomes Capital Phú Quốc của Công Ty TNHH Kinh Doanh Bất Động Sản JJLAND trong giai đoạn 2023-2024	Bùi Lê Trường Giang	Lâm Ngọc Thuỳ	Việt Nam hiện nay đang có xu hướng phát triển rất nhanh và mạnh, từ sự phát triển của nền kinh tế kéo theo đó là sự gia tăng tài sản của những nhà đầu tư. Thị trường đầu tư là một thị trường tại các nước đang phát triển không bao giờ ngừng nghỉ, mọi nguồn lực của xã hội tạo ra đều trở về lại và đầu tư tái cấu trúc cho các doanh nghiệp, các tập đoàn phát triển. Khi người dân đã có cuộc sống ấm no việc tiếp theo mà mọi người hay nghĩ đến đó là sở hữu những bất động sản nhằm tích trữ tài sản, tăng cao số vốn ban đầu từ việc sinh lời do bất động sản tạo ra và truyền lại cho các thế hệ tiếp theo. Đứng trong xu hướng đó thì các doanh nghiệp về phân phối bất động sản ngày càng mọc lên nhiều hơn và cạnh tranh cũng gay gắt hơn, tuy không trực tiếp tạo ra các sản phẩm thành phẩm như chủ đầu tư nhưng các đại lý bất động sản lại đóng góp không nhỏ trong việc khai thác đầu ra cho các chủ đầu tư. Vì lẽ đó việc tạo dựng cho đại lý phân phối một màu sắc riêng và cũng như giữ chân các khách hàng là điều cần được thực hiện liên tục. Trong hiện trạng lạm phát và quý tín dụng không còn dồi dào cho các chủ đầu tư và nhà đầu tư riêng lẻ dẫn đến việc thị trường chững gần như toàn bộ các phân khúc ảnh hưởng lớn đại lý phân phối. JJland cung không ngoại lệ khi thị trường bị ảnh hưởng, thời điểm này cần chọn ra một vài dự án chủ lực và có tính pháp lý ổn định để tạo dựng thương hiệu và khai thác được thị trường, do đó đề tài xây dựng kế hoạch truyền thông cho dự án Meyhomes Capital Phú Quốc trong giai đoạn 2023-2024 ra đời, đây là giai đoạn mà thị trường sẽ thanh lọc các chủ đầu tư các sàn giao dịch không uy tín và cũng mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp thực nghiệp.
1026	Đại học	Đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing-mix cho mỹ phẩm Oribe của Công ty Cổ phần Dân Khang	Vũ Thị Thùy Nhung	Lâm Ngọc Thuỳ	Khi xã hội ngày càng phát triển, nhu cầu của con người càng được tăng cao và nhu cầu về chăm sóc cá nhân, nhu cầu làm đẹp vì thế cũng được phát triển theo. Sau đại dịch Covid-19, con người dần trở nên quan tâm đến sức khỏe hơn, vì vậy mỹ phẩm với thành phần lành tính từ thiên nhiên dần được ưa chuộng. Điều đó đã trở thành một cuộc "cách tân thị trường" và ngày càng có nhiều công ty chú ý vào phân khúc mỹ phẩm thuần chay, mỹ phẩm với thành phần lành tính từ thiên nhiên hơn và Dân Khang cũng không ngoại lệ. Với tầm nhìn xa, đi trước thị trường, Dân Khang đã cho ra đời dòng sản phẩm Oribe từ năm 2017. Nhờ các chiến lược Marketing-Mix đặc biệt, Oribe vẫn đứng vững trên thị trường như ngày hôm nay nhưng vẫn chưa quá nổi bật trên thị trường Việt. Với đề tài "Đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược Marketing-mix cho mỹ phẩm Oribe của Công ty Cổ phần Dân Khang", thực hiện bằng phương pháp nghiên cứu tại bàn, nghiên cứu tại Công ty, tài liệu từ công ty cũng như sách, báo, internet, tivi,… sẽ cho người đọc hiểu rõ về Marketing-Mix, cũng như cách thức sử dụng Marketing Mix cho sản phẩm của công ty. Cuối cùng sẽ là những giải pháp được đề xuất với mong muốn phần nào bổ trợ, giúp hoàn thiện hơn bộ phận Marketing-Mix của Oribe từ Dân Khang.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1027	Đại học	Phân tích các yếu tố tác động đến quyết định mua hàng trực tiếp tại cửa hàng LEE&TEE ở thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Thu Hoài	Lâm Ngọc Thuỳ	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm balo Lee&Tee tại thành phố Hồ Chí Minh. Đề tài tiến hành thu thập số liệu từ 227 người. Phương pháp phân tích chính được sử dụng trong đề tài là: Thống kê mô tả, Kiểm định độ tin cậy Cronbach's Alpha, phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA và phân tích hồi quy đa biến, kiểm định sự khác biệt ANOVA. Kết quả phân tích EFA cho thấy có 6 nhóm nhân tố tác động đến quyết định mua của khách hàng gồm: Thương hiệu, giá cả, chất lượng sản phẩm, nhóm tham khảo, thiết kế sản phẩm, chăm sóc khách hàng. Kết quả phân tích hồi quy cho thấy cả 6 nhân tố: Thương hiệu, giá cả, chất lượng sản phẩm, nhóm tham khảo, thiết kế sản phẩm, chăm sóc khách hàng đều tác động thuận chiều với quyết định mua của khách hàng, khi các nhân tố này tăng lên bao nhiêu thì sự hài lòng của khách hàng tăng lên bấy nhiêu. Trong đó, nhân tố thương hiệu đóng vai trò tác động mạnh mẽ nhất đến quyết định mua của khách hàng. Đồng thời, có sự khác biệt trong kiểm định giữa các thành phần nhân tố trong mô hình. Dựa trên kết quả phân tích, tác giả đề xuất một số giải pháp thích hợp cho doanh nghiệp và đưa ra một số kiến nghị cho các nhà nghiên cứu tiếp theo.
1028	Đại học	Phân tích và đề xuất phát triển hệ thống kênh phân phối tại công ty cổ phần Kim Quốc Tiến	Đinh Bá Phát	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Nhu cầu mua sắm các thiết bị nhà bếp, thiết bị vệ sinh để phục vụ cho đời sống sinh hoạt là nhu cầu thiết yếu của con người. Cùng với đó sự phát triển của kinh tế ngày nay khiến cho nhu cầu này của con người ngày càng tăng cao và có nhiều yêu cầu khắt khe hơn. Với tình hình kinh tế suy thoái và biến động của thị trường, khiến cho việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng diễn ra mạnh mẽ hơn. Nhằm có thêm nhiều khách hàng và góp phần tăng doanh thu, lợi nhuận cho Công ty cổ phần Kim Quốc Tiến, đề tài "phân tích và đề xuất phát triển hệ thống kênh phân phối tại công ty cổ phần Kim Quốc Tiến" đã phân tích về tổng quan của thị trường, tình hình kinh doanh và hoạt động phân phối của doanh nghiệp. Dựa vào phân tích, đánh giá thực trạng để đưa ra các đề xuất giải pháp hoàn thiện kênh phân phối cho công ty cổ phần Kim Quốc Tiến nhằm tăng doanh thu, hoàn thiện các chính sách, cải thiện hiệu quả hoạt động kênh phân phối
1029	Đại học	Chiến lược quản trị kênh phân phối của Công ty TNHH giấy vi tính Liên Sơn	Nguyễn Thị Vân Anh	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Trong tình hình nền kinh tế có nhiều biến động cùng với công cuộc chuyển đổi số và việc thay thế dần hóa đơn giấy truyền thống bằng hóa đơn điện tử. Cùng với đó là tình hình kinh doanh của Công ty TNHH Giấy vi tính Liên Sơn đang suy thoái, tổng doanh thu, doanh số giảm mạnh. Chính vì vậy để có thể tiếp tục tồn tại và phát triển trên thị trường giấy và in ấn thì Công ty TNHH Giấy vi tính Liên Sơn cần có một chiến lược Marketing phù hợp. Đề tài "Chiến lược quản trị kênh phân phối của Công ty TNHH giấy vi tính Liên Sơn" được thực hiện thông qua việc phân tích thực trạng kinh doanh của công ty và bối cảnh thị trường để đưa ra chiến lược phân phối và marketing cụ thể cho công ty tạo một quy trình cụ thể mang lại hiệu quả cho công ty, đưa sản phẩm, dịch vụ của công ty đến rộng rãi các khách hàng doanh nghiệp và đặc biệt là phát triển hoạt động phân phối trong công ty.
1030	Đại học	Nghiên cứu các yếu tó ảnh hưởng đến hành vi sử dụng dịch vụ buffet tự phục vụ của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Trà Thụy Trúc Mai	ThS. Đặng Huỳnh Phương	So với một số loại hình kinh doanh dịch vụ F&B khác, kinh doanh dịch vụ nhà hàng buffet tự phục vụ mang lại hiệu quả kinh doanh cao, dễ dàng tiếp cận tới nhiều nhóm đối tượng. Mô hình này không chỉ phục vụ cho khách hàng lẻ mà còn là địa điểm phù hợp để tụ họp bạn bè, hội nhóm, liên hoan công ty. Chính vì thế việc kinh doanh nhà hàng buffet đã không còn xa lạ đối với người Việt Nam hay các thành phố lớn như Hà Nội, Tp. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng... và đang từng bước trở thành xu hướng ẩm thực mới. Một số doanh nghiệp buffet tự phục vụ được người tiêu dùng đánh giá cao tại thành phố Hồ Chí Minh như chuỗi buffet Hoàng Yến, Pachi Pachi, King BBQ, Dookki, Galbi House, Hana BBQ… Vì vậy, đề tài "Nghiên cứu các yếu tó ảnh hưởng đến hành vi sử dụng dịch vụ buffet tự phục vụ của người tiêu dùng TP.HCM" được hình thành. Thông qua việc nghiên cứu đề tài với mong muốn đề ra những hàm ý quản trị, giải pháp giúp doanh nghiệp nâng cao hành vi sử dụng dịch vụ buffet tự phục vụ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1031	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến mức độ nhận biết thương hiệu của người tham gia đối với tổ chức tài trợ sự kiện	Nguyễn Hoàng Phúc	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Việc tạo dấu hiệu để nhận biết cũng như nâng cao mức độ nhận biết của người tiêu dùng trong việc xây dựng thương hiệu là rất quan trọng đối với các nhà quản trị và doanh nghiệp. Một trong những hoạt động mareketing đem lại hiệu quả cao chính là tài trợ. Đây được xem là một công cụ marketing đem lại hiệu quả cao trong việc thiết lập sự nhận biết thương hiệu và được xem như một công cụ marketing mang lại hiệu quả cao so với những công cụ truyền thông khác. Số lượng tài trợ đã tăng gấp ba lần trong vài năm qua, phản ánh nhu cầu để tiếp cận các nhóm mục tiêu chuyên biệt như một phần không thể thiếu trong tổng thể nỗ lực truyền thông tiếp thị (Mescon và Tilson, 1987). Bởi vì tài trợ thường được sử dụng để tiếp cận một đối tượng cụ thể, chúng có giá trị và các công cụ tiềm năng mạnh mẽ để thiết lập các liên kết truyền thông chiến lược và mục tiêu của việc tài trợ này chính là đạt được các mục đích khác nhau bao gồm để tăng doanh số/ thị phần, hình ảnh nâng cao, nhận diện thương hiệu, sự tham gia của cộng đồng, lòng trung thành với thương hiệu và nâng cao nhận thức của người tiêu dùng về thương hiệu từ đó dẫn đến các hành vi cũng như thái độ cụ thể của người tiêu dùng. Chính vì thế tác giả đã chọn đề tài nghiên cứu là "Nghiên cứu các yếu tố tác động đến mức độ nhận biết thương hiệu của người tham gia đối với tổ chức tài trợ sự kiện". Đề tài nghiên cứu góp phần sáng tỏ thêm lý luận với mục tiêu: xác định và phân tích mức độ tác động của các nhân tố đến nhận biết thương hiệu của người tham gia đối với tổ chức tài trợ sự kiện; và đề xuất hàm ý quản trị nhằm giúp các tổ chức tài trợ nâng cao hiệu quả của việc gia tăng mức độ nhận biết thương hiệu.
1032	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị kênh phân phối công ty TNHH Thời trang An Việt	Huỳnh Xuân Như	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài báo cáo: "Hoạt động quản trị kênh phân phối của công ty TNHH Thời trang An Việt" sẽ cung cấp những cái nhìn tổng quan về quản trị kênh phân phối và tìm hiểu chi tiết về các hoạt động quản trị phân phối trong Marketing của Công ty TNHH Thời trang An Việt. Trong tình hình kinh tế đang gặp nhiều thách thức, ngành thời trang đang ngày càng cạnh tranh khi có nhiều thương hiệu địa phương tại Việt Nam ngày càng ra mắt và phát triển mạnh, các doanh nghiệp cần chú trọng nhiều hơn vào các chiến lược Marketing và kinh doanh. Trong đó, hoạt động quản trị phân phối được xem như công cụ không thể thiếu giúp doanh nghiệp tạo được lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Gần 7 năm kinh nghiệm có chỗ đứng trên thị trường thời trang Việt Nam như hiện nay, Công ty TNHH Thời trang An Việt có những chiến lược phân phối và mang về những dấu ấn tích cực. Tuy nhiên, trong hoạt động phân phối vẫn còn nhiều thách thức nên từ những dữ liệu và tình hình thực tế tại công ty, đề ra những giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống phân phối của công ty.
1033	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông cho thương hiệu của công ty TNHH Manpower Việt Nam trong năm 2022	Nguyễn Hoàng Trúc Mai	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Hiện nay, thị trường việc làm đang gặp nhiều biến động và rất được quan tâm từ các bên. Điều đó đồng nghĩa nhu cầu tìm kiếm công việc đang rất cao, mức độ cạnh tranh trên thị trường này càng gay gắt hơn. Trong bối cảnh đó, tầm quan trọng của thương hiệu càng được đẩy mạnh để thu hút các ứng viên tiềm năng. Công ty TNHH Manpower Việt Nam đã tạo dựng và gây dấu ấn thương hiệu đối với ứng viên khi nhắc đến các từ khóa như tuyển dụng, nhân sự. Chính vì thế, tôi muốn tìm hiểu về các hoạt động truyền thông thương hiệu của Công ty từ đó học hỏi và phát triển thêm kiến thức cho riêng mình qua những hoạt động thực tế. Qua phân tích hoạt động truyền thông thương hiệu của Công ty, tôi rút ra được những kết luận về các chiến lược truyền thông, đưa ra những ý kiến, giải pháp phù hợp và khả thi để gia tăng dấu ấn hình ảnh thương hiệu hơn. Bên cạnh đó, tác giả cũng nhìn nhận những hạn chế trong bài phân tích của mình và có phần định hướng cho những nghiên cứu tiếp theo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1034	Đại học	Hành vi tiêu dùng tiêu cực trong ngành thời trang: Mối quan hệ giữa sự tương đồng và sự gắn bó thương hiệu của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thụy Như Khanh	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Nghiên cứu này khám phá tác động của sự tự tương đồng thực tế, sự tự tương đồng lý tưởng, sự gắn bó với thương hiệu đối với các hành vi tiêu cực của người tiêu dùng, cụ thể: mua hàng bốc đồng, và khẩu chiến trong bối cảnh ngành thời trang. Đối tượng nghiên cứu bao gồm những người sống ở Thành phố Hồ Chí Minh và có quan tâm đến thời trang. Nghiên cứu được mở rộng dựa trên Lý thuyết về khái niệm về bản thân và Mô hình nhận thức-ảnh hưởng-hành vi. Nghiên cứu thực hiên khảo sát với 350 đáp viên trong thời gian 31/10/2022 -13/11/2022, cách tiếp cận cả trực tiếp và trực tuyến để thu thập dữ liệu. Phần mềm SPSS 22 và SmartPLS 4.0.8.4 đã được sử dụng để xử lý dữ liệu. Cả 2 yếu tố tự tương đồng đều có ảnh hưởng đến gắn bó thương hiệu, sự gắn bó thương hiệu làm trung gian cho sự tự tương đồng, hành vi mua hàng bốc đồng, hành vi khẩu chiến. Nam giới chỉ bị ảnh hưởng bởi sự tự tương đồng lý tưởng. Sự khác biệt giữa 2 nhóm tuổi cho thấy từ 18-24 có hành vi khẩu chiến và hành vi mua hàng bốc đồng nhiều hơn từ 25-34. Nhận ra những khía cạnh tiêu cực trong mối quan hệ giữa người tiêu dùng và thương hiệu sẽ giúp các nhà quản trị marketing hoạch định chính sách phù hợp để giảm thiểu các hành vi tiêu cực của người tiêu dùng.
1035	Đại học	Thực trạng quản trị con người và Đề xuất chiến lược cho Công ty Bảo hiểm PVI Gia Định	Đỗ Ngọc Thanh Ngân	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Sự biến động bất thường của kinh tế - xã hội tại Việt Nam đã và đang diễn ra trong những năm, gây ra ít nhiều thiệt hại. Do đó, với mục đích tránh được vấn đề thâm hụt ngân sách, chi phí gốc của một doanh nghiệp, một cá nhân hay của nhà nước ta, vị trí của Bảo hiểm ngày càng được xã hội công nhận và xem Bảo hiểm là một công cụ hỗ trợ tài chính hiệu quả, có tầm quan trọng. Với kinh nghiệm và độ tín nhiệm cao, DNBH PVI là một cái tên không thể không nhắc đến, và quan trọng hơn hết, chính yếu tố con người là một nhân tố làm nên vị trí vững vàng hiện tại của PVI. Qua bài khóa luận này, em mong muốn người đọc sẽ hiểu hơn ngành bảo hiểm về môi trường, cách thức hoạt động, thực trạng quản trị và các thành phần Ps trong Marketing Mix ảnh hưởng như thế nào đến nhân tố con người. Những thông tin của bài luận đều được thu thập, vận dụng từ trường hợp Công ty Bảo hiểm PVI Gia Định. Qua đó, thực hiện kế hoạch marketing 2023 & 2024 với mục tiêu quản trị thành công nguồn nhân lực và khách hàng.
1036	Đại học	Xây dựng kế hoạch Marketing cho sản phẩm JEX thế hệ mới thuộc Công ty Cổ phần Dược phẩm ECO năm 2023	Nguyễn Thị Mỹ Huyền	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài báo cáo thực tập: " Xây dựng kế hoạch Marketing cho sản phẩm JEX thế hệ mới thuộc Công ty Cổ phần Dược phẩm ECO năm 2023" ngoài cung cấp những cái nhìn tổng quan về hoạt động Marketing còn phân tích những khía cạnh trong hoạt động Marketing của Công ty Cổ phần Dược phẩm ECO như: hoạt động sản phẩm, hoạt động giá, hoạt động phân phối và hoạt động truyền thông. ECO mặc dù đã áp dụng và thực hiện những công cụ Marketing phổ biến và chú trọng đầu tư nhưng vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận khách hàng mục tiêu. Do đó, hoạt động Marketing tại ECO đang cần những nhìn nhận mới hơn, sáng tạo hơn để có thu hút các khách hàng. Đặc biệt hơn, với tình hình cạnh tranh khốc liệt giữa các đối thủ cạnh tranh hiện tại. ECO cần có một kế hoạch cụ thể, khác biệt nhằm quảng bá hình ảnh và nâng cao giá trị thương hiệu của mình trong mắt khách hàng. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải liên tục nắm bắt và cải tiến để nhanh chóng hòa nhập với thị trường. Những đề xuất đưa ra trong bài luận này rút ra từ khoảng thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Dược phẩm ECO, với kiến thức và khả năng hạn chế của mình, tác giả hy vọng sẽ góp phần nhỏ để hoàn thiện các hoạt động và nâng cao hiệu của hoạt động Marketing tại công ty.
1037	Đại học	Phân tích hoạt động chiêu thị của chuỗi hệ thống Giáo – Trí tiNiWorld thuộc công ty cổ phần thương mại dịch vụ Thiếu Nhi Mới	Trần Thị Kim Dương	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Ngành dịch vụ giải trí thiếu nhi và đặc biệt là khu vui chơi trẻ em là một thị trường lớn và đầy tiềm năng, nên việc cạnh tranh gay gắt trong ngành dịch vụ này là điều không thể tránh khỏi. Để có thể cạnh tranh tốt, thì việc phát triển các hoạt động chiêu thị là hoạt động vô cùng cần thiết. Và chiến lược phát triển hoạt động chiêu thị hiệu quả sẽ giúp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tốt hơn. Đề tài "Phân tích hoạt động chiêu thị của chuỗi hệ thống Giáo – Trí tiNiWorld thuộc công ty cổ phần thương mại dịch vụ Thiếu Nhi Mới" đã cung cấp những thông tin về ngành dịch vụ giải trí thiếu nhi tại Việt Nam, đồng thời phân tích và nhận xét hoạt động chiêu thị của thương hiệu tiNiWorld. Từ cơ sở đó, tác giả đưa ra những giải pháp hoàn thiện chiến lược phát triển nội dung, nhằm tăng mức độ nhận biết, sự yêu thích, hành động của khách hàng và tăng doanh thu cho doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1038	Đại học	Xây dựng kế hoạch Marketing cho Công ty TNHH TEK2 Interactive	Lý Thư Kỳ	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Những năm gần đây, việc phát triển công nghệ thông tin ngày càng phát triển vượt bậc càng ảnh hưởng sâu sắc đến mọi khía cạnh của đời sống xã hội. Các hoạt động trong đời sống của con người như vui chơi, giải trí, mua sắm, làm việc,.. ngày càng phụ thuộc nhiều hơn vào Internet, với số lượng người truy cập khổng lồ mỗi ngày dần dần đã biến Internet trở thành một phần không thể thiếu cho các chiến dịch truyền thông của doanh nghiệp. Vấn đề đặt ra cho thời điểm hiện tại là làm thế nào để sử dụng hiệu quả năng lực Internet hiệu quả trong công tác truyền thông, quảng cáo, giúp doanh nghiệp truyền tải được thông điệp đến đúng đối tượng khách hàng. Và ở bài báo cáo này, chủ đề "Xây dựng kế hoạch Marketing cho Công ty TNHH TEK2 Interactive" để tập trung phân tích về các mảng dịch vụ mà công ty đang cung cấp cho khách hàng, giúp công ty hiểu rõ hơn khách hàng của mình. Bên cạnh đó, cũng để đưa ra một số giải pháp góp phần hoàn thiện hơn trong chiến lược Marketing Mix của công ty, giúp cho Công ty TNHH TEK2 Interactive không ngừng phát triển và gầy dựng được tiếng vang cả tại thị trường Việt Nam và thị trường Thế giới.
1039	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng thời trang bền vững của người tiêu dùng tại TP.HCM	Phạm Thảo Nguyên	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Trên cơ sở lý thuyết của các nghiên cứu về vai trò của các yếu tố đối với hành vi cũng như những nghiên cứu về sự tác động của các yếu tố khác nhau đến hành vi sử dụng thời trang bền vững của người tiêu dùng tại TP.HCM, cùng với sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, nhóm nghiên cứu đã xây dựng thang đo các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng thời trang bền vững của người tiêu dùng tại TP.HCM gồm 05 thang đo: Nhận thức kiểm soát hành vi, Nhận thức về môi trường, Chuẩn chủ quan, Giá cả và Nhận thức sự liên quan đến cá nhân với tổng là 21 biến quan sát; thang đo Hành vi sử dụng thời trang bền vững gồm 04 biến quan sát. Qua kết quả khảo sát từ 303 đáp viên thỏa mãn điều kiện sau khi chạy bằng phần mềm SPSS cho thấy có 05 nhân tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng thời trang bền vững của người tiêu dùng tại TP.HCM: Nhận thức kiểm soát hành vi, Nhận thức về môi trường, Chuẩn chủ quan, Giá cả và Nhận thức sự liên quan đến cá nhân, với tổng số biến thay đổi còn 20 biến quan sát ảnh hưởng đến hành vi sử dụng thời trang bền vững của người tiêu dùng tại TP.HCM.
1040	Đại học	Nghiên cứu sự tác động của các nhân tố giá trị thương hiệu lên ý định mua các sản phẩm trong ngành hàng dược mỹ phẩm của người tiêu dùng tại TP. Hồ Chí Minh	Trần Hoàng Huy	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài này tìm hiểu mức độ ảnh hưởng của các nhân tố của giá trị thương hiệu đến ý định mua các sản phẩm trong ngành hàng dược mỹ phẩm của người tiêu dùng tại TP. Hồ Chí Minh. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong đề tài gồm cả nghiên cứu định tính và định lượng. Đề tài nghiên cứu với 6 nhân tố được chọn ra là Nhận biết thương hiệu, Liên tưởng thương hiệu, Trung thành thương hiệu, Chất lượng cảm nhận, Thái độ đối với chiêu thị và Ý định mua sản phẩm dược mỹ phẩm. Dữ liệu trong nghiên cứu được thu thập thông qua việc khảo sát 520 người tiêu dùng các sản phẩm dược mỹ phẩm và đang sinh sống tại TP. Hồ Chí Minh. Những dữ liệu thu thập được được xử lý và chọn lọc, sau đó được sử dụng để phân tích bởi phần mềm SPSS 22.0. Kết quả kiểm định mô hình nghiên cứu đề xuất cho thấy các nhân tố của giá trị thương hiệu có tác động thuận chiều đến ý định mua các sản phẩm dược mỹ phẩm, trong 5 nhân tố của giá trị thương hiệu được tác giả đề xuất thì có 1 nhân tố Nhận biết thương hiệu bị loại khỏi mô hình thông qua phân tích tương quan, hồi quy. Kết quả nghiên cứu cho thấy, nhân tố Thái độ đối với chiêu thị tác động đến Ý định mua các sản phẩm dược mỹ phẩm lớn hơn các yếu tố còn lại do đó các thương hiệu, doanh nghiệp cần tiếp tục duy trì và phát triển tốt hơn nữa chất lượng sản phẩm, cách tổ chức các sự kiện, các bài viết trên trên các trang mạng xã hội và đưa ra các chương trình khuyến mại, ưu đãi cho người tiêu dùng góp phần cải thiện thái độ của người tiêu dùng đối với chiêu thị của thương hiệu, doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cần phải có kế hoạch kiểm tra, giám sát các sản phẩm của mình trên thị trường để đưa ra những biện pháp đối với những sản phẩm chưa tốt và qua đó cũng phải cải thiện các hoạt động chăm sóc khách hàng trước và sau mua, lắng nghe và thay đổi để cái thiện lòng trung thành và chất lượng cảm nhận từ phía khách hàng để giá trị thương hiệu được cải thiện hơn nữa. Ngoài ra, yếu tố trung thành thương hiệu được xem là nhân tố khó nhất trong ngành hàng dược mỹ phẩm bởi có người tiêu dùng hiện nay có nhiều sự lựa chọn hơn cho mọi nhu cầu nên các thương hiệu, doanh nghiệp cần phải linh hoạt và giải quyết cấp tốc các khủng hoảng truyền thông nếu xảy ra trên thị trường.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1041	Đại học	Hoạt động truyền thông thương hiệu cho công ty giấy vi tính Liên Sơn tại khu vực phía Nam	Trần Thị Ngọc Triều	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Với sự cạnh tranh gay gắt như hiện nay giữa các thương hiệu trong ngành giấy thì thương hiệu giấy vi tính Liên Sơn cũng bị tác động không ít. Yêu cầu doanh nghiệp phải luôn cải tiến sản phẩm dịch vụ, quảng bá hình ảnh của mình đến khách hàng để tạo sự khác biệt so với các sản phẩm khác của đối thủ cạnh tranh. Để nâng tầm thương hiệu và được nhiều người biết đến tất cả đều nhờ vào hoạt động truyền thông thương hiệu, một yếu tố không thể thiếu với bất kỳ thương hiệu nào. Doanh nghiệp phải có sự kết hợp chặt chẽ giữa hoạt động truyền thông thương hiệu và các hoạt động khác như chiến lược giá, chiến lược phân phối và chiến lược sản phẩm để nâng cao thương hiệu của mình.
1042	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của Trung tâm Anh ngữ IELTS Lingo	Nguyễn Phước Hải Vy	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Bài Báo cáo phân tích thực trạng từ hoạt động Truyền thông Marketing tại Trung tâm Anh ngữ IELTS Lingo. Từ đó tìm ra được ưu nhược điểm trong quá trình diễn ra hoạt động truyền thông tại doanh nghiệp. Đề xuất những giải pháp về truyền thông cũng như xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing của doanh nghiệp trong giai đoạn ba năm tiếp theo (Giai đoạn 2023 – 2025). Giúp doanh nghiệp nâng cao hoạt động truyền thông đến khách hàng (là các học viên) nhằm khẳng định vị thế, nâng cao mức độ cạnh tranh.
1043	Đại học	Phân tích hoạt động Truyền thông Marketing của Celeb Network	Phan Gia Cát Tường	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Bài luận văn với đề tài "Phân tích chiến lược Truyền thông Marketing của Celeb Network" tập trung nghiên cứu các các chiến lược Truyền thông Marketing của Celeb Network trên phạm vi cả nước Việt Nam. Bằng các phương pháp nghiên cứu: thu thập số liệu thứ cấp và kết quả kinh doanh của Celeb Network trong thời gian thực tập. Thu thập số liệu, thông tin từ báo chí, TV, Internet,… Dùng phương pháp phân tích, so sánh số liệu giữa các quý với nhau và so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành để đưa ra kết quả hoạt động của Celeb Network. Trong luận văn, thực trạng hoạt động truyền thông marketing của Celeb Network đã được phân tích cụ thể dựa vào cơ sở lý thuyết của Marketing và hoạt động truyền thông. Qua đó có thể thấy chiến lược của Celeb Network trong việc xây dựng nhận diện thương hiệu và thu hút khách hàng. Từ đó đưa ra những nhận định khách quan về ưu, nhược điểm cũng như đưa ra giải pháp cho hoạt động truyền thông marketing của Celeb Network.
1044	Đại học	Tác động của trách nhiệm xã hội của thương hiệu mỹ phẩm việt nam đến ý định mua hàng của người tiêu dùng trẻ 18-25 tuổi tại HCMC	Nguyễn Phan Bảo Trân	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Mục tiêu của nghiên cứu này là xác định các yếu tố của CSR ảnh hưởng đến ý định mua của khách hàng trẻ (18-25 tuổi). Từ đó, đánh giá sức ảnh hưởng của từng yếu tố. Mô hình khái niệm đề xuất một số khía cạnh CSR bao gồm: Trách nhiệm kinh tế, Trách nhiệm pháp lý, Trách nhiệm đạo đức, Trách nhiệm từ thiện, Trách nhiệm môi trường. Yếu tố phụ thuộc là ý định mua của khách hàng. Mô hình này dựa trên kim tự tháp CSR của Carol (1991) và các tài liệu hiện có. Dữ liệu được thu thập từ 324 khách hàng đã và đang sủ dụng mỹ phẩm, hoặc là khách hàng tiềm năng trong tương lai. Phương pháp nghiên cứu là định lượng, sử dụng phần mềm SPSS để phân tích. Những phát hiện chính đã cho thế mối quan hệ tích cực giữa CSR và ý định mua hàng. Từ đó có thể kết luận rằng CSR có thể khuyến khích ý định mua mỹ phẩm của khách hàng. Ngoài ra, kết quả cho thấy trách nhiệm với môi trường có tác động mạnh nhất đến ý định mua của khách hàng. Bài báo này cũng đưa ra những gợi ý thiết thực liên quan đến những phát hiện của nghiên cứu.
1045	Đại học	Kế hoạch xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kĩ thuật số của Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm NUTRAMED	Nguyễn Thị Hồng Ngọc	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài này viết về "Kế hoạch xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kĩ thuật số của Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm NUTRAMED". Bài nghiên cứu có các cơ sở lý thuyết về thương hiệu, xây dựng thương hiệu, thương hiệu số (digital branding). Bài khóa luận tốt nghiệp hệ thống hóa các lý thuyết về thương hiệu trong Marketing và tiến hành phân tích, đánh giá thực trạng về thị trường dược phẩm, từ đó làm cơ sở để nghiên cứu, phân tích, đồng thời đề ra các giải pháp cho hoạt động xây dựng thương hiệu trên nền tảng kỹ thuật số cho Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm NUTRAMED.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1046	Đại học	Hoạt động truyền thông marketing của công ty TNHH Hasaki Beauty and Clinic	Nguyễn Thị Cẩm Tú	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Trước tình hình cạnh tranh của thị trường, Hasaki không ngừng nghiên cứu, tìm hiểu và đưa ra những chiến lược nổi bật về giá, vận chuyển, nhà cung cấp,…cùng với đó là sự kết hợp của nền tảng công nghệ, xây dựng các chiến dịch quảng bá thương hiệu và khuyến mại trong các dịp lễ, Tết trong năm, đặc biệt là các dịp lễ dành cho phụ nữ như ngày 8/3, 20/10, Valentine...Tuy nhiên để có thể tạo sự khác biệt thực sự so với đối thủ, thì "chìa khoá" quan trọng nhất vẫn là hiểu rõ về sản phẩm và hành vi mua của khách hàng. Làm được điều này, việc xây dựng hoạt động truyền thông marketing phù hợp sẽ giúp cho doanh nghiệp có thể thành công trong việc đưa thương hiệu của mình đến với người tiêu dùng và mang lại những ý nghĩa thực tế trong sự phát triển của chính doanh nghiệp.
1047	Đại học	Phân tích hoạt động marketing công nghiệp cho Công ty Cổ Phần Đông Hải Bến Tre	Nguyễn Thị Lan Nhi	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài "Phân tích chiến lược marketing công nghiệp của Công ty Cổ Phần Đông Hải Bến Tre" đưa ra những phân tích và đánh giá của tác giả về hoạt động triển khai chiến lược markting công nghiệp được công ty áp dụng. Từ đó, đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả chiến lược marketing công nghiệp cho sản phẩm bao bì của công ty. Đề tài đã tập hợp những kiến thức liên quan đến marketing được học tại trường, đồng thời tìm hiểu thêm những nguồn tài liệu đáng tin cậy bên ngoài để làm cơ sở lý luận cho hoạt động nghiên cứu và phân tích. Bên cạnh đó, đề tài cũng đưa ra những phân tích về thực trạng hoạt động từ chính những số liệu do doanh nghiệp cung cấp để đảm bảo có những thông tin khách quan về thực tế diễn ra tại doanh nghiệp. Kết cấu đề tài gồm 4 chương trình bày từ cơ sở lý thuyết tới những thực trạng kinh doanh tại doanh nghiệp sẽ giúp người đọc dễ theo dõi và nắm bắt thông tin.
1048	Đại học	The impact of gamification on brand attitude: the application in HCMC	Đỗ Thị Hạnh Nguyên	ThS. Đặng Huỳnh Phương	The present study offers some practical implications for enhancing the gamification features in accordance with the current Marketing landscape in Ho Chi Minh City. This study contributes to the marketing literature by providing an extension to the TAM model in the gamification context used by marketers. Consistent with previous research, the results confirmed that TAM is a valid theory in the context of information systems application and in the evaluation of marketing systems. In addition, based on the extended model, some positive effects of gamification were found for marketing purposes in this study. In particular, the intention to interact with a gamified brand will likely lead to a positive attitude toward that brand. In addition, the study contributes to the TAM literature by shedding light on the importance of Reward satisfaction, related will and Motivation, Perceived Ease of Use, and Perceived risk in predicting the Intention of Engagement. To successfully build and deploy gamified applications, it is essential to understand the impact of gamification interactions on consumers. The results of this study provide evidence of the impact of gamification in practice underpinning the application of gamification in marketing fields. In addition, it can serve as a reference for gamification planners or designers about what factors are important to the participants and how much influence behavior and involved consumer attitudes towards the brand.
1049	Đại học	Phân tích hoạt động digital marketing của công ty TNHH thời trang CLÉLIE	Trần ThanhTuấn	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	CLÉLIE là một thương hiệu sỡ hữu những thiết kế đa dạng về mẫu mã phù hợp với đa dạng phong cách thời trang khác nhau. Đáp ứng được nhu cầu thay đổi theo xu hướng thời trang thế giới cũng như sở thích của đối tượng khách hàng đang hướng đến nhưng vẫn đảm bảo được về chất lượng sản phẩm. Chú trọng về chất liệu, tính hoàn thiện và thẩm mỹ cao và đặc biệt phù hợp với số đo cơ thể của người Châu Á nói chung và người Việt Nam nói riêng.
1050	Đại học	Nghiên cứu sự ảnh hưởng của mô hình marketing quan hệ đến lòng trung thành khách hàng trong lĩnh vực ngân hàng thương mại	Trương Thị MaiNỡ	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Mô hình Marketing mối quan hệ là vấn đề mà các Ngân hàng thương mại tại Việt Nam dành sự quan tâm. Việc xác định rõ thực trạng và những hạn chế trong mô hình Marketing mối quan hệ sẽ giúp các Ngân hàng thương mại đánh giá được lòng trung thành của khách hàng và hiệu quả trong kinh doanh. Đề tài nghiên cứu sẽ tập trung vào lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực Ngân hàng thương mại dựa trên các cơ sở lý thuyết và các yếu tố: (1) Lợi ích vật chất, (2) Lợi ích đối xử đặc biệt, (3) Sự hài lòng, (4) Lợi ích xã hội, (5) Sự cam kết
1051	Đại học	Thực trạng và đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả truyền thông marketing cho sản phẩm khóa học tiếng Anh của công ty TNHH MayHy	Phan Thị TườngVy	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Khóa học Siêu Trí Nhớ Tiếng Anh được xây dựng bởi thầy Nguyễn Lê Tấn Kiên - Siêu Trí Tuệ Việt Nam năm 2019. Thầy và đội ngũ đã đóng gói các video, clip học từ vựng tiếng Anh vào một phần mềm, tạo ra các khóa học online tại nhiều trung tâm tiếng Anh nhằm tạo điều kiện cho các học viên học tiếng Anh dễ dàng tiếp cận với phương pháp này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1052	Đại học	Chiến lược Marketing dịch vụ của công ty Công Ty TNHH Viet Nam Stay Travel	Võ Thị TườngVi	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Viet Nam Stay Travel là một công ty cung cấp dịch vụ về du lịch nghỉ dưỡng cao cấp và quản lý kỳ nghỉ tại Việt Nam. Công ty được thành lập vào năm 2020 và đến nay đã thành lập được 2 văn phòng đại diện tại Hồ Chí Minh và Hà Nội. Công Ty hiện đang trên đà phát triển ngày càng lớn mạnh.
1053	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty Cổ Phần Điện Lạnh Limosa	Châu Ngọc TrangĐoan	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Trung Tâm Bảo Trì và Sửa Chữa Limosa là đơn vị cung cấp các dịch vụ bảo trì, lắp đặt, sửa chữa: điện lạnh – điện máy – điện tử – điện nước tại nhà, tại các cơ quan, tổ chức, xí nghiệp,.. Đề tài sẽ đi tìm hiểu và phân tích thực trạng hoạt động digital marketing và hiệu quả mà nó mang lại trong hoạt động marketing nói chung của doanh nghiệp. Đồng thời phát hiện những ưu và nhược điểm trong hoạt động digital marketing của doanh nghiệp để từ đó đưa ra biện pháp khắc phục.
1054	Đại học	Chiến lược Marketing dịch vụ của công ty TNHH Đầu Tư Và Phát Triển Nguồn Lực Quốc Tế SAM	Nguyễn Thị KimHương	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	SAM là đơn vị nhượng quyền thương hiệu từ Công ty cổ phần đầu tư giáo dục và phát triển nguồn lực quốc tế Pasal, sản phẩm SAM cung cấp là các khóa học Tiếng anh Giao Tiếp và IELTS với phương pháp học độc quyền từ các chuyên gia hàng đầu thế giới
1055	Đại học	Quản trị chiến lược truyền thông marketing tích hợp cho trung tâm toán trí tuệ Abacus Master VN	Nguyễn NgọcLiễu	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Trung tâm toán trí tuệ Abacus Master VN là một thành viên của hệ thống Abacus Master toàn cầu. Sản phẩm dịch vụ là dạy toán soroban. Chịu sự quản lý của công ty cổ phần giáo dục MAJOR EDUCATION.
1056	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Marketing dịch vụ của các doanh nghiệp trong ngành Food and Beverage Service (F&B)	Trần DiễmMi	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Doanh nghiệp F&B chính là các doanh nghiệp hoạt động tổ chức kinh doanh trong lĩnh vực ẩm thực, nhà hàng, ăn uống. F&B là ngành công nghiệp có tính cạnh tranh cao, tốc độ đào thải nhanh và danh tiếng của doanh nghiệp ảnh hưởng rất nhiều đến hành vi của khách hàng, cho dù là nhà hàng, cửa hàng tiện lợi hoặc nhà cung cấp nguyên liệu cho doanh nghiệp. Để nhận được sự đánh giá cao của khách hàng, các doanh nghiệp cần phải có những chiến lược marketing quan trọng. Từ đó đưa ra những giải pháp để doanh nghiệp gia tăng mức độ nhận diện và có tính cạnh tranh.
1057	Đại học	Chiến lược truyền thông marketing tích hợp của công ty THNN quảng cáo và truyền thông Y5 Digi cho giai đoạn 1-3 năm tới	Hoàng Thị YếnNhi	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Y5 Digi là đơn vị hàng đầu cung cấp các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp trong các chiến dịch truyền thông, quảng bá thương hiệu và sản phẩm thông qua dịch vụ seeding. Đề tài sẽ đi phân tích và hoạch định chiến dịch truyền thông marketing tích hợp của công ty cho giai đoạn 1-3 năm tới
1058	Đại học	Phân tích thực trang và giải pháp hoạt động digital marketing Công ty cổ phần xây dựng và nội thất KDHL	Ngô NgânHà	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	KDHL được thành lập và phát triển vượt bậc suốt 10 năm qua theo mô hình dịch vụ khép kín và trọn gói trong lĩnh vực thiết kế, xây dựng dân dụng, công nghiệp,… Với hàng ngũ sáng lập viên là các chuyên gia về quản lí và kỹ thuật tại các công ty hàng đầu. Tiêu chí tiên quyết của KDHL trong công việc là tận tâm, tận lực trong dịch vụ và chu đáo, nhiệt tình trong hậu mãi. Đa dạng dịch vụ từ thiết kế,thi công cho đến các dự án sửa chữa sự cố công trình như: công trình nền, công trình móng, công trình bê-tông cốt thép, trang trí nội thất …
1059	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số cho Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Và Dịch Vụ Đất Xanh Miền Nam	Trương Thị ThuPhương	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đất Xanh Miền Nam được hình thành từ năm 2009, với mục tiêu mang lại cho khách hàng những sản phẩm bất động sản tốt nhất bằng dịch vụ chuyên nghiệp nhất. Trải qua chặng đường hơn 10 năm hình thành và phát triển, ĐXMN đã là đơn vị phân phối bất động sản uy tín hàng đầu tại TP.HCM và ngày càng chuyển mình mạnh mẽ khi chính thức trở thành chủ đầu tư, nhà phát triển dự án uy tín trên thị trường bất động sản Việt Nam.
1060	Đại học	Phân tích chiến lược marketing trong hoạt động phát triển thương hiệu của Công ty cổ phần tập đoàn RES tại Thành phố Hồ Chí Minh	Bùi BíchNgân	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Res là hệ thống trường Anh Ngữ Quốc Tế được thành lập vào năm 2007 chuyên về Khóa Học IELTS,Tiếng Anh Trẻ em và Thiếu Niên. Là hệ thống trung tâm Anh Ngữ tiêu chuẩn Quốc Tế Cambridge và được Hội Đồng Úc IDP công nhận là đối tác xuất sắc trong suốt 11 năm liên tiếp.
1061	Đại học	Nghiên cứu đặc điểm và thói quen của khách hàng đối với dịch vụ ngân hàng điện tử	Phạm Thị HoàiThu	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Ngân hàng điện tử (e-banking) là một trong những phương thức thanh toán khá phổ biến hiện nay. Thay vì phải mang tiền mặt khi đi mua sắm, khách hàng đang dần chuyển sang hình thức chuyển khoản, thanh toán Vnpay,….
1062	Đại học	Thực trạng và giải pháp cho chiến lược Internet Marketing cho Trường mầm non Quốc tế Singapore Babylons của Công ty Cổ phần Babylons	Nguyễn Thị NgọcHuyền	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Phân tích cách trường áp dụng chiến lược Internet Marketing vào quá trình vận hành tiêu chuẩn trường mầm non Quốc tế Singapore ở Việt Nam, so sánh chiến lược đó với các đối thủ cạnh tranh trong khu vực hoạt động (phường Thảo Điền, quận 2). Từ đó đưa ra ưu điểm và nhược điểm của các hoạt động Internet Marketing trên và đưa ra biện pháp dựa trên chiến lược swot của công ty và ý kiến được khảo sát từ phụ huynh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1063	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing – Mix 7P của Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ May mặc TOO LEE UNIFORM	Lê ThịTrâm	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài: "Phân tích chiến lược Marketing – Mix 7P của Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ May mặc TOO LEE UNIFORM" được tiến hành từ tháng 10/2022 đến tháng 12/2022. Mục tiêu của nghiên cứu là đem đến những thông tin tổng quan về thị trường may mặc đồng phục cũng như có cái nhìn rõ hơn về các hoạt động marketing – mix mà Công ty đã và đang thực hiện. Trên cơ sở đó, đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing – mix và giúp TOOLEEVN UNIFORM từng bước khẳng định vị trí của mình trong tâm trí của khách hàng và trở thành thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực thời trang, may mặc.
1064	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua điện thoại thông minh của người tiêu dùng tại TP. Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị ThanhNhã	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài:"Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua điện thoại thông minh của người tiêu dùng tại TP. Hồ Chí Minh" nhằm mục tiêu tìm ra những yếu tố tác động đến việc đưa ra quyết định mua điện thoại thông minh của người tiêu dùng. Xem xét mức độ tác động của những nhân tố tác động đến quyết định mua điện thoại thông minh của người tiêu dùng. Thông qua đó, các nhà quản lý có thể áp dụng một số thông tin này để ra giải pháp phát triển thị trường tăng tiêu thụ điện thoại thông minh của doanh nghiệp.
1065	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của Công ty cổ phần tư vấn & Đại lý thuế TPM	Nguyễn Ngọc VânAnh	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đềtài thực hiện nghiên cứu thực trạng các hoạt động truyền thông của Đại lý thuế TPM từ năm 2018 đến 2020 bao gồm quy trình và nội dung chương trình đã thực hiện của năm công cụ: quảng cáo, khuyến mại, quan hệ công chúng, marketing trực tiếp và bán hàng cá nhân. Nhận xét các ưu nhược điểm trong các hoạt động để đề xuất một số giải pháp cải thiện hoạt động truyền thông cho Công ty Cổ phần Tư vấn & Đại lý thuế TPM.
1066	Đại học	Phân Tích Thực Trạng Và Đề Xuất Giải Pháp Phát Triển Thương Hiệu Trên Phương Tiện Truyền Thông Kỹ Thuật Số của thương hiệu AVAKids thuộc Công Ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động (MWG)	Võ Dương ThanhThanh	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	AVAKids là chuỗi cửa hàng chuyên bán các sản phẩm dành cho mẹ và bé mới ra mắt của Thế Giới Di Động vào ngày 10/01/2022. Những sản phẩm được bày bán chủ yếu ở hệ thống có thể kể đến như: Sữa, tã bỉm, đồ dùng trẻ em hàng ngày, xe đạp, xe đẩy,… Đề tài phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của thương hiệu AVAKids thuộc Công Ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động (MWG) được thực hiện dựa theo thực trạng của thương hiệu và kết hợp đánh giá kết quả. Đồng thời, đề tài cũng đề ra các giải pháp dựa trên những mặt hạn chế của hoạt động phát triển thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của thương hiệu. Từ đó góp phần hoàn thiện các chiến lược để thương hiệu phát triển tốt hơn trên nền tảng kỹ thuật số.
1067	Đại học	Thực trạng và giải pháp về hoạt động digital marketing của công ty TNHH Miko Tech	Nguyễn Thị ThiênTrân	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Công ty TNHH Miko Tech là agency cung cấp dịch vụ thiết kế website và giải pháp marketing tổng thể như sáng tạo nội dung, quản trị website, SEO tổng thể,... Công ty mới được thành lập vào năm 2021 và đang có những bước phát triển mạnh mẽ trên thị trường hiện nay. Đề tài này sẽ phân tích rõ thực trạng về hoạt động digital marketing trên các phương tiện truyền thông mà công ty đang sở hữu. Từ đó, đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động digital, khẳng định ví trị trong tâm trí khách hàng và trên thị trường hiện nay.
1068	Đại học	Thực trạng và giải pháp về hoạt động digital marketing của công ty Truyền Thông Phương Nam	Võ ĐinhPhụng	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Công ty Truyền thông Phương Nam là công ty chuyên cung cấp dịch vụ truyền thông tổng thể, quảng cáo, xây dựng bộ nhận diện thương hiệu,…Công ty được thành lập vào năm 2017 và đang có những bước phát triển mạnh mẽ trên thị trường hiện nay. Qua đề tài này ta sẽ thấy được thực trạng đang diễn ra trên phương diện digital marketing mà công ty đang thực hiện. Từ đó đưa ra được những giải pháp tích cực hơn nhằm giúp hoạt động digital đi vào hoạt động ổn định và phát triển hơn
1069	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông của Công ty TNHH tư vấn Snowball	Nguyễn Ngọc LinhGiang	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Phân tích hoạt động truyền thông của Công ty TNHH Tư vấn Snowball, công ty khởi đầu với mong muốn trở thành một đối tác đáng tin cậy cho các doanh nghiệp lớn nhỏ tại Việt Nam, đồng hành và phát triển cùng doanh nghiệp các sự kiện truyền thông giúp nâng tầm giá trị thương hiệu cho các doanh nghiệp không chỉ ở trong nước mà còn toàn khu vực Châu Á. Công ty hỗ trợ, tư vấn cho hàng ngàn doanh nghiệp lớn nhỏ trên toàn lãnh thổ Việt Nam kết nối với các giải thưởng quốc tế nhằm quảng bá cũng như phát triển thương hiệu.
1070	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm của Công ty TNHH Only Ngon	Đoàn Thị MỹDuyên	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài phân tích về các yếu tố bên trong của sản phẩm và thành công của các chiến lược marketing đã thực hiện từ đó đề xuất chiến lược marketing mới cho sản phẩm của Công ty TNHH Only Ngon trong giai đoạn cuối năm 2022
1071	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông cho Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Và Trang Trí Nội Thất Sài Gòn Xanh trong giai đoạn 6 tháng đầu năm 2023	Phan DanhChính	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài được thực hiện nhằm mục đích phân tích thực trạng hoạt động truyền thông của công ty và từ đó làm cơ sở để đề xuất kế hoạch truyền thông trong giai đoạn 6 tháng đầu năm 2023

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1072	Đại học	Chiến lược marketing mạng xã hội cho Công ty cổ phần Comicola	Đoàn ĐứcLong	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Chiến lược marketing mạng xã hội cho Công ty cổ phần Comicola
1073	Đại học	Xây dựng chiến lược marketing cho sản phẩm Dr. Belmeur của Công ty TNHH Truyền thông Peakads	Hồ ChíTrung	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Nghiên cứu chiến lược xây dựng và phát triển sản phẩm Dr. Belmeur của công ty TNHH Peakads. Đề xuất giải pháp và kiến nghị
1074	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông cho sản phẩm giày sandals "Shondo x Thỏ 7 Màu" của thương hiệu Shondo Vietnam thuộc Công ty TNHH SHAT	Trần Nguyễn MinhKhôi	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nhằm phân tích hoạt động truyền thông cho sản phẩm "Shondo x Thỏ 7 Màu" tại thị trường Việt Nam thông qua các hoạt động trên Internet bao gồm: website, mạng xã hội, các sàn thương mại điện tử, PR online, báo điện tử. Từ đó đưa ra một số đề xuất, giải pháp mang tính lý thuyết và thực tiễn nhằm hoàn thiện các hoạt động truyền thông trong tương lai của thương hiệu Shondo Vietnam thuộc Công ty TNHH SHAT.
1075	Đại học	Hoạt động phát triển sản phẩm dịch vụ mới Gym công nghệ - EMS Training của công ty TMDV G-Boss Center tại thị trường TP.HCM	Huỳnh HữuNhân	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nhằm nghiên cứu, phân tích đưa ra chiến lược cho sản phẩm dịch vụ mới về Gym công nghệ của công ty tại thị trường TP.HCM và đặc biệt là đánh vào nhận thức của khách hàng về bộ môn mới này vừa du nhập vào Việt Nam
1076	Đại học	Hoạt động Marketing Online của Công ty TNHH MTV Nhà Hàng Hoàng Yến	Nguyễn VânKhanh	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	
1077	Đại học	Hoạt động phát triển sản phẩm mới nhà Homestay của công ty Cổ phần xây dựng & nội thất KDHL	Nguyễn Thị NgọcMai	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nhằm đưa ra các chiến lượt và hoạch định để phát triển nhà homestay của công ty tại Việt Nam, đặc biệt là các tỉnh thành về phát triển du lịch
1078	Đại học	Phân tích chiến sản phẩm của công ty camelia	Huỳnh Ngọc ĐanThanh	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Nghiên cứu chiến lược ra mắt sản phẩm mới của công ty Camelia Brand .
1079	Đại học	Báo cáo thực tập Content Marketing tại CTCP đầu tư xây dựng kinh doanh Lộc Phúc	Nguyễn Thị NgọcMinh	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nhằm phân tích thực trạng Content Marketing của CTCP Đầu tư xây dựng kinh doanh Lộc Phát. Từ đó đưa ra một số đề xuất, giải pháp cho bài viết qua các kênh được chuẩn SEO, phù hợp với đối tượng mục tiêu hơn, làm cơ sở cung cấp giải pháp cho vấn đề của khách hàng, thu hút traffic và hạn chế khó khăn trong việc thay đổi hành vi và ra quyết định của khách hàng.
1080	Đại học	Hoàn thiện hoạt động marketing tại Công ty TNHH MTV Duyên Thành Phát	Trần QuốcTrung	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Thực trạng hoạt động Marketing Mix, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing Mix
1081	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông cho Công ty TNHH Thương Mại Sản Xuất Nội Thất Mộc Thuận Hưng năm 2023	Nguyễn QuangDuy	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Phân tích hoạt động marketing, hoạt động truyền thông, đề xuất kế hoạch truyền thông trong năm 2023
1082	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing - Mix của công ty TNHH Thương Mại và Đầu Tư Hồng Lĩnh	Phan Thị Thanh Sương	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Thế giới bước vào cuộc cách mạng công nghiệp 5.0. Với sự cạnh tranh khốc liệt giữa các thương hiệu nhập khẩu rượu vang trên thị trường hiện nay, cùng với sự thay đổi xu hướng tiêu dùng của người Việt Nam ảnh hưởng của dịch COVID-19, sức cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt. Marketing được coi là một trong những công cụ cần thiết đáp ứng thị hiếu cũng như nhờ các hoạt động tiếp thị sẽ tối ưu hóa các hoạt động kinh doanh giúp doanh nghiệp có khẳng định vị thế trên thị trường. Công ty TNHH Thương Mại và Đầu Tư Hồng Lĩnh là công ty chuyên nhập khẩu rượu vang cao cấp, phân phối các sản phẩm rượu để phục vụ cho thị hiếu của khách hàng. Với sức cạnh tranh như hiện nay, Hồng Lĩnh cần phải đánh giá các chiến lược Marketing đã thực hiện và xây dựng các chiến lược Marketing hợp lý để đáp ứng được những nhu cầu ngày càng khắt khe mà khách hàng đã đặt ra. Trong 4 năm hoạt động trên thị trường đồ uống có cồn, công ty đã có những nỗ lực áp dụng Marketing Mix vào hoạt động phân phối kinh doanh cho các sản phẩm rượu. Đối với hoạt động Marketing Mix của Hồng Lĩnh , tác giả đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hơn chiến lược Marketing Mix của công ty nhằm gia tăng độ nhận biết thương hiệu đối với khách hàng, gia tăng thêm vị thế cạnh tranh trên thị trường và lòng trung thành của khách hàng với công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1083	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing - Mix 7Ps của công ty Địa Ốc Phát Đạt	Hồ Thị Long	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Đứng trước tình hình cạnh tranh vô cùng khốc liệt của thị trường bất động sản, các doanh nghiệp muốn tồn tại thì điều duy nhất cần thực hiện chính là nâng cao khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp và tạo dựng được sự tin tưởng của khách hàng đối với sản phẩm dịch vụ của công ty. Việc đề ra các một chiến lược Marketing – Mix hiệu quả chính là một "liều thuốc" tốt cho doanh nghiệp giữ vững và phát triển vị trí của mình cũng như tạo được niềm tin cho khách hàng. Công ty Cổ phần đầu tư và phát triển Địa Ốc Phát Đạt là một công ty có quy mô hoạt động vừa. Công ty hiện vẫn chưa có chiến lược Marketing – Mix (7Ps) cụ thể, do đó rất ít khách hàng hiểu rõ được sản phẩm, chất lượng dịch vụ và hình ảnh của công ty. Vì vậy, đề tài "Phân tích chiến lược Marketing – Mix 7Ps của công ty Địa Ốc Phát Đạt" được thực hiện với mục đích giúp công ty phân tích rõ hơn thực trạng và đưa ra các giải pháp cho hoạt động Marketing – Mix 7Ps nhằm đạt được hiệu quả cao hơn trong kinh doanh.
1084	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing - Mix 7Ps của công ty Smart Home Viet	Lê Nguyễn Minh Tân	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích các hoạt động Marketing của công ty Smart Home Viet, qua đó nhằm tìm kiếm và phát huy và duy trì những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường. Từ các mục tiêu xác định, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing của công ty đã được đánh giá thông các kết quả như sau: Báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về marketing dịch vụ là khái niệm, các loại hình, đặc tính của dịch vụ; các kiến thức về tổng quan Marketing, quá trình, mục tiêu, vai trò và hệ thống thông tin 7Ps trong Marketing dịch vụ. Thu thập những thông tin, số liệu của công ty về các hoạt động Marketing của công ty Smart Home Viet, sau đó tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về hiện trạng, mục tiêu công ty, mô tả về sản phẩm dịch vụ, các chiến lược, kế hoạch marketing mô tả về sản phẩm trong những năm vừa qua và định hướng phát triển và đề xuất cho thời gian tiếp theo. Cuối cùng, sau khi đã phân tích được những thông tin, tác giả tiến hành xem xét mức độ hiệu quả các hoạt động, tìm hiểu và đưa ra những đề xuất khách quan khắc phục những điểm yếu đang tồn tại và phát huy điểm mạnh của công ty.
1085	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng trên nền tảng TikTok của người tiêu dùng tại TP. Hồ Chí Minh	Phan Thị Thanh Tuyền	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Bài nghiên cứu phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng trên nền tảng TikTok của người tiêu dùng tại TP. Hồ Chí Minh. Mục tiêu nghiên cứu này là xác định, đánh giá mức độ tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sắm trên nền tảng TikTok của người tiêu dùng. Bài nghiên cứu được tiến hành đánh giá sơ bộ thang đo phân tích yếu tố khám phá thang đo, kiểm định mô hình giả thuyết tương quan, hồi quy và kiểm định sự phù hợp của mô hình. Kết quả cho thấy, ý định mua hàng trên nền tảng TikTok chịu tác động bởi 6 yếu tố: (1) Yếu tố Ảnh hưởng xã hội, (2) Yếu tố Ảnh hưởng của người nổi tiếng, (3) Yếu tố Sự tiện lợi, (4) Yếu tố Sự thoải mái khi mua sắm, (5) Yếu tố Sự thích thú khi mua sắm, (6) Yếu tố Nhận thức sự hữu ích. Dựa trên kết quả nghiên cứu, tác giả đã đề xuất những giải pháp nào để cải thiện ý định mua hàng của người tiêu dùng trên nền tảng TikTok nhằm đẩy mạnh hoạt động mua sắm của người tiêu dùng, giúp các doanh nghiệp cải thiện hơn trong tương lai.
1086	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến thái độ tránh né quảng cáo truyền hình của người tiêu dùng TP.HCM	Nguyễn Thị Quỳnh Giao	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Bài nghiên cứu này được thực hiện nhằm để tìm hiểu sự ảnh hưởng của các yếu tố đến thái độ tránh né quảng cáo truyền hình của người tiêu dùng thành phố Hồ Chí Minh. Phương pháp phân tích hồi qui đa biến nhằm kiểm định mô hình nghiên cứu, các giả thuyết nghiên cứu và đo lường cường độ tác động của các yếu tố. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố từ mô hình đề xuất đều có ảnh hưởng tới thái độ tránh né quảng cáo truyền hình của người tiêu dùng TP.HCM, bao gồm: Tính không giải trí, Giá trị thông tin không hữu ích, Sự không tin cậy, Sự phiền nhiễu, Nhân vật nổi tiếng trong quảng cáo, Giá trị xã hội. Trong đó, nghiên cứu chỉ ra yếu tố Sự phiền nhiễu có tác động nhiều nhất đến thái độ tránh né quảng cáo truyền hình của người tiêu dùng TP.HCM. Thông qua nghiên cứu, tác giả đề ra những giải pháp, kiến nghị và định hướng chiến lược cho các doanh nghiệp có cơ sở phân tích và là tài liệu tham khảo hữu ích cho chiến lược quảng cáo truyền hình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1087	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vị tiếp nhận nội dung quảng cáo tại các nền tảng Mạng Xã Hội của người tiêu dùng thế hệ Z tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Trần Anh Khoa	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Vào những năm gần đây, có thể nhận thấy sự bùng nổ của các nền tảng mạng xã hội với số lượng người truy cập và sử dụng lên đến hàng triệu người tại Việt Nam. Đây trở thành nơi tiềm năng để quảng cáo và đưa thông điệp đến với người tiêu dùng. Ngoài ra các nghiên cứu cũng như các báo cáo đều cho thấy rằng trong tương lai quảng cáo trực tuyến trên các mạng xã hội sẽ dần phổ biến hơn là hoạt động truyền thống trên truyền hình. Vậy nên, các tổ chức, doanh nghiệp và các nhà quảng cáo đã ồ ạt đầu tư rất nhiều vào hoạt động tiếp thị trên các trang mạng xã hội điển hình như Facebook, Instagram, TikTok, Youtube, Linkedin, Twitter. Bài nghiên cứu này cố gắng xác định và kiểm tra các yếu tố chính về nội dung quảng cáo tác động đến hành vi tiếp nhận quảng cáo trên các nền tảng mạng xã hội của người tiêu dùng thế hệ Z tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố có mức độ tác động đến hành vi tiếp nhận quảng cáo theo thứ tự giảm dần: Nội dung mang tính giải trí, Nội dung mang tính cá nhân hóa, Nội dung cung cấp thông tin, Nội dung xác thực và cuối cùng là Nội dung mang tính kích thích với mức tác động gần như không đáng kể. Nghiên cứu cũng đề xuất một số hàm ý quản trị giúp cho các nhà tiếp thị có thể triển khai và sáng tạo các nội dung quảng cáo nhắm đến người tiêu dùng hiệu quả hơn.
1088	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng phương tiện đi lại bằng năng lượng điện của người dân Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Đăng Bạch Linh	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Hiện nay, sự gia tăng dân số dẫn đến nhu cầu đi lại ngày càng cao. Các phương tiện cá nhân sử dụng nhiên liệu hóa thạch vẫn được đa phần người dân Việt Nam ưa chuộng chính vì thế đã gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới môi trường khi tỷ lệ ô nhiễm không khí ngày càng tăng cao. Trong bối cảnh đó, các phương tiện đi lại bằng năng lượng điện mới bắt đầu xuất hiện tại thị trường Việt Nam nhưng không tạo được sự thu hút cho người tiêu dùng. Cũng chính vì vậy, tác giả lựa chọn đề tài "Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng phương tiện đi lại bằng năng lượng điện của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh" làm đề tài báo cáo Khóa luận tốt nghiệp. Kết quả đề tài nghiên cứu cho thấy có 5 yếu tố ảnh hưởng tích cực đến ý định sử dụng phương tiện đi lại bằng năng lượng điện của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh có mức quan trọng giảm dần bao gồm: Nhận thức về môi trường, Ảnh hưởng của truyền thông. Nhận thức kiểm soát hành vi, Chất lượng cảm nhận và Thái độ. Dựa vào kết quả nghiên cứu và phân tích, tác giả cũng đề xuất những giải pháp giúp cho doanh nghiệp và thương hiệu liên quan về xe điện có những chiến lược hay giải pháp thu hút, kích thích hành vi mua của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh.
1089	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Trực tuyến của Công ty TNHH Bravo Media Việt Nam	Nguyễn Thị Thuỳ Dương	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Marketing trực tuyến được coi là hình thức quảng cáo sự phổ biến trong thời đại internet. Trong kỷ nguyên internet phát triển bùng nổ như hiện nay, nhiều công ty đã thành lập Công ty dịch vụ truyền thông quảng cáo cung cấp dịch vụ tiếp thị lớn và nhỏ, thị trường cạnh tranh gay gắt và khốc liệt. Các công ty dịch vụ truyền thông quảng cáo cung cấp dịch vụ Marketing lớn nhỏ ra đời hàng loạt, thị trường cạnh tranh gay gắt và khốc liệt. Chính vì vậy, các doanh nghiệp phải nhanh chóng ứng dụng hình thức Marketing online vào quá trình tiếp thị của mình, để không bị tụt lại phía sau và bị loại bỏ trong thị trường này. Công ty TNHH Bravo Media Việt Nam có quy mô vừa, hoạt động trong lĩnh vực truyền thông đa phương tiện. Hiện tại công ty vừa mới thành lập 2 năm, tuy vẫn có lượng khách hàng nhất định nhưng chiến lược Marketing Online chưa thực sự được tối ưu và mang lại hiệu quả cao nhất, cần phải điều chỉnh thêm để phù hợp với xu hướng thị trường hiện tại. Với đề tài "Phân tích hoạt động Marketing Trực tuyến của công ty TNHH Bravo Media Việt Nam" nhằm giúp công ty phân tích thực trạng và đưa ra giải pháp cho hoạt động Marketing trực tuyến đạt hiệu quả hơn.
1090	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING KỸ THUẬT SỐ CHO SIÊU THỊ NGÀNH MAY THUỘC CÔNG TY MAI THỊ	Nguyễn Tùng Quang	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Trong điều kiện kinh tế đầy biến động, đặc biệt là xu thế cạnh tranh ngày càng gia tăng trên thị trường công nghiệp nói chung và công nghiệp ngành may nói riêng, Marketing được coi là một trong những công cụ không thể thiếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần giúp doanh nghiệp xây dựng chỗ đứng, tạo dựng uy tín cũng như lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Công ty Siêu thị ngành may chuyên cung cấp các dòng máy may, thiết bị may và các sản phẩm phụ trợ ngành may khác hàng đầu tại Việt Nam.Từ khi thành lập đến nay, để có được một chỗ đứng vững chắc trên thị trường, công ty đã có những nỗ lực áp dụng phương thức Digital Marketing vào hoạt động phân phối kinh doanh cho các nhãn hiệu sản phẩm phục vụ ngành may và đạt được những thành tựu nhất định. Đối với hoạt động Digital Marketing của Siêu thị ngành may, người viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hơn chiến lược Digital Marketing của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1091	Đại học	PHÂN TÍCH VỀ THỰC TRẠNG CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX 4PS CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ KINH DOANH NHÀ DKRV	Lê Đức Thành Vinh	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Ngành bất động sản trong thời gian qua đã và đang được sự quan tâm rất lớn từ mọi thành phần tầng lớp trong xã hội, bởi vì có tầm quan trọng và ảnh hưởng đến sự phát triển của nền kinh tế - xã hội. Với mục đích để có cái nhìn rõ ràng hơn hơn về cách vận hành cũng như quy trình thực hiện hoạt động marketing của công ty, bài Khóa luận này được thực hiện để phân tích về thực trạng của công ty, cũng như đánh giá về những thế mạnh và nhược điểm mà công ty đang gặp phải để có thể đề xuất đưa ra các phương pháp cho hoạt động marketing phù hợp. Bài phân tích sử dụng phương pháp nghiên cứu tại bàn, phương pháp phỏng vấn thu thập thông tin nội bộ từ nhân viên đang làm việc tại đơn vị thực tập và phương pháp phân tích và xử lý số liệu. Dựa vào quá trình phân tích cho thấy, doanh nghiệp đã đạt được hiệu quả kinh doanh cũng như có được doanh thu cao hằng năm nhờ vào chiến lược marketing của công ty. Tuy nhiên một số hoạt động marketing trên trang mạng xã hội chưa được hưởng ứng nhiều do chưa tập trung đánh mạnh quảng cáo trên các trang này nhiều cũng như có một đội ngũ chuyên quản lí về trang mạng xã hội. Từ những đánh giá và phân tích như trên, đưa ra các đề xuất để có hướng hoàn thiện chiến lược một cách hợp lí và giúp cho doanh nghiệp có thể phát triển hơn và đạt được các kết quả doanh thu tốt trong kinh doanh.
1092	Đại học	NGHIÊN CỨU SỰ TÁC ĐỘNG CỦA NGƯỜI CÓ ẢNH HƯỞNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI (INFLUENCER) ĐẾN Ý ĐỊNH MUA HÀNG TRỰC TUYẾN TRÊN NỀN TẢNG TIKTOK CỦA THẾ HỆ Z TẠI TP.HCM	Trần Hoàng Trinh	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Đề tài được thực hiện với mục tiêu là xác định các yếu tố của người có ảnh hưởng trên mạng xã hội và đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố này đến ý định mua hàng trực tuyến trên nền tảng TikTok của thế hệ Z tại TP.HCM. Từ đó đề xuất các giải pháp cho doanh nghiệp trong việc vận dụng sức ảnh hưởng của influencer trong các hoạt động Marketing để thúc đẩy ý định mua hàng trực tuyến trên các nền tảng thương mại điện tử của người dùng.
1093	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA HÀNG TRỰC TUYẾN THÔNG QUA TIẾP THỊ LIÊN KẾT CỦA THẾ HỆ Z TẠI TP.HCM	Phạm Ngọc Trâm	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Nghiên cứu "Các yếu tố ảnh hưởng đến quyến định mua hàng trực tuyến thông qua Tiếp thị Liên Kết của Thế hệ Z tại TP. Hồ Chí Minh" được thực hiện và hoàn thành bởi tác giả là sinh viên ngành Marketing của Trường Đại học Tài chính – Marketing. Báo cáo nghiên cứu được sử dụng là nghiên cứu định tính đết hợp định lượng. Mục tiêu đề tài nhằm đo lường, xác định mức độ ảnh hưởng của các yếu tố nghiên cứu đến quyết định mua hàng trực tuyến thông qua Tiếp thị Liên Kết của Thế hệ Z từ 10 đến 25 tuổi và kiểm định sự khác biệt giữa các yếu tố đến quyết định của họ. Đề tài nghiên cứu xác định 6 yếu tố ảnh hưởng gồm: (1) Ảnh hưởng của xã hội, (2) Nhận thức sự hữu ích, (3) Nhận thức tính dễ sử dụng, (4) Nhận thức về rủi ro liên quan đến sản phẩm/ dịch vụ, (5) Nhận thức về rủi ro liên quan đến giao dịch trực tuyến và (6) Sự tin tưởng. Từ đó, tác giả đưa ra những đề xuất, kiến nghị về các chiến lược Marketing phù hợp với sự phát triển xu thế mua hàng mới hiện nay.
1094	Đại học	Tác động của truyền miệng trực tuyến đến ý định mua khẩu trang trên mạng xã hội sau đại dịch Covid 19	Trần Thị Thanh Ngân	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Sau đại dịch Covid 19 vừa qua, có thể thấy được khẩu trang trở thành 1 trong những mặt hàng thiết yếu nhất của con người. Khẩu trang được thống kê là cháy hàng trên khắp thế giới đồng thời trở thành quà tặng nhằm tăng hoạt động ngoại giao giữa các nước. Tại Việt Nam, khẩu trang hầu như được nhà nước quy định trong mọi cuộc họp, các buổi hội thảo, đặc biệt là trong lúc đi học, đi làm. Khẩu trang sau dịch Covid – 19 được phân phối rộng rãi cả trực tiếp và trực tuyến trên các trang thương mại điện tử, các trang mạng xã hội… Điều nay dẫn đến các hành vi mua khẩu trang có tính chọn lọc thông qua các đánh giá trực tuyến trên mạng xã hội. Vì thế, đề tài nghiên cứu của tác giả hướng đến mục tiêu xác định được các yếu tố tác động đến ý định mua khẩu trang trên mạng xã hội từ đó đưa ra các giải pháp đề xuất nhằm cải thiện và nâng cao các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua khẩu trang trên mạng xã hội. Bằng phương pháp định tính và kết quả nghiên cứu định tính, bài nghiên cứu xây dựng bảng câu hỏi để tiến hành nghiên cứu định lượng bằng biểu mẫu khảo sát trực tuyến. Tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu với 5 yếu tố tác động đến ý định mua khẩu trang trên mạng xã hội bao gồm giá bán, độ tin cậy, nhận thức rủi ro về đại dịch, chuẩn mực xã hội, hình ảnh thương hiệu. Sau khi phân tích EFA, tác giả quyết định loại bỏ biến quan sát GB5 do không ảnh hưởng đến ý định mua khẩu trang trên mạng xã hội.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1095	Đại học	Xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu cho thương hiệu 123Buy thuộc công ty Trade Wind GMD thông qua Social media Marketing	Nguyễn Cát Tường Vy	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Mạng xã hội đã trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống và thói quen hàng ngày của mọi người. Với tầm quan trọng của phương tiện truyền thông xã hội trong cuộc sống của người tiêu dùng, các Marketers và doanh nghiệp đổ xô vào các nền tảng xã hội với hy vọng kết nối với khách hàng mục tiêu của họ. Điều này dẫn đến sự quá tải về nội dung trên mạng xã hội và sự cạnh tranh rất cao. Đây sẽ là thách thức của doanh nghiệp trong việc trở nên nổi bật trên mạng xã hội. Các doanh nghiệp cần có một chiến lược truyền thông xã hội rõ ràng và luôn cập nhật các xu hướng truyền thông xã hội mới nhất. Không những phát triển một sản phẩm tốt mà họ còn phải thuyết phục người tiêu dùng tin tưởng vào tính ưu việt của sản phẩm so với đối thủ cạnh tranh. Thương hiệu 123 Buy là một thương hiệu thuộc mảng bán lẻ của Công ty Cổ phần Trade Wind GMD. Thương hiệu là được đầu tư phát triển trong giai đoạn đầu năm 2021, tập trung ở thị trường bán lẻ qua nền tảng online là chủ yếu. Qua thời gian thực tập tại công ty, tác giả nhận thấy hướng phát triển của thương hiệu là rất tiềm năng. Các hoạt động kinh doanh của thương hiệu đang phát triển tốt trong giai đoạn 2021. Do đó, việc tìm hiểu và xây dựng các hoạt động marketing của thương hiệu 123Buy trên mạng xã hội đang triển khai là rất cần thiết. Với đề tài này, tác giả mong muốn có thể hiểu, nắm bắt được các chiến lược Marketing mà hiện tại thương hiệu đang thực hiện. Qua đó, đóng góp ý kiến cá nhân thành một nguồn tài liệu tham khảo có ích cho thương hiệu nói riêng và doanh nghiệp nói chung nhằm góp phần thúc đẩy thương hiệu phát triển lên một tầm cao mới.
1096	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Mix của công ty TNHH Shibon - Docneem	Hoàng Thị Ngọc Phượng	Th.S Trịnh Hồng Minh	Xu hướng nông nghiệp xanh ngày càng được nhiều người quan tâm và hướng tới bởi sự an toàn và thân thiện với môi trường. Và trên thị trường các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau khốc liệt về các sản phẩm hữu cơ để giải quyết các vấn đề cây trồng đang gặp phải. Marketing – mix chính là chìa khóa để giúp một doanh nghiệp xây dựng được vị thế của mình trên thị trường cũng như tao niềm tin đối với khách hàng.Công ty TNHH Shibon – Docneem là công ty có quy mô vừa. Hiện tạo các hoạt động Marketing Mix của công ty còn đang chưa hoàn chỉnh. Với đề tài "Phân tích hoạt động Marketing – mix của công ty TNHH Shibon – Docneem" nhằm giúp công ty phân tích thực trạng và đưa ra các giải pháp cho hoạt động Marketing – mix hiệu quả hơn.
1097	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing trực tuyến của Công ty TNHH AZTAX	Nguyễn Thị Tuyết Ngọc	Th.S Trịnh Hồng Minh	Sự bùng nổ mạnh mẽ của Internet là nền tảng thúc đẩy sự phát triển cho nhiều ngành nghề đặc biệt là đối với hoạt động Marketing trực tuyến. Các công ty về tư vấn về luật cũng như dịch vụ C&B hiện nay không quá hiếm tuy nhiên lại chưa được nhiều người biết đến. Sự ra đời của những công ty thuộc lĩnh vực này để giải quyết được những khó khăn của doanh nghiệp khi thực hiện những thủ tục pháp lý. Công ty Trách nhiệm hữu hạn AZTAX là công ty cung cấp các gói dịch về kế toán thuế, dịch vụ C&B và tư vấn pháp lý doanh nghiệp. AZTAX đã và đang cho triển khai các hoạt động Marketing trực tuyến để thu hút nhóm khách hàng mục tiêu, chủ yếu là khách hàng doanh nghiệp. Thông qua đề tài "Phân tích hoạt động Marketing trực tuyến của công ty TNHH AZTAX" nhằm giúp công ty đánh giá thực trạng và đưa ra một số phương hướng cải thiện các hoạt động Marketing trực tuyến hiệu quả hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1098	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC TẠI TP.HCM	Phạm Thị Diệu	Th.S Trịnh Hồng Minh	Theo Báo cáo "Bức tranh khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam 2019", Việt Nam đang là nước đứng vị trí thứ 3 Đông Nam Á về số lượng doanh nghiệp mới khởi nghiệp. Năm 2012, ở Việt Nam chỉ có khoảng 400 công ty khởi nghiệp, tính đến năm 2019, Việt Nam đã có tới gần 3000 công ty. Trong đó, TP.HCM được xem là nơi dẫn đầu của các công ty khởi nghiệp, chiếm hơn 50% của cả nước. Trong những năm gần đây, các hoạt động khởi nghiệp của sinh viên trở nên sôi nổi hơn và có nhiều thành tựu nhất định. Việc nghiên cứu các yếu tố có ảnh hưởng đến quyết định khởi nghiệp nhằm thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của sinh viên tại TP.HCM là vô cùng cần thiết. Vì vậy, tôi đã chọn đề tài: "Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định khởi nghiệp của sinh viên các trường đại học tại TP.HCM". Bằng đề tài này, tôi mong muốn đánh giá, mở rộng mô hình lý thuyết về quyết định khởi nghiệp của sinh viên đang theo học các trường đại học tại TP.HCM, bổ sung thêm bằng chứng khảo sát thực nghiệm. Đề tài tìm kiếm và phân tích những yếu tố cơ bản ảnh hưởng đến quyết định khởi nghiệp của sinh viên tại TP.HCM. Đưa ra cơ sở để chứng minh yếu tố này ảnh hưởng đến quyết định khởi nghiệp của sinh viên. Kết quả nghiên cứu này sẽ là tiền đề hỗ trợ cho việc hoạch định chiến lược đào tạo của các trường đại học và kiến tạo môi trường phù hợp để kích thích ý tưởng kinh doanh sáng tạo và tinh thần khởi nghiệp cho sinh viên.
1099	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định tiếp tục mua hàng trên Website Uniqlo của khách hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Lưu Thị Phương	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Đề tài này tập trung nghiên cứu các nhân tố tác động đến ý định tiếp tục mua hàng qua Website Uniqlo của khách hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh để góp phần giúp doanh nghiệp khai thác những ưu điểm và hạn chế các rủi ro của mua bán qua Website từ đó đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp. Nghiên cứu thực hiện bằng phương pháp định tính thông qua phỏng vấn nhóm 11 người, người tham gia sẽ đánh giá về các biến độc lập trong mô hình nhằm kiểm tra mức độ phù hợp của các thang đo, thăm dò, phát hiện các yếu tố mới có ảnh hưởng đến ý định tiếp tục mua của khách hàng. Những biến độc lập đạt chỉ số CRV > 0.636 sẽ được đưa vào xây dựng bảng câu hỏi sơ bộ, thực hiện định lượng bằng Cronbach's Alpha 30 người, từ đó rút ra được bảng câu hỏi chính thức. Nghiên cứu định lượng với hình thức khảo sát dựa trên bảng hỏi do 300 người có kinh nghiệm mua sắm qua Website Uniqlo tại Thành phố Hồ Chí Minh tham gia, sử dụng internet trong khảo sát, không có hạn chế về không gian, nghiên cứu được phân tích bằng phần mềm SPSS 26.0. Kết quả phân tích chỉ ra 5 nhân tố tác động đến ý định tiếp tục mua sắm trên Website Uniqlo của khách hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh: (1) Nhận thức chất lượng sản phẩm; (2) Sự xác nhận chất lượng dịch vụ; (3) Nhận thức giá trị; (4) Sự tin cậy; và (5) Sự hài lòng. Các kết luận và kiến nghị được đề xuất nhằm góp phần nâng cao hoạt động kinh doanh của trên nền tảng Website của Uniqlo Việt Nam nói chung và Uniqlo Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng.
1100	Đại học	Các yếu tố tác động đến quyết định chọn nơi làm việc của sinh viên sau khi tốt nghiệp tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Nhung	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Thành phố Hồ Chí Minh trong những năm qua được đánh giá là thành phố có mức phát triển bậc nhất cả nước, có nhu cầu lao động cao thu hút nhiều người dân từ các vùng lân cận, những tỉnh thành khác đổ về mảnh đất này để sinh sống và làm việc trong đó có các bạn sinh viên. Đề tài này được thực hiện nhằm nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định chọn nơi làm việc của sinh viên sau khi tốt nghiệp tại TP.HCM và mức độ ảnh hưởng của chúng. Với mục tiêu đó, nghiên cứu tập trung vào các vấn đề trọng tâm sau đây: Tổng kết lý thuyết về các giả thuyết, các nghiên cứu có liên quan đến các yếu tố tác động đến quyết định chọn nơi làm việc. Xây dựng, kiểm định thang đo và đánh giá mô hình nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định chọn nơi làm việc của sinh viên sau khi tốt nghiệp tại TP.HCM. Từ đó xác định được mức độ ảnh hưởng (tầm quan trọng) của những yếu tố này. Thảo luận kết quả nghiên cứu và đề xuất kiến nghị đưa ra những giải pháp giúp giải quyết bài toán về nguồn lực cũng như đưa ra những định hướng giúp các bạn sinh viên lựa chọn được khu vực làm việc phù hợp. Nghiên cứu đã khẳng định được 7 yếu tố tác động đến quyết định chọn nơi làm việc của sinh viên sau khi tốt nghiệp tại TP.HCM và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố này, đó là (1) Môi trường (MT); (2) Thu nhập (TN); (3) Chính sách ưu đãi (UD); (4) Mối quan hệ (QH); (5) Cá nhân (CN), Cảm nhận rủi ro(RR), Cảm nhận lợi ích(LI). Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy có sự tương quan giữa mối quan hệ trong mô hình đều có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê, các giả thuyết H1 đến H7 đều được chấp nhận.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1101	Đại học	Phân tích thực trạng community marketing của Garena Liên Quân Mobile thuộc Công ty Cổ phần giải trí và thể thao điện tử Việt Nam	Vũ Đức Hiếu	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Community Marketing là một trong những chính lược đỉnh cao tạo cầu nối giữa doanh nghiệp và khách hàng có thể gắn kết với nhau hơn. Xây dựng cộng đồng lớn mạnh sẽ góp phần làm cho sản phẩm của doanh nghiệp có chỗ đứng vững trên thị trường ngành hàng. Đối với những tựa game phát triển theo xu hướng thể thao điện tử thì việc phát triển cộng đồng thông qua các chiến lược Community Marketing là điều tiên quyết cần ưu tiên thực hiện. Để xã hội có thể công nhận một trò chơi điện tử là một bộ môn thể thao dành cho giới trẻ thì cần sự phổ biến và lớn mạnh từ cộng đồng. Thông qua bài viết của tác giả, độc giả sẽ có cái nhìn khách quan về cách thức xây dựng cộng đồng của một tựa game esport phát triển nhất thời điểm hiện tại ở Việt Nam. Qua đó những đội ngũ nhà phát hành đang có cùng định hướng tương tự cho doanh nghiệp của mình có thể sử dụng thông tin từ bài viết để xây dựng thành công cộng đồng người chơi cho mình.
1102	Đại học	Nghiên cứu những yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người sử dụng Tiktok tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Trần Vĩnh Khang	Th.S Trịnh Thị Hồng Minh	Sau đại dịch Covid-19 cho đến hiện nay, Tiktok vẫn là một nền tảng mạng xã hội được đông đảo giới trẻ yêu thích và dễ dàng tiếp cận nhiều người xem hơn. Với nội dung hay và sáng tạo do chính người dùng xây dựng, khi đăng lên TikTok thì rất dễ thu hút người xem chỉ từ 15 đến 30 giây. Nhờ đó, nhiều đối tượng kinh doanh lớn, nhỏ đã tận dụng những ứng dụng video dạng ngắn mang tính sáng tạo cao để thuyết phục người dùng theo dõi mua hàng. Với tốc độ phát triển như vũ bão, Tiktok trở thành một trong những thị trường quảng cáo hấp dẫn dành cho các thương hiệu, nhãn hàng. Người dùng sẽ có nhiều lựa chọn hơn, đặc biệt với sự xuất hiện liên tục của các nền tảng mạng xã hội mới.Nhận ra tầm quan trọng của việc hiểu các yếu tố chính ảnh hưởng đến mức độ hài lòng của người dùng ứng dụng Tiktok là điều cấp thiết. Điều này sẽ giúp nhà phát triển nền tảng TikTok và các công ty sử dụng nền tảng này như một công cụ giao tiếp dễ dàng hiểu thị trường mục tiêu của họ hơn và đưa ra các đề xuất về cách cải thiện, từ đó có những chính sách phù hợp để giữ chân họ. Do đó, điều quan trọng là nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng trên nền tảng này. Đề tài xác định những yếu tố ảnh hưởng gồm: Nhận thức là có ích, Qui tắc chủ quan, Giao diện người dùng, Bảo mật được nhận thức, Chất lượng dịch vụ được cảm nhận, Sự hứng thú. Từ đó, tác giả đưa ra những đề xuất, kiến nghị về các chiến lược và phương pháp phù hợp với các nhà phát triển nền tảng ứng dụng.
1103	Đại học	Phân Tích Thực Trạng Và Đề Xuất Giải Pháp Hoàn Thiện Chiến Lược Sản Phẩm Cho Sản Phẩm Phục Trang Của Công Ty Tnhh Thiết Kế Sản Xuất Thương Mại 35 Studio	Trần Văn Thành	ThS Nguyễn Thị Thúy	Đề tài "PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM CHO SẢN PHẨM PHỤC TRANG CỦA CÔNG TY TNHH THIẾT KẾ SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI 35 STUDIO" được thực hiện nhằm mục tiêu phân tích các thành phần có trong chiến lược sản phẩm, ưu, nhược điểm của từng thành phần và từ đó đưa ra chiến lược hoàn thiện sản phẩm với doanh nghiệp. Bài báo cáo sử dụng phương pháp nghiên cứu tại bàn với dữ liệu thứ cấp được thu thập từ công ty, trang báo, sách, giáo trình, website. Kết quả tìm hiểu cho thấy, sản phẩm của công ty đang độc chiếm thị trường nhưng công ty cũng đang gặp bất lợi trong việc nâng cấp chất lượng sản phẩm để nhằm đuổi kịp các xu thế mới. Từ đó tác giả đề số một giải pháp liên quan đến mở rộng quy mô sản xuất, lựa chọn chất liệu thay thế, sử dụng kỹ thuật mạ và gia tăng số lượng dịch vụ sau bán hàng.
1104	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của thương hiệu dầu gội X-Men thuộc công ty Marico SEA tại thị trường Việt Nam	Cao Thị Kim Yến	ThS Nguyễn Thị Thúy	Là một công ty kinh doanh trong lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh, tất cả các hoạt động kinh doanh của thương hiệu X-Men thuộc công ty Marico SEA đều hướng đến việc thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng và tác động đến hành vi mua hàng của họ. Trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt của thị trường dầu gội nam giới hiện nay, việc phát triển đa dạng dòng sản phẩm hay phát triển phân khúc thị trường chưa đủ để thúc đẩy hành vi tiêu dùng của khách hàng. Mà chính các hoạt động truyền thông cũng là phương pháp hiệu quả không kém trong việc tạo lợi thế cạnh tranh cho thương hiệu trên thị trường. Việc hoạt động truyền thông diễn ra hiệu quả sẽ góp phần gia tăng độ nhận diện thương hiệu và doanh số của công ty lên đáng kể.
1105	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm dịch vụ của khách sạn Liberty Saigon Parkview	Lường Đức Tôn	ThS Nguyễn Thị Thúy	Bài báo cáo thực tập cuối khóa với đề tài "Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm dịch vụ của khách sạn Liberty Saigon Parkview" gồm 4 chương. Dựa trên những cơ sở lí luận cơ bản về lí thuyết và thực tiễn cùng thực trạng chiến lược sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp mà đưa ra giải pháp để hoàn thiện chiến lược sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp. Đây cũng chính là mục đính chính của đề tài.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1106	Đại học	Thực Trạng Và Giải Pháp Hoàn Thiện Chiến Lược Phân Phối Công Ty Tnhh Ron International	Đoàn Văn Kiên	ThS Nguyễn Thị Thúy	Đề tài nghiên cứu thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược phân phối của công ty TNHH RON INTERNATIONAL. Các lý thuyết về Marketing và chiến lược phân phối. Ứng dụng lý thuyết này trong việc phân tích chiến lược phân phối tại công ty. Nhận xét đánh giá ở từng nội dung chiến lược phân phối. Phân tích kênh phân phối và dựa vào kết quả đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược phân phối của doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả chiến lược phân phối của doanh nghiệp
1107	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm cho ngành cà phê hòa tan tại thị trường Việt Nam	Lê Thị Ngọc Trinh	ThS Nguyễn Thị Thúy	Bài báo cáo đã hệ thống cơ sở lí thuyết và song với thực tiễn của các doanh nghiệp trong ngành cà phê hòa tan, bước đầu đã khái quát hóa được sơ lược thị trường, phân tích được thực trạng những yếu tố tác động đến ngành cà phê hòa tan, phân tích chiến lược sản phẩm của các doanh nghiệp trong thị trường cafe hòa tan tại Việt Nam bao gồm nhãn hiệu, bao bì kiểu dáng, các cấp độ của sản phẩm và cuối cùng là chu kỳ sống của một sản phẩm một yếu tố quan trọng của sản phẩm, nhận thấy được các sản phẩm tiêu biểu trên thị trường đang ở giai đoạn trưởng thành để kéo dài sự suy thoái của sản phẩm các doanh nghiệp phải có những chiến lược mới cho sản phẩm và nên nghiên cứu thị trường cho ra đời các dòng sản phẩm mới ở đây do ảnh hưởng dịch covid 19 trong vòng 3 năm gần đây chưa có doanh nghiệp nào trong ngành có chiến lược phát triển sản phẩm mới. Nghiên cứu này thực hiện so sánh các chiến lược sản phẩm của các doanh nghiệp có thể rút được những điểm khác nhau và chưa tốt của các doanh nghiệp trên thị trường thì nhận thấy mỗi doanh nghiệp cần nghiên cứu thay đổi về bao bì sản phẩm, định vị sản phẩm phù hợp với tính chất của sản phẩm trên thị trường, những điều trội hơn đối thủ cạnh tranh cần được nghiên cứu phát huy hơn để tạo lợi thế cạnh tranh. Bài báo cáo cũng đề xuất những giải pháp để giúp các doanh nghiệp hoàn thiện chiến lược sản phẩm. Trong tương lai, khuyến khích các doanh nghiệp nên nghiên cứu nhu cầu thị trường có thể để kéo dài chu kỳ sống của sản phẩm đồng thời làm đa dạng hóa danh mục sản phẩm để cạnh tranh trên thị trường.
1108	Đại học	Phân Tích Và Đề Xuất Giải Pháp Hoàn Thiện Chiến Lược Sản Phẩm Cho Sản Phẩm Gà Rán Của Ngành Thức Ăn Nhanh	Nguyễn Nhựt Phương	ThS Nguyễn Thị Thúy	Bài báo cáo trình bày thực trạng chiến lược sản phẩm của một số doanh nghiệp có kinh doanh sản phẩm gà rán của ngành thức ăn nhanh tại thị trường Việt Nam. 3 thương hiệu được trình bài báo cáo này là KFC, Jollibee và Texas Chicken. Phần đầu tiên là giới thiệu tổng quan về đề tài cũng như cơ sở lý thuyết của đề tài. Tiếp theo đó là giới thiệu tình hình phát triển của ngành hàng thức ăn nhanh trong thời gian 3 năm gần nhất và giới thiệu sơ lược về 3 công ty có kinh doanh sản phẩm gà rán điển hình để rút ra những nhận xét chung cho ngành. Nêu thực trạng và tiến hành phân tích các yếu tố trong chiến lược sản phẩm của các công ty trong ngành thức ăn nhanh tại thị trường Việt Nam bao gồm các quyết định liên quan đến sản phẩm như danh mục sản phẩm, hình ảnh thương hiệu, bao bì sản phẩm, chất lượng sản phẩm. Nêu các chiến lược sản phẩm điển hình mà các công ty đang sử dụng tại thị trường Việt Nam và một số chiến lược sản phẩm mới. Sau đó so sánh giữa các công ty để rút ra những điểm mạnh, điểm yếu từ đó làm cơ sở để đề xuất ra các giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược sản phẩm cho sản phẩm chính là gà rán cho ngành thức ăn nhanh tại thị trượng Việt Nam.
1109	Đại học	Phân tích và đề xuất gải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm cho ngành nước giải khát tại thị trường Việt Nam	Lê Tố Uyên	ThS Nguyễn Thị Thúy	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm cho ngành nước giải khát tại thị trường Việt Nam" giúp chúng ta có cái nhìn bao quát về thị trường nước giải khát tại Việt Nam, cụ thể hơn là quá trình thực hiện các chiến lược sản phẩm đối với dòng sản phẩm nước có ga. Đề tài sẽ cung cấp cho mọi người những thông tin đa chiều và cụ thể về chiến lược sản phẩm và quá trình thực hiện mà các doanh nghiệp tiêu biểu trong bài đã áp dụng trên sản phẩm của mình. Cùng với đó, chúng ta sẽ khái quát lại kiến thức Marketing về chiến lược sản phẩm như kích thước tập hợp sản phẩm, quyết định liên quan đến nhãn hiệu, bao bì, chất lượng, chiến lược sản phẩm mới ,... Và nhờ vào vào phương pháp nghiên cứu định tính, vận dụng làm rõ các vấn đề liên quan đến các thành phần trong chiến lược sản phẩm. Đồng thời phân tích những ưu và nhược điểm nhằm đưa ra giải phẩm về chiến lược sản phẩm nhằm giúp doanh nghiệp hoàn thiện và phát triển hơn. Sau bài nghiên cứu này, chúng ta hiểu rõ hơn về quy trình marketing, hiểu được rằng dù chiến lược sản phẩm có mạnh đến đâu thì cũng vẫn sẽ có những hạn chế mà cần phải được nhìn nhận và khắc phục. Có như vậy, doanh nghiệp mới lấy được lòng tin của khách hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1110	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược phân phối cho thực phẩm chức năng cho người cao tuổi tại thị trường Việt Nam	Nguyễn Thị Hồng Nhung	ThS Nguyễn Thị Thúy	Đề tài "Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược phân phối thực phẩm chức năng cho người cao tuổi tại Việt Nam" được thực hiện nhằm mục đích phân tích thực trạng chiến lược phân phối thực phẩm chức năng cho người cao tuổi tại ba doanh nghiệp dược phẩm hàng đầu là Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang, Công ty CP Traphaco và Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC dưới góc nhìn khách quan nhất. Kết quả bài báo cáo cho thấy các doanh nghiệp dược đều phân phối qua các loại trung gian: bệnh viện, chi nhánh, đại lí, nhà thuốc. Việc tuyển chọn trung gian phải đạt những yêu cầu pháp lí về ngành dược. Trong đó, Dược Hậu Giang nắm phần lớn thị trường khu vực bệnh viên nhờ việc định giá đấu thầu thấp, Traphaco thì mạnh về bán lẻ. Hệ thống phân phối hỗn hợp của OPC thì phát triển chưa đồng đều. Bên cạnh đó, thực trạng chung của ngành là cạnh tranh không lành mạnh về giá và gian lận thương mại. Trên cơ sở kết quả đó, em có đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược phân phối cho thực phẩm chức năng tại thị trường Việt Nam
1111	Đại học	Hoàn thiện chiến lược Marketing Mix 2022 cho gói khám sức khỏe định kỳ tại công ty TNHH Phòng khám đa khoa Jio health	Trần Thanh Gia Hân	ThS Nguyễn Thị Thúy	đề tài "Hoàn thiện chiến lược Marketing - Mix 2022 cho gói khám sức khỏe định kỳ tại Công ty TNHH Phòng khám đa khoa Jio Health". Để tạo ra sự khác biệt so với đối thủ cạnh tranh có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, đòi hỏi Jio Health cần đầu tư xây dựng chiến lược Marketing Mix. Với những chiến lược làm nổi bật lợi thế về công nghệ, cơ sở vật chất, đội ngũ nhân viên của Jio Health so so với các đơn vị khác trong cùng ngành. Bài báo cáo thực tập cuối kỳ này bao gồm những nội dung nghiên cứu các vấn đề về thị trường, phân tích SWOT và thực trạng về chiến lược Marketing Mix 7P tại Công ty TNHH Phòng khám Đa khoa Jio Health. Sau khi nghiên cứu, chỉ ra được những điểm mạnh cần phát huy cũng như là nhận thấy Jio Health còn tồn tại những điểm yếu cần khắc phục để tăng mức độ cạnh tranh trên thị trường. Thông qua những kết quả nghiên cứu, đưa ra những đề xuất hoàn thiện chiến lược Marketing Mix nhằm mục đích tăng sự phát triển của công ty trong thị trường có sự cạnh tranh gay gắt này.
1112	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm cho ngành hàng mì ăn liền tại thị trường Việt Nam	Cao Nguyễn Ngọc Hân	ThS Nguyễn Thị Thúy	đề tài "Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm cho ngành hàng mì ăn liền tại thị trường Việt Nam". Bài báo cáo đã tiến hành tìm hiểu thực trạng các chiến lược sản phẩm của một sản phẩm nổi bật nhất của các doanh nghiệp tiêu biểu trong ngành hàng, điển hình như: sản phẩm mì Hảo Hảo của công ty Acecook Việt Nam, sản phẩm mì Omachi của công ty Masan Consumer và cuối cùng là sản phẩm mì 3 Miền của công ty Uniben. Cả 3 chiến lược sản phẩm của 3 doanh nghiệp này điều có những điểm nổi bật góp phần tạo nên sự thành công cho 3 sản phẩm. Bên cạnh đó cũng còn tồn tại một số nhược điểm trong chiến lược cần các doanh nghiệp sáng suốt nhìn nhận và thay đổi để doanh nghiệp của mình phát triển sang một bước ngoặc mới. Thông qua nghiên cứu về thực trạng chiến lược sản phẩm của các doanh nghiệp, bài báo cáo cũng chỉ ra một số giải pháp cải tiến và hoàn thiện chiến lược sản phẩm của các doanh nghiệp để từ đó suy ra giải pháp cải thiện toàn ngành hàng mì ăn liền tại thị trường Việt Nam. Hy vọng bài báo cáo này thật sự có ích.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1113	Đại học	Thực trạng về chiến lược truyền thông marketing cho thương hiệu Hikvision tại công ty TNHH Phân Phối Phương Việt	Nguyễn Thị Thùy Dương	ThS Nguyễn Thị Thúy	Ngành CCTV từ lâu đã trở nên quen thuộc và tồn tại nhiều tiềm năng phát triển trên thị trường. Những năm gần đây, ngành hàng này càng ngày bùng nổ, nhất là từ sau đại dịch covid 19. Vậy nên, sự cạnh tranh giữa các thương hiệu cũng đặc biệt gay gắt. Một trong những yếu tố làm nên sự khác biệt của các thương hiệu trong mắt của người tiêu dùng chính là yếu tố truyền thông. Bằng cách thông qua đề tài "Thực trạng về chiến lược truyền thông marketing cho thương hiệu Hikvision tại công ty TNHH Phân Phối Phương Việt". Tác giả đã tiến hành nghiên cứu tại bàn để thu thập, tổng hợp dữ liệu có được tại đơn vị thực tập nhằm nghiên cứu thực trạng truyền thông marketing tại doanh nghiệp. Từ đó, tác giả sẽ phân tích và nhận xét cụ thể những hoạt động truyền thông mà công ty đã triển khai cho thương hiệu Hikvision. Sau đó, sẽ đánh giá chung lại và tìm ra những thành tựu, hạn chế cũng như nguyên nhân của những hạn chế trong quá trình truyền thông. Và trong chương 4 sẽ đưa ra những giải pháp để hoàn thiện hơn quy trình truyền thông mà công ty đã thực hiện. Tác giả cũng kết hợp phương pháp quan sát và tìm hiểu các nguồn thông tin có liên quan đến quá trình truyền thông của các thương hiệu khác trong ngành camera giám sát trên thị trường để có thể đưa ra những lập luận thiết thực nhất.
1114	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU CHO CÔNG TY CỔ PHẦN SHARET	Phạm Nguyễn Phương Anh	ThS Nguyễn Thị Thúy	Trong bối cảnh thị trường hiện nay, việc xây dựng thương hiệu trên nền tảng Internet làmột việc vô cùng cần thiết và quan trọng. Công ty Cổ phần ShareT được biết đến là một trong những người đi đầu trong công ty luôn có những ý tưởng mới mẻ, độc đáo, không ngừng phát huy hết khả năng của bản thân đã đề xuất ra được nhiều chiến lược nổi trội nhằm quảng bá hoặc phát triển thương hiệu, luôn đáp ứng được nhu cầu của khách hàng từ các dịch vụ như viết quảng cáo digital, seeding, KOL booking, PR, … Hiện tại, ShareT đã xây dựng một số chiến dịch nhằm truyền thông thương hiệu của mình được biến đến rộng rãi từ nền tảng mạng xã hội. Qua sự phân tích và đánh giá "Phân tích hoạt động truyền thông thương cho công ty cổ phần ShareT" mong là góp phần đưa ra những giải pháp giúp công ty từ đó đưa ra những giải pháp tối ưu về truyền thông để nâng cao độ nhận diện thương hiệu về cả nội dung lẫn hình ảnh cho công ty. Kết quả mong đợi sau khi tiến hành phân tích có thể xây dựng hình ảnh thương hiệu chuyên nghiệp, cung cấp kịp thời đầy đủ những thông tin cần thiết và mang đến trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng khi truy cập vào website, fanpage facebook.
1115	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông thương hiệu cho công ty cổ phần tập đoàn du lịch Crystal Bay	Lý Thị Diễm My	ThS Nguyễn Thị Thúy	Du lịch một ngành dịch vụ đã trở thành nhu cầu phổ biến của người dân ở mỗi quốc gia, là một thói quen của tất cả mọi người và là một phần không thể thiếu trong đời sống tinh thần của mỗi người. Nền kinh tế ngày càng phát triển đồng nghĩa với mức sống của con người ngày càng được nâng cao, và những nhu cầu ngày càng được đòi hỏi cao hơn. Trước đây đa phần nhu cầu của tất cả chúng ta là ăn, ở, mặc, đi lại, ...Nhưng ngày nay nhu cầu lại được mong muốn cao hơn như đi du lịch để giao lưu, để tự hoàn thiện mình, khám phá những điều mới lạ. Nắm bắt được những nhu cầu cần thiết đấy, công ty cổ phần tập đoàn du lịch Crystal Bay đã hình thành và đáp ứng được cho nhu cầu thỏa mãn ở khách hàng. Để giúp công ty hoạt động được nhiều năm trên thị trường công ty đã đưa ra những hoạt động, chiến lược để tiếp cận khách hàng một cách gần nhất. Việc phân tích các hoạt động truyền thông của công ty tập đoàn du lịch Crystal Bay để thấy được những chiến lược mà công ty đã đưa ra cũng như thực trạng hiện tại của Crystal Bay. Từ đó đưa ra được những định hướng, giải pháp phù hợp để truyền thông thương hiệu của công ty đặc biệt đưa đến cho khách hàng thấy được những giá trị và mục đích mà công ty đưa đến cho khách hàng khi nhắc đến Crystal Bay.
1116	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua quần áo thời trang trên ứng dụng tik tok của giới trẻ Việt Nam	Phùng Thị Phương Linh	ThS Nguyễn Thị Thúy	Bài khóa luận nghiên cứu về những yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua quần áo thời trang trên ứng dụng tik tok của giới trẻ Việt Nam, vì nhận thấy được mạng xã hội tik tok đang ngày càng lan rộng và phát triển một cách mạnh mẽ, chính vì thế đề tài đã phân tích các yếu tố làm ảnh hưởng đến ý định mua, đưa ra được những yếu tố then chốt. Sau đó, đề xuất để gia tăng thêm sự uy tín, cũng như chất lượng dịch vụ của ứng dụng này mang lại, đem lại sự tin tưởng nhiều hơn cho khách hàng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1117	Đại học	Thực trạng chiến lược xây dựng thương hiệu Yến sào Finest của Công ty Cổ phần Yến Finest	Dương Ngọc Xuyến	ThS Nguyễn Thị Thúy	Trong nền kinh tế thị trường đầy tính cạnh tranh hiện nay, vô số các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong ngành hàng thực phẩm bổ sung được mở ra cùng sự phát triển hiện đại, cung cấp nhiều sản phẩm đa dạng cho đời sống kinh tế quốc dân. Công ty Cổ phần Yến Finest là một doanh nghiệp kinh doanh trong ngành hàng thực phẩm bổ sung tại Việt Nam với sản phẩm chủ lực là Yến sào, đặc biệt những sản phẩm Yến sào của Công ty đã góp phần to lớn trong việc xây dựng hình ảnh, tên tuổi thương hiệu. Đề tài "Thực trạng chiến lược xây dựng thương hiệu Yến sào Finest của Công ty Cổ phần Yến Finest " nhằm giúp Công ty thực hiện các chiến lược một cách hiệu quả hơn, góp phần vào việc xây dựng hình ảnh đẹp về thương hiệu trong tâm trí khách hàng cũng như tạo được những nét tính cách, giá trị riêng biệt cho thương hiệu Finest. Từ những phân tích thực trạng kinh doanh và bối cảnh thị trường, đề tài đã đưa ra những định hướng phát triển và giải pháp cụ thể cho chiến lược xây dựng thương hiệu của Công ty.
1118	Đại học	Thực trạng về chiến lược chiêu thị đối với sản phẩm nước uống đóng chai tại thị trường Việt Nam	Hồ Ngọc Quỳnh Hương	ThS Nguyễn Thị Thúy	Ngành hàng nước uống đóng chai chưa bao giờ có dấu hiệu hạ nhiệt tại thị trường Việt Nam. Các doanh nghiệp đã có những hoạt động chiêu thị vô cùng sôi nổi. Thông qua bài báo cáo này, em sẽ phân tích thực trạng hoạt động chiêu thị của các doanh nghiệp thuộc ngành hàng này, cũng như đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược chiêu thị
1119	Đại học	Thực trạng về kế hoạch truyền thông thương hiệu của công ty Cổ phần Quảng cáo Cổng Việt Nam AdsPlus	Trần Hồ Yến Vy	ThS Nguyễn Thị Thúy	Trong thời đại công nghệ số phát triển, việc đầu tư ngân sách vào các giải pháp tiếp thị số trên mạng xã hội đang được sự quan tâm của rất nhiều doanh nghiệp lớn nhỏ tại thị trường Việt Nam. Nắm bắt được tình hình chung của ngành cũng như nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng, công ty Cổ phần Quảng cáo Cổng Việt Nam AdsPlus đã ra đời. Tuy nhiên, để có được vị thế nhất định trên thị trường thì công ty đã phải xây dựng cho mình một kế hoạch truyền thông thương hiệu hiệu quả. Vì vậy, tác giả đã quyết định chọn đề tài "Thực trạng về kế hoạch truyền thông thương hiệu của công ty Cổ phần Quảng cáo Cổng Việt Nam AdsPlus" để tìm hiểu rõ hơn về nguyên nhân giúp công ty có được thành công như hiện tại thông qua việc phân tích, đánh giá những điểm mạnh và điểm yếu các hoạt động truyền thông mà công ty đã triển khai, từ đó đề xuất những giải pháp hợp lý để kế hoạch truyền thông thương hiệu của công ty được hoàn thiện hơn.
1120	Đại học	Thực trạng về chiến lược truyền thông marketing của công ty trách nhiệm hữu hạn DOCA PET	Nguyễn Thị Ngọc Huyền	ThS Nguyễn Thị Thúy	Xã hội càng tiến bộ, con người có nhu cầu cao hơn về tinh thần. Họ sẽ tìm cho mình người bầu bạn sau một ngày dài làm việc. Đó là lí do ngành công nghiệp thú cưng ngày càng phát triển tại thị trường Việt Nam. Nắm bắt được xu hướng phát triển của ngành, công ty TNHH DOCA PET đã ra đời, tạo dựng được lòng tin cho khách hàng. Để có được vị thế trên thị trường, công ty đã kết hợp những công cụ truyền thông một cách hiệu quả. Các hoạt động marketing như quảng cáo, khuyến mại, bán hàng cá nhân được công ty chú trọng. Việc phân tích các chiến lược truyền thông của công ty DOCA PET giúp hiểu rõ hơn về cách tiếp cận khách hàng, ưu điểm, nhược điểm của công ty. Từ đó điều chỉnh cho phù hợp để quảng bá thương thiệu DOCA PET nhiều người biết đến. Những sản phẩm, giá trị, tầm nhìn sẽ được nhiều người hiểu và biết đến khi nhắc đến thương hiệu DOCA PET. Thông qua những hoạt động truyền thông công ty đã tạo được sự tin tưởng cho khách hàng.
1121	Đại học	LẬP KẾ HOẠCH CHIÊU THỊ CHO DÒNG SẢN PHẨM NƯỚC HOA CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MORRA NĂM 2023	Nguyễn Đỗ Thái Duy	ThS Nguyễn Thị Thúy	Ngày nay, với tốc độ tăng trưởng ngày càng nhanh của đời sống, mức sống và trình độ dân trí của người dân cũng ngày càng được nâng cao, cuộc sống của người dân ngày càng phong phú hơn với các nhu cầu làm đẹp và khẳng định phong cách chính mình từ nước hoa. Việc sử dụng nước hoa đang ngày càng phổ biến ở Việt Nam cho thấy rằng chúng được xem như một món đồ cần thiết của mỗi cá nhân vừa để thể hiện cá tính bản thân, vừa tạo được thiện cảm cho những người xung quanh. Trong xu thế đó, cùng với sự có mặt của các công ty lớn đến từ nước ngoài rất nổi tiếng với nhãn hiệu nước hoa trên thế giới, 3 nhà đồng sáng lập nên Morra đã dành hơn 3 năm để nghiên cứu, tìm hiểu về việc chế tác ra một lọ nước hoa hoàn chỉnh như thế nào. Công Ty Cổ Phần Morra đã góp phần mở ra một thế giới hương thơm đặc biệt, đầy xúc cảm để mỗi người Việt đều có cơ hội khám phá, trải nghiệm một trong những nghệ thuật tinh tế và mang chiều sâu cảm xúc nghệ thuật chơi nước hoa. Nhờ vào sự học hỏi và có chiến lược Marketing đúng đắn vì thế tới nay Morra Việt Nam là chuỗi cửa hàng nước hoa pha chế đầu tiên và lớn nhất ở Việt Nam theo chính thương hiệu cam kết.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1122	Đại học	ĐO LƯỜNG GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU XE MÁY HONDA VISION ĐỐI VỚI GIỚI TRẺ NĂM 2022 - TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Phan Thảo Ngân	ThS Nguyễn Thị Thúy	Báo cáo này được thực hiện nhằm "Đo lường giá trị thương hiệu xe máy honda vision đối với giới trẻ năm 2022 - trường hợp nghiên cứu tại thành phố Hồ chí minh". Từ cơ sở lý luận đưa ra, tác giả đã tìm kiếm, thu thập, tổng hợp và đánh giá các thành phần tạo nên giá trị thương hiệu xe máy Honda Vision dựa trên các bài nghiên cứu tương tự ở trong và ngoài nước trước đó. Sau đó, tác giả đề xuất mô hình đo lường các nhân tố tạo nên giá trị thương hiệu xe máy Honda Vision tại Thành phố Hồ Chí Minh (bao gồm 5 yếu tố: Nhận biết thương hiệu, Liên tưởng thương hiệu, Chất lượng cảm nhận, An toàn cảm nhận và Lòng trung thành thương hiệu). Sau khi thực hiện khảo sát thu thập số liệu từ 300 người tại Thành phố Hồ Chí Minh và chạy phần mềm SPSS 25 để phân tích dữ liệu, tác giả đã đo lường và đưa ra đánh giá. Theo kết quả này, tác giả kết luận và đưa ra các hàm ý quản trị về các thành phần tạo nên giá trị thương hiệu, nhằm nâng cao giá trị thương hiệu xe máy Honda Vision.
1123	Đại học	THỰC TRẠNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DCI VIỆT NAM	Nguyễn Thúy Hòa	ThS Nguyễn Thị Thúy	Thông qua việc thực hiện đề tài "Thực trạng chiến lược truyền thông marketing của công ty cổ phần DCI Việt Nam" tác giả mong muốn giúp mọi người có cái nhìn bao quát hơn về thị trường giáo dục trực tuyến ở Việt Nam và tìm hiểu rõ hơn về cách thức một doanh nghiệp kinh doanh giáo dục thực hiện chiến lược truyền thông marketing. Về mặt lý luận, đề tài sẽ tóm lược các kiến thức cơ bản về marketing và truyền thông marketing Về mặt thực tiễn, dựa trên cơ sở lý luận tác giả sẽ phân tích thực trạng chiến lược truyền thông marketing mà công ty cổ phần DCI Việt Nam thực hiện trong những năm gần đây. Từ đó mà tác giả sẽ chỉ ra các ưu, khuyết điểm của từng công cụ truyền thông nhằm kịp thời đưa ra đánh giá, giải pháp mang tính gợi mở góp phần cho các bước phát triển tiếp theo của doanh nghiệp.
1124	Đại học	Phân tích hoạt động Quan hệ công chúng tại công ty Cổ phần WLIN Global Holdings	Lê Thị Mỹ Duyên	ThS Nguyễn Thị Thúy	Khóa luận tốt nghiệp được thể hiện dưới hình thức là một bài nghiên cứu, phân tích thực trạng hoạt động Quan hệ công chúng của công ty Cổ phần WLIN Global Holdings. Đầu tiên, bài báo cáo đã trình bày tổng quan về cơ sở lý thuyết liên quan đến Marketing nói chung và quan hệ nói riêng. Tiếp theo đề tài nghiên cứu trình bày cơ sở thực tiễn liên quan đến lĩnh vực tư vấn doanh nghiệp, lịch sử hình thành và phát triển cũng như tình hình hoạt động kinh doanh của công ty WLIN Global Holdings, để làm cơ sở phân tích thực trạng hoạt động quan hệ công chúng của doanh nghiệp. Từ đó kết quả nhận được, đưa ra nhận xét, đánh giá về ưu nhược điểm của chiến lược, đồng thời đề ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động quan hệ công chúng cho doanh nghiệp trong giai đoạn tiếp theo.
1125	Đại học	NGHIÊN CỨU TÁC ĐỘNG CỦA TRUYỀN MIỆNG ĐIỆN TỬ ĐẾN Ý ĐỊNH MUA HÀNG MỸ PHẨM TRÊN CÁC TRANG MẠNG XÃ HỘI	Lê Đình Yến Xuân	ThS Nguyễn Thị Thúy	Mục đích của nghiên cứu này là xác định các yếu tố ảnh hưởng của truyền miệng điện tử (eWOM) ý định mỹ phẩm của người tiêu dùng thông qua các Trang mạng xã hội (SNS). Để chứng minh các yếu tố ảnh hưởng, tác giả đã thực hiện một cuộc khảo sát người tiêu dùng thông qua một bảng câu hỏi thu thập dữ liệu từ 600 người trả lời bằng hình thức trực tuyến. Mô hình phương trình cấu trúc (SEM) được sử dụng để kiểm định mối quan hệ giữa các biến được đề xuất. Kết quả cho thấy truyền miệng điện tử là một yếu tố hiệu quả ảnh hưởng đến ý định mua hàng mỹ phẩm. Các phát hiện cũng xác nhận vai trò của Sự tin cậy, Chuyên môn khách hàng và sự tham gia là những yếu tố chính ảnh hưởng đến truyền miệng điện tử. Kết quả cho thấy có 4 yếu tố ảnh hưởng tích cực ý định mỹ phẩm có tầm quan trọng giảm dần: Sự thừa nhận (AD) Chuyên môn khách hàng (EX), Sự tin cậy (TR) và Sự tham gia (JN)

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1126	Đại học	Phân tích quy trình tổ chức sự kiện của công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Nam Event Group	Lương Hoàng Tiến	ThS Nguyễn Thị Thúy	Với đề tài "Phân tích quy trình tổ chức sự kiện của công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Nam Event Group", bằng những phương tìm hiểu, điều tra kết hợp với quá trình thực tập tại công ty, bài báo cáo được tiến hành nghiên cứu và thực hiện theo trình tự gồm 5 chương, đảm bảo tính hợp lý và thực thi của nội dung đề tài. Để có được một cái nhìn tổng quan về đề tài mà thực hiện, Chương 1 được tác giả nêu lên lý do thực hiện, mục tiêu, phạm vi,.. cũng như bố cục của đề tài. Chương 2 của chuyên đề đã nêu lên được một số khái niệm sự kiện, tổ chức sự kiện, phân loại và năng lực tổ chức sự kiện của doanh nghiệp. Chương 3 tập trung phân tích về thị trường, xu hướng sự kiện tại Việt Nam và đánh giá sâu vào thực trạng quy trình tổ chức sự kiện của công ty. Điều này nhằm đưa ra cái nhìn tổng quát và khách quan về: từng bước đi cụ thể cho từng giai đoạn trong quy trình tổ chức sự kiện và năng lực tổ chức sự kiện của công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Nam Event Group. Từ những thực trạng đó, nhằm nâng cao năng lực của công ty, đồng thời đảm bảo tính khả thi cũng như đạt được mức độ hài lòng của hách hàng khi sử dụng dịch vụ của công ty. Và đề xuất một số giải pháp về các vấn đề nâng cao năng lực như: thiết lập lại cách thức phân chia công việc, đổi mới quy trình,… từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường tổ chức sự kiện hiện nay.
1127	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing tại Công ty TNHH Truyền Thông và Giải Trí Seventh Sense	Nguyễn Thị Thu Ngân	ThS Nguyễn Thị Thúy	Nghiên cứu này được thực hiện nhằm mục đích tìm hiểu và phân tích thực trạng của Digital Marketing ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, nắm vững được kiến thức cơ bản về Digital Marketing sau đó vận dụng chúng vào trong hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Truyền thông và Giải trí Seventh Sense. Dựa vào đó để có thể rút ra kết luận, đưa ra một số đề xuất và kiến nghị trong việc phát huy các kênh truyền thông ảnh hưởng tích cực, khắc phục các ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh doanh. Từ đó, giúp Công ty TNHH Truyền thông và Giải trí Seventh Sense hiểu rõ hơn về nhu cầu của khách hàng để có cải thiện chất lượng sản phẩm, dịch vụ đa dạng hóa sản phẩm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng.
1128	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing của Công ty cổ phần Tài chính Công nghệ DRACO	Bùi Thị Thu Hậu	ThS Nguyễn Thị Thúy	Hiện nay, sự bùng nổ của kỷ nguyên số đã mở ra sự phát triển mới cho ngành Marketing khi dịch chuyển từ truyền thống sang công nghệ số. Và Digital Marketing là bước đi mới, phù hợp nhất với thời đại công nghệ số hiện nay. Digital Marketing đã và đang trở thành một phần chiến lược quan trọng cho hoạt động của mọi doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp ngành công nghệ số nói riêng. Về mặt lý thuyết, khóa luận đã hệ thống lại các kiến thức liên quan đến Marketing và Digital Marketing. Về mặt thực tiễn, khóa luận đã phân tích tình hình hoạt động Digital Marketing của Công ty cổ phần Tài chính Công nghệ DRACO, từ đó đánh giá kết quả đạt được và những mặt hạn chế cần khắc phục trong hoạt động Digital Marketing của công ty. Căn cứ vào lý luận, thực tiễn của công ty để đề xuất những giải pháp Digital Marketing vừa có thể tận dụng được nguồn lực vừa tối thiểu chi phí, để hoàn thiện hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Tài chính Công nghệ DRACO.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1129	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Hoạt Động Internet marketing Của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Bất Động Sản Pita Việt Nam	Nguyễn Thị Thúy Nga	ThS Nguyễn Thị Thúy	Trong bối cảnh ngành bất động sản pháp triển khi số liệu thống kê của Vietnam Report cho thấy rằng Thị trường bất động sản hiện đang đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế và là 1 trong 20 ngành kinh tế cấp 1, xếp thứ 9 về quy mô giá trị. Năm 2021, ngành kinh doanh bất động sản đóng góp 3,58% GDP; xây dựng 5,95% GDP. Riêng 6 tháng đầu năm 2022, kinh doanh bất động sản (BĐS) đóng góp 3,32% GDP; xây dựng 5,44% GDP. Các sản phẩm được sử dụng làm tài sản tích lũy, đầu tư, sử dụng để ở rất đa dạng, trong đó sản phẩm phù hợp với nhiều phân khúc từ trung bình khá đến cao được sử dụng phổ biến Đặc biệt, các sản phẩm đa dạng độc đáo từ các chủ đầu tư lớn, uy tín và có thương hiệu, giúp khách hàng nhận diện và lựa chọn nhà phân phối phù hợp. Đây là một trong những chiến dịch marketing không thể thiếu trong các chiến dịch tiếp thị. Nắm bắt như cầu sử dụng căn hộ, biệt thự tiện ích đủ đầy và các sản phẩm độc đáo của các nhà đầu tư cũng như khách hàng mua để ở, Công Ty Cổ Phần Đầutư Bất Động Sản Pita Việt Nam đã ra đời với hình thức cung cấp các bất động sản số lượng lớn cho các chiến dịch marketing của các tổ chức, doanh nghiệp thông qua hoạt động internet của công ty. Bằng cách tối ưu hoá công cụ tìm kiếm bằng mọi phương án, Công ty Cổ Phần Đầu tư Bất Động Sản Pita Việt Nam đã và đang phát triển hoạt động internet của mình với mục đích mang lại những trải nghiệm tốt nhất để khách hàng có cập nhật đầy đủ các thông tin về sản phẩm và thông qua các công cụ website, fanpage, để khách hàng có thể cập nhật thông tin nhanh chóng và chính xác trực tiếp tại website, fanpage của công ty.
1130	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing tại công ty VietNam Stay Travel	Phạm Thị Yến Nhi	ThS Nguyễn Thị Thúy	Để xây dựng đất nước giàu mạnh và phát triển trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế thì hoạt động cung cấp các dịch vụ đời sống về tinh thần đặc biệt là du lịch nghỉ dưỡng là không thể thiếu trong đời sống xã hội. Là một trong những đơn vị đầu tiên cung cấp những dịch vụ nghỉ dưỡng đến với khách hàng, VNS với thế mạnh là liên kết được với nhiều đối tác cung cấp dịch vụ nghỉ dưỡng lớn nhất cả nước với nhiều tìm năng sẽ phát triển mạnh mẽ trong tương lai. Với tiềm năng của thị trường di lịch nghỉ dưỡng tại Việt Nam, nhiều doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nghỉ dưỡng đã tham gia hứa hẹn sẽ tạo ra một cuộc cạnh tranh khóc liệt. Hiện nay, trên thị trường tại Việt Nam tràn ngập các gói dịch vụ nghỉ dưỡng, với giá cả rẻ nên thu hút rất nhiều người tiêu dùng. Chính vì vậy, việc xây dựng và hoàn thiện một chiến lược Digital Marketing là hết sức cần thiết đối với mọi doanh nghiệp, nó sẽ là công cụ hỗ trợ đắc lực trong việc kinh doanh để VNS phục vụ hành khách được hoàn hảo hơn và đem lại sự thành công cho doanh nghiệp.
1131	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty thiết kế kiến trúc AD Architectural Design	Nguyễn Ngọc Minh Thy	ThS Nguyễn Thị Thúy	Hiện nay xu hướng về thiết kế và xây dựng nhà ở đang vô cùng phát tiển và có tiềm năng lớn mạnh hơn nữa trong tương lai. Nhận thấy tiềm năng ấy, công ty ADA được thành lập và phát triển các dịch vụ, sản phẩm thiết kế - thi công cho khách hàng của mình. Bên cạnh đó, ở xu hướng giải trí và truyền thông, công nghệ thông tin trong thời đại 4.0 phát triển mạnh mẽ và làm tăng cao xu hướng sử dụng của Digital Marketing. Từ đó, công ty quyết định thực hiện hoạt động Marketing chính là Digital Marketing, cho thấy khi lựa chọn đề tài "Phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty thiết kế kiến trúc AD Architectural Design" sẽ mang tính thực tiễn cao, giúp phân tích rõ các ưu và nhược điểm của công ty. Từ đó đưa ra các đề xuất, giải pháp cho hoạt động Digital Marketing của công ty.
1132	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH QUAN HỆ CÔNG CHÚNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN AI WORLD	Tạ Tố Như	ThS Nguyễn Thị Thúy	Với đề tài "Xây dựng kế hoạch quan hệ công chúng của công ty cổ phần AI World", bằng những phương pháp tìm hiểu, điều tra kết hợp với quá trình thực tập tại công ty, bài báo cáo được tiến hành nghiên cứu và thực hiện theo kế hoạch, việc lên ý tưởng xây dựng kế hoạch cụ thể về quan hệ công chúng của công ty AI World theo 5 chương, đảm bảo tính nhất quán của đề tài.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1133	Đại học	Thực Trạng Hoạt Động Digital Marketing cho thương hiệu Eugica của công ty TNHH Mega Lifeciences Việt Nam	Hoàng Minh Anh	ThS Nguyễn Thị Thúy	Công ty TNHH Mega Lifesciences Việt Nam đã đạt được thành công lớn, doanh thu tăng vượt bậc sau đại dịch covid-19 với thương hiệu Eugica. Áp dụng digital marketing là một trong những yếu tố tiên quyết đem lại kết quả đáng mong đợi cho công ty. Với bài luận "Thực trạng hoạt động digital marketing cho thương hiệu Eugica của Công ty TNHH Mega Lifesciences Việt Nam", tập trung phân tích thực trạng từng công cụ digital mà công ty đang sử dụng bao gồm Website, Facebook, Youtube, Tiktok và Truyền hình. Sau khi phân tích nhận thấy rằng các công cụ trên được công ty xây dựng và phát triển khá chỉnh chu từ hình ảnh đến nội dung. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại điểm yếu, từ đây tác giả đưa ra đề xuất để khắc phục cũng như hoàn thiện và phát triển hoạt động digtal marketing cho thương hiệu Eugica ngày càng mạnh mẽ hơn đối với người tiêu dùng Việt.
1134	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chiến lược sản phẩm cho ngành hàng bia tại tại thị trường Việt Nam	Nguyễn Vĩnh Hoàng	ThS Nguyễn Thị Thúy	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM CHO NGÀNH BIA TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM" được thực hiện nhằm mục tiêu nghiên cứu thị trường bia tại Việt Nam. Vì bia là một sản phẩm xuất hiện khá lâu đời và là một phần không thể thiếu trong cuộc sống của con người nên sẽ là một ngành nghề kinh doanh khá màu mỡ cho các doanh nghiệp muốn cạnh tranh. Bài báo cáo sử dụng phương pháp nghiên cứu tại bàn với dữ liệu thứ cấp được thu thập từ các công ty, trang báo, sách, giáo trình, website. Từ đó tác giả đưa ra nhận xét và đề ra một số giải pháp nhằm giúp ngành bia phát triển hơn trên thị trường Việt Nam trong những năm tới.
1135	Đại học	Thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm cho ngành hàng cà phê truyền thống tại thị trường Việt Nam	Nguyễn Thị Mộng Mơ	ThS Nguyễn Thị Thúy	Để có thể đứng trên thương trường kinh tế, cạnh tranh với nhiều doanh nghiệp, để không bị mất đi thị phần, các doanh nghiệp luôn phải sẵn sàng trang bị vào những kiến thức, kỹ năng phù hợp nhất với yêu cầu của giới kinh doanh, ngày càng nâng cao và chiến lược sản phẩm là một trong những kỹ năng quan trọng nhất buộc phải có. Đề tài THƯC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM NGÀNH CÀ PHÊ RANG XAY TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM cho ta thấy tầm quan trọng của chiến lược sản phẩm của một doanh nghiệp, công ty nào đó. Nhưng cuối cùng, chiến lược sản phẩm chính là nhằm tạo ra sự khác biệt và lợi nhuận. Muốn thành công trên thị trường kinh doanh ngày này, mỗi doanh nghiệp công ty phải luôn cẩn trọng trong mỗi chiến lược marketing mình đề ra và hoàn thiện một cách tốt nhất, ít rủi ro nhất là điều quyết định chỗ đứng của mình trên sàn đấu. Chính vì thế các doanh nghiệp, công ty hãy trao dồi thêm, học hỏi không ngừng trên bước đường phát triển, thành công của mình.
1136	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing trực tiếp đối với công ty TNHH thương mại dịch vụ đa ngành The Box	Huỳnh Hồ Bảo Trân	ThS Nguyễn Thị Thúy	Đề tài "Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động Social Media Marketing đối với Công ty TNHH thương mại dịch vụ đa ngành The Box". Bài báo cáo thực tập cuối kỳ này bao gồm những nội dung nghiên cứu các vấn đề về thị trường, phân tích bối cảnh thị trường đang có sự biến động lớn bởi sự phát triể của công nghệ 4.0 và thực trạng về chiến lược các hoạt động Social Media Marketing tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ đa ngành The Box. Sau khi nghiên cứu, chỉ ra được những điểm mạnh cần phát huy cũng như là nhận thấy The Box còn tồn tại những điểm yếu cần khắc phục để tăng mức độ cạnh tranh trên thị trường. Thông qua những kết quả nghiên cứu, đưa ra những đề xuất hoàn thiện hoạt động social media marketing nhằm mục đích tăng sự phát triển của công ty trong thị trường có sự cạnh tranh gay gắt này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1137	Đại học	Thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động digital marketing của công ty Spaceship Logistics	Nguyễn Ngọc Minh Thư	ThS Nguyễn Thị Thúy	Đề tài " Thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing trực tiếp đối với công ty Spaceship Logistics" Việt Nam là nước có số lượng hàng hóa XNK cao nhất, cũng là một công cụ chính mang lại nguồn thu nhập lớn cho kinh tế của đất nước. Vì vậy tiềm năng phát triển của ngành Logistics đang ngày phát triển mạnh mẽ. Nhà nước cũng mở rộng mối quan hệ công thương với thế giới, tạo điều kiện cho ngành Logistics. Với sức nóng của ngành Logistics và sự phát triển của công nghệ hiện đại tân tiến tạo ra sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các doanh nghiệp bên lĩnh vực Logistic. Bài báo cáo Thực tập cuối khóa và đề tài "Thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing trực tiếp đối với công ty Spaceship Logistics". Bài báo cáo được thực hiện nghiên cứu với mục đích giới thiệu về thông tin công ty, tìm hiểu các hoạt động marketing trực tiếp mà doanh nghiệp đang áp dụng hiện tại, đưa ra các ưu điểm, nhược điểm và các thực trạng còn tồn tại tại doanh. Từ đó, xây dựng bảng kế hoạch marketing hoàn thiện cho doanh nghiệp Qua kết quả tìm hiểu cho thấy, công ty đã có những thành tựu riêng cho mình trong suốt 5 năm hoạt động, và để công ty ngày càng phát triển hơn nữa trong tương lai, tác giả đề ra một số đề xuất và giải pháp tối ưu hóa hiệu quả cho hoạt động marketing trực tiếp cũng như hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong những năm tới.
1138	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược phân phối cho ngành dệt may tại thị trường Việt Nam	Lê Thị Kim Thoa	ThS Nguyễn Thị Thúy	Báo cáo thực tập cuối khóa với đề tài "Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược phân phối cho ngành dệt may tại thị trường Việt Nam". Thời gian qua, hoạt động quản trị kênh phân phối ảnh hưởng nghiêm trọng đến kinh tế - xã hội, các hoạt động sản xuất, thương mại toàn cầu của Việt Nam. Đặc biệt, ngành Dệt may phải đối diện với không ít khó khăn, thách thức khi hoạt động kênh phân phối nội địa và quốc tế bị gián đoạn, nhu cầu tiêu thụ, xuất khẩu sản phẩm giảm,... Kết quả nghiên cứu cho thấy, quản trị kênh phân phối ảnh hưởng đến khả năng thương mại của các doanh nghiệp Việt Nam, hoạt động hậu cần kênh phân phối, quản trị kênh phân phối không ngừng gây sức ép đến khả năng sản xuất. Bên cạnh đó, nguồn lao động cũng bị ảnh hưởng từ những chính sách xuất nhập khẩu,... Nghiên cứu này đưa ra một số giải pháp trong chiến lược kênh phân phối giúp các doanh nghiệp có thể khắc phục khó khăn và chuẩn bị những phương án dự phòng tốt nhất trong một thế giới đầy biến động.
1139	Đại học	Thực trạng và giải pháp cho hoạt động Digital Marketing của dịch vụ dịch thuật – visa tại Công ty TNHH Việt Uy Tín thuộc tổng công ty cổ phần Tin Holdings	Nguyễn Giao Linh	ThS. Nguyễn Đông Triều	Hiện nay Internet được đánh giá là môi trường kinh doanh nhanh - rẻ - hiệu quả nhất, vì vậy khi thực hiện Marketing thông qua môi trường này hứa hẹn đạt được nhiều thành công, Digital Marketing là một công cụ mang tính thực tiễn và hiệu quả, là lựa chọn tuyệt vời nâng cao tính cạnh tranh trên thị trường trong thời đại công nghệ 4.0 Nhận thấy đây là một vấn đề thực tế và khá phổ biến trong nhiều doanh nghiệp, em quyết định chọn đề tài "Thực trạng và giải pháp cho hoạt động Digital Marketing của dịch vụ dịch thuật – visa tại Công ty TNHH Việt Uy Tín thuộc tổng công ty cổ phần Tin Holdings" để hiểu sâu hơn về hoạt động, quy trình Digital Marketing trong doanh nghiệp. Đồng thời giúp em tích lũy thêm một kiến thức về loại hình Marketing này. Từ đó đưa ra các giải pháp dựa trên những mặt hạn chế trong hoạt động Digital Marketing của công ty góp phần hoàn thiện chiến lược để thương hiệu phát triển mạnh trong nền kỹ thuật số một cách tốt nhất.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1140	Đại học	Đề xuất hoạt động truyền thông thương hiệu cho Game Calo Run của doanh nghiệp Calo Metaverse trong năm 2023	Tô Cẩm Quỳnh	ThS. Nguyễn Đông Triều	Với sự phát triển mạnh mẽ và ứng dụng rộng rãi trong đa lĩnh vực của công nghệ Blockchain và thị trường tiền tệ điện tử, các doanh nghiệp hiện nay luôn ngừng phát triển các dự án nhằm giải quyết và đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Một trong số các lĩnh vực chiếm ưu thế trong thị trường này chính là GameFi. GameFi sinh ra nhằm mục tiêu phục vụ cho nhu cầu giải trí và giúp người chơi kiếm được lợi nhuận. Calo Metaverse là một trong những doanh nghiệp tại Việt Nam phát triển ứng dụng Game Fi Calo Run sử dụng công nghệ Blockchain theo xu hướng Move To Earn (Di chuyển để kiếm tiền) nhận được sự đón nhận tích cực từ phía cộng đồng. Bài luận " Đề xuất hoạt động truyền thông thương hiệu cho game Calo Run của doanh nghiệp Calo Metaverse trong năm 2023" nhằm phân tích về thực trạng truyền thông thương hiệu của game Calo Run. Từ đó, đưa ra đề xuất về hoạt động truyền thông thương hiệu của doanh nghiệp Calo Metaverse trong năm 2023. Truyền thông thương hiệu Calo Run trong năm 2023 hướng đến nhóm đối tượng khách hàng chưa có nhiều kiến thức về thị trường tiền tệ điện tử. Các chiến dịch tập trung cung cấp kiến thức nền tảng về thị trường và đưa ra những hoạt động, tính năng trong game nhằm thu hút và chuyển đổi nhóm khách hàng trên thành người chơi của game Calo Run. Từ khoá: Truyền thông thương hiệu, Truyền thông thương hiệu thị trường tiền tệ điện tử, Truyền thông Game Fi, Hoạt động Marketing Game Fi, Calo Run
1141	Đại học	Thực trạng và đề xuất kế hoạch truyền thông thương hiệu cho phần mềm quản lý bán hàng Nhanh.vn của Công ty Cổ phần Nhanh.vn trong năm 2023	Lê Thị Kim Nguyên	ThS. Nguyễn Đông Triều	Nhờ sự phát triển của thương mại điện tử, các cá nhân và doanh nghiệp ngày càng đầu tư nhiều hơn vào công nghệ và phát triển các kênh bán hàng trực tuyến. Vì vậy, phần mềm quản lý bán hàng ra đời không chỉ giải quyết các vấn đề như kiểm soát đơn hàng, doanh thu, lợi nhuận… mà còn thay thế việc tính toán, quản lý sổ sách thủ công. Tuy nhiên, vẫn còn một số hạn chế trong công tác truyền thông nhằm đưa phần mềm tối ưu này đến gần hơn với khách hàng, đề tài "Thực trạng và đề xuất kế hoạch truyền thông thương hiệu cho phần mềm quản lý bán hàng Nhanh.vn của Công ty Cổ phần Nhanh.vn trong năm 2023" đưa ra những phân tích cũng như một số đề xuất nhằm nâng cao hoạt động truyền thông cho Nhanh.vn. Qua quá trình phân tích, có thể thấy Nhanh.vn đã và đang từng bước hoàn thiện các tính năng, giao diện của phần mềm quản lý bán hàng, đặc biệt chú trọng đến hoạt động truyền thông thương hiệu để tiếp cận và tạo niềm tin với khách hàng. Từ khóa: Truyền thông thương hiệu, phần mềm quản lý bán hàng, đề xuất để hoàn thiện, Nhanh.vn, tạo niềm tin.
1142	Đại học	Thực trạng và đề xuất chiến lượng định vị thương hiệu J&T Express của công ty TNHH MTV Chuyển phát nhanh Thuận Phong	Lê Thị Ái Vân	ThS. Nguyễn Đông Triều	

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1143	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing cho thương hiệu rau hữu cơ Ecofarm tại Công ty TNHH Fresh Ecofarm trong năm 2023	Trần Thị Nha Trang	ThS. Nguyễn Đông Triều	Ngày nay, tình hình thực phẩm giả, không đảm bảo an toàn vệ sinh ngày càng tăng khó kiểm soát và gây ra nhiều hậu quả nghiêm trọng đến sức khỏe của con người. Đứng trước những hiểm nguy đó, người tiêu dùng đã thận trọng hơn trong việc lựa chọn các sản phẩm tốt cho cơ thể, ưu tiên những sản phẩm sạch không chứa chất bảo quản nhân tạo. Nắm bắt kịp thời xu hướng hành vi người tiêu dùng, nhiều mô hình kinh doanh thực phẩm hữu cơ đã ra đời và phát triển mạnh mẽ. Trong khoảng thời gian gần đây, phát triển nông nghiệp hữu cơ là hướng đi mà nhiều doanh nghiệp lựa chọn - Công ty TNHH Fresh Ecofarm là một trong số những Công ty sản xuất và kinh doanh rau hữu cơ có sự thu hút lớn đối với khách hàng. Đề tài "Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing cho thương hiệu rau hữu cơ Ecofarm tại Công ty TNHH Fresh Ecofarm trong năm 2023" chọn khách thể nghiên cứu là Công ty TNHH Fresh Ecofarm tại thị trường Đà Nẵng. Nội dung của đề tài xoay quanh những thông tin về các hoạt động marketing và các công cụ hiệu quả để truyền tải thông tin thu hút, thuyết phục khách hàng, thúc đẩy hoạt động bán hàng. Từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện, khắc phục những mặt hạn chế trong công tác truyền thông của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển vững mạnh hơn. Ba kết quả quan trọng của đề tài là: - Giúp Công ty đánh giá lại thực trạng hoạt động truyền thông marketing trong thời gian qua. Bên cạnh đó, thông qua đề tài Công ty sẽ nhìn nhận lại điểm mạnh, điểm yếu; tìm ra nguyên nhân và đề ra giải pháp tối ưu để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty trong ngành thực phẩm hữu cơ. - Giúp Công ty biết được thương hiệu rau hữu cơ Ecofarm so với đối thủ cạnh tranh thì còn nhiều mặt hạn chế trong việc quảng bá và xây dựng hình ảnh. Công ty nên đẩy mạnh hoạt động truyền thông marketing để mang hình ảnh của doanh nghiệp đến với khách hàng một cách nhanh nhất, để lại nhiều dấu ấn nhất. - Đề xuất giải pháp truyền thông marketing cho thương hiệu rau hữu cơ Ecofarm. Công ty nên bắt kịp xu hướng ngày nay bằng cách chuyển đổi những phương thức truyền thông đã cũ trước đây sang những giải pháp truyền thông mang tính hiện đại, công nghệ số. Từ đó, Công ty sẽ nhanh chóng bắt kịp thị trường và tăng tính cạnh tranh so với các Công ty đối thủ. Từ khóa: Xây dựng kế hoạch, truyền thông, hoạt động marketing, thực phẩm hữu cơ, Fresh Ecofarm
1144	Đại học	Tác động của trải nghiệm, niềm tin và sự hài lòng thương hiệu đến lòng trung thành thương hiệu: nghiên cứu trường hợp thương hiệu thời trang bền vững	Nguyễn Thị Tuyết Mai	ThS. Nguyễn Đông Triều	Đề tài "Tác động của trải nghiệm, niềm tin và sự hài lòng thương hiệu đến lòng trung thành thương hiệu: nghiên cứu trường hợp thương hiệu thời trang bền vững" được xây dựng trên nền tảng các nghiên cứu trong nước và thế giới về tác động của mối liên hệ giữa trải nghiệm, niềm tin, sự hài lòng đến lòng trung thành thương hiệu tại các thương hiệu thời trang bền vững. Tác giả đã dùng phần mềm Smart PLS 4 để phân tích dữ liệu đã thu thập được. Mẫu khảo sát trong nghiên cứu thu được n = 480 mẫu là những khách hàng đã trải nghiệm thương hiệu thời trang bền vững tại thời điểm khảo sát. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng nhân tố "trải nghiệm thương hiệu" có tác động tích cực đến "niềm tin thương hiệu", "sự hài lòng thương hiệu" và "lòng trung thành thương hiệu"; nhân tố "niềm tin thương hiệu" có tác động tích cực đến "lòng trung thành thương hiệu", nhân tố "sự hài lòng thương hiệu" có tác động tích cực đến "lòng trung thành thương hiệu". Dựa vào kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất ra một số hàm ý để các nhà quản trị tham khảo, từ đó có những điều chỉnh thích hợp cho chiến lược phát triển thương hiệu nhằm thu hút nhiều khách hàng chọn trải nghiệm và trung thành với thương hiệu thời trang bền vững, thay đổi lối sống xanh của người tiêu dùng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1145	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp phát triển hoạt động Digital marketing của Công ty TNHH Gia Phát Investment cho dòng sản phẩm căn hộ cao cấp	Phùng Thị Huế Anh	ThS. Nguyễn Đông Triều	Trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế, việc phát triển hoạt động marketing cho thương hiệu, đặc biệt trên nền tảng Digital được xem là một trong những ưu tiên hàng đầu. Gia Phát Investment cũng không phải là một ngoại lệ, chiến lược phát triển hoạt động Digital marketing là một lựa chọn tuyệt vời để nâng cao tính cạnh tranh trong thị trường bất động sản đầy khốc liệt cũng như để trụ vững trong thời đại công nghệ 4.0. Đề tài "Phân tích và đề xuất giải pháp phát triển hoạt động Digital marketing của Công ty TNHH Gia Phát Investment cho dòng sản phẩm căn hộ cao cấp" được thực hiện bài bản dựa theo thực trạng của công ty và kết hợp đánh giá kết quả. Với ba mục tiêu chính cụ thể như sau: - Cung cấp kiến thức về thị trường Digital marketing bất động sản, thông tin về tiểu sử và tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. - Phân tích và đánh giá các hoạt động phát triển Digital marketing của doanh nghiệp. - Đề xuất giải pháp giúp hoàn thiện việc thực hiện các hoạt động Digital marketing của Công ty TNHH Gia Phát Investment cho dòng sản phẩm căn hộ cao cấp.
1146	Đại học	Phân tích hoạt động và đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu thông qua digital marketing cho thương hiệu BIREAL Công ty Cổ phần Tập đoàn SNT	Lương Thị Ngọc Thủy	ThS. Nguyễn Đông Triều	Đề tài "Phân tích hoạt động và đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu BIREAL Công ty Cổ phần Tập đoàn SNT" được thực hiện nhằm giúp doanh nghiệp tự đánh giá, xem xét kế hoạch Digital marketing của mình và đề ra những mục tiêu và kế hoạch cụ thể để phát triển doanh nghiệp giúp gia tăng doanh số và cải thiện doanh thu. Bên cạnh đó, quá trình thực hiện giúp sinh viên tìm hiểu lại những kiến thức Digital marketing từ đó áp dụng vào thực tế giúp doanh nghiệp đạt được những dự định trong tương lai. Với ý nghĩa quan trọng như vậy, Đề tài "Phân tích hoạt động và đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu BIREAL Công ty Cổ phần Tập đoàn SNT" nhằm mục đích đánh giá một cách đầy đủ và chính xác mọi hoạt động của doanh nghiệp, đưa ra các mặt mạnh, mặt yếu trong quá trình hoạt động các nguyên nhân cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động truyền thông trên nền tảng kỹ thuật số của doanh nghiệp.
1147	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing cho sản phẩm đồ uống sức khoẻ của Công ty TNHH Nhà hàng Luminus năm 2023	Nguyễn Thị Nhã Trâm	Ths Nguyễn Đông Triều	Bài báo cáo Khoá Luận Tốt Nghiệp với đề tài "XÂY DỰNG KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO SẢN PHẨM ĐỒ UỐNG SỨC KHOẺ CỦA CÔNG TY TNHH NHÀ HÀNG LUMINUS NĂM 2023" được thực hiện hơn 2 tháng dưới sự hướng dẫn của giảng viên thầy Nguyễn Đông Triều. Vận dụng kiến thức về nền tảng về nguyên lý marketing, các phương pháp nghiên cứu đã được học và các thông tin nghiên cứu tại bàn cùng với kiến thức thực tiễn thực tập tại doanh nghiệp, bài luận này với mục tiêu xây dựng kế hoạch truyền thông mới trong năm 2023 khắc phục được nhiều bất cập hiện tại. Để làm được điều đó, bài luận này đã khai thác các nội dung: - Tổng quan về công ty TNHH Nhà hàng Luminus - Phân tích môi trường marketing của doanh nghiệp - Chiến lược STP của đồ uống sức khoẻ Luminus - Nhìn lại các hoạt động truyền thông Luminus đã thực hiện để đưa ra đánh giá - Tổng quan thị trường ngành nước giải khát và thị trường nước trái cây hữu cơ - Tiến hành xây dựng kế hoạch truyền thông marketing Từ đó, em đưa ra một số kiến nghị để cải thiện hoạt động truyền thông Luminus. Từ khoá: đồ uống sức khoẻ, healthy, uống khoẻ, Trạm khoẻ, tự nhiên

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1148	Đại học	Phân tích chiến lược digital marketing cho dòng sản phẩm xe mô tô phân khối lớn Honda Bigbike 500cc tại công ty Honda Việt Nam	Lê Nhật Hạ	Ths Nguyễn Đông Triều	Đề tài này được thực hiện nhằm "Phân tích chiến lược Digital Marketing cho dòng sản phẩm xe mô tô phân khối lớn Honda Bigbike 500cc tại công ty Honda Việt Nam". Chiến lược marketing được như một "quả tim" điều phối các hoạt động của một doanh nghiệp. Trong đó, Digital Marketing được đánh giá là có tiềm năng phát triển vô cùng to lớn hơn là Marketing truyền thống. BCM Venture Integrated là một trong những công ty quảng cáo trực tuyến đa phương tiện và Honda Việt Nam là khách hàng lâu năm của công ty - đồng thời cũng là một trong những khách hàng lớn của BCM. Dựa trên kết quả phân tích cho thấy, Honda đã áp dụng rất tốt trong việc sử dụng đa dạng các phương tiện truyền thông, kế hoạch truyền thông rất tốt, tuy nhiên các kênh vẫn chưa có sự liên kết chặt chẽ. Cần thực hiện các chiến dịch truyền thông xuyên suốt, xây dựng thêm đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và tăng độ tương tác từ doanh nghiệp đến với khách hàng. Từ đó thúc đẩy hoạt động kinh doanh, góp phần làm cho thương hiệu Honda Bigbike 500cc ngày một vươn xa hơn nữa trên thị trường của chính mình.
1149	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Digital Marketing cho dịch vụ quảng cáo của công ty cổ phần Công nghệ và Truyền thông ý tưởng IDeen	Nguyễn Thị Quỳnh Thắm	ThS. Nguyễn Đông Triều	Internet là một mạng lưới rộng để người tiêu dùng kết nối và thu nhận thông tin và là một phương thức tiếp thị truyền thông quan trọng. Việc truyền thông, tìm kiếm qua các phương tiện như Google, Facebook, Youtube, ... mang lại nhiều lợi ích và tiện lợi cho người sử dụng. Công ty cổ phần Công nghệ và Truyền thông ý tưởng IDeen cũng nhận thấy, đã và đang phát triển các kênh Marketing Online cho doanh nghiệp. Trong khoảng thời gian tôi thực tập tại công ty đã học hỏi được rất nhiều kiến thức thực tế về Marketing và Digital Marketing. Trong đó có rất nhiều điều mới, nhưng tôi nhận thấy vẫn còn tồn tại một số hạn chế và chưa hoàn thiện trong chiến lược Digital Marketing của công ty. Để đứng vững trong thị trường cạnh tranh khốc liệt trong này công ty cần có cái nhìn tổng quan những vấn đề gặp phải và tìm ra các giải pháp thiết thực. Tôi quyết định chọn đề tài trên để phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động Digital Marketing từ đó đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện, nâng cao hiệu quả của công ty cổ phần Công nghệ và Truyền thông ý tưởng IDeen.
1150	Đại học	Xây dựng kế hoạch Digital marketing cho Công ty Cổ phần Viet Tiles tại thị trường Việt Nam (01/2023 – 12/2023)	Nguyễn Thị Ngân Thảo	ThS. Nguyễn Đông Triều	
1151	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng trực tuyến của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh trong ngày hội mua sắm	Bùi Thị Nga	ThS. Nguyễn Đông Triều	Ngày hội mua sắm đang dần trở nên phổ biến trên thế giới nói chung và tại Việt Nam nói riêng. Ngày hội mua sắm giúp thúc đẩy hành vi, thu hút nhu cầu của người tiêu dùng đặc biệt là đối tượng giới trẻ một cách mạnh mẽ. Từ đây hình thành nên một thói quen mua hàng mới trong các ngày hội mua sắm. Vì thế, mục tiêu của đề tài nghiên cứu là xây dựng mô hình và đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng trực tuyến của giới trẻ tại TP.HCM trong các ngày hội mua sắm. Với phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp với nghiên cứu định lượng, thang đo nghiên cứu được xây dựng gồm 06 nhân tố với tổng 33 biến quan sát. Từ kết quả phân tích, tác giả đưa ra những nhận xét và đề xuất một số kiến nghị giúp cho các doanh nghiệp kinh doanh trực tuyến nắm bắt được nhu cầu khách hàng, tận dụng được thời cơ kinh doanh trong các ngày hội mua sắm để nâng cao hiệu quả kinh doanh.
1152	Đại học	Đề xuất kế hoạch Digital Marketing cho dịch vụ Fshare – Công ty TNHH MTV Viễn thông Quốc tế FPT 6 tháng đầu năm 2023	Đỗ Thị Linh Kiều	ThS. Nguyễn Đông Triều	Điện toán đám mây đã và đang giữ một vị thế hết sức quan trọng, có giá trị cao trong lĩnh vực công nghệ tại Việt Nam cũng như trên toàn thế giới. Bên cạnh cơ hội phát triển lớn đem lại nhiều lợi nhuận thì doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt đến từ các nhà cung cấp khác trong ngành, nhất là đối với các nhà cung cấp quốc tế. Để có thể giữ vững vị thế và mở rộng thị phần, dịch vụ lưu trữ và chia sẻ trực tuyến Fshare cần có những chiến lược Marketing phù hợp và thu hút hơn trong tương lai, đặc biệt là chiến lược về Digital Marketing. Để góp phần nâng cao hiệu quả về truyền thông cũng như về doanh số, đề tài "Đề xuất kế hoạch Digital Marketing cho dịch vụ Fshare – Công ty TNHH MTV Viễn thông Quốc tế FPT 6 tháng đầu năm 2023" đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh cũng như thực trạng hoạt động Digital Marketing của dịch vụ Fshare. Qua các phân tích và đánh giá thấy được các điểm mạnh và điểm yếu của dịch vụ Fshare hiện tại, từ đó đề xuất kế hoạch Digital Marketing cho dịch vụ Fshare nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động Digital Marketing trong 6 tháng đầu năm 2023.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1153	Đại học	Xây dựng kế hoạch Digital Marketing cho dịch vụ thiết kế website của công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Nina	Nguyễn Thị Phương Trinh	ThS. Nguyễn Đông Triều	Đề tài: "Xây dựng kế hoach Digital Marketing cho dịch vụ thiết kế website của công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Nina" giới thiệu sơ lược về dịch vụ thiết kế website nói riêng và các dịch vụ của công ty Nina cung cấp nói chung. Thông qua những thông tin được cung cấp từ khách hàng, tác giả tiến hành phân tích và đánh giá thông tin. Cụ thể là đánh giá những tác động từ bên ngoài và tác động từ bên trong có ảnh hưởng đến dịch vụ thiết kế website của công ty. Thông qua những công cụ dùng để đo lường và đánh giá, cùng những thông tin được cung cấp và tìm hiểu. Tác giả đi sâu vào phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Nina. Dựa trên mục tiêu từ khách hàng và mục tiêu rút ra từ đánh giá, phân tích, từ đó tác giả rút ra những kết luận làm cơ sở đề xuất kế hoạch Digital Marketing cho dịch vụ thiết kế website của công ty.
1154	Đại học	Lập Kế hoạch quảng cáo cho khóa học Chuyên viên Thiết kế 3D của Học viện Công nghệ thông tin và Thiết kế VTC (VTC ACADEMY) trong giai đoạn tuyển sinh năm học 2023-2024	Nguyễn Thị Hoàng Yến	ThS. Nguyễn Đông Triều	Nhu cầu nhân lực ngành Thiết kế đang ở mức báo động nhưng các trường đào tạo ngành này chỉ đáp ứng được 40% nhu cầu của thị trường. Mặt khác, các học viện dạy nghề như VTC Academy thường rất ít được các bạn quan tâm và biết đến. Nhất là khi Việt Nam đã có rất nhiều trường đại học danh tiếng đào tạo ngành này. Trong bối cảnh đó, việc mà VTC Academy cần làm là tăng sự nhận diện thương hiệu và quan trọng hơn cả là mang các khóa học Thiết kế 3D đến gần hơn với các bạn trẻ. Để làm được điều này, Marketing nói chung và quảng cáo nói riêng đóng vai trò vô cùng quan trọng. Vì thế đề tài: "Lập Kế hoạch quảng cáo cho khóa học Chuyên viên Thiết kế 3D của Học viện Công nghệ thông tin và Thiết kế VTC (VTC ACADEMY) trong giai đoạn tuyển sinh năm học 2023-2024" được tiến hành. Kế hoạch được xây dựng dựa trên việc phân tích và đánh giá tình hình thực tế các khóa học Thiết kế 3D cùng với thực trạng hoạt động quảng cáo khóa học của VTC Academy. Từ khóa: Thiết kế 3D, VTC Academy, Quảng cáo khóa học Thiết kế 3D, Chuyên viên Thiết kế 3D
1155	Đại học	Tác động của quảng cáo trên nền tảng mạng xã hội Tiktok đến hành vi mua sắm trực tuyến của giới trẻ thế hệ Z– nghiên cứu trường hợp tại Thành phố Hồ Chí Minh	Lê Thị Trúc Ly	ThS. Nguyễn Đông Triều	Báo cáo này nhằm thực hiện nghiên cứu "Tác động của quảng cáo trên nền tảng mạng xã hội Tiktok đến hành vi mua sắm trực tuyến của giới trẻ thế hệ Z - nghiên cứu trường hợp tại Thành phố Hồ Chí Minh". Từ cơ sở lý luận, tác giả đã đưa ra đánh giá về các yếu tố tác động dựa vào các nghiên cứu trong và ngoài nước trước đây, từ đó tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu các yếu tố từ quảng cáo trên Tiktok tác động đến hành vi mua sắm trực tuyến của giới trẻ thế hệ Z thông qua Thái độ đối với quảng cáo (bao gồm 5 yếu tố: tính thông tin, tính giải trí, độ tin cậy, tính tương tác, tính phiền nhiễu). Sau khi thực hiện khảo sát thu thập số liệu (khảo sát 220 người tại thành phố Hồ Chí Minh) và chạy phần mềm SPSS 25 để phân tích dữ liệu. Sau đó tác giả đã đo lường và đưa ra đánh giá. Theo kết quả này, tác giả kết luận cũng như đưa ra các giải pháp đề xuất dựa trên kết quả nghiên cứu cho các thương hiệu, doanh nghiệp vừa và nhỏ,… để xây dựng hoạt động quảng cáo trên nền tảng Tiktok thúc đẩy hành vi mua sắm trực tuyến.
1156	Đại học	Đề xuất và xây dựng kế hoạch truyền thông thương hiệu cho dòng sản phẩm pate Whiskas tại công ty TNHH DOCA PET trong năm 2023	Tô Thị Tuyết Linh	ThS. Nguyễn Đông Triều	Ngành công nghiệp thú cưng là ngành được mong đợi phát triển trong tương lai. Với cơ cấu dân số vàng và thu nhập tăng nhanh nên Việt nam là quốc gia có chỉ số gia tăng trong việc sử dụng các sản phẩm, dịch vụ liên quan đến thú cưng hàng đầu Châu Á. Để nắm bắt cơ hội này công ty TNHH DOCA PET tuy là cái tên khá mới mẻ nhưng đã tạo được lòng tin khách hàng khi đã cung cấp các sản phẩm, dịch vụ với chất lượng uy tín có nguồn gốc rõ ràng từ nước ngoài đến trong nước trong đó có sản phẩm mang thương hiệu Whiskas. Để tạo thêm sự tin tưởng cho khách hàng đối với thương hiệu pate có nguồn gốc từ nước ngoài này, công ty đã sử dụng chiến lược truyền thông thương hiệu hiệu quả. Sử dụng các công cụ truyền thông là một yếu tố quan trọng giúp khách hàng tiếp cận gần hơn với doanh nghiệp. Qua quá trình nghiên cứu và phân tích nội dung đề tài, thấy được tầm quan trọng trong việc xây dựng kế hoạch truyền thông thương hiệu của một công ty, từ đó giúp doanh nghiệp có cách nhìn khách quan, đúng đắn về các kế hoạch và đưa ra các quyết định marketing chính xác để cải thiện cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó giúp người tiêu dùng hiểu sâu hơn về giá trị cốt lõi mà công ty và cả thương hiệu Whiskas mang lại.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1157	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông marketing sản phẩm bảo hiểm nhân thọ của công ty TNHH Bảo hiểm Tân Thành Tiến	Thái Thuỳ Vy	TS. Dư Thị Chung	Đề tài này phân tích chiến lược truyền thông marketing sản phẩm bảo hiểm nhân thọ của công ty TNHH BH Tân Thành Tiến giai đoạn 2020-09/2022. Tiến hành thu thập dữ liệu, phân tích đánh giá thực trạng truyền thông marketing để hiểu rõ hơn về những ưu điểm và nhược điểm của chiến lược truyền thông marketing của công ty, từ đó đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho chiến lược truyền thông marketing của công ty.
1158	Đại học	Chiến lược xây dựng thương hiệu cho công ty TNHH MEDIASTEP SOFTWARE Việt Nam cho giai đoạn năm 2022 – 2025	Nguyễn Xuân Anh	TS. Dư Thị Chung	Hiện nay trên thị trường đang có rất nhiều thương hiệu cạnh tranh nhau, đặc biệt trong nên công nghệ số và sàn thương mại điện tử. Để có thể đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thi trường và cạnh tranh với những thương hiệu khác, công ty TNHH Mediastep Sofware Việt Nam đã chú trọng việc xây dựng thương hiệu cho riêng mình. Làm thế nào để khách hàng có thể nhớ đến thương hiệu ngay từ lần gặp đầu tiên? Đó là câu hỏi của rất nhiều doanh nghiệp đăng trăn trở và tìm cho mình một hướng đi đúng đắn. Công ty TNHH Mediastep Sofware Việt Nam xây dựng cho mình một hệ thống nhận diện từ logo, hình ảnh công ty, sản phẩm đến chiến lược truyền thông cho thương hiệu, để thương hiệu có thể đến gần hơn với khách hàng. Từ đó sẽ gia tăng lợi nhuận lẫn danh tiếng của công ty. Đề tài xây dựng chiến lược truyền thông thương hiệu mà công ty đã làm từ đó kết hợp với nghiên cứu của bản thân đề ra hướng đi, chiến lược cho công ty trong năm 2023 sắp tới được hiệu quả.
1159	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định mua hàng trực tuyến trên các trang TMĐT của sinh viên tại TP. Hồ Chí Minh	Huỳnh Tấn Huy	TS. Dư Thị Chung	Xã hội ngày nay đã và đang ngày càng phát triển một cách vượt bật. Công nghệ thông tin dần được con người áp dụng một cách rộng rãi vào nhiều lĩnh vực không chỉ trong nước mà ra ngoài cả thế giới và nó đã trở thành một nhu cầu không thể thiếu đối với con người. Với sự phát triển nhanh chóng của Internet ở Việt Nám thì cũng đã có nhiều doanh nghiệp mở rộng hình thực kinh doanh trực tuyến để đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng.Việc hiểu được hành vi mua sắm trực tuyến của khách hàng sẽ giúp cho các doanh nghiệp bán hàng trực tiếp luôn duy trì được lượng khách hàng hiện tại và lôi kéo được những khách hàng tiềm năng. Do đó, việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng của người tiêu dùng là một nhu cầu cần thiết trong việc hỗ trợ cho việc đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng.
1160	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng ví điện tử của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh	Hoàng Trần Thảo Uyên	TS. Dư Thị Chung	Sử dụng phương thức thanh toán trực tuyến qua ví điện tử có thể xem là giải pháp nhằm tiết kiệm thời gian, mang lại nhiều lợi ích trong thời kỳ công nghệ số hiện nay. Vì thế, mục tiêu của đề tài nghiên cứu là xây dựng mô hình và đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng ví điện tử của người dân tại TP.HCM. Với phương pháp nghiên cứu định lượng, thang đo nghiên cứu được xây dựng gồm 05 nhân tố: “Tính hữu ích”, “Tính dễ sử dụng”, “Thái độ”, “Ảnh hưởng xã hội”, “Nhận thức thức rủi ro” với tổng 23 biến quan sát. Kết quả nghiên cứu được lấy từ 300 mẫu khảo sát thỏa điều kiện và được phân tích bằng phần mềm SPSS Statistics. Từ kết quả phân tích, tác giả đưa ra những đề xuất nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và thu hút được nhiều người dân TP.HCM nói riêng và người dân cả nước nói chung sử dụng ví điện tử nhiều hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1161	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Kỹ thuật số của Công ty Cổ phần Giải pháp Marketing ONLEAD	Đoàn Tâm Từ	TS. Dư Thị Chung	Đề tài báo cáo Khoá luận tốt nghiệp: "Phân tích hoạt động Marketing Kỹ thuật số của Công ty Cổ phần Giải pháp Marketing ONLEAD" sẽ cung cấp những cái nhìn tổng quan về Marketing Kỹ thuật số và phân tích chi tiết hơn về các hoạt động trong Marketing Kỹ thuật số của Công ty Cổ phần Giải pháp Marketing ONLEAD như: Website, Marketing Truyền thông Mạng xã hội, Marketing qua Công cụ tìm kiếm, Marketing qua Email, Quảng cáo trực tuyến. Hiện nay, ONLEAD đã thực hiện được đa số các công cụ trong Marketing Kỹ thuật số nhưng vẫn chưa thu hút được nhiều khách hàng mục tiêu. Do đó, các hoạt động Marketing nói chung và Marketing Kỹ thuật số nói riêng tại ONLEAD cần được sáng tạo hơn, chỉn chu hơn để thu hút được nhiều khách hàng mới cho doanh nghiệp. Đặc biệt hơn, khi mà thời đại Kỹ thuật số đã và đang phát triển một cách mạnh mẽ thì mạng Internet là điều không thể thiếu trong mỗi gia đình, mỗi cá nhân. Từ đó, sự cạnh tranh giữa các thương hiệu trong công cuộc Quảng cáo hình ảnh và tạo sự tương tác với khách hàng sẽ diễn ra sôi động hơn. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn nắm bắt được nhu cầu thị trường và nhanh chóng đề ra các phương pháp để có thể dễ dàng hoà nhập với thị trường nhưng không hoà tan. Những đề xuất đưa ra trong bài luận này rút ra từ khoảng thời gian thực tập tại công ty Cổ phần Giải pháp Marketing ONLEAD, với kiến thức và khả năng hạn chế của mình, tác giả hy vọng sẽ góp phần nhỏ để hoàn thiện các hoạt động và nâng cao hiệu của hoạt động Marketing Kỹ thuật số tại công ty.
1162	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông của Công ty TNHH Bất động sản 8X Land	Võ Thị Như Ý	TS. Dư Thị Chung	Đề tài "Phân tích chiến lược truyền thông của Công ty TNHH Bất động sản 8X Land" đưa ra các giải pháp cải thiện chiến lược truyền thông của công ty thông qua phân tích các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến công ty nói chung và hoạt động truyền thông nói riêng. Đồng thời phân tích tình hình kinh doanh và thực trạng truyền thông của Công ty TNHH Bất động sản 8X Land. Ngoài ra, đề tài thực hiện nghiên cứu ý kiến của khách hàng về các chương trình truyền thông mà công ty đã thực hiện. Qua các phân tích và khảo sát, tiến hành đánh giá chiến lược truyền thông của công ty. Từ đó đưa ra giải pháp cho các công cụ truyền thông phù hợp với khách hàng mục tiêu nhằm cải thiện các hiệu quả truyền thông, thu hút khách hàng biết đến thương hiệu và góp phần tăng doanh thu cho công ty trong giai đoạn năm 2022 – 2023.
1163	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing cho dự án Hàm Thuận Farmstay của công ty bất động sản Long Hoàng Investment	Nguyễn Thị Diễm Phượng	TS. Dư Thị Chung	Đề tài Khóa luận tốt nghiệp "Phân tích chiến lược Marketing chon dự án Hàm Thuận Farmstay của công ty bất động sản Long Hoàng Investment" giúp phân tích chi tiết và cho thấy chiến lược Marketing hiệu quả cần có cho doanh nghiệp. Chiến lược Marketing cho dự án Hàm Thuận Farmstay của công ty bất động sản Long Hoàng Investment về chiến lược dịch vụ, chiến lược giá, chiến lược phân phối, chiến lược chiêu thị, Marketing trực tiếp thông qua các phương tiện truyền thông trực tiếp, poster, tờ rơi, … được khai thác chi tiết và hiệu quả. Những giải pháp, đề xuất nêu ra trong bài được đúc kết và rút ra trong suốt quá trình thực tập tại công ty TNHH Long Hoàng Investment. Tác giả hy vọng với kiến thức và hiểu biết của mình góp phần vào hoàn thiện dự án và nâng cao hiệu quả chiến lược Marketing của công ty.
1164	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing - mix cho sản phẩm trứng gia cầm của Công ty Cổ phần Ba Huân	Lê Nguyễn Quỳnh Như	TS. Dư Thị Chung	Trong điều kiện kinh tế đầy biến động, đặc biệt là xu thế cạnh tranh ngày càng gia tăng trên thị trường trứng gia cầm, các doanh nghiệp ngày càng chú trọng hơn vào chiến lược Marketing, đây được coi là một trong những công cụ không thể thiếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần giúp doanh nghiệp xây dựng chỗ đứng , tạo dựng uy tín cũng như lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Từ khi thành lập đến nay, để có được một chỗ đứng vững chắc trên thị trường, Công ty Cổ phần Ba Huân đã có những chiến lược Marketing – mix vào hoạt động sản xuất kinh doanh trứng gia cầm nói riêng, các sản phẩm nông nghiệp nói chung và cũng đã đạt những thành tựu nhất định. Đối với hoạt động Marketing – mix của Công ty Cổ phần Ba Huân, người viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giait pháp nhằm hoàn thiện hơn chiến lược Marketing – mix của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1165	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông qua mạng xã hội của công ty TNHH Peter & Việt Nam	Dương Tuyết Ngân	T.S Dư Thị Chung	Hiện nay truyền thông qua mạng xã hội là một trong những hoạt động Marketing không thể thiếu cho các công ty mới xuất hiện trên thị trường. Không những thế, việc sử dụng tối ưu các kênh mạng xã hội cũng giúp tiết kiệm chi phí Marketing rất nhiều cho các doanh nghiệp. Đối với công ty TNHH Peter & Việt Nam, sử dụng các kênh mạng xã hội giúp công ty đạt hiệu quả cao trong tạo dựng chỗ đứng cho mình trong thị trường đồ nội thất, giúp thúc đẩy doanh số bán sản phẩm và tăng độ nhận diện thương hiệu. Thông qua đề tài này, tác giả mong muốn được phân tích sâu và hiểu rõ được hoạt động truyền thông mạng xã hội mà Công ty TNHH Peter & Việt Nam đã thực hiện và đem lại thành công cho sàn thương mại điện tử nội thất Homenay trong những bước đầu, để từ đó đề xuất cải tiến cái chưa hoàn chỉnh hoặc đổi mới các hoạt động truyền thông khác nhằm tăng sự nhận diện thương hiệu, tìm kiếm nguồn khách hàng mới cho công ty.
1166	Đại học	Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) và giá trị thương hiệu theo quan điểm của NTD - NC trường hợp các sàn giao dịch thương mại điện tử tại Việt Nam	Châu Tường Vy	TS. Dư Thị Chung	Nghiên cứu nhằm đánh giá trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) và giá trị thương hiệu theo quan điểm của người tiêu dùng – Nghiên cứu trường hợp các sàn giao dịch thương mại điện tử tại Việt Nam, dựa vào lý thuyết bền vững, bộ ba cốt lõi bền vững và các bên liên quan. Mẫu được sử dụng bao gồm 463 khách hàng đã và đang sử dụng các sàn giao dịch thương mại điện tử tại Việt Nam. Sử dụng phương pháp thống kê mô tả, kiểm định độ tin cậy của mô hình, phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM để giải thích dữ liệu. Kết quả cho thấy bốn khía cạnh của TNXH tác động tích cực đến bốn thành phần của giá trị thương hiệu. Mức độ tác động của biến niềm tin đến giá trị thương hiệu là mạnh nhất; trong khi tác động của trách nhiệm đạo đức đến niềm tin là yếu nhất. Dựa trên kết quả này, bài viết đề xuất một số hàm ý quản trị cho các sàn giao dịch thương mại điện tử Việt Nam để tăng cường các hoạt động trách nhiệm xã hội hiệu quả hơn.
1167	Đại học	Phân tích CL marketing mix cho dòng sản phẩm dầu ăn Ranee chiết xuất từ cá thuộc công ty AFO tại thị trường Việt Nam	Nguyễn Phương Thảo Vy	TS. Dư Thị Chung	Đề tài "Phân tích chiến lược Marketing Mix cho dòng sản phẩm Ranee chiết xuất từ cá của công ty CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU CÁ CHÂU Á" đưa ra những phân tích và đánh giá của tác giả về hoạt động triển khai chiến lược sản phẩm được công ty CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU CÁ CHÂU Á áp dụng. Từ đó, tác giả đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả chiến lược Marketing Mix của công ty. Để hoàn thành đề tài, tác giả đã tập hợp những kiến thức liên quan đến marketing được học tại trường, đồng thời tìm hiểu thêm những nguồn tài liệu đáng tin cậy bên ngoài để làm cơ sở lý luận cho hoạt động nghiên cứu và phân tích. Bên cạnh đó, tác giả đưa ra những phân tích về thực trạng hoạt động từ chính những số liệu do doanh nghiệp cung cấp để đảm bảo có những thông tin khách quan về thực tế diễn ra tại doanh nghiệp. Đề tài sẽ phân tích nội dung chiến lược sản phẩm một cách chi tiết hơn, tìm ra những mảng khuất trong chiến lược mà doanh nghiệp chưa chú tâm đến, nhằm khai thác hiệu quả tiềm năng của sản phẩm, cũng như đưa ra các nhận xét và đề xuất để góp phần hoàn thiện hơn chiến lược sản phẩm
1168	Đại học	Phân tích kế hoạch truyền thông Marketing cho Công ty TNHH Nha khoa Thẩm mỹ Đại Nam	Nguyễn Thúy Ái	TS. Dư Thị Chung	Trong khoảng 10 năm gần đây, chất lượng cuộc sống của người Việt Nam ngày càng được nâng cao. Người dân bắt đầu chú trọng hơn đến vấn đề chăm sóc sức khỏe răng miệng và làm đẹp thông qua các dịch vụ nha khoa. Chính vì thế, số doanh nghiệp tham gia vào thị trường ngày một tăng cao. Đây vừa là cơ hội, vừa là thách thức đối với một doanh nghiệp hoạt động lâu năm như Đại Nam. Bên cạnh chất lượng dịch vụ, Công ty TNHH MTV Nha khoa Thẩm Mỹ Đại Nam còn hướng đến mục tiêu đổi mới trong nội dung truyền thông, trẻ hóa hình ảnh thương hiệu, tiếp cận gần hơn với đối tượng khách hàng trẻ. Chính vì vậy đề tài "Phân tích kế hoạch truyền thông Marketing cho Công ty TNHH Nha khoa Thẩm mỹ Đại Nam" được tiến hành để xem xét lại thực trạng của các hoạt động truyền thông Marketing của công ty trong giai đoạn từ tháng 09/2021 đến tháng 06/2022. Từ đó, người viết căn cứ theo các ưu - nhược điểm để lập kế hoạch truyền thông Marketing phù hợp, giúp Công ty TNHH Nha khoa Thẩm mỹ Đại Nam tiếp tục phát triển hơn tại thị trường Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1169	Đại học	Phân tích hoạt động marketing kỹ thuật số của công ty CP truyền thông và đầu tư Nam Hương	Trương Vĩnh An	TS. Dư Thị Chung	Đề tài này tìm hiểu cách thức vận hành, hoạt động marketing kỹ thuật số của công ty Cổ Phần Truyền Thông và Đầu Tư Nam Hương trên sự đánh giá của khách hàng. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong đề tài bao gồm cả nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Dữ liệu được sử dụng trong nghiên cứu định tính là nguồn dữ liệu được cho phép sử dụng của Công ty Cổ Phần Truyền Thông và Đầu Tư Nam Hương và các bài viết của các chuyên gia. Dữ liệu trong nghiên cứu định lượng được thu thập thông qua khảo sát 100 khách hàng của Công Ty Cổ Phần Truyền Thông và Đầu Tư Nam Hương. Từ những đánh giá của khách hàng, công ty có thể bổ sung và hoàn thiện các công cụ trong marketing kỹ thuật số. Từ đó hoàn thiện và làm tăng giá trị thương hiệu của công ty trong lòng khách hàng.
1170	Đại học	Chất lượng phục vụ và sự hài lòng của khách hàng nghiên cứu trường hợp công ty TNHH cộng đồng kỹ thuật số Việt Nam (DigiPublic)	Nguyễn Hồng Thảo	TS. Dư Thị Chung	Đề tài chọn đối tượng nghiên cứu là các dịch vụ của công ty TNHH Cộng đồng kỹ thuật số Việt Nam trên thị trường Thành phố Hồ Chí Minh bằng cách thu thập và xử lý thông tin. Trong hoạt động của một doanh nghiệp cung cấp hầu hết các dịch vụ marketing theo yêu cầu của khách hàng thì chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp có một vai trò vô cùng quan trọng vì vậy cần hiểu cơ sở lý luận để có thể áp dụng, nhìn nhận cái doanh nghiệp đang thực hiện trong thực tiễn. Phân tích dịch vụ marketing của DigiPublic đã và đang làm để từ đó có thể phân tích, chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu. Qua đó đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả cho chất lượng dịch vụ của công ty TNHH Cộng đồng kỹ thuật số Việt Nam.
1171	Đại học	Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và ý định mua sản phẩm của người tiêu dùng tại TPHCM: nghiên cứu trong ngành hàng nước giải khát	Phạm Minh Thy Trúc	TS. Dư Thị Chung	Đề tài nghiên cứu tác động của các hoạt động trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) đến danh tiếng thương hiệu, thái độ đối với thương hiệu và ý định mua sản phẩm tiêu dùng đối với sản phẩm nước giải khát không cồn (soft drinks) khu vực Thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM). Phương pháp nghiên cứu được sử dụng bao gồm cả nghiên cứu định tính và định lượng. Nghiên cứu thực hiện khảo sát 265 người tiêu dùng sử dụng thường xuyên sản phẩm nước giải khát không cồn, địa điểm tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu cho thấy CSR có tác động tích cực đến danh tiếng thương hiệu, thái độ đối với thương hiệu và ý định mua sản phẩm của người tiêu dùng. Ngoài ra, danh tiếng thương hiệu và thái độ thương hiệu đóng vai trò trung gian giữa mối quan hệ của CSR và ý định mua sản phẩm.
1172	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua thực phẩm hữu cơ của người tiêu dùng tại thành phố hồ Chí Minh	Nguyễn Hồng Nhi	TS. Dư Thị Chung	Đề tài báo cáo khóa luận tốt nghiệp “Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua thực phẩm hữu cơ của người tiêu dùng tại thành phố hồ Chí Minh”. Đề tài được thực hiện với mục tiêu nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua TPHC của người tiêu dùng tại Tp. Hồ Chí Minh. Đề tài được thực hiện bằng phương pháp hỗn hợp kết hợp giữa định tính và định lượng. Nghiên cứu thực hiện khảo sát với 200 người đã và đang sử dụng thực phẩm hữu cơ. Sử dụng phương pháp suy luận từ các lý thuyết và mô hình nền tảng trong các nghiên cứu về hành vi sử dụng các ứng dụng công nghệ để xây dựng nên mô hình nghiên cứu đề xuất. Nghiên cứu cho thấy các yếu tố về mối quan tâm đến môi trường, ý thức về sức khỏe, kiến thức về thực phẩm hữu cơ, mối quan tâm về an toàn thực phẩm, thái độ kiểm soát có ảnh hưởng tích cực đến hành vi mua thực phẩm hữu cơ.
1173	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing mix của dòng sữa tắm dưỡng thể Dove tại thị trường Việt Nam	Phùng Nhã Vy	TS. Dư Thị Chung	Đề tài báo cáo khóa luận tốt nghiệp "Phân tích chiến lucowj marketing - mix của dòng sản phẩm sữa tắm Dove tại thị trường Việt Nam" cho thấy tầm quan trọng của chiến lược marketing mix trong việc gia tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Các chiến lược thành phần trong chiến lược marketing được thực hiện tốt sẽ là nền tảng để các chiến lược khách thành công để tạo thành 1 thể thống nhất và bổ trợ nhau. Nhãn hàng sữa tắm Dove đã rất thành công trong chiến lược marketing với việc tập trung chú trọng vào chất lượng và đa dạng sản phẩm và phù hợp với mọi nhu cầu. Chiến lược giá cạnh tranh so với đối thủ nhằm thúc đẩy doanh số bán. Hệ thống phân phối rộng khắp giúp sản phẩm đến tay người tiêu dùng một cách dễ dàng. Có mặt tại thị trường Việt Nam hơn 25 năm, Dove đã phần lớn ghi dấu ấn trong lòng người tiêu dùng, xây dựng thương hiệu vững mạnh cùng chiến lược marketing hiệu quả nhằm cạnh tranh so với đối thủ, chiếm chỗ đứng trong tâm trí người dùng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1174	Đại học	Chiến lược sản phẩm của công ty CP thời trang Bimart	Tống Ngọc Hoài Thương	TS. Dư Thị Chung	Với các biến động về tình hình kinh tế như hiện nay, xu thế cạnh tranh ngày càng tăng cao trên thị trường thời trang nói chung và thời trang dành cho nam giới nói riêng, Marketing luôn được coi là một trong những công cụ không thể thiếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần giúp doanh nghiệp xây dựng chỗ đứng, tạo dựng uy tín cũng như lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Công ty Cổ phần Thời trang Bimart là công ty chuyên cung cấp các sản phẩm thời trang nam công sở thời thượng, lịch lãm, sang trọng, đáp ứng mọi nhu cầu ăn mặc của người đàn ông Việt Nam. Từ khi thành lập, để có thể trụ vững trên thị trường, công ty đã có những nỗ lực áp dụng Marketing vào hoạt động kinh doanh của mình đạt được những thành tựu nhất định. Đặc biệt trong các hoạt động Marketing đó phải kể đến các chiến lược sản phẩm luôn được công ty chăm chút, lên kế hoạch nghiên cứu phát triển để có thể đáp ứng kịp thời nhu cầu của người tiêu dùng theo từng giai đoạn nhất định. Người viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hơn chiến lược sản phẩm của công ty.
1175	Đại học	Đề xuất CL kênh phân phối cho công ty TNHH phân phối Phát Việt giai đoạn 2023 -2025	Trần Thị Lệ Tình	TS. Dư Thị Chung	Trong bối cảnh thị trường ngày càng mở rộng như hiện nay, kênh phân phối đóng một vai trò quan trọng trong việc đạt được các mục tiêu tiếp thị của một doanh nghiệp. Một doanh nghiệp sản xuất tạo ra giá trị tiện ích trong sản phẩm hoặc dịch vụ nhưng tiện ích thời gian và địa điểm được tạo ra bởi các kênh phân phối. Như lời Peter Drucker nhận định "Thị trường và kênh phân phối thường quan trọng hơn sản phẩm. Chúng là chính, sản phẩm là thứ yếu". Mặc dù chiến lược hệ thống kênh phân phối của Phát Việt đã có những thành tựu nhất định, thế nhưng do rào cản về thời gian gia nhập và kinh nghiệm, nhận thức của người tiêu dùng vẫn còn chưa thực sự tin tưởng vào mỹ phẩm Việt nên hệ thống kênh của Phát Việt vẫn còn những khoảng trống lớn về chi phí và dịch vụ. Bởi vậy, doanh nghiệp cần phải nỗ lực lấp đầy những khoảng trống và khắc phục những hạn chế còn tồn tại trong kênh để có thể giữ vững vị thế của mình trên thị trường và đạt được những mục tiêu đã đặt ra của doanh nghiệp. Chính vì vậy bài báo cáo này nhằm giúp doanh nghiệp có cái nhìn tổng quan và đưa ra những chiến lược kênh phân phối phù hợp trong tương lai.
1176	Đại học	Các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng qua kênh thương mại điện tử của NTD tại TP.HCM	Lê Thị Cẩm Ngọc	TS. Dư Thị Chung	Thương mại điện tử sẽ ngày càng chiếm lĩnh những vị thế quan trọng đối với các doanh nghiệp với tốc độ tăng trưởng thị trường nhanh và ổn định kết hợp với xu hướng chuyển dịch thói quen mua sắm của người tiêu dùng. Sự tiện lợi luôn là yếu tố hàng đầu để người tiêu dùng quyết định mua sắm online, hơn hết người tiêu dùng có thể mua bất cứ lúc nào mà không cần phụ thuộc vào thời gian mở hay đóng của cửa hàng. Và hình thức thanh toán cũng đa dạng hơn. Không chỉ dừng lại ở đó các sàn thương mại điện tử còn tác động vào tâm lý người tiêu dùng, tạo cảm giác thích thú thỏa mãn khi mua hàng khiến cho người tiêu dùng ngẫu hứng mua món hàng mà chưa có ý định mua. Vì vậy mục tiêu nghiên cứu này là tìm hiểu các nhân tố tác động đến hành vi mua hàng ngẫu hứng của giới trẻ trên các trang Thương mại điện tử, trên cơ sở đó nghiên cứu đề xuất giải pháp cho các cá nhân và tổ chức đang vận hành trang Thương mại điện tử trong việc thúc đẩy hành vi mua hàng ngẫu hứng của đối tượng tiêu dùng là giới trẻ
1177	Đại học	Hoàn thiện chiến lược kênh phân phối sản phẩm bóng cao su của công ty Thể Thao Ngôi Sao Geru giai đoạn 2022-2025	Lê Hà Phương	TS. Dư Thị Chung	Khoá luận tốt nghiệp "Hoàn thiện chiến lược kênh phân phối sản phẩm bóng cao su của công ty Thể Thao Ngôi Sao Geru giai đoạn 2022 – 2025" tổng hợp các lý thuyết, lý luận và thực tiễn chiến lược, hoạt động phân phối tại doanh nghiệp Geru Sport. Dựa trên chủ trương, quan điểm, mục tiêu, chiến lược phát triển của công ty và ý kiến khảo sát của các đại lý/nhà bán lẻ đang hợp tác, tác giả đưa những đề xuất thực tế, sát với tình hình kinh doanh của doanh nghiệp nhằm hoàn thiện chiến lược kênh phân phối và hoàn thiện hệ thống phân phối của công ty trong giai đoạn 2022 – 2025. Những đề xuất, giải pháp xoay quanh việc hoàn thiện cấu trúc, hệ thống phân phối và các chính sách tuyển chọn, chất lượng, khuyến khích, đánh giá thưởng phạt thành viên trong các hoạt động quản trị kênh phân phối.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1178	Đại học	Nghiên cứu tác động của người ảnh hưởng (Influencer) đến quyết định mua mỹ phẩm của khách hàng tại thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Vương Minh Thy	TS. Dư Thị Chung	Người nghiên cứu nhận thấy được một số yếu tố của Influencer liên quan đến quyết định mua mỹ phẩm. Đề tài nghiên cứu thực hiện nhằm giải quyết các vấn đề như sau: Mức độ ảnh hưởng của người ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm của khách hàng tại TP.HCM như thế nào? Độ tin cậy và thông tin từ Influencer tác động tích cực đối với khách hàng như thế nào? Nghiên cứu của đề tài hiện tại đã kế thừa các yếu tố của những bài nghiên cứu trước đây và đề xuất mô hình nghiên cứu có 8 thang đo khảo sát sự tác động của người ảnh hưởng đến quyết định mua mỹ phẩm của khách hàng tại TP.HCM. Nghiên cứu đã phân tích kết quả dựa trên 301 phiếu khảo sát thu được và sử dụng cả 2 phương pháp nghiên cứu, đó là định tính và định lượng. Người nhiên cứu đã quyết định chọn đề tài: "NGHIÊN CỨU SỰ TÁC ĐỘNG CỦA NGƯỜI ẢNH HƯỞNG (INFLUENCER) ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA MỸ PHẨM CỦA KHÁCH HÀNG TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH".
1179	Đại học	Phân tích và đánh giá hoạt động truyền thông công ty TNHH JT1 Việt Nam	Đỗ Thị Huyền Trân	TS. Dư Thị Chung	Hiện nay, nhu cầu về truyền thông ngày càng lớn mạnh tại bất kỳ một công ty nào. Một doanh nghiệp nào cũng mong muốn được hình thành hình ảnh thương hiệu của mình đến với nhận thức của khách hàng, khiến khách hàng thích và mục đích cuối cùng khách hàng sẽ sử dụng sản phẩm, dịch vụ của mình. Vì lẽ đó, các công ty sẽ cạnh tranh với nhau về các cách truyền thông làm sao để mang được khách hàng về bên mình. Công ty TNHH JT1 đang có những hoạt động truyền thông marketing khá ổn, song vẫn còn những khiếm khuyết cần phải khắc phục và cải tiến để giải quyết các tình trạng truyền thông hoàn thiện hơn trong tương lai. Bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp này được ra đời cũng nhờ lý do đó, người viết đã thu thập số liệu, nghiên cứu hoạt động truyền thông của công ty và từ đó, đề ra những giải pháp nâng cao hoạt động truyền thông marketing của công ty nhằm đảm bảo cho việc phát triển cũng như đạt được mục tiêu đề ra của JT1.
1180	Đại học	Phân tích chiến lược kênh phân phối của công ty TNHH An Hải VN giai đoạn 2019 -2021	Lê Huy	TS. Dư Thị Chung	Trong bối cảnh đời sống kinh tế - xã hội của người tiêu dùng Việt Nam đang có sự phát triển đáng kinh ngạc và tiếp cận nhanh với những xu thế mới của thế giới, ngành hàng hóa mỹ phẩm với các thương hiệu quốc tế đang được thị trường trong nước đón nhận tích cực hơn bao giờ hết. Là nhà phân phối chính thức của hơn 40 thương hiệu nước hoa quốc tế tại thị trường Việt Nam, Công ty TNHH An Hải VN sở hữu hệ thống phân phối tinh gọn, có sự kiểm soát chặt giữa các thành viên và áp dụng chiến lược phân phối phù hợp với các mục tiêu chiến lược và tuân thủ nghiêm túc các quy định, thỏa thuận giữa các bên. Trong giai đoạn tiếp theo, việc tăng cường quản lý tổ chức kênh và chuyển đổi số trong công tác quản trị phân phối và điều hành doanh nghiệp là chìa khóa giúp Công ty TNHH An Hải VN duy trì vị thế dẫn đầu và tăng trưởng bền vững.
1181	Đại học	Chiến lược Marketing của Ngân hàng phương đông OCB cho giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Minh Tâm	TS. Dư Thị Chung	Việc thiết kế các chiến lược marketing là một trong những chủ đề hết sức quan trọng và là một trong những yếu tố quyết định đến sự phát triển của công ty đối với các ngân hàng thương mại nói chung và OCB nói riêng. Chiến lược marketing của OCB đã được phân tích trong luận văn này cho các năm từ 2019 đến 2021.Tại chương 2 của đề tài đã cho ta thấy tình hình phát triển, hoạt động marketing của ngân hàng OCB trong thời gian này. Những bản khảo sát ý kiến thái độ khách hàng, những góp ý kiến nghị tại chương 3 có thể sẽ giúp cho ngân hàng OCB càng ngày càng phát triển hơn trong hoạt động marketing. Từ đó, ngân hàng OCB sẽ ngày càng phát triển mạnh mẽ hơn trên thị trường tại Việt Nam. Tuy nhiên trong giai đoạn 2019 – 2021 thì hoạt động marketing của Ngân hàng phương đông OCB chưa thật sự được triển khai đồng bộ và chưa thu được kết quả như mong muốn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1182	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing của Công ty Cổ Phần Halocom	Nguyễn Ngọc Quỳnh Anh	TS. Dư Thị Chung	Đề tài báo cáo khoá luận tốt nghiệp: "Phân tích chiến lược Marketing của công ty Cổ Phần Halocom" được thực hiện để có thể cung cấp cái nhìn cái nhìn tổng quan về Marketing nói chung và đánh giá thực trạng chiến lược Marketing cho Công ty. Từ những phân tích sơ bộ cùng với khảo sát định tính, cho thấy Halocom mặc dù đã áp dụng và thực hiện những chiến lược Marketing nhưng vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận khách hàng mục tiêu cũng như chưa có tối ưu hoá được chiến lược một cách hiệu quả. Do đó, hoạt động Marketing nói chung đang cần những nhìn nhận mới hơn, sáng tạo hơn để có thể thu hút các khách hàng. Đặc biệt hơn, thời đại kĩ thuật số/ công nghệ cải tiến đang và sẽ phát triển mạnh mẽ, Marketing đang trở nên không thể thiếu đối với các doanh nghiệp trên thị trường. Cuộc chiến cạnh tranh về chiến lược Marketing nói chung giữa các doanh nghiệp sẽ ngày một sôi động và đầy thách thức. Đòi hỏi các doanh nghiệp phải liên tục nắm bắt và cải tiến để nhanh chóng hòa nhập với thị trường. Những đề xuất đưa ra trong bài luận này rút ra từ khoảng thời gian thực tập tại công ty Cổ Phần Halocom với kiến thức và khả năng hạn chế của mình, tác giả hy vọng sẽ góp phần nhỏ để hoàn thiện các hoạt động và nâng cao hiệu quả chiến lược Marketing của công ty.
1183	Đại học	Phân tích chiến lược phân phối của công ty TNHH Giấy Vi Tính Liên Sơn	Nguyễn Thị Thương	TS. Dư Thị Chung	Hiện nay, trong lĩnh lực sản xuất sản phẩm Công nghiệp, các doanh nghiệp đang khá chú trọng vào quy trình phân phối bởi đây là giai đoạn các nhà sản xuất đưa sản phẩm của mình đến tay người tiêu dùng. Với đề tài "Phân tích chiến lược phân phối của Công Ty TNHH Giấy Vi Tính Liên Sơn" sẽ đi sâu vào phân tích thực trạng hoạt động phân phối của công ty, những thành tựu đạt được và những điểm hạn chế. Dựa vào khảo sát thực tế khâu vận chuyển cho các nhà phân phối trung gian, tác giả một phần nào có nhiều dẫn chứng thực tế cho thực trạng hiện tại, từ đó đề xuất các phương pháp cải thiện cho chiến lược phân phối của công ty Liên Sơn
1184	Đại học	Phân tích chiến lược mareketing cho công ty cổ phần truyền thông ALPHAX	Nguyễn Thành Đạt	TS. Dư Thị Chung	Đi song với việc thế giới càng ngày càng phát triển, phương thức cũng như chiến lược tiếp cận được khách hàng tiềm năng cũng ngày càng trở thành một bài toán khó có lời giải dành cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển đó vẫn có các công cụ, phương tiện phát triển song với thời đại 4.0 ngày nay đó chính là Digital Marketing. Một công cụ giúp cho doanh nghiệp có thể tiếp cận, giao tiếp, trao đổi, tiếp nhận thu thập thông tin, ... một cách cực kỳ nhanh chóng, chính xác một cách chi tiết. Các công cụ Digital làm cho chiến lược Marketing của doanh nghiệp tiếp cận được khách hàng tiềm năng một cách chính xác và vô cùng nhanh chóng. Tuy nhiên để chứng minh được rằng là công ty Truyền Thông AlphaX cũng có thể làm điều tương tự khi cung cấp những dịch vụ Digital, cũng chính là lý do em lựa chọn đề tài "PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG ALPHAX"
1185	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông marketing của công ty TNHH Ti Ki	Nguyễn Diệp Trúc Nhi	TS. Dư Thị Chung	Thị trường thương mại điện tử tại Việt Nam đang phát triển khá nhanh và có tiềm năng tăng trưởng lớn. Bên cạnh việc cạnh tranh thông qua sản phẩm, giá cả và hệ thống phân phối, chiến lược chiêu thị hay còn gọi là truyền thông marketing tích hợp được sử dụng như một công cụ marketing hiệu quả trong 4Ps, giúp doanh nghiệp truyền thông đến khách hàng, kích thích khách hàng trải nghiệm mua sắm sản phẩm cũng như thiết lập mối quan hệ thân thiết với khách hàng, nhanh chóng đạt được mục tiêu kinh doanh và mục tiêu marketing của doanh nghiệp. Đề tài: "Phân tích chiến lược truyền thông marketing của Công ty TNHH Ti Ki" đã phân tích tổng quát về thị trường thương mại điện tử tại Việt Nam, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng chiến lược truyền thông marketing của Công ty TNHH Ti Ki trong 3 năm gần nhất. Từ những ưu, nhược điểm của chiến lược, thế mạnh, điểm yếu của công ty và những cơ hội, thách thức của thị trường, giải pháp đề xuất chiến lược truyền thông marketing cho Công ty TNHH Ti Ki chủ yếu là việc bổ sung, khai thác triệt để các công cụ truyền thông mà công ty có thể sử dụng hiệu quả trong khả năng về nguồn lực, qua đó, góp phần thu hút sự quan tâm, chú ý cũng như thúc đẩy quá trình mua hàng của khách hàng, góp phần đạt được mục tiêu kinh doanh và mục tiêu marketing của doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1186	Đại học	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định chọn mắt kính Mắt Việt của khách hàng tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Trịnh Thị Hồng Huệ	TS. Dư Thị Chung	Hành vi lựa chọn mắt kính Mắt Việt là hành vi mua không đoán trước được của người tiêu dùng. Em đã quyết định chọn nghiên cứu đề tài "NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH CHỌN MẮT KÍNH MẮT VIỆT CỦA KHÁCH HÀNG TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH" để làm rõ các yếu tố trong không gian mua sắm tại điểm bán ảnh hưởng thế nào đến hành vi mua hàng của người tiêu dùng. Từ đó các nhà bán lẻ và nhà tiếp thị có thể thiết lập các phương thức khuyến khích người tiêu dùng mua hàng nhiều hơn, góp một phần không nhỏ vào tổng doanh số bán hàng. Nghiên cứu được thực hiện với mẫu là 500 người tiêu dùng bằng phương pháp định lượng. Đề tài được nghiên cứu với mô hình gồm 6 biến độc lập: Tính trưng bày, bầu không khí, Tính thông tin sản phẩm, uy tín thương hiệu, chất lượng dịch vụ, Giá cả có tac động đến Quyết định lựa chọn mua hàng.
1187	Đại học	HOẠCH ĐỊNH KẾ HOẠCH MARKETING DỊCH VỤ NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢHOẠT ĐỘNGTẠICÔNG TY TNHH GIA SƯ ETEACHER TRONG GIAI ĐOẠN 2023 -2025	Nguyễn Vũ Thảo Nguyên	Ngô Minh Trang	KẾ HOẠCH MARKETING DỊCH VỤ NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢHOẠT ĐỘNGTẠICÔNG TY TNHH GIA SƯ ETEACHER TRONG GIAI ĐOẠN 2023 -2025
1188	Đại học	HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢCNÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤVIỄNTHÔNG TẠI VNPT ĐÀNẴNG TỪNĂM 2023 ĐẾN NĂM 2025	Đặng bảo Trám	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢCNÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤVIỄNTHÔNG TẠI VNPT ĐÀNẴNG TỪNĂM 2023 ĐẾN NĂM 2025
1189	Đại học	HOÀNTHIỆNCHIẾNLƯỢCMARKETINGNHẰMMỞRỘNGTHỊTRƯỜNGDỊCHVỤTƯVẤNTHIẾTKẾNỘITHẤTCỦAAAHCORPORATIONTỪNĂM2023ĐẾN2025	Nguyễn Thanh Tuyền	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC MARKETING NHẰM MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG DỊCH VỤ TƯ VẤN THIẾT KẾ NỘI THẤT CỦA AAH CORPORATION TỪ NĂM 2023 ĐẾN 2025
1190	Đại học	QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC PHÂN PHỐI SẢN PHẨMCỦA CÔNG TY TNHH GIẤY VI TÍNH LIÊN SƠNTRONG GIAI ĐOẠN TỪ NĂM 2022 –2025	Lê Nguyễn thu Uyên	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC PHÂN PHỐI SẢN PHẨMCỦA CÔNG TY TNHH GIẤY VI TÍNH LIÊN SƠNTRONG GIAI ĐOẠN TỪ NĂM 2022 –2025
1191	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO SẢN PHẨM CÀ PHÊCỦA CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG TIÊU DÙNG PHÚC SINH TRONG NĂM 2023	Phạm Khánh Mai	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO SẢN PHẨM CÀ PHÊCỦA CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG TIÊU DÙNG PHÚC SINH TRONG NĂM 2023
1192	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾNLƯỢCMARKETINGCỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG HIỆU VIỆT - GOLD KEY MEDIAGIAI ĐOẠN 2023 -2025	Lê Mai Chi	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG HIỆU VIỆT -GOLD KEY MEDIAGIAI ĐOẠN 2023 -2025
1193	Đại học	CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CỦA CÔNG TY TNHH THỂ DỤC THỂ HÌNH & YOGA CALIFORNIA	Nguyễn Quốc Đạt	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CỦA CÔNG TY TNHH THỂ DỤC THỂ HÌNH & YOGA CALIFORNIA
1194	Đại học	GIẢI PHÁP CẢI THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING CỦA CHI NHÁNH GIÁO DỤC EBEST-CÔNG TY CỔPHẦN ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆVÀ GIÁO DỤC SEN VÀNG GIAI ĐOẠN 2022-2025	Nguyễn Hồng Kim Hưng	Ngô Minh Trang	GIẢI PHÁP CẢI THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING CỦA CHI NHÁNH GIÁO DỤC EBEST-CÔNG TY CỔPHẦN ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆVÀ GIÁO DỤC SEN VÀNG GIAI ĐOẠN 2022-2025
1195	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING NHẰM NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAY DA XUẤT KHẨU 30.4 GIAI ĐOẠN 2023 -2024	Trịnh thị thùy Linh	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC MARKETING NHẰM NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAY DA XUẤT KHẨU 30.4 GIAI ĐOẠN 2023 -2024
1196	Đại học	HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING -MIX CỦA CÔNG TYTNHH DỊCH VỤVĂN HOÁ –THƯƠNG MẠI MỸNGHIỆP(PROEVENTS)	Nguyễn Ngọc Kim Ngân	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC MARKETING -MIX CỦA CÔNG TYTNHH DỊCH VỤVĂN HOÁ –THƯƠNG MẠI MỸNGHIỆP(PROEVENTS)
1197	Đại học	HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC CHIÊU THỊ TẠI CÔNG TYCỔ PHẦN CANIFATRONG GIAI ĐOẠN 2023 -2025	Bùi Ngọc Diễm quỳnh	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC CHIÊU THỊ TẠI CÔNG TYCỔ PHẦN CANIFATRONG GIAI ĐOẠN 2023 -2025
1198	Đại học	HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH CƠ KHÍ VÀ XÂY DỰNG HOÀNG LONG TRONG NĂM 2023	Nguyễn thị thanh Tâm	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH CƠ KHÍ VÀ XÂY DỰNG HOÀNG LONG TRONG NĂM 2023
1199	Đại học	KẾ HOẠCH XÂY DỰNGCHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY TNHH CROSS TECHNOLOGY & COMMUNICATION	Trần Mai Phương Thảo	Ngô Minh Trang	XÂY DỰNGCHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY TNHH CROSS TECHNOLOGY & COMMUNICATION
1200	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNGMARKETING ONLINE CHO DỰ ÁN SỢI CHỈ VÀNGCỦACÔNG TY TNHH NETGROUP	Bùi Đặng Nhã Thi	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNGMARKETING ONLINE CHO DỰ ÁN SỢI CHỈ VÀNGCỦACÔNG TY TNHH NETGROUP
1201	Đại học	NGHIÊN CỨU TÁC ĐỘNG CỦA KOC TRÊN MẠNG XÃ HỘI ĐẾN Ý ĐỊNH LỰA CHỌN NHÀ HÀNG NHẬT BẢN CỦA GIỚI TRẺTẠI THÀNH PHỐHỒCHÍ MINH	Nguyễn thanh Ngân	Ngô Minh Trang	NGHIÊN CỨU TÁC ĐỘNG CỦA KOC TRÊN MẠNG XÃ HỘI ĐẾN Ý ĐỊNH LỰA CHỌN NHÀ HÀNG NHẬT BẢN CỦA GIỚI TRẺTẠI THÀNH PHỐHỒCHÍ MINH
1202	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC SOCIAL MEDIA MARKETING CHO HỆTHỐNG 24HSTORE THUỘC CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆISTAR GIAI ĐOẠN 2023 –2024	Nguyễn Khả Tú	Ngô Minh Trang	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC SOCIAL MEDIA MARKETING CHO HỆTHỐNG 24HSTORE THUỘC CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆISTAR GIAI ĐOẠN 2023 –2024
1203	Đại học	HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC CHIÊU THỊ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÀ PHÊ CAO NGUYÊNHIGHLANDS COFFEE	Dương Quang Đạt	Ngô Minh Trang	CHIẾN LƯỢC CHIÊU THỊ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÀ PHÊ CAO NGUYÊNHIGHLANDS COFFEE
1204	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG INTERNET MARKETINGCHO WEBSITE THANHTHINHPHAT.NETCỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI THANH THỊNH PHÁT	Hoàng thị Cẩm Ly	Ngô Minh Trang	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG INTERNET MARKETINGCHO WEBSITE THANHTHINHPHAT.NETCỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI THANH THỊNH PHÁT
1205	Đại học	XÂY DỰNG KẾHOẠCH MARKETINGTRONG NĂM 2023 CHO KHÁCH SẠN HOÀNG NGỌCTHUỘC CÔNG TY CỔPHẦN HOÀNG NGỌC	Nguyễn Thị Diễm phương	Ngô Minh Trang	KẾHOẠCH MARKETINGTRONG NĂM 2023 CHO KHÁCH SẠN HOÀNG NGỌCTHUỘC CÔNG TY CỔPHẦN HOÀNG NGỌC

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1206	Đại học	Chiến lược Digital Marketing của công ty TNHH Quảng cáo TopPage	Huỳnh Hữu Phương Đan	Ngô Thị Thu	Đề tài đánh giá lại thực trạng trong các hoạt động xây dựng chiến lược Digital Marketing. Qua đó nhằm tìm kiếm và phát huy và duy trì những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động digital marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng vị thế của công ty trong thị trường Quảng cáo Việt Nam.
1207	Đại học	Hoàn thiện chiến lược truyền thông marketing cho SP Fshare thuộc Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	Lâm Mẫn Nghi	Ngô Thị Thu	Đề tài được thực hiện nhằm phân tích thực trạng chiến lược truyền thông marketing tích hợp của Fshare. Thông qua phân tích và đánh giá thực trạng, tìm ra các thế mạnh và một số điểm còn hạn chế cần cải thiện để thu hút thêm nhiều người dùng dịch vụ hơn trong năm 2023.
1208	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả chiến lược Marketing cho Khách sạn Việt Nghĩa TP.Sóc Trăng”	Đào Long Khánh	Ngô Thị Thu	Để có thể tồn tại và phát triển được, các công trong ty lĩnh vực kinh doanh khách sạn luôn phải tìm mọi cách để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình so với các đối thủ cạnh tranh khác. Vì vậy vấn đề đặt ra đối với Việt Nghĩa TP.Sóc Trăng cần phải có các chính sách thu hút khách để tối đa hóa công suất sử dụng phòng nhằm ổn định doanh thu vượt qua giai đoạn khó khăn của khủng hoảng kinh tế hiện tại. Đề tài phân tích thực trạng marketing, qua đó đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả marketing
1209	Đại học	Giải pháp cho hoạt động marketing kĩ thuật số cho VTV Giải Trí thuộc công ty cổ phần ADT Holdings	Trần Thảo Nguyên	Ngô Thị Thu	Trong giai đoạn chuyển tiếp và thích nghi với nền kinh tế số, môi trường số đã và đang trở thành một nhiệm vụ cấp bách và thách thức doanh nghiệp phải nhanh chóng bắt kịp và ứng phó, điều này khẳng định rằng cần thiết phải có một hướng tiếp cận về tiếp thị mới để hướng dẫn những người làm nghề tiếp thị tận dụng những công nghệ mang tính đột phá. Tiếp thị số trên nền tảng mạng xã hội tận dụng linh hoạt các ứng dụng tìm kiếm chính là một bước đi phù hợp với thời điểm hiện tại. Bài báo cáo thực tập đã đưa ra những lý thuyết nền tảng về Marketing và Digital Marketing, ứng dụng những lý thuyết nền tảng để phân tích và đưa ra những giải pháp phù hợp cho các chiến lược digital marketing cho doanh nghiệp đối tác của Công ty truyền thông đa phương tiện ADT Holdings cho Đài truyền hình Việt Nam.
1210	Đại học	Digital marketing cho dòng DV chuyển đổi trả góp 0% lãi suất bằng thẻ tín dụng ngân hàng của VietUnion”	Nguyễn Minh Tuấn	Ngô Thị Thu	Về thực tiễn, báo cáo phân tích thực trạng digital marketing tại Công ty cổ phần Dịch vụ Trực tuyến Cộng Đồng Việt (VietUnion), khảo sát các đối tượng liên quan, phân tích ưu nhược điểm và rút ra các kết luận, đề xuất cải tổ. Báo cáo đã xây dựng thí điểm thành công app (ứng dụng) bán hàng trên hai nền tảng IOS – Andriod và nâng cấp hệ thống website với những tính năng ưu việt như: Thông tin đầy đủ - truy cập, đa dạng phương thức thanh toán dành cho người dùng, cung cấp các giải pháp thanh toán dành cho người bán, hỗ trợ xử lý chuyển đổi giao dịch trả góp 0% lãi suất dành cho chủ thẻ tín dụng ngân hàng đã thu hút và giữ chân khách hàng tốt hơn cũng như thúc đẩy ngay được doanh thu đến từ kênh online. Ngoài ra, còn đề xuất triển khai kênh Youtube, Tiktok với các bước triển khai cụ thể và phân tích lợi ích mà doanh nghiệp, thương hiệu có được khi triển khai các kênh này. Cùng với đó, báo cáo cũng chỉ ra được một số kiến nghị, các điểm cần chú ý cho các bên liên quan khi nghiên cứu, áp dụng và triển khai cần trú trọng đến là: Tính phù hợp, tính cập nhật, tính tương tác, tính thuận tiện
1211	Đại học	Chiến lược digital marketing của yoga năng lượng sống thuộc công ty TNHH Năng lượng sống	Nguyễn Viết Trường Giang	Ngô Thị Thu	Đề tài phân tích chiến lược của Digital Marketing của Yoga Năng Lượng Sống. Qua đó sẽ đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao chiến lược. Các kết quả và phát hiện trong bài nghiên cứu có thể dùng làm tài liệu tham khảo cho những chủ đề liên quan, hoặc cho các hoạt động thực tế của các doanh nghiệp liên quan.
1212	Đại học	Giải pháp nâng cao trải nghiệm cho khách hàng tại HIFRIENDZ	Nguyễn Thị Mỹ Hương	Ngô Thị Thu	Thị trường bất động sản, đặc biệt là môi giới cho thuê các căn hộ bất động sản, nhà trọ ở Việt Nam hiện nay đang rất sôi động. Nhu cầu ở trọ của người lao động, sinh viên khá cao. Tuy nhiên, mức độ cạnh tranh trên thị trường cũng khá gay gắt đòi hỏi các doanh nghiệp phải chú trọng đến trải nghiệm khách hàng, Nghiên cứu này được thực hiện để xem xét thực trạng trải nghiệm của khách hàng, đo lường đánh giá của khách hàng đối với những trải nghiệm của họ tại công ty HiFriendz. Có thể thấy hiện nay công ty đã chú trọng đến giá trị cốt lõi cũng như tăng thêm các trải nghiệm và giá trị cảm nhận cho khách hàng. Tuy nhiên, HiFriendz vẫn đang trong quá trình hoàn thiện và cần phải chú trọng đến xây dựng các chính sách, các chương trình trải nghiệm nhằm nâng cao sự hài lòng, nâng cao sự tương tác, giữ chân được khách hàng và nâng cao lòng trung thành của khách hàng với thương hiệu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1213	Đại học	Chiến lược Digital Marketing cho thương hiệu Tofu Sinsoy	Lê Huỳnh Khanh	Ngô Thị Thu	Tofu Sinsoy – dự án kinh doanh mới trực thuộc Công ty Sản xuất Thương Mại Đầu tư Greenhills, kinh doanh trong ngành hàng dịch vụ ăn uống, cung cấp sản phẩm tàu hủ Singapore. Cửa hàng đầu tiên chính thức hoạt động vào 26/11/2022 trên nền tảng trực tuyến và bắt đầu cung cấp dịch vụ tại chỗ vào 2/12/2022. Với những lợi thế vượt trội trong việc tiếp cận khách hàng tiềm năng, Digital Marketing đang ngày càng được nhiều doanh nghiệp lựa chọn là kênh tiếp thị quan trọng, chiếm lượng ngân sách không nhỏ trong chiến lượng Marketing tổng thể. Đối với một thương hiệu mới trong ngành F&B, đây là một cơ hội để tiếp cận với nhiều đối tượng khách hàng hơn, góp phần hoạt động kinh doanh hiệu quả và có lợi nhuận. Vì thế, đề tài nghiên cứu này sẽ phân tích và đưa ra chiến lược marketing kỹ thuật số cho Tofu Sinsoy trong vòng 1 năm.
1214	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản lý và tối ưu hóa kênh youtube của đối tác của công ty MAC	Bùi thị Kim Ngân	Ngô Thị Thu	Bài luận báo cáo được thực hiện với mục đích tìm hiểu về quản trị và tối ưu hóa kênh Youtube tại công ty MCV dành cho các khách hàng. Thông qua những nghiên cứu về thực trạng nghiên cứu đưa ra một số vấn đề mà công ty đang gặp phải trong quản trị, tối ưu kênh Youtube của khách hàng như các chính sách của Fanpage phụ thuộc nhiều vào quan điểm của khách hàng, công ty cũng gặp khó khăn trong việc thực hiện các biện pháp, các chính sách phát triển kênh và cần phải xem xét sự đồng ý của các doanh nghiệp sở hữu. qua đó đề xuất một số giải pháp như nâng cao chất lượng nhân sự, chú trọng đến phân chia nhóm của và quản trị các kênh theo nhóm; chú trọng đến việc đặt KPI và theo dõi các chỉ số từng kênh. Đồng thời công ty MCV cũng là doanh nghiệp chịu trách nhiệm trong việc đưa ra các định hướng cho khách hàng để xây dựng và phát triển kênh hiệu quả hơn.
1215	Đại học	Phân tích hoạt động marketing kỹ thuật số cho công ty cổ phần đại việt thuộc công ty cổ phần NOVAON DIGITAL	Trịnh Phương Nghi	Ngô Thị Thu	Báo cáo phân tích các hoạt động Marketing kỹ thuật số do công ty Cổ phần Novaon triển khai cho khách hàng công ty Cổ phần Đại Việt. Dựa vào những kinh nghiệm lâu đời trên nền tảng kỹ thuật số, Novaon hỗ trợ triển khai dự án Đại Việt với mục tiêu tăng 70% doanh thu, 30% nhận thức thương hiệu. Báo cáo mô tả quá trình làm việc giữa các bên để chiến lược, chiến thuật, nội dung, thông điệp được thống nhất với nhau và truyền tải tới khách hàng sao cho tốt nhất. Bên cạnh đó, tác giả cập nhật các định nghĩa mới về lý thuyết Marketing kỹ thuật số, xây dựng kế hoạch Marketing kỹ thuật số. Cuối cùng, đề ra các giải pháp cho công ty Cổ phần Đại Việt, tối ưu hóa các chiến dịch quảng cáo đạt được hiệu quả cao nhất.
1216	Đại học	Chiến lược Digital Marketing của Công ty TNHH Thép Dự Thảo	Ngô Thụy Bảo Hân	Ngô Thị Thu	Theo báo cáo Kỹ Thuật Số Việt Nam 2022, Việt Nam có 72,10 triệu người dùng Internet chiếm tỷ lệ 73,2% tổng dân số. Đây là một cơ hội lớn cho các công ty bất kể quy mô lớn hay nhỏ có thể tận dụng để nâng tầm thương hiệu và gia tăng trải nghiệm khách hàng. Công ty TNHH Thép Dự Thảo là một trong những doanh nghiệp có uy tín trong lĩnh vực kinh doanh sắt thép tôn mạ. Tuy nhiên trong giai đoạn môi trường số đang phát triển mạnh mẽ, công ty cần có một hướng tiếp thị mang tính đột phá để thích nghi với nền kinh số. Tiếp thị số trên các nền tảng mạng xã hội và các ứng dụng tìm kiếm chính là chiến lược phù hợp. Báo cáo Chiến lược Digital Marketing của Công ty TNHH Thép Dự Thảo phân tích tình hình kinh doanh và thực trạng Digital Marketing công ty sau đó thông qua các phân tích và khảo sát để đưa ra giải pháp hoàn thiện hoạt động Digital Marketing năm 2023 phù hợp với khách hàng mục tiêu và định hướng phát triển của công ty
1217	Đại học	Chiến lược truyền thông cho thương hiệu MikoTech	Nguyễn Thúy Trâm Anh	Ngô Thị Thu	Đề tài phân tích tổng quan về thị trường thiết kế website, phân tích tình hình kinh doanh của công ty. Ngoài ra, đề tài cũng phân tích thực trạng truyền thông Marketing thương hiệu Miko Tech từ tháng 10/2021 đến 10/2022 và tiến hành nghiên cứu khách hàng về các chiến dịch truyền thông thông qua khảo sát. Từ các cơ sở trên, bài viết đưa ra giải pháp cho chiến lược truyền thông Marketing thương hiệu Miko Tech năm 2023 dựa trên các kế hoạch cũ và điều chỉnh bổ sung để phù hợp hơn với định hướng của công ty.
1218	Đại học	Các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông của công ty TNHH SHAT	Liễu Hoàng Lan Anh	Ngô Thị Thu	Đề tài: "Phân tích thực trạng và các giải pháp nâng cao hiệu quả cho hoạt động truyền thông của công ty TNHH SHAT" nhằm khảo sát nhận thức của khách hàng đối với các chiến lược truyền thông của thương hiệu Shondo trong những năm qua. Và đánh giá điểm mạnh và điểm yếu của thương hiệu, lợi ích và hạn chế của chiến lược, cơ hội và hạn chế của thị trường nhằm đề xuất những cải tiến cho kế hoạch truyền thông của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1219	Đại học	Chiến lược SP cho dòng nến thơm thương hiệu Kalaa House	Nguyễn Thành Được	Ngô Thị Thu	Theo báo cáo về thị trường mỹ phẩm Việt Nam cho thấy sản phẩm nến thơm, tinh dầu và sáp thơm người viết đến rất nhiều công dụng từ việc giúp phòng trở nên ấm áp, ngập tràn mùi hương, cải thiện sức khỏe ngoài ra còn có những thành phần phụ gia hoàn toàn từ thiên nhiên như tinh dầu, dầu dừa, dầu olive, vitamin hay đơn giản là tinh chất, mùi hương của hoa khô (hoa nhài, hoa sen, hoa hồng và hoa bưởi). Bài khóa luận tốt nghiệp, tìm hiểu rõ hơn về thị trường mỹ phẩm ở Việt Nam, và việc vận dụng chiến lược sản phẩm của công ty. Từ đó đưa ra một số biện pháp để hoàn thiện và phát triển hiệu quả dòng sản phẩm của công ty.
1220	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông cho dòng sản phẩm giày thể thao của công ty TNHH Thương mại Skechers Việt Nam	Nguyễn Thanh Như Ngọc	Ngô Thị Thu	Thương hiệu Skechers chính thức có công ty tại Việt Nam từ năm 2019 và thực hiện nhiều chiến lược truyền thông, đẩy mạnh quảng bá cho thương hiệu với mong muốn "trẻ hóa" thương hiệu, mang đến hình ảnh trẻ trung, năng động hơn. Đề tài: phân tích tổng quát về thị trường giày thể thao tại Việt Nam, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng chiến lược truyền thông của thương hiệu Skechers trong những năm gần đây. Từ đó nhận định những ưu, nhược điểm của chiến lược, thế mạnh, điểm yếu của thương hiệu và những cơ hội, thách thức của thị trường nhằm đề xuất những giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông của doanh nghiệp.
1221	Đại học	Chiến lược truyền thông thương hiệu công ty TNHH kiến trúc xây dựng PCC	Nguyễn Phan Cẩm Tú	Ngô Thị Thu	Đề tài cơ bản giải quyết được một số vấn đề sau: Thứ nhất, hệ thống hóa những lý thuyết cơ bản về truyền thông thương hiệu Thứ hai, tìm hiểu được thực trạng chiến lược truyền thông thương hiệu của Công ty TNHH Kiến Trúc Xây Dựng PCC. Thứ ba, Trên cơ sở những lý thuyết cơ bản về truyền thông thương hiệu và thực tiễn về phân tích thực trạng chiến lược truyền thông thương hiệu của DN đưa ra được định hướng và giải pháp về hoàn thiện chiến lược truyền thông thương hiệu cho công ty.
1222	Đại học	Các giải pháp nâng cao hiệu quả truyền thông marketing của công ty cổ phần dịch vụ trực tuyến FPT online	Nguyễn Thị Thảo Vy	Ngô Thị Thu	Bài luận đã nêu ra tóm lược một số lý luận cơ bản về truyền thông marketing, vai trò của truyền thông marketing trong công ty, các công cụ truyền thông marketing,… Phân tích tổng quan tình hình kinh doanh của công ty, trên cơ sở nghiên cứu các vấn đề lý luận cơ bản về hoàn thiện dịch vụ truyền thông marketing, từ đó đi sâu tìm hiểu thực trạng hoạt động truyền thông marketing của Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT Online từ đó có thể nhìn nhận các hoạt động truyền thông marketing tại công ty. Sử dụng các phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp và sơ cấp để nghiên cứu thực trạng hoạt động truyền thông marketing. Đề xuất giải pháp trong thời gian tới giúp hoàn thiện dịch vụ và nâng cao hiệu quả truyền thông marketing tại công ty.
1223	Đại học	Các giải pháp nâng cao hiệu quả cho hoạt động truyền thông của công ty TNHH LADOS	Đoàn Quốc Việt	Ngô Thị Thu	Để có một chỗ đứng tại thị trường thời trang Việt Nam, Lados đã và đang cố gắng miệt mài trong nhiều thời gian qua. Mặc dù là một thương hiệu đi sau, nhưng với định vị rõ ràng cùng với chất lượng sản phẩm ổn định, Lados cũng dần có được sự tin tưởng của khách hàng. Nhưng như thế là chưa đủ, để tồn tại và duy trì hiệu quả cũng như phát triển thì truyền thông là một tố tiên quyết mà Lados cần phải nhắm tới. Chính vì thế, đề tài "mang ý nghĩa vận dụng thực tiễn giúp cho công ty đánh giá lại hoạt động truyền thông marketing cũng như có thêm những giải pháp hợp lý và hiệu quả để hoàn thiện hoạt động này.
1224	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược Marketing cho dịch vụ quảng cáo Adstra của công ty NGT GROUP	Nguyễn Thúy Vân	TS.Tạ Văn Thành	Với định hướng đưa dịch vụ quảng cáo Adstra là thương hiệu dẫn đầu về Digital Marketing. Adstra đã gia nhập thị trường Việt Nam vào năm 2021 và cho đến nay đã mang lại một vài thành tựu trong ngành. Bài báo cáo này được thực hiện nhằm phân tích chiến lược Marketing của dịch quảng cáo Adstra, đánh giá lợi thế và nhược điểm của chiến lược mà công ty đang áp dụng trong thị trường ngành Digital Marketing. Qua đó, đề xuất khắc phục những điểm hạn chế và phát triển những dịch vụ tiềm năng của công ty trong tương lai
1225	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing - Mix của Công ty TNHH Bệnh viện JW Hàn Quốc trong năm 2023	Bùi Lê Thảo Vy	TS.Tạ Văn Thành	Ngày nay, ngành thẩm mỹ đã phát triển vượt bậc và đóng góp không nhỏ vào cơ cấu GDP cả nước, cùng với tầm quan trọng của chiến lược marketing ngày càng được khẳng định. Đó là cơ sở cho đề tài "Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing - mix của công ty TNHH Bệnh viện JW Hàn Quốc trong năm 2023". Bài báo cáo đã hệ thống hoá các quan điểm, lí thuyết quan trọng về Marketing - mix, làm cơ sở cho việc đánh giá, phân tích chiến lược Marketing – mix cho dịch vụ thẩm mỹ tại bệnh viện JW Hàn Quốc ở Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1226	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sắm bằng cách sử dụng các ứng dụng mua hàng trực tuyến của sinh viên trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh	Đỗ Ngọc Tuấn Anh	TS.Tạ Văn Thành	Bài nghiên cứu đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng trên 440 mẫu của đối tượng khảo sát là sinh viên trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Với phương pháp kiểm định Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá (EFA) và thực hiện kiểm định tương quan và hồi quy đa cộng tuyến thì kết quả chỉ cho thấy 5 yếu tố Nhận thức hữu ích, Nhận thức tính dễ sử dụng, Niềm tin, Thói quen, Chất lượng thật sự có ý nghĩa tác động đến Ý định mua sắm bằng cách sử dụng các ứng dụng mua hàng trực tuyến
1227	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định đặt phòng trực tuyến thông qua ứng dụng trung gian du lịch của sinh viên trên địa bàn Thành Phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Văn Tuấn Anh	TS.Tạ Văn Thành	Với công cụ SPSS 26, kết quả phân tích dữ liệu từ 506 sinh viên tại Thành Phố Hồ Chí Minh theo phương pháp chọn mẫu có chủ đích đã cho thấy rằng trong 9 yếu tố được đưa vào nghiên cứu, 6 yếu tố sau đây có tác động đến ý định đặt phòng trực tuyến của sinh viên tại Thành Phố Hồ Chí Minh: (1) Niềm tin; (2) Nhận thức tính dễ sử dụng; (3) Giá cả và khuyến mãi; (4) Các đánh giá trực tuyến; (5) Hệ thống thanh toán; (6) Nhân khẩu học (thu nhập). Từ đó các đề xuất giải pháp và hàm ý chính sách đóng góp cho các doanh nghiệp dịch vụ lưu trú và các ứng dụng trung gian du lịch đã được đề ra
1228	Đại học	Các yếu tố digital marketing tác động đến quyết định mua căn hộ chung cư trung cấp của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Thụy Đông Đào	TS.Tạ Văn Thành	Phương pháp nghiên cứu hỗn hợp gồm: định tính và định lượng được áp dụng cho nghiên cứu này. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp nghiên cứu, tham khảo các bài nghiên cứu trước trong và ngoài nước. Mục đích của nghiên cứu định tính nhằm khám phá và kiểm định độ tin cậy của các khái niệm và các thang đo. Kết quả nghiên cứu kết luận rằng yếu tố Digital Marketing (tiếp thị kỹ thuật số) ảnh hưởng đến quyết định mua căn hộ chung cư trung cấp của người dân tại thành phố Hồ Chí Minh chịu tác động bởi 7 yếu tố theo thứ tự giảm dần gồm: SEM (0,274), Content Marketing (0,213), Online Public Relation (0,189), Affiliate Marketing (0,186), Social Media Marketing (0,165), Email Marketing (0,146), Mobile Marketing (0,109). Cuối cùng nghiên cứu đưa ra các kết luận và kiến nghị
1229	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing - Mix cho Công ty Cổ phần Công nghiệp Hai My	Bùi Thị Thu Hiền	TS.Tạ Văn Thành	Dựa trên nên nền tảng của bộ nguyên lý Marketing và các môn chuyên ngành Marketing được đúc kết lại sau quá trình học tập để phân tích từ các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình xây dựng Marketing Mix của Công ty Cổ phần Hai My từ môi trường vi mô cho tới vĩ mô. Mang đến một cái nhìn bao quát về thị trường và doanh nghiệp. Tìm hiểu về sự thành công của Công ty Cổ phần Hai My để hiểu được lí do đằng sau sự thành công của công ty qua chiến lược Mareting - mix. Đồng thời, nhìn nhận những điểm mạnh, điểm yếu cũng như cơ hội, rủi ro công ty có thể gặp phải. Từ đó, đưa ra nhận xét và các giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing mix cho Công ty Cổ phần Công nghiệp Hai My.
1230	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động nhận dạng thông tin giả trên mạng xã hội trong độ tuổi từ 18 đến 35 tại Thành phố Hồ Chí Minh.	Võ Nguyễn Mỹ Linh	TS.Tạ Văn Thành	Mục tiêu của nghiên cứu hướng đến phân tích các yếu tố tác động đến nhận dạng thông tin giả trên mạng xã hội. Nghiên cứu này tiến hành thu thập dữ liệu từ 448 người dân sinh sống và làm việc tại thành phố Hồ Chí Minh. Hai phương pháp chính được sử dụng trong nghiên cứu là phân tích nhân tố khám phá và hồi quy tuyến tính bội. Kết quả nghiên cứu cho thấy năm yếu tố tác động đến nhận dạng thông tin giả trên mạng xã hội bao gồm chất lượng thông tin, tính hữu ích của thông tin, chuẩn chủ quan, thái độ và nguồn tin cậy. Trong số đó, nhân tố tác động lớn nhất là chất lượng thông tin. Dựa trên kết quả nghiên cứu, một số đề xuất được đưa ra nhằm giúp nhận diện thông tin giả trên mạng xã hội.
1231	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Mix sản phẩm muối chấm của Công ty TNHH MTV Thực phẩm Tinh Nguyên	Nguyễn Thảo Sương	TS.Tạ Văn Thành	Từ các mục tiêu đã đề ra, sự phân tích và đánh giá của tác giả đã mang lại các kết quả sau: Thứ nhất, báo cáo đã tổng hợp các lý thuyết căn bản về Marketing và Marketing – Mix 4P's bao gồm: Sản phẩm, Giá cả, Phân phối và Chiêu thị. Thứ hai, sau khi đã thu thập các dữ liệu cần thiết và quan sát các hoạt động Marketing của công ty, tác giả tiến hành phân tích và đánh giá nhằm thể hiện kỹ lưỡng và đầy đủ các hoạt động Marketing đang diễn ra tại công ty. Và từ đó xác định các điểm mạnh và điểm yếu của hoạt động Marketing đang tồn tại và cung cấp các giải pháp giúp cải thiện các điểm yếu và phát huy các điểm mạnh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1232	Đại học	Nghiên cứu những yếu tố ảnh hưởng đến hành vi tránh né quảng cáo trên Youtube của người dùng thuộc thế hệ genZ tại TP. Hồ Chí Minh	Lê Hưng	TS.Tạ Văn Thành	Phương pháp nghiên cứu là sử dụng kỹ thuật phỏng vấn thông qua bảng câu hỏi điều tra đối với các bạn trẻ trong độ tuổi từ 15 – 26 đang sinh sống và làm việc tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả của nghiên cứu cho thấy có 5 yếu tố tác động đến hành vi né tránh quảng cáo bao gồm Cản trở nhận thức, Trải nghiệm tiêu cực, Nhận thức quảng cáo lộn xộn, Lo ngại về trung gian quảng cáo và Lo ngại về quyền riêng tư. Ngoài ra, theo kết quả nghiên cứu không có sự khác biệt trong việc tác động bởi giới tính và thời lượng sử dụng YouTube trong ngày. Từ kết quả nghiên cứu đã đưa ra được các đề xuất chính yếu cho 2 đối tượng sau: Thứ 1, đối với việc quản lý nền tảng của YouTube; Thứ 2, về các doanh nghiệp đã và đang khai thác nền tảng YouTube như một kênh truyền thông để tiếp cận đối tượng khách hàng mục tiêu
1233	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động của game online đến thành tích học tập của sinh viên trường đại học tài chính marketing	Lê Nhật Huy	TS.Tạ Văn Thành	Đề tài được thực hiện với mục tiêu nghiên cứu các yếu tố tác động của game online đến thành tích học tập của sinh viên trường ĐH TCM và đề xuất một số hàm ý nhằm giúp gia đình, doanh nghiệp có các biện pháp đổi mới để khắc phục tình trạng nghiện game cũng như những tác động tiêu cực mà game online mang lại cho sinh viên. Đồng thời giúp cho sinh viên hiểu rõ hơn tác hại của việc chơi game, đưa ra các hướng giải quyết hữu ích từ đó thúc đẩy thành tích học tập của sinh viên
1234	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing mix cho công ty TNHH vận chuyển nhà - văn phòng Thành Hưng	Ngô Thị Mỹ Lai	TS.Tạ Văn Thành	Bài khóa luận đã đi sâu phân tích tình hình triển khai chiến lược Marketing Mix của công ty Thành Hưng từ đó phản ánh thực trạng đánh giá những kết quả đạt được và những mặt còn tồn tại trong công ty. Căn cứ vào lý luận và thực tiễn, bài khóa luận đã đề xuất các giải pháp như bổ sung dịch vụ kèm theo, hoàn thiện chính sách giá dịch vụ, phân phối qua kênh gián tiếp, đẩy mạnh các hoạt động Marketing đặc biệt là quảng cáo trên Facebook và quan hệ công chúng nhằm phát triển chiến lược Marketing mix ở công ty Thành Hưng, giúp công ty càng ngày càng phát triển hơn.
1235	Đại học	Hoàn hiện chiến lược marketing-mix cho khách hàng B2C tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - chi nhánh quận 8	Lã Thanh Mai	TS.Tạ Văn Thành	Đối tượng nghiên cứu là các chiến lược marketing tích hợp phục vụ khách hàng B2C của Sacombank chi nhánh quận 8 suốt thời gian vừa qua. Thời gian dự kiến sẽ tiến hành vào tháng 09/2022 đến 11/2022. Tác giả đã áp dụng một số kỹ thuật như phân tích mô tả, đối chiếu, so sánh. .. căn cứ trên cơ sở số liệu, hình ảnh từ Sacombank chi nhánh quận 8 và các thông tin tư liệu có liên quan với mục đích chỉ rõ được thế yếu, điểm mạnh, hạn chế cùng nguyên nhân qua đó hoàn hiện chiến lược marketing mix cho khách hàng B2C tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh quận 8. Tác giả cũng trao đổi với những lãnh đạo cao cấp của ngân hàng và gặp gỡ các khách hàng ở phòng giao dịch nhằm tìm hiểu, nắm bắt thông tin của họ.
1236	Đại học	Các yếu tố tác động của video marketing trên các nền tảng mạng xã hội đến thái độ đối với thương hiệu của người tiêu dùng Gen Z tại TP Hồ Chí Minh	Lâm Minh Nhật	TS.Tạ Văn Thành	Phương pháp nghiên cứu hỗn hợp gồm: định tính và định lượng được áp dụng cho nghiên cứu này. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp nghiên cứu, tham khảo các bài nghiên cứu trước trong và ngoài nước. Mục đích của nghiên cứu định tính nhằm khám phá và kiểm định độ tin cậy của các khái niệm và các thang đo. Bảng câu hỏi chính thức được gửi đến 550 người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh và thu được 471 bảng câu hỏi hợp lệ. Mô hình và giả thuyết được xử lý bằng phần mềm SPSS 26. Kết quả nghiên cứu kết luận rằng yếu tố Video Marketing ảnh hưởng đến thái độ đối với thương hiệu của người tiêu dùng Gen Z tại thành phố Hồ Chí Minh chịu tác động bởi 6 yếu tố theo thứ tự giảm dần gồm: Độ tin cậy (0,376), Thông tin (0,262), Sự tương tác (0,186), Nội dung (0,142), Nhân vật nổi tiếng (0,101), Trải nghiệm (0,063). Cuối cùng nghiên cứu đưa ra các kết luận và kiến nghị
1237	Đại học	Sự tác động của thái độ thương hiệu, chất lượng thương hiệu và giá trị thương hiệu đến lòng trung thành của người tiêu dùng đối với sản phẩm đồ hộp tại thị trường TP.HCM	Nguyễn Đào Uyển Nhi	TS.Tạ Văn Thành	Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp thảo luận nhóm tập trung và phỏng vấn chuyên sâu và đáp viên. Mục đích của nghiên cứu định tính nhằm khám phá và kiểm định độ tin cậy của các khái niệm và các thang đo. Bảng câu hỏi chính thức được gửi đến hơn 441 nhóm ngành đồ hộp tại TP.HCM thông qua hệ thông Google form. Mô hình và giả thuyết được kiểm định bằng phân tích bằng phần mềm SPSS. Kết quả chỉ ra các yếu tố tác động mạnh nhất là thái độ thương hiệu tác động lớn nhất đến lòng trung thành thương hiệu β=0,370, nhân tố tác động lớn thứ hai là giá trị thương hiệu β=0, 328, nhân tố tác động lớn thứ ba là nhận thức thương hiệu β=0,281. Kết quả nghiên cứu giúp cho nhà quản trị doanh nghiệp đồ hộp nâng cao lòng trung thành của người tiêu dùng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1238	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing - Mix của Công ty TNHH Liên Doanh Dược Phẩm NUTRAMED	Nguyễn Băng Tâm	TS.Tạ Văn Thành	Công ty TNHH Thương Mại Dược Phẩm Nutramed là một trong những doanh nghiệp mới thành lập vài năm gần đây nhưng tốc độ phát triển đáng kể. Đề tài "Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing Mix của Công ty TNHH Liên Doanh Dược Phẩm Nutramed" sẽ thực hiện theo quy trình đầu tiên là tổng hợp lý thuyết Marketing và phân tích thực trạng Marketing của Nutramed sau đó đánh giá và đưa ra giải pháp hoàn thiện chiến lược Marketing của công ty
1239	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông của Công ty Cổ Phần Quốc Tế Truyền Thông	Nguyễn Minh Thơ	TS.Tạ Văn Thành	Thông qua việc phân tích hoạt động truyền thông marketing của Công ty Cổ phần Quốc tế truyền thông, tác giả nhận thấy rằng hoạt động truyền thông mà doanh nghiệp đã thực hiện và việc đánh giá hoạt động truyền thông đã mang lại hiệu quả tích cực. Bên cạnh đó, tác giả đã đưa ra một số đề xuất cũng như giải pháp đánh giá hiệu quả chương trình truyền thông
1240	Đại học	Sự tác động của người ảnh hưởng đến ý định mua hàng tại các kênh TMĐT của Gen Z trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Cẩm Thuý	TS.Tạ Văn Thành	Nghiên cứu này được thực hiện nhằm phân tích sự tác động của người ảnh hưởng đến quyết định mua hàng tại các kênh thương mại điện tử của genZ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu tập trung vào 5 biến số độc lập là sức hút của influencer, chất lượng thông tin, giá trị niềm tin, thương hiệu cá nhân và trình độ chuyên môn. Tác giả áp dụng thang đo Likert 5 điểm để đo lường các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua của khách hàng. Những phát hiện của nghiên cứu chỉ ra rằng bốn yếu tố đầu tiên ảnh hưởng đến người tiêu dùng và sứt hút của influencer là yếu tố tác động nhiều nhất đến quyết định mua của khách hàng
1241	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing tới khách hàng tổ chức tại công ty Cổ Phần Dịch vụ Logistics Dầu khí Việt Nam (PSL Việt Nam) thuộc tổng công ty cổ phần dịch vụ tổng hợp dầu khí Petrosetco	Thái Ngọc Thuỳ	TS.Tạ Văn Thành	Từ các mục tiêu đã đề ra, sự phân tích và đánh giá của tác giả đã mang lại các kết quả sau: Thứ nhất, báo cáo đã tổng hợp các lý thuyết căn bản về Marketing và Marketing – Mix 4P's bao gồm: Sản phẩm, Giá cả, Phân phối và Chiêu thị, Marketing tới khách hàng tổ chức (B2B). Thứ hai, sau khi đã thu thập các dữ liệu cần thiết và quan sát các hoạt động Marketing đến khách hàng tổ chức của công ty, tác giả tiến hành phân tích và đánh giá nhằm thể hiện kỹ lưỡng và đầy đủ các hoạt động Marketing đến khách hàng doanh nghiệp đang diễn ra tại công ty PSL. Và từ đó xác định các điểm mạnh và điểm yếu của hoạt động Marketing đang tồn tại và cung cấp các giải pháp giúp cải thiện các điểm yếu và phát huy các điểm mạnh
1242	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp Marketing - Mix cho dịch vụ Fshare tại Công ty TNHH MTV Viễn thông Quốc tế FPT năm 2023	Tăng Ngọc Phương Trâm	TS.Tạ Văn Thành	Đề tài được thực hiện bằng các phương pháp thu thập thông tin, dữ liệu và phân tích, so sánh, thống kê để đưa ra kết quả. Qua đó, có thể thấy rõ Fshare là một trong những dịch vụ điện toán đám mây hàng đầu ở Việt Nam hiện nay, giữ vững được vị thế của mình trong thị trường là nhờ các chiến lược Marketing đúng đắn và không ngừng đổi mới để phát triển. Thông qua đề tài, việc đề xuất thêm các giải pháp cho chiến lược Marketing- mix cho dịch vụ là vô cùng cần thiết bởi ngành điện toán đám mây đang dần trở thành xu thế và chiếm lĩnh thị trường công nghệ.
1243	Đại học	Phân tích sự tác động của Marketing truyền miệng điện tử (EWOM) đến quyết định sử dụng Macbook của sinh viên tại một số trường đại học trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh	Trần Thị Kiều Trinh	TS.Tạ Văn Thành	Kết quả của nghiên cứu cho thấy được rằng các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến quyết định chọn trường qua việc tiếp thị truyền miệng điện tử (EWOM) thông qua 6 yếu tố tác động đến việc quyết định chọn trường đại học Tài chính – Marketing gồm Chất lượng EWOM, Độ tin cậy EWOM, Số lượng EWOM, Kiến thức trải nghiệm của người dùng EWOM, Chuẩn chủ quan đối với EWOM và Sự chấp nhận thông tin. Ngoài ra, theo kết quả nghiên cứu cũng có sự khác biệt trong việc tác động bởi giới tính, thu nhập và tình trạng học tập hiện tại. Từ kết quả nghiên cứu đã đưa ra được các đề xuất chính yếu cho 2 đối tượng sau: Thứ 1, về những đối tượng học sinh đang tìm hiểu về thông tin về việc sử dụng Macbook cho việc học tại trường trước khi quyết định sử dụng. Thứ 2, các doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng Macbook có nhận thức mới về EWOM và vận dụng hiệu quả EWOM vào công tác quảng cáo dành cho đối tượng sinh viên với dòng sản phẩm Macbook.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1244	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing của Cổ phần DKRV Holdings	Nguyễn Thị Triệu Vy	TS.Tạ Văn Thành	Một trong những doanh nghiệp chú trọng phát triển, cung cấp dịch vụ tư vấn, phân phối và bán các sản phẩm bất động sản tại Việt Nam là Công ty Cổ phần DKRV Holdings. Trong suốt hơn một năm thành lập đến nay, để có thể tồn tại và duy trì chỗ đứng trong thị trường bất động sản đầy biến động do đại dịch covid-19 và ảnh hưởng từ các yếu tố môi trường, doanh nghiệp đã có những nỗ lực đáng kể khi áp dụng truyền thông Marketing vào hoạt động kinh doanh cho thương hiệu doanh nghiệp. Các hoạt động truyền thông Marketing của DKRV Holdings đã đem lại những thành tựu nhất định cho công ty. Đối với hoạt động truyền thông Marketing của công ty Cổ phần DKRV Holdings, người viết đã phân tích và đưa ra các đánh giá. Từ đó căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp cho DKRV Holdings hoàn thiện các hoạt động truyền thông Marketing
1245	Đại học	Hoạch định chiến lược Marketing truyền thông của công ty TNHH TMDV Giao nhận Hưng Phát	Hồ Bảo Trâm	TS.Tạ Văn Thành	Công ty TNHH TMDV Giao nhận Hưng Phát chuyên cung cấp các dịch vụ giao nhận ngoài ra còn có các dịch vụ chuyển nhà, phòng trọ, mang đến cho khách hàng trải nghiệm tốt nhất, tiện lợi nhất. Hiện tại, Hưng Phát mới ở bước chuẩn bị cho việc xây dựng, truyền thông thương hiệu trên nền tảng Social và trực tiếp. Người viết đã phân tích và đưa ra đánh giá chung cho thương hiệu giao nhận của doanh nghiệp, từ đó đưa ra những giải pháp tối ưu về truyền thông để nâng cao độ nhận diện thương hiệu về cả nội dung lẫn hình ảnh cho công ty. Kết quả mong đợi sau khi tiến hành có thể xây dựng hình ảnh thương hiệu chuyên nghiệp, cung cấp kịp thời đầy đủ những dịch vụ cần thiết và mang đến trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng khi đến với Hưng Phát
1246	Đại học	Chiến lược marketing của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động đối với sản phẩm điện thoại thông minh	Nguyễn Thị Thanh Thảo	TS.Tạ Văn Thành	Sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các hoạt động marketing của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá lại toàn bộ thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về hiện trạng Công ty, mục tiêu marketing, mô tả về sản phẩm dịch vụ, các chiến lược, kế hoạch marketing trong những năm vừa qua và định hướng phát triển và đề xuất cho thời gian tiếp theo. Cuối cùng, tác giả tiến hành xem xét mức độ hiệu quả các hoạt động, xây dựng ma trận SWOT để tìm hiểu và đưa ra những đề xuất khách quan khắc phục những điểm yếu đang tồn tại và phát huy điểm mạnh của công ty
1247	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua mỹ phẩm online của giới nữ tại TPHCM	Trần Lê Bảo Trân	TS.Tạ Văn Thành	Trong những năm gần đây, mua sắm trực tuyến ngày càng phổ biến và phát triển mạnh mẽ ở trên khắp thế giới. Sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam là động lực thúc đẩy nữ giới đầu tư cho việc làm đẹp, đặc biệt là mua mỹ phẩm trực tuyến. Nghiên cứu này có mục đích xác định, đánh giá tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua mỹ phẩm online của giới nữ tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 6 nhân tố tác động đến ý định mua mỹ phẩm online của giới nữ tại Thành phố Hồ Chí Minh, bao gồm: (1) Thái độ, (2) Nhận thức hữu ích, (3) Nhận thức dễ sử dụng, (4) Niềm tin, (5) Chất lượng web/app và (6) Rủi ro cảm nhận. Những kết luận và hàm ý quản trị của đề tài nghiên cứu này góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong lĩnh vực này
1248	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hoạt động Marketing Mix tại công ty TNHH một thành viên Thương mại Nội thất KHÔI VŨ	Huỳnh Yến Nhi	TS.Tạ Văn Thành	Nghiên cứu này được thực hiện nhằm mục đích tìm hiểu và phân tích thực trạng của chiến lược marketing mix ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, nắm vững được kiến thức cơ bản về marketing sau đó vận dụng chúng vào các sản phẩm trong hoạt đông kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Nội Thất Khôi Vũ. Để rút ra kết luận và đề xuất các kiến nghị để thúc đẩy các yếu tố tích cực, khắc phục các tác động kinh doanh tiêu cực. Từ đó, giúp Công ty TNHH MTV Thương Mại Nội Thất Khôi Vũ hiểu rõ hơn về nhu cầu của khách hàng để có cải thiện chất lượng sảm phẩm, đa dạng hóa sản phẩm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng
1249	Đại học	Giải pháp Digital Marketing để nâng cao khả năng tiếp cận người tiêu dùng thế hệ gen Z của Công ty Cổ Phần Hotdeal	Giáp Thị Nguyệt	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Bài nghiên cứu "Các yếu tố tác động đến sự hài lòng về chất lượng dịch vụ của công ty TNHH Design Akay của khách hàng tỉnh Bình Dương" được tác giả thực hiện nhằm mục đích xác định và đánh giá mức độ tác động của các nhân tố đến sự hài lòng về chất lượng dịch vụ của công ty TNHH Design Akay của khách hàng tỉnh Bình Dương. Trên cơ sở đó, tác giả đề ra một số giải pháp giúp công ty TNHH Design Akay nâng cao chất lượng dịch vụ của mình để nâng cao hơn sự hài lòng của khách hàng tỉnh Bình Dương.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1250	Đại học	Giải pháp Digital Marketing để nâng cao khả năng tiếp cận người tiêu dùng thế hệ gen Z của Công ty Cổ Phần Hotdeal	Nguyễn Thị Yến	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Thông qua đề tài "GIẢI PHÁP DIGITAL MARKETING ĐỂ NÂNG CAO KHẢ NĂNG TIẾP CẬN NGƯỜI TIÊU DÙNG THẾ HỆ GEN Z CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN HOTDEAL" tác giả đã có những đánh giá tổng quát về thị trường Digital Marketing và thị trường Groupon tại Việt nam, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng triển khai các hoạt động Digital Marketing tại Công ty Cổ phần Hotdeal. Từ những ưu, nhược điểm của các hoạt động mà doanh nghiệp đã thực hiện và những cơ hội, thách thức của thị trường, tác giả đề xuất những giải pháp Digital Marketing nhằm nâng cao sự tiếp cận của khách hàng thế hệ Gen Z.
1251	Đại học	Giải pháp hoàn thiện chiến lược Internet Marketing của công ty TMDV G-Fit20	Nguyễn Ngọc Anh Tú	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Áp dụng các cơ sở lý thuyết để nghiên cứu phân tích các hoạt động Marketing cho Công ty TMDV GFit20. Từ đó, đưa ra cái nhìn tổng quát và đa chiều về các hoạt động Marketing của doanh nghiệp. Bài luận đưa ra thực trạng, giải pháp và đề xuất nhằm xây dựng và hoàn thiện các hoạt động Internet Marketing, thúc đẩy hoạt động kinh doanh của công ty
1252	Đại học	Phân Tích Chiến Lược Marketing Mix Của Resort Lan Rừng- Công Ty TNHH An Kim Thiện	Nguyễn Thảo Phương	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Tìm hiểu chi tiết hơn về các hoạt động Internet Marketing cho trang web của công ty và từ đó đề xuất các giải pháp hỗ trợ cho việc cải thiện website, nhằm đạt được kế hoạch ban đầu của phòng marketing
1253	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của Công ty Cổ phần quảng cáo Cổng Việt Nam	Nguyễn Nhật Phượng	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Hệ thống hóa những cơ sở lý luận về marketing-mix trong doanh nghiệp, từ đó phân tích thực trạng hoạt động marketing mix của Dự án serum nghệ đỏ Nano Abera trong giai đoạn vừa qua. Sau khi phân tích sự thành công và hạn chế, tác giả đã đưa ra hàng loạt giải pháp về giá, sản phẩm, kênh phân phối và xúc tiến, qua đó nhằm nâng cao hiệu quả của việc áp dụng marketing-mix vào các hoạt động của dự án trong giai đoạn tiếp theo.
1254	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của Công ty Cổ phần quảng cáo Cổng Việt Nam	Nguyễn Thị Hoài Thanh	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Phân tích những ưu và nhược điểm trong các hoạt động, để đưa ra đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện về các hoạt động truyền, quy trình và đề xuất nhân sự giúp hoạt động kinh doanh được hiệu quả.
1255	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Marketing Trong Kinh Doanh Du Lịch Lữ Hành Của Công Ty TNHH TMDV Và Du Lịch Plan To Travel	Nguyễn Phương Linh	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Phân tích chiến lược Marketing – Mix của doanh nghiệp du lịch Phú Quốc thực tế diễn ra. Sau đó, đánh giá hiệu quả của mỗi hoạt động về mặt đạt được và chưa đạt được. Ngoài ra, Khóa luận cũng đề cập đến thực trạng, xu hướng của ngành du lịch Thế giới và Việt Nam trong những năm sắp tới. Từ đó đưa ra một số đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược Marketing cho công ty du lịch Plan To Travel trong tương lai.
1256	Đại học	Thực trạng chiêu thị dòng sản phẩm bánh tươi của doanh nghiệp KIDO	Nguyễn Hoàng Ly	Ths. Nguyễn Thị Thoa	"Chiến lược chiêu thị cho dòng sản phẩm bánh của doanh nghiệp KIDO Group" gồm các phân tích tổng quát về thị trường bánh kẹo Việt Nam mà chủ yếu là bánh tươi, các đối thủ cạnh tranh hiện có, tình hình kinh doanh của tập đoàn KIDO trong một năm trở lại đây và thực trạng chiến lược chiêu thị cho dòng sản phẩm bánh tươi của doanh nghiệp. Sau đó rút ra nhận xét về ưu, nhược điểm của chiến lược chiêu thị; kết hợp với phân tích cơ hội và rủi ro để đưa ra giải pháp hoàn thiện và đề xuất chiến lược phát triển trong tương lai.
1257	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing mix của công ty TNHH Miko Tech	Nguyễn Thị Huỳnh Như	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Tổng quan đề tài từ những cơ sở lý luận, đến thực trạng của công ty Miko Tech, cùng với đó là những đánh giá và nêu lên giải pháp, phân tích chiến lược nhằm góp phần xây dựng chiến lược Marketing cho công ty Miko Tech trong năm 2023 sắp tới được hiệu quả.
1258	Đại học	Phân Tích Chiến Lược Marketing Mix Của Resort Lan Rừng- Công Ty TNHH An Kim Thiện	Trần Phương Khả Nhi	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Bài làm làm rõ những điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động Marketing Mix của resort. Từ đó, đề xuất những giải pháp để hoàn thiện hoạt động marketing của công ty giữ vững vị thế của mình và phát triển hơn trong tương lai.
1259	Đại học	Phân tích hoạt động internet marketing trên website thietkewebso.com của công ty cổ phần SOC	Nguyễn Tường Thúy Vy	Ths. Nguyễn Thị Thoa	"Phân tích chiến lược Marketing – Mix dầu gội Nam Nung của Công ty TNHH Thương mại sản xuất xuất nhập khẩu Việt Mỹ cosmetics" nhằm phân tích và đánh giá chiến lược Marketing – Mix của Công ty TNHN Thương mại sản xuất xuất nhập khẩu Việt Mỹ cosmetics từ đó đưa ra đề xuất giúp công ty phát triển tốt hơn trong tương lai
1260	Đại học	Phân tích chiến lược chiêu thị của công ty TNHH B's Mart	Nguyễn Hải Minh	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Phân tích để có thể tận dụng tối đa hiệu quả của các công cụ chiêu thị mà công ty có thể sử dụng trong khả năng về nguồn lực, từ đó góp phần thu hút sự quan tâm, chú ý cũng như thúc đẩy quá trình mua hàng của khách hàng, góp phần đạt được mục tiêu kinh doanh và mục tiêu marketing của doanh nghiệp.
1261	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Mix dự án ngũ cốc Granola của công ty TNHH Befresco	Lê Ngọc Anh	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Tìm hiểu và phân tích chiến lược marketing – mix của công ty để đánh giá kỹ hơn về những thành công và hạn chế của hoạt động này tại Công ty để đưa ra những giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing – mix của Công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1262	Đại học	Quản trị chiến lược sản phẩm đối với sản phẩm sữa bột BoneSure dành cho người lớn tuổi của Công ty Cổ phần Dinh Dưỡng Dược Fidimilk	Võ Ngọc Tiếng	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Tác giả thực hiện phân tích chiến lược sản phẩm của sữa bột BoneSure dành cho người lớn tuổi. Tác giả phân tích kết hợp chiến lược sản phẩm với các chiến lược khác như chiến lược giá, chiến lược phân phối và chiến lược chiêu thị để vận dụng vào phân tích chiến lược sản phẩm thực tế là sữa bột BoneSure dành cho người lớn tuổi.
1263	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing Mix cho thương hiệu GULF Shipping	Hoàng Thị Huyền Trang	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Phân tích, đánh giá chiến lược marketing mix của GULF Shipping từ đó đưa ra các giải pháp hoạt động marketing giúp công ty phát triển tốt hơn trong tương lai
1264	Đại học	Phân tích hoạt động digital marketing của công ty TNHH phụ kiện ô tô ProAuto	Nguyễn Trọng Khang	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Đề tài "Phân tích hoạt động digital marketing của công ty TNHH phụ kiện ô tô ProAuto" được thực hiện nhằm giúp cho người đọc có cái nhìn tổng quan hơn về ngành CNHT ô tô, cụ thể tập trung phân tích vào quá trình thực hiện các hoạt động digital marketing trên công ty TNHH phụ kiện ô tô ProAuto, từ đó đưa ra các đề xuất để phát triển toàn diện. Thông qua đề tài, người đọc sẽ được cung cấp các kiến thức về môi trường digital marketing, về các họa động digital marketing cũng như các cách thức mà ProAuto đã áp dụng
1265	Đại học	Phân tích chiến lược phát triển Digital Marketing cho website foodmap.asia thuộc công ty TNHH Công nghệ và Thương mại UFO	Huỳnh Như Quỳnh	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Thông qua việc phân tích website hay các nền tảng mạng xã hội, cũng như tình hình hiện tại của công ty, có thể thấy mối quan hệ giữa các yếu tố hỗ trợ sự phát triển của website nói riêng và doanh nghiệp nói chung. Tác giả có thể thấy được những thuận lợi và khó khăn hiện tại trong hoạt động digital marketing của doanh nghiệp. Vì vậy, qua nhận xét tác giả có thể đề xuất một số giải pháp cải thiện và góp phần phát triển website trong thời gian sắp tới.
1266	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến sự nhận biết của người tiêu dùng với công ty may mặc thời trang xuất nhập khẩu Maxivic	Ngô Thị Thùy Trâm	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Mục đích chính của nghiên cứu này là xác định được các yếu tố và mức độ tác động của sự nhận biết của người tiêu dùng với công ty may mặc thời trang xuất nhập khẩu Maxivic. Từ đó đưa ra các đề xuất thích hợp cho các doanh nghiệp nhằm thúc đẩy sự nhận biết của người tiêu dùng
1267	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông marketing của Uncle Bills-công ty TNHH Liên Kết Thái Bình	Hoàng Thị Thanh Nga	Ths. Nguyễn Thị Thoa	"Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của công ty TNHH Liên Kết Thái Bình" đã phân tích tổng quát về thị trường bán lẻ nói chung tại Việt Nam, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng truyền thông của công ty TNHH Liên Kết Thái Bình 3 năm vừa qua. Từ những ưu, nhược điểm của hoạt động truyền thông, những điểm mạnh, điểm yếu của thương hiệu, thách thức, cơ hội của thị trường để đề xuất một số giải pháp làm tăng hiệu quả truyền thông marketing cho thương hiệu. Từ đó góp phần giúp thương hiệu đạt được thu hút và sự quan tâm từ khách hàng nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh và mục tiêu marketing của doanh nghiệp.
1268	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing mix của thương hiệu giày DILY	Trần Thị Thanh Tiền	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Báo cáo này được thực hiện nhằm phân tích chiến lược Marketing mix của thương hiệu DILY, đánh giá lợi thế, ưu và nhược điểm của chiến lược marketing mà công ty đã và đang áp dụng. Qua đó, đề xuất khắc phục những hạn chế và phát triển chiến lược của công ty trong tương lai.
1269	Đại học	Phân tích chiến lược marketing mix dự án serum nghệ đỏ nano Abera của công ty TNHH HVNet	Trần Bảo Nhi	Ths. Nguyễn Thị Thoa	Xác định được các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ hài lòng của người tiêu dùng thế hệ Z khi sử dụng ví điện tử tại địa bàn TP. HCM. Đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến mức độ hài lòng của người tiêu dùng thế hệ Z. Đề xuất các giải pháp qua đó giúp các doanh nghiệp trong lĩnh vực có thể nâng cao chất lượng dịch vụ phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng hơn. Hơn nữa, giúp mang lại một góc nhìn rõ ràng hơn về mức độ hài lòng của người tiêu dùng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1270	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing kỹ thuật số của công ty TNHH Gia Phát Investment	Đặng Thị Quế Anh	ThS. Trần Nhật Minh	Trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế, việc phát triển hoạt động truyền thông và quảng bá sản phẩm và thương hiệu trong nhận thức của khách hàng, đặc biệt trên nền tảng kỹ thuật số được xem là một trong những ưu tiên hàng đầu. Công ty Gia Phát Investment cũng không phải là một ngoại lệ, hoạt động phát triển Marketing kỹ thuật số là một lựa chọn tuyệt vời để nâng cao tính cạnh tranh trong thị trường bất động sản đầy khốc liệt cũng như trụ vững trong thời đại công nghệ 4.0. Bài báo cáo phân tích các hoạt động Marketing kỹ thuật số của công ty THNN Gia Phát Investment, qua đó tìm kiếm và phát huy những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả hoạt động marketing. Từ mục tiêu xác định, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing kỹ thuật số của công ty đã được đánh giá thông qua các kết quả như sau:Báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về Marketing kỹ thuật số hay còn được gọi là Digital Marketing, tầm quan trọng của Marketing kỹ thuật số đối với hoạt động truyền thông hiện nay, phân tích các loại phương tiện truyền thông kỹ thuật số thường được sử dụng, các công cụ phổ biến và các yếu tốt ảnh hưởng đến việc thực hiện hoạt động Marketing kỹ thuật số. Sau khi dựa trên những lý thuyết cơ bản và giới thiệu tổng quan về thị trường. Tác giả đã tiến hành phân tích các hoạt động marketing, cụ thể là những hoạt động marketing trên phương tiện kỹ thuật số mà công ty đã thực hiện. Để đánh giá công ty đã hoạt động tốt ở những điểm nào để tiếp tục phát huy và chưa tốt ở điểm nào để khắc phục. Dựa trên những phân tích đánh giá đó, tác giả đã đề xuất một số giải pháp để phát triển hoạt động Marketing kỹ thuật số trong tương lai. Đề tài "Phân tích hoạt động Marketing kỹ thuật số cho công ty THNN Gia Phát Investment được thực hiện bài bản dựa theo thực trạng của công ty và kết hợp đánh giá kết quả. Đồng thời, đề tài cũng đề ra một số giải pháp dựa trên những mặt hạn chế trong hoạt động Marketing kỹ thuật số của công ty. Từ đó góp phần hoàn thiện các chiến lược để công ty phát triển tốt hơn trên nền tảng kỹ thuật số. Từ khóa: Marketing kỹ thuật số, Gia Phát Investment, bất động sản, SEO, website
1271	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố của affiliate marketing tác động đến hành vi mua hàng của giới tại TPHCM	Nguyễn Anh Thư	ThS. Trần Nhật Minh	Affiliate marketing đã xuất hiện trở lại và phát triển mạnh mẽ hơn bao giờ hết. Từ đó việc mua hàng cũng như trao đổi buôn bán các doanh nghiệp trở nên thuận lợi và phát triển hơn. Với mục tiêu nghiên cứu là để xác định được các yếu tố của AM ảnh hưởng đến quyết định mua hàng của giới trẻ tại thành phố Hồ Chí Minh, đánh giá được mức độ ảnh hưởng của yếu tố đến ý định mua sắm qua AM. Bên cạnh đó, kiểm định sự khác biệt của các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định mua của giới trẻ có đặc điểm nhân khẩu học khác nhau (độ tuổi, nghề nghiệp, mức thu nhập). Dựa trên những lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng và thông qua các cuộc khảo sát để tìm ra được các yếu tố của AM ảnh hưởng đến hành vi mua hàng của giới trẻ tại thành phố Hồ Chí Minh. Sau khi chọn lọc dữ liệu đã thu thập được, tác giả quyết định lấy 350 mẫu là giới trẻ có độ tuổi từ 18 đến 24 tuổi, đang sống tại thành phố Hồ Chí Minh và được xử lý bằng phần mềm SPSS 25.0. Kết quả nghiên cứu cho thấy yếu tố Sự tin cậy và Tính chuyên môn của người giới thiệu tác động mạnh mẽ nhất đến hành vi mua hàng của giới. Đồng thời, nghiên cứu cũng cho thấy những yếu tố như Ảnh hưởng môi trường tương tác xã hội, Niềm tin đối với sản phẩm và Cảm nhận rủi ro liên quan sản phẩm/dịch vụ cũng sẽ ảnh hưởng đến ý định mua hàng của giới trẻ tại thành phố Hồ Chí Minh. Từ khóa: Affiliate marketing, Ý định mua hàng, Thành phố Hồ Chí Minh, Giới trẻ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1272	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Truyền Thông Marketing Của Công Ty Cổ Phần Công Nghệ Sapo	Nguyễn Hoài Bảo Trâm	ThS. Trần Nhật Minh	Khóa luận tốt nghiệp với đề tài: "Phân tích hoạt động truyền thông marketing của Công ty Cổ Phần Công Nghệ Sapo". Đề tài sẽ tập trung vào phân tích hoạt động truyền thông marketing của Sapo dựa vào sáu công cụ truyền thông đó là quảng cáo, bán hàng cá nhân, quan hệ công chúng, marketing trực tiếp, khuyến mãi và khuyến mại, marketing trực tuyến. Phần đầu tiên của đề tài sẽ nêu các cơ sở lý luận về marketing và truyền thông marketing. Tiếp theo sẽ mô tả sơ qua về các hoạt động marketing mà công ty đã thực hiện trong năm 2022. Trọng tâm của phần này đó là từ cơ sở lý thuyết làm tiền đề để phân tích hoạt động truyền thông marketing của Công ty Cổ Phần Công Nghệ Sapo. Những tiêu chí để đánh giá hoạt động truyền thông marketing của công ty sẽ dựa vào đối thủ cạnh tranh, mục tiêu marketing năm 2022 của công ty và cơ sở lý thuyết. Từ những hoạt động chưa hiệu quả của công ty sẽ rút ra được giải pháp cho hoạt động truyền thông marketing của Công ty Cổ Phần Công Nghệ Sapo. Từ khóa: truyền thông marketing, công cụ truyền thông, IMC, truyền thông, phần mềm bán hàng
1273	Đại học	Nghiên cứu các thành phần tạo nên giá trị thương hiệu mỹ phẩm thuần chay Cocoon - Trường hợp nghiên cứu tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Như Quỳnh	ThS. Trần Nhật Minh	Báo cáo này được thực hiện nhằm "Nghiên cứu các thành phần tạo nên giá trị thương hiệu mỹ phẩm thuần chay Cocoon - Trường hợp nghiên cứu tại Thành phố Hồ Chí Minh". Từ cơ sở lý luận, tác giả đã đưa ra đánh giá về các thành phần tạo nên giá trị thương hiệu dựa vào các nghiên cứu trong và ngoài nước trước đây, từ đó đề xuất mô hình nghiên cứu các thành phần tạo nên giá trị thương hiệu mỹ phẩm thuần chay Cocoon tại TPHCM (bao gồm 6 yếu tố: nhận biết thương hiệu, liên tưởng thương hiệu, chất lượng cảm nhận, trung thành thương hiệu, hình ảnh thương hiệu, tin tưởng thương hiệu). Sau khi thực hiện khảo sát thu thập số liệu (khảo sát 350 người tại TPHCM) và chạy phần mềm SPSS 25 để phân tích dữ liệu, tác giả đã đo lường và đưa ra đánh giá. Theo kết quả này, tác giả kết luận và đưa ra các hàm ý quản trị về các thành phần tạo nên giá trị thương hiệu, nhằm nâng cao giá trị thương hiệu mỹ phẩm thuần chay Cocoon. Từ khóa: Thương hiệu, Giá trị thương hiệu, Các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị thương hiệu, Mỹ phẩm thuần chay, Thương hiệu Cocoon.
1274	Đại học	Nghiên cứu tiêu dùng "xanh" ảnh hưởng đến quyết định mua của giới trẻ - Nghiên cứu trường hợp lĩnh vực thời trang "xanh" tại thành phố Hồ Chí Minh.	Đỗ Thị Trúc Như	ThS. Trần Nhật Minh	Xu hướng tiêu dùng "xanh" đang là một sự lựa chọn để giới trẻ phát triển tương lai bền vững cho bản thân và xã hội. Với sự xuất hiện dày đặc của các chiến dịch, hoạt động cũng như sự ra đời của các sản phẩm thân thiện với môi trường, đã góp phần giúp giới trẻ có ý thức hơn về tầm quan trọng của việc bảo vệ môi trường và xây dựng cho mình hành vi tiêu dùng "xanh" . Dựa trên những lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng, nghiên cứu đã khám phá những yếu tố thuộc tiêu dùng "xanh" ảnh hưởng đến quyết định mua các sản phẩm thời trang "xanh" của giới trẻ tại thành phố Hồ Chí Minh. Sau khi chọn lọc dữ liệu đã thu thập được, tác giả đã quyết định lấy 350 mẫu là giới trẻ có độ tuổi từ 18 đến 25 tuổi, đang sống tại thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu cho thấy yếu tố Nhận thức các vấn đề về môi trường và Hình ảnh "xanh" của thương hiệu là động lực thúc đẩy quan trọng nhất đến quyết định quyết định mua các sản phẩm thời trang "xanh". Đồng thời, nghiên cứu cũng cho thấy những yếu tố Trải nghiệm sản phẩm thời trang "xanh", Mối quan tâm đến môi trường, Thúc đẩy trách nhiệm với môi trường cũng sẽ ảnh hưởng đến quyết định mua các sản phẩm thời trang "xanh" của giới trẻ tại thành phố Hồ Chí Minh. Từ khóa: Tiêu dùng "xanh", sản phẩm thời trang "xanh", quyết định mua, thành phố Hồ Chí Minh
1275	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng xe máy điện trong xu hướng tiêu dùng xanh của người tiêu dùng tại Tp.HCM	Trần Thị Phương Anh	ThS. Trần Nhật Minh	Sự phát triển của nền công nghiệp đã khiến cho tình trạng ô nhiễm môi trường ngày càng trầm trọng hơn. Trong đó, việc sử dụng các phương tiện giao thông bằng xăng dầu truyền thống đã góp phần thải ra môi trường một lượng không khí ô nhiễm nhất định; từ đó mà xe máy điện đã được ra đời. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn sử dụng xe máy điện của người tiêu dùng thuộc địa bàn khu vực Hồ Chí Minh, dựa trên dữ liệu thu thập từ 199 bảng khảo sát từ người tiêu dùng có hành vi hoặc có ý định sử dụng xe máy điện. Kết quả nghiên cứu cho thấy 5 yếu tố có tác động đến hành vi sử dụng xe máy điện của người dân bao gồm: (1) Nhận thức môi trường; (2) Giá cả sản phẩm; (3) Ảnh hưởng thương hiệu xanh; (4) Rủi ro sử dụng xe máy điện; (5) Chuẩn chủ quan. Dựa trên kết quả đã phân tích, tác giả đã đưa ra một số kiến nghị giúp các công ty cũng như Chính phủ nắm được các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhằm phối hợp cùng nhau đưa ra các phương án hành động phù hợp để thỏa mãn nhóm người tiêu dùng mục tiêu. Từ khóa: Hành vi người tiêu dùng, Xe máy điện, Tiêu dùng xanh, Thành phố Hồ Chí Minh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1276	Đại học	Thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện marketing mix cho nhãn hàng ReFa của công ty cổ phần tập đoàn thực phẩm Hoa Sen	Nguyễn Việt Anh	ThS. Trần Nhật Minh	Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích các hoạt động Marketing Mix của Công ty Cổ phần Tập đoàn thực phẩm Hoa Sen, qua đó nhằm tìm kiếm và phát huy duy trì những mặt đã làm tốt của Công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động Marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng thị phần của Công ty trong thị trường Việt Nam. Từ các mục tiêu xác định, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing Mix của Công ty đã được đánh giá các kết quả như sau: Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về marketing dịch vụ là khái niệm, các loại hình, đặc tính của dịch vụ; các kiến thức về tổng qua Marketing, quá trình, mục tiêu vai trò và hệ thống thông tin 4Ps trong Marketing. Thứ hai, sau khi thu thập những thông tin, số liệu của công ty về các hoạt động Marketing của Công ty Cổ phần Tập đoàn thực phẩm Hoa Sen, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về hiện trạng, sứ mệnh và giá trị cốt lõi, mô tả về sản phẩm, các hoạt động Marketing Mix trong những năm vừa qua và phương hướng phát triển, sau đó đề xuất giải pháp cho thời gian tiếp theo. Cuối cùng, sau khi đã phân tích được những thông tin, tác giả tiến hành xem xét mức độ hiệu quả các hoạt động và đưa ra mục tiêu cũng như đưa ra những đề xuất giải pháp khách quan khắc phục những điểm yếu đang tồn tại và phát huy điểm mạnh của Công ty.
1277	Đại học	Thực trạng và một số giải pháp xây dựng thương hiệu công ty TNHH Thực Dưỡng Gạo Quý	Lê Diễm Huệ	ThS. Trần Nhật Minh	Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp luôn phải chú trọng đến việc phát triển hình ảnh thương hiệu trong tâm trí khách hàng, công việc này vô cùng quan trọng, đặc biệt là đối với những doanh nghiệp có tuổi đời còn trẻ như Gạo Quý. Nhu cầu về thực phẩm sạch và xu hướng sống lành mạnh ngày càng được quan tâm cho thấy được tiềm năng phát triển trong ngành gạo lứt còn tiếp tục tăng trưởng, tuy nhiên sự cạnh tranh trong ngành thực sự gay gắt với những thành viên có tên tuổi hoặc những doanh nghiệp có tiềm lực mạnh. Đề tài chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu của công ty TNHH thực dưỡng Gạo Quý nghiên cứu những thay đổi của thị trường trong những năm gần đây, tiến hành nghiên cứu tâm lý của khách hàng trong việc lựa chọn thực phẩm an toàn cho bản thân, phân tích thực trạng xây dựng thương hiệu trong những năm gần đây của Gạo Quý thông qua những tài liệu có sẵn của công ty. Qua đó, thấy được việc xây dựng thương hiệu Gạo Quý đã bước đầu thành công trong việc tạo dựng được các yếu tố thương hiệu. Tuy nhiên để có thể tiến xa hơn và tạo dựng niềm tin sản phẩm của thương hiệu là điều cần quan tâm trong chiến lược xây dựng thương hiệu Gạo Quý. Từ khóa: chiến lược thương hiệu, xây dựng thương hiệu, gạo lứt sạch, Gạo Quý, thực phẩm tốt cho sức khỏe.
1278	Đại học	Phân tích các yếu tố con người, quy trình, bằng chứng hữu hình trong hoạt động marketing dịch vụ của công ty TNHH Yeah1 Network	Trần Thị Bảo Trân	ThS. Trần Nhật Minh	Đề tài "PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ CON NGƯỜI, QUY TRÌNH, BẰNG CHỨNG HỮU HÌNH TRONG HOẠT ĐỘNG MARKETING DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY TNHH YEAH1 NETWORK" là minh chứng cho quá trình học tập và thực tập tại Công ty TNHH Yeah1 Network. Thông qua bài nghiên cứu, sinh viên vận dụng các kiến thức, kĩ năng đã học tại trường để ứng dụng vào việc nhìn nhận thực trạng Marketing tại công ty, đối chiếu các dự liệu của những năm cũ và hiện tại. Dựa vào các thông tin có được, sinh viên đưa ra những thực trạng mang tính khách quan nhất để góp ý, đề xuất để hoạt động Marketing trong tương lai của công ty đạt hiệu quả tốt nhất với mức chi phí tối ưu nhất. Bài nghiên cứu là kết quả của quá trình học tập tại Trường Đại học Tài chính – Marketing, cũng như thực tập tại công ty Yeah1 Network. Những ý kiến, đề xuất mang tính đóng góp và xây dựng với mong muốn công ty phát triển vững mạnh hơn trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1279	Đại học	Đánh giá hoạt động marketing trực tuyến của Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Sift Analytics Group Việt Nam	Nguyễn Thị Mỹ Huyền	ThS. Trần Nhật Minh	Đề tài "Đánh giá hoạt động marketing trực tuyến của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Sift Analytics Group Việt Nam" được thực hiện khi tác giả thực tập tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Sift Analytics Group Việt Nam từ tháng 09/2022 đến tháng 12/2022. Mục tiêu của đề tài là tìm hiểu và phân tích rõ ràng các hoạt động tiếp thị trực tuyến tại doanh nghiệp thực tập. Từ đó, tác giả sẽ đưa ra một số kiến nghị và giải pháp để có thể nâng cao hiệu quả hoạt động của Sift Analytics Group Viet Nam. Dựa vào các báo cáo từ công ty cung cấp và tài liệu tự tổng hợp, luận văn nghiên cứu các định hướng phát triển và chiến lược về Marketing của doanh nghiệp để đưa ra những phương pháp giải quyết nhằm nâng cao và củng cố hơn nữa chiến lược của công ty giúp công ty có hướng đi đúng để hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả, đồng thời giúp cho doanh nghiệp có thể đạt được mục tiêu đặt ra trong năm 2023. Từ khóa: Marketing, Online Marketing, chiêu thị trực tuyến, hoạt động kinh doanh, phân tích
1280	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing mix nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty TNHH Chou Academy	Võ Thảo Vy	ThS. Trần Nhật Minh	Bài báo cáo này nhằm phân tích các hoạt động Marketing của công ty TNHH Chou Academy thông qua chiến lược Marketing Mix. Từ đó tìm kiếm những mặt mà công ty đã và đang làm tốt để duy trì và phát huy để tăng cường hiệu quả các hoạt động marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như tăng vị thế của công ty trong thị trường Anh ngữ đang rất tiềm năng. Quá trình phân tích và nghiên cứu về hoạt động Marketing của công ty TNHH Chou Academy đã được đánh giá thông qua các kết quả sau: Đầu tiên, báo cáo tổng hợp các lý thuyết căn bản về Marketing dịch vụ: khái niệm, các loại hình, đặc tính của dịch vụ và các kiến thức tổng quan về Marketing, quá trình, mục tiêu, vai trò và hệ thống thông tin 7Ps trong Marketing dịch vụ. Tiếp đó, sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các hoạt động Marketing của công ty TNHH Chou Academy, tác giải tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại thông tin để đưa ra những phân tích về thực trạng hoạt động Marketing của công ty bao gồm: mục tiêu marketing, các chiến lược marketing đã thực hiện. Cuối cùng, sau khi đã phân tích những thông tin trên, tác giả đưa ra những đánh giá những điểm mạnh yếu hiện có của công ty thông qua ma trận SWOT và đề ra các giải pháp khách quan để khắc phục các điểm yếu đang tồn tại và phát huy những điểm mạnh của công ty. Từ khoá: Marketing Mix, Công ty TNHH Chou Academy, Marketing dịch vụ, Anh ngữ
1281	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện marketing-mix cho sản phẩm ngói nhựa trấu của công ty TNHH Trọng Danh	Lương Trần Nhật Trang	ThS. Trần Nhật Minh	Trong điều kiện kinh tế thị trường đầy biến động, đặc biệt là xu thế cạnh tranh ngày càng gia tăng trên thị trường vật liệu xây dựng tại Việt Nam, Marketing được coi là một trong những công cụ không thể thiếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần giúp doanh nghiệp xây dựng chỗ đứng, tạo dựng uy tín cũng như lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn (TNHH) Trọng Danh là công ty chuyên sản xuất các loại vật liệu xây dựng với những thương hiệu có tiếng trên thị trường. Trong suốt những năm từ khi thành lập đến nay, để có được một chỗ đứng vững chắc trên thị trường, công ty đã có những nổ lực đáng kể khi áp dụng Marketing – mix vào hoạt động sản xuất kinh doanh cho sản phẩm ngói nhựa trấu và đạt được những thành tựu nhất định. Đối với hoạt động Marketing – mix cho ngói nhựa trấu tại công ty TNHH Trọng Danh người viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp. Kết quả mong đợi sau khi tiến hành có thể giúp hoàn thiện hoạt động Marekting – mix cho ngói nhựa trấu tại công ty TNHH Trọng Danh. Từ khóa: Marketing – mix, ngói nhựa trấu, công ty TNHH SX XD Trọng Danh, vật liệu xây dựng, bảo vệ môi trường

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1282	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm và chiến lược chiêu thị đối với ngành hàng bán lẻ dụng cụ thể dục thể thao trên sàn thương mại điện tử Amazon của công ty Yes4All tại thị trường Canada	Nguyễn Mỹ Hạnh	ThS. Trần Nhật Minh	Đề tài Khóa luận tốt nghiệp này được thực hiện bởi tác giả là sinh viên trường Đại học Tài chính – Marketing. Mục đích của đề tài là phân tích tình trạng chiến lược Marketing Mix quốc tế, đặc biệt là chiến lược sản phẩm quốc tế và chiến lược chiêu thị quốc tế mà doanh nghiệp đang áp dụng. Từ quá trình tìm hiểu những yếu tố ảnh hưởng đến doanh nghiệp ở môi trường vi mô và môi trường vĩ mô, bài nghiên cứu đưa ra được từng cơ hội và thách thức ở mỗi yếu tố áp dụng vào chiến lược sản phẩm và chiêu thị trên sàn thương mại điện tử Amazon tại thị trường Canada hiện tại, giúp Yes4All tạo được chỗ đứng trên thị trường qua hành trình xây dựng thương hiệu và phát triển. Bài nghiên cứu này cũng đã thể hiện được phần nào sự thành công của chiến lược, đồng thời qua đó cũng đưa ra các điểm yếu còn tồn tại, từ đó đưa ra các giải pháp và đề xuất giúp giải quyết các vấn đề của doanh nghiệp. Từ khóa: Chiến lược Marketing, sản phẩm, chiêu thị, thể thao
1283	Đại học	Phân tích về quy trình, con người và bằng chứng vật chất trong hoạt động marketing dịch vụ của công ty TNHH Truyền Thông Golden A	Trần Quang Bình	ThS. Trần Nhật Minh	Đề tài "Phân tích về quy trình, con người và bằng chứng vật chất trong hoạt động marketing dịch vụ của Công ty TNHH Truyền thông Golden A" được nghiên cứu và thực hiện trong quá trình tác giả thực tập tại doanh nghiệp từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2022. Phương pháp nghiên cứu chính được sử dụng trong bài báo là nghiên cứu tại bàn, kết hợp giữa phân tích, đánh giá, tổng hợp và so sánh. Mục tiêu của khóa luận là hệ thống hoá lại cơ sở lý luận về chiến lược marketing dịch vụ vào việc phân tích, đánh giá hiệu quả các hoạt động marketing dịch vụ đang được Công ty TNHH Truyền thông Golden A triển khai trên thị trường ngành truyền thông (quảng cáo). Từ đó có căn cứ để đề xuất ra những giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing dịch vụ cho công ty. Dựa vào những dữ kiện và báo cáo được cung cấp trong quá trình thực tập tại đơn vị, tác giả đã tổng hợp để đánh giá thực trạng các hoạt marketing dịch vụ trong ngành truyền thông (quảng cáo). Từ đó, tác giả đưa ra những đề xuất và giải pháp cụ thể để doanh nghiệp hoàn thiện hoạt động marketing dịch vụ để đạt được mục tiêu đề ra trong 1 đến 2 năm tới hoặc xa hơn là trong 5 năm tới. Từ khóa: phân tích, marketing, marketing dịch vụ, truyền thông, quảng cáo
1284	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing kỹ thuật số tại Công ty TNHH Mỹ Phẩm Hương Thị	Đặng Thị Kiều Chinh	ThS. Trần Nhật Minh	Dựa trên các lý thuyết về Marketing và Marketing kỹ thuật số, tổng quan các số liệu thu thập được từ công ty TNHH Mỹ Phẩm Hương Thị cũng các tài liệu tham khảo. Tôi quyết định phát triển đề tài: "Phân tích hoạt động Digital Marketing tại Công ty TNHH Mỹ Phẩm Hương Thị". Với việc thu thập các dữ liệu trong thời gian thực tập tại công ty, dùng để phân tích các công cụ trong Marketing kỹ thuật số như Marketing mạng xã hội, Website, SEM, Google Analytics. Phân tích các số liệu và đưa ra các nhận xét ưu điểm, nhược điểm, các hạn chế còn tồn động, từ đó đề ra các giải pháp để hoàn thiện hơn về mảng Marketing kỹ thuật số của công ty. Từ khóa: marketing, marketing kỹ thuật số, mỹ phẩm, làm đẹp và chăm sóc da, công ty TNHH Mỹ Phẩm Hương Thị
1285	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông của Công ty TNHH Tâm An Natural	Phạm Đức Hậu	ThS. Trần Nhật Minh	Đề tài "Phân tích hoạt động truyền thông marketing của Công ty TNHH Tâm An Natural" được nghiên cứu và thực hiện trong quá trình tác giả thực tập tại doanh nghiệp từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2021. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng chính trong đề tài là nghiên cứu tại bàn kết hợp với phân tích, đánh giá, tổng hợp và so sánh. Mục tiêu của khóa luận là hệ thống hoá lại cơ sở lý luận về chiến lược marketing và hoạt động truyền thông marketing vào việc phân tích, đánh giá hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing đang được Công ty TNHH Tâm An Natural triển khai trên thị trường thực phẩm chức năng. Từ đó có căn cứ để đề xuất ra những giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing cho công ty. Dựa vào những dữ kiện và báo cáo được cung cấp trong quá trình thực tập tại đơn vị, tác giả đã tổng hợp để đánh giá thực trạng các hoạt động truyền thông marketing trong lĩnh vực thực phẩm chức năng. Từ đó, tác giả đưa ra những đề xuất và giải pháp cụ thể để doanh nghiệp hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing để đạt được mục tiêu đề ra trong năm 2022 và năm 2023. Từ khóa: phân tích, truyền thông, marketing

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1286	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông marketing tích hợp (IMC) của Công Ty TNHH MTV Cà Phê Thuý Nga	Nguyễn Hải Đăng	ThS. Trần Nhật Minh	Đề tài nghiên cứu "Phân tích chiến lược truyền thông của Công ty TNHH MTV Cà Phê Thuý Nga giúp người đọc hiểu hơn về thực trạng và tổng quan về thị trường cà phê nói chung và cà phê rang xay nói riêng. Không những thế, bài viết còn đi sâu vào phân tích chiến lược truyền thông của Công ty TNHH MTV Cà Phê Thuý Nga. Nhờ dữ liệu phân tích, bài báo cáo của các công ty nghiên cứu thị trường tại Việt Nam như Q&Me, Neilsen, DI Vietnam…và các trang báo điện tử khác, em đã đưa đã được những cơ sở lý thuyết và dẫn chứng thực tế từ các chiến dịch của Công ty TNHH MTV Cà Phê Thuý Nga trong những năm gần đây nhằm giúp bản thân em và người đọc hiểu rõ hơn về các hoạt động chiến lược truyền thông của hãng. Bằng việc so sánh và phân tích bản thân Công ty TNHH MTV Cà Phê Thuý Nga với các đối thủ cạnh tranh cùng ngành, em cũng đã đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược truyền thông và các chiến lược còn lại trong Marketing-mix giúp Công ty TNHH MTV Cà Phê Thuý Nga có một vị thế mạnh mẽ hơn trong mắt người tiêu dùng.
1287	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing kỹ thuật số của Công Ty Limosa	Trần Đức Huy	ThS. Trần Nhật Minh	Đề tài: "Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông trên kênh kỹ thuật số của Công ty Limosa" dduocwj tác gia nghiên cứu và thực hiện trong suốt quá trình thực tập tại doanh nghiệp từ tháng 10 tháng 12 năm 2022. Mục tiêu của khóa luân thực tập là hệ thống hóa lại tất cả kiến thức dã học được về truyền thông kỹ thuật số nhằm phân tích, đánh giá hiệu quả các hoạt động truyền thông kỹ thuật số tại Công ty Cổ phần Điện Lạnh Limosa. Từ đó căn cứ để đề xuất ra những giải pháp cải thiện hoạt động truyền thông kỹ thuật số cho công ty. Dựa vào những dữ kiện và báo cáo được cung cấp trong quá trình thực tập tại đơn vị, tác giả đã tổng hợp để đánh giá thực trạng các hoạt động truyền thông kỹ thuật số trong lĩnh vực điện lạnh. Từ đó, tác giả đưa ra những đề xuất và giải pháp cụ thể để doanh nghiệp hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing để đạt được mục tiêu đề ra trong năm 2022 và năm 2023. Từ khóa: phân tích, truyền thông, marketing
1288	Đại học	Phân tích hoạt động marketing dịch vụ của Công Ty Cổ Phần Công Nghệ Enuy Việt Nam	Lưu Nguyễn Lan Anh	ThS. Trần Nhật Minh	Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích các hoạt động Marketing của công ty Cổ phần Enuy, qua đó nhằm tìm kiếm và phát huy duy trì những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động Marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng thị phần của công ty trong thị trường Việt Nam cũng như trên thế giới. Từ các mục tiêu xác định, quá trinh phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing của công ty đã được đánh giá các kết quả như sau: Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về marketing dịch vụ là khái niệm, các loại hình, đặc tính của dịch vụ; các kiến thức về tổng quan Marketing, quá trình, mục tiêu, vai trò và hệ thống thông tin 7Ps trong Marketing dịch vụ. Thứ hai, sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các hoạt động Marketing của công ty tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về môi trường marketing của doanh nghiệp, hiện trạng, sứ mệnh tầm nhìn của công ty, các chiến lược 7Ps, mục tiêu marketing trong những năm vừa qua và định hướng phát triển và đề xuất cho thời gian tiếp theo. Cuối cùng, sau khi đã phân tích thực trạng hoạt động marketing dịch vụ, tác giả tổng hợp lại kết quả mà công ty đã đạt được, đồng thời rút ra những hạn chế còn tồn tại đưa ra những giải pháp, đề xuất khách quan khắc phục những điểm hạn chế này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1289	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp cho hoạt động truyền thông marketing của công ty CyberPurify	Phạm Minh Thư	ThS. Trần Nhật Minh	Chiến lược truyền thông Marketing là một phần của chiến lược thị trường. Một chiến lược truyền thông cụ thể tạo ra một định hướng cần thiết cho mọi hoạt động truyền thông, nó giúp doanh nghiệp chuyển thông điệp của mình đến khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả, qua đó tạo ra một vị trí vững chắc trong suy nghĩ, nhận thức của khách hàng. Thấy được điều này CÔNG TY TNHH CYBERAPPLY VETNAM đã ứng dụng chiến lược truyền thông Marketing để đưa thương hiệu và sản phẩm tiếp cận với người tiêu dung Việt Nam. Tuy nhiên các hoạt động truyền thông Marketing của công ty hiện nay vẫn còn nhiều yếu điểm, chưa tiếp cận được rộng rãi khách hàng mục tiêu. Vì vậy thông qua đề tài này người viết đã phân tích, đánh giá và đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động truyền thông Marketing của doanh nghiệp dựa trên những hoạt động thực tế mà công ty đã làm. Từ đó giúp công ty có được ý tưởng cho chiến lược truyền thông Marketing phù hợp, giúp các nỗ lực phát triển về xây dựng thương hiệu và tiếp cận khách hàng được thực hiện tốt hơn trong thời gian sắp tới Từ khóa: CyberPurify, Truyền thông Marketing, truyền thông Marketing CyberPurify
1290	Đại học	Phân tích và đề xuất chiến lược truyền thông tích hợp cho Công ty TNHH thương mại và dịch vụ bất động sản MQHOUSE	Nguyễn Thị Tường Vy	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Khóa luận tốt nghiệp với đề tài " Phân tích và đề xuất chiến lược truyền thông tích hợp cho Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại và Dịch Vụ Bất Động Sản MQHouse". Được người viết thực hiện nhằm mục tiêu phân tích thực trạng về chiến lược truyền thông của MQHouse từ đó đưa ra các phương án đề xuất giúp công ty phát triển thương hiệu vững mạnh hơn trong tương lai. Bài luận gồm 5 chương: Ở chương 1, người viết đã nêu đầy đủ về lý do chọn đề tài, mục tiêu, đối tượng, phạm vi, phương pháp và bố cục bài nghiên cứu. Tiếp theo ở chương 2, người viết đã tìm hiểu và viết báo cáo về cơ sở lý thuyết liên quan đến chiến lược truyền thông tích hợp. Ở chương 3, người viết đã làm rõ các vấn đề về thị trường dịch vụ môi giới bất động sản, những yếu tố môi trường ảnh hưởng trực tiếp đến chiến lược truyền thông. Từ đó làm nền tảng để phân tích thực trạng chiến lược truyền thông của doanh nghiệp ở chương 4. Cuối cùng, chương 5 người viết đưa ra những đánh giá, nhận xét khách quan và đề xuất những phương án, những giải pháp để công ty MQHouse hoàn thiện và phát triển chiến lược truyền thông tích hợp trong tương lai.
1291	Đại học	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm các thương hiệu thời trang Hàn Quốc (MLB, Fila) của Gen Z tại thành phố Hồ Chí Minh	Lê Ngọc Quang	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Khóa luận tốt nghiệp được thực hiện với đề tài nghiên cứu " Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm các thương hiệu thời trang Hàn Quốc (MLB, Fila) của Gen Z tại thành phố Hồ Chí Minh". Tác giả đã đề xuất mô hình nghiên cứu với 5 giả thuyết tác động lên hành vi mua sắm các thương hiệu thời trang Hàn Quốc (MLB, Fila) như sau: Tin cậy, Nhân viên, Gía cả, Rủi ro cảm nhận, Nhóm tham khảo chuẩn tắc. Được hình thành trên 21 thang đo đo lường các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm các thương hiệu thời trang Hàn Quốc (MLB, Fila) của Gen Z tại thành phố Hồ Chí Minh và 2 thang đo xác định hành vi mua sắm của khách hàng. Với 300 mẫu khảo sát qua hình thức online và thỏa mãn điều kiện, tác giả tiến hành phân tích xử lí dữ liệu bằng phần mềm spss, sau khi qua kiểm định Cronbach's Alpha tất cả các biến đều đạt yêu cầu. Sau đó tác giả tiến hành phân tích nhân tố khám phá EFA và kết quả loại biến quan sát của nhân tố TK (Nhóm tham khảo chuẩn tắc). Kết quả giả thuyết hồi quy cho thấy có 3 yếu tố tác động mạnh chính đến hành vi mua sắm các thương hiệu thời trang Hàn Quốc (MLB, Fila) của Gen Z tại thành phố Hồ Chí Minh lần lượt là: RR, G và NV. 3 nhân tố này cũng giải thích được 51.2% sự ảnh hưởng đến Hành vi mua sắm các thương hiệu thời trang Hàn Quốc (MLB, Fila) của Gen Z tại thành phố Hồ Chí Minh, còn lại 48.8% là ảnh hưởng của các yếu tố khác không thể giải thích bằng các biến trong mô hình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1292	Đại học	Nghiên cứu sự thay đổi hành vi người tiêu dùng sử dụng các ứng dụng đi chợ trực tuyến trong giai đoạn bình thường mới tại TP.HCM	Võ Thị Phương Linh	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Bài khóa luận với đề tài "Nghiên cứu sự thay đổi hành vi người tiêu dùng sử dụng các ứng dụng đi chợ trực tuyến trong giai đoạn bình thường mới tại Thành phố Hồ Chí Minh". Mục tiêu của nghiên cứu là: Từ kết quả nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến Ý định tiếp tục sử dụng các ứng dụng đi chợ trực tuyến. Trên cơ sở đó để đưa ra cái nhìn tổng quát về thực trạng sử dụng các ứng dụng đi chợ trực tuyến của người dân tại TP.HCM hiện nay, đồng thời đề xuất một số giải pháp nhằm giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả các ứng dụng đó để thúc đẩy ý định tiếp tục sử dụng của người tiêu dùng. Để thực hiện bài nghiên cứu này, tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định lượng thực hiện thông qua phiếu câu hỏi với mẫu gồm N = 299 người đã và đang sử dụng các ứng dụng đi chợ trực tuyến để đánh giá thang đo và sự phù hợp của mô hình nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu đã xác định 6 yếu tố ảnh hưởng đến Ý định tiếp tục sử dụng các ứng dụng đi chợ trực tuyến của người dân tại TP.HCM bao gồm: Sản phẩm, Vận chuyển, Hiệu suất mong đợi, Nỗ lực mong đợi, Nhiệm vụ và nhận thức công nghệ, Sự hài lòng điện tử. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả thực hiện đã đưa ra cho các nhà quản trị, nhà doanh nghiệp một số hàm ý quản trị.
1293	Đại học	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng sản phẩm thời trang xanh của khách hàng thế hệ Z tại TP.HCM	Huỳnh Triệu Minh Châu	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Bài khóa luận với đề tài " Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng thời trang xanh của khách hàng thế hệ Z tại Tp. Hồ Chí Minh" có mục tiêu chính là xem xét các yếu tố ảnh hưởng đến người mua và cách khách hàng nhìn nhận ảnh hưởng của sự xanh hóa trong ngành công nghiệp thời trang. Nghiên cứu được thực hiện với mục tiêu là xác định các yếu tố ảnh hưởng, mức độ ảnh hưởng lên người tiêu dùng, thông qua đó các doanh nghiệp thời trang sử dụng chúng để hỗ trợ phát triển sự xanh hóa trong ngành thời trang, góp phần bảo vệ môi trường
1294	Đại học	Quản trị chiến lược phân phối sản phẩm giấy liên tục đục lỗ của Công Ty TNHH Giấy Vi Tính Liên Sơn	Nguyễn Thị Kim Anh	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Bài khóa luận tốt nghiệp với đề tài "Quản trị chiến lược phân phối sản phẩm giấy liên tục đục lỗ của Công Ty TNHH Giấy Vi Tính Liên Sơn". Được thực hiện nhằm mục tiêu phân tích thực trạng về kênh phân phối, quản trị kênh phân phối của công ty từ đó đề xuất các phương án giúp công ty Liên Sơn cải thiện các vấn đề còn phát sinh, tiếp tục phát triển trên thị trường giấy liên tục đục lỗ. Bài nghiên cứu được xây dựng gồm 5 chương: - Chương 1: Lời mở đầu (Lí do chọn đề tài, mục tiêu nghiên cứu, đối tượng phạm vi nghiên cứu, phương pháp thực hiện nghiên cứu, bố cục bài nghiên cứu) - Chương 2: Cơ sở lý luận về hệ thống kênh phân phối (Đưa ra các khái niệm, thuật ngữ về kênh phân phối, lý thuyết về cấu trúc để hình thành kênh phân phối hiệu quả, lý thuyết xung đột, khuyến khích thành viên kênh...) - Chương 3: Phân tích thực trạng quản trị kênh phân phối sản phẩm giấy liên tục đục lỗ của Công Ty TNHH Giấy Vi Tính Liên Sơn (Giới thiệu công ty, thị trường giấy Việt Nam, tổng quan ngành, môi trường vi mô, vĩ mô, phân tích thực trạng hệ thống kênh phân phối của công ty, thực trạng hoạt động quản trị kênh, các dòng vận chuyển, tiềm tàng xung đột...) - Chương 4: Đề xuất giải pháp hoàn thiện hệ thống kênh phân phối Công Ty TNHH Giấy Vi Tính Liên Sơn (Dựa vào mục tiêu của công ty, kết quả khảo sát khách hàng, cơ hội thách thức qua phân tích môi trường để đề xuất giải pháp, đồng thời có kế hoạch thực hiện, phân chia nhân sự, ngân sách, kết quả mong muốn và phương pháp kiểm tra) - Chương 5: Kết luận và kiến nghị. (Kết luận tình hình công ty và đưa ra kiến nghị).
1295	Đại học	Nghiên cứu sự ảnh hưởng của quảng cáo trên Tiktok đến quyết định mua hàng trực tuyến của sinh viên tại TP.HCM	Lê Trương Trúc Duy	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Bài khóa luận với đề tài " Nghiên cứu sự ảnh hưởng của quảng cáo trên TikTok đến quyết định mua hàng trực tuyến của sinh viên tại TP.HCM." có mục tiêu chính là xem xét các yếu tố ảnh hưởng đến sinh viên nhìn nhận ảnh hưởng của quảng cáo trên TikTok khi mua sắm trực tuyến. Nghiên cứu được thực hiện với mục tiêu là ác định sự ảnh hưởng của quảng cáo trên TikTok đến quyết định mua sắm trực tuyến của sinh viên, thông qua đó đề xuất các giải pháp sử dụng TikTok hiệu quả và hướng phát triển tiềm năng cho hình thức mua hàng của sinh viên thông qua TikTok. Để thực hiện bài nghiên cứu này, tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định lượng thực hiện thông qua phiếu câu hỏi với mẫu gồm N = 300 người hợp lệ, đã và đang mua sắm trực tuyến qua TikTok để có những mô hình hợp lý. Sau khi phân tích thì kết quả nghiên cứu từ 6 biến độc lập thì có 5 yếu tố được giữ lại: sự hữu ích, nhóm tham khảo, giá cả, tính dễ sử dụng, rủi ro.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1296	Đại học	Phân tích và hoạch định chiến lược Marketing online cho Ông Chánh Bakery & Academy 2022 - 2024	Nguyễn Thị Hồng Thức	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Khóa luận tốt nghiệp với đề tài Phân tích và hoạch định chiến lược Marketing online cho Ông Chánh Bakery & Academy 2022 - 2024" được thực hiện vì sự bùng nổ của Internet cùng với cuộc cách mạng công nghệ 4.0 đã thúc đẩy marketing online phát triển mạnh mẽ trong những năm vừa qua. Marketing online là một trong những kênh marketing hiệu quả và nhanh chóng, giúp doanh nghiệp đưa hình ảnh và sản phẩm của mình đến với người tiêu dùng. Tại Việt Nam hiện nay, marketing online đã đem lại những thành công nhất định cho các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp bán lẻ dược phẩm nói riêng thông qua việc quảng bá và thu hút khách hàng. Trong phạm vi đề tài này, tác giả sẽ phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động marketing online tại chuỗi hệ thống Ông Chánh Bakery & Academy. Từ đó, đưa ra những đề xuất nhằm hoàn thiện hơn nữa hoạt động marketing online của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có cái nhìn tổng thể và khái quát hơn đối với hoạt động quan trọng này.
1297	Đại học	Phân tích và đề xuất chiến lược phát triển hình ảnh thương hiệu của Công ty CP Dịch vụ Giao Hàng Nhanh thông qua truyền thông kỹ thuật số	Trần Mỹ Hạnh	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Bài khóa luận với đề tài: "Phân tích và đề xuất chiến lược phát triển hình ảnh thương hiệu của Công ty CP Dịch vụ Giao Hàng Nhanh thông qua truyền thông kỹ thuật số" là tổng kết của quá trình thực tập và làm việc tại công ty Giao Hàng Nhanh. Tác giả đã trình bày sơ lược về những cơ sở Marketing về hình ảnh thương hiệu, truyền thông kỹ thuật số. Sau đó, tác giả tìm hiểu về thị trường logistics tại Việt Nam, công ty Giao Hàng Nhanh và thực trạng hoạt động thương hiệu qua truyền thông kỹ thuật số cũng như ảnh hưởng của nó đến sự thành công của doanh nghiệp. Từ đó, nhận biết những điểm mạnh, điểm yếu và đưa ra chiến lược phát triển hình ảnh thương hiệu thông qua truyền thông kỹ thuật số của Giao Hàng Nhanh từ năm 2023 - 2025.
1298	Đại học	Xây dựng chiến lược ra mắt sản phẩm mới "Khóa đào tạo sản xuất TVC cơ bản" của Công ty TNHH Giải trí DV năm 2023	Phạm Thị Như Bình	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Bài khóa luận tốt nghiệp với đề tài Xây dựng chiến lược ra mắt sản phẩm mới "Khóa đào tạo sản xuất TVC cơ bản" của Công ty TNHH Giải Trí DV năm 2023. Người viết đã tìm hiểu và báo cáo cơ sở lý luận về sản phẩm mới và phát triển sản phẩm mới. Qua đó giới thiệu thực trạng thị trường quảng cáo và sản xuất TVC tại Việt Nam, nêu lên được tiềm năng thị trường của ngành. Bằng việc nêu lên thực trạng sản phẩm của Công ty người viết đã xây dựng chiến lược ra mắt sản phẩm mới theo các bước: nhận diện và lựa chọn cơ hội, sáng tạo khái niệm, đánh giá khái niệm, phát triển và tung sản phẩm. Người viết đã đưa ra các đề xuất và nhiệm vụ cụ thể cho từng mục của chiến lược, định hướng chiến lược ra mắt sản phẩm bằng Marketing – mix (7P) cũng như các hố sâu (ổ gà). Cuối cùng, người viết kết luận chiến lược có nhiều tỉ lệ thành công và đáng được kỳ vọng.
1299	Đại học	Phân tích kế hoạch truyền thông ra mắt công nghệ " EMS cải tiến" tại Thành phố Hồ Chí Minh trong năm 2022 của Công ty CP 25 FIT	Nguyễn Thị Kim Ngà	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Bài báo cáo là tổng hợp hệ thống kiến thức cơ bản về truyền thông: các yếu tố hình thành truyền thông, quá trình truyền thông, các công cụ truyền thông. Sau khi tổng hợp kiến thức, tôi thực hiện phân tích kế hoạch truyền thông ra mắt sản phẩm mới tại thành phố Hồ Chí Minh – công nghệ EMS cải tiến tại đơn vị thực tập 25 FIT. Từ thông tin công ty, phân tích khái quát hoạt động truyền thông hiện tại của công ty và phân tích về các hoạt động của Telemarketing góp phần vào kế hoạch truyền thông này. Sau khi phân tích, đưa ra nhận xét về ưu nhược điểm của kế hoạch, từ đó, công ty có thể điều chỉnh ở các kế hoạch sau.
1300	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU CỦA CÔNG TY TNHH TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ TRANG TRÍ NỘI THẤT 24H	Nguyễn Trần Nhật Phương	ThS. Ngô Vũ Quỳnh Thi	Xây dựng và phát triển thương hiệu luôn được nhận thức là một yếu tố quan trọng, ảnh hưởng mạnh mẽ đến quá trình định hướng kinh doannh tại mỗi doanh nghiệp. Đặc biệt, là với những thương hiệu còn tương đối non trẻ như LU Interior Design, đang hoạt động trong lĩnh vực đầy tính cạnh tranh như thiết kế - thi công nội thất. Vì vậy, việc lựa chọn đề tài "Phân tích chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu Công ty TNHH Tư vấn Thiết kế và Trang trí nội thất 24H, Chi nhánh LU Interior Design" là một điều vô cùng cấp thiết. Đề tài này sẽ tiến hành hệ thống hóa các lý thuyết và số liệu được thu nhập từ quá trình hoạt động kinh doanh, xây dựng và phát triển thương hiệu từ công ty. Sau đó, từ những nền tảng nội dung trên, tác giả sẽ thực hiện phân tích, sàng lọc và tổng hợp, đánh giá để đưa ra cái nhìn khách quan về hiện trạng, kết hoạch và chiến lược xây dựng – phát triển thương hiệu của công ty trong thời gian qua. Từ đó, có thể đưa ra các đề xuất, định hướng nhằm khắc phục những điểm hạn chế và phát huy những thế mạnh về vấn đề thương hiệu tại LU Interior Design.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1301	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX NỀN TẢNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CHIP THUỘC CÔNG TY SCALABLE	Nguyễn Thịnh Tài	ThS. Ngô Vũ Quỳnh Thi	Khoa học công nghệ phát triển đã giúp cho con người dễ dàng tìm kiếm được một nguồn thu nhập hoàn toàn trên nền tảng không gian mạng, đây được gọi là MMO (kiếm tiền Online). Công việc này ngày càng phát triển dẫn đến ra đời nhiều hình thức hay mô hình MMO (kiếm tiền online) như Dropshiping, Affliliate Marketing,…Và CHIP là một trong những nền tảng POD hoạt động với hình thức Dropshipping. Thị trường POD – Print On Deman (in ấn theo yêu cầu) là một thị trường vô cùng tiềm năng với sự có mặt của nhiều công ty lớn như Shopify, Shopbase, Printify,…. Vì vậy, đòi hỏi công ty CHIP phải có những chiến lược kinh doanh và chiến lược Marketing hợp lý, hiệu quả để có thể chiến thắng và chiếm thị phần lớn trong thị trường này. Đề tài PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX NỀN TẢNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CHIP THUỘC CÔNG TY SCALABLE bao gồm các nội dung hệ thống lý thuyết về Marketing Mix, phân tích các hoạt động Marketing Mix mà công ty CHIP đã thực hiện trong thời gian qua, cuối cùng là nội dung chiến lược SWOT và các đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược Marketing Mix cho công ty
1302	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX 7Ps CỦA CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ GIẢI TRÍ ĐEN VÀ TRẮNG	Hà Thị Ánh Tuyết	Ths Ngô Vũ Quỳnh Thi	Báo cáo thực tập này nhằm phân tích các hoạt động Marketing mix của của công ty TNHH Đầu tư giải trí Đen và Trắng, qua đó tìm kiếm, phát huy những thế mạnh của công ty để tăng cường hiệu quả hoạt động marketing đồng thời đề xuất những kiến nghị nhằm khắc phục mặt hạn chế của công ty. Từ các mục tiêu xác định, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing mix của công ty đã được đánh giá thông qua các kết quả như sau: Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về marketing dịch vụ gồm khái niệm, các loại hình, đặc tính dịch vụ, các kiến thức tổng quan Marketing, quá trình, mục tiêu, vai trò và hệ thống thông tin 7Ps trong Marketing dịch vụ. Thứ hai, tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về hiện trạng, sứ mệnh, mục tiêu marketing, mô tả sản phẩm dịch vụ, các chiến lược, kế hoạch marketing về sản phẩm trong những năm vừa qua và đề xuất định hướng phát triển trong tương lai. Cuối cùng, tác giả tiến hành xem xét mức độ hiểu quả các hoạt động, xây dựng ma trận SWOT để tìm hiểu và đưa ra những đề xuất khắc phục những điểm yếu đang tồn tại và phát huy điểm mạnh của công ty.
1303	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VESNET	Phạm Thiên Hà	Ths Ngô Vũ Quỳnh Thi	Bài báo cáo thực tập này được thực hiện nhằm phân tích chiến lược truyền thông marketing tích hợp của Công ty Cổ phần VESNET, khách thể là Ứng dụng mạng xã hội tích hợp WEALLNET. Thông qua đó, tác giả tiến hành phân tích sâu về chiến lược truyền thông, các xây dựng thông điệp, lựa chọn các công cụ, phương tiện truyền thông của công ty. Để rồi từ đó đánh giá, rút ra từ case study của công ty nhằm tìm kiếm và duy trì những mặt tốt để tiếp tục phát huy truyền thông. Đồng thời đề xuất những kiến nghị khắc phụ những mặt còn thiếu sót của doanh nghiệp nhằm đóng góp một chút công sư trong việc định hướng và củng cố vị thế của công ty trong ngành và thị trường. Từ các mục tiêu đã xác đinh trong quá trình phân tích, nghiên cứu từ lý thuyết đến thức tiễn của chiến lược truyền thông marketing tích hợp (IMC) của công ty đã được đánh giá thông qua những kết quả dưới đây: Thứ nhất, tổng hợp các lý thuyết căn bản về truyền thông marketing tích hợp đi từ khái niệm, vai trò, đặc trưng và xoáy sâu vào các bước xây dựng chi tiết chiến lược truyền thông marketing tích hợp. Thứ hai, sau khi thu thập thông tin, số liệu lý thực tiễn từ chiến dịch truyền thông của Công ty Cổ phần VESNET, tác giả đã tiến hành tổng hợp, phân tích và đánh giá thông tin một các hợp lý để đưa ra những đánh giá tổng quan từ thực trạng truyền thông của doanh nghiệp. Cuối cùng, tác giả đưa ra đánh giá dựa trên mô hình SWOT và đề xuất chiến lược truyền thông marketing tích hợp cho Công ty Cổ phần VESNET.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1304	Đại học	PHÂN TÍCH CÁC HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN SMAR	Tiêu Kim Hồng	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Trong thị trường cạnh tranh khốc liệt như ngành quảng cáo, việc phát triển hình ảnh thương hiệu trong nhận thức của khách hàng, đặc biệt trên các nền tảng công cụ truyền thông được xem là một trong những ưu tiên hàng đầu. Smar cũng không phải là một ngoại lệ, chiến lược truyền thông Marketing tích hợp là một lựa chọn tuyệt vời để nâng cao tính cạnh tranh trong thị trường quảng cáo đầy khốc liệt cũng như trụ vững trong thời đại công nghệ 4.0. Đề tài phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp cho chiến dịch truyền thông Marketing tích hợp cho Công ty cổ phần Smar được thực hiện bài bản dựa theo thực trạng của công ty và kết hợp đánh giá kết quả. Đồng thời, đề tài cũng đề ra các giải pháp dựa trên những mặt hạn chế của hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của công ty. Từ đó góp phần hoàn thiện các chiến lược để thương hiệu phát triển tốt, tiếp cận nhiều hơn với những khách hàng mục tiêu.
1305	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT - QUẢNG CÁO SÓNG VÀNG	Lý Gia Như	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Bài báo cáo thực tập này được thực hiện với mục đích phân tích các hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của công ty TNHH Sản Xuất - Quảng Cáo Sóng Vàng. Đề tài đã làm rõ các khía cạnh sau: Thứ nhất, tổng kết lý thuyết căn bản về truyền thông Marketing tích hợp bao gồm: khái niệm, công cụ, quy trình xây dựng chiến lược IMC. Thứ hai, sau quá trình thu thập thông tin thứ cấp về các hoạt động truyền thông Marketing tích hợp tại công ty, tác giả đã phân tích, đánh giá, sàng lọc, tổng hợp những dữ kiện phù hợp đưa vào bài báo cáo. Những thông tin liên quan đến nội bộ công ty và các bước xây dựng, triển khai chiến lược truyền thông Marketing tích hợp đều mang độ xác thực cao. Sau khi phân tích, tác giả tiến hành xem xét và đánh giá mức độ hiệu quả của các hoạt động truyền thông Marketing tích hợp. Tiếp theo đó là xây dựng ma trận SWOT để phát hiện những điểm mạnh, điểm yếu cũng như cơ hội và thách thức của công ty. Và đây cũng chính là cơ sở giúp tác giả đưa ra những đề xuất khách quan và thiết thực, giúp cho công ty tiếp tục phát huy những điểm mạnh, khắc phục điểm chưa tốt để nắm bắt được nhiều cơ hội và vượt qua những thách thức lớn lao trong thị trường.
1306	Đại học	NGHIÊN CỨU THÁI ĐỘ ĐỐI VỚI QUẢNG CÁO TRỰC TUYẾN VÀ Ý ĐỊNH MUA LẶP LẠI CỦA THẾ HỆ Z TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH: NGÀNH THỜI TRANG	Đỗ Đức Tài	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Nghiên cứu này được thực hiện để khám phá sự ảnh hưởng của quảng cáo trực tuyếntrong sự phát triển củacách mạng công nghệ 4.0,thông qua thái độ của người tiêu dùng thế hệ Z tác động đến ý định mua lặp lại trong ngành thời trang. Đề tài nghiên cứu được thực hiện theo phương pháp định tính thông qua việc thảo luận nhóm và phỏngvấn. Bằng phương pháp định lượng, nghiên cứu đã thực hiện khảo sát 510 đáp viên thông qua bảng câu hỏi trực tuyến. Nghiên cứu sử dụngphần mềm SmartPLS 4.0 đểphân tích và khám phá dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố như Danh tiếng thương hiệu, Thông tin sản phẩm và Tính giải trí tác động tích cực đến Thái độ đối với quảng cáo trực tuyến. Đồng thời, các yếu tố như Thái độ đối với quảng cáo trực tuyến, Tính thông tin và Độ tin cậy có tác động tích cực đến Ý định mua lặp lại của người tiêu dùng thế hệ Z. Đề tài cũng đưa ra đượchàm ý quản trị cho từng yếu tốlàm cơ sở để các thương hiệu thời trang có thể ứng dụng cho cácchiến dịchquảng cáo trực tuyến trong tương lai.
1307	Đại học	NGHIÊN CỨU VỀ ẢNH HƯỞNG CỦA TRUYỀN MIỆNG ĐIỆN TỬ (EWOM) ĐẾN Ý ĐỊNH MUA HÀNG CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thị Kiều Diễm (88)	ThS. Ngô Vũ Quỳnh Thi	Nghiên cứu được xây dựng, phát triển nhằm xác định các yếu tố của truyền miệng điện tử (eWOM) ảnh hưởng đến ý định mua hàng của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh, xác định mức độ tác động của các yếu tố này đến ý định mua hàng của người tiêu dùng. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp thảo luận nhóm tập trung và phỏng vấn chuyên sâu 20 đáp viên, nghiên cứu định lượng 503 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến. Phần mềm SmartPLS (version 4.0) được sử dụng để giúp phân tích dữ liệu nghiên cứu. Kết quả chỉ ra chất lượng thông tin, độ tin cậy thông tin, chuẩn chủ quan, nhu cầu đối với thông tin, sự gắn kết và sự chấp nhận thông tin có tác động tích cực đến ý định mua hàng của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh. Đề tài chỉ ra rằng những nỗ lực của các công ty trong việc truyền thông điện tử trên mạng xã hội sẽ góp phần trong việc tác động đến ý định mua hàng của người tiêu dùng trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1308	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX 4PS CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ BFO GROUP	Lâm Mỹ Duyên	ThS. Ngô Vũ Quỳnh Thi	Bài báo cáo sẽ phân tích về tình hình hoạt động của công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ BFO Group thông qua chiến lược Marketing Mix 4Ps, từ đó đưa ra góc nhìn tổng quan về thương hiệu trên thị trường mỹ phẩm và chăm sóc cá nhân nội địa. Những thông tin số liệu trong bài được cung cấp từ nội bộ công ty và hoàn toàn chính xác, qua đó đảm bảo tính chân thật và độ tin cậy cho báo cáo. Các lý thuyết về thị trường mỹ phẩm và chăm sóc cá nhân sẽ được giới thiệu đầu tiên, bên cạnh đó là các khái niệm về Marketing và các công cụ trong Marketing Mix. Ngoài ra, để tăng thêm tính khách quan của bài sẽ là các số liệu thống kê từ các nguồn báo chí, bài nghiên cứu và phân tích thị trường. Những lý thuyết và thông tin phân tích thị trường sẽ làm cơ sở phân tích chiến lược Marketing Mix của thương hiệu, với từng chiến lược sẽ được tác giả đưa ra kiến nghị và đề xuất giải pháp tại chương cuối. Cuối cùng, việc đưa ra các chiến lược và đề xuất thêm các yếu tố bổ sung góp phần hoàn thiện chiến lược Marketing Mix cho thương hiệu chính là mục tiêu cuối cùng của bài báo cáo.
1309	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HÀNH VI TIÊU DÙNG BỀN VỮNG ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG NƯỚC GIẢI KHÁT CỦA GIỚI TRẺ	Ngô Thị Thanh Hậu	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Tiêu dùng bền vững được định nghĩa là hành vi tiêu dùng trong đó các hoạt động tiêu dùng không chỉ hướng đến môi trường mà còn hướng đến sự phát triển bền vững, hướng đến thế hệ tương lai. Nhu cầu của con người ngày càng gia tăng cùng với sự phát triển của kinh tế, công nghệ các vấn đề liên quan đến phát triển bền vững, vấn đề về môi trường đang đặc biệt được quan tâm. Trong nhiều ngành nghề kinh doanh, giới trẻ đặc biệt ưa chuộng, quan tâm đến ngành nước giải khát. Hằng ngày họ thực hiện hành vi mua các sản phẩm thuộc ngành nước giải khát rất nhiều. Chính vì vậy đây là ngành nghề dễ tiếp cận với các bạn trẻ, dễ thu thập các ý kiến đóng góp của các bạn. Đề tài nghiên cứu được thực hiện xoay quanh việc nghiên cứu để xác định các yếu tố có ảnh hưởng đến ý thức mua sắm bền vững của giới trẻ và đề xuất các giải pháp để tác động đến ý thức mua sắm các sản phẩm của các bạn trẻ trong ngành hàng này. Nghiên cứu đưa ra 5 yếu tố có ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng bền vững đối với ngành nước giả khát của giới trẻ đó là thái độ hướng tới tiêu dùng bền vững, hiệu quả nhận thức của người tiêu dùng, nỗ lực trách nhiệm với môi trường, kiến thức liên quan đến vấn đề bền vững và ảnh hưởng của nhận thức trên thị trường. Nghiên cứu đã thu thập 500 mẫu của các bạn trẻ, đồng thời trải qua các bước nghiên cứu: Thống kê mô tả, kiểm định độ tin cậy của thang đo, phân tích nhân tố khám phá EFA, phân tích hồi quy tuyến tính bội. Kết quả của nghiên cứu có 4 biến tác động đến ý thức tiêu dùng bền vững trong ngành nước giải khát của giới trẻ đó là: thái độ hướng tới tiêu dùng bền vững, hiệu quả nhận thức của người tiêu dùng, nỗ lực trách nhiệm với môi trường, kiến thức liên quan đến vấn đề bền vững. Trong đó biến kiến thức liên quan đến vấn đề bền vững có tác động mạnh nhất. Bốn biến độc lập tác động đến hành vi tiêu dùng vền vững của giới trẻ giải thích được 47,7% sự biến thiên của biến phụ thuộc. Từ khóa: Tiêu dùng bền vững, hành vi tiêu dùng bền vững, hành vi tiêu dùng bền vững của giới trẻ, ngành nước giải khát, hành vi tiêu dùng bền vững của giới trẻ trong ngành nước giải khát.
1310	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CHO CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ TRUYỀN THÔNG	Nguyễn Thị Minh Nguyệt	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Bài báo cáo nhằm phân tích hoạt động Marketing Mix của Công ty Cổ phần Quốc Tế Truyền Thông, khách thể là Ứng dụng xem phim và giải trí Today Plus, qua đó nhằm tìm kiếm và duy trì những mặt làm tốt của công ty, từ đó tiếp tục phát huy cũng như đề xuất những kiến nghị khắc phục những mặt thiếu sót, chưa tốt. Thứ nhất, bài báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về Marketing Dịch vụ là khái niệm, bản chất, đặc điểm và phân loại của dịch vụ, các kiến thức tổng quan những đặc trưng của Marketing Dịch vụ. Thứ hai, sau khi thu thập thông tin, số liệu về các hoạt động Marketing Mix của Công ty Cổ phần Quốc Tế Truyền Thông, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá và tổng hợp thông tin một cách hợp lý để đưa ra tổng quan hiện trạng, sau đó sẽ đưa ra đề xuất giải pháp ở chương cuối. Cuối cùng, đưa ra các chiến lược và đề xuất những yếu tố góp phần hoàn thiện chiến lược Marketing Mix cho Công ty Cổ phần Quốc Tế Truyền Thông.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1311	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN KHỞI NGHIỆP TRỰC TUYẾN CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM LIVE CORPORATION	Trần Thảo Phương	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Bài báo cáo thực tập này là phân tích chiến lược Marketing Mix của Công ty Cổ phần Khởi Nghiệp Trực Tuyến nhằm cải thiện, phát triển, duy trì hoạt động Marketing Đồng thời, tác giả sẽ đề xuất một số giải pháp để khắc phục các điểm chưa tốt giúp công ty tăng vị thế. Các lý thuyết chính về Marketing dịch vụ được tóm tắt trong báo cáo là các khái niệm, các đặc tính của dịch vụ; kiến thức về tổng quan Marketing, quy trình, vai trò của Marketing dịch vụ. Sau khi thu thập thông tin về các hoạt động Marketing của Công ty Cổ phần Khởi Nghiệp Trực Tuyến, tác giả sẽ tổng hợp, phân tích thông tin một cách có hệ thống nhất để đưa ra những thông tin về hiện trạng của công ty, mục tiêu Marketing, mô tả sản phẩm dịch vụ, các chiến lược và kế hoạch. Cuối cùng, sau khi phân tích những thông tin, tác giả sẽ tiến hành xây dựng ma trận SWOT và đưa ra những đề xuất, giải pháp khách quan nhất để khắc phục những điểm yếu và phát huy điểm mạnh của công ty.
1312	Đại học	NGHIÊN CỨU ẢNH HƯỞNG CỦA GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA THIẾT BỊ CÔNG NGHỆ CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thị Kiều Diễm (87)	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Nghiên cứu được xây dựng, phát triển nhằn khám phá sự ảnh hưởng của các yếu tố giá trị thương hiệu đến quyết định mua các sản phẩm thiết bị công nghệ của người dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng, Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp thảo luận nhóm tập trung và phỏng vấn chuyên sâu 50 đáp viên, nghiên cứu định lượng 507 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến. Phần mềm SPSS và AMOS (version 20) được sử dụng để giúp phân tích dữ liệu nghiên cứu. Kết quả chỉ ra rằng nhận biết thương hiệu, cản nhận chất lượng thương hiệu, liên tưởng thương hiệu và lòng trung thành thương hiệu có tác động tích cực đến quyết định mua sản phẩm thiết bị công nghệ của người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Đề tài chỉ ra rằng những nỗ lực của các công ty khinh doanh thiết bị công nghệ nhằm tăng cường giá trị thương hiệu hiện sẽ góp phần vào việc tác động đến quyết định mua sản phẩm thiết bị công nghệ của người dùng tại thành phố Hồ Chí Minh
1313	Đại học	CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM LIVE CORPORATION	Lê Nguyễn Dũ Đức	Ths. Ngô Vũ Quỳnh Thi	Ngày nay khi cuộc sống ngày càng hiện đại và phát triển, chắc hẳn mọi người ai cũng đã nghe qua khái niệm Bảo hiểm. Nhưng không phải ai cũng nắm bắt hết được cái vai trò của bảo hiểm sức khỏe đối với mọi mặt của cuộc sống. Hiện nay kinh doanh bảo hiểm đang diễn ra ngày càng sôi động, các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm mới ra đời ngày càng nhiều. Nhiều doanh nghiệp bảo hiểm lớn trên thế giới đã và sẽ mở rộng hoạt động tại Việt Nam, vì vậy việc xác định mục tiêu kinh doanh để đề ra những chiến lược kinh doanh đúng đắn là yếu tố quyết định thành công trong kinh doanh của các công ty bảo hiểm. Bài báo cáo sẽ phân tích về tình hình kinh doanh của công ty Bảo hiểm Live Corporation thông qua chiến lược Marketing dịch vụ, từ đó đưa ra góc nhìn tổng quan về công ty trên thị trường bảo hiểm nội địa. Những thông tin số liệu trong bài được cung cấp từ nội bộ công ty và hoàn toàn chính xác, qua đó đảm bảo tính chân thật và độ tin cậy cho báo cáo.
1314	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HÀNH VI CỦA NGƯỜI SỬ DỤNG MẠNG XÃ HỘI TRONG KINH DOANH TRÊN ĐỊA BÀN TP. HCM	Nguyễn Dương Huân	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Với sự phát triển của khoa học và công nghệ ngày nay thì mạng xã hội đã có bước phát triển mạnh mẽ và tác động lớn đến đời sống xã hội của người dùng trên thế giới và tại Việt Nam. Chính vì sự xuất hiện của mạng xã hội đã tạo ra một kênh thông tin mới thông qua sự tương tác hàng loạt giữa những người dùng. Ngoài mục đích giải trí thì hiện nay có rất nhiều người đã sử dụng mạng xã hội với mục đích kinh doanh. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm khám phá các yếu tố ảnh hưởng đến yếu tố ảnh hưởng đến hành vi của người sử dụng mạng xã hội trong kinh doanh trên địa bàn TP. HCM. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng, Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp thảo luận nhóm tập trung 15 đáp viên, nghiên cứu định lượng 521 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến. Phần mềm SPSS 22 và SmartPLS 4.0.8.4 đã được sử dụng để xử lý dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng Nhận thức dễ sử dụng, Sự hữu ích, Thái độ, Kỳ vọng hiệu suất, Điều kiện thuận lợi, Ảnh hưởng xã hội đều có tác động tích cực đến Ý định và Hành vi định sử dụng mạng xã hội trong kinh doanh của người dùng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1315	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP (IMC) HỖ TRỢ XÂY DỰNG HÌNH ẢNH THƯƠNG HIỆU CỦA DOANH NGHIỆP MARYMY BRIDAL	Nguyễn Thị Mỹ Hằng	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Thị trường đang khởi động lại sau đại dịch, một trong những ngành phục hồi mạnh mẽ nhất là ngành dịch vụ cưới. Thị trường dịch vụ cưới đang có sự cạnh tranh lớn khi có càng nhiều thương hiệu gia nhập thị trường, vì thế việc đẩy mạnh truyền thông thương hiệu giúp công ty có vị trí vững chắc trong lòng khách hàng là việc làm vô cùng cần thiết, do đó Khóa luận đã đi vào phân tích chiến lược truyền thông Marketing tích hợp (IMC) hỗ trợ xây dựng hình ảnh thương hiệu của doanh nghiệp MARYMY Bridal. Về mặt lý thuyết, Khoá luận đã hệ thống lại các kiến thức liên quan đến thương hiệu và truyền thông tích hợp IMC nhằm xây dựng hình ảnh thương hiệu. Về mặt thực tiễn, Khoá luận đã đi sâu vào phân tích tình hình hoạt động truyền thông tích hợp của công ty TNHH sản xuất thương mại và dịch vụ MARYMY từ đó phản ánh thực trạng và đánh giá những kết quả đạt được cũng như những mặt hạn chế còn tồn tại trong hoạt động truyền thông thương hiệu của công ty. Căn cứ vào lý luận và thực tiễn, khoá luận đề xuất các giải pháp và các chiến lược nhằm hoàn thiện kế hoạch truyền thông tích hợp IMC hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng hình ảnh thương hiệu.
1316	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ LẬP KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING KỸ THUẬT SỐ CỦA TRƯỜNG CAO ĐẲNG VIỆT KHOA	Mai Thị Thùy Trang	Ths Ngô Vũ Quỳnh Thi	Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích các hoạt động Marketing của Trường cao đẳng Việt Khoa, qua đó nhằm tìm kiếm và phát huy những mặt đã làm tốt của Trường để tăng cường hiệu quả hoạt động marketing. Dựa trên những hoạt động đã làm để đề xuất và xây dựng một kế hoạch hoạt động truyền thông mới cho Trường trong giai đoạn tới. Từ mục tiêu xác đinh, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing kỹ thuật số của Trường đã được đánh giá thông qua các kết quả như sau: Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về Marketing kỹ thuật số hay còn được gọi là Digital Marketing, tầm quan trọng của marketing kỹ thuật số đối với hoạt động truyền thông hiện nay, phân tích các loại phương tiện truyền thông kỹ thuật số thường được sử dụng, các công cụ phổ biến và các yếu tốt ảnh hưởng đến việc thực hiện hoạt động Marketing kỹ thuật số. Thứ hai, sau khi dựa trên những lý thuyết cơ bản và giới thiệu tổng quan về thị trường, về Trường. Tác giả đã tiến hành phân tích các hoạt động marketing trực tiếp và marketing trực tuyến, cụ thể là những hoạt động marketing trên phương tiện kỹ thuật số mà Trường đã thực hiện. Để đánh giá xem Trường đã hoạt động tốt ở những điểm nào để tiếp tục phát huy và chưa tốt ở điểm nào để khắc phục. Dựa trên những phân tích đánh giá đó, tác giả đã lập ra kế hoạch truyền thông marketing kỹ thuật số cho Trường trong giai đoạn tới.
1317	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU CỦA CÔNG TY TNHH TM DV XNK M&M	Đặng Hồng Phát	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Từ mục tiêu xác đinh, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing kỹ thuật số của Trường đã được đánh giá thông qua các kết quả như sau:
1318	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG FPT	Trần Văn Dũng	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về Marketing kỹ thuật số hay còn được gọi là Digital Marketing, tầm quan trọng của marketing kỹ thuật số đối với hoạt động truyền thông hiện nay, phân tích các loại phương tiện truyền thông kỹ thuật số thường được sử dụng, các công cụ phổ biến và các yếu tốt ảnh hưởng đến việc thực hiện hoạt động Marketing kỹ thuật số.
1319	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIX CỦA CÔNG TY TNHH IN ẤN MAY MẶC SEN VIỆT	Nguyễn Phan Thùy Linh	ThS Ngô Vũ Quỳnh Thi	Thứ hai, sau khi dựa trên những lý thuyết cơ bản và giới thiệu tổng quan về thị trường, về Trường. Tác giả đã tiến hành phân tích các hoạt động marketing trực tiếp và marketing trực tuyến, cụ thể là những hoạt động marketing trên phương tiện kỹ thuật số mà Trường đã thực hiện. Để đánh giá xem Trường đã hoạt động tốt ở những điểm nào để tiếp tục phát huy và chưa tốt ở điểm nào để khắc phục.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1320	Đại học	Hoạt động truyền thông thương hiệu Segoo của công ty TNHH Phân phối Phương Việt	Huỳnh Ngọc Mỹ Duyên	Nguyễn Anh Tuấn	Nhận thấy được rằng, ngày nay, thị trường nhà thông minh cụ thể là sản phẩm Robot hút bụi đang có xu hướng tăng trưởng cao. Số gia đình sử dụng Robot hút bụi ngày càng nhiều. Tuy nhiên, trên thị trường lại có rất nhiều sản phẩm hút bụi với nhiều thương hiệu nổi tiếng, trong khi Robot hút bụi thương hiệu Segoo lại khá mới mẻ, chưa được nhiều người biết đến. Mặc dù công ty TNHH Phân phối Phương Việt đã thực hiện nhiều hoạt động truyền thông cho thương hiệu này nhưng hiệu quả chưa cao. Lượng khách hàng của Robot hút bụi Segoo còn ít, không có khách hàng mới, lượt tiếp cận và nhận biết cũng không cao. Chính vì lý do trên mà người viết bắt đầu tìm kiếm, tra cứu và tổng hợp cơ sở lý thuyết về loại hình B2B, về khái niệm nhà phân phối và các kiến thức về quản trị marketing, về truyền thông và quá trình truyền thông. Lấy những lý thuyết đó làm tiền đề để phân tích các hoạt động marketing, quá trình truyền thông cũng như các hoạt động truyền thông mà công ty TNHH Phân phối Phương Việt đã thực hiện cho thương hiệu Segoo. Từ đó, người viết bắt đầu đánh giá mức độ hiệu quả đồng thời nghiên cứu, dự đoán và đề xuất một số ý kiến nhằm hoàn thiện quá trình truyền thông thương hiệu Segoo.
1321	Đại học	Truyền thông Marketing của Công ty TNHH WISDOM AGENCY	HỒ THỊ THÀNH MỸ	Nguyễn Anh Tuấn	Nhìn thấy được tiềm năng của thị trường dựa trên các nghiên cứu của ngành quảng cáo toàn cầu và Việt Nam nói riêng. Bên cạnh đó, truyền thông Marketing tích hợp là một trong những công cụ phổ biến và mang tính chiến lược cao cho các doanh nghiệp đa ngành từ ngân hàng, thương mại, thực phẩm và dịch vụ. Bởi vì đây là một trong những điểm ưu tiên được các doanh nghiệp đầu tư để gia tăng nhận diện và độ phủ của thương hiệu mình. Từ đó, nhằm triển khai mở rộng hoạt động trên các social media tiếp cận khách hàng mới và kết nối với khách hàng bằng những thông điệp mà công ty muốn truyền tải. Với cơ hội may mắn được thực tập tại một trong những công ty marketing hàng đầu tại Việt Nam đó là Công ty TNHH Wisdom Agency. Vì vậy, em cũng muốn có một đóng góp, xây dựng bằng những giải pháp thiết thực từ bản thân cho công ty. Do đó, để tìm hiểu vấn đề này, em quyết định chọn thực hiện đề tài "Truyền thông Marketing của Công ty TNHH Wisdom Agency".
1322	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO BÁCH HÓA XANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI DI ĐỘNG GIAI ĐOẠN 2023-2024	LÊ THỊ THANH NGÂN	Nguyễn Anh Tuấn	Những vấn đề cụ thể đang gặp phải:Sau những lùm xùm về việc bán sai giá sản phẩm diễn ra trong đại dịch Covid , khách hàng có ấn tượng không tốt về Bách Hóa Xanh, tiếp sau đó công ty đã tuyên bố rà soát và đóng cửa các điểm bán không hiệu quả và kết hợp tập trung phát triển hơn về kênh online. Tuy nhiên , về các cửa hàng offline hiện nay chưa có nhiều sự đầu tư về việc trưng bày sản phẩm thu hút hơn, quảng bá hình ảnh,chương trình khuyến mãi thu hút khách hàng đến cửa hàng,...Về web Bách Hóa Xanh, hiện nay mức độ nhận diện về chưa đủ lớn, chưa có nhiều chương trình quảng bá để tiếp cận khách hàng qua kênh online, khách hàng chỉ đang chú ý nhiều đến cửa hàng Bách Hóa Xanh offline. Cùng với định hướng "mua nhanh, mua dễ" trên web Bách Hóa Xanh áp dụng cho cả người già và người trẻ do đó chưa phù hợp để thỏa mãn cho cả 2 nhóm đối tượng trên vì khách hàng sử dụng sản phẩm bởi những nhu cầu, cảm nhận khác nhau, bên cạnh đó, giao diện mua hàng chưa được tối ưu, các hình ảnh trên web chưa đủ đẹp, còn đơn điệu và chi tiết. Mặc dù Bách Hóa Xanh đã và đang có được một chỗ đứng khá lớn trong thị trường bán lẻ tại Việt Nam, tuy nhiên với mức độ cạnh tranh lớn như hiện nay trên thị trường, công ty cần có sự đầu tư nhiều hơn về mặt truyền thông,đầu tư hơn về mặt hình ảnh tại các điểm bán, song song với việc tinh gọn mạng lưới bán hàng nên tập trung phát triển hơn vào kênh online để tiếp cận các khách hàng, khôi phục được khách hàng cũ, tối ưu hóa được hiệu quả của việc giảm thiểu cửa hàng offline nhưng vẫn không ảnh hưởng đến doanh thu, tiếp tục tăng trưởng mạnh hơn nữa về mặt thị phần. Từ những vấn đề nêu trên, tác giả quyết định lựa chọn đề tài: "Hoạt động truyền thông marketing cho Bách Hóa Xanh của công ty Cổ Phần Thế Giới Di Động giai đoạn 2023-2024" nhằm phân tích các điểm yếu, điểm mạnh, phân tích rõ thực trạng cho các hoạt động truyền thông thương hiệu đến với khách hàng mục tiêu , từ đó đưa ra đề xuất và kế hoạch cụ thể trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1323	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CÔNG TY BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	LƯƠNG NGỌC MAI	Nguyễn Anh Tuấn	Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Life Việt là một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ hàng đầu uy tín nằm trong top 10 tại thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2022. Công ty đã nỗ lực phục vụ 4 triệu khách hàng, tuy nhiên nếu so sánh với số lượng khách hàng các bên công ty khác như Bảo Việt thì Dai-ichi Life Việt Nam lại thấp hơn gấp 4 lần Bảo Việt, ngoài ra, fanpage của công ty chưa thực sự thu hút và nhận biết đến từ khách hàng vẫn chưa cao so với các hoạt động truyền thông marketing mà công ty đã thực hiện. Trong quá trình hình thành và phát triển, công ty đã có những thành tựu nổi trội và để lại nhiều dấu ấn trong sự nghiệp của mình. Bên cạnh đó, công ty cũng góp phần phục vụ và mang lại cuộc sống tốt đẹp cho khách hàng của mình bằng việc chi trả giá trị hợp đồng bảo hiểm góp phần làm cho cuộc sống khách hàng trở nên nhẹ nhõm và bình yên hơn. Hơn thế nữa, công ty còn tích hợp triển khai các hoạt động tình nguyện, đóng góp sức mình vào cộng đồng thêm hạnh phúc và ấm no. Thông qua việc phân tích hoạt động truyền thông marketing của công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Life, người viết nhận thấy rằng hoạt động truyền thông marketing mà doanh nghiệp đã thực hiện và việc đánh giá hoạt động truyền thông marketing mang lại hiệu quả tích cực, tuy nhiên vẫn còn một số vấn đề mà công ty thực hiện chưa tốt trong quá trình truyền thông marketing. Bên cạnh đó, người viết cũng đưa ra một số đề xuất cũng như giải pháp các hoạt động để hỗ trợ đóng góp giải pháp giúp cho phòng marketing có thêm một bản báo cáo về thực trạng truyền thông marketing tại doanh nghiệp.
1324	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU SACHI THỰC TRẠNG – ĐÁNH GIÁ – ĐỀ XUẤT GIAI ĐOẠN 2023	LƯƠNG NGỌC HIẾU	Nguyễn Anh Tuấn	Cùng với sự phát triển công nghệ thông tin với xu hướng bùng nổ của mạng xã hội trong đời sống dẫn đến các hoạt động marketing phải thay đổi theo, nhất là thế hệ đang trong giai đoạn trưởng thành thế hệ Y (Young generation) và thế hệ trẻ (Zgeneration). Cho nên việc tiếp cận khách hàng qua các kênh trực tuyến như điện thoại di động, email, mạng xã hội… đang dần trở thành xu hướng phổ biến. Chính vì vậy vai trò của truyền thông trên các nền tảng mạng xã hội ngày càng quan trọng trong việc dữa sản sản của một doanh nghiệp đến gần hơn với người tiêu dung. Thông qua các chiến lược truyền thông trên các nền tảng mạng xã hội doanh nghiệp không chỉ mang lại cho khách hàng biết được lợi thế, công cụ, giá trị, lợi ích của sản mang lại cho người dung mà còn là một cách quảng bá thương hiệu, hiệu quả. Chính vì thế chiến lược truyền marketing ngày càng được nhiều các doanh nghiệp chú trọng. Phần lớn các loại trái cây nhập khẩu về Việt Nam và được đưa ra thị trường đều là các sản phẩm chất lượng đến từ Mỹ, Nhật, Hàn, Úc, New Zealand…Đây là những quốc gia được xem là có công nghệ tiên tiến, phương thức canh tác trồng trọt luôn đảm bảo đúng quy chuẩn chất lượng, được kiểm định gắt gao khi nhập khẩu vào Việt Nam. Thêm vào đó, sự trà trộn của các loại trái cây Trung Quốc với trái cây Việt Nam trên thị trường cũng khiến người tiêu dùng hoang mang vào chất lượng sản phẩm. Và Sachi Fruit chính là nơi để người tiêu dung có thể tinh tưởng chọn mua cho mình những loại trái cây chất lượng nhất tại của hàng. Tuy nhiên doanh nghiệp mới bước vào thị trường còn khá là nhỏ bé so với thị trường chung chính vì những lí do trên đề tài" Hoạt động Marketing Online của Công ty TNHH xuất nhập khẩu Sachi" của em được lựa chọn và thực hiện.
1325	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TÁO VÀNG TOÀN CẦU - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP TRONG GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	TRẦN PHƯƠNG HÀ	Nguyễn Anh Tuấn	Ngày nay, cùng với xu hướng phát triển của ngành giáo dục đã mở ra một thị trường vô cùng tiềm năng, nhưng đồng thời cũng đem đến một sự cạnh tranh rất lớn. Từ đó đòi hỏi các trung tâm dạy học phải có những hoạt động truyền thông marketing nổi bật để tạo được sự chú ý cũng như thu hút sự quan tâm của khách hàng. Là một thực tập sinh đang làm việc tại phòng Marketing của Công ty Cổ phần Táo Vàng Toàn Cầu, nhiệm vụ chính của tác giả là làm việc ở vị trí Content Marketing. Thông qua kì thực tập này,em hi vọng sẽ có thêm kiến thức về lĩnh vực Marketing và hiểu hơn về môi trường cũng như văn hóa làm việc của doanh nghiệp. Ba tháng thực tập tại công ty là một trải nghiệm tuyệt vời giúp em nhận ra những thế mạnh và hạn chế của bản thân. Mặc dù trong thời gian đầu em gặp nhiều khó khăn do thiếu kinh nghiệm thực tế, nhưng chỉ vài tuần sau, em đã được lĩnh hội nhiều kiến thức bổ ích và sử dụng thành thạo các công cụ văn phòng, từ đó giúp bản thân tự tin hơn trên con đường sự nghiệp phía trước.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1326	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING THƯƠNG HIỆU KỀM NHÍA CỦA CTCP KỀM NGHĨA – THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 – 2025	Nguyễn Thị Huyền Châu	Nguyễn Anh Tuấn	Với sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, thu nhập và mức sống của người tiêu dùng ngày càng được nâng cao vị thế người tiêu dùng càng ngày càng trở nên khắt khe hơn trong việc lựa chọn và mua sắm hàng hoá. Do đó, thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải sự linh hoạt và chủ động trong từng hoạt động để đạt được sự thỏa mãn của thị trường. Vai trò của truyền thông ngày càng quan trọng trong việc đưa sản phẩm của doanh nghiệp đến với khách hàng. Hoạt động truyền thông Marketing ngày càng được các doanh nghiệp chú trọng. Với sự phát triển của cuộc cách mạng công nghệ dẫn đến hoạt động truyền thông cũng dần chuyển dịch từ các kênh truyền thông đại chúng (như báo chí, truyền hình, phát thanh,...) sang các kênh truyền thông cá nhân, đặc biệt là mạng xã hội. Sự thay đổi về Marketing đang ảnh hưởng đến yếu tố trong quá trình Marketing và truyền thông. Các công ty đã nhận thức họ phải thay đổi cách thức mà họ đang thực hiện để cổ động sản phẩm. Họ phải sử dụng bất cứ hình thức tiếp xúc nào cho họ cách thức tốt nhất để chuyển tải thông điệp đến khách hàng. Bên cạnh đó, người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến sức khỏe bản thân và gia đình sau đại dịch. Đây là cơ hội để doanh nghiệp quảng bá hình ảnh thương hiệu và truyền thông các lợi ích của sản phẩm qua các thông điệp liên quan đến an toàn, chất lượng và sức khỏe. Đại dịch COVID-19 nhấn mạnh thêm nhu cầu về các sản phẩm toàn diện, hiệu quả cao và trải nghiệm "tại gia" mạnh mẽ. Nhu cầu về chăm sóc cá nhân và sắc đẹp vẫn không hề thuyên giảm và có xu hướng tăng dần. Xu hướng ngành hàng chăm sóc cá nhân, sắc đẹp chuyển dịch bằng việc gia tăng người mua sắm kĩ thuật số, người tiêu dùng mua các mỹ phẩm qua các kênh trực tuyến. Người tiêu dùng không chỉ xem xét các trang web của thương hiệu mà còn theo dõi trên các nền tảng truyền thông kĩ thuật số. Người tiêu dùng thường xuyên kiểm tra các đại diện và đối tác thương hiệu trước khi mua hàng. Do đó, điều cần thiết đối với các thương hiệu làm đẹp và chăm sóc cá nhân là phải dễ dàng tiếp cận và thân thiện với công nghệ. Với lịch sử hơn 40 năm xây dựng và phát triển, Kềm Nghĩa là thương hiệu uy tín dẫn đầu trong lĩnh vực sản xuất và cung cấp dụng cụ chuyên dùng chăm sóc móng không chỉ tại Việt Nam mà cả thị trường quốc tế, là sản phẩm được đông đảo người tiêu dùng tin chọn.Người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến sức khỏe bản thân và gia đình sau đại dịch. Ở thị trường Việt Nam, đối với các sản phẩm chăm sóc cá nhân và đặc biệt là chăm sóc móng, Kềm Nghĩa là thương hiệu Top of mind tuy nhiên người tiêu dùng biết về Kềm Nghĩa nhờ yếu tố truyền miệng (giới thiệu từ người thân, bạn bè) do thừa hưởng lịch sử 40 năm phát triển. Dựa trên số liệu báo cáo của Intage – Manicure Quality Thợ Nail 2020, Dân số nữ năm 2020 của Việt Nam là 46.000.000, trong đó độ tuổi từ 16 – 55 chiếm 27.600.000. Bên cạnh đó, cũng theo số liệu từ báo cáo này, số lượng tiệm Nail trên địa bàn cả nước là 20.000 tiệm và có khoảng 30% khách hàng làm nail ở tiệm sử
1327	Đại học	"HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN REVER – ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CHO CÔNG TY NĂM 2023 – 2025"	Cao Y Minh	Nguyễn Anh Tuấn	Những năm gần đây, công nghệ đã và đang thể hiện vai trò, giá trị ngày càng rõ nét đối với sự phát triển của ngành bất động sản. Những khái niệm mới như proptech (công nghệ bất động sản) và contech (công nghệ xây dựng) cũng dần trở nên quen thuộc hơn với công chúng. Tuy nhiên, các chuyên gia tin rằng ngành bất động sản vẫn chưa khai thác hết tiềm năng tối đa của công nghệ. Cũng theo nghiên cứu từ Batdongsan.com.vn, có tới hơn 80% người mua nhà chọn các kênh online là kênh thông tin chính để tìm hiểu về thị trường, dự án, khu vực, đánh giá chất lượng, môi trường, pháp lý khi tìm hiểu về một sản phẩm bất động sản nào đó. Chỉ khoảng 49% người tham gia cho biết vẫn tìm kiếm thêm thông tin hỗ trợ từ các kênh offline và 74% trong số đó vẫn chọn tình thức tư vấn trực tiếp trước khi quyết định xuống tiền mua bất động sản. Những hoạt động truyền thông nhằm xây dựng thương hiệu, quảng bá dịch vụ hay sản phẩm của doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Đặc biệt trong khoảng thời gian sắp tới khi ngày càng có nhiều sự xuất hiện của các doanh nghiệp đối thủ. Bên cạnh đó, sự phát triển của công nghệ, phương tiện truyền thông giúp người mua có nhiều thông tin để tham khảo và đưa ra lựa chọn phù hợp với nhu cầu. Tuy nhiên, sự hỗn loạn và quá tải thông tin khiến người mua một phần cảm thấy lo ngại và có nhiều cân nhắc trong quá trình đưa ra quyết định. Đây chính là cơ hội xây dựng và quảng bá thương hiệu của Công ty TNHH Công nghệ Rever trong vai trò công ty ứng dụng công nghệ vào quá trình hỗ trợ khách hàng sở hữu được một bất động sản tốt nhất. Ra đời chính thức từ năm 2016, Rever là công ty công nghệ đầu tiên ở Đông Nam Á trong lĩnh vực môi giới bất động sản. Tại Rever, doanh nghiệp sử dụng công nghệ giúp quá trình mua bán được dễ dàng hơn và xây dựng lòng tin cho khách hàng thông qua việc cung cấp các công cụ so sánh giá bằng cách sử dụng hệ thống phân tích dữ liệu thị trường. Đó cũng chính là lý do tôi phân tích về vấn đề hoạt động truyền thông marketing, hoạt động chiêu thị của Công ty TNHH Công nghệ Bất động sản Rever tại Thành phố Hồ Chí Minh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1328	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CÔNG TY PUBLICIS GROUPE – THỰC TRẠNG 2023 -2025	Phạm Dương Hoàng Khang	Nguyễn Anh Tuấn	Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích thực trang hoạt động truyền thông marketing của công ty Publicis Groupe Việt Nam, qua đó nhằm tìm kiếm và phát huy và duy trì những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng vị thế của công ty trong thị trường Việt Nam cũng như trên thế giới. Từ các mục tiêu xác định, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động truyền thông marketing của công ty đã được đánh giá thông các kết quả như sau: Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về marketing căn bản, marketing dịch vụ là khái niệm, các loại hình, đặc tính của dịch vụ. Phần trọng tâm là kiến thức về tổng quan truyền thông Marketing, quá trình, mục tiêu, vai trò và quy trình truyền thông phối hợp cùng các lý thuyết liên quan như lý thuyết về marketing khách hàng tổ chức B2B.Thứ hai, sau khi thu thập những thông tin, số liệu của công ty về các hoạt động Marketing cũng như hoạt động truyền thông marketing của công ty Publicis Groupe Việt Nam, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về hiện trạng, sứ mệnh mục tiêu công ty, mục tiêu marketing và truyền thông marketing, mô tả các chiến lược, kế hoạch marketing và truyền thông vừa qua và định hướng phát triển và đề xuất cho thời gian tiếp theo. Cuối cùng, sau khi đã phân tích được những thông tin, tác giả tiến hành xem xét mức độ hiệu quả các hoạt động, xây dựng ma trận SWOT để tìm hiểu và đưa ra những đề xuất khách quan khắc phục những điểm yếu đang tồn tại và phát huy điểm mạnh của công ty.
1329	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CÔNG TY TNHH KIM HOÀN VŨ – THỰC TRẠNG GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	Nguyễn Thị Hồng Ngọc	Nguyễn Anh Tuấn	Để tồn tại và phát triển giữa thị trường ngành Vật liệu xây dựng đầy khốc liệt như hiện nay, việc có một sản phẩm tốt không thôi chưa đủ. Mà quan trọng hơn cả là việc thương hiệu của doanh nghiệp có được khách hàng biết đến hay không, làm thế nào để khách hàng ưa chuộng mình và trở thành sự lựa chọn hàng đầu của họ. Điều quan trọng nhất giờ đây là doanh nghiệp cần phải hoạch định được một chiến lược truyền thông marketing hoặc quảng cáo một cách cụ thể chi tiết, đưa ra được thời gian biểu, và nghiêm túc thực hiện nó để đạt được hiệu quả tốt nhất. Là một thực tập sinh đang làm việc tại phòng Marketing của Công ty TNHH Kim Hoàn Vũ, nhiệm vụ chính của em là làm việc ở vị trí Marketing Executive. Thông qua kì thực tập này, em hi vọng sẽ có thêm kiến thức về lĩnh vực truyền thông Marketing và hiểu hơn về môi trường cũng như văn hóa làm việc của doanh nghiệp. Hai tháng thực tập tại công ty là một trải nghiệm tuyệt vời giúp em nhận ra những thế mạnh và hạn chế của bản thân. Mặc dù trong thời gian đầu em gặp nhiều khó khăn do thiếu kinh nghiệm thực tế, nhưng chỉ vài tuần sau, em đã được lĩnh hội nhiều kiến thức bổ ích và sử dụng thành thạo các công cụ văn phòng, từ đó giúp bản thân tự tin hơn trên con đường sự nghiệp phía trước. Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích thực trang hoạt động truyền thông marketing của công ty TMHH Kim Hoàn Vũ, qua đó nhằm tìm kiếm và phát huy và duy trì những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng vị thế của công ty trong thị trường ngành VLXD.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1330	Đại học	TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU ĐIỂM 10 THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THIÊN LONG TẠI TP HỒ CHÍ MINH – THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	Huỳnh Anh Tuấn	Nguyễn Anh Tuấn	Hiện nay, các doanh nghiệp ngày càng nhận thức được vai trò quan trọng trong việc truyền thông thương hiệu bởi họ hiểu rằng tâm lý người tiêu dùng thường bị lôi kéo bởi những thương hiệu đã được định hình và ưa chuộng. Đặc biệt trong ngành dụng cụ học tập khi nhu cầu của khách hàng ngày càng tăng cao hơn bao giờ hết, nhất là khi vào dịp khai giảng. Vào năm 2014 tỷ trọng doanh thu nhóm ngàng dụng cụ học tập của Thương hiệu ĐIỂM 10 chiếm tới 20% tổng doanh thu nhưng vào năm 2015 chỉ còn 10%, các năm liên tiếp sau đó cho đến nay đều chỉ giữ mức dưới 10% trong khi đó doanh thu và tốc độ tăng trưởng của Thiên Long và tỷ trọng % của các nhóm sản phẩm thuộc thương hiệu khác đều tăng dần như nhoám sản phẩm hoạ cụ từ dưới 10% tăng và duy trì mức 12 -13 % và ngành bút bi luôn chiếm trên 40% trên doanh thu. Chính vì thế, để chiếm được sự yêu thích từ người tiêu dùng và gia tăng nhận biết thương hiệu, gia tăng doanh thu cũng như cạnh tranh hiệu quả với thương hiệu cùng lĩnh vực từ các đối thủ cạnh tranh, cần phải chú trọng hoàn hiện rất nhiều trong hoạt động truyền thông thương hiệu, để từ đó đưa thương hiệu Điểm 10 trở thành thương hiệu dụng cụ học tập được người tiêu dùng yêu thích. Với lý do trên, người viết tiến hành nghiên cứu đề tài Truyền Thông Thương Hiệu Điểm 10 Thuộc Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Thiên Long Tại Tp Hồ Chí Minh – Thực Trạng Và Giải Pháp Cho Giai Đoạn 2023 - 2025 mang ý nghĩa vận dụng thực tiễn, đánh giá, nhìn nhận lại hoạt động truyền thông thương hiệu trong thời gian qua. bằng cách vận dụng các cơ sở hệ thống kiến thức lý luận về marketing, truyền thông marketing, thương hiệu, quy trình truyền thông marketing sẽ phân tích được thức trạng hoạt động marting, hoạt đọng truyền thông thương hiệu của Công ty từ đó đánh giá được điểm mạnh và hạn chế nhằm đưa ra những giải pháp, kiến nghị giúp giải quyết vấn đề thương hiệu Điểm 10 đang gặp phải.
1331	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA THƯƠNG HIỆU LOTTE MART VIỆT NAM THUỘC TẬP ĐOÀN LOTTE HÀN QUỐC (THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP)	Đặng Đức Duy	Nguyễn Anh Tuấn	Sự chuyển biến tích cực của nền kinh tế nước nhà là mong muốn, là mục tiêu của Chính phủ, các doanh nghiệp Việt Nam nói riêng và của cả cộng đồng nói chung. Hiện nay, nền kinh tế của chúng ta đang trong quá trình hội nhập sâu và rộng, các doanh nghiệp Việt Nam đang hoà mình mạnh mẽ vào guồng quay của sự vận động của nền kinh tế thế giới. Các doanh nghiệp Việt cần phải trở mình nhanh chóng, bắt kịp với xu hướng hiện tại để có sự phát triển tốt nhất cho chính họ, làm thay đổi nền kinh tế chung của nước nhà. Song song với sự phát triển không ngừng của nhân loại là sự đổi mới, đào thải và thay thế. Chính vì vậy, các Doanh nghiệp Việt Nam đòi hỏi phải biết nắm bắt tình hình phát triển một cách khôn ngoan và tìm ra các giải pháp tồn tại cũng như phát triển cho chính mình. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động truyền thông marketing đối với thương hiệu LOTTE Mart của tập đoàn LOTTE dựa trên cơ sở lý thuyết về truyền thông Marketing. Đưa ra các loại hình truyền thông marketing phù hợp và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả truyền thông marketing cho LOTTE Mart trong thời gian sắp tới. Nội dung chính của chương 1 nghiên cứu đã hệ thống hoá cơ sở lý luận về truyền thông marketing và marketing tích hợp (ICM) làm nền tảng cho chương 2 phân tích thực trạng hoạt động truyền marketing của LOTTE Mart trong thời gian qua. Bên cạnh đó, nghiên cứu tiến hành khảo sát đối với khách hàng từng mua sắm tại LOTTE Mart về các chính sách Marketing của Công ty. Trên có sở đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả truyền thông Marketing của công ty trong thời gian tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1332	Đại học	THỰC TRẠNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GLOBAL ONLINE BRANDING – GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 - 2022	Vũ Thị Thanh Loan	Nguyễn Anh Tuấn	Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt như hiện nay, việc tạo dựng một vị thế nhất định trong lòng người tiêu dùng với những dấu ấn riêng là điều mà các doanh nghiệp quan tâm. Nếu như doanh nghiệp chỉ tạo ra những sản phẩm/dịch vụ chất lượng nhưng không được nhiều khách hàng biết đến thì sẽ là một thiếu sót lớn. Để làm được điều này thì hoạt động truyền thông marketing đóng vai trò vô cùng quan trọng giúp quảng bá sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp và xây dựng hình ảnh một thương hiệu đẹp, đưa doanh nghiệp đến gần hơn với khách hàng. Theo báo cáo của Kepios, tính đến tháng 1 năm 2022 Việt Nam có hơn 72 triệu người sử dụng Internet, chiếm 73,2% dân số cả nước. Sự bùng nổ của Internet cùng với cuộc cách mạng công nghệ 4.0 đã thúc đẩy Marketing Online phát triển mạnh mẽ trong những năm vừa qua với đa dạng các loại hình trên nhiều platform khác nhau từ website, social media, SEM, v.v… Tại Việt Nam hiện nay, Marketing Online đã đem lại những thành công nhất định cho các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ nói riêng thông qua việc quảng bá và thu hút khách hàng mà không bị giới hạn bởi vị trí địa lý. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng có đủ nguồn lực để có thể thực hiện các hoạt động marketing đòi hỏi sự chỉn chu và chuyên nghiệp. Vì vậy, các công ty cung cấp dịch vụ marketing thuê ngoài sẽ mang lại giải pháp tốt nhất cho họ để giúp tiết kiệm thời gian, chi phí. Bên cạnh đó thị trường cạnh tranh giữa các Agency cung cấp dịch vụ diễn ra ngày càng gay gắt để chiếm được sự tin yêu của khách hàng về chất lượng dịch vụ và thu về lợi nhuận, điều này làm ảnh hưởng chung tới vị trí thứ hạng các Agency. Từ những công ty Agency vừa và nhỏ như CleverAd, GtvSEO, MVV,… cho đến các tập đoàn đa quốc gia như GroupM, Ogilvy hay Dentsu. Có thể thấy, nếu không tạo được chỗ đứng vững chắc trên thị trường và trong lòng khách hàng thì sẽ rất khó để trụ vững. Hơn nữa các Agency cung cấp dịch vụ giải pháp marketing cho doanh nghiệp còn cần phải chú trọng nhiều hơn vào hoạt động marketing để duy trì mối quan hệ với khách hàng vừa giúp mang về doanh thu và gián tiếp truyền thông cho thương hiệu của công ty. Công ty Cổ phần Global Online Branding (GOBRANDING) chuyên cung cấp các giải pháp cho các doanh nghiệp không đủ nguồn lực và kiến thức chuyên sâu về Marketing Online, với các dịch vụ như: dịch vụ thiết kế website, SEO, quảng cáo (Facebook, Google), Content marketing,… trong đó thế mạnh là dịch vụ SEO. Đây là một thị trường hấp dẫn với rất nhiều đối thủ mới gia nhập ngành hằng năm, đặc biệt là trước những đối thủ lớn với tiềm lực tài chính mạnh như Vinalink, GtvSEO, Vietmoz, iNet, Sudo,…Trong khi đó, cái tên GOBRANDING vẫn chưa thực sự tạo được nhiều tiếng vang trong ngành. Theo một cuộc khảo sát chuyên sâu về sự nhận biết thương hiệu GOBRANDING với 15 chủ doanh nghiệp kinh doanh vừa và nhỏ được thực hiện trước đây đã thu được kết quả là chỉ có 3 người trong số đó biết đến thương hiệu
1333	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CÔNG TY CỔ PHẦN VIETNAM BOOKING - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 – 2025	Trương Thị Kim Ngà	Nguyễn Anh Tuấn	Thương hiệu có vai trò rất quan trọng đối với sự tồn tại của mỗi doanh nghiệp. Tuy nhiên, đa phần các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay chưa thực sự quan tâm đến việc xây dựng thương hiệu bền vững. Điều đó có thể dẫn đến doanh nghiệp không phát triển một cách toàn diện và dễ dàng bị cạnh tranh trên thị trường. Một chiến lược thương hiệu bền vững sẽ giúp cho doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh và giành chỗ đứng trên thị trường. Để tài phân tích chiến lược thương hiệu của Vietnam Booking trong giai đoạn 2019 – 2022 để thấy được những chiến lược mà Vietnam Booking đã áp dụng cho thương hiệu cũng như đánh giá hiệu quả của chiến lược thương hiệu Vietnam Booking trong thời gian qua. Qua đó, người viết đề xuất chiến lược truyền thông thương hiệu trong năm 2023.
1334	Đại học	TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY LE GIA TRAVEL AND LOGISTICS SERVICES COMPANY LIMITED THỰC TRẠNG – ĐÁNH GIÁ – ĐỀ XUẤT GIAI ĐOẠN 2023 - 2025		Nguyễn Anh Tuấn	Thông qua việc phân tích hoạt động truyền thông marketing của Le Gia Travel And Logistics Services Company Limited, tác giả nhận thấy rằng hoạt động truyền thông mà doanh nghiệp đã thực hiện và việc đánh giá hoạt động truyền thông đã mang lại hiệu quả tích cực. Thông qua việc phân tích hoạt động truyền thông marketing của Le Gia Travel And Logistics Services Company Limited, tác giả nhận thấy rằng hoạt động truyền thông mà doanh nghiệp đã thực hiện và việc đánh giá hoạt động truyền thông đã mang lại hiệu quả tích cực. Bên cạnh đó, tác giả đã đưa ra một số đề xuất cũng như giải pháp đánh giá hiệu quả kế hoạch truyền thông. Khi tiến hành phân tích các hoạt động truyền thông marketing của công ty, vì nhận thấy lĩnh vực logistics nên tác giả đã đề xuất doanh nghiệp thực hiện một số hoạt động nhằm tăng mức độ nhận diện cũng như độ yêu thích thương hiệu. Đặc biệt hơn là, nên vận dụng tốt hơn việc truyền thông trên các kênh internet và mạng xã hội hơn nữa. Để từ đó giúp tăng hiệu quả hoạt động truyền thông marketing cho doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1335	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ĐẦU TƯ 90S. THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 - 2024	Lê Thị Hoàng Anh	Nguyễn Anh Tuấn	Trong điều kiện kinh tế thị trường ngày càng biến động, đặc biệt là lĩnh vực F&B. Tại thị trường trong nước, tiêu thụ cà phê bình quân đầu người được dự báo sẽ tăng lên hơn 2,6 kg/người vào năm 2024, vì vậy 125 triệu lao động trong ngành cà phê và Việt Nam đang đứng trước các ứng yêu cầu đó (Theo Tạ Hoàng Linh, Vụ trưởng Vụ thị trường châu Âu – châu Mỹ thuộc Bộ Công Thương). Theo Hiệp hội Văn hóa ẩm thực Việt Nam (VCCA) trong quý 1 năm 2020, cả nước hiện có 550.000 cơ sở kinh doanh dịch vụ nhà hàng/ cà phê. Trong đó, có hơn 22.000 cửa hàng chuyên kinh doanh cà phê. Theo báo cáo mới nhất của iPOS.vn - đơn vị cung cấp giải pháp quản lý công nghệ chuyên biệt cho ngành F&B, số lượng quán cà phê được mở mới tháng 4/2022 mọc lên như nấm, chủ yếu tại 2 thành phố lớn là Hà Nội và Tp.HCM. Ước tính số lượng quán mới khai trương trung bình hàng ngày khoảng 139.67. Đồng thời, số lượng mở mới quán cà phê tăng 24,37% so với cùng kỳ tháng 4/2021. Có thể thấy, thị trường cà phê ngày càng sôi động với sự tham gia của nhiều thương hiệu nổi tiếng trong và ngoài nước. Qua đó, mang đến cho người tiêu dùng nhiều sự lựa chọn hơn về sản phẩm. Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Đầu Tư 90S sản xuất và cung cấp cà phê đến các cửa hàng kinh doanh dịch vụ nhà hàng/ cà phê và người tiêu dùng. Các sản phẩm của công ty chủ yếu là cà phê rang xay, cà phê hạt, cà phê nguyên chất,... Tuy nhiên kể từ khi thành lập vào năm 2017, công ty vẫn chưa tạo được tiếng vang cho các sản phẩm của mình. Hiện tại, nhãn hiệu cà phê 90S Coffee vẫn chưa được nhiều người biết đến và khá mờ nhạt trên thị trường. Hầu hết các hoạt động truyền thông của công ty đều được thực hiện trực tuyến trên các nền tảng như website, social media, email marketing,... Theo một khảo sát của công ty đã thực hiện trước đó về hình thức mua sản phẩm cà phê 90S Coffee cho thấy, trong tổng số 140 khách hàng tham gia khảo sát có 76 người mua sản phẩm tại cửa hàng chiếm tỷ lệ 54.3%, có 33 người mua online chiếm tỷ lệ 23.6% và 31 người mua sản phẩm bằng cả 2 hình thức mua online, mua tại cửa hàng chiếm tỷ lệ 22.1%. Tuy nhiên người dùng biết đến công ty từ Internet chiếm gần 90%. Có thể nói, công ty thực hiện nhiều công cụ truyền thông trực tuyến, tuy có kết quả tích cực nhưng thật sự không mấy hiệu quả so với chi phí bỏ ra nếu đi đường dài. Hơn hết vì còn hạn chế về ngân sách nên công ty chưa có sự phối hợp nhịp nhàng giữa các hoạt động truyền thông marketing trên hai nền tảng online và offline. Vì thế để có thể cạnh tranh được với những đối thủ đã đi trước và có tiềm lực kinh tế, công ty nên tận dụng triệt để các công cụ marketing trực tuyến để cung cấp giá trị cho khách hàng, nhất là nhóm B2B. Khi có dư ngân sách, công ty nên chủ động phối hợp nhiều hơn với các công cụ truyền thông marketing offline từ đó, phát huy tối đa hiệu quả truyền thông và đạt được mục tiêu kinh doanh. Hơn nữa, dưới sức ép từ thị trường và đối thủ cạnh, việc đổi mới hoặc điều chỉnh định hướng của hoạt động

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1336	Đại học	TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CÔNG TY VIỆT TIÊN LAB GROUP - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	Hồ Đắc Trung Tín	Nguyễn Anh Tuấn	Công ty nghiên cứu thị trường Market and Markets ước tính quy mô thị trường lĩnh vực sản xuất răng sứ thế giới đạt hơn 46 tỉ đô la Mỹ vào năm 2027, tăng 31% so với năm 2022. Với sức hấp dẫn như vậy, bên cạnh các đối thủ nội địa, CTCP Việt Tiên Lab Group còn phải chịu áp lực cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ nước ngoài đang gia nhập thị trường. Để có thể tiếp cận tốt đến đối tượng khách hàng mục tiêu, ngoài các kênh truyền thông marketing truyền thống, các đối thủ cạnh tranh hiện tại đã đổi mới phương thức truyền thông marketing bằng cách sử dụng thêm các kênh kỹ thuật số hiện đại. Điều đó đã đặt ra thách thức cho công tác truyền thông marketing, tiếp cận đối tượng mục tiêu của CTCP Việt Tiên Lab Group. Bên cạnh đó, số liệu thống kê từ hơn 5.000 khách hàng mà công ty Việt Tiên Lab Group đã phục vụ từ năm 2019 – 2021 cho thấy: Do chịu ảnh hưởng mạnh mẽ từ đại dịch Covid-19, các đơn vị phòng khám nha khoa – đối tượng khách mục tiêu của CTCP Việt Tiên Lab Group mà chủ yếu là các phòng khám có quy mô vừa và nhỏ đã không thể tiếp tục duy trì hoạt động, điều đó dẫn đến việc Việt Tiên Lab Group đã mất đi một lượng khá lớn khách hàng, cụ thể là khoảng 1.000 khách hàng. Thế nên cho giai đoạn phục hồi và phát triển sau đại dịch, ngành nha khoa có cơ hội tiếp tục càng phát triển, nhiều đơn vị phòng khám nha khoa đã và đang được thành lập thì mục tiêu của Việt Tiên Lab Group là làm sao để có thể tiếp cập và hợp tác với nhiều khách hàng hơn, thu hút và hợp tác thêm nhiều khách hàng mới để bù vào số khách hàng đã mất và mở rộng quy mô kinh doanh. Qua những phân tích nêu trên, xác định mục tiêu chính trong giai đoạn hiện tại là tiếp cận và thu hút thêm nhiều khách hàng mới và để phù hợp với bối cảnh thị trường, tình hình doanh nghiệp, CTCP Việt Tiên Lab Group nhận thấy bên cạnh việc tiếp tục thực hiện các hoạt động truyền thông marketing như trước đây, doanh nghiệp cần phải đổi mới phương thức truyền thông marketing để có thể cạnh tranh với các đối thủ trong và ngoài nước, làm tăng hiệu quả quảng bá các sản phẩm nha khoa kỹ thuật số mới của doanh nghiệp. Nắm bắt được tình hình hiện tại nên trong quá trình thực tập tại doanh nghiệp người viết đã tiến hành nghiên cứu đề tài: "TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CÔNG TY VIỆT TIÊN LAB GROUP - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 – 2025".
1337	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH QUẢNG CÁO STAR CITY	Dương Khắc Huy	Nguyễn Anh Tuấn	Nhận thấy được tiềm năng của hình thức tiếp thị kỹ thuật số thì công ty TNHH Quảng cáo Star City đã bắt đầu kinh doanh sản phẩm quảng cáo kỹ thuật số cho các khách hàng từ tháng 6 năm 2022. Sản phẩm quảng cáo kỹ thuật số của công ty là sản phẩm cung cấp gói tư vấn và thực hiện quảng cáo trên các trang mạng cho xã hội cho khách hàng là các doanh nghiệp, các nhà kinh doanh trực tuyến tại thị trường Việt Nam. Vì hiện tại sản phẩm kinh doanh chỉ vừa bắt đầu đi vào hoạt động và chưa được nhiều khách hàng biết đến nên công ty đang lên các kế hoạch truyền thông cho sản phẩm nhằm thu hút khách hàng biết đến sản phẩm của công ty và sử dụng sản phẩm của doanh nghiệp. Chính vì thế người viết đã quyết định chọn đề tài "Hoạt động truyền thông marketing của công ty TNHH Quảng cáo Star City" để tiến hành nghiên cứu từ thực tế và đưa ra các đề xuất cho hoạt động truyền thông sản phẩm của công ty.
1338	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU ZENNA VILLAS CỦA CÔNG TY TNHH SALA MEDIAZ	Trần Dương Ngọc Ngân	Nguyễn Anh Tuấn	Vấn đề cần nghiên cứu cho đề tài là "Quá trình quản trị, vận hành hoạt động truyền thông thương hiệu Zenna Villas trong năm 2022 và làm cách nào để khích thích khách hàng quan tâm đến thương hiệu Zenna Villas nhanh chóng đưa đến quyết định mong muốn sở hữu Zenna Villas?" Từ những lý do trên đưa đến quyết định chọn đề tài: "Hoạt Động Truyền Thông Thương Hiệu Zenna Villas Của Công Ty TNHH Sala Mediaz" từ đó hiểu rõ quy trình thực hiện, quản trị, vận hành hoạt động truyền thông của công ty và đưa ra các giải pháp giúp công ty đạt được những mục tiêu đề ra về doanh thu của thương hiệu Zenna Villas. Đề tài được người viết tập trung vào phân tích hoạt động truyền thông marketing của sản phẩm dịch vụ Bất động sản nghỉ dưỡng Zenna Villas. Tổng hợp quy trình thực hiện các chương trình truyền thông thương hiệu Zenna Villas trong năm 2022. Người viết phân tích các kênh truyền thông góp phần vào hoạt động truyền thông thương hiệu bất động sản nghỉ dưỡng Zenna Villas. Từ đó đánh giá hiệu xuất hoạt động của các chương trình truyền thông thu hút khách hàng mục tiêu. Hoạt động truyền thông được phân tích trong bài diễn ra trong quý II, III, IV năm 2022. Mục đích chung là đánh giá tổng thể và từng chương trình, từng kênh truyền thông nào hiệu quả nhất trong việc tiếp cận khách hàng tạo được giao dịch, doanh thu cho công ty. Từ những phân tích trên, người viết đề xuất các giải pháp chiến lược truyền thông marketing cho Zenna Villas trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1339	Đại học	TRUYỀN THÔNG MARKETING CÔNG TY TNHH KHỦNG LONG THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP GIAI ĐOẠN TỪ NĂM 2023 ĐẾN NĂM 2025	Trần Bá Hà Thi	Nguyễn Anh Tuấn	Công Ty TNHH Khủng Long (Dinosaur) được thành lập 2013 tại Việt Nam với số lượng nhân viên ban đầu bao gồm 15 thành viên, bao gồm ban lãnh đạo. Công ty hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ tư vấn truyền thông quảng cáo. Cùng với sự phát triển của truyền thông marketing tại thị trường Việt Nam, Dinosaur đang dần khẳng định danh tiếng công ty dịch vụ nội địa tại thị trừng Việt Nam thông qua những ý tưởng sáng tạo chất lượng mà công ty mang đến cho khách hàng, đi cùng với sự hài long và chăm sóc chu đáo.
1340	Đại học	TRUYỀN THÔNG VÀ TRUYỀN THÔNG GIAO TIẾP ẢNH HƯỞNG VIỆC LỰA CHỌN SỬ DỤNG DỊCH VỤ MARKETING INFLUENCER TẠI TPHCM CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VÀ GIẢI TRÍ VITAMIN VIỆT NAM	Trần Thị Thảo Nguyên	Nguyễn Anh Tuấn	Bằng việc quan sát và nghiên cứu các vấn đề liên quan đến marketing tại Dinosaur, có thể thấy được tuy công ty kinh doanh dịch vụ đặc biệt và thị trường khách hàng tổ chức thì công ty vẫn có những hoạt động truyền thông marketing tích hợp trong chính doanh nghiệp. Tuy nhiên vẫn còn tồn động những vấn liên quan đến hoạt động truyền thông marketing tại Dinosaur. Chính vì thế, tác giả đã có những đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện Truyền thông marketing công ty TNHH Khủng Long – Thực trạng và giải pháp giai đoạn từ năm 2023 với 2025.
1341	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH DM&C - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	Đoàn Thị Kim Quyên	Nguyễn Anh Tuấn	Dịch vụ Influencer Marketing được áp dụng rộng rãi tại Việt Nam cũng như thành phố năng động Hồ Chí Minh do khả năng tiếp cận khách hàng hiệu quả và nhận được sự tín nhiệm cao. Tuy nhiên, với nguồn ngân sách và nguồn nhân lực hạn chế, các doanh nghiệp cần cân nhắc trong việc lựa chọn đơn vị cung cấp dịch vụ uy tín và đảm bảo có thể đáp ứng được nhu cầu của họ. Đối với những đơn vị chuyên cung cấp dịch vụ nói chung và dịch vụ influencer nói riêng thì tỉ lệ khách hàng quan tâm đến dịch vụ và tỉ lệ chuyển đổi khách hàng đồng ý sử dụng dịch vụ là một điều rất quan trọng. Mỗi đơn vị cung cấp dịch vụ đều có những cách truyền thông đặc biệt nhắm đến đối tượng khách hàng mục tiêu của họ, tuy nhiên để thuyết phục được khách hàng đồng ý sử dụng dịch vụ thì đa số các công ty đều sử dụng hình thức truyền thông giao tiếp. Vì mức độ hiệu quả mà phương thức này đem lại khá lớn về mặt thời gian và con người nên các doanh nghiệp đang ngày càng chú tâm và đầu tư vào hình thức này. Truyền thông và đặc biệt là truyền thông giao tiếp là một tiến trình chọn lọc, có hệ thống. Cần phải có sự đầu tư trong quá trình truyền thông về người nhận thông tin, nội dung truyền thông và người truyền thông cũng cần có kỹ năng và nghiệp vụ nhất định. Ngoài ra truyền thông giao tiếp còn góp phần định hình mối quan hệ ở cả hai bên, việc này sẽ ảnh hưởng đến việc tái sử dụng dịch vụ của khách hàng sau này. Thấu hiểu được điều đó, Công ty Cổ phần Truyền thông và giải trí Vitamin Việt Nam đã và đang triển khai các dịch vụ Marketing Influencer cực kỳ mạnh mẽ với nhiều hình thức hợp tác đa dạng, tùy theo mục đích của khách hàng. Song song đó, Công ty vẫn luôn tìm cách thu hút được nhiều khách hàng quan tâm và lựa chọn dịch vụ. Nhận thấy được tầm ảnh hưởng của truyền thông và đặc biệt là truyền thông giao tiếp trong việc thu hút khách hàng và tỉ lệ khách hàng đồng ý sử dụng dịch vụ. Người viết quyết định lựa chọn đề tài "Truyền thông và truyền thông giao tiếp ảnh hưởng việc lựa chọn sử dụng dịch vụ Marketing Influencer tại TpHCM của Công ty Cổ phần Truyền thông và giải trí Vitamin Việt Nam" với mong muốn đóng góp một phần kiến thức và thông tin tìm hiểu từ công ty để giúp công ty giải quyết vấn đề đang gặp phải.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1342	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI SẢN XUẤT NỘI THẤT MỘC THUẬN HƯNG	Nguyễn Thị Kim Ngân	Nguyễn Anh Tuấn	Dưới sự phát triển của các công cụ truyền thông marketing đòi hỏi doanh nghiệp cần có sự thích ứng nhằm tiếp cận khách hàng và thúc đẩy sự tăng trưởng doanh số. Tuy nhiên, hoạt động truyền thông marketing của công ty cần được hoàn thiện điểm hạn chế và phát huy điểm mạnh nhằm thực hiện mục tiêu chung đã đặt ra. Đặc biệt trong lĩnh vực mỹ phẩm, các hoạt động truyền thông không chỉ dừng lại trên các kênh truyền thông xã hội mà truyền thông còn được thực hiện trong dòng chảy xúc tiến bán hàng. Hiện nay trên thị trường mỹ phẩm, tỷ lệ cạnh tranh giữa hàng xách tay và hàng chính ngạch của thương hiệu thuộc công ty TNHH DM&C chạm mức 90:10 gây ra tác động tiêu cực đến hoạt động bán hàng của doanh nghiệp và khả năng nhận biết thương hiệu của thương hiệu. Những hoạt động truyền thông này vừa giúp tăng mức độ nhận diện thương hiệu vừa tăng nhận thức để khách ưu tiên lựa chọn những sản phẩm được nhập khẩu chính thức thay vì hàng xách tay. Do đó, đề tài được thực hiện nhằm khái quát cơ sở lý thuyết về bán lẻ, dòng xúc tiến bán hàng, hoạt động truyền thông và quản trị truyền thông của doanh nghiệp. Từ đó xác định thực trạng quản trị truyền thông và thực trạng các hoạt động truyền thông marketing tích hợp nhằm đánh giá và xác định được điểm mạnh, điểm yếu và đề xuất chiến lược phát huy cũng như hoàn thiện các hoạt động của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế đang phát triển hiện nay, ngành nội thất Việt Nam đang được coi là một trong những ngành đóng vai trò quan trọng cho sự phát triển kinh tế. Nội thất được sản xuất khá đa dạng và có nhiều phân khúc khác nhau, đáp ứng mọi nhu cầu của người tiêu dùng. Do đó, các doanh nghiệp cần phải linh hoạt hơn trong mọi hoạt động của mình nhằm thỏa mãn được nhu cầu của khách hàng trên thị trường. Ngoài ra, để có thể linh hoạt được trong mọi hoạt động, công ty cần chú trọng hơn trong hoạt động truyền thông marketing của mình. Nhận thấy được điều này, công ty TNHH thương mại nội thất Mộc Thuận Hưng đã cho ra nhiều sản phẩm phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng, khuyến khích khách hàng tự thiết kế sản phẩm theo phong cách cá nhân của mỗi người để có thêm nhiều trải nghiệm mới mẻ hơn về cuộc sống thường ngày. Hiện tại, vì công ty còn mới nên thị phần tương đối nhỏ, nên công ty chưa thu hút được nhiều khách hàng. Chính vì thế, công ty cần chú trọng hơn vào hoạt động truyền thông nhằm thu hút khách hàng biết đến thương hiệu và sản phẩm, đồng thời thu hút khách hàng tin tưởng và lựa chọn mua sản phẩm. Nhận thấy được tầm ảnh hưởng đó, người viết quyết định chọn đề tài “Hoạt động truyền thông marketing của công ty TNHH thương mại sản xuất nội thất Mộc Thuận Hưng” với mong muốn đóng góp được những giải pháp mới cho công ty.
1343	Đại học	TRUYỀN THÔNG MARKETING CÔNG TY THIÊN VẬN - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP	Hồ Phạm Hoàng Nhi	Nguyễn Anh Tuấn	Một thập kỷ gần đây chứng kiến sự bùng nổ của công nghệ thông tin không chỉ trên thế giới mà còn tại Việt Nam. Nhu cầu số hoá, kết nối của các doanh nghiệp tăng đột ngột kéo theo sự phát triển của các công ty chuyên kinh doanh giải pháp công nghệ. Điều này được chứng minh rất thuyết phục qua những con số vô cùng ấn tượng, cụ thể, trong năm 2021 tổng doanh thu ngành công nghệ thông tin đạt 136,153 tỷ USD, tăng 9% so với năm 2020. Tuy nhiên, cùng với sự tăng trưởng vượt bậc này, ngành công nghệ thông tin cũng chứng kiến sự cạnh tranh diễn ra gay gắt hơn giữa các công ty khi số lượng doanh nghiệp đã đạt đến 64,000, tăng 9.5% so với cùng kỳ năm 2020. Do vậy, các công ty công nghệ cần tìm một giải pháp để trở nên nổi bật hơn và trở thành sự lựa chọn hàng đầu của các đối tác. Hiện nay, việc các doanh nghiệp công nghệ có một đội ngũ nhân sự tài năng thôi là chưa đủ, họ đã và đang dần phải chú trọng hơn cho hoạt động truyền thông Marketing để có thể tiếp cận đến nhiều khách hàng một cách hiệu quả hơn. Ngược lại với sự đầu tư chỉn chu cho các hoạt động truyền thông Marketing của TMA Solutions, thực tế hiện nay Thiên Vận vẫn chưa thực sự nỗ lực nghiêm túc cho các hoạt động truyền thông Marketing của mình, đa số các giao dịch đều có từ các mối quan hệ trong ngành cũng như qua sự giới thiệu khách hàng cũ. Điều này tức là hoạt động truyền thông Marketing đang diễn ra ở thể bị động và công ty vẫn chưa kiểm soát và tối ưu được các hoạt động truyền thông Marketing. Hơn nữa, xét đến hoạt động Marketing hiện tại của doanh nghiệp cho thấy hiệu quả của các hoạt động Marketing đang đạt ở mức rất tốt và hứa hẹn nhiều tiềm năng hơn nữa nếu được đầu tư chỉn chu và nghiêm túc hơn. Vì thế trong đề tài này tác giả sẽ tập trung nghiên cứu về việc “Truyền thông Marketing cho dịch vụ thiết kế phần mềm của thương hiệu Thiên Vận" với mong muốn đem lại kết quả kinh doanh tốt hơn và giúp công ty phát triển bền vững hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1344	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN SUNHOUSE THỰC TRẠNG & GIẢI PHÁP (2023 - 2025)	Lê Kiến Quốc	Nguyễn Anh Tuấn	Khóa luận tốt nghiệp này đi sâu vào phân tích các hoạt động truyền thông Marketing của Công ty Cổ phần Tập đoàn SUNHOUSE, qua đó duy trì và phát huy những mặt làm tốt của công ty để phát huy tính hiệu quả hơn nữa các hoạt động truyền thông Marketing trong tương lai. Đồng thời, phát hiện những mặt còn chưa tốt, từ đó đưa ra giải pháp để hoàn thiện hơn các hoạt động truyền thông Marketing, nâng tầm thương hiệu SUNHOUSE trong tâm trí người tiêu dùng Việt Nam và trên toàn thế giới. Từ các mục tiêu đã nêu, quá trình thực hiện và nghiên cứu bài luận về truyền thông Marketing của công ty được đánh giá thông qua các kết quả sau: Thứ nhất, hệ thống cơ sở lý thuyết liên quan đến tổng quan về Marketing như khái niệm, vai trò, nội dung các hoạt động, tổ chức Marketing và sơ lượt về chiến lược Marketing – Mix. Cùng với đó là đi sâu vào phân tích đối tượng nghiên cứu chính của đề tài là Truyền thông Marketing trong lĩnh vực bán lẻ. Hiểu được bán lẻ là gì để từ đó tiến hành nghiên cứu các hoạt động Marketing trong bán lẻ, trong đó đi sâu vào tìm hiểu các cách thức truyền thông Markeing và đặc biệt biệt là phương thức xúc tiến bán trong lĩnh vực này. Thứ hai, trước hết là tìm hiểu về lịch sử hình thành, tình hình kinh doanh và cơ cấu cấu tổ chức của chi nhánh Công ty Cổ phần Tập đoàn SUNHOUSE tại thành phố Hồ Chính Minh. Tiếp đến là tìm hiểu các hoạt động Marketing như nghiên cứu thị trường, hệ thống thông tin và cách thức tổ chức Marketing của công ty. Cùng với đó, đi sâu vào phân tích thực trạng truyền thông Marketing thông qua cơ sở dữ liệu tự thu thập từ hệ thống cơ sở dữ liệu của công ty. Từ đó, tự nhận định về những mặt tốt, chưa tốt trong truyền thông Marketing để có thể duy trì, phát huy hay cải thiện để các hoạt động truyền thông Marketing hoàn thiện và đạt được chất lượng cao nhất. Cuối cùng, dựa trên cơ sở dữ liệu đã phân tích và đánh giá, tiến hành đề xuất và kiến nghị những nội dung mà người viết tự ghi nhận được để có thể đưa ra giải pháp hoàn thiện truyền thông Marketing của công ty trong giai đoạn 2023 – 2025.
1345	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH NĂNG LƯỢNG SẠCH GLOBAL SUN GIAI ĐOẠN 2023 - 2025.	Nguyễn Thị Thanh Mai	Nguyễn Anh Tuấn	Hiện nay ở Việt Nam, năng lượng mặt trời đã và đang được đưa vào ứng dụng. Việc lắp đặt và sử dụng năng lượng mặt trời không chỉ từ phía Nhà nước, còn cần sự chung tay cùng đóng góp bảo vệ môi trường của tất cả mọi người. Bất kể cá nhân/ tập thể nào cũng có thể có một hệ thống năng lượng mặt trời của riêng mình, nó không chỉ giúp bảo vệ môi trường mà còn mang lại rất nhiều lợi ích. Ví dụ như có thể bán điện lại cho Nhà nước hay giữ cho gia đình sử dụng để tiết kiệm chi phí. Tuy nhiên lại chưa có quá nhiều người biết về lợi ích của việc sử dụng năng lượng mặt trời. Nhận thấy tiềm năng to lớn của lĩnh vực này, công ty TNHH năng lượng sạch Global Sun bắt đầu có định hướng mở rộng tầm phát triển, nâng cao nhận diện thương hiệu của công ty hơn nữa để đem năng lượng sạch đến với nhiều người hơn. Tuy nhiên hiện tại, Global sun chỉ là một công ty nhỏ và cũng chưa chú trọng đến Marketing, các hoạt động truyền thông Marketing còn rời rạc, chưa có mục đích rõ ràng và liên kết với nhau. Từ đó, người viết tiến hành nghiên cứu đề tài "Hoạt động truyền thông marketing của công ty TNHH năng lượng sạch Global Sun", trong quá trình nghiên cứu và đưa ra những đề xuất thực tế, người viết mong sẽ có những đóng góp có giá trị cho sự phát triển của công ty.
1346	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm của công ty TNHH đầu tư xây dựng sản xuất Trương Minh Tiến	Chu Thị Soan	ThS Trần Bá Duy Linh	Bài luận được tác giả trình bày qua 5 chương. Đây toàn bộ là những nghiên cứu và thông tin mà tác giả đã thu thập được sau quá trình thực tập tại công ty TNHH đầu tư xây dựng sản xuất Trương Minh Tiến. Tất cả các thông tin cũng đã được đại diện phía công ty xác nhận và Ở chương 1 tác giả trình bày về lý do chọn đề tài, mục tiêu nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu, đối tượng nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu, ý nghĩa đề tài và bố cục đề tài. Chương 2 tác giả tập trung đi nghiên cứu và phân tích cơ sở lý thuyết về chiến lược sản phẩm, các khái niệm liên quan về sản phẩm. Chương 3, là phần đi sâu vào nội dung của đề tài về . Tác giả đã trình bày và phân tích về chiến lược sản phẩm của công ty. Tác giả đã đưa ra các lập luận và dẫn chứng cụ thể cho thấy công ty đã áp dụng thành công chiến lược cho sản phẩm của mình như thế nào. Nội dung chương 4 là những đề xuất và giải pháp mà tác giả đưa ra cho doanh nghiệp để khắc phục những mặt hạn chế mà họ còn gặp phải . Chương 5, là phần tác giả tổng kết lại và nêu nên những ưu điểm và hạn chế của đề tài.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1347	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của công ty cổ phần Be Group	Phương Thanh Tâm	ThS Trần Bá Duy Linh	Ngành vật liệu xây dựng là ngành đặc thù, chưa chú trọng nhiều về việc xây dựng hình ảnh truyền thông, nhận diện thương hiệu. Đây vừa là điểm yếu vừa là cơ hội cho các doanh nghiệp biết nắm bắt kịp thời. Với sự phát triển vượt bậc của ngành xây dựng nói chung thì đây chính là chìa khóa giúp Việt Nam bước sang thời kỳ phát triển mới. Bên cạnh đó cơ hội tìm việc làm của ngành này cũng gia tăng đáng kể. Để thu hút thêm nhiều khách hàng biết tới thương hiệu nhằm tăng doanh thu và chiếm thị phần thì đòi hỏi công ty Châu Ngọc Tiến cần phải có chiến lược PR rõ ràng. Đến thời điểm hiện tại, các mảng truyền thông và chiến lược PR của công ty vẫn còn chưa được đẩy mạnh. Đây là thời điểm thích hợp để công ty Châu Ngọc Tiến thúc đẩy các hoạt động truyền thông nhằm đưa thương hiệu đến với nhiều người tiêu dùng và các nhà phân phối hơn. Đề tài "Phân tích hoạt động quan hệ công chúng của Công ty TNHH Môi Trường Châu Ngọc Tiến" đã phân tích tổng quan về thị trường vật liệu xây dựng tại thành phố Hồ Chí Minh, phân tích tình hình kinh doanh, thực trạng và đánh giá hoạt động truyền thông marketing của Công ty TNHH Môi Trường trong giai đoạn từ năm 2019 – 2021. Qua các phân tích và khảo sát, tác giả chỉ ra những ưu nhược điểm của của công ty từ đó đề xuất chiến lược PR cho công ty TNHH Môi Trường Châu Ngọc Tiến.
1348	Đại học	Phân tích chiến lược marketing dịch vụ của công ty TNHH Onelink Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Yến Oanh	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài "Phân tích chiến lược Marketing dịch vụ của công ty TNHH Onelink Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh" nghiên cứu thực trạng hoạt động kinh doanh và phát triển dịch vụ của công ty. Từ đó, đề xuất giải pháp và chiến lược Marketing dịch vụ nhằm bổ sung và nâng cao chất lượng dịch vụ để đạt được mục tiêu của công ty đề ra. Trong 20 năm qua, thời đại kỹ thuật số hay ngành Digital Marketing phát triển mạnh mẽ làm thay đổi hình thức kinh doanh của hầu hết các doanh nghiệp. Với việc áp dụng hình thức tiếp thị trực tuyến đã mang lại cho các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ có cơ hội tiếp cận đến khách hàng dễ dàng và chi phí rẻ hơn. Theo kết quả thống kê của We Are Social chỉ ra rằng, loại hình quảng cáo online chiếm đến 43% tỷ lệ hiệu quả, gần như gấp đôi loại hình quảng cáo truyền thống và gấp nhiều lần so với các loại hình quảng cáo khác. (Social, 2021). Xu hướng quảng cáo trực tuyến đang dần trở thành xu hướng tất yếu của ngành quảng cáo tại Việt Nam. Nắm bắt được cơ hội và tiềm năng phát triển đó, Công ty TNHH Onelink Việt Nam là một trong những công ty hàng đầu về cung cấp dịch vụ quảng cáo trực tuyến tại Việt Nam. Công ty đã có hơn 10 năm kinh nghiệm hoạt động trên thị trường nên chiến lược Marketing dịch vụ đang trong quá trình hoàn chỉnh, kết hợp với kết quả phân tích thực trạng chiến lược hiện tại, từ đó, tác giả đề xuất hoàn chỉnh chiến lược Marketing dịch vụ, và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện cho thương hiệu giai đoạn sắp tới.
1349	Đại học	Phân tích hoạt động kênh phân phối sản phẩm tại công ty TNHH Thương mại Xăng dầu Nam Thành Kiên Giang trong năm 2022	Trần Kim Ngân	ThS Trần Bá Duy Linh	Công ty TNHH Thương mại Xăng dầu Nam Thành Kiên Giang (Nam Thành Petro) là nhà phân phối tư nhân cung cấp xăng dầu cho khu vực tỉnh Kiên Giang. Trước tình hình kinh tế ngày càng lạm phát do chiến tranh chưa chấm dứt kéo nhu cầu năng lượng gia tăng. Hiện nay có nhiều đối thủ mới tham gia vào ngành và cạnh tranh thành viên kênh khiến Công ty phải chịu sự cạnh tranh ngày càng lớn. Ý thức được điều này, Công ty đã chú trọng việc quản lí hệ thống phân phối sản phẩm chặt chẽ hơn, mở rộng thị trường khu vực miền Tây và đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp. Đề tài: Phân tích hoạt động kênh phân phối sản phẩm của Công ty TNHH Thương mại Nam Thành Kiên Giang trong năm 2022 "dựa trên các cơ sở lý luận về kênh phân phối và quản lí hoạt động của kênh nhằm đánh giá thực trạng hoạt động kênh phân phối Công ty. Qua đó, xác định những hạn chế, nguyên nhân để từ đó đề xuất giải pháp, kiến nghị để hoàn chỉnh hệ thống kênh của Công ty trong tương lai.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1350	Đại học	Phân tích chiến lược quan hệ công chúng của công ty TNHH Môi trường Châu Ngọc Tiến giai đoạn 2023-2024	Phạm Thanh Tâm	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài "Phân tích chiến lược Marketing dịch vụ của công ty TNHH Onelink Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh" nghiên cứu thực trạng hoạt động kinh doanh và phát triển dịch vụ của công ty. Từ đó, đề xuất giải pháp và chiến lược Marketing dịch vụ nhằm bổ sung và nâng cao chất lượng dịch vụ để đạt được mục tiêu của công ty đề ra. Trong 20 năm qua, thời đại kỹ thuật số hay ngành Digital Marketing phát triển mạnh mẽ làm thay đổi hình thức kinh doanh của hầu hết các doanh nghiệp. Với việc áp dụng hình thức tiếp thị trực tuyến đã mang lại cho các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ có cơ hội tiếp cận đến khách hàng dễ dàng và chi phí rẻ hơn. Theo kết quả thống kê của We Are Social chỉ ra rằng, loại hình quảng cáo online chiếm đến 43% tỷ lệ hiệu quả, gần như gấp đôi loại hình quảng cáo truyền thống và gấp nhiều lần so với các loại hình quảng cáo khác. (Social, 2021). Xu hướng quảng cáo trực tuyến đang dần trở thành xu hướng tất yếu của ngành quảng cáo tại Việt Nam. Nắm bắt được cơ hội và tiềm năng phát triển đó, Công ty TNHH Onelink Việt Nam là một trong những công ty hàng đầu về cung cấp dịch vụ quảng cáo trực tuyến tại Việt Nam. Công ty đã có hơn 10 năm kinh nghiệm hoạt động trên thị trường nên chiến lược Marketing dịch vụ đang trong quá trình hoàn chỉnh, kết hợp với kết quả phân tích thực trạng chiến lược hiện tại, từ đó, tác giả đề xuất hoàn chỉnh chiến lược Marketing dịch vụ, và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện cho thương hiệu giai đoạn sắp tới.
1351	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của Công ty TNHH DALAT VINFARM trong năm 2022.	Võ Ngọc Xuân An	ThS Trần Bá Duy Linh	Bài báo cáo sẽ phân tích về tình hình hoạt động và các hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của dòng sản phẩm OPPA Kim chi, từ đó đưa ra góc nhìn tổng quan về thương hiệu trên thị trường thực phẩm hiện nay. Những thông tin số liệu được cung cấp trong bài bởi nội bộ công ty hoàn toàn chính xác, đảm bảo tính chân thật và độ tin cậy cho báo cáo. Các thông tin về thị trường chế biến thực phẩm tiêu dùng được giới thiệu trong bài cùng với các khái niệm về Marketing và truyền thông Marketing tích hợp. Tính khách quan của bài sẽ được thể hiện thông qua các số liệu thống kê từ các nguồn báo chí, bài nghiên cứu khoa học liên quan và phân tích thị trường. Các thông tin về thị trường, lý thuyết sẽ là cơ sở để tiến hành phân tích các hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của OPPA Kim chi, từ đó đưa ra những đề xuất giải pháp. Mục tiêu cuối cùng của bài báo cáo là đề xuất bổ sung nhằm hoàn thiện các hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của OPPA Kim chi.
1352	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm của công ty TNHH DALAT VINFARM trong năm 2022	Hồ Ngọc Thiên Anh	ThS Trần Bá Duy Linh	Sự bùng nổ của công nghệ hiện đại đang thay đổi hoàn toàn cách con người giao tiếp và kéo theo đó là lối sống có phần phong phú trong những điều đơn giản nhất như là trong chính bữa ăn hằng ngày. Những biến chuyển to lớn này cũng đang thay đổi cách các doanh nghiệp nghiên cứu thị hiếu thị trường, tìm ra những sản phẩm nào có sức ảnh hưởng và đủ mọi khía cạnh có thể đáp ứng được nhu cầu của người dùng Khi những món ăn truyền thống của Việt Nam được xuất hiện quá nhiều trong các bữa ăn và dần trở nên quá quen thuộc thì con người lại có nhu cầu muốn được thử và trải nghiệm những món ăn của các nước khác để có sự lựa chọn mang vào thành bữa ăn chính. Và nắm được điều này công ty TNHH Dalat Vinfarm đã mang món ăn kim chi – món ăn truyền thống của người Hàn Quốc vào thị trường Việt Nam cùng với chiến lược sản phẩm của công ty và không ngừng cải thiện tập hợp sản phẩm để có thể phục vụ mọi nhu cầu và đối tượng khách hàng Việt Nam.
1353	Đại học	Phân tích chiến lược marketing dịch vụ của công ty TNHH dịch vụ vận tải Ngọc Phát	Nguyễn Ngọc Hải Anh	ThS Trần Bá Duy Linh	Marketing ngày càng khẳng định được vị trí quan trọng của mình trong các doanh nghiệp. Bởi vì một doanh nghiệp muốn được phát triển mạnh, muốn được nhiều người biết đến cần phải có các chiến lược Marketing phù hợp. Mà phát triển được Marketing đúng hướng đúng theo quy trình thì một công ty cần phải dựa vào (4P), ngoài ra đối với Marketing dịch vụ thì gồm có (7P). Chính vì vậy, đề tài của các Marketing – mix luôn được các doanh nghiệp và những bạn sinh viên quan tâm. Mục đích nghiên cứu bài báo cáo này là hoàn thành chiến lược Marketing dịch vụ cho công ty dịch vụ. Kết cấu của đề tài gồm có 5 chương.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1354	Đại học	Phân tích chiến lược hệ thống phân phối của công ty TNHH DALAT VINFARM năm 2022 - 2023	Đặng Văn Đăng	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài "Phân tích chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu của ngân hàng TMCP Bản Việt (VietCapital Bank)" nghiên cứu thực hoạt động phân phối của Công ty TNHH DALAT VINFARM và đề xuất giải pháp chiến lược nhằm bổ sung để đạt được mục tiêu thương hiệu đề ra. Trong thời đại công nghệ như hiện nay, việc con người tiếp cận đến sự tiện lợi, sự tối ưu của những sản phẩm dịch vụ ngày càng cao. Với sứ mệnh cung cấp những sản phẩm sạch và chất lượng mang đến sự yên tâm, hài lòng nhất khi khách hàng lựa chọn sản phẩm của doanh nghiệp. DALAT VINFARM tiếp tục theo đuổi mục tiêu doanh nghiệp cung cấp sản phẩm an toàn, tiện lợi, đặt trọng tâm vào sức khỏe của khách hàng, đặc biệt là khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, đồng thời có những bước đi vững chắc, bắt kịp những thay đổi của thị trường để luôn được khách hàng, đối tác, cổ động yêu quý và tin tưởng trong những định hướng chiến lược giai đoạn sắp tới. Hiện tại công ty TNHH DALAT VINFARM đã hoạt động cung cấp sản phẩm trên toàn quốc. Nhằm nâng cao và cải thiện hệ thống phân phối một cách toàn diện hơn, những chiến lược phân phối đang trong giai đoạn cải cách, kết hợp với kết quả phân tích thực trạng chiến lược hiện tại từ đó đề xuất hoàn chỉnh chiến lược kênh phân phối kết hợp với các chiến lược khác cho doanh nghiệp.
1355	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông của Công ty TNHH Quảng cáo Truyền thông TSP Việt Nam (TSP Digital Performance) đối với dòng xe Outlander thuộc tập đoàn Misubishi Motors	Trần Vương Thái Hiếu	ThS Trần Bá Duy Linh	Sau quá trình thực tập tại Công ty TSP Digital Performance, người viết may mắn được tham gia vào dự án làm việc cùng với Mitsubishi, một trong những khách hàng VIP của TSP. Qua đó người viết có cơ hội vận dụng những kiến thức đã được học tại Trường Đại học Tài chính – Marketing. Bài báo cáo Khóa luận tốt nghiệp lần này là những đúc kết sau quá trình làm việc tại TSP.
1356	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông marketing tích hợp của công ty Trách nhiệm hữu hạn Kết Nối Học Tập năm 2022	Nguyễn Trung Kiên	ThS Trần Bá Duy Linh	Ngày nay, với sự phát triển của xã hội, du học không còn là giấc mơ quá xa vời với nhiều bạn trẻ. Tuy nhiên, để chạm vào được giấc mơ ấy cũng là cả một quá trình dài. Trong đó, việc lựa chọn một công ty tư vấn du học uy tín là một bước đệm quan trọng để biến ước mơ ấy thành hiện thực. Công ty TNHH Kết Nối Học tập là đơn vị uy tín tư vấn du học uy tín, với kinh nghiệm 18 năm hoạt động công ty đã giúp hơn 10.000 du học sinh thực hiện ước mơ du học. Đề tài: "Phân tích hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn trong năm 2022 " dựa trên các cơ sở lý luận về truyền thông tích hợp và quản trị truyền thông Marketing nhằm đánh giá thực trạng hoạt động truyền thông của Công ty. Qua đó, xác định những hạn chế, nguyên nhân để từ đó đề xuất giải pháp, kiến nghị để hoàn chỉnh các hoạt động truyền thông tích hợp của Công ty trong tương lai.
1357	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của công ty Cổ phần Quốc tế BMG trong năm 2022	Vũ Thị Kiều Minh	ThS Trần Bá Duy Linh	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của công ty TNHH Manpower Việt Nam trong năm 2022 "Khóa luận tốt nghiệp "Phân tích chiến lược Digital Marketing của chương trình "Bạn muốn hẹn hò" – Công ty cổ phần phát triển truyền thông quảng cáo MAC Việt Nam (MCV Corporation" Bài báo cáo bao gồm bốn chương chính. Mở đầu là phần tổng quan đề tài, nêu ra những nguyên nhân lựa chọn đề tài. Tiếp đến, tác giả nêu ra cơ sở lý luận về kiến thức Digital Marketing và Social Media có liên quan. Nhằm ứng dụng để phân tích thực trạng của chương trình ở chương tiếp theo. Từ những phân tích này, tác giả lấy đó làm cơ sở để đề xuất giải pháp và chiến dịch truyền thông Digital cho chương trình trong năm 2023.
1358	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của Bệnh viện thẩm mỹ Á Âu giai đoạn (2022-2023) tại khu vực TP.HCM	Nguyễn Thị Hoàng Ngọc	ThS Trần Bá Duy Linh	Dịch vụ thẩm mỹ làm đẹp hiện nay đang được xem là một dịch vụ vô cùng hữu ích được nhiều khách hàng cá nhân quan tâm và có tiềm năng sử dụng dịch vụ ngày càng tăng cùng sự cạnh tranh cao trong ngành. Để thu hút khách hàng biết đến thương hiệu và góp phần tăng doanh thu, đề tài chiến lược truyền thông marketing tích hợp của Bệnh viện Thẩm mỹ Á Âu năm 2022 đã phân tích tổng quan về thị trường ngành chăm sóc sắc đẹp tại Việt Nam. Đề tài cũng phân tích thực trạng truyền thông marketing tích hợp của Bệnh viện Thẩm mỹ Á Âu năm 2022, tiến hành nghiên cứu hành vi và nhu cầu tìm kiếm các dịch vụ làm đẹp. Qua các phân tích và khảo sát, chiến lược truyền thông marketing tích hợp của Bệnh viện Thẩm mỹ Á Âu trong giai đoạn năm 2023 được hoạch định chủ yếu bổ sung các phương tiện truyền thông để phù hợp với khách hàng mục tiêu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1359	Đại học	Phân tích chiến lược marketing dịch vụ của công ty TNHH Môi Trường Châu Ngọc Tiến	Nguyễn Thanh Nguyên	ThS Trần Bá Duy Linh	Báo cáo được thực hiện bởi tôi hiện đang là thực tập sinh tại Công Ty TNHH Môi Trường Châu Ngọc Tiến. Với báo cáo này, vừa là cơ hội để giúp tôi hệ thống hóa kiến thức về hoạt động truyền thông cho dịch vụ và có thể đưa ra đánh giá về thực trạng kinh doanh và truyền thông của Công ty trong bối cảnh thị trường các công ty dịch vụ về môi trường đang ngày càng phát triển và cạnh tranh gay gắt. Báo cáo được xây dựng trên 5 chương bao gồm Chương tổng quan, chương cơ sở lý thuyết, chương phân tích thực trạng dựa trên cơ sở lý thuyết , từ đó xây dựng chương đưa ra đề xuất giải pháp và cuối cùng là chương kết luận.
1360	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của công ty TNHH Manpower Việt Nam trong năm 2022	Nguyễn Hoàng Hải Như	ThS Trần Bá Duy Linh	Dịch vụ tuyển dụng hiện nay đang được xem là một dịch vụ vô cùng hữu ích được nhiều doanh nghiệp quan tâm và có tiềm năng sử dụng ngày càng tăng cùng sự cạnh tranh cao trong ngành. Để thu hút ứng viên biết đến thương hiệu và góp phần tăng doanh thu đề tài chiến lược truyền thông marketing tích hợp của công ty TNHH Manpower Việt Nam năm 2022 đã phân tích tổng quan về thị trường lao động tại Việt Nam, phân tích tình hình kinh doanh và thực trạng của công ty TNHH Manpower Việt Nam. Đề tài cũng phân tích thực trạng truyền thông marketing tích hợp của Công ty TNHH Manpower Việt Năm năm 2022, tiến hành nghiên cứu hành vi và nhu cầu tìm việc làm của người lao động. Qua các phân tích và khảo sát, chiến lược truyền thông marketing tích hợp của Công ty TNHH Manpower Việt Nam năm 2023 được hoạch định chủ yếu bổ sung các phương tiện truyền thông để phù hợp với khách hàng mục tiêu.
1361	Đại học	Phân tích chiến lược Digital Marketing của chương trình Bạn muốn hẹn hò Công ty Cổ Phần Phát Triển Truyền Thông Quảng Cáo MAC Việt Nam trong năm 2022	Tăng Minh Thảo	ThS Trần Bá Duy Linh	Khóa luận tốt nghiệp "Phân tích chiến lược Digital Marketing của chương trình "Bạn muốn hẹn hò" – Công ty cổ phần phát triển truyền thông quảng cáo MAC Việt Nam (MCV Corporation" Bài báo cáo bao gồm bốn chương chính. Mở đầu là phần tổng quan đề tài, nêu ra những nguyên nhân lựa chọn đề tài. Tiếp đến, tác giả nêu ra cơ sở lý luận về kiến thức Digital Marketing và Social Media có liên quan. Nhằm ứng dụng để phân tích thực trạng của chương trình ở chương tiếp theo. Từ những phân tích này, tác giả lấy đó làm cơ sở để đề xuất giải pháp và chiến dịch truyền thông Digital cho chương trình trong năm 2023.
1362	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng ví điện tử của người dân tại TP.HCM	Nguyễn Trần Uyển Nhi	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài được thực hiện nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng ví điện tử của người dân tại Thành phố Hồ Chí Minh và đo lường mức độ tác động của các yếu tố được đưa ra khảo sát đến hành vi của người tiêu dùng trên địa bàn này. Tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu là: nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Kết quả cho thấy 5 yếu tố tác động đến ý định sử dụng ví điện tử là: nhận thức hữu ích, nhận thức dễ sử dụng, nhận thức riêng tư/bảo mật, ảnh hưởng xã hội, niềm tin vào ví điện tử. Kết quả nghiên cứu được lấy từ 300 mẫu khảo sát thỏa điều kiện và được phân tích bằng phần mềm SPSS. Từ kết quả phân tích, tác giả đưa ra những đề xuất nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và thu hút người tiêu dùng sử dụng ví điện tử.
1363	Đại học	Phân tích hoạt động quan hệ công chúng của Công ty TNHH Công nghệ Antada giai đoạn 2022 - 2023	Huỳnh Thị Khánh Vy	ThS Trần Bá Duy Linh	Trong bài báo cáo này tác giả đã trình bày sơ lược về các cơ sở lý thuyết liên quan đến PR cũng như phân tích thực trạng của Công ty TNHH Công nghệ Antada và đưa ra các đề xuất. PR với báo chí chỉ dừng lại ở mức cung cấp thông tin và tạo nhận thức. PR nội bộ khá hoàn thiện với nhiều hoạt động ý nghĩa. PR cộng đồng rất được chú trọng và có nhiều hoạt động sôi nổi. Công tác quản trị rủi ro, khủng hoảng vẫn còn khá bị động. Nhìn chung, hoạt động PR của Antada có nhiều ưu điểm nhưng cũng không ít hạn chế. Từ những dữ liệu phân tích được, tác giả đưa ra đề xuất và kế hoạch PR cho Antada trong năm 2022 – 2023 với chương trình "Green Map, Green Life", "Xe đạp thức tỉnh" và kế hoạch dự phòng các rủi ro, khủng hoảng.
1364	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua quần áo trực tuyến của sinh viên trường Đại học Tài chính - Marketing	Nguyễn Thị Diệu Linh	ThS Trần Bá Duy Linh	Bài nghiên cứu dựa trên những lý thuyết về quyết định mua, thuyết hành động hợp lý, thuyết chấp nhận rủi ro và các mô hình nghiên cứu liên quan, sau đó tìm hiểu mối liên hệ giữa các yếu tố tác động ý định mua quần áo trực tuyến của sinh viên trường Đại học Tài chính - Marketing. Dữ liệu thu thập được 300 mẫu khảo sát hợp lệ, kết quả cho thấy 6 yếu tố gồm: (1) Sự thuận tiện; (2) Thoải mái mua sắm; (3) Mong đợi về giá; (4) Sự an toàn; (5) Cảm nhận rủi ro; (6) Nhóm tham khảo, có tác động tới Ý định mua quần áo trực tuyến của ácc bạn sinh viên. Kết quả thu được là sự thuận tiện có tác động lớn nhất tới quyết định mua hàng. Nghiên cứu cũng đưa ra các giải pháp nhằm cải thiện, nâng cao hiệu quả mô hình kinh doanh trên các trang mạng trực tuyến.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1365	Đại học	Các nhân tố ảnh hưởng đến quyếtt định mua mỹ phẩm thương hiệu Klairs của giới trẻ tại địa bàn thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Tuyết Nhi	ThS Trần Bá Duy Linh	Các nhân tố ảnh hưởng đến quyếtt định mua mỹ phẩm thương hiệu Klairs của giới trẻ tại địa bàn thành phố Hồ Chí Minh
1366	Đại học	Phân tích kế hoạch marketing của công ty TNHH E-SKY GROUP trong năm 2022	Đặng Thị Hồng Phúc	ThS Trần Bá Duy Linh	Đề tài "Phân tích kế hoạch marketing của công ty trách nhiệm hữu hạn E-SKY Group trong năm 2022" giúp người đọc hiểu về việc lập một bản kế hoạch marketing dựa trên việc phân tích một công ty cụ thể qua bảy bước của kế hoạch một cách chi tiết. Qua quá trình làm việc và học hỏi, tổng hợp kiến thức, sự hướng dẫn và góp ý của giảng viên hướng dẫn để có thể thực hiện đề tài này. Từ bài báo cáo thấy được trong từng bước của kế hoạch marketing của công ty TNHH E-SKY Group được thực hiện rõ ràng các công việc cần thiết, cách thức hoạt động, những điểm mạnh và hạn chế của kế hoạch từ đó đề xuất các giải pháp để khắc phục khuyết điểm và làm nổi bật những lợi thế của doanh nghiệp để có thể phát triển tốt hơn.
1367	Đại học	Phân tích kế hoạch truyền thông thương hiệu của Công ty Solreal	Đặng Thị Anh Thư	ThS Trần Bá Duy Linh	Với sự gia tăng của chủ nghĩa tiêu dùng và sự mở rộng kinh tế trong những năm gần đây, nhu cầu về ăn ở đang có xu hướng phát triển vượt bật. Nắm bắt nhanh thị trường, nhiều công ty bắt đầu hình thành và gia nhập vào lĩnh vực Bất động sản. Tuy nhiên vẫn còn nhiều tình trạng chênh lệch về giá cả, hàng kém chất lượng,..khiến khách hàng e ngại trong việc ra quyết định mua sản phẩm. Do đó, khách hàng cần nơi cung cấp các sản phẩm, dịch vụ uy tín, chất lượng cao và đáng tin cậy. Công ty Cổ phần đầu tư Địa Ốc SOL nổ lực trở thành lựa chọn ưu tiên hàng đầu khi khách hàng tìm mua những sản phẩm và dịch vụ này. Đề tài "Phân tích kế hoạch marketing của công ty cổ phần đầu tư Địa Ốc SOL trong năm 2022" giúp người đọc hiểu về việc lập một bản kế hoạch marketing dựa trên việc phân tích một công ty cụ thể qua bảy bước của kế hoạch một cách chi tiết. Qua quá trình làm việc và học hỏi, tổng hợp kiến thức, sự hướng dẫn và góp ý của giảng viên hướng dẫn để có thể thực hiện đề tài này. Từ bài báo cáo thấy được trong từng bước của kế hoạch marketing của công ty SOLREAL được thực hiện rõ ràng các công việc cần thiết, cách thức hoạt động, những điểm mạnh và hạn chế của kế hoạch từ đó đề xuất các giải pháp để khắc phục khuyết điểm và làm nổi bật những lợi thế của doanh nghiệp để có thể phát triển tốt hơn.
1368	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GENESYS	Nguyễn Vỹ Khang	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài "Phân tích và đề xuất kế hoạch truyền thông Marketing của Công ty cổ phần Genesys" được thực hiện khi sinh viên thực tập tại Công ty Cổ phần Genesys từ tháng 10/2022 đến tháng 01/2022. Mục tiêu của đề tài là hệ thống hoá các kiến thức về Marketing và Internet Marketing nhằm phân tích hoạt động cung cấp dịch vụ Online Marketing, đang được thực hiện tại doanh nghiệp thực tập. Từ đó, người viết có thể đưa ra các đề xuất và giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông Marketing của công ty Cổ phần Genesys. Thông qua khảo sát, tổng hợp, phân tích, dựa vào các báo cáo từ công ty cung cấp và dữ liệu tự tổng hợp, tác giả đã đánh giá các cơ hội, thách thức cũng như điểm mạnh, điểm yếu của Công ty Cổ phần Genesys. Từ thực trạng của công ty, luận văn nghiên cứu các định hướng phát triển và chiến lược về Marketing của công ty để đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao và củng cố hơn nữa chiến lược của Công ty giúp Công ty có hướng đi đúng để hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả hơn qua đó giúp cho doanh nghiệp có thể đạt được mục tiêu đặt ra trong năm 2023.
1369	Đại học	Factors affect purchase intention of electric motorcycles among the youth in Ho Chi Minh city	Nguyễn Thị Hồng Diễm	ThS. Phạm Thị Lan Phương	The study aimed to explore the indirect effects of Accessibility, Product Attributes, Environment Concerns, Infrastructure, and Price on Purchase Intention via Attitude, as well as the direct impact of Subjective Norms on that same dependent variable within HCMC's youth towards electric motorcycles. In this study, quantitative research methodology was employed, with 100 consumers (in the preliminary phase) and 351 one in the formal phrase phase respectively. The subjects were 16-30 years old HCMC citizens. The test results showed that Attitude was positively influenced by Accessibility, Environment Concerns, and Infrastructure, while Purchase Intention was positively influenced by both Attitude (as a mediator) and Subjective Norms. This implied that the better consumers judge the accessibility level and supported infrastructure, as well as the more concerned they are about environmental issues, the more enthusiastically their view on electric motorcycles will be. Meanwhile, the more positive their own and the closed ones' attitude are towards this kind of product, the higher their purchase intention will be.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1370	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing tích hợp cho thương hiệu dProgram Việt Nam của Shiseido do Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu In Ấn Đầu Tư Sen Vàng thực hiện	Phan Thùy Ngọc Thảo	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Thương hiệu dProgram Việt Nam được thành lập vào năm 2020, là một thương hiệu dành riêng cho chăm sóc da nhạy cảm số 1 Nhật Bản đến từ tập đoàn Shiseido. Trong quá trình tạo dựng thương hiệu tại Việt Nam, dProgram cũng đã có cho mình những dấu mốc khá nổi bật trong việc phát triển và xây dựng nhận thức hình ảnh thương hiệu trong tâm trí người tiêu dùng tại Việt Nam.Thông qua quá trình phân tích dữ liệu về các hoạt động truyền thông marketing tích hợp của thương hiệu dProgram, tác giả nhận thấy rằng các hoạt động truyền thông trong giai đoạn đầu phát triển tại Việt Nam ở mức ổn, do một phần chịu tác động nặng nề bởi đại dịch Covid 19 vào thời điểm ra mắt thương hiệu. Doanh thu của thương hiệu đi vào trạng thái ổn định khi kinh tế dần phục hồi và nhận thức về sức khỏe được quan tâm hơn vào năm 2022. Bên cạnh đó, tác giả đã đưa ra một kế hoạch cho hoạt động marketing tích hợp cho năm 2023 để góp phần xây dựng hiệu quả chiến lược truyền thông cho dProgram Việt Nam trong thời gian tới. Sau khi tiến hành nghiên cứu và phân tích xu hướng thị trường sắp tới cũng như làm nổi bật lên điểm mạnh khác biệt của thương hiệu là “dành cho da nhạy cảm”, tác giả đã đề xuất các hoạt động chủ yếu thông qua digital markeiting cùng các công cụ khác như quảng cáo, khuyến mãi, PR để tăng mức độ nhận diện, độ trung thành thương hiệu, điều này là kết quả của một kế hoạch marketing tổng hợp giúp tăng hiệu quả chiến lược truyền thông cho doanh nghiệp.
1371	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng sản phẩm ống hút gạo của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh	Bùi Thị Thanh Tâm	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Thông qua quá trình phân tích dữ liệu về các hoạt động truyền thông marketing tích hợp của thương hiệu dProgram, tác giả nhận thấy rằng các hoạt động truyền thông trong giai đoạn đầu phát triển tại Việt Nam ở mức ổn, do một phần chịu tác động nặng nề bởi đại dịch Covid 19 vào thời điểm ra mắt thương hiệu. Doanh thu của thương hiệu đi vào trạng thái ổn định khi kinh tế dần phục hồi và nhận thức về sức khỏe được quan tâm hơn vào năm 2022. Bên cạnh đó, tác giả đã đưa ra một kế hoạch cho hoạt động marketing tích hợp cho năm 2023 để góp phần xây dựng hiệu quả chiến lược truyền thông cho dProgram Việt Nam trong thời gian tới. Sau khi tiến hành nghiên cứu và phân tích xu hướng thị trường sắp tới cũng như làm nổi bật lên điểm mạnh khác biệt của thương hiệu là “dành cho da nhạy cảm”, tác giả đã đề xuất các hoạt động chủ yếu thông qua digital markeiting cùng các công cụ khác như quảng cáo, khuyến mãi, PR để tăng mức độ nhận diện, độ trung thành thương hiệu, điều này là kết quả của một kế hoạch marketing tổng hợp giúp tăng hiệu quả chiến lược truyền thông cho doanh nghiệp.
1372	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp cho hoạt động marketing mix của Công ty Cổ phần Công nghệ PosApp	Trần Thị Xuân Nhi	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Trong những năm gần đây, ở các nước phát triển, việc sử dụng phần mềm quản lý bán hàng trên di động, máy bán hàng chấp nhận thanh toán thẻ (POS – Point of Sale) giúp cửa hàng hoạt động hiệu quả hơn trở nên ngày càng phổ biến nhưng đây vẫn chưa là giải pháp phổ biến đối với nhiều chủ cửa hàng tại Việt Nam. Đề tài này được thực hiện nhằm đánh giá và đề xuất các giải pháp cho hoạt động marketing mix của Công ty Cổ phần Công nghệ PosApp (PosApp) thông qua việc phân tích thực trạng các hoạt động marketing mix và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing mix của doanh nghiệp, cụ thể thông qua ma trận SWOT để đánh giá các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức mà doanh nghiệp đang thực hiện. Đề tài được phân tích dựa trên cơ sở lý thuyết kết hợp với phương pháp nghiên cứu tại bàn, phân tích và tổng hợp để hoàn thành. Kết quả thu được mang ý nghĩa như tài liệu tham khảo cho nội bộ doanh nghiệp và các nghiên cứu khác cùng lĩnh vực.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1373	Đại học	Các yếu tố tác động đến ý định sử dụng dịch vụ nghe nhạc trực tuyến có trả phí của sinh viên đại học tại Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Thị Anh Thùy	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Mục tiêu đề tài là xác định và đo lường mức độ ảnh hưởng của các yếu tố tác động đến ý định sử dụng dịch vụ nghe nhạc trực tuyến có trả phí của sinh viên đại học tại Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu được thực hiện bằng phương pháp định tính tham khảo tài liệu sách báo, nghiên cứu liên quan và nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng việc thu thập dữ liệu qua bảng hỏi, đánh giá độ tin cậy thang đo. Kết quả cho thấy 5 nhân tố tác động đến ý định sử dụng dịch vụ nghe nhạc trực tuyến có trả phí của sinh viên gồm: Thái độ với dịch vụ, Nhận thức hữu ích, Chi phí cảm nhận, Chuẩn chủ quan, Nhận thức đạo đức. Phát hiện của đề tài là ý định sử dụng dịch vụ nghe nhạc trực tuyến trả phí sẽ gia tăng khi sinh viên có thái độ tích cực với dịch vụ, nhận thấy lợi ích, thỏa mãn với mức giá dịch vụ và khi sinh viên có nhận thức đạo đức hơn về vấn đề bản quyền. Vì vậy đề xuất của đề tài là xây dựng chính sách hướng đến quyền lợi khách hàng, cung cấp nhiều tính năng phong phú hơn. Đưa ra nhiều gói giá đa dạng, mức giá ưu đãi cho sinh viên, nhiều chương trình khuyến mãi. Sử dụng mạng xã hội, kênh thông tin, người nổi tiếng quảng bá về dịch vụ, tạo ra chương trình giới thiệu bạn bè, tuyên truyền và nâng cao nhận thức bản quyền của sinh viên.
1374	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của thanh niên khi mua sản phẩm thời trang trên kênh thương mại điện tử Lazada tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thu Trang	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Nghiên cứu này được tiến hành nhằm mục đích xem xét các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của thanh niên khi mua sản phẩm thời trang trên kênh thương mại điện tử Lazada tại Thành phố Hồ Chí Minh. Dựa vào các mô hình lý thuyết là mô hình chất lượng dịch vụ trực tuyến SERVQUAL, mô hình chất lượng dịch vụ trực tuyến E-SQ, mô hình chất lượng bán lẻ qua mạng ETAILQ và mô hình sự thỏa mãn của khách hàng cũng như các nghiên cứu trước đó liên quan đến đề tài, để từ đó tác giả có thể xác định được mô hình đề xuất nghiên cứu gồm 7 yếu tố. Phương pháp nghiên cứu được áp dụng cho đề tài là nghiên cứu định tính, nghiên cứu định lượng và nghiên cứu chính thức, trong đó nghiên cứu chính thức được tiến hành bằng phương pháp khảo sát thông qua 340 bảng khảo sát của đáp viên. Kết quả cho thấy yếu tố giá cả (GC) ảnh hưởng mạnh nhất đến sự hài lòng của khách hàng khi mua sản phẩm thời trang trên kênh thương mại điện tử Lazada. Với nghiên cứu của đề tài này, đây là cơ sở tài liệu tham khảo cho các nghiên cứu khoa học trong tương lai. Đồng thời kết quả này có thể giúp cho các cơ quan quản lý nhà nước và các doanh nghiệp sẽ có được những biện pháp hiệu quả để cải thiện được tốt hơn nhu cầu sử dụng dịch vụ của các khách hàng. Điều này cũng góp phần xây dựng một xu hướng lựa chọn mua sắm trực tuyến cho các khách hàng.
1375	Đại học	Chiến lược marketing dịch vụ Công ty Cổ phần Quảng cáo Cổng Việt Nam	Nguyễn Phúc Minh Long	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích các chiến lược trong hoạt động Marketing dịch vụ của công ty cổ phần quảng cáo Cổng Việt Nam, qua đó nhằm phát huy và duy trì những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng vị thế của công ty tại thị trường TP.HCM cũng như tại Việt Nam. Từ các mục tiêu xác định, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing mix của công ty đã được đánh giá thông các kết quả như sau: Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về marketing và marketing dịch vụ là khái niệm, các loại hình, đặc tính của dịch vụ; các kiến thức về tổng quan Marketing, quá trình, mục tiêu, vai trò và các chiến lược 7Ps trong hoạt động Marketing dịch vụ. Thứ hai, sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các hoạt động Marketing của công ty, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về môi trường marketing của doanh nghiệp, hiện trạng, sứ mệnh tầm nhìn của công ty, các chiến lược 7Ps, mục tiêu marketing trong những năm vừa qua và định hướng phát triển và đề xuất cho thời gian tiếp theo. Cuối cùng, sau khi đã phân tích thực trạng các chiến lược 7Ps trong hoạt động marketing dịch vụ, tác giả đánh giá lại hiệu quả của các chiến lược này, đồng thời rút ra những hạn chế còn tồn tại đưa ra những giải pháp, đề xuất khách quan khắc phục những điểm hạn chế.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1376	Đại học	Phân tích và đề xuất hoàn thiện chiến lược Marketing Mix 7P cho công ty TNHH "Lửa Á Châu"	Hồ Xuân Trường	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Bài báo cáo thể hiện nội dung phân tích và cải thiện chiến lược marketing mix 7P cho công ty TNHH Lửa Á Châu. Được đúc kết qua quá trình em thực tập tại doanh nghiệp trong vòng ba tháng. Báo cáo cho người đọc thấy được thực trạng chiến lược marketing dịch vụ của một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ marketing cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, ma trận SWOT phân tích điểm mạnh, yếu của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, bài báo cáo cũng cho thấy được những khuyết điểm và ưu điểm trong chiến lược marketing dịch vụ của công ty TNHH Lửa Á Châu, sau khi phân tích các số liệu kinh doanh và các thông tin khác của công ty trong những năm vừa qua. Từ đó đưa ra những giải pháp nhằm cải thiện, phát triển chiến lược marketing dịch vụ công ty theo hướng tích cực hơn, tăng sức cạnh tranh với đối thủ cũng như thu hút thêm nhiều khách hàng.
1377	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Mix của Công ty Cổ Phần Hoàng Hạc	Bùi Thị Mỹ Diệp	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Bài báo cáo sẽ phân tích về hoạt đông Marketing Mix cuả Công ty Cổ phần Hoàng Hạc, từ đó đưa ra góc nhìn tổng quan về thương hiệu trên thị trường khuôn mẫu nội địa. Những thông tin số liệu trong bài được cung cấp từ nội bộ công ty và hoàn toàn chính xác, qua đó đảm bảo tính chân thật và độ tin cậy cho báo cáo Lý luận cơ bản về Marketing Mix trong hoạt sản xuất kinh doanh khuôn mẫu cho ngành in bao bì sẽ được giới thiệu đầu tiên. Ngoài ra, để tăng thêm tính khách quan của bài sẽ là các số liệu thống kê từ các nguồn báo chí, bài nghiên cứu và phân tích thị trường. Những lý thuyết và thông tin phân tích thị trường sẽ làm cơ sở phân tích chiến lược Marketing mix của thương hiệu, với từng chiến lược sẽ được tác giả phân tích, đánh giá những thành công, hạn chế và nguyên nhân từ đó đề xuất ra giải pháp ở chương cuối. Cuối cùng, việc đưa ra các chiến lược và đề xuất thêm các yếu tố bổ sung góp phần hoàn thiện chiến lược Marketing mix cho thương hiệu chính là mục tiêu cuối cùng của bài báo cáo.
1378	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định đặt vé xem phim trực tuyến trên ứng dụng Momo của thế hệ Z tại Thành phô Hồ Chí Minh	Phan Thị Anh Thư	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến ý định đặt vé xem phim trực tuyến trên ứng dụng ví điện tử Momo của thế hệ Z tại Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu chính thức được thực hiện bằng phương pháp định lượng sử dụng bảng câu hỏi khảo sát theo phương pháp thuận tiện, kết quả thu được 310 bảng trả lời phù hợp từ những người dùng thuộc thế hệ Z trong độ tuổi từ 18 đến 25. Nghiên cứu định lượng thực hiện qua các bước kiểm định thang đo, kiểm định các giả thuyết được thực hiện trên phần mềm SPSS 22. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhận thức sự hữu ích có ảnh hưởng đáng kể ý định sử dụng Momo để đặt vé xem phim. Trong khi đó, yếu tố bảo mật không có tác động đáng kể đến ý định sử dụng của người dùng. Những phát hiện của nghiên cứu này cho thấy nhận thức sự hữu ích ảnh hưởng đáng kể đến ý định sử dụng của những người trẻ tuổi thay vì bảo mật.
1379	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định đặt tour du lịch trực tuyến thông qua các ứng dụng du lịch của người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh	Hoàng Ngọc Hải Yến	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài này được tác giả tiến hành nghiên cứu nhằm xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ý định đặt tour du lịch trực tuyến bằng ứng dụng của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh. Đồng thời thông qua đó đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ý định sử dụng ứng dụng đặt tour du lịch trực tuyến của người tiêu dùng. Tác giả sử dụng phương pháp định tính kết hợp với định lượng để thực hiện nghiên cứu. Nghiên cứu định tính được thực hiện bằng cách tham khảo các tài liệu, chủ đề nghiên cứu có liên quan và phỏng vấn những người tiêu dùng thường xuyên đặt tour du lịch trực tuyến. Nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng cách thu thập dữ liệu thông qua bảng câu hỏi và đưa vào phần mềm Spss để kiểm định Cronbach's Alpha, phân tích EFA, cũng như tương quan và hồi quy. Kết quả cho thấy 5 nhân tố ảnh hưởng đến ý định đặt tour trực tuyến của khách hàng: Sự thuận tiện, Nhận thức tính dễ sử dụng, Nhận thức rủi ro, Chuẩn chủ quan, Sự mong đợi về giá. Về mặt thực tiễn, đây là đề tài nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định đặt tour trực tuyến thông qua các ứng dụng du lịch của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh, từ kết quả nghiên cứu làm cơ sở tài liệu cho các hoạt động kinh doanh sau này, phục vụ nghiên cứu, hoạch định chiến lược

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1380	Đại học	Hoạch định chiến lược marketing cho công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Chubb Việt Nam	Nguyễn Huỳnh Hạnh An	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Bảo hiểm nhân thọ là một trong những sản phẩm mặc dù chưa phổ biến có lượng tiêu dụng còn chưa cao trong thị trường ngành hàng dịch vụ nói chung vì đây là một sản phẩm vô hình còn chưa thân quen với khách hàng Việt nhưng với tính chất nhằm bảo vệ con người trước những rủi ro liên quán đến sức khoẻ và tính mạng. Ngoài ra, em có cơ hội may mắn được thực tập tại một trong những công ty cung cấp dịch vụ bảo hiểm nhân thọ cho thương hiệu ChubbLife hàng đầu tại Việt Nam đó là Công ty Cổ phần Dịch vụ Kim Group. Qua đó, em cũng muốn có một đóng góp, xây dựng bằng những giải pháp thiết thực từ bản thân cho công ty trong thời gian năm tới. Vì vậy, để tìm hiểu vấn đề này, em quyết định chọn thực hiện đề tài "Hoạch định chiến lược marketing cho Công ty TNHH Bảo hiểm nhân thọ Chubb Việt Nam giai đoạn 2023-2024"
1381	Đại học	Phân tích chiến lược Internet Marketing cho trường mầm non quốc tế Singapore Babylons	Đoàn Trần Phú Khang	Ths.Phạm Thị Lan Phuong	Việc sử dụng các công cụ Internet Marketing là con đường nhanh chóng để có thể tiếp cận khách hàng mục tiêu. Vì vậy, tác giả muốn thông qua những công việc thực tiễn được tiếp xúc hằng ngày trong quá trình thực tập tại Trường mầm non quốc tế Singapore Babylons cùng với những kiến thức đã được học để tìm hiểu về các hoạt động Internet Marketing một cách trực quan nhất thông qua đề tài "Phân tích chiến lược Internet Marketing của Trường mầm non quốc tế Singapore Babylons". Từ đó đưa ra một số giải pháp, đề xuất mang tính thực tế có thể áp dụng được cho nhà trường. Và một lần nữa nêu lên tầm quan trọng của chiến lược Internet marketing cho bất kỳ loại hình kinh doanh nào trong nền kinh tế ngày nay.
1382	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến ý định của người tiêu dùng khi áp dụng công nghệ AR vào marketing lĩnh vực thời trang tại TP HCM	Mai Thành Lực	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Dựa trên một số cuộc khảo sát trực tuyến gần đây kết hợp với dữ liệu cấp thành phố, bài nghiên cứu này xem xét tác động của công nghệ AR đối với ý định mua sắm thời trang của người tiêu dùng trong ngắn hạn. Việc một cá nhân áp dụng một công nghệ mới để hỗ trợ việc mua sắm được coi là một yếu tố quan trọng cho sự thành công của công nghệ mới. Do đó, điều quan trọng là phải xác định lý do tại sao các cá nhân chọn sử dụng hoặc không sử dụng một công nghệ cụ thể. Việc hiểu hành vi của một người đối với việc chấp nhận hoặc từ chối công nghệ đã được chứng minh là một trong những vấn đề thách thức nhất, chưa kể trong các trường hợp ngoại lệ, chẳng hạn như trong thời kỳ đại dịch. Do đó, nghiên cứu này đã đánh giá thực nghiệm các yếu tố ảnh hưởng đến ý định áp dụng công nghệ AR vào marketing trong ngành mua sắm thời tran. Hiện nay, ở Việt Nam để đánh giá mức độ thay đổi hành vi của người dân trong thời đại công nghệ và công cuộc đổi mới, một cuộc khảo sát đã được thực hiện để đánh giá về ảnh hưởng của các công nghệ mới đến ý định mua sắm thời trang của người dùng, sau đó phân tích dữ liệu và báo cáo kết quả. Tuy công nghệ thực tế ảo tăng cường AR là công nghệ mới nhưng dưới tốc độ hiện đại hoá, công nghệ hoá cuộc sống Việt Nam công nghệ AR sẽ sớm được sử dụng rộng rãi. Mặc dù có một số hạn chế, nhưng dưới sự nỗ lực, tác giả đã mang lại kết quả nghiên cứu khả quan.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1383	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing dịch vụ cho Học viện FPT Software Academy TP.HCM trực thuộc công ty TNHH Phần mềm FPT	Trương Thị Tố My	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích thực trạng chiến lược Marketing dịch vụ của Công ty TNHH Phần Mềm FPT đối với Học viện FPT Software Academy TP. Hồ Chí Minh (TP.HCM). Qua đó, tìm kiếm và phát huy, duy trì những khía cạnh ưu điểm của công ty. Đồng thời, đề xuất thêm những giải pháp, kiến nghị mới giúp khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng vị thế của công ty trong thị trường đào tạo nhân lực công nghệ thông tin (CNTT) tại Việt Nam cũng như trên thế giới. Từ các mục tiêu xác định, phương pháp phân tích và quá trình tiến hành nghiên cứu về hoạt động Marketing dịch vụ của công ty, đúc kết được các kết quả như sau: Đầu tiên, báo cáo hệ thống lại các lý thuyết cơ bản về khái niệm và vai trò Marketing dịch vụ, đặc điểm, bản chất và các loại hình của dịch vụ cũng như các kiến thức tổng quan xoay quanh những thành phần chiến lược (7Ps) thuộc Marketing dịch vụ. Thứ hai, sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các chiến lược Marketing dịch vụ của Học Viện FPT Software Academy HCM, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, chọn lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý. Nhờ đó, có thể đưa ra được những thông tin chính xác nhất về thực trạng, sứ mệnh mục tiêu công ty, mô tả về sản phẩm dịch vụ, hoạt động Marketing dịch vụ của công ty đối với Học viện FPT Software Academy HCM trong 2 năm vừa qua. Cuối cùng, sau khi phân tích xong những thông tin được thu thập nêu trên, tác giả tiến hành đánh giá mức độ hiệu quả các hoạt động, định hướng chiến lược và xây dựng ma trận SWOT để tìm hiểu và đưa ra những đề xuất mang tính khách quan nhằm khắc phục những điểm yếu đang tồn tại và phát huy điểm mạnh hiện có của công ty.
1384	Đại học	Xây dựng chiến lược truyền thông marketing sản phẩm bao bì carton tại Công ty TNHH Giấy Yuen FoongYu Đồng Nai	Nguyễn Hồng Trâm	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Dựa trên sự phát triển của lĩnh vực sản xuất thùng carton trong những năm gần đây đã mở ra một thị trường cạnh tranh khốc liệt. Theo đó, các doanh nghiệp sản xuất thùng carton muốn tồn tại và phát triển bền vững phải có chiến lược marketing phù hợp, tác giả đã cân nhắc và lựa chọn đề tài: "Xây dựng chiến lược truyền thông marketing sản phẩm bao bì carton tại Công ty TNHH Giấy Yuen FoongYu Đồng Nai". Báo cáo nhằm hệ thống hóa cơ sở lý luận về Marketing, đặc biệt là chiến lược truyền thông Marketing. Từ đó, vận dụng vào thực tế để phân tích, đánh giá các chiến lược truyền thông Marketing tại Công ty TNHH Giấy Yuen FoongYu Đồng Nai. Đồng thời, tác giả đề xuất kế hoạch truyền thông Marketing cho Công ty nhằm đưa sản phẩm đến với khách hàng tiềm năng cũng như tạo dấu ấn thương hiệu.
1385	Đại học	Xây dựng chiến lược truyền thông marketing cho dịch vụ Giao Hàng Nhanh của Công ty Cổ Phần Dịch Vụ Giao Hàng Nhanh trong giai đoạn 1 năm	Nguyễn Ngọc Quỳnh Ngân	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Công ty Cổ Phần Dịch vụ Giao Hàng Nhanh được thành lập từ năm 2012, hoạt động trong thị trường chuyển phát nhanh. Với tầm nhìn là "Đi tiên phong" trong ngành chuyển phát nhanh ở Việt Nam, cam kết mang đến những trải nghiệm dịch vụ giao hàng nhanh chóng, hiệu quả và lại nhiều lợi nhuận hơn cho người bán. Thông qua việc phân tích các hoạt động truyền thông cho dịch vụ Giao hàng Nhanh trong năm 2022, có thể thấy được doanh nghiệp đã thực hiện thành công các chương trình khuyến mãi, hoạt động quan hệ công chúng, thu hút nhiều thành viên tham gia hội nhóm. Tuy nhiên, hoạt động quảng cáo trên các nền tảng mạng xã hội chưa mang lại hiệu quả cao. Sau khi phân tích các hoạt động mà doanh nghiệp đã thực hiện, nhận định điểm mạnh và điểm yếu của các hoạt động, tác giả các đề xuất về giải pháp cải thiện. Giải pháp được đề xuất bao gồm các phối thức truyền thông như: quảng cáo, khuyến mãi, quan hệ công chúng, hoạt động dành cho nhóm riêng tư,... Thêm vào đó, đề tài còn nêu lên được quy trình các bước thực hiện một số hoạt động truyền thông cụ thể.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1386	Đại học	Lập kế hoạch truyền thông cho Công ty Cổ phần Thương mại & Dịch vụ Paddy.	Nguyễn Thanh Thảo	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Hiện nay, ngành hàng bán lẻ các sản phẩm dành cho thú cưng đang ngày càng phát triển mạnh mẽ. Để có thể phát triển lâu dài và ngày càng vững mạnh thì công ty cần phải có những kế hoạch truyền thông cụ thể và sâu sắc hơn. Hiểu được điều này, tác giả đã chọn đề tài "Lập kế hoạch truyền thông cho Công ty Cổ phần Thương mại & Dịch vụ Paddy". Bài báo cáo được chia thành 04 chương cụ thể như sau: Chương 1, tác giả nói sơ lược về lí do chọn đề tài. Chương 2, tác giả đưa ra những cơ sở lí thuyết liên quan đến Marketing nói chung và chiến lược truyền thông marketing tích hợp nói riêng. Dựa vào cơ sở này, tác giả tiếp tục phân tích tổng quan thị trường, tình hình thực tiễn của Paddy ở chương 3. Ở chương này cần phân tích về tình hình kinh doanh, chiến lược truyền thông hiện tại và đưa ra mô hình SWOT của công ty. Ở chương 4, tác giả thông qua kết quả phân tích để đưa ra big idea để xây dựng chiến lược truyền thông cho Paddy từ 6 tháng – 1 năm nhằm tăng mức độ nhận diện thương hiệu và mức độ yêu thích thương hiệu.
1387	Đại học	Kê hoạch truyền thông tích hợp cho thương hiệu Goon Clothing của công ty TNHH Thương Ng trong giai đoạn 2022 -2023	Nguyễn Thị Kim Thoa	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Bài báo cáo này sẽ phân tích tình hình hoạt động Marketing, chương trình truyền thông của Công ty TNHH Thương Ng, qua đó nhằm tìm kiếm những ưu điểm mà công ty đã làm tốt để tiếp tục duy trì và phát triển theo hướng tích cực. Bên cạnh là tìm ra những nhược điểm về quá trình truyền thông, chiến lược marketing mà công ty đang làm chưa tốt để hoàn thiện hơn. Cũng như, đề xuất xây dựng chiến lược truyền thông tích hợp cho công ty để đạt được những mục tiêu trong tương lai. Tổng quan về thị trường thời trang thiết kế sẽ được giới thiệu, cùng với đó là các khái niệm về marketing, truyền thông tích hợp và các công dụng của Marketing, chiến lược trong hoạt động truyền thông. Sau đó tiến hành phân tích, đánh giá và xây dựng kế hoạch truyền thông tích hợp cho thương hiệu Goon Clothing của công ty TNHH Thương Ng trong giai đoạn từ 2022 - 2023.
1388	Đại học	Phân tích và đề xuất kế hoạch truyền thông Marketing cho thương hiệu thời trang OLV Boutique	Nguyễn Quốc Nhiên	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trên thị trường ngày nay không còn là cuộc chiến giữa giá cả và chất lượng như trước đây mà thực sự là cuộc chiến truyền thông giữa các thương hiệu uy tín. Các doanh nghiệp trên thế giới từ lâu đã nhận biết rằng "Thương trường là chiến trường", phải có vũ khí mới đánh thắng đối thủ và truyền thông chính là vấn đề sống còn của tất cả các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: "Phân tích và đề xuất kế hoạch truyền thông Marketing cho thương hiệu thời trang OLV Boutique" Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động xây dựng và phát triển chiến lược truyền thông tại Công ty TNHH Ồ Láng Viện Trong thời gian qua, Công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho Công ty nâng cao hiệu quả hoạt động xây dựng và phát triển chiến lược truyền thông của mình nhằm phát triển bền vững trong thời gian tới.
1389	Đại học	Tác động của xu hướng mua sắm kết hợp giải trí trên nền tảng Tiktok đến ý định mua hàng trực tuyến của sinh viên tại TP.HCM	Diệp Võ Anh Thư	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Mua sắm kết hợp giải trí (Shoppertainment) đang là xu hướng tiêu dùng mới và sẽ thúc đẩy hoạt động kinh doanh của nhiều doanh nghiệp. Mục tiêu nghiên cứu nhằm xác định các yếu tố của Shoppertainment tác động đến ý định mua hàng trực tuyến của sinh viên tại TP.HCM. Mô hình nghiên cứu được thiết lập dựa trên mô hình thuyết hành động hợp lý TRA (Theory of Reasoned Action), thuyết hành vi dự định TPB (Theory of Planned Behavior) và mô hình chấp nhận công nghệ TAM (Technology Acceptance Model). Bằng phương pháp khảo sát trực tiếp 200 sinh viên và ứng dụng mô hình phương trình cấu trúc tuyến tính SEM (Structure Equation Modeling), kết quả cho thấy có 5 nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng trực tuyến của sinh viên tại TP.HCM, bao gồm: Nhận thức tính hữu ích, Thái độ, Tính giải trí, Tính tương tác và Động cơ thích thú. Từ đó, cần nâng cao nhận thức, thái độ và trải nghiệm của sinh viên khi mua sắm qua các hình thức Shoppertainment nhằm kích thích, thúc đẩy mạnh mẽ ý định mua hàng trực tuyến của sinh viên tại TP.HCM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1390	Đại học	Các yếu tố tác động đến hành vi mua mỹ phẩm thiên nhiên của người tiêu dùng tại TP.HCM	Tăng Vĩnh Phương Nghi	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Mỹ phẩm thiên nhiên đang là một xu hướng tiêu dùng mới mẻ và đầy tích cực nhằm bảo vệ môi trường sống và sức khoẻ của người tiêu dùng. Mục tiêu của nghiên cứu này nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua mỹ phẩm thiên nhiên của người tiêu dùng tại Tp. Hồ Chí Minh. Mô hình nghiên cứu được thiết lập dựa trên mô hình mở rộng của lý thuyết hành vi dự định TPB (Theory of Planned Behavior). Bằng phương pháp khảo sát trực tiếp 200 người tiêu dùng và sử dụng mô hình phương trình cấu trúc tuyến tính SEM (Structure Equation Modeling), kết quả nghiên cứu cho thấy có 5 nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua mỹ phẩm thiên nhiên của người tiêu dùng tại Tp. Hồ Chí Minh là Hình ảnh thương hiệu, Nhận thức về giá trị an toàn, Nhận thức về chất lượng, Nhận thức về chất lượng và Chuẩn chủ quan. Từ đó, để tăng hành vi mua mỹ phẩm thiên nhiên của người tiêu dùng tại Tp. Hồ Chí Minh, cần nâng cao hình ảnh thương hiệu, nhận thức và sự hiểu biết của người tiêu dùng nhằm kích thích và thúc đẩy mạnh mẽ hành vi mua mỹ phẩm thiên nhiên của người tiêu dùng tại Tp. Hồ Chí Minh.
1391	Đại học	Tác động của AFFILIAET- marketing đến ý định hành vi mua hàng trực tuyến của thế hệ Y và Z tại Tp.HCM	Đoàn Diệu Thảo Tiên	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Hiện nay Affiliate Marketing đã nổi lên như một chiến lược thương mại điện tử quan trọng để tăng doanh số bán hàng trực tuyến. Mục tiêu của nghiên cứu này nhằm khám phá các yếu tố của Affiliate Marketing ảnh hưởng đến ý định hành vi mua hàng trực tuyến của thế hệ Y và Z tại Thành phố Hồ Chí Minh. Mô hình của nghiên cứu được thiết lập dựa trên mô hình được hiệu chỉnh của thuyết chấp nhận công nghệ TAM (Technology Acceptance Model). Bài áp dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp gồm định tính và định lượng với 306 mẫu khảo sát. Mô hình và giả thuyết của đề tài được kiểm định bằng các phương pháp thống kê phân tích dữ liệu với phần mềm SPSS và SmartPLS. Kết quả chỉ ra có năm nhân tố chính ảnh hưởng đến ý định hành vi mua hàng trực tuyến là nhận thức tính hữu ích, nhận thức tính dễ sử dụng, chia sẻ thông tin, niềm tin và tính giải trí. Từ đó, để Affiliate Marketing ngày càng phổ biến ở thành phố Hồ Chí Minh, cần nâng cao tính chia sẻ thông tin, niềm tin, tính giải trí nhằm tăng cường nhận thức tính hữu ích và tính dễ sử dụng, thúc đẩy ý định mua hàng trực tuyến thông qua Affiliate Marketing của người tiêu dùng trên địa bàn thành phố.
1392	Đại học	Xây dựng chiến lược truyền thông marketing tích hợp cho thương hiệu thời trang GAP tại thị trường Việt Nam giai đoạn 2023-2025	Đỗ Anh Đức	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Thời trang Việt Nam phát triển nhờ xu thế hội nhập nhưng song hành là sự đào thải vô cùng gay gắt của thị trường, từ các thương hiệu trong và ngoài nước. Là thương hiệu thời trang nổi tiếng trên thế giới, GAP gia nhập thị trường Việt Nam dưới sự phân phối độc quyền của công ty Thời Trang và Mỹ Phẩm Âu Châu (ACFC). Tuy nhiên, những hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của GAP tại thị trường Việt Nam trong thời gian qua lại chưa đem lại quá nhiều giá trị truyền thông vì thế sức cạnh tranh và hình ảnh thương hiệu so với đối thủ là không cao. Để nâng cao sức cạnh tranh và hình ảnh thương hiệu, GAP cần có những quyết định chiến lược truyền thông đúng đắn và sáng tạo hơn để phù hợp với vị thế là một thương hiệu tầm cỡ quốc tế. Đề tài nghiên cứu này trên cơ sở hệ thống hoá lý thuyết về xây dựng chiến lược truyền thông Marketing tích hợp, đã phân tích thực trạng hoạt động truyền thông và hoạt động kinh doanh của công ty. Từ đó đề xuất một số giải pháp truyền thông nhằm xây dựng và phát triển hình ảnh thương hiệu thời trang quốc tế GAP ở thị trường Việt Nam trong thời gian tới.
1393	Đại học	Tác động của hình thức Livestream trên mạng xã hội đến hành vi mua hàng trực tuyến của người tiêu dùng tại TP.HCM	Nguyễn Thị Anh Thư	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Xu hướng sử dụng tính năng Livestream trên mạng xã hội để bán hàng trực tuyến là một xu thế nổi bật và có sự tác động tích cực đến hiệu quả kinh doanh cho các doanh nghiệp, nhà bán hàng, đem lại sự hài lòng cho người mua hàng. Mục tiêu của nghiên cứu nhằm khám phá các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng trực tuyến qua Livestream trên Mạng xã hội của người tiêu dùng tại TP.HCM. Mô hình nghiên cứu được thiết lập dựa trên mô hình lý thuyết chấp nhận công nghệ TAM (Technology Acceptance Model). Bằng sự kết hợp của phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, cùng với số mẫu khảo sát là 300 người, kết quả chỉ ra sáu yếu tố: Nhận thức tính hữu dụng, Nhận thức dễ sử dụng, Tính thông tin, Tính giải trí, Niềm tin, Giá cả có sự tác động đến Hành vi mua sắm trực tuyến qua Livestream. Kết quả góp phần giúp người tiêu dùng hiểu rõ hơn về lợi ích của việc mua sắm trực tuyến qua Livestream, đưa ra các giải pháp để doanh nghiệp, cá nhân phát triển mô hình kinh doanh, bán hàng qua Livestream, từ đó cải thiện kết quả kinh doanh, thúc đẩy phát triển xã hội.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1394	Đại học	Chiến lược marketing sản phẩm của công ty TNHH thương mại phát triển xây dựng Cửu Long (DRAGONSTONE): thực trạng và giải pháp.	Lương Thị Minh Châu	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Trong xu thế toàn cầu hóa, đặc biệt là sau khi gia nhập WTO thì cũng như các ngành nghề khác, thị trường đá ốp lát tại Việt Nam cũng tạo ra được nhiều cơ hội nhưng cũng mang lại cho ngành không ít những thách thức khó khăn. Với trữ lượng khoáng sản nguyên vật liệu dồi dào, thị trường trong nước và quốc tế rộng mở, ngành khái thác, sản xuất, chế biến đá ốp lát Việt Nam có tiềm năng rất lớn. Công Ty TNHH Thương Mại Phát Triển Xây Dựng Cửu Long (Dragonstone) là một trong những công ty chuyên tư vấn – cung cấp – thi công các dịch vụ về đá ốp lát đã đạt được những thành công bước đầu trong ngành tại thị trường Việt Nam. Tuy nhiên quy mô doanh nghiệp vẫn còn nhỏ, việc tiếp cận sự phát triển của sản phẩm vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Chính vì vậy, để nâng cao sức cạnh tranh cũng như tính hiệu quả trong kinh doanh, công ty đá ốp lát Dragonstone cần phải luôn chú trọng mở rộng, tìm hiểu sâu thị trường để tìm ra những chiến lược sản phẩm tốt nhất cho công ty mình và coi đây là một trong những công việc quan trọng của công ty trong thời gian tới. Đề tài nghiên cứu này dựa trên cơ sở hệ thống hóa lý thuyết về chiến lược sản phẩm, thu thập số liệu phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty và từ đó đề xuất một số giải pháp giải quyết các vấn đề tồn tại trong chiến lược sản phẩm cho giai đoạn 2023 – 2025.
1395	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông marketing của công ty TNHH thủ lĩnh trẻ	Trương Đức Kiên	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Nhu cầu của khách hàng tăng cao lại đặt trong thời điểm nền kinh tế nước nhà đang có nhiều sự thay đổi sau đại dịch Covid-19, khiến cho việc đưa ra quyết định mua của khách hàng trở nên "kỹ tính hơn" và có tính chọn lọc. Chính vì vậy, hoạt động truyền thông Marketing của mỗi công ty cần có những sự chuyển biến hợp lí để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Việc kinh doanh các khóa học, cũng như sản phẩm giáo dục ngày càng thịnh hành tại Việt Nam, đặc biệt là tại các thành phố lớn, khi nhu cầu học Tiếng Anh để thi các chứng chỉ quốc tế ngày càng tăng cao. Công ty TNHH Thủ lĩnh trẻ là một cái tên mới trong việc cung cấp các sản phẩm giáo dục tiếng Anh cho các bạn học sinh, sinh viên. Công ty cũng lấy truyền thông Marketing là một trong những yếu tố quan trọng nhất để phát triển bền vững, nhưng vẫn còn nhiều hạn chế. Đề tài nghiên cứu này dựa trên phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động truyền thông marketing trên nền tảng công nghệ số tại công ty TNHH Thủ lĩnh trẻ. Bên cạnh đó, sẽ đưa ra những giải pháp để hoàn thiện hơn hoạt động truyền thông Marketing của công ty trong tương lai.
1396	Đại học	Giải pháp hoàn thiện truyền thông marketing cho việc phát triển thương hiệu của công ty TNHH WESET ENGLISH CENTER	Nguyễn Đắc Quỳnh Lâm	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Với nhu cầu tất yếu hiện nay khó có thể bị thay thế trong vài năm tới tại Việt Nam là Tiếng Anh, WESET English Center cũng là một trong những công ty đã tham gia vào thị trường màu mỡ này. WESET từ khi thành lập tuy đã tạo được ít nhiều ấn tượng về công ty mình trong khoảng thời gian qua, nhưng giữa những hệ thống trung tâm anh ngữ trong và ngoài nước có nguồn tài nguyên dồi dào khác, WESET vẫn còn khá lép vế. Với mong muốn nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như uy tín của công ty, WESET cần hoàn thiện các hoạt động truyền thông marketing hơn. Đề tài được nghiên cứu nhằm mục đích hệ thống hóa cơ sở lý luận về truyền thông marketing cho việc xây dựng và phát triển thương hiệu. Sau đó sẽ nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp để hoàn thiện các hoạt động truyền thông marketing cho việc phát triển thương hiệu tại Công ty TNHH WESET English Center.
1397	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing sản phẩm Tủ điện MSB của công ty VIETPOWER giai đoạn 2023-2024	Nguyễn Nhất Linh	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Hiện nay ngành công nghiệp điện-điện tử là một trong những ngành công nghiệp toàn cầu lớn nhất. Xã hội đương đại sử dụng một loạt các thiết bị điện tử được tích hợp sẵn trong các nhà máy tự động hoặc bán tự động do ngành công nghiệp vận hành. Mục tiêu của nghiên cứu này nhằm giúp cho doanh nghiệp xây dựng được kế hoạch truyền thông cho sản phẩm tủ điện MSB một cách hiệu quả quả sau khi phân tích về tình trạng các hoạt động truyền thông marketing của doanh nghiệp để từ đó tìm ra các điểm mạnh, điểm yếu của những hoạt động này. Cuối cùng đề xuất kế hoạch truyền thông marketing mới cho công ty với mục tiêu cuối cùng là cung cấp thông tin sản phẩm đến khách hàng và thúc đẩy hành vi mua hàng của người tiêu dùng để mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1398	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn thương hiệu nệm cao su của người tiêu dùng tại Tp.HCM	Trương Khánh Linh	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Hiện nay, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong môi trường hoạt động kinh doanh, việc nghiên cứu tìm hiểu các yếu tố quyết định lựa chọn thương hiệu của khách hàng đối với sản phẩm nệm cao su là việc cần thiết và có ý nghĩa quan trọng. Bài luận văn thực hiện nghiên cứu nhằm mục đích kiểm tra các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn thương hiệu nệm cao su của người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Mô hình nghiên cứu được thiết lập dựa trên mô hình nghiên cứu trước như: TAM,TRA, TPB, UTAUT,… Dữ liệu được thu thập từ 500 người tiêu dùng tại địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Mẫu khảo sát thỏa mãn điều kiện được phân tích bằng phần mềm SPSS. Kết quả cho thấy rằng các yếu tố: giá cả phù hợp, nguyên liệu thô, yêu cầu vệ sinh sản phẩm, tính năng đặc biệt, giá trị thẩm mỹ có ảnh hưởng mạnh mẽ tới quyết định lựa chọn thương hiệu nệm cao su. Với kết quả nghiên cứu này, sẽ hữu ích cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất nệm, giúp ích rất nhiều trong việc nâng cao hơn nữa quyết định lựa chọn thương hiệu nệm của khách hàng
1399	Đại học	Giải pháp truyền thông marketing trên nền tảng mạng xã hội của công ty Cổ phần Quảng cáo Cổng Việt Nam	Nguyễn Thanh Tuyền	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Trong thời đại ngày nay, truyền thông xã hội đang ngày càng chứng tỏ được những uy thế mà truyền thông đại chúng không có được. Đối với những người làm Marketing, việc sử dụng truyền thông xã hội trong các chiến dịch Marketing hiện đang trở nên phổ biến hơn bao giờ hết. Song song với điều đó là sự xuất hiện của khái niệm marketing truyền thông xã hội (Social Media Marketing). Tuy nhiên, khái niệm truyền thông xã hội nói chung và Marketing truyền thông xã hội nói riêng hiện vẫn còn hết sức mới mẻ tại Việt Nam. Vì vậy, việc nghiên cứu và ứng dụng những lợi thế của loại hình truyền thông marketing trên mạng xã hội vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mang ý nghĩa thực tế to lớn. Do đó, đề tài "Giải pháp truyền thông Marketing trên nền tảng mạng xã hội của Công ty cổ phần Quảng cáo Cổng Việt Nam" được thực hiện nhằm giúp doanh nghiệp tự đánh giá, xem xét hoạt động truyền thông Marketing trên nền tảng mạng xã hội của mình và đề ra những mục tiêu và kế hoạch cụ thể để phát triển doanh nghiệp giúp gia tăng doanh số và cải thiện doanh thu.
1400	Đại học	Xây dựng chiến lược truyền thông marketing năm 2023 cho công ty Cổ phần Thế Giới Di Động	Trần Nguyễn Thái Nam	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt:Bài báo cáo thực tập này nhằm xây dựng chiến lược truyền thông Marketing của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động, qua đó nhằm tìm kiếm và phát huy và duy trì những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt. Báo cáo gồm tổng kết các lý thuyết căn bản về Marketing, truyền thông Marketing, chiến lược truyền thông Marketing,…Sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các hoạt động truyền thông Marketing của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin cần thiết một cách hợp lý để đưa ra những dữ liệu về hiện trạng, sứ mệnh mục tiêu công ty, mục tiêu marketing, mô tả về các chiến lược, kế hoạch marketing trong những năm vừa qua và định hướng phát triển cũng như đề xuất cho thời gian tiếp theo. Cuối cùng, sau khi đã phân tích được những thông tin, tác giả tiến hành xem xét mức độ hiệu quả các hoạt động và đưa ra những đề xuất khách quan khắc phục những điểm yếu đang tồn tại và phát huy điểm mạnh của công ty.
1401	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing trên mạng xã hội cho công ty Cổ phần truyền thông Thời Đại năm 2023	Lê Thảo Vy	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Bài báo cáo thực tập nhằm xây dựng kế hoạch truyền thông marketing trên mạng xã hội năm 2023 cho Công ty Cổ phần Truyền thông Thời Đại, qua đó đánh giá và phát huy những hạng mục đã phát triển tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing cũng như đề xuất kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn hạn chế. Báo cáo gồm tổng kết các lý thuyết căn bản truyền thông marketing, lập kế hoạch truyền thông, truyền thông marketing trên mạng xã hội… Sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các hoạt động truyền thông Marketing của Công ty Cổ phần Truyền thông Thời Đại, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin cần thiết một cách hợp lý để đưa ra những dữ liệu về nguồn lực, mục tiêu kinh doanh, mục tiêu marketing, thực trạng hoạt động marketing trong những năm vừa qua và định hướng phát triển cũng như đề xuất cho thời gian tiếp theo. Cuối cùng, sau khi đã phân tích đánh giá, tác giả tiến hành xem xét mức độ hiệu quả các hoạt động và đưa ra những đề xuất khách quan để hoàn thiện kế hoạch truyền thông marketing trên mạng xã hội của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1402	Đại học	Xây dựng chiến lược truyền thông marketing trên mạng xã hội của công ty Cổ phần tập đoàn Golf quốc gia Việt Nam	Nguyễn Thành Đạt	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Ngành Golf Việt Nam hiện này đang là một ngành vô cùng tiềm năng để tăng trưởng và phát triển. Với định vị trở thành Hệ sinh thái Golf hàng đầu Việt Nam, Công ty Cổ phần Tập đoàn Golf Quốc gia Việt Nam GolfGroup cần phát triển một cách mạnh mẽ trước sự cạnh tranh gay gắt từ những doanh nghiệp đối thủ khác. Để nâng cao hiệu quả trong kinh doanh, công ty cần xây dựng và phát triển thương hiệu trên những kênh truyền thông mới như mạng xã hội. Đề tài nghiên cứu này trên cơ sở hệ thống hóa lý thuyết về xây dựng chiến lược truyền thông trên mạng xã hội. Sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các hoạt động truyền thông Marketing của Công ty, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin cần thiết một cách hợp lý để đưa ra những dữ liệu về thực trạng hoạt động truyền thông marketing của công ty và từ đó đề xuất một số chiến lược truyền thông marketing trên mạng xã hội cho Công ty Cổ phần Tập đoàn Golf Quốc gia Việt Nam Golf Group trong năm 2023.
1403	Đại học	Giải pháp truyền thông marketing trên nền tảng mạng xã hội của công ty Cổ phần sàn giao dịch BĐS Khải Hưng	Nguyễn Gia Huy	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Truyền thông Marketing trên nền tảng mạng xã hội đã trở thành công cụ đắc lực cho các doanh nghiệp nói chung và bất động sản nói riêng, giúp họ tiếp cận với khách hàng dễ dàng hơn trong việc giới thiệu sản phẩm của mình, doanh nghiệp nào có hoạt động truyền thông Marketing trên nền tảng mạng xã hội càng mạnh sẽ càng có lợi thế hơn trong thị trường bất động sản. Công ty Cổ phần Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Khải Hưng nhận ra được điều đó, doanh nghiệp đã áp dụng ngay trong việc truyền bá sản phẩm của mình nhằm tiếp cận được nhiều khách hàng mục tiêu cũng như khách hàng quan tâm hơn. Nhưng do vừa thành lập đội ngũ truyền thông Marketing trong năm 2022 nên doanh nghiệp vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong việc sử dụng hiệu quả các hoạt động truyền thông này. Đề tài nghiên cứu dựa trên cơ sở hệ thống hóa lý thuyết truyền thông Marketing trên nền tảng mạng xã hội, phân tích được thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hỗ trợ đội ngũ Marketing trong việc sử dụng hiệu quả các hoạt động truyền thông Marketing trên nền tảng mạng xã hội của Công ty Cổ phần Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Khải Hưng trong thời gian tới.
1404	Đại học	Xây dựng chiến lược phát triển dịch vụ mới tại công ty TNHH Quảng cáo và truyền thông Y5 DIGI	Ngô Thị Diễm Ly	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Với nền kinh tế không ngừng tăng trưởng, thời đại công nghệ 4.0 có những bước đột phá manh mẽ. Cũng như các ngành nghề khác, các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành dịch vụ đều phải chịu sự cạnh tranh gay gắt từ những doanh nghiệp lớn đã có chỗ đứng trên thị trường. Công ty TNHH Quảng Cáo và Truyền Thông Y5 Digi cũng không ngoại lệ là một doanh nghiệp cung cấp về các dịch vụ marketing nhưng các sản phẩm còn quá nhỏ và ít so với nhu cầu của thị trường. Thị trường tăng trưởng mạnh mẽ tương ứng với việc có rất nhiều đối thủ cạnh tranh mới nên Y5 Digi sẽ cần phải nâng cao dịch vụ, ra mắt ngày càng nhiều sản phẩm dịch vụ mới để có thể cạnh tranh trên thị trường khốc liệt này. Việc đầu tư và phát triển thêm các dịch vụ digital tổng thể để đáp ứng và phục vụ nhu cầu của thị trường. Đề tài nghiên cứu này được dựa trên cơ sở hệ thống hoá lý thuyết về xây dựng chiến lược phát triển dịch vụ mới, đã phân tich thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty và từ đó đưa đề xuất các chiến lược phát triển dịch vụ mới tại Công ty TNHH Quảng Cáo và Truyền Thông Y5 DiGi trong thời gian tới.
1405	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing online tại công ty TNHH Đầu tư Du lịch Trung Nguyên HEALING	Lê Thị Hà Mi	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Bài khóa luận với đề tài "Giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing online tại công ty TNHH Đầu tư Du lịch Trung Nguyên Healing" được nghiên cứu với mục đích khám phá thực trạng Marketing Online tại Công ty TNHH Đầu tư Du lịch Trung Nguyên Healing. Qua các phương pháp nghiên cứu tại bàn, thu thập dữ liệu hoạt động marketing của Công ty, tác giả đã rút ra được những điểm thành công và hạn chế trong công tác hoạt động Marketing Online tại Công ty. Từ đó đề xuất một số giải pháp như: Xây dựng Website với nhiều tiện ích; Thực hiện Email marketing hiệu quả; Triển khai thực hiện hoạt động SEM và SEO; Quảng cáo mạng xã hội phù hợp với chiến lược online marketing và tình hình của công ty. Giúp doanh nghiệp có thêm tài liệu tham khảo trong quá trình ra quyết định thực hiện các kế hoạch Marketing của mình. Sự phát triển nhanh chóng của cách mạng 4.0 đang có những bước đột phá vô cùng mạnh mẽ. Hiện nay thực trạng ngành du lịch đang có những cơ hội phát triển trở lại trong thời kì bình thường mới, đề tài sẽ giúp doanh nghiệp nhìn nhận và có đánh giá khách quan hơn về chiến lược Marketing Online để từ đó có những chiến lược phù hợp để phát triển kinh doanh của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1406	Đại học	Giải pháp vận dụng phương tiện truyền thông kỹ thuật số nhằm phát triển thương hiệu PEKAH của công ty TNHH Covico	Nguyễn Ngọc Khánh Vi	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Vận dụng Digital Branding là hình thức Marketing hỗ trợ đắc lực cho việc quảng bá sản phẩm và thương hiệu doanh nghiệp trong thời đại ngày nay. Cũng như các ngành nghề khác, các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành mỹ phẩm đều đứng trước sự cạnh tranh gay gắt đến từ các thương hiệu lớn. Công ty TNHH Coviko là doanh nghiệp nhập khẩu và phân phối phối mỹ phẩm Hàn Quốc chính hãng. Tuy nhiên, trong thời gian qua, mức độ nhận thức của người tiêu dùng đối với nhãn hàng Pekah của công ty còn khá thấp và việc triển khai xây dựng thương hiệu trên nền tảng số còn hạn chế nên sức cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh không cao. Để nâng cao sức cạnh tranh và hiệu quả trong kinh doanh, công ty cần vận dụng phương tiện truyền thông kỹ thuật số nhằm phát triển thương hiệu Pekah. Đề tài nghiên cứu này dựa trên cơ sở hệ thống hóa lý thuyết về xây dựng và phát triển thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số, phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty và từ đó đề xuất một số giải pháp vận dụng phương tiện truyền thông kỹ thuật số nhằm xây dựng và phát triển thương hiệu Pekah của công ty TNHH Coviko trong thời gian tới.
1407	Đại học	Giải pháp truyền thông phát triển thương hiệu trên nền tảng công nghệ số của công ty Cổ phần tin HOLDINGS	Bùi Trương Bích Thảo	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Ngày nay, công nghệ số ngày càng được ứng dụng nhiều vào các hoạt động Marketing nói chung và truyền thông Marketing nói riêng. Việc thực hiện truyền thông xây dựng thương hiệu trên nền tảng công nghệ số là cách nhanh nhất để mang lại thương hiệu, hình ảnh, dịch vụ của doanh nghiệp đến gần hơn đối với khách hàng. Đối với Công ty Cổ phần TIN Holdings cũng không ngoại lệ, đây là một lựa chọn tuyệt vời để nâng cao tính cạnh tranh trong thị trường dịch vụ đầy khốc liệt, cũng như giúp doanh nghiệp trụ vững trong thời đại công nghệ như hiện nay, việc đầu tư vào xây dựng thương hiệu trên nền tảng công nghệ số là điều cần thiết đối với TIN Holdings ở thời điểm hiện tại. Đề tài nghiên cứu này dựa trên phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động truyền thông marketing trên nền tảng công nghệ số tại Công ty TIN Holdings. Từ đó, đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện hơn nữa hoạt động truyền thông phát triển thương hiệu trên nền tảng công nghệ số của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có cái nhìn tổng thể và khái quát hơn đối với hoạt động quan trọng này.
1408	Đại học	Xây dựng chiến lược truyền thông thương hiệu cho công ty TNHH TELIO Việt Nam	Tạ Thị Thúy Vân	Nguyễn Văn Hiến	Tóm tắt: Thị trường B2B Ecommerce hiện nay đang có tiềm năng phát triển rất lớn. Công ty TNHH Telio Việt Nam là một trong những nền tảng thương mại điện tử đang hoạt động tương đối mạnh tại Việt Nam. Tuy nhiên, thị trường ngày càng xuất hiện nhiều đối thủ cạnh tranh nên hiệu quả kinh doanh của công ty không cao. Vì vậy để nâng cao sức cạnh tranh cũng như hiệu quả kinh doanh Telio cần xây dựng thương hiệu của mình trở thành thương hiệu mạnh. Đề tài nghiên cứu này trên cơ sở hệ thống lý thuyết về thương hiệu và chiến lược truyền thông thương hiệu. Trong quá trình thực tập tại công ty người viết được cung cấp thông tin về các giá trị cốt lõi của thương hiệu và trải nghiệm văn hóa công ty. Bên cạnh đó được tham gia thực tế thị trường, gặp gỡ trực tiếp khách hàng để khảo sát các thông tin cần thiết. Sau đó, phân tích thực trạng truyền thông thương hiệu của Công ty TNHH Telio Việt Nam kết hợp với việc phân tích các dữ liệu và kết quả khảo sát ngắn các cửa hàng tạp hóa. Từ đó, đề xuất các giải pháp để khắc phục tình trạng và bổ sung các hoạt động truyền thông thương hiệu tương thích với nhu cầu và hành vi của khách hàng mục tiêu của công ty.
1409	Đại học	Xây dựng kế hoạch marketing cho Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Hiki Food giai đoạn 2023-2024	Ngô Kiều Phương	Nguyễn Thái Hà	Khóa luận tốt nghiệp “Xây dựng kế hoạch marketing cho Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Hiki Food giai đoạn 2023-2024” nghiên cứu thực trạng xây dựng kế hoạch marketing của công ty để đề xuất kế hoạch marketing trong 2023-2024. Với mong sứ mệnh cung cấp sản phẩm tốt nhất đến người tiêu dùng, tiếp cận đến sự tiện lợi nhưng đầy đủ dinh dưỡng, Hiki Food sẽ tập trung phát triển Nhóm sữa mát Hiki Food. Hiki Food đặt trọng tâm vào khách hàng, thế nên cảm nhận sẽ được ưu tiê, đồng thời có những bước đi vững chắc để bắt kịp sự thay đổi của thị trường. Hiện tại, công ty đã hoạt động gần 10 năm trên thị trường nên kế hoạch marketing đang trong giai đoạn hoàn chỉnh nhưng vẫn còn nhiều thiếu sót về Website và dòng sản phẩm, kết hợp với kết quả phân tích thực trạng chiến lược hiện tại để từ đó đề xuất hoàn chỉnh kế hoạch marketing cho công ty. Từ khóa: Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Hiki Food, Hiki Food, thị trường sữa bột, sữa bột. Mã Jel: M31.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1410	Đại học	Xây dựng kế hoạch marketing mix cho sản phẩm hạt điều của Công ty TNHH Đầu tư Phát triển TMDV Kim Thư giai đoạn năm 2023-2025	Phạm Trần Kiều Sương	Nguyễn Thái Hà	Đề tài "Xây dựng kế hoạch Marketing Mix cho sản phẩm hạt điều của Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Thương mại Dịch vụ Kim Thư giai đoạn năm 2023-2025" phân tích tình hình thực trạng Marketing Mix của Doanh nghiệp Kim Thư từ đó đánh giá và xây dựng kế hoạch Marketing Mix cho Doanh nghiệp trong 3 năm từ 2023 đến 2025. Với thị trường ngày càng phát triển, đối thủ cạnh tranh ngày càng nhiều, thị trường xuất khẩu gặp những kho khăn và thách thức nhất định. Điều này yêu cầu doanh nghiệp có những chiến lược phù hợp để duy trì và phát triển trong tương lai. Với sứ mệnh cung cấp cho khách hàng những sản phẩm an toàn, chất lượng và trở thành đối tác uy tín trên thương trường, Kim Thư không ngừng nỗ lực phát triển sản phẩm, ổn định về giá cả và mở rộng kênh phân phối để tiếp cận gần hơn đến với người tiêu dùng cũng như khách hàng của mình. Bên cạnh việc duy trì và phát triển Công ty, Doanh nghiệp còn mang sứ mệnh quảng bá sản phẩm đặc sản vùng đất Bình Phước và nâng cao vị thế nông sản Việt Nam trên bản đồ thế giới trong tương lai. Từ khóa: Chiến lược Marketing Mix, sản phẩm điều, Công ty TNHH Đầu tư Phát Triển Thương Mại Dịch vụ Kim Thư, kế hoạch Marketing Mix. Mã Jel: M3
1411	Đại học	Phân tích chiến lược marketing mix cho dòng sản phẩm xương khớp của công ty TNHH Dược phẩm Tradiphar	Vũ Ngọc Thái	Nguyễn Thái Hà	Đề tài "Phân tích chiến lược marketing mix cho dòng sản phẩm xương khớp của công ty TNHH Dược phẩm Tradiphar" nghiên cứu về các hoạt động marketing mix và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing mix dòng sản phẩm xương khớp của công ty TNHH Dược phẩm Tradiphar. Trong thời đại dịch bệnh Covid -19 vừa đi qua, dân số tại Việt Nam thì đang có xu hướng già đi. Nắm bắt được cơ hội này, công ty TNHH Dược phẩm Tradiphar đã sản xuất và kinh doanh dòng sản phẩm hỗ trợ và điều trị xương khớp. Đây là một căn bệnh luôn sẵn sàng xuất hiện bất kì lúc nào khi chúng ta bước vào giai đoạn trung niên và sau đó. Hiện tại công ty TNHH Dược phẩm Tradiphar đã hoạt động trong lĩnh vực dược phẩm được hơn 8 năm trên thị trường, nên mô hình kinh doanh đã đi vào bài bản nhưng dòng sản phẩm xương khớp thì khá mới đối với công ty vì vậy phân tích chiến lược marketing mix cho dòng sản phẩm xương khớp là vô cùng cần thiết, từ đó thời gian sắp tới công ty sẽ cần thêm sự hoàn thiện về chiến lược marketing mix cho dòng sản phẩm này. Từ khóa: Công ty TNHH Dược phẩm Tradiphar, Chiến lược marketing mix, dược liệu, sản xuất, kinh doanh online. Mã Jel: M3
1412	Đại học	Xây dựng kế hoạch Marketing Mix cho dòng sản phẩm vật liệu xây dựng của công ty TNHH Thiết bị khoa học kỹ thuật Thiên Ý giai đoạn 2023-2024	Trương Tôn Anh Thi	Nguyễn Thái Hà	Công ty TNHH Thiết bị khoa học kỹ thuật Thiên Ý với nhiều năm trong linh vực xây dựng, được thành lập vào năm 2004. Cung cấp các thiết bị đo lường, đánh giá trong phòng thí nghiệm, cùng với đó là các sản phẩm thiết bị kỹ thuật và vật liệu xây dựng trên thị trường Việt Nam. Đem lại sự chính xác và chất lượng cao là điều mà công ty luôn luôn hướng tới trong những năm gần đây. Hiện nay công ty đã và đang có lượng doanh thu tăng đều qua từng năm, cụ thể ước tính mỗi năm doanh thu tăng trung bình 5-15% so với năm cùng kỳ, và đặt mục tiêu cho những năm sắp tới là chú trọng vào phòng ban Marketing để gặt hái thêm nhiều doanh thu. Để đạt được mục tiêu đề ra công ty sẽ chú trọng vào những mục tiêu như sau (1) Chú trọng vào chất lượng từng sản phẩm, (2) đầu tư vào nguồn nhân lực hiện có và sắp tới, (3) đưa sản phẩm gần hơn với khách hàng trong và ngoài nước. Mục tiêu marrketing của công ty trong những quý đầu năm 2023 và tăng trưởng được mức độ nhận diện của công ty nhằm cho những quý tiếp theo tạo đà để bán hàng. Những sản phẩm uy tín được nhập khẩu từ các nước Châu Âu hiện đang là sản phẩm cốt lõi của công ty. Bởi vì, những sản phẩm được nhập khẩu chất lượng sẽ bộc lộ điểm yếu về giá thành. Vì thế, để đảm bảo được chất lượng cao nhưng vẫn giữ được mức giá hiện hữu thì công ty sẽ có những chính sách hợp lý trong kinh doanh của mình. Từ khoá: Xây dựng, thiết bị khoa học kỹ thuật, vật liệu, công ty TNHH Thiết bị khoa học kỹ thuật Thiên Ý. Mã Jel: M31, M37, M30, L81, L8

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1413	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng mỹ phẩm hữu cơ của giới trẻ có độ tuổi từ 18-35 tại TP.HCM	Nguyễn Tường Vy	Nguyễn Thái Hà	Ngành Mỹ phẩm & Chăm sóc cá nhân đạt doanh thu ấn tượng với 2.290 triệu đô la Mỹ vào năm 2021, theo nghiên cứu tổng hợp. Thị trường dự kiến sẽ tăng trưởng hàng năm 6.2% (CAGR 2021-2025). Trong đó, các sản phẩm chăm sóc da được ưa chuộng nhất, với hơn 60% người tiêu dùng sử dụng mỗi ngày. Tốc độ gia tăng số lượng cửa hàng mỹ phẩm toàn quốc tăng 40%. Phần lớn các cửa hàng có xu hướng tập trung tại hai trung tâm kinh tế lớn là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh "Nghiên cứu hành vi mua hàng của người tiêu dùng: trường hợp mỹ phẩm có nguồn gốc hữu cơ" được thực hiện dựa trên mẫu gồm 350 đáp viên tại địa bàn Tp. Hồ Chí Minh nhằm tìm hiểu về hành vi mua của người tiêu dùng trên địa bàn đối với loại sản phẩm này. Nghiên cứu thu được kết quả cho thấy người tiêu dùng hiện tại đã chú ý nhiều hơn đến những sản phẩm chăm sóc sắc đẹp và sẵn sàng chi tiêu cho loại mỹ phẩm có nguồn gốc thiên nhiên mới xuất hiện trên thị trường mặc dù giá cao hơn mỹ phẩm tổng hợp từ hóa chất đã quen thuộc với họ từ nhiều năm nay. Tuy nhiên, kiểm định về các yếu tố nhân khẩu học khác như trình độ và nghề nghiệp, tình trạng hôn nhân lại không cho thấy sự khác biệt giữa các nhóm trong hành vi tiêu dùng mỹ phẩm có nguồn gốc thiên nhiên. Từ khóa: mỹ phẩm hữu cơ, mỹ phẩm, lối sống xanh, xu hướng tiêu dùng của giới trẻ, TP.HCM Mã Jel: A22,C12, C15, D14, I19, O13, Q2.
1414	Đại học	Xây dựng Kế hoạch Marketing Online của Công ty Cổ phần Tư vấn truyền thông MVV SNP cho Thương hiệu YSL Beauty Việt Nam năm 2023	Nhâm Hải Yến	Nguyễn Thái Hà	Ngày nay, không thể phủ nhận sự phát triển của công nghệ trong kỷ nguyên số đã và đang ảnh hưởng trực tiếp tới mọi mặt của xã hội. Hoạt động truyền thông chuyên nghiệp cũng dần thay đổi sang giai đoạn phân mảnh quá trình "tập trung" của công chúng, chuyển dịch từ các kênh truyền thông đại chúng (như báo chí, truyền hình, phát thanh...) sang các kênh truyền thông cá nhân, đặc biệt là mạng xã hội. Nhận thức được những bài toán mới của truyền thông trong kỷ nguyên số hóa, Công ty Cổ phần Tư vấn truyền thông MVV SNP đang chuyển mình mạnh mẽ để trở thành đơn vị tiên phong cung cấp giải pháp truyền thông trực tuyến nói riêng và kỹ thuật số nói chung. Trong đó, YSL Beauty Việt Nam chính là khách hàng cốt lõi mà công ty tập trung khai phá. Đề tài "Xây dựng Kế hoạch Marketing Online của Công ty Cổ phần Tư vấn Truyền thông MVV SNP cho Thương hiệu YSL Beauty Việt Nam năm 2023" làm rõ kết quả hoạt động chiến lược Marketing Online của nhãn hàng nói chung và kế hoạch trên môi trường trực tuyến của MVV SNP nói riêng, đồng thời đề xuất các hoạt động mới cho năm 2023. Từ khóa: Marketing trực tuyến, YSL Beauty Việt Nam, kế hoạch marketing online Mã Jel: M31

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1415	Đại học	Nghiên cứu sự ảnh hưởng của Cách mạng công nghiệp 4.0 đến việc sử dụng các ứng dụng học tập trực tuyến của sinh viên đại học trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Đắc Lê Dung	Nguyễn Thái Hà	Sự phát triển của công nghệ cũng như việc sử dụng Internet trong thời đại của cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 là việc ứng dụng công nghệ vào nhiều lĩnh vực. Trong đó giáo dục Việt Nam, các phương pháp học tập trực tuyến ngày càng được phổ biến ở các trường đại học khu vực thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu đã được xây dựng, phát triển để nhằm khám phá sự ảnh hưởng của cách mạng công nghiệp 4.0 đến việc sử dụng các ứng dụng học tập trực tuyến của sinh viên đại học trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng, nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu để điều chỉnh, bổ sung mô hình nghiên cứu, được thực hiện bằng kỹ thuật thảo luận nhóm tập trung của tác giả cùng với 15 bạn sinh viên đại học ở thành phố Hồ Chí Minh, nghiên cứu định lượng với 510 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến. Với phần mềm SPSS được sử dụng để giúp phân tích dữ liệu nghiên cứu. Kết quả chỉ ra rằng kỳ vọng hiệu suất, kỳ vọng nỗ lực, nhận thức sự hữu ích, điều kiện cơ sở vật chất tác động tích cực đến việc sử dụng các ứng dụng học tập trực tuyến của sinh viên. Qua đó, đề tài cũng chỉ ra rằng những nỗ lực của các công ty công nghệ, các cấp quản lý và các công ty chuyên về ứng dụng giáo dục nhằm tăng cường nhận thức và thúc đẩy sử dụng các công nghệ hiện sẽ góp phần vào việc tác động đến hành vi sử dụng thực tế công nghệ 4.0 dành cho học tập trong tương lai. Từ khóa: Công nghiệp 4.0, công nghệ hiện đại, ứng dụng học tập, học tập trực tuyến, sinh viên Đại học Mã Jel: M30, M31
1416	Đại học	Nghiêu cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng túi phân hủy sinh học của sinh viên tại TP.HCM	Hoàng Ngọc Bảo Anh	Nguyễn Thái Hà	Sự bùng nổ dân số đi kèm với nhu cầu tiêu dùng ngày càng tăng như hiện này, một vấn đề nghiêm trọng đã và đang gây nên mức độ ảnh hưởng vô cùng lớn, chính là rác thải nhựa. Theo thống kê của tổ chức y tế thế giới (WHO) mỗi năm có hơn 5000 tỷ túi nhựa được đào thải ra môi trường, đây thực sự là một tín hiệu đáng báo động. Do đó, đề tài này được thực hiện nhằm nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng túi phân hủy sinh học của sinh viên tại TP.HCM. Dựa vào cơ sở lý thuyết và tham khảo mô hình nghiên cứu của các nghiên cứu trong và ngoài nước trước đây, tác giả đã đề xuất mô hình nghiên cứu gồm 6 yếu tố: “Thái độ đối với sản phẩm túi phân hủy sinh học”, “ Các chuẩn chủ quan”,”Nhận thức kiểm soát hành vi”, “Chuẩn mực đạo đức cá nhân”, “Kỳ vọng về xã hội”, “Các chương trình tuyên truyền bảo vệ môi trường”. Nghiên cứu đã thu thập mẫu của 400 sinh viên tại TP.HCM nhận được kết quả trong 6 yếu tố thì “Chuẩn mực đạo đức” tác động nhiều nhất đến hành vi sử dụng túi phân hủy sinh học của sinh viên tại TP.HCM. Từ đó, đưa ra những hàm ý quản trị phù hợp nhằm cải thiện hành vi sử dụng túi phân hủy sinh học của sinh viên và giải pháp cho doanh nghiệp, chính phủ tăng tiêu dùng các sản phẩm túi phân hủy sinh học. Từ khóa: túi phân hủy sinh học, tuyên truyền, môi trường, hành vi sử dụng túi phân hủy sinh học, sinh viên, thành phố Hồ Chí Minh. Mã Jel: A22, C12, D21, I19, O13, Q2.
1417	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện các hoạt động digital marketing tại Công ty TNHH Kiến trúc 2TA	Nguyễn Chí Hùng	Nguyễn Thái Hà	Tác giả viết nên đề tài với mong muốn thử sức mình trong việc ứng dụng những kiến thức đã được học vào những tình huống thực tế. Qua quá trình làm việc, học tập trực tiếp tại Công Ty TNHH Kiến Trúc 2TA kết hợp việc tổng hợp, phân tích thực trạng hiện tại tác giả nhận thấy rằng các hoạt động Digital Marketing của công ty vẫn chưa được hoàn thiện và còn khá mới mẻ. Với hy vọng có thể đóng góp một chút sức lực của mình giúp công ty có thể đạt được những mục tiêu kinh doanh đã đề ra và ngày càng phát triển hơn, tác giả đã tiến hành thực hiện đề tài với nội dung chính xoay quanh việc phân tích thực trạng các hoạt động Digital Marketing hiện tại của công ty và đưa ra đề xuất phục hồi, xây dựng kế hoạch, chiến lược cụ thể cho từng kênh truyền thông trong năm 2023. Key words: Digital Marketing, 2TA, Kế hoạch, Thực trạng, Kênh truyền thông. Jel code: M3, L74, L68

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1418	Đại học	Đề xuất ý tưởng về ứng dụng đánh giá năng lực nhân sự từ nghiên cứu các yếu tố áp lực trong công việc dẫn đến ý định nghỉ việc của gen Z tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Quang Trung	Nguyễn Thái Hà	Nghiên cứu đề xuất ý tưởng về ứng dụng đánh giá năng lực nhân sự từ nghiên cứu các yếu tố áp lực trong công việc dẫn đến ý định nghỉ việc của Gen Z tại TP.HCM. Phương pháp nghiên cứu hỗn hợp gồm: định tính và định lượng được áp dụng cho nghiên cứu này. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp thảo luận nhóm tập trung và phỏng vấn chuyên sâu và đáp viên. Mục đích của nghiên cứu định tính nhằm khám phá và kiểm định độ tin cậy của các khái niệm và các thang đo. Bảng câu hỏi chính thức được gửi đến 436 nhân viên thông qua hệ thông Google Form. Mô hình và giả thuyết được kiểm định bằng phân tích bằng phần mềm SPSS. Kết quả chỉ ra rằng môi trường tổ chức (β=0,314) có ảnh hưởng lớn nhất đến ý định nghỉ việc của Gen Z ở Thành phố Hồ Chí Minh. Phong cách lãnh đạo (β=0,144) có ảnh hưởng thấp nhất đến ý định nghỉ việc của Gen Z tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu giúp đề xuất ý tưởng về ứng dụng đánh giá năng lực nhân sự từ các yếu tố áp lực trong công việc. Từ khóa: Nghỉ việc, Gen Z, áp lực công việc.
1419	Đại học	Phân tích chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu của ngân hàng TMCP Bản Việt (VietCapital Bank)	Nguyễn Hoàng Vinh	Nguyễn Thái Hà	Đề tài "Phân tích chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu của ngân hàng TMCP Bản Việt (VietCapital Bank)" nghiên cứu thực trạng xây dựng thương hiệu của ngân hàng Bản Việt và đề xuất giải pháp chiến lược nhằm bổ sung để đạt được mục tiêu thương hiệu đề ra. Trong thời đại công nghệ như hiện nay, việc con người tiếp cận đến sự tiện lợi, sự tối ưu của những sản phẩm dịch vụ ngày càng cao. Với sứ mệnh cung cấp những dịch vụ chất lượng và chuyên nghiệp đem đến sự hài lòng cao nhất khi khách hàng lựa chọn doanh nghiệp. Bản Việt tiếp tục theo đuổi mục tiêu là ngân hàng bán lẻ đa năng, hiện đại, đặt trọng tâm vào khách hàng, đặc biệt là khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, đồng thời có những bước đi vững chắc, bắt kịp những thay đổi của thị trường để luôn được khách hàng, đối tác, cổ động yêu quý và tin tưởng trong những định hướng chiến lược giai đoạn sắp tới. Hiện tại ngân hàng Bản Việt đã hoạt động được hơn 30 năm trên thị trường nên chiến lược thương hiệu đang trong giai đoạn hoàn chỉnh, kết hợp với kết quả phân tích thực trạng chiến lược hiện tại từ đó đề xuất hoàn chỉnh chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, và đề xuất kênh truyền thông cho thương hiệu giai đoạn sắp tới. Từ khóa: Ngân hàng TMCP Bản Việt, xây dựng thương hiệu, thị trường liên ngân hàng, chuyển đổi số, ngân hàng số digimi. Mã Jel: G10, G17
1420	Đại học	Lập kế hoạch Marketing Online AEON Việt Nam giai đoạn 2023-2024	Đỗ Mai Anh	Nguyễn Thái Hà	Nhu cầu mua sắm của người tiêu dùng trẻ tăng trưởng mạnh mẽ. Các kênh bán lẻ cạnh tranh khốc liệt. Marketing Online là hình thức quảng cáo hữu hiệu để AEON Việt Nam khẳng định mình là nhà bán lẻ Nhật Bản hàng đầu Việt Nam. Trong thời đại Internet phát triển như hiện nay, số lượng người truy cập vào Internet ngày càng tăng. AEON Việt Nam đã và đang tận dụng hình thức Marketing Online để cung cấp thông tin sản phẩm, dịch vụ và kêu gọi khách hàng đến tham quan và mua sắm tại AEON Việt Nam Đề tài "Lập kế hoạch Marketing Online cho AEON Việt Nam giai đoạn 2023-2024" đã phân tích thực trạng, đánh giá hoạt động Marketing Online của AEON Việt Nam. Qua phân tích, tổng hợp và đánh giá, tác giả đã dựa vào mục tiêu, thế mạnh, điểm yếu của từng công cụ để lập ra kế hoạch Marketing Online cho AEON Việt Nam năm 2023 Mã JEL: L81, M3

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1421	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định lựa chọn các ứng dụng di động về giáo dục của sinh viên tại thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Việt Hà Anh	Nguyễn Thái Hà	Với sự phát triển ngày càng mạnh mẽ của công nghệ thông tin trong bối cảnh xã hội ngày nay thì việc áp dụng chuyển đổi số vào công cuộc cách mạng giáo dục hiện đại là vô cùng cần thiết. Do đó, đề tài này được thực hiện nhằm nghiên cứu các yêu tố gây ảnh hưởng đến ý định lựa chọn sử dụng các ứng dụng di động về giáo dục (M-Learning) của sinh viên trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Dựa vào cơ sở lý thuyết và tham khảo mô hình nghiên cứu của các nghiên cứu trong và ngoài nước trước đây, tác giả đã đề xuất mô hình nghiên cứu gồm 4 yếu tố: Kỳ vọng kết quả thực hiện, Kỳ vọng nỗ lực, Chất lượng dịch vụ và Ảnh hưởng của xã hội. Nghiên cứu tiến hành thu thập mẫu từ 400 sinh viên tại thành phố Hồ Chí Minh và đưa ra kết quả yếu tố có ảnh hưởng lớn nhất là Kỳ vọng kết quả thực hiện. Từ đó, một số đề xuất giải pháp được đưa ra nhằm nâng cao chất lượng hiệu quả của việc học qua ứng dụng di động và cải thiện hệ thống đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người dùng Từ khóa: ứng dụng di động, giáo dục, ý định sử dụng M-Learning, sinh viên, thành phố Hồ Chí Minh, Mã Jel: A22, D01, D11, I25, P4
1422	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng ống hút làm từ nguyên vật liệu thiên nhiên của sinh viên tại TP. HCM	Lê Minh Phát	Nguyễn Thái Hà	Vấn đề bảo vệ môi trường gần như là một trong những điều cấp thiết nhất hiện nay mà mỗi con người cần phải có ý thức hành động để bảo vệ, ngoài ra chúng ta còn biết được lượng rác thải nhựa trung bình hằng năm ngày càng gia tăng, nhất là rác thải ống hút nhựa. Do đó, đề tài này được thực hiện để nghiên cứu các yếu tố gây ảnh hưởng đến hành vi sử dụng ống hút làm từ nguyên vật liệu thiên nhiên của sinh viên trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Dựa vào cơ sở lý thuyết và tham khảo các mô hình nghiên cứu trong và ngoài nước trước đây, tác giả đã đề xuất mô hình nghiên cứu gồm 7 yếu tố: Nhận thức về môi trường, Nhận thức về sức khỏe, Nhãn sinh thái, Giá cả, Truyền thông đại chúng, Tính hữu dụng của sản phẩm, Chuẩn chủ quan. Nghiên cứu tiến hành thu thập mẫu từ 500 sinh viên tại thành phố Hồ Chí Minh và đưa ra kết quả yếu tố có ảnh hưởng lớn nhất là Nhận thức về môi trường. Từ đó, một số đề xuất giải pháp được đưa ra nhằm nâng cao ý thức sử dụng ống hút thiên nhiên của sinh viên và sự đa dạng trong sản phẩm, cũng như các cải thiện nhất định về sản phẩm giúp đáp ứng tối ưu nhu cầu ngày càng tăng của người sử dụng. Từ khóa: ống hút thiên nhiên, môi trường, hành vi, sinh viên, thành phố Hồ Chí Minh Mã Jel: A22, C12, D21, I19, O13, Q2
1423	Đại học	Phân tích chiến lược marketing mix cho thương hiệu Maigu Drinker của Công ty Cổ phần Red Franchise	Lê Thị Văn Tâm	Nguyễn Thái Hà	Phân tích chiến lược marketing mix cho thương hiệu Maigu Drinker của Công ty Cổ Phần Red Franchise. Công ty Cổ Phần Red Franchise – là công ty chuyên về tư vấn, triển khai dịch vụ nghiên cứu và thực thi marketing thị trường; thẩm định tính tương thích với hệ thống pháp luật – tài chính tại Việt Nam; tìm kiếm, lựa chọn và đàm phán với người mua; hỗ trợ quản lý và bảo vệ thương hiệu nhượng quyền tại Việt Nam và quốc tế. Thành lập năm 2019, với kinh nghiệm tư vấn,cho hơn 200 khách hàng và hơn 20 công ty vừa và nhỏ; Xử lý hợp đồng pháp lý về công nợ, bảo hộ nhãn hiệu,… cho hơn 8 công ty trong và ngoài nước. Ngoài ra, vào cuối năm 2021 Công ty mở rộng lĩnh vực kinh doanh sang kinh doanh, buôn bán F&B cụ thể là quán cà phê – Maigu Drinker với mong muốn mang đến cho Khách hàng, đối tác của Red Franchise các loại thức uống thơm ngon, bổ dưỡng và chất lượng nhất. Vì là một thương hiệu trong ngành F&B mới phát triển nên Maigu Drinker vẫn chưa được biết đến rộng rãi cũng như chưa có chỗ đứng tâm trí khách hàng. Nên trong tương lai, công ty mong muốn quảng bá thương hiệu Maigu Drinker rộng khắp cả nước, trở thành một quán cả phê quen thuộc, xuất hiện đầu tiên trong tâm trí người tiêu dùng khi nhắc đến quán cả phê, trà sữa. Từ khóa: Nhượng quyền Franchise, Quán cà phê, trà sữa, Maigu Drinker

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1424	Đại học	Hoạch định chiến lược truyền thông marketing tích hợp cho dòng sản phẩm bảo hiểm tai nạn bảo toàn của Công ty Cổ phần Bảo hiểm OPES năm 2023	Lương Thị Ái Xuân	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài "Hoạch định chiến lược truyền thông marketing tích hợp cho dòng sản phẩm bảo hiểm tai nạn bảo toàn của Công ty Cổ phần Bảo hiểm OPES năm 2023" với mục tiêu phân tích các hoạt động truyền thông marketing tích hợp trên các kênh sở hữu đã được thực hiện bởi công ty Cổ phần Bảo hiểm OPES. Từ đó, tác giả đưa ra đánh giá hiệu quả của các hoạt động thông qua phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp và thu thập đánh giá dưới khía cạnh của khách hàng thông qua công cụ khảo sát đối với nhóm khách hàng mục tiêu của công ty đề ra. Sau khi khảo sát, kết quả thu thập sẽ được tác giả sử dụng để làm tiền đề cho việc hoạch định chiến lược đối với dòng sản phẩm liên quan đến con người của tác giả trong năm 2023 với mục đích triển khai phối hợp nhiều công cụ truyền thông nhằm tăng độ nhận diện thương hiệu và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh đối với sản phẩm đó của công ty Cổ phần Bảo hiểm OPES trong tương lai"
1425	Đại học	Hoạch định chiến lược marketing-mix cho thương hiệu Gosto của Biti's	Lê Thị Ngọc Ánh	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài "Hoạch định chiến lược marketing - mix cho thương hiệu Gosto của Công ty TNHH Sản xuất Hàng tiêu dùng Bình Tiên trong năm 2023" được tác giả triển khai thực hiện nghiên cứu với mong muốn phân tích các hoạt động marketing – mix của thương hiệu Gosto thuộc Công ty TNHH Sản xuất Hàng tiêu dùng Bình Tiên đang thực hiện. Từ đó, tác giả đánh giá hiệu quả của các hoạt động và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm giày dép và thời trang thông qua phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp và khảo sát trực tuyến với các khách hàng nữ có độ tuổi từ 25 – 40 tuổi. Qua đó, kết quả phân tích được tác giả dùng để làm cơ sở cho việc hoạch định chiến lược của đề tài nghiên cứu trong năm 2023 nhằm giúp Công ty hoạt động ngày càng hiệu quả và phát triển thương hiệu Gosto đến với nhiều người tiêu dùng Việt Nam hơn.
1426	Đại học	Nghiên cứu sự ảnh hưởng của truyền thông online đến quyết định mua trang sức của sinh viên tại thành phố hồ chí minh	Nguyễn Thị Hải Linh	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài "Ảnh hưởng của truyền thông online đến quyết định mua trang sức của sinh viên Hồ Chí Minh" được xây dựng trên nền tảng các nghiên cứu trong nước và thế giới về quyết định mua trang sức của sinh viên. Các yếu tố ảnh hưởng dựa trên các nghiên cứu và đã được điều chỉnh cho phù hợp với sinh viên tại TPHCM. Nghiên cứu đề xuất có 6 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua trang sức của sinh viên Hồ Chí Minh gồm: Thông tin (IF), Tính tương tác (RE), Giá trị quảng cáo (AV), Độ tin cậy (TR), Nhận thức rủi ro (RI), Quyết định mua (BD). Dựa vào kết quả nghiên cứu "các yếu tố ảnh hưởng của truyền thông online đến quyết định mua trang sức: nghiên cứu thị trường tại thành phố Hồ Chí Minh" tác giả đã đề xuất một số hàm ý để các nhà quản trị tham khảo, từ đó có những điều chỉnh thích hợp cho chiến lược phát triển thương hiệu nhằm thu hút nhiều khách hàng đến mua sắm trang sức qua truyền thông online.
1427	Đại học	Hoạch định kế hoạch kênh phân phối cho công ty TNHH Giải pháp Y sinh ABT giai đoạn 2023 - 2024	Nguyễn Thanh Phúc	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Các yếu tố ảnh hưởng dựa trên các nghiên cứu và đã được điều chỉnh cho phù hợp với sinh viên tại TPHCM. Nghiên cứu đề xuất có 6 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua trang sức của sinh viên Hồ Chí Minh gồm: Thông tin (IF), Tính tương tác (RE), Giá trị quảng cáo (AV), Độ tin cậy (TR), Nhận thức rủi ro (RI), Quyết định mua (BD).
1428	Đại học	Phân tích chiến lược phân phối sản phẩm của công ty TNHH SXTMDV Long Thành Công	Vũ Nguyễn Ngọc Tiên	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài "Phân tích chiến lược phân phối của công ty TNHH Sản xuất - Thương mại - Dịch vụ Long Thành Công" được tác giả thực hiện nhằm phân tích và đánh giá chiến lược phân phối của công ty trong 3 năm từ 2019 đến 2021. Để thực hiện đề tài, tác giả đã thực hiện phỏng vấn các nhân viên tại công ty kết hợp với quan sát để có thể đưa ra những phân tích và đánh giá khách quan nhất. Sau đó có được kết quả kênh phân phối của công ty TNHH Long Thành Công, bên cạnh những thành công đạt được, thì công ty chưa được phát triển mạnh, còn có những mặt hạn chế và kênh phân chưa dài và rộng để phủ hết các khu vực. Từ những kết quả đó tác giả đã có những đánh giá và đề xuất để cải thiện cho chiến lược phân phối của công ty trong tương lai

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1429	Đại học	Hoạch định chiến lược sản xuất nội dung giải trí trên nền tảng mạng xã hội của công ty TNHH LOTTE Entertainment Vietnam tại thị trường Việt Nam năm 2023	Phạm Nguyễn Mỹ Hòa	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài "Hoạch định chiến lược sản xuất nội dung giải trí trên nền tảng mạng xã hội của Công ty TNHH LOTTE Entertainment Vietmam tại thị trường Việt Nam năm 2023" được tác giả triển khai thực hiện nghiên cứu nhằm mục tiêu phân tích các hoạt động sản xuất nội dung giải trí trên nền tảng mạng xã hội đã được thực hiện của Công ty tại thị trường Việt Nam. Từ đó tác giả đánh giá hiệu quả của hoạt động thông qua phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp và phỏng vấn trực tiếp thông qua bảng câu hỏi khảo sát với khách hàng của Công ty, sau đó thực hiện xử lý dữ liệu khảo sát. Kết quả đánh giá được tác giả dùng để làm cơ sở cho việc hoạch định chiến lược của đề tài nghiên cứu trong năm 2023 nhằm cải tiến hoạt động kinh doanh nói chung và nâng cao hoạt động hiệu quả hoạt động sản xuất nội dung giải trí trên nền tảng mạng xã hội nói riêng của Công ty TNHH LOTTE Entertainment Vietmam trong tương lai.
1430	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing cho sản phẩm nội thất của công ty nội thất Siêu Sang	Vy Thị Thảo Nhi	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài ""Phân tích chiến lược Digital Marketing của Công ty TNHH SX May Balo Túi Xách Hợp Phát"" được tác giả triển khai thực hiện nghiên cứu nhằm mục đích phân tích thực trạng triển khai chiến lược Digital Marketing mà Công ty TNHH SX TM May Balo Túi Xách Hợp Phát đã triển khai cho hoạt động kinh doanh của cônng ty trong thời gian vừa qua. Tác giả thực hiện đánh gía hiệu quả của chiến lược Digital Marketing thông qua phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp và khảo sát trực tiếp thông qua phiếu khảo sát với khách hàng của Công ty, sau đó thực hiện xử lý và phân tích dữ liệu khảo sát đã thu thập được. Dựa trên kết quả đánh giá tác giả đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược Digital Marketing của Công ty TNHH SX TM May Balo Túi Xách Hợp Phát trong thời gian tới. Qua đó, tác giả mong muốn đóng góp cho công ty Hợp Phát cái nhìn tổng quan về chiến lược Digital Marketing của công ty, góp phần cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh cũng như hoàn thiện hơn nữa chiến lược Digital Marketing của công ty.
1431	Đại học	Hoạch định chiến lược marketing hỗn hợp của Công ty TNHH Koyu & Unitek năm 2023.	Lê Nguyễn Thủy Tiên	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Dựa vào kết quả nghiên cứu "các yếu tố ảnh hưởng của truyền thông online đến quyết định mua trang sức: nghiên cứu thị trường tại thành phố Hồ Chí Minh" tác giả đã đề xuất một số hàm ý để các nhà quản trị tham khảo, từ đó có những điều chỉnh thích hợp cho chiến lược phát triển thương hiệu nhằm thu hút nhiều khách hàng đến mua sắm trang sức qua truyền thông online.
1432	Đại học	Kích hoạt kế hoạch Marketing tại điểm bán của công ty cổ phần The Herbal Skin	Vũ Lan Anh	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thị trường mỹ phẩm thiên nhiên hữu cơ ngày càng trở nên phát triển bởi người tiêu dùng ngày càng có xu hướng dùng sản phẩm chú trọng tới sức khoẻ thông qua những nhu cầu khắt khe, không chỉ đơn giản là sản phẩm hiệu quả mà còn phải bảo đảm sức khoẻ, thành phần có nguồn gốc rõ ràng và thân thiện với môi trường. Và một trong những công ty Việt Nam sản xuất ra mỹ phẩm thiên nhiên hữu cơ hàng đầu đó là Công Ty Cổ Phần The Herbal Skin. Song song với sự phát triển không ngừng đó là sự cạnh tranh. Trong bối cảnh này, để mở rộng thị phần cũng như nâng cao sự nhận diện, tác giả đưa ra đề tài ""Phân tích chiến lược Shopper Marketing cho dòng sản phẩm son môi của công ty cổ phần The Herbal Skin tại Việt Nam"" với mục tiêu phân tích chiến lược Shopper Marketing bằng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp và sử dụng phương pháp phân tích, thống kê mô tả, tổng hợp từ đó đánh giá hiệu quả hoạt động, từ đó đưa ra giair pháp để nâng cao độ nhận diện thương hiệu của công ty trong tương lai.
1433	Đại học	Phân tích hoạt động dịch vụ của Công ty Nghiên cứu thị trường VMI	Hoàng Ngọc Khánh	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thế giới ngày càng phát triển, đồng nghĩa với việc sự cạnh tranh trong các lĩnh vực ngày càng gay gắt. Trong bối cảnh đó, để nâng cao chất lượng kinh doanh, các doanh nghiệp bắt đầu quan tâm đến hoạt động nghiên cứu thị trường. Đề tài "Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ của công ty nghiên cứu thị trường VMI" được thực hiện nhằm đánh giá chất lượng dịch vụ tại công ty và đề xuất các giải pháp để hoàn thiện quy trình cung cấp dịch vụ. Tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua hình thức phỏng vấn sâu với ban lãnh đạo và nhân viên tại công ty VMI. Bên cạnh đó, các dữ liệu thu thập được, tác giả phân tích và trình bày bằng phần mềm Excel. Dựa vào những kết quả đạt được cho thấy công ty đang thực hiện quy trình dịch vụ khá tốt, đạt được những thành công nhất định, tuy nhiên vẫn còn có mặt hạn chế. Thông qua đề tài, tác giả đã có những đề xuất cải thiện và nâng cao hiệu quả kinh doanh cho VMI

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1434	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing về trang sức kim cương của Công ty Cổ phần Jemmia	Nguyễn Hà My	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Mục tiêu của tác giả là tìm hiểu và phân tích chiến lược truyền thông Marketing về sản phẩm trang sức kim cương của Công ty Cổ phần Jemmia. Trên cơ sở đó, đề xuất xây dựng chiến lược truyền thông Marketing tham khảo cho Công ty trong năm 2023. Tác giả sử dụng phương pháp thu thập thông tin thứ cấp, lựa chọn nghiên cứu tại bàn để cho ra kết quả nghiên cứu chính xác. Với phương pháp nghiên cứu định tính, tác giả phỏng vấn chuyên sâu với các nhân viên trong phòng Marketing, giúp phục vụ cho nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định lượng tác giả thực hiện khảo sát online với 50 mẫu khảo sát ở khu vực TP.HCM. Giúp tìm hiểu các ý kiến của khách hàng về hoạt động truyền thông marketing của thương hiệu trang sức kim cương Jemmia. Ngoài ra, tác giả tiến hành đọc và phân tích các dữ liệu từ báo cáo nội bộ để đánh giá hoạt động truyền thông trong khoảng thời gian hai năm của Công ty Cổ phần Jemmia giúp xác định tình hình truyền thông hiện tại. Từ các kết quả nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu đã nêu, tác giả thu thập kết quả để tiến hành phân tích và xây dựng chiến lược truyền thông Marketing tham khảo trong năm 2023.
1435	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả chiến lược marketing của công ty TNHH Skinstory Việt Nam	Lâm My Sa	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Ngày nay, với sự phát triển không ngừng nghỉ của xã hội và nhu cầu của con người ngày càng thay đổi. Đặc biệt, những sản phẩm tự nhiên ngày càng được chú trọng và ưa chuộng. Với người dân Việt Nam thì các sản phẩm thuần chay không chỉ là tự nhiên, an toàn mà nó còn là một dòng sản phẩm có nguyên liệu gần gũi, thân thương với người dân ta từ rất lâu, nhận thấy được điều này thì các sản phẩm thuần chay ngày càng đa dạng trên thị trường và một trong nhưng sản phẩm quen thuộc nhất với chúng ta là dòng sản phẩm chăm sóc da. Và công ty TNHH SkinStory là một trong những đơn vị tiên phong để sản xuất ra được những sản phẩm chăm sóc da thuần chay lành tính, hiệu quả, với chúng ta nhất. Tuy nhiên hiện nay trong số những người có nhu cầu và có thể sử dụng sản phẩm chăm sóc da của Skinstory thì số người đã sử dụng lại khá ít, mức độ nhận viết của họ về công ty cũng còn hạn chế. Vì vậy em quyết định lựa chọn đề tài: “ Phân tích chiến lược Marketing Mix của công ty TNHH Skinstory Việt Nam”
1436	Đại học	Phân tích chiến lược Shopper Marketing cho dòng sản phẩm gia vị xốt tiện dụng của công ty cổ phần thực phẩm Cholimex	Vũ Mỹ Tiên	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài được tác giả triển khai nghiên cứu với mục tiêu là phân tích thực trạng sản phẩm Công ty Cổ phần thực phẩm Cholimex và đánh giá hiệu quả chiến lược Shopper Marketing. Từ đó đề xuất chiến lược Shopper Marketing dòng sản phẩm gia vị xốt tiện dụng của Công ty Cổ phần thực phẩm Cholimex tại Việt Nam. Quá trình nghiên cứu kéo dài 8 tuần từ 10/2022 đến đầu tháng 12/2022: Tác giả đã thực hiện nghiên cứu sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp, phương pháp nghiên cứu định lượng với kích thước mẫu n = 100 đối với mọi đối tượng tuổi tại TP.HCM. Sau đó sử dụng phương pháp phân tích, thống kê mô tả, tổng hợp để làm cơ sở cho việc phân tích chiến lược Shopper Marketing và đề xuất một số giải pháp hoàn thiện cho chiến lược. Các dữ liệu được xử lý bằng phần mềm excel và SPSS 22. Kết quả 100 mẫu đáp viên đa số đều biết đến xốt ướp của Cholimex và hài lòng với đa số các yếu tố sản phẩm, giá cả, phân phối và truyền thông hiện tại của công ty.
1437	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing mix 4P của công ty cổ phần Sachi	Nguyễn Thị Khánh Trang	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thị trường mua sắm mỹ phẩm tại Việt Nam trong những năm gần ngày càng trở nên sôi động hơn bao giờ hết, cùng với đó là quá trình phát triển và mở rộng quy mô không ngừng của các công ty phân phối mỹ phẩm tại thị trường Việt Nam, trong số công ty phân phối mỹ phẩm, có thể kể đến là Công ty Cổ phần Sachi. Công ty Cổ phần Sachi là một trong số những công ty phân phối mỹ phẩm nổi bật tại Việt Nam, phục vụ hơn 600.000 khách hàng khu vực trong toàn nước, với mục tiêu mở rộng thị trường thì công ty cần có sự cải cách, đổi mới từ các hoạt động kinh doanh đến nội bộ bên trong công ty. Để công ty có những bước đi đúng đắn hơn trong công cuộc mở rộng quy mô hoạt động và phát triển hệ thống kinh doanh, bài báo cáo này sẽ đưa ra các kiến nghị, đề xuất thông qua việc phân tích chiến lược Marketing Mix của công ty, cùng với đó thực trạng của công ty cũng sẽ được đề cập và phân tích đến.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1438	Đại học	Phân tích dịch vụ truyền thông của công ty TNHH Thương mại Sáng Tạo Não Brainad	Lê Thị Thu Hiếu	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Nền kinh tế Việt Nam cùng với sự phát triển của cuộc cách mạng công nghệ 4.0 đã bước lên một tầm cao mới. Bước vào một kỉ nguyên với sự bùng nổ của Internet, người ảnh hưởng trên mạng xã hội, nhu cầu của con người ngày càng tăng cao. Kéo theo đó là sự phát triển của ngành Marketing truyền thông và quảng cáo. Ở Việt Nam, có rất nhiều công ty doanh nghiệp truyền thông được thành lập để đáp ứng nhu cầu thị trường về truyền thông, Brainad cũng là một trong số đó. Với định hướng là công ty dẫn đầu về Influencer Marketing. Brainad đã gia nhập thị trường Việt Nam năm 2015 và cho đến nay đã mang lại nhiều thành tựu đáng kể trong lĩnh vực này. Bài báo cáo với đề tài: "giải pháp nâng cao hiệu quả dịch vụ truyền thông của công ty TNHH Thương mại Sáng Tạo Não - BRAINAD" được thực hiện nhằm phân tích hoạt động truyền thông và đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả dịch vụ truyền thông của công ty, đánh giá lợi thế và hạn chế trong chiến lượt thực thi hoạt động truyền thông cũng như trong thị trường. Qua đó khắc phục những điểm hạn chế và đưa ra giải pháp hữu hiệu để phát triển dịch vụ tiềm năng của công ty trong tương lai.
1439	Đại học	"Phân tích chiến lược dịch vụ của công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Trí Lực Việt"	Trần Thị Tú Anh	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài "Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ của công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Trí Lực Việt" được thực hiện trong bối cảnh nền kinh tế đang trong giai đoạn phục hồi sau đại dịch Covid-19. Mục tiêu của đề tài là phân tích, đánh giá chiến lược sản phẩm dịch vụ của công ty trong giai đoạn 2019 – 2022 dưới góc nhìn của nhân viên, từ đó đề xuất các chiến lược giúp công ty gia tăng hiệu quả hoạt động cung cấp dịch vụ trong năm 2023. Tác giả đã sử dụng thông tin thứ cấp từ sách, báo cáo nghiên cứu thị trường, tài liệu nội bộ doanh nghiệp và kết quả phỏng vấn sâu với các nhân viên cấp quản lý trong công ty để thực hiện đề tài nghiên cứu này. Qua quá trình phân tích đánh giá, nhận thấy chiến lược cung cấp dịch vụ POSM của công ty được thực hiện khá hiệu quả trong giai đoạn 2019 – 2022. Tuy nhiên, để thích nghi với xu hướng mới của thị trường, công ty cần quan tâm hơn đến vấn đề gia tăng nhận thức về thương hiệu và giữ chân nhân những nhân viên có năng lực.
1440	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ của công ty Cổ Phần Dịch Vụ và Viễn Thông Nam Việt	Huỳnh Thị Mỹ Tiên	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Sự phát triển của internet, smartphone và các thiết bị điện tử thông minh khác đã giúp cho nhiều người tiếp cận giải trí trực tuyến. Nhiều doanh nghiệp chuyên nghiệp và các nhà sáng tạo nội dung không chuyên nhanh chóng tham gia vào ngành khiến cho thị trường này sôi động hơn bao giờ hết. Để có thể cạnh tranh tốt trên thị trường, các công ty tham gia vào lĩnh vực giải trí trực tuyến phải có chiến lược sản phẩm phù hợp. Là một sinh viên có cơ hội thực tập tại một công ty tham gia vào lĩnh vực cung cấp sản phẩm giải trí trực tuyến. Thế nên tác giả đã chọn đề tài "Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ của Công ty Cổ Phần Dịch Vụ và Viễn Thông Nam Việt" để hệ thống lại kiến thức marketing dịch vụ được học và phân tích chiến tích chiến lược sản phẩm của công ty. Qua đó đánh giá hiệu quả của chiến lược sản phẩm dịch vụ dưới góc nhìn của khán giả và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược nhằm giúp công ty tăng lợi thế cạnh tranh.
1441	Đại học	"Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ của công ty TNHH truyền thông JS Media"	Nguyễn Minh Hiếu	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài "Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ của công ty TNHH truyền thông JS Media" được tác giả thực hiện với mục đích phân tích chi tiết các hoạt động trong chiến lược sản phẩm dịch vụ tổ chức sự kiện âm nhạc được triển khai trong năm 2022 tại thành phố Hồ Chí Minh. Đặc biệt khi thị trường này đang nở rộ một vài năm trở lại đây và nổi lên những doanh nghiệp mới bước chân vào ngành, trong đó có công ty TNHH truyền thông JS Media. Bằng các phương pháp thu thập thông tin thứ cấp, phỏng vấn sâu kết hợp tài liệu nội bộ, thông qua các bước phân tích, tác giả đánh giá ưu, nhược điểm, từ đó đề xuất một số giải pháp giúp hoàn thiện chiến lược sản phẩm dịch vụ. Đồng thời đề tài cũng cung cấp góc nhìn tổng quát về chiến lược của một công ty tổ chức sự kiện âm nhạc, là cơ sở tham khảo cho những nghiên cứu về sau.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1442	Đại học	Phân tích hoạt động digital marketing của công ty Innotech Việt Nam	Lê Mai Trân	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thị trường IT tại Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng và đang trên đà phát triển mạnh của sự chuyển đổi số. Đặc biệt nó đang ngày càng trở nên cạnh tranh với sự có mặt của nhiều thương hiệu trong và ngoài nước. Và để có được vị trí nhất định trong ngành, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược Digital Marketing hiệu quả nhằm tăng tỉ lệ chuyển đổi, tăng lượng khách hàng, tạo mối quan hệ và xây dựng hình ảnh doanh nghiệp. Đề tài "Phân tích chiến lược Digital Marketing của công ty Innotech Việt Nam" đã cung cấp những thông tin về ngành, thị trường IT/công nghệ phần mềm tại Việt Nam. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu phỏng vấn sâu sau đó phân tích và nhận xét những hoạt động Digital Marketing của công ty Innotech Việt Nam. Từ cơ sở đó, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm tăng hiệu quả cho chiến lược Digital Marketing của công ty, giúp tăng mức độ nhận biết, sự yêu thích, chuyển đổi của khách hàng và tăng doanh thu cho doanh nghiệp.
1443	Đại học	Hoạch định chiến lược truyền thông marketing của Công ty TNHH Hoàng Lam Arowana tại Thành phố Hồ Chí Minh năm 2023	Lê Trần Cát Tường	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Tác giả phân tích hoạt động truyền thông marketing của Công ty TNHH Hoàng Lam Arowana nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động truyền thông marketing của công ty trong những năm vừa qua và đề xuất chiến lược truyền thông marketing tham khảo cho công ty năm 2023. Tác giả sử dụng phương pháp thu thập thông tin thứ cấp để thu thập thông tin tổng quan cho việc phân tích và tổng hợp. Sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để lấy thông tin sở thích nuôi cá cảnh giải trí bằng cách phỏng vấn cá nhân. Sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng để lấy thông tin về sự tiếp cận truyền thông từ khách hàng mục tiêu của công ty bằng cách tiến hành khảo sát 100 khách hàng nuôi cá cảnh giải trí có độ tuổi từ 20-65 tuổi tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả thu được sau khi khảo sát sẽ được tổng hợp và phân tích bằng phần mềm SPSS. Từ đó tiến hành phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông marketing cho Công ty TNHH Hoàng Lam Arowana.
1444	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông marketing của công ty TNHH COVIKO	Hồ Trương Kim Khánh	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Mục tiêu của bài nghiên cứu này là tìm hiểu và phân tích chiến lược truyền thông Marketing của công ty TNHH Coviko, cụ thể là thương hiệu mỹ phẩm Hàn Quốc Pekah. Trên cơ sở đó đưa ra những đánh giá, đề xuất thích hợp cho công ty trong năm 2023. Tác giả lựa chọn nghiên cứu tại bàn kết hợp với quy trình nghiên cứu chuẩn để cho ra kết quả nghiên cứu chính xác, giải quyết được mục tiêu nghiên cứu đã đề ra. Với phương pháp nghiên cứu định tính, tác giả phỏng vấn chuyên sâu với các nhân viên trong phòng Marketing, giúp phục vụ cho nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định lượng tác giả thực hiện khảo sát online với hơn 100 mẫu khảo sát ở khu vực TP.HCM. Giúp tìm hiểu các ý kiến của khách hàng về hoạt động truyền thông marketing của Pekah. Ngoài ra, tác giả thực hiện nghiên cứu tại bàn, tiến hành đọc và phân tích các dữ liệu từ báo cáo nội bộ để đánh giá hoạt động truyền thông trong khoảng thời gian một năm của công ty TNHH Coviko giúp xác định tình hình truyền thông hiện tại. Với các kết quả nghiên cứu từ các phương pháp nghiên cứu đã nêu, tác giả thu thập kết quả để tiến hành phân tích và đưa ra đề xuất.
1445	Đại học	Hoạch định chiến lược truyền thông marketing cho sản phẩm nội y của công ty TNHH Việt Nam Wacoal	Ngô Ngọc Cẩm Thu	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài Hoạch định chiến lược truyền thông marketing của công ty TNHH Việt Nam Wacoal, nghiên cứu những thay đổi của ngành hàng trong những năm gần đây, tiến hành nghiên cứu tâm lý mua sắm của khách hàng trong việc lựa chọn nội y cho bản thân, phân tích thực trang xây dựng chiến lược truyền thông những năm gần đây của TNHH Việt Nam Wacoal thông qua những tài liệu có sẵn của công ty. Tác giả còn tiến hành khảo sát online 100 mẫu để tìm hiểu về ý kiến khách hàng liên quan đến vấn đề truyền thông marketing của công ty TNHH Việt Nam Wacoal, phonr vấn nhóm để đào sâu vấn đề phân tích. Qua đó, hoạch định kết hoạch truyền thông marketing trong năm 2023.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1446	Đại học	Phân tích chiến lược phát triển nội dung cho trang web Muaban.net thuộc Công ty Cổ phần Mua Bán	Phạm Nguyễn Dáng Huyên	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài "Phân tích chiến lược phát triển nội dung cho trang web Muaban.net thuộc công ty Cổ phần Mua Bán" được triển khai thực hiện nghiên cứu với mong muốn cung cấp cho người đọc có thêm những thông tin về công ty Mua Bán, về tầm nhìn và sứ mệnh, các nền tảng đang phát triển của công ty. Qua đó, khi bắt gặp bất cứ bài viết nào của Muaban.net, người đọc có thể biết được cách thức cũng như phong cách riêng trong bài viết của website. Đồng thời, đề tài cũng muốn đóng góp đề xuất nhỏ vào chiến lược phát triển nội dung, nhằm giúp công ty có thể hoàn thiện hơn chiến lược phát triển nội dung cho website Muaban.net. Bên cạnh đó, đề tài giúp hệ thống lại các kiến thức về Content Marketing, các yếu tố cần thiết khi phân tích và phát triển một chiến lược nội dung của công ty. Qua đó, người đọc có thể tiếp thu kiến thức cũng như biết cách vận dụng các kiến thức vào trong học tập cũng như trong công việc của mình.
1447	Đại học	Phân tích chiến lược phát triển nội dung cho website AVAKids	Phùng Thị Cẩm Tú	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Ngành hàng mẹ và bé là một thị trường lớn và đầy tiềm năng, nên việc cạnh tranh gay gắt trong ngành hàng này là điều không thể tránh khỏi. Để có thể cạnh tranh tốt, thì việc phát triển nội dung trên website là hoạt động vô cùng cần thiết. Và chiến lược phát triển nội dung trên website hiệu quả sẽ giúp cho hoạt động bán hàng trên nền tảng online tốt hơn. Bên cạnh đó, việc chia sẻ các nội dung còn tạo được mối quan hệ giữa khách hàng với doanh nghiệp. Đề tài "Phân tích chiến lược phát triển nội dung cho website AVAKids thuộc Công ty cổ phần đầu tư Thế Giới Di Động" đã cung cấp những thông tin về ngành hàng mẹ và bé tại Việt Nam, đồng thời phân tích và nhận xét chiến lược phát triển nội dung trên website AVAKids. Từ cơ sở đó, tác giả đưa ra những giải pháp hoàn thiện chiến lược phát triển nội dung, nhằm tăng mức độ nhận biết, sự yêu thích, hành động của khách hàng và tăng doanh thu cho doanh nghiệp.
1448	Đại học	Phân tích chiến lược digital của Công ty TNHH phụ kiện ô tô Proauto	Nguyễn Thị Ngọc Nga	ThS Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Trong điều kiện kinh tế đầy biến động, đặc biệt là xu thế cạnh tranh ngày càng gia tăng trên thị trường công nghiệp nói chung và công nghiệp phụ kiện ô tô nói riêng, Digital Marketing được coi là một trong những công cụ không thể thiếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần giúp doanh nghiệp xây dựng chỗ đứng, tạo dựng uy tín cũng như lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Công ty TNHH phụ kiện ô tô Proauto chuyên cung cấp các sản phẩm phụ kiện hàng đầu tại Việt Nam. Từ khi thành lập đến nay, để có được một chỗ đứng vững chắc trên thị trường, công ty đã có những nỗ lực áp dụng chiến lược Digital Marketing vào hoạt động kinh doanh cho các nhãn hiệu sản phẩm phụ kiện dành cho ô tô và đạt được những thành tựu nhất định. Đối với hoạt động Digital Marketing của Công ty TNHH phụ kiện ô tô Proauto, tác giả đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hơn chiến lược Digital Marketing của công ty.
1449	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện truyền thông marketing tại công ty TNHH Hyang Beauty Center	Nguyễn Anh Quốc	ThS Huỳnh Trị An	Cuộc sống ngày càng phát triển, mọi người ngày càng có nhu cầu làm đẹp, hoàn thiện bản thân. Từ đó, hàng ngàn cơ sở làm đẹp, thẩm mỹ viện mọc lên khiến cho việc cạnh tranh trong ngành thêm phần gay gắt. Hyang Beauty Center dù đã hoạt động nhiều năm trên thị trường nhưng vẫn gặp nhiều thách thức trong việc hoàn thiện các hoạt động truyền thông của mình. Đề tài đã tiến hành phân tích các hoạt động truyền thông Marketing mà công ty đã xây dựng bao gồm quảng cáo, Marketing trực tiếp, Marketing kỹ thuật số, PR, khuyến mại và chào hàng cá nhân. Sau đó tiếp tục phân tích những phản hồi của khách hàng và đưa ra đánh giá. Dựa trên những đánh giá và mục tiêu truyền thông được đưa ra, tác giảđềxuất những chiến lược và giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông được triển khai, và các giải pháp khác về giá, dịch vụ, nhân sự.
1450	Đại học	Quy trình tổ chức sự kiện tại Nhà Văn hoá Thanh niên TP. HCM với một số sự kiện tiêu biểu năm 2022	Dương Nguyễn Anh Tuấn	ThS Huỳnh Trị An	Ngành tổ chức sự kiện trên thế giới và cả Việt Nam luôn không không ngừng đổi mới, cập nhật quy trình tổ chức từng ngày, từng giờ. Nhà Văn hoá Thanh niên thành phố Hồ Chí Minh là một trong những đơn vị trực thuộc cơ quan Nhà nước nhưng đã có hơn 20 năm kinh nghiệm trong việc tổ chức sự kiện. Nhà Văn hoá Thanh niên luôn cố gắng xây dựng quy trình tổ chức sự kiện bài bản, chuyên nghiệp. Đặc biệt trong năm 2022, Nhà Văn hoá Thanh niên đã tổ chức hai sự kiện tiêu biểu là " Ánh trăng yêu thương" và "Đại hội Đại biểu Đoàn TNCS Hồ Chí Minh thành phố Hồ Chí Minh lần thứ XI". Bài báo cáo Khoá luận tốt nghiệp này sẽ phân tích rõ thực trạng quy trình tổ chức sự kiện tại Nhà Văn hoá Thanh niên và đưa ra hướng giải pháp tốt nhất .

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1451	Đại học	Chiến lược truyền thông Marketing thương hiệu Selly của Công ty TNHH Selly: Thực trạng và giải pháp	Lê Diệu Thảo Uyên	ThS Huỳnh Trị An	Kỷ nguyên kinh tế kỹ thuật số hiện nay cho thấy sự ngày càng mở rộng của thương mại xã hội nhờ gia tăng các khoản đầu tư, nhưng không phải không có sự cạnh tranh khốc liệt. Vì vậy, công ty TNHH Selly nhanh chóng đánh chiếm thị phần, tăng trưởng lợi nhuận và nâng cao vị thế của mình bằng cách phát triển thương hiệu Selly. Với những lý do này, dựa trên những cơ sở lý luận về truyền thông Marketing thương hiệu, tác giả đã phân tích và đánh giá thực trạng chiến lược truyền thông Marketing mà công ty TNHH Selly đã triển khai với thương hiệu Selly. Qua đó, đưa ra một số đề xuất nhằm phát huy những kết quả đã đạt được và nâng cao các hoạt động truyền thông để gia tăng nhận biết và sự yêu thích thương hiệu, làm rõ các lợi thế khác biệt của thương hiệu và duy trì lòng trung thành của khách hàng.
1452	Đại học	Chiến lược marketing-mix cho nước hoa của công ty THNN Vẻ Đẹp Sài Gòn Và thời trang toàn cầu	Lê Thị Thùy Vương	ThS Huỳnh Trị An	Công Ty TNHHVẻ Đẹp Sài Gòn Và Thời Trang Toàn Cầu là một trong số những công ty nhỏ hoạt động trong lĩnh vực nước hoa. Hiện tại công ty hoạt động chưa có chiến lược marketing cụ thể nên rất ít khách hàng biết đến. Và hiện tại công ty đang là nhà phân phối độc quyền của nước hoa Ormonde Jayne đến từ London, được xem là thương hiệu bán chạy nhất nước ngoài cho đến thời điểm hiện tại, nhưng khi về Việt Nam lại ít khách hàng để ý đến. Đề tài nhằm giúp công ty hoạt động hiệu quả hơn, tăng lượng bán ra. Từ những phân tích thực trạng kinh doanh của công ty và bối cảnh thị trường đề tài đã đưa ra chiến lược marketing-mix cụ thể cho công ty.
1453	Đại học	Hoạt động truyền thông Marketing của công ty Cổ phần Quốc tế BMG: : Thực trạng và giải pháp	Phan Trang Linh	ThS Huỳnh Trị An	Tình hình kinh tế hội nhập, đòi hỏi các doanh nghiệp, công ty luôn đầu tư các chiến lược trong quá trình xây dựng và phát triển thương hiệu. Bên cạnh đó có nhiều đối thủ cạnh tranh trong ngành dẫn đến công ty Cổ phần Quốc tế BMG gặp thêm khó khăn trong quá trình phát triển và thực hiện mục tiêu của mình. Vì thế, đề tài này sẽ phân tích các hoạt động truyền thông Marketing mà BMG đã thực hiện: Quảng cáo, Khuyến mãi, PR, Bán hàng cá nhân để đưa ra nhận xét về ưu điểm và khuyết điểm, từ đó đề xuất các giải pháp phù hợp cho khoảng thời gian tới bao gồm các giải pháp về các công cụ truyền thông và một số giải pháp khác liên quan.
1454	Đại học	Chiến lược truyền thông Marketing thương hiệu cho Học viện Công nghệ thông tin và Thiết kế VTC	Nguyễn Phương Ngọc Thảo	ThS Huỳnh Trị An	Thế kỷ 21 được mệnh danh là “Thời đại công nghệ”, nhu cầu được học về CNTT và Thiết kế của người trẻ ngày càng tăng cao, dẫn đến sự xuất hiện của hàng trăm cơ sở đào tạo tại Việt Nam, tạo nên nhiều thách thức cho VTC Academy. Đề tài này sẽ phân tích thực trạng và đưa ra các giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông Marketingthương hiệu VTC Academybằng cáchphân tích các hoạt động truyền thông Marketing mà học viện đã triển khai năm 2022. Sau đó dựa trên những đánh giá và mục tiêu truyền thông được đưa ra, tác giả đề xuất những chiến lược và giải pháp hoàn thiện cáchoạt độngtruyền thông được triển khai, và các giải pháp khác về conngười, dịch vụ và quy trình làm việc.
1455	Đại học	Chiến lược phân phối cho công ty cổ phần May Natoli: Thực trạng và giải pháp	Nguyễn Ngọc Hoài Thương	ThS Huỳnh Trị An	Hoạt động phân phối giúp sản phẩm được lưu thông thông suốt trong quá trình đưa đến tay người tiêu dùng. Từ đó, doanh nghiệp sẽ bán được nhiều sản phẩm, tăng mức cạnh tranh và góp phần cho vị thế của doanh nghiệp trên thị trường. Bài báo cáo đã phân tích tổng quan và đề xuất giải pháp cho chiến lược phân phối của doanh nghiệp. Bài báo cáo cũng phân tích về các chiến lược khác trong hoạt động marketing, nêu ra những ưu nhược điểm của sản phẩm của thương hiệu Natoli. Qua thời gian thực tập tại công ty, các giải pháp được đề xuất trong bài được đề ra với mục đích giúp công ty ngày càng phát triển, có thêm chiến lược mới mẻ trong hoạt động kinh doanh của mình, tạo sự cạnh tranh trên thị trường.
1456	Đại học	Cchiến lược Marketing-Mix cho phòng khám Doctor Laser thuộc Công Ty Cổ Phần Doctor Laser Spa	Võ Thị Hoài Thương	ThS Huỳnh Trị An	Chăm sóc cơ thể và làm đẹp là ngành kinh doanh được nhiều khách hàng và doanh nghiệp quan tâm. Với sự canh tranh của thị trường và những khó khăn từtác động của dịch bệnh, các chiến lược Marketing Mix đóng vai trò quan trọng trong việc ổn định vàphát triển kinh doanh. Bài tiểu luận nhằm phân tích cáchoạt động Marketing Mix của phòng khám Doctor Laser thuộc công ty Cổphần Doctor Laser SPAđã thực hiện trong 3 năm gần đây. Qua đó, đưa ra những đánh giá và đềxuất giải pháp đểcải thiện những điểm yếu, phát huy điểm mạnh và hoàn thành mục tiêu đặt ra.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1457	Đại học	Chiến lược Marketing-mix cho thương hiệu đồng hồ Casio của Công ty TNHH Đồng hồ Hải Triều	Mai Thảo Uyên	ThS Huỳnh Trị An	Công ty TNHH Đồng Hồ Hải Triều là đơn vị chuyên phân phối đồng hồ, trang sức chính hãng từ các thương hiệu nổi tiếng trên thế giới. Trong suốt hơn 30 năm thành lập, để có được một vị thế vững chắc, có được lòng tin yêu của khách hàng như hôm nay, Hải Triều luôn không gừng cố gắng, cải thiện chiến lược Marketing-mix vào hoạt động kinh doanh, đặc biệt là thương hiệu đồng hồ Casio – một thương hiệu nổi tiếng về dòng đồ hồ thời trang hiện nay. Đối với hoạt động Marketing-mix cho thương hiệu Casio tại công ty TNHH Đồng Hồ Hải Triều, người viết đã phân tích, đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế của công ty và từ đó đề ra một số giải pháp giúp công ty phát triển hơn nữa.
1458	Đại học	Hoàn thiện chiến lược Marketing - Mix cho công ty TNHH Oh Vacation	Nguyễn Thị Cẩm Giang	ThS Huỳnh Trị An	Đại dịch COVID-19 đã làm thay đổi lớn đến hành vi của người tiêu dùng trong thị trường du lịch. Du lịch nghỉ dưỡng và du lịch trong nước được lựa chọn ưu tiên. Tuy nhiên, không chỉ Oh Vacation nhận thấy được điều này mà các đối thủ cạnh tranh cũng vậy. Vì thế đề tài sẽ phân tích tổng quát về thị trường du lịch nghỉ dưỡngtại Việt Nam, tình hình kinh doanh, đặc biệtthực trạng chiến lược Marketing -Mix của Công ty TNHH Oh Vacation tronggiai đoạn từ năm 2019 đến năm 2021. Từ đó đưa ra những đề xuất và giải pháp để công ty hoàn thiện hơn chiến lược, cũng như nâng cao hiệu quảhoạt động Marketing trong tương lai.
1459	Đại học	Chiến lược Marketing - mix của công ty TNHH Thương Mại Du Lịcg Đức Nguyên Ban Mê	Hoàng Ngọc Tấn Hùng	ThS Huỳnh Trị An	Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển và hội nhập cùng với xu hướng kinh tế thế giới mở ra nhiều cơ hội sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Ngành vận tải là một trong những ngành công nghiệp đi đầu, kéo theo sự phát triển của các ngành công nghiệp khác bằng cách thức hoạt động linh động của mình giữa các vùng miền. Tác giả đã phân tích tổng quan thị trường ngành vận tải, tình hình kinh doanh của công ty trong 3 năm trở lại đây. Bài báo cáo cũng phân tích sâu về chiến lược marketing mix của công ty thông qua: Chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược phân phối, chiến lược chiêu thị. Và 3 yếu tố là con người, cơ sở vật chất và quy trình. Qua thời gian thực tập tại công ty cùng với những phân tích, đánh giá chung, các giải pháp trong bài báo cáo được đề ra nhằm hướng đến khách hàng mục tiêu của công ty, giúp công ty tạo ra sự khác biệt trong cạnh tranh.
1460	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing-Mix của Công ty TNHH Sự Kiện Và Du Lịch Cộng	Nguyễn Vũ Anh Khoa	ThS Huỳnh Trị An	Ngành sự kiện và du lịch hiện nay đang được sự quan tâm rất lớn bởi vì tầm quan trọng và cần thiết của việc tổ chức sự kiện dành cho các lĩnh vực. Với mục đích để hiểu hơn về cách vận hành cũng như quy trình thực hiện của công ty, bài Khóa luận này được thực hiện đánh giá về những thế mạnh và nhược điểm mà công ty đang gặp phải từ đó, đề xuất đưa ra các phương pháp cho hoạt động marketing phù hợp. Dựa vào quá trình phân tích cho thấy, doanh nghiệp đã đạt được hiệu quả kinh doanh cũng như có được doanh thu cao hằng năm nhờ vào chiến lược marketing của công ty.
1461	Đại học	Chiến lược Marketing-mix cho dịch vụ khách san tại Hodota Cam Bình Resort and Spa	Vương Đình Phước Ân	ThS Huỳnh Trị An	Chiến lược Marketing – mix 7Ps giúp các doanh nghiệp trong ngành du lịch nhanh chóng thu hút sự chú ý, quan tâm và thúc đẩy quá trình sử dụng dịch vụ của khách hàng. Đề tài đã phân tích tổng quát về thị trường du lịch tại Việt Nam, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng chiến lược Marketing-mix của Hodota Resort&Spa thuộc công ty Toàn Thanh Tuấn giai đoạn 2019 - 2021. Từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện hơn chiến lược, nâng cao hiệu quả hoạt động marketing của doanh nghiệp.
1462	Đại học	Chiến lược Marketing - mix cho Celadon Sport and Resort Club của công ty Cổ phần Gamuda Land	Lâm Thúy Vân	ThS Huỳnh Trị An	Sau đại dịch Covid-19, dịch vụ luyện tập sức khỏe được mọi người quan tâm hơn bao giờ hết.Công ty Cổ phần Gamuda Land chuyên cung cấp dịch vụ luyện tập thể thao. Xuyên suốt hai thập kỷ phát triển và hình thành, để có được một chỗ đứng vững chắc trên thị trường, công ty đã có những nỗ lực đáng kể khi áp dụng Marketing – mix vào hoạt động sản xuất kinh doanh đặc biệt là với dự án khu thể thao phức hợp Celadon Sport and Resort Club và đã đạt được những thành tựu nhất định. Đối với hoạt động Marketing – mix cho khu thể thao phức hợp Celadon Sport and Resort Club người viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp. Kết quả mong đợi sau khi tiến hành có thể giúp hoàn thiện hoạt động Marekting – mix cho khu phức hợp thể thao Celadon Sport and Resort Club.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1463	Đại học	Chiến lược Marketing - mix cho nhóm sản phẩm nhựa gia dụng của công ty TNHH Nhựa Vĩ Hưng	Dương Lai Mẫn Mỹ	ThS Huỳnh Trị An	Trong bối cạnh nền kinh tế thị trường đầy biến động, đặc biệt là sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp nội địa tại thị trường nhựa gia dụng ở Việt Nam. Đề tài chú trọng mô tảvà phân tích các hoạt động Marketing thực tiễn, đánh giá các hoạt động thông qua những chỉ tiêu kinh tếnhằm phân tích quá trình xây dựng và phát triển nhóm sản phẩm nhựa gia dụng của Công ty TNHH Nhựa Vĩ Hưng. Đề tài còn thực hiện phân tích đánh giá các điểm mạnh và điểm yếutrong từng hoạt động Marketing –Mix của doanh nghiệp và các đối thủcạnh tranh. Từ đó đưa ra những đềxuất, kiến nghịgóp phần định hướng các chiến lược nhằm giữ vững và phát triển hơn nữa thương hiệu nhựa Vĩ Hưng trên thị trườngViệt Nam.
1464	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông cho thương hiệu Lanci của Công ty TNHH LNC International	Đinh Thị Ngọc Linh	ThS Huỳnh Trị An	Mỹ phẩm dưỡng trắng chuyên sâu là một trong những loại mỹ phẩm được phụ nữ Việt rất ưa chuộng. Bởi lẽ, mỹ phẩm không chỉ giúp làn da luôn tươi trẻ, đầy sức sống mànócòn mang lại cho phụ nữ sự tự tin, rạng ngời. Vì vậy, để thu hút khách hàng biết đến thương hiệu và góp phần tăng doanh thu cho công ty, đề tài đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh và thực trạng hoạt động truyền thông của công ty. Qua các phân tích và đánh giá, thấy được các hoạt động truyền thông thương hiệu cũng còn một số hạn chế cần khắc phục trong thời gian tới, do đó đề tài đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục hoạt động truyền thông thương hiệu cũng như việc lập kế hoạch truyền thông để Lanci có thể nâng cao độ nhận diện thương hiệu, giữ được lượng khách hàng trung thành bền vững và thu hút được nhiều đối tượng khách hàng mớihơn.
1465	Đại học	Phân tích Chiến lược Marketing - mix cho dòng sản phẩm nhựa gia dụng của Công ty cổ phần sản xuất nhựa Duy Tân	Hoàng Thị Thúy	ThS Huỳnh Trị An	Trong điều kiện kinh tế thị trường đầy biến động do dịch bệnh covid thì hiện nay xu thế cạnh tranh ngày càng gia tăng trên thị trường đặc biệt là ngành nhựa. Công ty CPSX Nhựa Duy Tân là công ty nằm trong top đầu sản xuất nhựa tại Việt Nam, chủ chốt là sản phẩm gia dụng, sản phẩm công nghiệp, sản phẩm bao bì. Trong quá trình hình thành và phát triển, để có được một chỗ đứng vững chắc trên thị trường, công ty đã có những nỗ lực đáng kể khi áp dụng marketing – mix vào hoạt động sản xuất kinh doanh cho dòng sản phẩm nhựa gia dụng và đạt được những thành tựu nhất định. Đối với hoạt động marketing – mix cho dòng sản phẩm nhựa gia dụng của công ty người viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp. Kết quả mong đợi sau khi tiến hành có thể giúp hoàn thiện hoạt động marketing – mix cho dòng sản phẩm nhựa gia dụng của công ty CPSX Nhựa Duy Tân.
1466	Đại học	Chiến lược phát triển thương hiệu KPS Mall trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của Công ty Cổ phần Siêu thị KPS	Nguyễn Thụy Ngọc Trúc	ThS Huỳnh Trị An	Digital Marketing là công cụ giúp thương hiệu tập trung vào mối quan hệ tương tác giữa họ và khách hàng thông qua các nền tảng công nghệ kỹ thuật số, đồng thời mở rộng phạm vi hoạt động. Đề tài phân tích thực trạng của thương hiệu KPS Mall, từ đó đề ra các phương hướng cho hoạt động Digital Marketing. Đề tài được thực hiện một cách bài bản dựa trên những hoạt động thực tế của công ty và kết hợp đánh giá kết quả. Ngoài ra, đề tài cũng đưa ra những đề xuất dựa trên những mặt hạn chế của hoạt động phát triển thương hiệu trên nền tảng kỹ thuật số của công ty. Góp phần hoàn thiện chiến lược Digital Marketing để thương hiệu phát triển tốt hơn.
1467	Đại học	Chiến lược phát triển thương hiệu Medplus trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của Công ty cổ phần Finizz	Huỳnh Nguyễn Kim Yến	ThS Huỳnh Trị An	Sau dịch bệnh Covid–19, nhu cầu tìm kiếm thông tin về y tế và chăm sóc sức khỏe cũng ngày càng tăng cao. Vì vậy thương hiệu Medplus của Công ty Cổ phần Finizz, một công ty công nghệ y tế, đang cố gắng phát triển và mở rộng thương hiệu của mình trên các phương tiện truyền thông kỹ thuật số với mong muốn đưa thương hiệu đến gần với người dùng, đáp ứng nhu cầu tìm kiếm thông tin về y tế, chăm sóc sức khỏe của người dùng. Đề tài được thực hiện với mục đích phân tích, đánh giá các hoạt động, chiến lược phát triển thương hiệu Medplus trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số do Công ty Cổ phần Finizz thực hiện. Đồng thời, đề tài cũng đưa ra những giải pháp dựa trên các mặt hạn chế của các hoạt động phát triển thương hiệu Medplus đã được diễn ra trước đó, giúp Medplus hoàn thiện hơn chiến lược phát triển thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số trong thời gian sắp tới.
1468	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao nhận diện thương hiệu cho thương hiệu The Suita của công ty cổ phần Perform Media	Đinh Cao Trí	ThS Huỳnh Trị An	Chủ đề phân tích và đánh giá kế hoạch nhận diện thương hiệu The Suita chăm sóc da mặt của Performance Media là xây dựng kế hoạch nhận diện thương hiệu rõ ràng theo quá trình lập kế hoạch, triển khai và đánh giá kết quảthực hiện. Chương trình được triển khai tại Modern Trade tại TP.HCM và Hà Nội, bao gồm chuỗi siêu thị và cửa hàng tiện ích. Đồng thời, chuyên đề cũng đưa ra giải pháp cho những hạn chế trong kế hoạch nhận diện thương hiệu The Suita Facial Care đã thực hiện với mục đích hoàn thiện ý tưởng phát triển kế hoạch nhận diện thương hiệu cho hàng hóa sắp tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1469	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp để hoàn thiện hoạt động Marketing cho công ty CP Tin học Lạc Việt.	Đinh Ngọc Thúy Vy	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài đề xuất giải pháp cho hoạt động marketing tại công ty CP Tin học Lạc Việt được thực hiện bài bản dựa theo thực trạng của công ty và kết hợp đánh giá kết quả. Đồng thời, đề tài cũng đề ra các giải pháp dựa trên những mặt hạn chế của hoạt động marketing của công ty. Từ đó góp phần hoàn thiện các chiến lược để hoạt động marketing phát triển tốt hơn.
1470	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH Manulife (Việt Nam)	Lưu Đại Tài	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài sẽ trình bày về các khái niệm liên quan đến ngành bảo hiểm, lịch sử hình thành và phát triển của Manulife. Bên cạnh đó chính là đi vào phân tích thực trạng quản trị bán hàng mà công ty đang tiến hành như: Quy trình tuyển dụng đại lý, quy trình cung cấp dịch vụ bảo hiểm, quy trình đào tạo, chi tiết về các hoạt động giúp nâng cao năng lực và tinh thần của đội ngũ bán hàng, ưu và nhược điểm còn tồn tại. Sau đó, dựa trên những hiểu biết đã được tích lũy trong quá trình thực tập để đưa ra đề xuất cải thiện hoạt động quản trị bán hàng.
1471	Đại học	Hoàn thiện chính sách Marketing - Mix đối với dịch vụ đào tạo Toeic tại trung tâm Anh ngữ Ms Hoa	Phan Hoài An	TS. Trương Thu Nga	Bài nghiên cứu sẽ hệ thống hóa lý thuyết về các khái niệm Marketing và đặc biệt là về chiến lược Marketing - mix đó là các yếu tố 7Ps của doanh nghiệp. Ngoài ra, còn giới thiệu tổng quan về thị trường ngành giáo dục và đào tạo Anh ngữ tại Việt Nam và các tổ chức, trung tâm cạnh tranh trong thị trường này. Từ đó, giúp trung tâm có hướng phát triển về chiến lược Marketing - mix trong tương lai và đưa ra các đề xuất về giải pháp giúp Anh ngữ Ms Hoa hoàn thiện hơn về chiến lược kinh doanh của mình.
1472	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp Marketing nhằm mở rộng thị trường tại Công ty Cổ phần Giày da INO	Nguyễn Thị Khánh Ly	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài góp phần chỉ ra những cơ hội và thách thức của thị trường, đồng thời nêu rõ được thực trạng hoạt động marketing của công ty thông qua việc phân tích chiến lược STP và chiến lược marketing mix. Từ đó đánh giá được điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động marketing và có những giải pháp phù hợp để nâng cao hiệu quả marketing, hướng tới mở rộng thị trường cả trong và ngoài nước.
1473	Đại học	Phân tích hoạt động phát triển thương hiệu của công ty Cổ phần Xây dựng địa ốc SGKL Group	Võ Minh Thuận	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài phân tích hoạt động phát triển thương hiệu của một doanh nghiệp đang kinh doanh trên lĩnh vực bất động sản, nhưng hiện tại đang gặp những thách thức do khủng hoảng thị trường trong nước nói riêng cũng như thế giới nói chung. Từ đó có những chiến lược xây dựng phát triển phát triển thương hiệu tại thời điểm hiện tại, sau khi thị trường hiện tại ổn định và phát triển trong tương lai vững mạnh và khắc sâu trong tâm trí của khách hàng khó tính tại Việt Nam.
1474	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp Marketing nhằm mở rộng thị trường tại Công ty Cổ phần tập đoàn Alpha Seven	Lê Khánh Linh	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài được tìm hiểu thực tế về hoạt động Marketing, tìm hiểu về thực trạng mà công ty đang gặp phải để mong muốn mang những kiến thức mà mình đã học để hỗ trợ công ty giải quyết những hạn chế đang gặp phải, đóng góp ý kiến của mình nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ của công ty, thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư với công ty thông qua những chính sách Marketing và đề xuất một số giải pháp có thể giúp công ty mở rộng thị trường để phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai.
1475	Đại học	Nghiên cứu sự tác động của truyền thông marketing trên mạng xã hội tác động đến hành vi lựa chọn và sử dụng dịch vụ nhà hàng tiệc cưới trên địa bàn TP.HCM	Phạm Thị Bích Ngọc	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài trình bày tổng quan lý thuyết về dịch vụ nhà hàng tiệc cưới, hành vi sử dụng nhà hàng tiệc cưới và các nhân tố truyền thông marketing mạng xã hội có ảnh hưởng đến hành vi này. Từ kết quả tổng quan lý thuyết, đề xuất mô hình nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu. Khảo sát được thực hiện tại TP.HCM trong tháng 11 và 12/2022 với 308 đáp viên tham gia trả lời thu về 257 mẫu khảo sát hợp lệ. Kết quả nghiên cứu cho thấy truyền thông marketing mạng xã hội có tác động đến ý định và hành vi lựa chọn sử dụng dịch vụ nhà hàng tiệc cưới. Cụ thể chịu ảnh hưởng bởi 3 yếu tố là Phương tiện truyền thông, Mức độ tương tác của người dùng trên mạng xã hội và Thái độ của người dùng đối với phương tiện truyền thông. Ngoài ra, ảnh hưởng của 3 biến độc lập giải thích được 28.5% sự biến thiên của hành vi lựa chọn và sử dụng dịch vụ nhà hàng tiệc cưới, do đó có thể khẳng định được ảnh hưởng của chúng đến hành vi, ngoài các biến tiền đề của hành vi từ mô hình Lý thuyết hành vi có hoạch định (TPB). Tại bài viết này, nhân tố có ảnh hưởng mạnh nhất đến hành vi lựa chọn và sử dụng dịch vụ nhà hàng tiệc cưới là biến Phương tiện truyền thông.
1476	Đại học	Nghiên cứu Tác động của chương trình khuyến mãi đến hành vi đặt đồ ăn trực tuyến qua ứng dụng BAEMIN đối với sinh viên tại thành phố Hồ Chí Minh	Võ Thị Thu Thanh	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài được thực hiện nhằm mục đích nghiên cứu các yếu tố của chương trình khuyến mãi tác động đến hành vi đặt đồ ăn trực tuyến qua BAEMIN của sinh viên TP.HCM và đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm thu hút sinh viên áp dụng chương trình khuyến mãi của BAEMIN. Trong nghiên cứu được đề xuất 4 yếu tố tác động đến quyết định mua, bao gồm: Sự thuận tiện, Giá cảm nhận, Giá trị tiêu khiển và Loại hình khuyến mãi, và các yếu tố này giải thích được 61.557% sự biến thiên của yếu tố Quyết định mua.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1477	Đại học	Phân tích hoạt động phát triển thương hiệu của công ty Cổ phần Xi măng Vicem Hà Tiên	Phạm Trung Nghị	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài tìm hiểu về công ty, thương hiệu của công ty và những hoạt động liên quan đến việc phát triển thương hiệu mà công ty đã thực thi trên thị trường xi măng phát triển như hiện nay. Đề tài chỉ ra những thách thức mà công ty đang gặp phải, những cơ hội và tiềm năng của ngành trong việc phát triển thương hiệu. Tác giả cũng đề xuất những giải pháp để công ty có thể hoàn thiện việc phát triển và giữ vững thương hiệu trong tương lai.
1478	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp để hoàn thiện hoạt động Marketing tại Green Star Hotel	Lưu Phương Hà	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài được thực hiện nhằm mục đích tìm hiểu và phân tích thực trạng của chiến lược marketing mix ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh khách sạn Green Star Hotel, nắm vững được kiến thức cơ bản về marketing sau đó vận dụng chúng vào sản phẩm, dịch vụ, hoạt đông kinh doanh tại Green Star Hotel. Dựa trên đó có thể đưa giải pháp phù hợp đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ở hiện tại và tương lai.
1479	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm dòng xe KIA thuộc Tập Đoàn Trường Hải (THACO) phân phối	Nguyễn Duy Tân	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài được thực hiện nhằm để tác giả hiểu rõ hơn về KIA và có thể đưa ra các ưu điểm và nhược điểm trong từng chiến lược marketing mix của Công ty. Đồng thời đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện và nâng cao hiệu quả kinh doanh cùng với các thương hiệu lớn khác trên thị trường xe hơi hiện nay ở Việt Nam.
1480	Đại học	Phân tích thực trạng chiến lược sản phẩm dòng sản phẩm Intra Hygiene của công ty TNHH Behn Meyer Việt Nam	Trương Thụy Trúc Lam	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài nghiên cứu đã đưa ra thực trạng các chiến lược marketing nói chung và chiến lược sản phẩm nói riêng của dòng sản phẩm Intra Hygiene mà Behn Meyer đã thực hiện. Thông qua những phân tích trong nghiên cứu đề xuất một số giải pháp về nghiên cứu thị trường, phát triển chiến lược sản phẩm và các hoạt động liên quan đến chiến lược giá, chiến lược phân phối, chiến lược chiêu thị nhằm nâng cao các chiến lược của công ty trong tương lai.
1481	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm sơn ONIP của Công ty Cổ phần Sơn Sonata	Phan Nguyễn Hoàng Thy	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài "Phân tích chiến lược sản phẩm và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm sơn ONIP của Công ty Cổ phần Sơn Sonata" nghiên cứu về chiến lược sản phẩm sơn ONIP mà Công ty Cổ phần sơn Sonata đã và đang thực hiện. Từ đó phân tích những hoạt động về chiến lược sản phẩm và đề xuất một số giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm sơn ONIP trong giai đoạn từ năm 2023 đến năm 2024.
1482	Đại học	Phân tích thực trạng và đưa ra các giải pháp Marketing-mix cho dòng sản phẩm Sữa Hạt Pelia thuộc Công ty CP VSenFood	Nguyễn Nhựt Hải Long	Ths. Trương Thu Nga	Bài nghiên cứu tập trung vào phân tích và đánh giá thực trạng cũng như đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing Mix cho dòng sản phẩm sữa hạt Pelia của công ty VSenFood. Sau khi tìm hiểu, có thể thấy sữa hạt Pelia là một sản phẩm mới trên thị trường. Thông qua những phân tích và nghiên cứu về thực trạng, nghiên cứu đưa ra một số giải pháp về đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển, tập trung vào định vị, thu hút các nhà phân phối tham gia phân phối sản phẩm, phát triển các kênh truyền thông, xúc tiến đặc biệt là các kênh truyền thông, xúc tiến cho dòng sản phẩm Pelia của công ty trong tương lai.
1483	Đại học	Nghiên cứu ảnh hưởng của các yếu tố thuộc hình thức mua sắm kết hợp giải trí (Shoppertainment) trên Tiktok đến quyết định mua của người dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Lê Hồng Như	Ths. Trương Thu Nga	Nghiên cứu các yếu tố thuộc hình thức mua sắm kết hợp giải trí trên nền tảng Tiktok ảnh hưởng đến quyết định mua của người dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh bao gồm tính giải trí, tính hữu ích, tính dễ sử dụng và lòng tin đối với loại hình giải trí kết hợp mua sắm, thông qua trung gian thái độ và ý định mua. Sau khi phân tích được yếu tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng, các hàm ý quản trị được trình bày để đóng góp vào cơ sở kiến thức marketing, đề xuất những phương hướng giúp các doanh nghiệp thấu hiểu xu hướng mua hàng của khách hàng giúp tạo ra các chính sách bán hàng hiệu quả.
1484	Đại học	Hoàn thiện hoạt động Marketing Mix của dòng sản phẩm Acne Murad thuộc Công ty THNN Skinetiq	Bùi Hà Vy	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài nhằm phân tích được rõ cái nhìn tổng thể chi tiết về hiệu quả các hoạt động Marketing Mix của doanh nghiệp.Từ đó đưa ra những nhận xét, đánh giá đúng với những thực trạng doanh nghiệp đang gặp phải để từ đó đề xuất ra những chiến lược phối hợp nhằm nâng cao hiệu quả các hoạt động Marketing Mix giúp doanh nghiệp phát triển bền vững hơn trong tương lai.
1485	Đại học	Phát triển hoạt đô Marketing trực tuyến của công ty TNHH APIUM Việt Nam trên các nền tảng xã hội.	Nguyễn Ngọc Bảo Trâm	Ths. Trương Thu Nga	Thông qua những phân tích về thực trạng để đưa ra các đánh giá (ưu điểm, hạn chế); đề xuất giải pháp cũng như kế hoạch nhằm giúp công ty có những chiến lược truyền thông Marketing trực tuyến hiệu quả hơn trong tương lai.
1486	Đại học	Phân tích hoạt động Truyền thông Marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH I-DAC Việt Nam	Nguyễn Quỳnh Hạ An	ThS. Trương Thu Nga	Đề tài nghiên cứu về thực trạng hoạt động Truyền thông Marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH I-DAC Việt Nam, đồng thời phân tích những yếu tố khác có liên quan đến đề tài để từ đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động Truyền thông Marketing kỹ thuật số và xây dựng bản kế hoạch hoạt động Truyền thông Marketing kỹ thuật số 6 tháng đầu năm 2023 cho công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1487	Đại học	Phân tích về ảnh hưởng của Marketing truyền thông xã hội qua Tiktok tại Công ty Onschool	Nguyễn Xuân Quỳnh Nga	Ths. Trương Thu Nga	Đề tài phân tích những khái niệm về marketing truyền thông mạng xã hội. Bên cạnh đó, bài nghiên cứu còn giới thiệu sơ lược về các chương trình học đại học online hiện nay. Từ đó, phân tích thêm về những ưu và khuyết điểm để đưa ra được những giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông xã hội của công ty.
1488	Đại học	Phân tích thực trạng và đưa ra giải pháp cho hoạt động Marketing cho phần mềm ứng dụng Hune của công ty CP Cộng Đồng Toàn Cầu	Dương Quốc Việt	Ths. Trương Thu Nga	Bài nghiên cứu về công ty CP Cộng Đồng Toàn Cầu và thực trạng hoạt động marketing cho phần mềm ứng dụng Hune của công ty đã thực hiện. Từ đó phân tích các yếu tố, các chiến lược và đánh giá ưu nhược điểm để đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao và hoàn thiện hoạt động marketing cho ứng dụng Hune của công ty
1489	Đại học	Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị bán hàng tại công ty CP Thuận Hải	Phạm Thị Lan Anh	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị bán hàng tại công ty CP Thuận Hải
1490	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tào nguồn nhân lực tại Công ty may Bình Thuận - Nhà Bè - xí nghiệp may Tuy Phong	Trần Hoàng Nhã Uyên	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Hoàn thiện công tác đào tào nguồn nhân lực tại Công ty may Bình Thuận - Nhà Bè - xí nghiệp may Tuy Phong
1491	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng công ty TNHH thương mại dịch vụ Tam Hội Lộc	Vũ Anh Đức	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Phân tích hoạt động bán hàng công ty TNHH thương mại dịch vụ Tam Hội Lộc
1492	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị vận hành tại Công ty TNHH HIIP	Nguyễn Trọng Nhân	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Phân tích hoạt động quản trị vận hành tại Công ty TNHH HIIP
1493	Đại học	Nâng cao chất lượng hoạt động Telemarketing tại Công ty TNHH Một Thành Viên Phú Trường Xuân	Đặng Thị Minh Như	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Nâng cao chất lượng hoạt động Telemarketing tại Công ty TNHH Một Thành Viên Phú Trường Xuân
1494	Đại học	Nâng cao chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Quốc Tế - chi nhánh Tân Thành – TP.HCM	Phạm Nguyễn Hương Trang	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Nâng cao chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Quốc Tế - chi nhánh Tân Thành – TP.HCM
1495	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH DATACARE	Nguyễn Ngọc Tiên	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH DATACARE

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1496	Đại học	Các giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản trị bán hàng Tại Công Ty TNHH Samil Vina	Nguyễn Thị Thanh Vân	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Các giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản trị bán hàng Tại Công Ty TNHH Samil Vina
1497	Đại học	Thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH TM DV viễn thông Huỳnh Gia	Nguyễn Vũ Như Quỳnh	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH TM DV viễn thông Huỳnh Gia
1498	Đại học	Phân tích và hoàn thiện công tác chấm công nhân sự tại Chi nhánh Công ty OJTEX (Việt Nam)	Lê Ngọc Ánh	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Phân tích và hoàn thiện công tác chấm công nhân sự tại Chi nhánh Công ty OJTEX (Việt Nam)
1499	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị sản xuất tại Công ty TNHH Một Thành Viên Cơ khí Thế Bằng	Phan Thị Hải Yến	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC ĐÃI NGỘ CHUYÊN VIÊN ĐỊNH GIÁ TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ THẨM ĐỊNH GIÁ THÀNH CÔNG - CHI NHÁNH MIỀN NAM
1500	Đại học	Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Phần mềm FPT - chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Phúc Tuấn Anh	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THỜI TRANG SƠN KIM
1501	Đại học	Phân tích hệ thống kênh phân phối nhôm tại Công ty Cổ Phần Hoàng Yến Group	Hoàng Nguyễn Tường Vi	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NHANH.VN CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH
1502	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị kênh phân phối tại Công ty Cổ phần Cổng kết nối Sato (SC Gate)	Lê Thị Hoài Linh	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ENVITECH ĐẠI LỘC
1503	Đại học	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Dược phẩm Extra	Trần Thị Kim Chi	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOZI VIỆT NAM CHI NHÁNH TP HỒ CHÍ MINH (LOSHIP)

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1504	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING THƯƠNG MẠI TẠI CÔNG TY TNHH MTV TM-DV THIÊN LONG HOÀN CẦU	Nguyễn Hoàng Duy	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	PHÂN TÍCH VÀ HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ MARKETING ONLINE TẠI CÔNG TY TNHH NHÀ THÉP UNIVERSAL VIỆT NAM
1505	Đại học	Công tác quản lý chất lượng sản phẩm tại Công ty Cổ phần Pacific Foods	Lê Ngọc Duy	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN VẠN AN PHÁT.
1506	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị chuỗi cung ứng của Công ty TNHH Lê Tống	Quan Tường Nguyên	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DỊCH VỤ MÔI GIỚI TRỰC TUYẾN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT
1507	Đại học	Phân tích hoạt động Quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Hoàng Lân	Nguyễn Phi Yến	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	ĐÁNH GIÁ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TRANS PACIFIC GLOBAL
1508	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị Marketing tại công ty TNHH Tài Châu - GiayBOM	Võ Thanh Đăng Kỳ	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
1509	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị Marketing tại Công ty Cổ Phần AMIT GROUP	Lê Dung Mi	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận về quản trị marketing. Phân tích thực trạng công tác quản trị marketing tại công ty Cổ phần AMIT GROUP và đề xuất giải pháp hoàn thiện
1510	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nhân sự tại công ty TNHH MTV Trịnh Phong Giang	Trịnh Ngọc Hồng Sơn	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	cơ sở lý luận về quản trị nhân sự. Phân tích thực trạng công tác quản trị nhân sự tại công ty TNHH MTV Trịnh Phong Giang
1511	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị Marketing tại công ty TNHH Kai Coffee Việt Nam	Đỗ Quốc Toán	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lí luận về Marketing,giới thiệu về công ty TNHH Kai coffee Việt Nam,hoạt động Marketing cho công ty TNHH Kai coffee Việt Nam,đề xuất giải pháp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1512	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại chi nhánh công ty cổ phần viễn thông FPT - trung tâm kinh doanh sài gòn 3	Võ Thị Quỳnh Anh	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận về quản trị lực lượng bán hàng. Phân tích thực trạng công tác quản trị lực lượng bán hàng tại chi nhánh công ty cổ phần viễn thông FPT - trung tâm kinh doanh Sài Gòn 3 và đề xuất giải pháp hoàn thiện.
1513	Đại học	Phân tích hoạt động Quản trị Marketing tại Công ty TNHH Thương mại Xăng dầu Nam Thành	Lê Anh Khoa	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận về quản trị marketing. Phân tích thực trạng công tác quản trị marketing tại công ty TNHH Thương mại Xăng dầu Nam Thành và đề xuất giải pháp hoàn thiện
1514	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị Marketing tại công ty TNHH Falcon Express	Phạm Ngọc Quỳnh Nga	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận về quản trị marketing. Phân tích thực trạng công tác quản trị marketing tại công ty TNHH Falcon Express và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1515	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Di Động Trực Tuyến MOMO	Hoàng Thị Ngọc Thảo	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận về quản trị bán hàng. Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Di Động Trực Tuyến MOMO
1516	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị rủi ro tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Tiên Phong chi nhánh Phú Mỹ Hưng	Phạm Hữu Hiện	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng và đánh giá thực trạng về quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Tiên Phong chi nhánh Phú Mỹ Hưng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1517	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ chuyển phát nhanh tại công ty TNHH một thành viên chuyển phát nhanh Thuận Phong	Trần Ngọc Tường Vi	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Cơ sở lý luận về quản trị chất lượng dịch vụ, phân tích hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ chuyển phát nhanh tại công ty TNHH một thành viên chuyển phát nhanh Thuận Phong và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1518	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing của Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ May mặc Tâm Gia Mỹ	Trần Thị Ý Nhi	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Cơ sở lý luận về chiến lược marketing, Phân tích chiến lược Marketing của Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ May mặc Tâm Gia Mỹ và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1519	Đại học	Quản trị quan hệ khách hàng tại ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình - Phòng Giao Dịch Hậu Giang	Trần Trọng Phúc	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Cơ sở lý thuyết về Quản trị quan hệ khách hàng, phân tích thực trạng Quản trị quan hệ khách hàngtại ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình - Phòng Giao Dịch Hậu Giang và đề xuất các giải pháp hoàn thiện

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1520	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty Cổ phần Công nghệ Trường Minh Thịnh	Mai Thị Mỹ Duyên	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Cơ sở lý luận, phân tích và đề Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty Cổ phần Công nghệ Trường Minh Thịnh
1521	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH sản xuất thương mại Sun King	Đinh Hoàng Nam	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Cơ sở lý luận, nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH sản xuất thương mại Sun King và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1522	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH TM Mecall	Phạm Thị Thu Trang	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Cơ sở lý luận, nghiên cứu công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH TM Mecall và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1523	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH MTV Sản xuất Thương mại Phú Thuỷ	Nguyễn Thị Hà Tiên	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Cơ sở lý luận, nghiên cứu công tác quản trị lực lượng bán hàng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1524	Đại học	Thực trạng quản trị hoạt động thu mua nguyên vật liệu của Công ty và tác động này ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Công ty TNHH MTV Sản xuất Thương mại Phú Thủy	Phạm Thị Ngọc Quỳnh	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Cơ sở lý luận, nghiên cứu về công tác thu mua và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1525	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng của Công ty TNHH Công nghệ PA Mobile	Nguyễn Hoàng Anh Thư	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về công tác tuyển dụng nhân sự cho DN
1526	Đại học	Thực trạng công tác quản trị kênh phân phối tại công ty cổ phần thực phẩm Horeca.	Lê Quang Vĩ	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về kênh phân phối DN
1527	Đại học	Xây dựng và phát triển chiến lược thương hiệu Công ty Cổ phần Thương mại - Dịch vụ Cung ứng Vật tư Trần Gia	Trần Thị Như Ý	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Xây dựng và phát triển thương hiệu của DN

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1528	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM - DV - XÂY DỰNG - QUẢNG CÁO NGUYỄN AD	Trần Hữu Diệp	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu công tác quản trị bán hàng doanh nghiệp
1529	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Chứng Khoán VNDIRECT	Nguyễn Hoàng Trung Hiếu	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho DN
1530	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị marketing tại Công ty Cổ phần kiến trúc 3D	Nguyễn Minh Khang	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về quản trị marketing
1531	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty CP Kiến trúc 3D	Phạm Đức Lợi	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho DN
1532	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TM – DV – SX VIỆT THƯƠNG CHI NHÁNH VT180	Đàm Đức Mạnh	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu giải pháp nâng cao hiệu quả bán hàng cho DN
1533	Đại học	Thực Trạng Và Giải Pháp Giúp Hoàn Thiện Hoạt Động Marketing Mix Dòng Sản Phẩm Sữa Tắm Purité Của Công Ty Cổ Phần Hàng Tiêu Dùng Provence	Nguyễn Thị Kim Nga	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về marketing Mix tại DN
1534	Đại học	Giải pháp phát triển thị trường tại công ty TNHH Young Sung Vina .	Đinh Ngọc Trà My	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về phát triển kinh doanh tại doanh nghiệp
1535	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ chuyển phát nhanh quốc tế tại công ty TNHH PHÁT TRIỂN SÁNG TẠO	Hồ Thị Kim Trinh	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về phát triển kinh doanh tại doanh nghiệp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1536	Đại học	Hoàn thiện công tác và nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại Công ty Khoa học Công nghệ và Phát triển Tài năng IVN.	Nguyễn Hoàng Mai Vi	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng
1537	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị mối quan hệ khách hàng tại công ty TNHH đầu tư xây dựng và phát triển thương mại Hoàng Nguyên"	Nguyễn Hoàng Chương	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về quản trị mối quan hệ khách hàng
1538	Đại học	Tên đề tài đã được duyệt: Nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ Phần thương mại dịch vụ cung ứng vật tư Trần Gia.	Trương Mỹ Ngọc	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng
1539	Đại học	Phát triển hệ thống phân phối của Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Cung ứng Vật tư Trần Gia	Trần Triệu Thuy	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng
1540	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại TRANG NÔNG	Huỳnh Trần Tố Uyên	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng
1541	Đại học	Nghiên cứu về văn hóa doanh nghiệp của công ty TNHH Kiểm toán Việt Nhất	Nguyễn Thị Hồng Lam	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về văn hóa doanh nghiệp
1542	Đại học	Hoàn thiện quy trình tuyển dụng tại công ty CP GONSA	Lê Chí Nhân	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về hoạt động quản trị nhân sự doanh nghiệp
1543	Đại học	NGHIÊN CỨU TÌNH HÌNH TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC GRABLINGO	Võ Ngọc Uyên Nhi	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC GRABLINGO

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1544	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ HÀNH CHÍNH VĂN PHÒNG TẠI CÔNG TY TNHH SY STEEL VINA	Nguyễn Nhật Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ HÀNH CHÍNH VĂN PHÒNG TẠI CÔNG TY TNHH SY STEEL VINA
1545	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM DV HƯƠNG THÁI	Phạm Hồng Thắng	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆNHOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM DV HƯƠNG THÁI
1546	Đại học	NGHIÊN CỨU THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ TẠI CÔNG TY CÔNG TY CỔ PHẦN WARNING ZONE	Phạm Hùng Thắng	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ TẠI CÔNG TY CÔNG TY CỔ PHẦN WARNING ZONE
1547	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ IMG	Mai Thị Khánh Trâm	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ IMG
1548	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH HOÀNG PHÚ ĐIỀN	Trương Hải Trí	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH HOÀNG PHÚ ĐIỀN
1549	Đại học	HOẠCH ĐỊNH KẾ HOẠCH MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ CITEK	Nguyễn Lê Hoàn Như Ý	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ CITEK
1550	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TẠO ĐỘNG LỰC CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG TAI CÔNG TY TNHH HAIDILAO VIETNAM HOLDINGS	Vương Thị Thanh Hằng	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP TẠO ĐỘNG LỰC CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG TAI CÔNG TY TNHH HAIDILAO VIETNAM HOLDINGS
1551	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG CỦA KÊNH HORECA TẠI CÔNG TY TNHH KING COFFEE	Vũ Linh Nguyệt	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG CỦA KÊNH HORECA TẠI CÔNG TY TNHH KING COFFEE

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1552	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị marketing tại Công ty Cổ phần Du lịch Giang Điền	Phạm Linh Đan	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị marketing tại Công ty Cổ phần Du lịch Giang Điền
1553	Đại học	Thực trạng quản lý tiến độ thi công công trình xây dựng tại CTCP thiết kế xây dựng TM Adam	Phạm Thị Thúy Kiều	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên cứu tthực trạng quản lý tiến độ thi công công trình xây dựng tại CTCP thiết kế xây dựng TM Adam. Từ đó đề xuất biện pháp.
1554	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động marketing của công ty Trường Thịnh và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động.	Trần Thị Ngọc Linh	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng hoạt động marketing của công ty Trường Thịnh và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động.
1555	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Bất động sản Vạn An Phát.	Lê Thị Diệu Mai	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Bất động sản Vạn An Phát.
1556	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động Quản trị bán hàng của Công ty TNHH TM – DV Toàn Lộc Hưng	Trương Trung Thành Tiến	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng hoạt động Quản trị bán hàng của Công ty TNHH TM – DV Toàn Lộc Hưng
1557	Đại học	Phân tích Thực trạng Hoạt động Quản trị bán hàng của Công ty TNHH Đầu Tư Xuất Nhập Khẩu Royal	Phan Quỳnh Uyên	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích Thực trạng Hoạt động Quản trị bán hàng của Công ty TNHH Đầu Tư Xuất Nhập Khẩu Royal
1558	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động digital marketing của công ty tnhh fury group	Nguyễn Phương Anh	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng hoạt động digital marketing của công ty tnhh fury group
1559	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Pamper Me	Phạm Trường Huy	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Pamper Me

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1560	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Đầu tư Xây dựng và Thương mại Hải Hoa	Võ Thúy Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Đầu tư Xây dựng và Thương mại Hải Hoa. Từ đó đề xuất biện pháp.
1561	Đại học	Phân tích công tác đào tạo tại Công ty TNHH Đầu tư Xuất nhập khẩu Royal	Nguyễn Trung Nguyên	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động đào tạo nguồn nhân lực
1562	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư công nghiệp Sài Gòn	Nguyễn Hữu Nhân	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1563	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH SHAT	Dương Thị Ngọc Trâm	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1564	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV Toàn Lộc Hưng	Lê Anh Tuấn	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1565	Đại học	Công tác đào tạo nguồn nhân lực tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Tây Sài Gòn	Đỗ Yến Vi	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động đào tạo nguồn nhân lực
1566	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Mỹ phẩm tinh dầu Hathor	Võ Thị Vi	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1567	Đại học	Nghiên cứu công tác đào tạo nhân lực tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu MiĐan	Lê Thị Kiều Anh	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động đào tạo nguồn nhân lực

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1568	Đại học	Chiến lược marketing sản phẩm tắm sữa milk bath tại Công ty TTNHH Thương mại Dịch vụ XNK Mi Đan	Châu Minh Đan	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing sản phẩm
1569	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng của Công ty TNHH TM-DV-XNK MiĐan	Hoàng Công Danh	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1570	Đại học	Hoàn thiện công tác Quản trị nguồn nhân lực tại Công Ty Tnhh Thương Mại Và Dịch Vụ Văn Phòng Tuấn Liêm	Hoàng Anh	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tìm hiểu lý thuyết về quản trị nguồn nhân lực, mô tả, phân tích thực trạng tình hình QT nguồn nhân lực tai cty TNHHTM và DV văn phòng phẩm Tuấn Liêm, đề xuất GP hoàn thiện .
1571	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Dược phẩm Extra	Nguyễn Đoàn Cẩm Sương	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tìm hiểu lý thuyết về quản trị bán hàng, mô tả, phân tích thực trạng tình hình QT bán hàng tại Công ty TNHH Dược phẩm Extra, đề xuất GP hoàn thiện .
1572	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV Cơ khí Thế Bằng	Nguyễn Minh Trí	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tìm hiểu lý thuyết về quản trị bán hàng, mô tả, phân tích thực trạng tình hình QT bán hàng tại Công ty TNHH cơ khí Thái Bằng, đề xuất GP hoàn thiện .
1573	Đại học	Hoàn thiện chất lượng dịch vụ thẻ tại Ngân hàng TMCP Phát triển Hồ Chí Minh-PGD Tân Bình	Nguyễn Phúc Trường	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tìm hiểu lý thuyết về dịch vụ và dịch vụ thẻ ngân hàng, mô tả, phân tích thực trạng tình hình cuung cấp dịch vụ thẻtại Ngân hàng TMCP Phát triển Hồ Chí Minh-PGD Tân Bình, đề xuất GP hoàn thiện .
1574	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty cổ phần Hoàng Yến Group	Huỳnh Tử Vinh	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tìm hiểu lý thuyết về quản trị nguồn nhân lực, mô tả, phân tích thực trạng tình hình QT nguồn nhân lực tại công ty cổ phần Hoàng Yến Group, đề xuất GP hoàn thiện .
1575	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Hưng Tâm Land	Khổng Thị Xuân	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tìm hiểu lý thuyết về đào tạo nguồn nhân lực, mô tả, phân tích thực trạng tình hình đào tạo nguồn nhân lực công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Hưng Tâm Land, đề xuất GP hoàn thiện .

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1576	Đại học	Nâng cao hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty cổ phần chứng khoán SSI	Hồ Hoàng Đức Anh	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tìm hiểu lý thuyết về quản trị nguồn nhân lực, mô tả, phân tích thực trạng tình hình QT nguồn nhân lực tại công ty cổ phần chứng khoán SSI, đề xuất GP hoàn thiện .
1577	Đại học	Hoạch định dự án cải tiến kênh phân phối tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Long Đạt	Huỳnh Ngọc Long	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tìm hiểu lý thuyết về quản trị kênh phân phối, mô tả, phân tích thực trạng tình hình QT kênh phân phối tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Long Đạt, đề xuất GP hoàn thiện .
1578	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Hoàng Yến Group	Ngô Doãn Thục Uyên	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	Tìm hiểu lý thuyết về quản trị bán hàng, mô tả, phân tích thực trạng tình hình QT bán hàng tại Công ty Cổ phần Hoàng Yến Group, đề xuất GP hoàn thiện .
1579	Đại học	Nghiên cứu công tác đào tạo nhân sự tại Tập đoàn Hanwha Life Vietnam	Võ Hoàng Việt	ThS. Trần Quốc Tuấn	Công tác đào tạo nhân sự
1580	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐÔNG NGUYỄN	Nguyễn Quang Ánh	ThS. Trần Quốc Tuấn	Công tác đào tạo và tuyển dụng nhân sự
1581	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo nhân viên của công ty TNHH SX TM XNK Trung Nguyên	Nguyễn Hồ Biên	ThS. Trần Quốc Tuấn	Công tác đào tạo nhân sự
1582	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing mix (4P) tại Công ty TNHH MTV Piano House	Nguyễn Hoàng Long	ThS. Trần Quốc Tuấn	Chiến lược Mar/Mix
1583	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại công ty TNHH TE AN Việt Nam	Nguyễn Thị Thanh Trà	ThS. Trần Quốc Tuấn	Công tác tuyển dụng NNL

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1584	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác lập kế hoạch sản xuất tại công ty TNHH Hy Vọng	Trịnh Hoài Ân	ThS. Trần Quốc Tuấn	Lập KHSX
1585	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÁC CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG HỖ TRỢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH EUROSTELLAR	Hồ Thị Ngọc Hướng	ThS. Trần Quốc Tuấn	Chiính sách bán hàng
1586	Đại học	Hoàn thiện công tác đánh giá thực hiện công việc tại công ty cổ phần tư vấn xây dựng tổng hợp (NAGECCO)	Lê Hoàng Phát	ThS. Trần Quốc Tuấn	Công tác đánh giá công việc
1587	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân lực tại công ty cổ phần thương mại- dịch vụ cung ứng vật tư Trần Gia	Nguyễn Thị Ngọc Hậu	ThS. Trần Quốc Tuấn	Công tác tuyển dụng NNL
1588	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH MTV Chuyển Phát Nhanh Thuận Phong	Nguyễn Thị Thu Nguyệt	ThS. Trần Thị Siêm	Phân tích, đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp cho công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH MTV Chuyển Phát Nhanh Thuận Phong
1589	Đại học	Phân tích thực trạng công tác tổ chức lực lượng bán hàng của Công ty Cổ phần Bảo Anh Anh	Phạm Trần Phương Thảo	ThS. Trần Thị Siêm	Phân tích, đánh giá và đề xuất giải pháp cho công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Bảo Anh Anh
1590	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản lý nguồn nhân lực của Công ty TNHH Truyền thông Sài Gòn Co.op	Phạm Nhật Minh Thy	ThS. Trần Thị Siêm	Phân tích, đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản lý nguồn nhân lực của Công ty TNHH Truyền thông Sài Gòn Co.op
1591	Đại học	Đánh giá thực trạng công tác quản trị bán hàng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần đầu tư xây dựng Nam Trung Tín	Nguyễn Thùy Trúc Chi	ThS. Trần Thị Siêm	Phân tích, đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Nam Trung Tín

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1592	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Tư vấn Dịch vụ Thương mại Giáo dục Phương Nam	Phạm Hữu Đức	ThS. Trần Thị Siêm	Phân tích, đánh giá và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Tư vấn Dịch vụ Thương mại Giáo Dục Phương Nam.
1593	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực cho Mylife Company	Đặng Thanh Duy	ThS. Trần Thị Siêm	Phân tích, đánh giá, đề xuất giải pháp công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Mylife Company
1594	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng Kinh doanh nhà Đăk Lăk	Nguyễn Xuân Huy	ThS. Trần Thị Siêm	Phân tích thực trạng, đánh giá và đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng kinh doanh nhà Đăk Lăk
1595	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp cho hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH MTV Dịch vụ Công ích Quận 6	Nguyễn Thị Trúc Mơ	ThS. Trần Thị Siêm	Phân tích, đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH MTV Dịch vụ Công ích Quận 6
1596	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Hy Vọng	Lê Hồng Xuân Ngân	ThS. Trần Thị Siêm	Phân tích, đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Hy Vọng
1597	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM VIB - CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH	Lê Uyển Nhi	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM VIB - CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH
1598	Đại học	HOẠT ĐỘNG ĐÃI NGỘ TẠI CÔNG TY TNHH DỰ ÁN HỒ TRÀM	Đặng Việt Thắng	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	HOẠT ĐỘNG ĐÃI NGỘ TẠI CÔNG TY TNHH DỰ ÁN HỒ TRÀM
1599	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC CHO KHỐI NHÀ HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH PIZZA VIỆT NAM	Mai Nguyễn Hiền Thảo	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC CHO KHỐI NHÀ HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH PIZZA VIỆT NAM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1600	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH GEODIS VIỆT NAM	Nguyễn Đắc Thiện	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH GEODIS VIỆT NAM
1601	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH ĐẠI THỊNH	Nguyễn Thị Thanh Thùy	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH ĐẠI THỊNH
1602	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV THỜI TRANG CỔNG SỐ 1	Từ Phước Toàn	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV THỜI TRANG CỔNG SỐ 1
1603	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG MARKETING ONLINE TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ XUẤT NHẬP KHẨU ROYAL	Hoàng Phương Thanh	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG MARKETING ONLINE TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ XUẤT NHẬP KHẨU ROYAL
1604	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH TRANSCOSMOS VIỆT NAM	Trương Hằng Nga	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH TRANSCOSMOS VIỆT NAM
1605	Đại học	HOÀN THÀNH CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ IMG	Phạm Thị Hoài Linh	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	HOÀN THÀNH CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ IMG
1606	Đại học	Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần phát triển sản xuất Chấn Hưng	Lê Thị Thủy Triều	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Phân tích thực trạng hiệu quả về hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần phát triển sản xuất Chấn Hưng, làm rõ thực trạng h
1607	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Git Academy Việt Nam	Nguyễn Thị Thu Hằng	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Giải pháp nâng cao hiệu quản quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Git Academy Việt Nam, Làm rõ thực trạng về công tác quản trị nguồn nhân lực và đề xuất những phương án nâng cao hiệu quả

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1608	Đại học	Phân tích thực trạng quản trị bán hàng tại công ty cổ phần Nhanh.vn	Phạm Minh Bảo Khang	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Phân tích hiệu quả quản trị bán hàng tại công ty CP Nhanhvn, làm rõ vấn đề và đưa nhận xét, đề xuất giải pháp và nâng cao hiệu quả bán hàng.
1609	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Lozi Việt Nam	Đặng Thị Ngọc	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty Lozi Việt Nam, Làm rõ những vấn đề và đưa ra nhận xét, đề xuất các giải pháp và phương án nâng cao hiệu quả bán hàng
1610	Đại học	Phát triển thương hiệu chuỗi cửa hàng gia dụng LOOKKOOL của tập đoàn Central Retail Việt Nam	Nguyễn Quỳnh Như	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Tìm hiểu, phân tích và làm rõ các mặt hạn chế/thuận lợi trong việc xây dựng và phát triển thương hiệu LOOKKOOL. Từ đó đưa ra các nhận xét, đề xuất phát triển thương hiệu thông qua chiến lược marketing.
1611	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Đầu tư Thương mại A.T Việt Nam Global	Phạm Nguyễn Minh Thư	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng của Công ty Công ty TNHH Đầu tư Thương mại A.T Việt Nam Global , để làm rõ các vấn đề về quản trị bán hàng. Từ đó, đưa ra các nhận xét, đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng .
1612	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng Công ty cổ phần Bảo Anh Anh	Đỗ Thị Hoàng Loan	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Phân tích thực trạng hoạt động Công ty cổ phần Bảo Anh Anh, làm rõ những vấn đề và đưa ra các nhận xét, đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng
1613	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Sport Engineering And Recreation Asia (Seara Sports Vietnam).	Đinh Thị Quỳnh Như	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty Seara Sports Vietnam, làm rõ thực trạng và đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng, đề xuất những giải pháp nâng cao hiệu quả bán hàng
1614	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động Markering Mix tại Công ty TNHH Đầu Tư Xuất Nhập Khẩu Royal	Đặng Đình Chiến	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Phân tích thực trạng hoạt động Markering Mix tại Công ty TNHH Đầu Tư Xuất Nhập Khẩu Royal và đánh giá, đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các chính sách Marketing Mix tại Công ty
1615	Đại học	Chiến lược Marketing tại Công ty TNHH M.E.P ENVENT & PARTY	Huỳnh Lê Kỳ Duyên	TS. Ao Thu Hoài	Hoàn thiện chiến lược Marketing tại công ty TNHH M.E.P ENVENT & PARTY

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1616	Đại học	Đào tạo và phát triển nhân lực tại Công ty cổ phần Hưng Vượng	Phùng Thị Trúc Giang	TS. Ao Thu Hoài	Đào tạo và phát triển nhân lực tại Công ty cổ phần Hưng Vượng
1617	Đại học	Chăm sóc khách hàng tại Công ty cổ phần Bellsystem 24- Hoa sao	Phạm Thu Hương	TS. Ao Thu Hoài	Chăm sóc khách hàng tại Công ty cổ phần Bellsystem 24- Hoa sao
1618	Đại học	Nâng cao năng lực cạnh tranh tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Hoàng Bá Long	TS. Ao Thu Hoài	Nâng cao năng lực cạnh tranh tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng
1619	Đại học	Hoạt động Marketing Online tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Eurostellar	Lâm Tiểu Phụng	TS. Ao Thu Hoài	Hoạt động Marketing Online tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Eurostellar
1620	Đại học	Quản trị chất lượng tại Công ty cổ phần Elite Fitness	Phạm Thanh Sơn	TS. Ao Thu Hoài	Quản trị chất lượng tại Công ty cổ phần Elite Fitness
1621	Đại học	Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Hoàng Lân	Huỳnh Hữu Tâm	TS. Ao Thu Hoài	Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Hoàng Lân
1622	Đại học	Lập kế hoạch kinh doanh trong Công ty cổ phần Quảng Cáo Cổng Việt Nam	Trương Thị Thảo	TS. Ao Thu Hoài	Lập kế hoạch kinh doanh trong công ty cổ phần quảng cáo cổng Việt Nam
1623	Đại học	Hoạt động kinh doanh công ty TNHH đàn Ghita xuất khẩu	Phạm Thị Thủy Tiên	TS. Ao Thu Hoài	Hoạt động kinh doanh của công ty sản xuất đàn Ghita xuất khẩu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1624	Đại học	Hoàn thiện hệ thống kênh phân phối sản phẩm tại Công ty TNHH Tân-Thịnh-Thiện	Trần Lê Hoàng Uyên	TS. Ao Thu Hoài	Hoàn thiện hệ thống kênh phân phối sản phẩm tại Công ty TNHH Tân-Thịnh-Thiện
1625	Đại học	Hoàn thiện hoạt động Quản trị lực lượng bán hàng tại ông ty Cổ phần Misawa Việt Nam	Huỳnh Tấn Phước	TS. Cảnh Chí Hoàng	Bằng phương pháp nghiên cứu định tính, sinh viên đã hệ thống lý thuyết nền của đề tài; phân tích thực trạng hoạt động quản trị lực lượng bán hàng ở công ty Cổ phần Misaw; từ đó rút ra những mặt đạt được và những hạn chế. Khóa luận cũng đề xuất được các giải pháp có giá trị nhất định.
1626	Đại học	Phân tích công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công Ty Cổ Phần Thuốc Thú Y Trung Nguyên Bvt	Phạm Bá Quốc	TS. Cảnh Chí Hoàng	Đề tài đã hệ thống lý thuyết nền của đề tài; phân tích thực trạng hoạt động quản trị lực lượng bán hàng ở công ty TRung Nguyên; từ đó rút ra những mặt đạt được và những hạn chế. Khóa luận cũng đề xuất được các giải pháp có giá trị nhất định, là tài liệu tham khảo cho lãnh đạo công ty Thuốc Thú Y TRung Nguyên BVT,
1627	Đại học	Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Parsley	Nguyễn Thị Kiều Trinh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận đã làm rõ các khái niệm nhân sự, sự cần thiết phải nâng cao chất lượng nhân lực ở côn ty Parsley. Từ đó, tác giả đã đề xuất các giải pháp có giá trị tham khảo cho lãnh đạo công ty Parsley
1628	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh tại Công ty TNHH SXTM và DV Quảng cáo SDC	Nguyễn Đặng Phương Vy	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận hệ thống lý thuyết đầy đủ về năng lực cạnh tranh, phân tích các chiến lược cho công ty Quảng Cáo SDC. Từ đó, tác giả đề xuất được các giải pháp có giá trị nhất định, là tài liệu tham khảo hữu ích cho sinh viên và những ai quan tâm đến chủ đề này.
1629	Đại học	Hoạch định chiến lược kinh doanh tại Công ty cổ phần Quảng cáo Cổng Việt Nam	Thái Thị Thanh Xuân	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận đã hệ thống đầy đủ các quy trình hoạch định chiến lược và vận dụng vào một tổ chức cụ thể là công ty cổ phần Quảng cáo cổng Việt Nam. Khóa luận đã đề xuất được các chiến lược cho công ty giai đoạn tới có giá trị nhất định,
1630	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm tại công ty Cổ Phần Bảo Anh Anh	Huỳnh Thị Ngọc Ánh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận đã phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị chất lượng ở công ty Cổ phần Bảo Anh Anh. Từ đó, rút ra những mặt đạt được, nhựng hạn chế và nguyên nhân. Khóa luận đã đề xuất các giải pháp có tính khả thi cho Công ty trong thời gian tới.
1631	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng tại Công ty Cổ phần Thuận Hải Commodities	Nguyễn Nam Khang	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích khái quát hoạt động dịch vụ chăm sóc khách hàng, đánh giá những hạn chế và đề xuất các giải pháp có giá trị tham khảo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1632	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH MTV Bao bì Huy Phong	Nguyễn Thị Nguyệt Linh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận đã phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị chất lượng ở công ty Huy Phong Từ đó, rút ra những mặt đạt được, nhựng hạn chế và nguyên nhân. Khóa luận đã đề xuất các giải pháp có tính khả thi cho Công ty trong thời gian tới.
1633	Đại học	Nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH PAC H&H VietNam	Đậu Phương Cẩm Ly	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích được năng lực cạnh tranh của công ty H&H trong giai đoạn qua. Từ đó, đề xuất các chiến lược nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian tới. Các chiến lược có thể áp dụng vào thực tiễn.
1634	Đại học	Hoàn thiện hoạt động tuyển dụng nhân sự tại công ty cổ phần bất động sản Vạn An Phát	Nguyễn Bảo Triều Thịnh	TS. Cảnh Chí Hoàng	phân tích khái quát hoạt động tuyển dụng ở công ty Vạn An Phát. Từ đó, đề xuất các giải pháp có giá trị tham khảo.
1635	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty tư vấn đầu tư Long Thịnh Phát	Nguyễn Khắc Dũng	TS. Hồ Xuân Tiến	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng
1636	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ KÊNH PHÂN PHỐI SẢN PHẨM MÁY IN CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐÔNG NGUYÊN	Đào Duy Hoàng	TS. Hồ Xuân Tiến	Nâng cao hiệu quả kênh phân phối
1637	Đại học	Thực trạng hoạt động sản xuất điện của Tổng công ty Điện lực Miền Nam	Nguyễn Ngọc Minh	TS. Hồ Xuân Tiến	Thực trạng hoạt động sản xuất đện của điện lực miền nam
1638	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ SẢN XUẤT TẠI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN THƯƠNG MẠI CAO HÙNG	Lê Thảo Nguyên	TS. Hồ Xuân Tiến	Hoạt động quản trị sản xuất
1639	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG CHO CÔNG TNHH MTV IN ẤN BAO BÌ PHƯƠNG AN PHONG	Nguyễn Ngọc Quỳnh Như	TS. Hồ Xuân Tiến	Hoạt động chiến lược truyền thông

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1640	Đại học	· Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV in ấn bao bì Phương An Phong	Phạm Hoàng Nam Phương	TS. Hồ Xuân Tiến	Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị nguồn nhân lực
1641	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Techcombank	Ngô Quang Sang	TS. Hồ Xuân Tiến	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực
1642	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH MINISTOP VIỆT NAM	Trương Đình Toàn	TS. Hồ Xuân Tiến	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực
1643	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG LẬP KẾ HOẠCH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ ĐỊA ỐC ĐẠI LONG ĐIỀN	Cao Nhật Quang	TS. Nguyễn Gia Ninh	HOẠT ĐỘNG LẬP KẾ HOẠCH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ ĐỊA ỐC ĐẠI LONG ĐIỀN
1644	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VPS	Nguyễn Thị Tú Anh	TS. Nguyễn Gia Ninh	CÔNG TÁC QUẢN TRỊ MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VPS
1645	Đại học	Nghiên cứu Chiến lược sản phẩm của Công ty TNHH Sản Xuất & Thương Mại Phạm Chiến Công	Đặng Ngọc Duyên	TS. Nguyễn Gia Ninh	Chiến lược sản phẩm của Công ty Sản Xuất & Thương Mại Phạm Chiến Công
1646	Đại học	Thực trạng công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Lalamove	Ngô Huỳnh Khánh Huyền	TS. Nguyễn Gia Ninh	Công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Lalamove
1647	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kênh phân phối tại công ty cổ phần TMDV Trần Gia	Phạm Thị Trà My	TS. Nguyễn Gia Ninh	Kênh phân phối tại công ty cổ phần TMDV Trần Gia

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1648	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GLOBAL ONLINE BRANDING	Lâm Thị Hồng Nhung	TS. Nguyễn Gia Ninh	CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GLOBAL ONLINE BRANDING
1649	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM HORECA	Võ Thanh Phát	TS. Nguyễn Gia Ninh	HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM HORECA
1650	Đại học	Thực trạng công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH MTV GA Minh Long Phát	TrầN Lê Vân Quyên	TS. Nguyễn Gia Ninh	Công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH MTV GA Minh Long Phát
1651	Đại học	Quản trị rủi ro trong kinh doanh tại Công ty Cổ phần Chứng khoán VPS	Hoàng Thị Hoài Thu	TS. Nguyễn Gia Ninh	Quản trị rủi ro trong kinh doanh tại Công ty Cổ phần Chứng khoán VPS
1652	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự của chuỗi siêu thị Bách Hoá Xanh tại Công ty cổ phần đầu tư Thế giới di động	Nguyễn Thị Thương	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	công tác tuyển dụng nhân sự tại chuỗi siêu thị Bách Hoá Xanh trong 6 tháng đầu năm 2022
1653	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty Cổ phần thực phẩm Cholimex	Nguyễn Quốc Trung	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	hoạt động bán hàng tại công ty Cổ phần thực phẩm Cholimex
1654	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Anh Quốc	Nguyễn Thị Vân Anh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Anh Quốc
1655	Đại học	Hoàn thiện công tác Quản trị chất lượng sản phẩm kết cấu thép tại CÔNG TY TNHH CƠ KHÍ THIẾT KẾ XÂY DỰNG TUẤN HẢO	Bùi Thanh Bình	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	công tác Quản trị chất lượng sản phẩm kết cấu thép tại CÔNG TY TNHH CƠ KHÍ THIẾT KẾ XÂY DỰNG TUẤN HẢO

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1656	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức văn phòng tại công ty TNHH may mặc Nutica	Trần Thụy Ngọc Dung	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	công tác tổ chức văn phòng tại công ty TNHH may mặc Nutica
1657	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH Con Cú Vàng	Nguyễn Hoàng Huy	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH Con Cú Vàng
1658	Đại học	Phân tích công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH MTV Ngọc Nhân	Trần Anh Kiệt	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH MTV Ngọc Nhân
1659	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Techseed	Nguyễn Thị Phương Mai	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Hoàn thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Techseed
1660	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực của Công Ty Cổ phần Quốc Tế Gốm Sứ Việt trong bối cảnh chuyển đổi số tại Việt Nam.	Nguyễn Ngọc Yến Nhi	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	công tác tuyển dụng nguồn nhân lực của Công Ty Cổ phần Quốc Tế Gốm Sứ Việt trong bối cảnh chuyển đổi số tại Việt Nam.
1661	Đại học	Nghiên cứu công tác đánh giá kết quả làm việc của nhân viên content marketing bằng công nghệ số tại Công Ty TNHH Xây dựng Thương mại Dịch vụ Môi Trường Xanh	Trần Thị Ý Nhi	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	công tác đánh giá kết quả làm việc của nhân viên content marketing bằng công nghệ số tại Công Ty TNHH Xây dựng Thương mại Dịch vụ Môi Trường Xanh
1662	Đại học	Quản trị mối quan hệ khách hàng tại công ty TNHH WESET ENGLISH CENTER	Lê Ngọc Trang	TS. Tô Anh Thơ	Quản trị mối quan hệ khách hàng
1663	Đại học	Hoạch định chiến lược marketing và xây dựng thương hiệu tại công ty TNHH Cơ khí Thiết kế Xây dựng Tuấn Hảo Long An	Lê Hải Đăng	TS. Tô Anh Thơ	Hoạch định chiến lược marketing và xây dựng thương hiệu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1664	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị chất lượng sản phẩm kết cấu thép tại công ty TNHH Cơ khí Thiết kế Xây dựng Tuấn Hảo Long An	Dương Văn Hùng	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác quản trị chất lượng sản phẩm
1665	Đại học	Nghiên cứu về hoạt động quản lý và vận hành thương mại trên sàn thương mai điện tử tại công ty TNHH TM DV THE HORIZON	Hồ Trịnh Diễm Quỳnh	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu về hoạt động quản lý và vận hành thương mại trên sàn thương mại điện tử
1666	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chất lượng trong Công ty CP giám định và chứng nhận ICC	Nguyễn Thị Nhật Linh	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị chất lượng
1667	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng đối với sản phẩm vay tín chấp tại Ngân hàng TMCP Kiên Long - Chi Nhánh Vĩnh Long	Võ Vĩ Anh	TS. Tô Anh Thơ	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng đối với sản phẩm vay tín chấp
1668	Đại học	Nghiên cứu hoạt động kiểm soát chất lượng cuộc gọi trong bộ phận thu hồi nợ tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong - Tiên Phong Finance	Vũ Nguyễn Lan Anh	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động kiểm soát chất lượng cuộc gọi trong bộ phận thu hồi nợ
1669	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao công tác quản trị bán hàng tại công ty cổ phần Nhanh.vn	Nguyễn Sỹ Đan	TS. Tô Anh Thơ	Nâng cao công tác quản trị bán hàng
1670	Đại học	Nâng cao hiệu quả quản lý nhân sự tại Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Công nghệ V&V	Giang Tuyết Đào	TS. Tô Anh Thơ	Nâng cao hiệu quả quản lý nhân sự
1671	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng Doanh Nghiệp Sản Xuất Nem chua Huế Trần Phát Hoài.	Trần Huy Hoàng	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTBH của cty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1672	Đại học	Nghiên cứu về hoạt động quản trị dự án của Công ty TNHH Xây Dựng Bất Động Sản Thành Tài	Lê Thị Thùy Dung	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTDA
1673	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị dự án của công ty TNHH MTV tư vấn đầu tư Đức Phát	Đặng Long Nhật	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTDA
1674	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Kỹ Thuật Sao Việt	Dương Nhựt Tân	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTNNL
1675	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Trừ mối và Côn trùng Gia Định	Nguyễn Hoàng Phương Vy	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTBH của cty
1676	Đại học	Hoàn thiện công tác lập kế hoạch mua hàng tại Doanh nghiệp Tư nhân kinh doanh Vàng Kim Thành Nguyễn Văn Nghi	Phạm Minh Đạt	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu công tác lập kế hoạch
1677	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG ĐẠI LỘC	Trần Thị Kiều Mi	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu công tác tuyển dụng
1678	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ Phần Dịch Vụ Phân Phối Tổng Hợp Quốc Tế (IDS)	Nguyễn Thị Kim Thảo	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTBH của cty
1679	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CÔNG TY TNHH CREASIA	Lê Cao Thúy Vy	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu công tác đào tạo, tuyển dung

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1680	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MONA SOFTWARE	Nguyễn Hoài Thương	TS. Trần Thế Nam	Khóa luận tốt nghiệp được trình bày theo 3 chương chính bao gồm: CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY VÀ THỰC TRẠNG XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU TẠI CÔNG TY TNHH MONA SOFTWARE CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU TẠI CÔNG TY TNHH MONA SOFTWARE
1681	Đại học	PHÂN TÍCH NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI THỰC PHẨM DẠI TƯỜNG VÂN	Nguyễn Thị Thanh Ca Vin	TS. Trần Thế Nam	Khóa luận được kết cấu gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết Chương 2: Tổng quan về công ty TNHH Thương mại Thực phẩm Đại Tường Vân Chương 3: Thực trạng năng lực cạnh tranh của công ty TNHH Thương mại Thực phẩm Đại Tường Vân Chương 4: Một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty TNHH Thương mại Thực phẩm Đại Tường Vân
1682	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC XÂY DỰNG QUY CHẾ LƯƠNG THANG BẢNG LƯƠNG VÀ LƯƠNG NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN FIVE STAR	Phan Trần Gia Huy	TS. Trần Thế Nam	Bố cục báo cáo khóa luận tốt nghiệp có 4 chương gồm các nội dung như sau Chương 1: MỘT SỐ KHÁI NIỆM CƠ BẢN VỀ CÔNG TÁC XÂY DỰNG QUY CHẾ LƯƠNG, THANG BẢNG LƯƠNG VÀ LƯƠNG NHÂN VIÊN Chương 2: KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH TƯ VẤN DỊCH VỤ FIVE STAR Chương 3: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUY CHẾ LƯƠNG, THANG BẢNG LƯƠNG VÀ LƯƠNG NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN DỊCH VỤ FIVE STAR Chương 4: GIẢI PHÁP VỀ HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG QUY CHẾ LƯƠNG, THANG BẢNG LƯƠNG VÀ LƯƠNG NHÂN VIÊN CHO CÔNG TY TNHH TƯ VẤN DỊCH VỤ FIVE STAR
1683	Đại học	THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH MTV NGỌC NHÂN	Đoàn Ngọc Phương Ngân	TS. Trần Thế Nam	Bố cục báo cáo khóa luận tốt nghiệp có 4 chương gồm các nội dung như sau Chương 1: Cơ sở lí luận về vấn đề quản lí và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực Chương 2: Giới thiệu công ty TNHH MTV Ngọc Nhân Chương 3: Thực trạng quản lí và sử dụng nguồn nhân lực tại công ty TNHH MTV Ngọc Nhân Chương 4: Nhận xét và đề xuất giải pháp hoàn thiện và nâng cao hiệu quả quản lí và sử dụng nguồn nhân lực tại công ty TNHH MTV Ngọc Nhân
1684	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH TM_DV_XD Phan Thành	Thiệu Võ Bảo Trân	TS. Trần Thế Nam	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CHƯƠNG 2: KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH PHAN THÀNH CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY PHAN THÀNH CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP VỀ HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CHO CÔNG TY PHAN THÀNH
1685	Đại học	Phát triển sản phẩm tín dụng bán lẻ tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam - chi nhánh Trường Sơn	Lê Tiến Vinh	TS. Trần Thế Nam	4.Kết cấu của đề tài gồm: Chương 1 : : CỞ SỞ LÝ THUYẾT VỀ PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM TÍN DỤNG BÁN LẺ Chương 2 KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH TRƯỜNG SƠN Chương 3: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM TÍN DỤNG BÁN LẺ TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH TRƯỜNG SƠN Chương 4 : GIẢI PHÁP VÀ KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM TÍN DỤNG BÁN LẺ TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH TRƯỜNG SƠN

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1686	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI ĐẠI LÝ TẠI CÔNG TY TNHH MANULIFE VIỆT NAM	Nguyễn Như Ý	TS. Trần Thế Nam	Khóa luận gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về công tác quản trị kênh phân phối trong doanh nghiệp Chương 2: Tổng quan về Công ty TNHH Manulife Việt Nam Chương 3: Thực trạng về công tác quản trị kênh phân phối đại lý tại công ty TNHH Manulife Việt Nam Chương 4: Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị kênh phân phối đại lý tại Công ty TNHH Manulife Việt Nam
1687	Đại học	ThuwcjThực trạng quản trị nguồn nhân lực tại công ty TBS Logistics Bình Dương	Đoàn Công Danh	TS. Trần Thế Nam	Phần Nội dung: gồm 4 chương Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Giới thiệu về công ty TBS Logistics Bình Dương Chương 3: Phân tích quy trình tuyển dụng của phòng hành chính nhân sự Chương 4: Định hướng của công ty trong tương lai và đề xuất ý kiến quản trị. Phần Kết Luận
1688	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VACXIN VIỆT NAM	Nguyễn Thanh Huyền	TS. Trần Thế Nam	Khóa luận gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về Quản trị nhân sự và Tuyển dụng nhân sự trong Doanh nghiệp. Chương 2: Tổng quan về Công ty Cổ phần Vacxin Việt Nam Chương 3: Thực trạng công tác Tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ phần Vacxin Việt Nam. Chương 4: Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác Tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ phần Vacxin Việt Nam.
1689	Đại học	"PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ SALA"	Lê Phùng Tuệ Mẫn	TS. Trần Thế Nam	Khoá luận tốt nghiệp được trình bày theo 4 chương:
1690	Đại học	Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động xây dựng thương hiệu tại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Một Thành Viên Bánh Kẹo Cao Lợi Hưng	Hà Quốc Anh	TS. Trần Văn Hưng	Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động xây dựng thương hiệu tại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Một Thành Viên Bánh Kẹo Cao Lợi Hưng
1691	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Đầu Tư và Phát Triển Lê Phong	Nguyễn Hoàng Diễn	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Đầu Tư và Phát Triển Lê Phong
1692	Đại học	Tìm hiểu hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thương Mại SEESON	Tô Phan Đình Hào	TS. Trần Văn Hưng	Tìm hiểu hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thương Mại SEESON
1693	Đại học	Nghiên cứu hiệu quả hoạt động Marketing tại Công ty TNHH EPSON VIETNAM	Trịnh Nguyên Hưng	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu hiệu quả hoạt động Marketing tại Công ty TNHH EPSON VIETNAM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1694	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chuỗi cung ứng vải - nguyên vật liệu chính tại Asmara International Limited Việt Nam	Lê Nhật Bảo Ngọc	TS. Trần Văn Hưng	Phân tích hoạt động quản trị chuỗi cung ứng vải - nguyên vật liệu chính tại Asmara International Limited Việt Nam
1695	Đại học	Phân tích chiến lược thâm nhập thị trường Việt Nam của Asmara International Limited	Huỳnh Lê Uyển Nhi	TS. Trần Văn Hưng	Phân tích chiến lược thâm nhập thị trường Việt Nam của Asmara International Limited
1696	Đại học	Nghiên cứu quá trình tổ chức thực hiện chiến lược tại Công ty Cổ phần Hạ Tầng Toàn Cầu giai đoạn 2020 - 2025	Phan Quỳnh Nhi	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu quá trình tổ chức thực hiện chiến lược tại Công ty Cổ phần Hạ Tầng Toàn Cầu giai đoạn 2020 - 2025
1697	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị sản xuất tại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Một Thành Viên Bánh Kẹo Cao Lợi Hưng	Nguyễn Thị Hồng Nhung	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu hoạt động quản trị sản xuất tại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Một Thành Viên Bánh Kẹo Cao Lợi Hưng
1698	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị dự án của dự án thi công đường bê tông xi măng tại đội 2, ấp Nam Đô, xã Tân Phước, huyện Đồng Phú, tỉnh Bình Phước	Phùng Xuân Phú	TS. Trần Văn Hưng	Phân tích hoạt động quản trị dự án của dự án thi công đường bê tông xi măng tại đội 2, ấp Nam Đô, xã Tân Phước, huyện Đồng Phú, tỉnh Bình Phước
1699	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Marketing - mix của Công ty TNHH Mediastep Software Việt Nam	Nguyễn Thị Phương Thảo	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu hoạt động Marketing - mix của Công ty TNHH Mediastep Software Việt Nam
1700	Đại học	CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TRONG HOẠT ĐỘNG THU MUA CỦA NGÀNH HÀNG PHI THỰC PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI LOTTE VIỆT NAM	Nguyễn Tất Minh Triết	TS. Vũ Hồng Vân	THỰC TRẠNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TRONG HOẠT ĐỘNG THU MUA CỦA NGÀNH HÀNG PHI THỰC PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI LOTTE VIỆT NAM
1701	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV TM DV NHẬT TRƯỜNG PHÚC	Đặng Ngọc Thảo Vy	TS. Vũ Hồng Vân	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV TM DV NHẬT TRƯỜNG PHÚC

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1702	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MIN PRO	Nguyễn Thị Hồng Anh	TS. Vũ Hồng Vân	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MIN PRO
1703	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SAO MAI	Trần Như Lan Anh	TS. Vũ Hồng Vân	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC MARKETING TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SAO MAI
1704	Đại học	NANG CAO HIỆU QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN TÂN THÀNH ĐÔ	Phạm Ngọc Hà	TS. Vũ Hồng Vân	NANG CAO HIỆU QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN TÂN THÀNH ĐÔ
1705	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY ĐẦU TƯ THUONG MẠI DỊCH VỤ KỸ THUẬT ĐẠI THÀNH PHÁT	Đàm Quang Huy	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY ĐẦU TƯ THUONG MẠI DỊCH VỤ KỸ THUẬT ĐẠI THÀNH PHÁT
1706	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI CHÚNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH AN GIANG	Võ Thị Thiên Nhi	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI CHÚNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH AN GIANG
1707	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV KHAI THÁC KHOÁNG SẢN PHÚC PHÁT ĐẠT	Trần Ngọc Phúc	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV KHAI THÁC KHOÁNG SẢN PHÚC PHÁT ĐẠT
1708	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ TIÊU THỤ SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ SÀI GÒN Ô TÔ	Nguyễn Bùi Minh Phương	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VA GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TIÊU THỤ SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ SÀI GÒN Ô TÔ
1709	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC ĐÃI NGỘ CHUYÊN VIÊN ĐỊNH GIÁ TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ THẨM ĐỊNH GIÁ THÀNH CÔNG - CHI NHÁNH MIỀN NAM	Nguyễn Thành Danh	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC ĐÃI NGỘ CHUYÊN VIÊN ĐỊNH GIÁ TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ THẨM ĐỊNH GIÁ THÀNH CÔNG - CHI NHÁNH MIỀN NAM
1710	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THỜI TRANG SƠN KIM	Lê Thị Huỳnh Hương	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THỜI TRANG SƠN KIM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1711	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NHANH.VN CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Chí Toàn	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NHANH.VN CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH
1712	Đại học	ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ENVITECH ĐẠI LỘC	Nguyễn Thị Bảo An	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ENVITECH ĐẠI LỘC
1713	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOZI VIỆT NAM CHI NHÁNH TP HỒ CHÍ MINH (LOSHIP)	Trần Thị Thu Hằng	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOZI VIỆT NAM CHI NHÁNH TP HỒ CHÍ MINH (LOSHIP)
1714	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ MARKETING ONLINE TẠI CÔNG TY TNHH NHÀ THÉP UNIVERSAL VIỆT NAM	Võ Văn Hoàng	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	PHÂN TÍCH VÀ HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ MARKETING ONLINE TẠI CÔNG TY TNHH NHÀ THÉP UNIVERSAL VIỆT NAM
1715	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN VẠN AN PHÁT.	Phan Thị Thùy Linh	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN VẠN AN PHÁT.
1716	Đại học	ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DỊCH VỤ MÔI GIỚI TRỰC TUYẾN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT	Võ Tấn Phát	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DỊCH VỤ MÔI GIỚI TRỰC TUYẾN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT
1717	Đại học	ĐÁNH GIÁ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TRANS PACIFIC GLOBAL	Đỗ Thùy Trang	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	ĐÁNH GIÁ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TRANS PACIFIC GLOBAL
1718	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Lê Thị Trúc Trinh	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
1719	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY GLOBAL ONLINE BRANDING	Phan Huỳnh Như Phương	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GLOBAL ONLINE BRANDING
1720	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MISA	Nguyễn Thu Quỳnh	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MISA
1721	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ ĐẤT XANH MIỀN NAM	Văn Đình Tài	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ ĐẤT XANH MIỀN NAM
1722	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MANULIFE VIỆT NAM	Dương Toàn Thiện	ThS. Hoàng Thu Thảo	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MANULIFE VIỆT NAM (LIÊN KẾT CÔNG TY DVTV TỨ HẢI)

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1723	Đại học	NGHIÊN CỨU QUY TRÌNH NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH MÔI TRƯỜNG THẠNH PHÁT	Ngô Thị Minh Thư	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU QUY TRÌNH NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH MÔI TRƯỜNG THẠNH PHÁT
1724	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG THU MUA HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT XÂY DỰNG VÀ CƠ ĐIỆN CÔNG TRÌNH ECMEC	Phạm Thị Thu Trang	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG THU MUA HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN KỸ THUẬT XÂY DỰNG VÀ CƠ ĐIỆN CÔNG TRÌNH ECMEC – CHI NHÁNH HCM
1725	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN REVER	Huỳnh Thị Thanh Trúc	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN REVER
1726	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SAVINO DEL BENE	Dương Bảo Yến	ThS. Hoàng Thu Thảo	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SAVINO DEL BENE
1727	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN FINE TODAY VIỆT NAM	Phan Thị Hoàng Khuyên	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI TẠI CÔNG TY TNHH FINE TODAY VIỆT NAM
1728	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MISA CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH	Đinh Thị Diệu Linh	ThS. Hoàng Thu Thảo	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MISA VĂN PHÒNG HỒ CHÍ MINH
1729	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH PHOSPIN	Đinh Thị Thùy Trang	ThS. Hoàng Thu Thảo	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH PHOSPIN
1730	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH LỬA Á CHÂU	Nguyễn Thị Diệu Trinh	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN LỬA Á CHÂU
1731	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH GIAO HÀNG FLEX SPEED	Lê Thị Thanh Vân	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH GIAO HÀNG FLEX SPEED
1732	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ LOGISTICS CỦA CÔNG TY TNHH WONCHANG LOGISTICS	Trần Thị Trường Vi	ThS. Hoàng Thu Thảo	QUẢN TRỊCHẤT LƯỢNG DỊCH VỤLOGISTICS CỦA CÔNG TY TNHH WONCHANG LOGISTICS
1733	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG MARKETING TRONG KINH DOANH DỊCH VỤ THẺ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU	Đặng Hoàng Tường Vy	ThS. Hoàng Thu Thảo	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG MARKETING TRONG KINH DOANH DỊCH VỤ THẺ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU
1734	Đại học	Phân tích công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại công ty BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI- ICHI	Hồ Thị Kim Tuyến	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại công ty BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI- ICHI

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1735	Đại học	Phân tích hoạt động xúc tiến thương mại tại Công ty TNHH Mediastep Software Việt Nam	Trần Phương Hà	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích hoạt động xúc tiến thương mại tại Công ty TNHH Mediastep Software Việt Nam
1736	Đại học	Phân tích hoạt động đào tạo lực lượng bán hàng tại Công ty CP BDS Golden Land	Nguyễn Yến Nhi	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích hoạt động đào tạo lực lượng bán hàng tại Công ty CP BDS Golden Land
1737	Đại học	Phân tích chiến lược bán hàng tại công ty TNHH NHÔM KÍNH CAO TRUNG NGHĨA	Đặng Lâm Thảo Vy	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích chiến lược bán hàng tại công ty TNHH NHÔM KÍNH CAO TRUNG NGHĨA
1738	Đại học	Giải pháp nâng cao công tác hoạch định bán hàng tại Công ty bảo hiểm nhân thọ Dai - ichi	Nguyễn Thị Ngọc Kim	ThS. Hoàng Văn Trung	Giải pháp nâng cao công tác hoạch định bán hàng tại Công ty bảo hiểm nhân thọ Dai - ichi
1739	Đại học	Phân tích hoạt động Logistic tai Công ty TNHH Kim Thạch	Trần Đăng Khoa	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích hoạt động Logistic tai Công ty TNHH Kim Thạch
1740	Đại học	Phân tích công tác đánh giá thành tích lực lượng bán hàng tại Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Life Việt Nam chi nhánh An Phát Thịnh Vượng	Lê Trung Phúc	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích công tác đánh giá thành tích lực lượng bán hàng tại Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Life Việt Nam chi nhánh An Phát Thịnh Vượng
1741	Đại học	Xây dựng chiến lược kinh doanh cho Công ty CP Truyền Thông DIGIPENCIL MVV giai đoạn 2023 -2026	Vũ Trọng Anh	ThS. Hoàng Văn Trung	Xây dựng chiến lược kinh doanh cho Công ty CP Truyền Thông DIGIPENCIL MVV giai đoạn 2023 -2026
1742	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty cổ phần Việt Pháp Hải Sản	Bùi Thị Bích Duyên	ThS. Hoàng Văn Trung	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty cổ phần Việt Pháp Hải Sản
1743	Đại học	Phân tích công tác hoạch định bán hàng tại công ty cổ phần đào tạo và tư vấn giáo dục Mỹ Thuật Bụi chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Nguyễn Vi Hân	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích công tác hoạch định bán hàng tại công ty cổ phần đào tạo và tư vấn giáo dục Mỹ Thuật Bụi chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh
1744	Đại học	Phân tích công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Phòng Khám Đa Khoa Jio Health	Huỳnh Thị Thảo Hiền	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Phòng Khám Đa Khoa Jio Health
1745	Đại học	Phân tích công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty XÂY DỰNG ĐỨC HUY	Nguyễn Địch Huy	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty XÂY DỰNG ĐỨC HUY
1746	Đại học	Phân tích hoạt động xúc tiến thương mại của học viện Ẩm thực Q.uriosity thuộc Công ty Cổ phần Công nghiệp & Thương mại Q	Nguyễn Thanh Huyền	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích hoạt động xúc tiến thương mại của học viện Ẩm thực Q.uriosity thuộc Công ty Cổ phần Công nghiệp & Thương mại Q

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1747	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty Cổ phần Dịch Vụ Xây Dựng Địa Ốc Happy Land	Trần Thị Liên	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty Cổ phần Dịch Vụ Xây Dựng Địa Ốc Happy Land
1748	Đại học	Phân tích công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Đầu tư Tư vấn TMDV Quảng cáo Bình An	Mai Huyền Linh	ThS. Hoàng Văn Trung	Phân tích công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Đầu tư Tư vấn TMDV Quảng cáo Bình An
1749	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông Marketing tại Công ty Cổ phần Công nghệ và Truyền thông Ý tưởng	Trần Thị Mỹ Ngọc	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích chiến lược truyền thông Marketing
1750	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ NINA	Hoàng Vũ Như Phụng	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực
1751	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông marketing tại công ty TNHH Minh Anh Hùng Thịnh	Phan Kim Ngân	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích chiến lược truyền thông Marketing
1752	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing - Mix tại Công ty TNHH BT Plastic	Lê Gia Tâm Nguyên	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích chiến lược Marketing - Mix
1753	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH MID Việt Nam	Nguyễn Thị Nhung	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng
1754	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông Marketing tại công ty cổ phần công nghệ SAPO	Huỳnh Thị Thu Sương	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích chiến lược truyền thông Marketing
1755	Đại học	Phân tích báo cáo tài chính tại Bưu điện thành phố Tân an	Hồ Minh Thông	ThS. Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích báo cáo tài chính
1756	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU CHO CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ VÀ ĐẦU TƯ Y TẾ PHƯƠNG NAM	Lê Tấn Trình	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Xây dựng và phát triển thương hiệu DN
1757	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần EMMAY và Các cộng sự	Phạm Thị Mỹ An	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Dựa vào cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng, và đề xuất giải pháp để hoàn thiện Hoạt động quản trị bán hàng tại công ty EMMAY
1758	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH XNK và TM Huy Hoàng Group	Nguyễn Thị Trúc Lan	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng của Công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1759	Đại học	Phân tích thực trạng và giải pháp cải tiến chất lượng phòng chăm sóc khách hàng của công ty TNHH BỆNH VIỆN JW HÀN QUỐC	Mã Thị Kim Duyên	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu hoạt động chăm sóc khách hàng
1760	Đại học	Phân tich thực trang hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Dịch vụ Behome	Nguyễn Hồng Hảo	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Từ cơ sở lí thuyết để phân thích thực trang hoạt động quản trị bán và đưa ra các giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Dịch vụ Behome
1761	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công Ty Cổ Phần Bất Động Sản Golden Land	Đoàn Thị Cẩm	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu công tác QTBH của Công ty
1762	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần Địa ốc Golden Land	Nguyễn Thị Thanh Trúc	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Từ cơ sở lí thuyết để phân thích thực trang hoạt động quản trị bán và đưa ra các giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Địa ốc Golden Land
1763	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN GOLDEN LAND	Lê Thuỵ Phương Nguyên	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu hoạt động Quản trị nguồn nhân lực của Công ty
1764	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần May Natoli	Phạm Thị Ngọc Diễm	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu công tác QTBH của Công ty
1765	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TRÍ NGUYỄN BAN MÊ	Nguyễn Hoàng Danh	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Từ cơ sở lý thuyết, đánh giá thực trạng và tìm ra một số giải pháp hoàng thiện công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại công ty trách nhiệm hữu hạn Trí Nguyễn Ban Mê
1766	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị nhân sự tại Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Kim Long Phát	Nguyễn Thị Minh Hoàn	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu công tác QT nguồn nhân lực của Công ty
1767	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÀO TẠO ANA BEAUTY ACADEMY	Trương Quốc Hùng	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Từ cơ sở lí thuyết để phân thích thực trang và tìm ra một số giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing của công ty CP ĐT AnA Beauty Academy
1768	Đại học	Phân tích công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ Phần Phần Mềm Citigo	Ngô Quốc Khâm	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Từ cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng và tìm ra một số giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ Phần Phần mềm Citigo
1769	Đại học	Phân tích công tác đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ TNL	Đỗ Minh Khuyên	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Dựa vào cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng hiện tại và đề xuất các giải pháp phù hợp để cải thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực tại công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ TNL
1770	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Vietseiko.	Đoàn Thị Thùy Linh	ThS. Lê Thị Thanh Trang	Từ cơ sở lý thuyết, đánh giá thực trạng và tìm ra một số giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Vietseiko.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1771	Đại học	Phân tích công tác dịch vụ khách hàng tại công ty cổ phần công nghệ Otanics	Huỳnh Thị Thúy Ngân	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác dịch vụ khách hàng, tác giả phân tích thực trạng công tác dịch vụ khách hàng tại công ty cổ phần công nghệ Otanics. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác dịch vụ khách hàng đang thực hiện tại công ty cổ phần công nghệ Otanics và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác dịch vụ khách hàng tại công ty cổ phần công nghệ Otanics.
1772	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng Online tại công ty TNHH TM-DV Kim Nhật Phát	Bùi Xuân Nhật	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về hoạt động bán hàng, tác giả phân tích thực trạng hoạt động bán hàng Online tại Công ty TNHH TM-DV Kim Nhật Phát. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của hoạt động bán hàng Online đang thực hiện tại công ty TNHH TM-DV Kim Nhật Phát và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng Online tại Công ty TNHH TM-DV Kim Nhật Phát
1773	Đại học	Phân tích công tác chăm sóc khách hàng tại công ty cổ phần công nghệ Otanics	Nguyễn Mai Quỳnh	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác chăm sóc khách hàng, tác giả phân tích thực trạng công tác chăm sóc khách hàng tại công ty cổ phần công nghệ Otanics. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác chăm sóc khách hàng đang thực hiện tại công ty cổ phần công nghệ Otanics và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác chăm sóc khách hàng tại công ty cổ phần công nghệ Otanics.
1774	Đại học	Phân tích hoạt động tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Proship	Trần Ngọc Sang	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác tuyển dụng, tác giả phân tích thực trạng công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Proship. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng đang thực hiện tại công ty cổ phần Tập Đoàn FADO Việt Nam và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Proship
1775	Đại học	Phân tích hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH TM-DV Kim Nhật Phát	Nguyễn Xuân Thịnh	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác chăm sóc khách hàng, tác giả phân tích thực trạng công tác chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH TM-DV Kim Nhật Phát. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác chăm sóc khách hàng đang thực hiện tại công ty TNHH TM-DV Kim Nhật Phát và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH TM-DV Kim Nhật Phát
1776	Đại học	Tìm hiểu hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ UWAY	Đỗ Bảo Trâm	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về hoạt động chăm sóc khách hàng, tác giả phân tích thực trạng chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH TMDV UWAY. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của hoạt động chăm sóc khách hàng đang thực hiện tại công ty TNHH TMDV UWAY và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH TMDV UWAY
1777	Đại học	Phân tích công tác chăm sóc khách hàng tại Hợp tác xã Vận tải và Du lịch Minh Huy	Nguyễn Phan Thùy Trang	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác chăm sóc khách hàng, tác giả phân tích thực trạng công tác chăm sóc khách hàng tại Hợp tác xã Vận tải & Du lịch Minh Huy. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác chăm sóc khách hàng đang thực hiện tại Hợp tác xã Vận tải & Du lịch Minh Huy và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác chăm sóc khách hàng tại Hợp tác xã Vận tải & Du lịch Minh Huy.
1778	Đại học	Phân tích công tác lãnh đạo lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng Đại Lộc	Nguyễn Trương Thảo Vân	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác lãnh đạo lực lượng bán hàng, tác giả phân tích thực trạng công tác lãnh đạo lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Xây dựng Đại Lộc. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác lãnh đạo lực lượng bán hàng đang thực hiện tại công ty TNHH Xây dựng Đại Lộc và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác lãnh đạo lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Xây dựng Đại Lộc
1779	Đại học	Công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Bưu điện Bến Cầu	Lê Thị Thúy Vy	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác tuyển dụng, tác giả phân tích thực trạng công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Bưu điện huyện Bến Cầu. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng đang thực hiện tại Bưu điện huyện Bến Cầu và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Bưu điện huyện Bến Cầu.
1780	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất thương mại áo thun Nhất Tâm	Nguyễn Kim Hường	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về hoạt động bán hàng, tác giả đã phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất thương mại áo thun Nhất Tâm. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của hoạt động bán hàng đang thực hiện tại công ty TNHH Sản xuất thương mại áo thun Nhất Tâm và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất thương mại áo thun Nhất Tâm

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1781	Đại học	Thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng tại Mobifone Thành phố Cần Thơ	Nguyễn Hoàng Phước	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác chăm sóc khách hàng, tác giả phân tích thực trạng công tác chăm sóc khách hàng tại công ty Mobifone thành phố Cần Thơ. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác chăm sóc khách hàng đang thực hiện tại công ty Mobifone thành phố Cần Thơ và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác chăm sóc khách hàng tại công ty Mobifone thành phố Cần Thơ
1782	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty CP Đầu tư xây dựng và dịch vụ bất động sản Đại Vũ	Đặng Thị Hồng Anh	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về hoạt động bán hàng, tác giả đã phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại công ty CP Đầu tư xây dựng và dịch vụ bất động sản Đại Vũ. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của hoạt động bán hàng đang thực hiện tại công ty CP Đầu tư xây dựng và dịch vụ bất động sản Đại Vũ và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty CP Đầu tư xây dựng và dịch vụ bất động sản Đại Vũ
1783	Đại học	Thực trạng công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Manulife Việt Nam	Trần Huỳnh Nguyên Chương	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác tổ chức lực lượng bán hàng, tác giả đã phân tích thực trạng công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại công ty Manulife Việt Nam. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác tổ chức lực lượng bán hàng đang thực hiện tại công ty Manulife Việt Nam và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại ccông ty Manulife Việt Nam
1784	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH DV du lịch Gia Phát Hưng	Nguyễn Văn Hiếu Em	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về hoạt động bán hàng, tác giả đã phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại công ty TNHH DV du lịch Gia Phát Hưng. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của hoạt động bán hàng đang thực hiện tại công ty TNHH DV du lịch Gia Phát Hưng và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty TNHH DV du lịch Gia Phát Hưng
1785	Đại học	Phân tích công tác quản trị quan hệ khách hàng và giải pháp hoàn thiện tại công ty TNHH phát triển giáo dục Vương Quốc Anh	Võ Nguyễn Anh Thư	ThS. Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về quản trị quan hệ khách hàng, tác giả đã phân tích thực trạng công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Phát Triển Giáo Dục Vương Quốc Anh. Từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác quản trị quan hệ khách hàng đang thực hiện tại công ty TNHH Phát Triển Giáo Dục Vương Quốc Anh và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Phát Triển Giáo Dục Vương Quốc Anh
1786	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ cung cấp nguồn nhân lực ngắn hạn cho khách hàng tổ chức tại công ty TNHH Acacy	Nguyễn Thị Diễm Phúc	ThS. Lưu Thanh Thủy	QTCL DV TD&ĐT NL cho KH B2B
1787	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị rủi ro tại Công Ty Cổ Phần Vận Tải Và Dịch Vụ Hàng Hải (TRASAS)	Nguyễn Huệ Lan Anh	ThS. Lưu Thanh Thủy	QTRR trong hoạt động cung cấp DV vận tải
1788	Đại học	Nghiên cứu công tác đào tạo và phát triển lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Công Nghệ Bất Động Sản Rever	Nguyễn Ngọc Bích	ThS. Lưu Thanh Thủy	Đào tạo và phát triển LLBH BĐS
1789	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Đất Xanh Miền Nam	Nguyễn Hoài Bảo Duy	ThS. Lưu Thanh Thủy	QTBH tại công ty môi giới BĐS
1790	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị đội ngũ nhân viên bán hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Đất Xanh Miền Nam.	Hồ Thị Hạnh	ThS. Lưu Thanh Thủy	QT NVBH tại công ty môi giới BĐS
1791	Đại học	Nghiên cứu giải pháp hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần NTQ Solution	Dương Lạc Hoa	ThS. Lưu Thanh Thủy	QTQHKH tại công ty DV công nghệ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1792	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty Cổ phần Quảng cáo Cổng Việt Nam	Võ Thị Tuyết Lan	ThS. Lưu Thanh Thủy	QTNNL tại công ty DV quảng cáo
1793	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm của công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Bình Khiêm	Nguyễn Thành Luân	ThS. Lưu Thanh Thủy	QTCL SP tại công ty cản xuất
1794	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị marketing tại Công ty CP Tam Hợp Investment.	Phạm Thị Thanh Phụng	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận về quản trị marketing. Phân tích thực trạng công tác quản trị marketing tại Công ty CP Tam Hợp Investment và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1795	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ Dai-ichi chi nhánh An Phát Thịnh Vượng	Đỗ Thị Trúc Linh	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận Quản trị Bán Hàng. Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân Thọ Dai-ichi chi nhánh An Phát Thịnh Vượng. Đề xuất giải pháp hoàn thiện
1796	Đại học	Phân tích hoạt động Quản trị Quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần truyền thông toàn cầu Omega	Mai Thị Kim Chi	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận Quản trị Quan hệ khách hàng. Phân tích thực trạng công tác Quản trị Quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần Truyền thông Toàn cầu Omega. Đề xuất giải pháp hoàn thiện.
1797	Đại học	"Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất thương mại xuất nhập khẩu Đức Hoa" ạ	Trần Thị Cẩm Nguyên	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận về quản trị bán hàng. Phân tích thực trạng công tac quản trị bán hàng tại Công ty TNHH SXTM XNK Đức Hoa. Đề xuất giải pháp hoàn thiện
1798	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công Ty TNHH Sản Xuất Đỉnh Vàng	Nguyễn Hoàng Phương Thảo	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận về quản trị lực lượng bán hàng. Phân tích thực trạng công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất Đỉnh Vàng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện
1799	Đại học	Phân tích hoạt động Quản trị Nguồn Nhân Lực tại công ty Cổ Phần Nhà Thái - Aldo Việt Nam	Huỳnh Hữu Đức	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận Quản trị Nguồn Nhân Lực. Phân tích thực trạng công tác quản trị Nguồn Nhân Lực tại công ty Cổ Phần Nhà Thái - Aldo Việt Nam. Đề xuất giải pháp hoàn thiện.
1800	Đại học	Phân tích hoạt động Quản trị Mua hàng tại Công ty TNHH Thương Mại - Dịch vụ Tân Hiệp Phát	Nguyễn Thị Thúy Bình	ThS. Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý luận Quản trị Mua Hàng. Phân tích thực trạng công tác quản trị mua hàng tại Công ty TNHH TMDV Tân Hiệp Phát. Đề xuất giải pháp hoàn thiện.
1801	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng của Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Chuyển Đổi Số NextPay	Trịnh Thị Mỹ Lệ	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng của Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Chuyển Đổi Số NextPay
1802	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng cho đội ngũ bán hàng tại Công ty Cổ phần Đất Xanh Premium	Võ Trúc Ly	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng cho đội ngũ bán hàng tại Công ty Cổ phần Đất Xanh Premium
1803	Đại học	Hoàn thiện công tác thu hút nguồn nhân lực tại Chi nhánh Công ty Cổ phần Anh ngữ Apax	Lê Thảo Nguyên	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Hoàn thiện công tác thu hút nguồn nhân lực tại Chi nhánh Công ty Cổ phần Anh ngữ Apax

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1804	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của Công ty CP Công nghệ Sapo chi nhánh Hồ Chí Minh	Phạm Thị Nhung	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của Công ty CP Công nghệ Sapo chi nhánh Hồ Chí Minh
1805	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản trị lực lượng bán hàng Tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Megas	Nguyễn Hoàng Phúc	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản trị lực lượng bán hàng Tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Megas
1806	Đại học	Thực trạng quản trị dịch vụ cung cấp nhân lực tại Công Ty Cổ Phần Kết Nối Nhân Lực Worklink Việt Nam	Hồ Thị Mai Phương	ThS. Nguyễn Kiều Oanh	Thực trạng quản trị dịch vụ cung cấp nhân lực tại Công Ty Cổ Phần Kết Nối Nhân Lực Worklink Việt Nam
1807	Đại học	"HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ MARKETING NHÃN HIỆU SO GOOD TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HYPERION: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP"	Chiêm Minh Sang	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về marketing sản phẩm
1808	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY TNHH SX TMDV BÌNH KHIÊM	Tô Vũ Tín	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về công tác quản trị chất lượng sản phẩm
1809	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ may mặc Too Lee Uniform	Hoàng Thị Hải Yến	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu công tác quản trị bán hàng doanh nghiệp
1810	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ dai-ichi - Chi nhánh An Phát Thịnh Vượng	Văn Quỳnh Như	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu cách thức nâng cao hiệu quả bán hàng DN
1811	Đại học	Thực trạng hoạt động bán hàng B2B tại Công ty TNHH Mediastep Software Việt Nam	Lý Phạm Ngọc Thùy	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về bán hàng B2B DN
1812	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả marketing online tại Công ty cổ phần dịch vụ xuất khẩu lao động và chuyên gia (Suleco)	Nguyễn Thị Thu Hiền	ThS. Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về marketing online
1813	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng cho đội ngũ bán hàng tại công ty cổ phần tập đoàn Đất Xanh	Bùi Hồ Khánh Linh	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng cho đội ngũ bán hàng tại công ty cổ phần tập đoàn Đất Xanh
1814	Đại học	Nâng cao năng lực cạnh tranh của công Ty TNHH Aloapp	Bùi Ngọc Minh Thy	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nâng cao năng lực cạnh tranh của công Ty TNHH Aloapp
1815	Đại học	Hoàn thiện hoạt động hoạch định marketing - mix của công ty CP TMDV TACO	Phạm Hoàng Dũng	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động bán hàng doanh nghiệp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1816	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác bán hàng fmcg tại công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên thương mại THẠCH ANH	Nguyễn Khắc Huy	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động bán hàng doanh nghiệp
1817	Đại học	Hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Tư vấn và Phát triển Hải Đăng Land.	Phạm Thị Hồng Hạ	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động bán hàng doanh nghiệp
1818	Đại học	Nghiên cứu việc xây dựng thương hiệu của công ty Cổphần Công nghệnăng lượng Bền vững Việt Nam.	Trần Nguyễn Trúc Thi	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu xây dựng thương hiệu doanh nghiệp
1819	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Vật tư Bưu Điện.	Cao Thị Hồng Trinh	ThS. Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh
1820	Đại học	NGHIÊN CỨU QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KĨ THUẬT BCA	Dương Thị Như Ý	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KĨ THUẬT BCA
1821	Đại học	KIỂM SOÁT TIẾN ĐỘ DỰ ÁN ĐƯỜNG TRUYỀN MẠNG DỮ LIỆU TỐC ĐỘ CAO 5G CỦA VINAPHONE Ở KHU VỰC TRUNG TÂM TP.HỒ CHÍ MINH	Ngô Tuấn Kiệt	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG KIỂM SOÁT TIẾN ĐỘ DỰ ÁN ĐƯỜNG TRUYỀN MẠNG DỮ LIỆU TỐC ĐỘ CAO 5G CỦA VINAPHONE Ở KHU VỰC TRUNG TÂM TP.HỒ CHÍ MINH
1822	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN CỦA DỰ ÁN QUẢN LÝ THỰC TẬP SINH TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN NHƠN MỸ	NguyễN Lê NgọC Hân	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN CỦA DỰ ÁN QUẢN LÝ THỰC TẬP SINH TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN NHƠN MỸ
1823	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CHO DỰ ÁN VEGA CITY NHA TRANG TẠI CÔNG TY TNHH ĐỊA ỐC NHÀ ĐẠI PHÁT	Đỗ Thị Cẩm Ly	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CHO DỰ ÁN VEGA CITY NHA TRANG TẠI CÔNG TY TNHH ĐỊA ỐC NHÀ ĐẠI PHÁT
1824	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CỦA DỰ ÁN SUNSHINE DIAMOND RIVER CỦA CÔNG TY TNHH BẤT ĐỘNG SẢN METROLAND	Nguyễn Thị Phương Uyên	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CỦA DỰ ÁN SUNSHINE DIAMOND RIVER CỦA CÔNG TY TNHH BẤT ĐỘNG SẢN METROLAND
1825	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN Ô TÔ VÀ XE MÁY SAPA	Nguyễn Thị Thu Hương	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN Ô TÔ VÀ XE MÁY SAPA
1826	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ TRANG TRÍ NỘI THẤT CNC	Đoàn Trung Kha	ThS. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CSLT, PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QỦA HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ TRANG TRÍ NỘI THẤT CNC
1827	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị hành chính văn phòng tại Công ty Cổ Phần Toget Việt Nam	Nguyễn Minh Thiện	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên cứu thực trạng quản trị hành chính văn phòng tại Công ty Cổ Phần Toget Việt Nam. Từ đó đề xuất giải pháp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1828	Đại học	Nghiên cứu hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu tại Công ty TNHH Manulife Việt Nam	Nguyễn Thị Cẩm Nhi	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên cứu hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu tại Công ty TNHH Manulife Việt Nam. Từ đó đề xuất giải pháp.
1829	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty tnhh thương mại và vận tải Ngân Hoàng	Lê Phú Tân	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty. Từ đó đề xuất biện pháp.
1830	Đại học	Phân tích quy trình săn đầu người công ty tnhh sức bật (spiral) Công ty TNHH Sức Bật (SPIRAL)	Nguyễn Thị Thanh Thư	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích quy trình săn đầu người công ty tnhh sức bật (spiral) Công ty TNHH Sức Bật (SPIRAL). Từ đó đề xuất biện pháp.
1831	Đại học	Tìm hiểu thực trạng công tác quản trị bán hàng tại tổng công ty thiết bị y tế Việt Nam	Phan Thị Hồng Yến	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Tìm hiểu thực trạng công tác quản trị bán hàng tại tổng công ty thiết bị y tế Việt Nam. Từ đó đề xuất biện pháp.
1832	Đại học	Công tác lập kế hoạch sản xuất tại Công ty cổ phần thương mại Nông Nghiệp Vàng	Nguyễn Thị Thùy Trang	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích công tác lập kế hoạch sản xuất tại Công ty cổ phần thương mại Nông Nghiệp Vàng. Từ đó đề xuất biện pháp.
1833	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị chiến lược kinh doanh tại Công ty TNHH IT-Communications Việt Nam	Nguyễn Thị Thanh Trúc	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên cứu thực trạng hoạt động quản trị chiến lược kinh doanh tại Công ty TNHH IT-Communications Việt Nam. Từ đó đề xuất biện pháp.
1834	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Lozi Việt Nam	Phan Khánh Ngân	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tìm hiểu/ khảo sát/phân tích tình hình quản trị bán hàng (mảng bán hàng và tìm kiếm đối tác merchant) tại Công ty Cổ phần Lozi Việt Nam. Đề ra những phương án khắc phục các hạn chế trong công tác quản trị bán hàng, các phương pháp động viên lực lượng bán hàng của Công ty Cổ phần Lozi Việt Nam để phát triển và hoàn thiện hơn
1835	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị tồn kho tại Công ty Cổ Phần Ván Sàn Kim Tín	Nguyễn Thị Thanh Ngọc	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Hàng tồn kho thường chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản của doanh nghiệp việc quản lý, kiểm soát tốt hàng dự trữ có ý nghĩa vô cùng quan trọng, góp phần đảm bảo cho quá trình sản xuất diễn ra liên tục và có hiệu quả. Bài luận sẽ thể hiện hệ thống quản lí tồn kho và quản lí nguyên vật liệu được áp dụng tại công ty ở thời điểm hiện tại. Dựa vào đó để phân tích ra những điểm mạnh, điểm yếu mà doanh nghiệp đang hiện có, từ đó đưa ra những đề xuất phù hợp
1836	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công Ty TNHH Kim Thạch	Trần Văn Trí Nguyên	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Nghiên cứu, phân tích công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Kim Thạch. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng của công ty TNHH Kim Thạch
1837	Đại học	Nghiên cứu công tác tổ chức hoạt động bán hàng sản phẩm bảo hiểm sức khỏe Bảo Việt An Gia tại Công Ty TNHH IT - Communications Việt Nam	Lê Thị Kim Phụng	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Nghiên cứu, phân tích công tác tổ chức các hoạt động bán hàng sản phẩm bảo hiểm sức khỏe Bảo Việt An Gia
1838	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện quy trình bán hàng tại công ty TNHH Dịch vụ BDS Salereal	Nguyễn Ngọc Mai Phương	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	- Dòng sản phẩm biệt thự, nhà phố, shophouse nghĩ dưỡng còn khá xa lạ với nhiều nhà đầu tư tại Việt Nam. đối tượng khách hàng không đa dạng, hoặc khó tiếp cận. Bài luận sẽ đưa ra các quy trình để dễ dàng hẹn được khách hàng gặp mặt tư vấn Sau gặp mặt, vì là dòng có giá trị cao, việc để khách hàng quyết định cũng tốn rất nhiều thời gian và chi phí. Điều này sẽ làm ảnh hưởng kết quả, nên bài luận sẽ bàn luận về cách để "Kết thúc bán hàng" - tức đẩy nhanh quá trình giúp khách hàng quyết định mua 1 bds nghĩ dưỡng giá cao

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1839	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị bán hàng Dược mỹ phẩm tại Công ty TNHH Dược Mỹ phẩm Thái Nhân	Nguyễn Thị Diễm Quỳnh	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Nghiên cứu công tác quản trị bán hàng
1840	Đại học	Tìm hiểu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ Phần BIT Sài Gòn	Đặng Thị Thu Thảo	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Nghiên cứu thực trạng quản trị nguồn nhân lực của công ty về nhiều mặt, từ đó đưa ra biện pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực của công ty.
1841	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị sản xuất tại công ty TNHH May Việt Sang	Lý Minh Thư	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Nghiên cứu, phân tích các hoạt động quản trị sản xuất tại công ty TNHH May Việt Sang và một số giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị sản xuất
1842	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng đối tượng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn	Bùi Trọng Tiến	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán sản phẩm, dịch vụ tại chi nhánh ngân hàng TMCP Sài Gòn. Thông qua bài nghiên cứu rút ra được điểm mạnh, yếu trong hoạt động quản trị bán hàng tại ngân hàng. Từ đó có thể đề xuất giải pháp để nâng cao hiệu quả quản trị, đặc biệt trong thời kì khủng hoảng truyền thông như hiện nay
1843	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần Thương mại và sản xuất dược phẩm Sato	Trần Ánh Tuyết	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của công ty cổ phần thương mại và sản xuất dược phẩm Sato từ đó tìm ra những điểm hoàn thiện, và các điểm cần khắc phục để đề ra biện pháp phù hợp nhằm thúc đẩy quá trình bán hàng hiệu quả hơn.
1844	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng kênh LiveBank mảng Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong	Võ Hoàng Phương Uyên	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Nghiên cứu hoạt động Quản trị bán hàng kênh LiveBank mảng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong từ đó có thể rút ra được những điểm mạnh, điểm yếu và đưa ra những giải pháp tốt nhất nhằm khắc phục những mặt hạn chế giúp nâng cao khả năng bán hành và thúc đẩy gia tăng doanh thu cũng như lợi nhuận về cho Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong
1845	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng cá nhân tại công ty Matxi Corp	Trần Thị Anh Vân	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	nghiên cứu thực trạng công tác bán hàng tại công ty. Đề ra giải pháp giải quyết các vấn đề hạn chế nhằm nâng cao hiệu quả bán hàng cá nhân
1846	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công Ty TNHH Ô TÔ PHI LONG I	Bùi Thị Bích Phượng	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán sản phẩm, dịch vụ tại công ty TNHH Ô Tô Phi Long. Thông qua bài nghiên cứu rút ra được ưu điểm và hạn chế trong hoạt động quản trị bán hàng tại công ty. Từ đó có thể đề xuất giải pháp để hoàn thiện của hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Ô Tô Phi Long.
1847	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức các hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần dịch vụ bất động sản Danh Khôi-DKRS	Lê Thị Hồng Nhất	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Nghiên cứu hoạt động bán hàng online và offline của các dự án bất động sản tại công ty. Tìm kiếm thị trường và xây dựng kế hoạch bán hàng và tiếp cận khách hàng. Tổ chức các hoạt động bán hàng. Đánh giá ưu, nhược điểm của các hoạt động bán hàng.
1848	Đại học	Công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Thương mại Nội thất Thiên Minh chi nhánh HCM	Tô Thị Hiệu	ThS. Phạm Thị Trâm Anh	Tổ chức hoạt động bán hàng là một trong những hoạt động quan trọng nhất giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng cường khả năng cạnh tranh. Một doanh nghiệp thương mại như Công ty Cổ phần Thương mại Nội thất Thiên Minh mọi hoạt động chủ yếu thông qua mạng lưới bán hàng, vậy nên công tác tổ chức hoạt động bán hàng đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của công ty. Bài luận nghiên cứu thực trạng và đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu về công tác tổ chức hoạt động bán hàng hiện tại của công ty, từ đó đề xuất những giải pháp giúp công ty hoàn thiện công tác tổ chức hoạt động bán hàng.
1849	Đại học	Phân tích hoạt động kiểm soát chất lượng dịch vụ ăn uống tại Công ty TNHH Đặng Gia Group	Huỳnh Thị Mỹ Trân	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động kiểm soát chất lượng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1850	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH thiết kế mỹ thuật -dịch vụ quảng cáo Phi Lao	Trương Thị Trúc Ly	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng
1851	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH Xây dựng TMDV Trung Nhân Tín	Nguyễn Thị Hằng	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1852	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị marketing tại Công ty Cổ phần Giám định Đại Minh Việt	Lê Thị Hồng Nhung	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị marketing
1853	Đại học	Hoạch định chiến lược marketing – mix của Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Xuất nhập khẩu Thái Linh	Vũ Trọng Cao Trí	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing mix
1854	Đại học	Phân tích hoạt động marketing - mix tại Công ty Cổ phần Xây dựng và Thương mại Hoa Đất	Lê Thị Quỳnh Châu	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing mix
1855	Đại học	Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần BPO Mắt Bão	Nguyễn Trần Đăng Khoa	ThS. Thái Kim Phong	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động tài chính
1856	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY NATOLI	Huỳnh Thị Mỹ Thuận	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1857	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MISA	Trần Thị Thùy Trinh	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1858	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BOX VIỆT NAM	Nguyễn Ngọc Ánh Tuyết	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1859	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ MUA HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH XPAD	Võ Thị Thanh Vân	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1860	Đại học	NGHIÊN CỨU VỀ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CON CƯNG	Nguyễn Thị Mỹ Xuyên	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1861	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO LÒNG TRUNG THÀNH CỦA NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT TLG VIỆT NAM MIỀN NAM	Nguyễn Hải Nhật	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1862	Đại học	Nghiên cứu công tác tuyển dụng và hiệu quả sau tuyển dụng tại cty TNHH CÔNG NGHỆ VÀ GIẢI PHÁP CMC SÀI GÒN	Võ Thị Hiền Diệu	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1863	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ MARKETING ĐỐI VỚI DÒNG SẢN PHẨM MÁY NƯỚC NÓNG LẠNH THƯƠNG HIỆU NAVISUN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI – ĐẦU TƯ NĂNG VIỆT.	Nguyễn Mạnh Hùng	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1864	Đại học	NGHIÊN CỨU VĂN HÓA DOANH NGHIỆPTẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VÀ DỊCH VỤ HQ GROUP	Lê Trường Tấn Khoa	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1865	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TÀI CHÂU	Hoàng Đức Nam	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1866	Đại học	CÔNG TÁC TỔ CHỨC LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐẤT SÀI GÒN – DSG LAND	Trần Thị Thanh Nga	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1867	Đại học	NGHIÊN CỨU CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VIỆT TIẾN	Cao Kiều Trinh	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1868	Đại học	Nghiên cứu công tác kiểm soát bộ máy tổ chức tại công ty TNHH Truyền thông Ureka Việt Nam	Lê Trịnh Ngọc Vinh	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1869	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị chiến lược Mar-mix tại công ty CP điện lạnh Limosa	Lê Thị Anh Thư	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1870	Đại học	Nghiên cứu tình hình tuyển dụng và đào tạo nhân viên tại công ty Sinh Industrial Gas VN	Nguyễn Thị Thúy Huyền	ThS. Tiêu Vân Trang	Hệ thống lý thuyết, phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
1871	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ KHU ĐÔ THỊ MỚI BẮC VŨNG TÀU	Hồ Thị Kim Ngân	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	TÌM HIỂU LÝ THUYẾT VÀ MÔ TẢ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ KHU ĐÔ THỊ MỚI BẮC VŨNG TÀU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HDB, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP.
1872	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ TIẾN ĐỘ DỰ ÁN SẢN XUẤT GỖ VÁN ÉP TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ NGHỆ GỖ LONG VIỆT	Phạm Thị Anh Thư	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	TÌM HIỂU LÝ THUYẾT VÀ MÔ TẢ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ TIẾN ĐỘ DỰ ÁN SẢN XUẤT GỖ VÁN ÉP TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ NGHỆ GỖ LONG VIỆT, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP.
1873	Đại học	THỰC TRẠNG QUẢN LÝ TIẾN ĐỘ DỰ ÁN ĐƯA SẢN PHẨM LÊN SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ IN ẤN QUẢNG CÁO ĐỨC GIANG	Nguyễn Ngọc Thuỳ Tiên	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	TÌM HIỂU LÝ THUYẾT VÀ MÔ TẢ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG QUẢN LÝ TIẾN ĐỘ DỰ ÁN ĐƯA SẢN PHẨM LÊN SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ IN ẤN QUẢNG CÁO ĐỨC GIANG, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1874	Đại học	KHẢO SÁT QUY TRÌNH QUẢN TRỊ DỰ ÁN PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI TRONG CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ WINSMART VIỆT NAM	Lê Trần Khánh Vy	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	TÌM HIỂU LÝ THUYẾT VÀ MÔ TẢ PHÂN TÍCH QUY TRÌNH QUẢN TRỊ DỰ ÁN PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ WINSMART VIỆT NAM, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP.
1875	Đại học	THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ DỰ ÁN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI TẠI CÔNG TY TNHH IN BAO BÌ KHANG NGHI	Nguyễn Thị Cẩm Thúy	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	TÌM HIỂU LÝ THUYẾT VÀ MÔ TẢ THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ DỰ ÁN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI TẠI CÔNG TY TNHH IN BAO BÌ KHANG NGHI, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP.
1876	Đại học	NGHIÊN CỨU CHÍNH SÁCH THU HÚT NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO CỦA CÔNG TY TNHH WONCHANG LOGISTIC	Nguyễn Thị Hải Đường	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	TÌM HIỂU LÝ THUYẾT VÀ MÔ TẢ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CHÍNH SÁCH THU HÚT NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO CỦA CÔNG TY TNHH WONCHANG LOGISTIC, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP.
1877	Đại học	KHẢO SÁT HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH FUJIFILM BUSINESS INNOVATION VIỆT NAM	Nguyễn Văn Hoàng	ThS. Trần Nguyễn Kim Đan	TÌM HIỂU LÝ THUYẾT VÀ MÔ TẢ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH FUJIFILM BUSINESS INNOVATION VIỆT NAM, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP.
1878	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC XÂY DỰNG VÀ QUẢN TRỊ MỐI QUAN HỆ VỚI NHÀ CUNG CẤP CỦA CÔNG TY TNHH MÔI TRƯỜNG BẢO ANH	Nguyễn Duy Khương	ThS. Trần Quốc Tuấn	Xây dựng & quản trị mối quan hệ với nhà cung cấp
1879	Đại học	Thực trạng & giải pháp hoàn thiện công tác quản lý tiến độ của dự án xây dựng phân xưởng sản xuất Bình Chánh 2 Của Công Ty Tnhh Tm & Dv Linh Hoàng Gia	Nguyễn Văn Mạnh	ThS. Trần Quốc Tuấn	Quản lý tiến độ dự án
1880	Đại học	Hoàn thiện công tác thẩm định dự án tại công ty cổ phần Anphonggroup	Trần Thanh Ngân	ThS. Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu thẩm định DA
1881	Đại học	QUẢN TRỊ TIẾN ĐỘ DỰ ÁN ĐƯA SẢN PHẨM NƯỚC CHIẾT XUẤT QUẢ SÂM (GINSENG BERRY) LÊN NỀN TẢNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ DROPPII CỦA CÔNG TY TNHH HAESONG VINA	Hồ Thị Cẩm Nhung	ThS. Trần Quốc Tuấn	Quản lý tiến độ dự án
1882	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị tiến độ dự án triển khai dịch vụ chatbot Hana.ai của Công ty Cổ phần công nghệ Mideas	Nguyễn Thị Thu Sương	ThS. Trần Quốc Tuấn	Quản lý tiến độ dự án
1883	Đại học	Hoàn thiện chiến lược Marketing - Mix của công ty TNHH Khang Anh Anh	Đào Thị Thu Thảo	ThS. Trần Quốc Tuấn	Chiến lược Mar/Mix
1884	Đại học	THỰC TRẠNG & GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KIỂM SOÁT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT THÁI VINA	Bùi Thị Minh Thư	ThS. Trần Quốc Tuấn	Kiểm soát hoạt động bán hàng
1885	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty cổ phần đồ gỗ và nội thất Nhật Việt (Javideco)	Phan Thị Ngọc Diễm	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu cơ sở lý thuyết về quản trị nguồn nhân lực ,phân tích thực trạng công tác QTNNL tại công ty từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiênn công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty Javideco

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1886	Đại học	Phân tích thực trạng quản trị bán hàng tại bộ phận Losupply ở Thành Phố Hồ Chí Minh của Công ty Cổ phần Lozi Việt Nam	Nguyễn Thị Thảo Ngọc	ThS. Trần Thị Siêm	Vận dụng các lý thuyết liên quan đến công tác Quản trị bán hàng để đánh giá, nhận xét đối với thực tiễn tại Công ty Cổ Phần Lozi Việt Nam.Tìm hiểu về quá trinh hình thanh và phát triển của Công ty Cổ phần Lozi Việt Nam.Phân tích thực trạng quản trị bán hàng tại bộ phận Losupply ở thành phố Hồ Chính Minh của Công ty Cổ Phần Lozi Việt Nam theo lý thuyết Quản trị kinh doanh, để làm rõ những ưu điểm và hạn chế của doanh nghiệp.Đề xuất một số biện pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác Quản trị bán hàng tại bộ phận Losupply ở thành phố Hồ Chí Minh của Công ty Cổ Phần Lozi Việt Nam.
1887	Đại học	Phân tích công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ Trịnh Hoàn	Hà Thị Ngọc Hiền	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về lí thuyết của các nội dung của công tác tổ chức bán hàng, thực trạng tổ chức bán hàng của công ty TNHH thương mại dịch vụ Trịnh Hoàn sau đó đánh giá và đề xuất giải pháp
1888	Đại học	Phân tích công tác quản trị kênh phôi phối tại công ty TNHH TM DV Nên Kim	Phan Kim Quỳnh	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về lý thuyết liên quan đến quản trị phân phối, tìm hiểu công ty, các năm hoạt động kinh doanh, phân tích thực trạng công tác quản trị kênh phân phối tại công ty TNHH TM DV Nên Kim. Từ đó nhận ra hạn chế và ưu điểm để đưa ra các giải pháp hoàn thiện công tác quản trị kênh phối tại công ty.
1889	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Địa ốc Sentosa	Phạm Trọng Tiến	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu những cơ sở lý thuyết về bán hàng, quản trị bán hàng và quy trình thực hiện công tác quản trị bán hàng. Tìm hiểu tổng quan về doanh nghiệp, quan sát và phân tích tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn 2019-2021. Phân tích thực trạng quản trị bán hàng của doanh nghiệp nhằm có cái nhìn sâu sắc hơn về hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Địa ốc Sentosa. Đề xuất những giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại doanh nghiệp thông qua thực trạng đã phân tích.
1890	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty CPĐT & TM Tây Ô tô	Từ Mậu Thanh Ngân	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu những cơ sở lý thuyết về công tác bán hàng, quy trình, chính sách, quy trình quảng cáo và lực lượng bán hàng. Tìm hiểu tổng quan về doanh nghiệp. Thực trạng về hoạt động bán hàng từ đó thấy được điểm mạnh, điểm yếu và đề xuất giải pháp.4\
1891	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Kim Thạch	Lê Văn Sỹ	ThS. Trần Thị Siêm	Tìm hiểu những cơ sở lý thuyết về bán hàng, quản trị bán hàng và quy trình thực hiện công tác quản trị bán hàng. Tìm hiểu tổng quan về doanh nghiệp, quan sát và phân tích tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn 2019-2021. Phân tích thực trạng quản trị bán hàng của doanh nghiệp nhằm có cái nhìn sâu sắc hơn về hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Kim Thạch. Đề xuất những giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại doanh nghiệp thông qua thực trạng đã phân tích.
1892	Đại học	Nghiên cứu thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động bán hàng tại công ty TNHH MINH PHÁT PRO	Phạm Tuấn Anh	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Nghiên cứu thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động bán hàng tại công ty TNHH MINH PHÁT PRO
1893	Đại học	Phân tích công tác tuyển dụng và lãnh đạo lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Bệnh viện JW Hàn Quốc	Hà Thị Cẩm Thi	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Phân tích công tác tuyển dụng và lãnh đạo lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Bệnh viện JW Hàn Quốc
1894	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác lãnh đạo và đánh giá lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Đầu tư và sản xuất Tân Việt Mỹ	Huỳnh Thị Hồng Đào	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác lãnh đạo và đánh giá lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Đầu tư và sản xuất Tân Việt Mỹ
1895	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán lẻ của Công ty CPĐT THƯƠNG MẠI TTV (Chuk Chuk)	Phạm Đình Thịnh	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán lẻ của Công ty CPĐT THƯƠNG MẠI TTV (Chuk Chuk)
1896	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại cty Cổ phần Phần mềm Thịnh Phát	Nguyễn Ngọc Bảo Trâm	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại cty Cổ phần Phần mềm Thịnh Phát

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1897	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Bất động sản Tuấn 123 Miền Nam	Nguyễn Thị Huyền Trang	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Bất động sản Tuấn 123 Miền Nam
1898	Đại học	Phân tích hoạt động Quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Phần mềm Citigo	Phạm Thị Ái Linh	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Phân tích hoạt động Quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Phần mềm Citigo
1899	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức và lãnh đạo lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư Kinh doanh Bất động sản Vạn Hưng	Lê Thị Ngọc Quý	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Hoàn thiện công tác tổ chức và lãnh đạo lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư Kinh doanh Bất động sản Vạn Hưng
1900	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần công nghệ Dcorp	Nguyễn Lan Thảo	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần công nghệ Dcorp
1901	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại công ty Cổ phần bất động sản Golden Land	Đặng Xuân Nga	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại công ty Cổ phần bất động sản Golden Land
1902	Đại học	Đề xuất giải pháp cho hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần Đồ gỗ và Nội thất Nhật Việt	Nguyễn Minh Thông	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Đề xuất giải pháp cho hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần Đồ gỗ và Nội thất Nhật Việt
1903	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự tại Công ty Cổ phần địa ốc Đất Việt	Trần Ngọc Tuyền	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự tại Công ty Cổ phần địa ốc Đất Việt
1904	Đại học	Nghiên cứu về hoạt động quản trị rủi ro lãi suất tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Tân Phú	Phạm Thị Trúc Ly	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Nghiên cứu về hoạt động quản trị rủi ro lãi suất tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Tân Phú
1905	Đại học	Phân tích và các đề xuất nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị hành chính văn phòng tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thái Tuấn	Đỗ Thị Bích Ngọc	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Phân tích và các đề xuất nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị hành chính văn phòng tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thái Tuấn
1906	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH Jeff Viet Nam	Nguyễn Thị Mai Thi	Ths. Trần Thị Tuyết Mai	Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH Jeff Viet Nam
1907	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN SẢN PHẨM XÂY DỰNG DELLA VIETBUILDERS	Trần Thanh Tâm	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN SẢN PHẨM XÂY DỰNG DELLA VIETBUILDERS
1908	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH ĐỊA ỐC NHÀ ĐẠI PHÁT	Đinh Thị Thanh Thanh	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH ĐỊA ỐC NHÀ ĐẠI PHÁT

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1909	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI DI ĐỘNG	Trần Minh Thông	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI DI ĐỘNG
1910	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIETINBANK CHI NHÁNH 7	Nguyễn Đoan Thục	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIETINBANK CHI NHÁNH 7
1911	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI NHÀ HÀNG LẨU HAI DI LAO VIỆT NAM CHI NHÁNH 5	Nguyễn Hạnh Thy	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI NHÀ HÀNG LẨU HAI DI LAO VIỆT NAM CHI NHÁNH 5
1912	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ KHỐI NHÀ HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TAKAHIRO	Võ Minh Vui	ThS. Trần Vĩnh Hoàng	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ KHỐI NHÀ HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TAKAHIRO
1913	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội – Chi nhánh Sài Gòn	Nguyễn Phú Yên	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Trình bày cơ sở lý luận về đề tài nghiên cứu từ đó nêu lên thực trạng hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội – Chi nhánh Sài Gòn. Cuối cùng, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả chất lượng công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng.
1914	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản trị marketing cho FPT Software Academy trực thuộc công ty TNHH Phần mềm FPT	Nguyễn Lê Ngân Bình	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Trình bày cơ sở lí luận về marketing và quản trị marketing, các vấn đề về xây dựng chiến lược, công tác điều hành, giám sát, động viên trong quá trình xây dựng chiến lược. Đồng thời phân tích thực trạng quản trị marketing tại công ty TNHH Phần mềm FPT, từ đó đưa ra những giải pháp nâng cao hiệu quả của các công tác trong hoạt động quản trị marketing
1915	Đại học	Thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Racass Việt Nam	Nguyễn Văn Hữu	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Trình bày cơ sở lí luận về bán hàng và quản trị bán hàng, các vấn đề lập kế hoạch, công tác tổ chức bán hàng, tuyển dụng, đào tạo, giám sát, động viên trong quá trình bán hàng. Đồng thời phân tích thực trạng quản trị bán hàng tại công ty TNHH Racass Việt Nam, từ đó đưa ra những giải pháp cho những hạn chế của các công tác lập kế hoạch, tổ chức, đào tạo và lãnh đạo hoạt động bán hàng.
1916	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Nên Kim	Nguyễn Thị Thu Quyên	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Trình bày cơ sở lý luận về đề tài nghiên cứu. Đồng thời phân tích thực trạng công tác quản trị hành chính văn phòng. Từ đó, nêu lên những mặt đạt được và những hạn chế đề ra các giải pháp phù hợp
1917	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH MTV Bảo hiểm Phước Minh	Nguyễn Văn Tam	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Trình bày cơ sở lý thuyết về quản trị lực lượng bán hàng, giới thiệu khái quát và phân tích tình hình hoạt động quản trị lực lượng bán hàng, các vấn đề tổ chức; tuyển dụng, lựa chọn và đào tạo; tạo động lực; đánh giá và kiểm soát lực lượng bán hàng. Từ đó, nêu ra những thành tựu; hạn chế và nguyên nhân còn tồn tại. Cuối cùng, đưa ra các giải pháp phù hợp để khắc phục và hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH MTV Bảo hiểm Phước Minh.
1918	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị hành chính văn phòng tại công ty CP Tiếp Vận Quốc tế Rồng Xanh	Trương Thị Cẩm Ly	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Trình bày các cơ sở lý thuyết về bán hàng và quản trị bán hàng. Đồng thời phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng của Công ty. Sau đó nêu nhận xét, đưa ra các mặt đạt được và chưa đạt. Từ những hạn chế, đề ra các giải pháp phù hợp để khắc phục và hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty.
1919	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hoạt động tuyển dụng, đào tạo - phát triển và đãi ngộ nguồn nhân lực tại công ty TNHH CALLUS	Hồ Lê Khánh Toàn	ThS. Trương Thị Thuý Vân	Trình bày cơ sở lí luận về tuyển dụng, đào tạo - phát triển và đãi ngộ. Đồng thời phân tích thực trạng của công tác tuyển dụng, đào tạo - phát triển tại công ty đang thực tập. Để từ đó, đưa ra một số giải pháp để nâng cao công tác đó tại công ty
1920	Đại học	Thực trạng quản trị bán hàng và một số giải pháp nhằm nâng cao công tác quản trị bán hàng của công ty TNHH TM DV NỘI THẤT TINH TÚ	Nguyễn Vũ Ngọc Uyên	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Thực trạng quản trị bán hàng và một số giải pháp nhằm nâng cao công tác quản trị bán hàng của công ty TNHH TM DV NỘI THẤT TINH TÚ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1921	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng và một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thái Gia Sơn	Nguyễn Tất Quang Huy	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng và một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thái Gia Sơn
1922	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu và Thương Mại Huy Hoàng Group	Nguyễn Thị Yến Nhi	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu và Thương Mại Huy Hoàng Group
1923	Đại học	Phân tích công tác quản trị lực lượng bán hàng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Vi Tính Đại Tài Lộc	Đỗ Thị Thủy Tiên	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Phân tích công tác quản trị lực lượng bán hàng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Vi Tính Đại Tài Lộc
1924	Đại học	Khảo sát thực trạng hoạt động bán hàng và đề xuất nâng cao hiệu quả bán hàng tại công ty TNHH MediaStep Softwave Việt Nam	Nguyễn Lê Kim Anh	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Khảo sát thực trạng hoạt động bán hàng và đề xuất nâng cao hiệu quả bán hàng tại công ty TNHH MediaStep Softwave Việt Nam
1925	Đại học	Khảo sát hoạt động quản trị bán hàng về đề xuất 1 số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần Maxpro Việt Nam	Huỳnh Kim Phụng	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Khảo sát hoạt động quản trị bán hàng về đề xuất 1 số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần Maxpro Việt Nam
1926	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV Anh Minh Anh	Lê Thị Tuyết Như	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV Anh Minh Anh
1927	Đại học	KHẢO SÁT CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN GOLDENLAND	Nguyễn Chí Thảo	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	KHẢO SÁT CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN GOLDENLAND
1928	Đại học	NGHIÊN CỨU THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIETINBANK CHI NHÁNH 7	Hồ Anh Thư	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	NGHIÊN CỨU THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIETINBANK CHI NHÁNH 7
1929	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng công ty TNHH Minh Phát Pro	Bùi Minh Hiếu	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng công ty TNHH Minh Phát Pro
1930	Đại học	Thực trạng hoạt động quả trị bán hàng và một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động quản trị bán hàng tại CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ S247	Đào Tiểu Dương	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Thực trạng hoạt động quả trị bán hàng và một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động quản trị bán hàng tại CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ S247
1931	Đại học	Khảo sát thực trạng quản trị bán hàng công ty cổ phần đầu tư và dịch vụ Đất Xanh Miền Nam	Nguyễn Thị Hồng Ngọc	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Khảo sát thực trạng quản trị bán hàng công ty cổ phần đầu tư và dịch vụ Đất Xanh Miền Nam
1932	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty CPTMDV Kỹ Thuật Hoà Phát	Nguyễn Văn Nhật	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty CPTMDV Kỹ Thuật Hoà Phát

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1933	Đại học	Khảo sát hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần nhanh.vn chi nhánh Hồ chí minh	Nguyễn Đoan Thùy	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Khảo sát hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần nhanh.vn chi nhánh Hồ chí minh
1934	Đại học	Khảo sát thực tế và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV gạch Tuynel Hiệp Hưng	Đặng Thị Bích Tuyền	ThS. Võ Thị Ngọc Liên	Khảo sát thực tế và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV gạch Tuynel Hiệp Hưng
1935	Đại học	Hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH TM DV YR PICTURE	Vũ Trung Nguyên	TS. Ao Thu Hoài	Hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH TM DV YR PICTURE
1936	Đại học	Quy trình bán hàng tại Công ty TNHH Thực Phẩm Tốt Lành	Trần Cẩm Quỳnh	TS. Ao Thu Hoài	Quy trình bàn hàng
1937	Đại học	Tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại công ty Cổ Phần Đào Tạo và Tư Vấn Giáo Dục Mỹ Thuật Bụi	Nguyễn Trang Thanh	TS. Ao Thu Hoài	(1) Tìm hiểu lý thuyết về hoạt động tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực. (2) Tìm hiểu nghiên cứu về cơ cấu tổ chức, tình hình kinh doanh tại công ty Cổ phần Đào tạo và Tư vấn giáo dục Mỹ Thuật Bụi. (3) Tìm hiểu cụ thể thực trạng các công tác tuyển dụng, đào tạo phát triển nguồn nhân lực tại công ty Cổ phần Đào tạo và Tư vấn giáo dục Mỹ Thuật Bụi. (4) Dựa trên những cơ sở dữ liệu và thực tế đưa ra những nhận xét ưu nhược điểm, đánh giá và kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực.
1938	Đại học	Hoạt động tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thái Tuấn	Phạm Thị Phương Thảo	TS. Ao Thu Hoài	Hoạt động tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thái Tuấn
1939	Đại học	Tuyển dụng và đào tạo tại công ty Cổ phần Tiếp vận quốc tế Rồng Xanh	Trần Thị Kim Thư	TS. Ao Thu Hoài	Hoạt động tuyển dụng và đào tạo nhâ sự tại công ty CP tiếp vạn quốc tế Rồng xanh
1940	Đại học	Hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH SX TM XNK Tạ Minh Quang	Nguyễn Phạm Phương Thúy	TS. Ao Thu Hoài	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH SX TM XNK Tạ Minh Quang bao gồm các phương án bán hàng, chương trình, kế hoạch phát triển của sản phẩm. Từ đó phân tích vấn đề, đề ra giải pháp phương hướng khắc phục đạt được hiệu quả tối đa.
1941	Đại học	Hoạt động bán hàng của công ty Thiết Bị Vệ Sinh Tân Phương	Ngô Thị Trinh	TS. Ao Thu Hoài	Hoạt động bán hàng tại công ty Thiết Bị Vệ Sinh Tân Phương
1942	Đại học	Chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Dịch vụ xây dựng Địa ốc Gia Hoàng	Vũ Ngọc Tú	TS. Ao Thu Hoài	hoạt đột chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH dịch vụ xây dựng địa ốc Gia Hoàng.
1943	Đại học	Hoạt động bán hàng và chăm sóc khách hàng tại Công ty cổ phần đào tạo và tư vấn giáo dục Mỹ thuật Bụi	Huỳnh Thị Phương Uyên	TS. Ao Thu Hoài	- Hệ thống hóa các lý thuyết về hoạt động bán hàng và chăm sóc khách hàng - Tìm hiểu thông tin về Công ty Cổ Phần Đào Tạo và Tư Vấn Giáo Dục Mỹ Thuật Bụi - Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động bán hàng và chăm sóc khách hàng tại Công ty Cổ Phần Đào Tạo và Tư Vấn Giáo Dục Mỹ Thuật Bụi - Đưa ra giải pháp kiến nghị để hoàn thiện hoạt động Bán hàng và chăm sóc khách hàng tại Công ty Cổ Phần Đào Tạo và Tư Vấn Giáo Dục Mỹ Thuật Bụi

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1944	Đại học	Hoàn thiện quy trình bán hàng tại Công ty TNHH BELSPORTS	Nguyễn Thị Hồng Vân	TS. Ao Thu Hoài	Hoàn thiện quy trình bán hàng tại công ty TNHH Belsports
1945	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị marketing online tại Công ty Cổ phần Seedcom Fashion Group Việt Nam	Trần Khánh Quân	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị markeitng online của công ty Seedcom Fashion Việt Nam. Từ đó đề xuất các giải pháp có giá trị nhất định.
1946	Đại học	Tạo động lực làm việc cho người lao động tại Công ty Cổ phần Sản xuất Nhựa Duy Tân	Nguyễn Nhật Quỳnh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích khái quát các hoạt động tạo động lực ở công ty nhựa Duy Tâm. Từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm tạo động lực làm việc cho người lao động trong thời gian tới.
1947	Đại học	Hoàn thiện hoạt động tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ phần V Lotus Holdings	Nguyễn Minh Thắng	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích khái quát hoạt động tuyển dụng nhân sự ở công ty Vlotus Holdings, Đề xuất các giải pháp có giá trị tham khảo.
1948	Đại học	Hoàn thiện hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Bellsystem24-HoaSao	Ma Thuỳ Trang	TS. Cảnh Chí Hoàng	Tác giả đã phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động đào tạo và phát triển, đánh giá thực trạng và đề xuất các giải pháp trên cơ sở những hạn chế ở phân tích thực trạng. Các giải pháp có giá trị nhất định.
1949	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Tư vấn Đầu tư Bất động sản Emaar Land	Đặng Thị Minh Hảo	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hảng ở công ty Emar Land. Từ đó, đề xuất các giải pháp có giá trị nhất định. Khóa luận giải quyết cơ bản các mục tiêu đặt ra.
1950	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị Marketing tại Công ty Innoria Solution	Đào Vũ Quỳnh Duyên	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích khái quát hoạt động quản trị marketing ở công ty Innorio Solusion từ đó đề xuất các giải pháp có giá trị nhất định.
1951	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm tại Công ty Cổ phần Sơn Hacalla Việt Nam	Phan Mạnh Danh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị marketing ở công ty Hacalla việt Nam từ đó đề xuất các giải pháp đề ra. Khóa luận giải quyết các mục tiêu đặt ra.
1952	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ Phần Dịch Vụ Bất Động Sản Danh Khôi	Hồ Thị Thanh Ngân	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích được thực trạng hoạt động quản trị bán hàng ở công ty Danh Khôi. Khóa luận đề xuất được các giải pháp có giá trị nhất định.
1953	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Kyanon Digital	Đỗ Thị Như Ý	TS. Cảnh Chí Hoàng	Khóa luận đã làm rõ mục tiêu nghiên cứu, giải quyết các vấn đề đặt ra . Các giải pháp có giá trị nhất định.
1954	Đại học	Phân tích hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty Bất động sản Tuấn 123 Miền Nam	Trần Nguyễn Kim Anh	TS. Cảnh Chí Hoàng	Phân tích thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng ở công ty Bất động sản Tuấn 123 Miền nam. Khóa luận đã đánh giá được nhựng mặt thành công, những hạn chế và đề xuất giải pháp hoàn thiện.
1955	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐIỆN MÁY THỦ ĐỨC	Huỳnh Tô Thể	TS. Hồ Xuân Tiến	Nghiên cứu hoạt động bán hàng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1956	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU BOOM DE AH DAH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN BULSAN BEAUTY	Cù Minh Thuận	TS. Hồ Xuân Tiến	Nghiên cứu hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu
1957	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN CÔNG NGHỆ F2	Lê Nguyễn Minh Trang	TS. Hồ Xuân Tiến	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
1958	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI-ICHI – CHI NHÁNH AN PHÁT THỊNH VƯỢNG.	Nguyễn Thị Thiên Triều	TS. Hồ Xuân Tiến	Giải pháp hoàn thiện hoạt động tuyển dụng nhân sự
1959	Đại học	- HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG NHÂN VIÊN TẠI CHUỖI SIÊU THỊ CON CƯNG	Lê Thị Tuyết	TS. Hồ Xuân Tiến	Hoàn thiện hoạt động tuyển dụng nhân sự
1960	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV ĐỨC LAN	Lê Thị Lan Vy	TS. Hồ Xuân Tiến	Nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng
1961	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG HOẠCH ĐỊNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN ALPHA	Nguyễn Thị Thu Lan	TS. Hồ Xuân Tiến	Hoàn thiện hoạt động hoạch định bán hàng
1962	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT TLG VIỆT NAM MIỀN NAM	Nguyễn Ngọc Anh Thư	TS. Hồ Xuân Tiến	Hoạt động quản trị lực lượng bán hàng
1963	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO ĐỘNG LỰC LÀM VIỆC CỦA NHÂN VIÊN CÔNG TY TNHH MIKO TECH	Đỗ Chí Công	TS. Hồ Xuân Tiến	Giải pháp nâng cao động lực làm việc
1964	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI-ICHI - CHI NHÁNH AN PHÁT THỊNH VƯỢNG	Nguyễn Thị Hồng Nhung	TS. Hồ Xuân Tiến	Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh
1965	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ DỰ ÁN HR CHATBOT TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ PHÚ NHẬN	Lê Huyền Trang	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ DỰ ÁN HR CHATBOT TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ PHÚ NHẬN
1966	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN DINH THỐNG NHẤT	Nguyễn Đỗ Anh Tuấn	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN DINH THỐNG NHẤT
1967	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ ĐẤT XANH MIỀN NAM	Phạm Đăng Dương	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ ĐẤT XANH MIỀN NAM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1968	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN SÁNG TẠO	Vương Thị Trà My	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN SÁNG TẠO
1969	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG TẠI CÔNG TY TNHH LIFESPORT GROUP	Lê Trang Hà Nhi	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG TẠI CÔNG TY TNHH LIFESPORT GROUP
1970	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY TNHH PHOSPIN	Nguyễn Hữu Thảo Vy	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY TNHH PHOSPIN
1971	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC ÁP DỤNG HỆ THỐNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG THEO TIÊU CHUẨN ISO 9001: 2015 TẠI CÔNG TY TNHH IN BAO BÌ KHANG NGHI	Trương Dương Kim Ngân	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC ÁP DỤNG HỆ THỐNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG THEO TIÊU CHUẨN ISO 9001: 2015 TẠI CÔNG TY TNHH IN BAO BÌ KHANG NGHI
1972	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ DỰ ÁN CỦA CÔNG TY TNHH MUN HEAN VIỆT NAM	Trần Ái Nhi	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ DỰ ÁN CỦA CÔNG TY TNHH MUN HEAN VIỆT NAM
1973	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ KHU NHÀ Ở XÃ HỘI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG DẦU KHÍ IDICO	Lê Thạch Thảo	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ KHU NHÀ Ở XÃ HỘI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG DẦU KHÍ IDICO
1974	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV AN PHÁT THỊNH VƯỢNG	Lê Thị Yến Nhi	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV AN PHÁT THỊNH VƯỢNG
1975	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC GOLDEN LAND	Lê Trần Nhật Vy	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC GOLDEN LAND
1976	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG CỦA NHÂN VIÊN MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ ĐẤT XANH MIỀN NAM	Nguyễn Quốc Thái	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG CỦA NHÂN VIÊN MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ ĐẤT XANH MIỀN NAM
1977	Đại học	HOÀN THIỆN CHUỖI CUNG ỨNG TRANG THIẾT BỊ TẠI CÔNG TY TNHH JOLLIBEE VIỆT NAM	Nguyễn Thị Minh Anh	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CHUỖI CUNG ỨNG TRANG THIẾT BỊ TẠI CÔNG TY TNHH JOLLIBEE VIỆT NAM
1978	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ DỰ ÁN HOMESERVICE TRÊN ỨNG DỤNG HI FPT TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG FPT TELECOM	Hà Thị Vân Anh	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ DỰ ÁN HOMESERVICE TRÊN ỨNG DỤNG HI FPT TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG FPT TELECOM
1979	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ DỰ ÁN THE GRAND MANHATTAN TẠI CÔNG TY TNHH MÔI TRƯỜNG BẢO ANH	Võ Phương Chi	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ DỰ ÁN THE GRAND MANHATTAN TẠI CÔNG TY TNHH MÔI TRƯỜNG BẢO ANH

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1980	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG ĐỐI VỚI DỊCH VỤ THÔNG TIN DI ĐỘNG TẠI PHÒNG BÁN HÀNG KHU VỰC ĐAKRÔNG – TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT QUẢNG TRỊ	Phan Hải Yến	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG ĐỐI VỚI DỊCH VỤ THÔNG TIN DI ĐỘNG TẠI PHÒNG BÁN HÀNG KHU VỰC ĐAKRÔNG – TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT QUẢNG TRỊ
1981	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XUẤT NHẬP KHẨU LONG HƯNG	Đinh Thị Kim Trang	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XUẤT NHẬP KHẨU LONG HƯNG
1982	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MAICO GROUP	Phan Thanh Hải	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MAICO GROUP
1983	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP PLUS VIỆT NAM	Nguyễn Minh Nhật	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP PLUS VIỆT NAM
1984	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MISA	Nguyễn Như Quỳnh	TS. Huỳnh Thế Nguyễn	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MISA
1985	Đại học	ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI ÁO THUN NHẤT TÂM	Lữ Hoàng Duy	TS. Nguyễn Gia Ninh	HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI ÁO THUN NHẤT TÂM
1986	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI THÚ Y AGRIVIET	Vũ Minh Trung	TS. Nguyễn Gia Ninh	CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI THÚ Y AGRIVIET
1987	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần Dược Phẩm Pharmacity	Nguyễn Thị Minh Thư	TS. Nguyễn Gia Ninh	Công tác quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần Dược Phẩm Pharmacity
1988	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH VẠN XUÂN FMCG INVESTMENT	Phạm Minh Phụng	TS. Nguyễn Gia Ninh	HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH VẠN XUÂN FMCG INVESTMENT
1989	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TRỰC TUYẾN CỦA HỆ THỐNG SIÊU THỊ TOPS MARKET	Võ Thị Ngọc Ánh	TS. Nguyễn Gia Ninh	HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TRỰC TUYẾN CỦA HỆ THỐNG SIÊU THỊ TOPS MARKET
1990	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ DCORP	Phạm Văn Chung	TS. Nguyễn Gia Ninh	CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ DCORP
1991	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG VỀ BẢO HIỂM NHÂN THỌ PRUDENTIAL TẠI CÔNG TY TNHH MTV HIỆP TÂM	Nguyễn Thị Thùy Dung	TS. Nguyễn Gia Ninh	CÔNG TÁC CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG VỀ BẢO HIỂM NHÂN THỌ PRUDENTIAL TẠI CÔNG TY TNHH MTV HIỆP TÂM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1992	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH RACASS VIỆT NAM	Nguyễn Thị Giang	TS. Nguyễn Gia Ninh	CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH RACASS VIỆT NAM
1993	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG ÁP DỤNG HỆ THỐNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG THEO TIÊU CHUẨN ISO 14001 VÀ ĐỀ XUẤT QUY TRÌNH GIẢI QUYẾT SỰ KHÔNG PHÙ HỢP TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ Ô TÔ THÀNH PHỐ MỚI BÌNH DƯƠNG	Lê Thị Gia Huệ	TS. Nguyễn Gia Ninh	HOẠT ĐỘNG ÁP DỤNG HỆ THỐNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG THEO TIÊU CHUẨN ISO 14001 VÀ ĐỀ XUẤT QUY TRÌNH GIẢI QUYẾT SỰ KHÔNG PHÙ HỢP TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ Ô TÔ THÀNH PHỐ MỚI BÌNH DƯƠNG
1994	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KỸ THUẬT BCA	Liêu Thị Cẩm Huyền	TS. Nguyễn Gia Ninh	CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KỸ THUẬT BCA
1995	Đại học	NGHIÊN CỨU VỀ CHÍNH SÁCH TIỀN LƯƠNG VÀ PHÚC LỢI CHO NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ANH NGỮ APAX LEADERS	Huỳnh Võ Minh Uyên	TS. Nguyễn Gia Ninh	CHÍNH SÁCH TIỀN LƯƠNG VÀ PHÚC LỢI CHO NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ANH NGỮ APAX LEADERS
1996	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MEDIASTEP SOFTWARE VIỆT NAM	Đào Thị Tường Vi	TS. Nguyễn Gia Ninh	QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MEDIASTEP SOFTWARE VIỆT NAM
1997	Đại học	Đề xuất một số giải pháp điều chỉnh chuỗi cung ứng nhằm giảm hiệu ứng bullwhip tại công ty cổ phần FamilyMart Việt Nam	Nguyễn Thị Lan Phượng	TS. Nguyễn Thanh Long	Phân tích thực trạng hiệu ứng Bullwhip trong hoạt động chuỗi cung ứng tại Công ty Cổ phần FamilyMart Việt Nam. Tìm hiểu, phân tích các nguyên nhân hình thành nên hiệu ứng Bullwhip trong hoạt động chuỗi cung ứng tại Công ty Cổ phần FamilyMart Việt Nam. Vận dụng những kiến thức đã học, xem và đánh giá sự giống và khác nhau giữa lý thuyết và thực tế. Từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm làm giảm sự tác động của hiệu ứng Bullwhip trong hoạt động chuỗi cung ứng tại Công ty Cổ phần FamilyMart Việt Nam.
1998	Đại học	Phân tích thực trạng quy trình nhập khẩu tại công ty TNHH Tân Gia Phan	Nguyễn Thị Tuyết Trinh	TS. Nguyễn Thanh Long	Vận dụng lý thuyết quy trình nhập khẩu để phân tích thực trạng quy trình nhập khẩu của công ty. Đưa ra nhận xét, đánh giá và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện, nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu tại công ty.
1999	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại công ty TNHH MTV Bảo Hiểm Phước Minh	Cao Thúy Duy	TS. Nguyễn Thanh Long	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại công ty TNHH MTV Bảo Hiểm Phước Minh. Và vận dụng những kiến thức đã học, tìm hiểu và nghiên cứu những biện pháp nhằm cải thiện những quy trình chưa hoàn thiện của công ty nhằm giúp công ty nâng cao quy trình bán hàng và ngày càng phát triển.
2000	Đại học	Thực trang công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty Light Human	Lê Thị Ly Ly	TS. Nguyễn Thanh Long	Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về tuyển dụng nhân sự trong doanh nghiệp. Phân tích và đánh giá thực trạng tuyển dụng nhân sự tại công ty Light Human, làm rõ những ưu, nhược điểm của quy trình tuyển dụng để từ đó đưa ra những kiến nghị, giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự của công ty. Xây dựng được một quy trình tuyển dụng nhân sự hoàn hảo mà dựa vào đó, Công ty Light Human có thể tuyển được đúng người, bố trí đúng việc, nhằm giảm thiểu chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình trong giai đoạn 2022 – 2025.
2001	Đại học	Hoàn thiện chiến lược marketing truyền thông cho mảng thực phẩm của công ty cổ phần EotyGroup	Lê Thị Kim Ngân	TS. Nguyễn Thanh Long	Đánh giá thực trạng hoạt động Marketing hiện tại của Công ty, xác định và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động Marketing truyền thông. Từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện hoạt động Marketing và xây dựng kế hoạch Marketing truyền thông cụ thể để giúp thương hiệu ngày càng được biết đến nhiều hơn.
2002	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty Spire Research and Consulting	Đặng Thanh Minh Nhật	TS. Nguyễn Thanh Long	Phân tích thực trạng công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Spire Research And Consulting. Đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện và thúc đẩy, nâng cao chất lượng quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Spire Research And Consulting.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2003	Đại học	Thực trạng hoạt động bán hàng của công ty TNHH Dịch Vụ Bất Động Sản SkyOffice	Nguyễn Thị Hồng Vân	TS. Nguyễn Thanh Long	Tìm hiểu cơ sở lý thuyết về hoạt động bán hàng. Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng của công ty TNHH dịch vụ bất động sản Skyoffice. Đánh giá thực trạng hoạt động bán hàng của công ty TNHH dịch vụ bất động sản Skyoffice. Đề xuất giải pháp tăng cường hoạt động bán hàng của công ty TNHH dịch vụ bất động sản Skyoffice
2004	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại công ty TNHH HAESONG VINA	Võ Thị Khánh Vi	TS. Nguyễn Thanh Long	Hệ thống hóa các kiến thức về hoạt động bán hàng và tiêu thụ sản phẩm tại doanh nghiệp. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng của công ty. Phân tích về chiến lược, chính sách hoạt động bán hàng tại thị trường Việt Nam của công ty. Đánh giá kết quả và hiệu quả hoạt động bán hàng của công ty. Thông qua kết quả thực tế của doanh nghiệp có các đánh giá chủ quan và khách quan tới hệ thống bán hàng. Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động bán hàng.
2005	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Tư vấn và Phát triển Hải Đăng Land	Nguyễn Hoàng Huy	TS. Nguyễn Thanh Long	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Tư vấn và Phát triển Hải Đăng Land. Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Tư vấn và Phát triển Hải Đăng Land. Làm rõ ưu điểm và hạn chế trong hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Tư vấn và Phát triển Hải Đăng Land. Đưa ra các giải pháp để hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Tư vấn và Phát triển Hải Đăng Land.
2006	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần hóa chất và vật liệu điện Sài Gòn	Trần Thị Mai Anh	TS. Nguyễn Thanh Long	Tìm hiểu và hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về bán hàng và quản trị bán hàng của doanh nghiệp. Tìm hiểu và khái quát cơ cấu tổ chức quản lý, nhiệm vụ của bộ phận bán hàng tại công ty. Tổng hợp trình bày được kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm gần nhất. Phân tích và đánh giá thực trạng về hoạt động quản trị bán hàng tại công ty. Đề xuất những giải pháp cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động quản trị bán hàng tại công ty.
2007	Đại học	Phân tích thực trạng đào tạo nhân sự ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của nhân viên tại công ty TNHH dịch vụ công nghệ Nano Việt Nam	Đàm Trần Hoàng Diệp	TS. Nguyễn Thanh Long	Vận dụng được các kiến thức đã học để phân tích thực trạng công tác đào tạo trong quản trị nhân sự, tình hình nhân sự tại công ty TNHH dịch vụ công nghệ Nano Việt Nam. Đề tài được thực hiện sẽ đánh giá những mặt đạt được, hạn chế, nguyên nhân của chúng để làm cơ sở đóng góp một số ý kiến, biện pháp cải thiện công tác đào tạo nhân sự trong quản trị nhân sự của công ty TNHH dịch vụ công nghệ Nano Việt Nam.
2008	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng B2B tại công ty TNHH FPT Information System	Nguyễn Hà Hoàng Long	TS. Nguyễn Thanh Long	Phân tích đúng về thực trạng công tác bán hàng B2B tại công ty TNHH FPT Information System. Đưa ra nhận xét, đánh giá, đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng B2B. Hoàn thiện kiến thức lý luận đã học, tiếp thu kinh nghiệm thực tế.
2009	Đại học	Quản trị bán hàng tại công ty TNHH Phát triển hạ tầng và BĐS Tạo Tín Phát	Phạm Thị Na Na	TS. Phạm Hồng Hải	Quản trị bán hàng tại công ty TNHH Phát triển hạ tầng và BĐS Tạo Tín Phát
2010	Đại học	Công tác Quản trị nhân sự tại Công ty cổ phần tập đoàn Austdoor	Đặng Duy Tâm	TS. Phạm Hồng Hải	Công tác Quản trị nhân sự tại Công ty cổ phần tập đoàn Austdoor
2011	Đại học	Hoàn thiện công tác tiền lương, tiền thưởng tại Công ty cổ phần đầu tư kinh doanh bất động sản Vạn Hưng	Nguyễn Ngọc Thắm	TS. Phạm Hồng Hải	Hoàn thiện công tác tiền lương, tiền thưởng tại Công ty cổ phần đầu tư kinh doanh bất động sản Vạn Hưng
2012	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) - Chi nhánh Trường Sơn	Nguyễn Thu Thảo	TS. Phạm Hồng Hải	Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) - Chi nhánh Trường Sơn
2013	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty cổ phần Thương mại điện tử Moti Trung Phương Huyền và cộng sự	Nguyễn Thị Bảo Yến	TS. Phạm Hồng Hải	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty cổ phần Thương mại điện tử Moti Trung Phương Huyền và cộng sự

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2014	Đại học	Tạo động lực lao động cho nhân viên tại Công ty TNHH GS25 Vietnam	Trầm Diệu Phương	TS. Phạm Hồng Hải	Tạo động lực lao động cho nhân viên tại Công ty TNHH GS25 Vietnam
2015	Đại học	Công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty Bất động sản Vạn An PHát: Thực trạng và Giải pháp	Võ Thị Minh Trang	TS. Phạm Hồng Hải	Công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty Bất động sản Vạn An PHát: Thực trạng và Giải pháp
2016	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty Trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và dịch vụ BEHOME	Nguyễn Thị Nhật	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty Trách nhiệm hữu hạn Xây dựng và dịch vụ BEHOME
2017	Đại học	Hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự tại công ty TNHH Thực Phẩm Gia Truyền	Nguyễn Thị Minh Anh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	đãi ngộ nhân sự tại công ty TNHH Thực Phẩm Gia Truyền
2018	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức hành chính văn phòng tại công ty TNHH Shanghai Minsheng Shipping(Vietnam)	Trần Thị Mai Duyên	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	tổ chức hành chính văn phòng tại công ty TNHH Shanghai Minsheng Shipping(Vietnam)
2019	Đại học	Phân tích hoạt động đãi ngộ nguồn nhân lực tại công ty Cổ phần xây dựng An Phú Gia	Nguyễn Như Hà	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	hoạt động đãi ngộ nguồn nhân lực tại công ty Cổ phần xây dựng An Phú Gia
2020	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TRUYỀN THÔNG PHÚ CƯỜNG SOLUTION	Trương Đức Hiệp	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	CÔNG TÁC TỔ CHỨC BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TRUYỀN THÔNG PHÚ CƯỜNG SOLUTION
2021	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Truyền thông Marketing của Công ty TNHH Dentsu Việt Nam cho nhãn hàng Hada Labo của Khách hàng Rohto - Metholatum Việt Nam	Huỳnh Nhựt Hòa	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	hoạt động Truyền thông Marketing của Công ty TNHH Dentsu Việt Nam
2022	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN CÔNG NGHỆ UNICLOUD	Võ Hoàng Khuê	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	CÔNG TÁC TỔ CHỨC LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN CÔNG NGHỆ UNICLOUD
2023	Đại học	Nghiên cứu chính sách tạo động lực cho người lao động tại Công ty TNHH Một thành viên Đầu tư Xây dựng Thương mại Dịch vụ AT	Nguyễn Hải Lam	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	chính sách tạo động lực cho người lao động tại Công ty TNHH Một thành viên Đầu tư Xây dựng Thương mại Dịch vụ AT
2024	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng qua điện thoại tại công ty Racass TP Hồ Chí Minh	Hà Thị Mỹ Lộc	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	hoạt động quản trị lực lượng bán hàng qua điện thoại tại công ty Racass TP Hồ Chí Minh
2025	Đại học	Hoàn thiện quy trình quản trị chuỗi cung ứng cho mảng TMĐT công ty cổ phần VCU	Lê Thị Thương	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện quy trình quản trị chuỗi cung ứng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2026	Đại học	Nghiên cứu tình hình quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty CP ĐTPT Kiến trúc và Xây dựng Bình Minh	Nguyễn Thị Ngọc Huyền	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu tình hình quản trị chuỗi cung ứng
2027	Đại học	Nghiên cứu hoạt động xây dựng thương hiệu của công ty CP ĐT và DV Đất Xanh Miền Nam	Huỳnh Hoàng Duy	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động xây dựng thương hiệu
2028	Đại học	Đánh giá công tác tuyển dụng của công ty TNHH tư vấn và đào tạo Easy Edu	Đặng Ngọc Bình	TS. Tô Anh Thơ	Đánh giá công tác tuyển dụng
2029	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Thương mại Thuốc thú y Agriviet	Đỗ Thị Mỹ Duyên	TS. Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng
2030	Đại học	Tìm hiểu công tác tuyển dụng nhân lực tại công ty cổ phần Việt Nam Booking	Phan Thị Đan Thanh	TS. Tô Anh Thơ	Tìm hiểu công tác tuyển dụng nhân sự
2031	Đại học	Đánh giá hoạt động Digital Marketing tại Công ty Cổ phần L&A	Lương Thị Ngọc Thảo	TS. Tô Anh Thơ	Đánh giá hoạt động Digital marketing
2032	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty Đào tạo và Tư vấn Giáo dục Mỹ thuật Bụi	Nguyễn Thị Tường Vi	TS. Tô Anh Thơ	Giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng
2033	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác Quản trị bán hàng tại công ty TNHH Hải Triều Việt Nam	Bùi Thị Anh Thư	TS. Tô Anh Thơ	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng
2034	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH DAI-ICHI LIFE - CHI NHÁNH AN PHÁT THỊNH VƯỢNG	Lê Nguyễn Bảo Trâm	TS. Tô Anh Thơ	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực
2035	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân Hàng Thương mại Cổ Phần Á Châu ACB - Chi nhánh Châu Văn Liêm	Nguyễn Thị Khánh Vy	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Với những kiến thức về Quản trị kinh doanh đã học tại trường, bài KLTN tổng quan về những lý thuyết liên quan đến Quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại, từ đó nghiên cứu cụ thể về hoạt động quản trị rủi ro tại ngân hàng TMCP Á Châu _ chi nhánh Châu Văn Liêm. Sau đó đưa ra các nhận xét, ưu nhược điểm và đề xuất biện pháp nhằm hoàn thiện hiệu quả công tác quản trị rủi ro ở ngân hàng hiện nay
2036	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH MTV Minh Anh Hùng Thịnh	Lê Võ Tiểu Phụng	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Dựa trên những cơ sở lý thuyết về hoạt động bán hàng, từ đó phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH MTV Minh Anh Hùng Thịnh. Sau đó đưa ra những nhận xét về ưu điểm và nhược điểm. Sau đó đưa ra những biện pháp nhằm cải thiện hoạt động bán hàng tại công ty.
2037	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Á Châu (ACB)	Nguyễn Minh Tân	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác quản trị rủi ro, đặc biệt là quản trị rủi ro tín dụng, từ đó phân tích thực trạng công tác quản trị tại ngân hàng TMCP Á Châu. Sau đó, đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác quản trị rủi ro tín dụng đang thực hiện tại ACB và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2038	Đại học	Hoàn thiện quy chế trả lương trong Công ty TNHH Tư vấn Xây dựng Huế An	Ngô Thị Ngân	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Dựa trên những kiến thức đã được học trên trường cũng như tìm hiểu ngoài thực tế, từ đó nghiên cứu tìm hiểu về quy chế trả ương và cụ thể hơn là quy chế trả lương của Công ty TNHH Tư vấn Xây dựng Huế An. Tìm hiểu những mặt đạt được cũng như những thiếu sót. Từ đó có thể hoàn thiện quy chế trả lương tại Công ty.
2039	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả công tác hoạt động quản trị marketing của Công ty TNHH thiết kế nội thất & xây dựng Tài Đức	Nguyễn Thùy Trang	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Dựa trên những cơ sở lý thuyết quản trị marketing, từ đó phân tích thực trạng quản trị marketing tại công ty Tnhh thiết kế nội thất và xây dựng Tài Đức. Sau đó đưa ra những đánh giá và đưa ra những biện pháp nhằm cải thiện hoạt động quản trị marketing tại công ty
2040	Đại học	Phân tích hoạt động chăm sóc khách hàng của Công ty CP Thương mại Dịch vụ Golden Gate	Trần Nguyễn Nguyên Anh	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Áp dụng những lý thuyết đã học tại trường cùng những tìm hiểu trong thực tế từ đó nghiên cứu hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty cổ phần thương mại dịch vụ Golden Gate . Đồng thời, đề ra các giải pháp hoàn thiện nhằm khắc phục các điểm yếu và phát huy các điểm mạnh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động chăm sóc khách hàng cho công ty.
2041	Đại học	Nghiên cứu chất lượng công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực Công ty Tiếp vận Quốc tế Rồng Xanh	Đặng Bảo Minh Đức	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Dựa trên những cơ sở lý thuyết quản trị nguồn nhân lực , từ đó phân tích thực trạng công tác đào tạo và phát triển của quản trị nguồn nhân lực CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾP VẬN QUỐC TẾ RỒNG XANH. Nhằm đưa ra những đánh giá và biện pháp nhằm cải thiện hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực ở công ty.
2042	Đại học	Công tác tổ chức thực hiện và kiểm soát hoạt động marketing tại bộ phận Local marketing của Tổ chức Giáo dục và Đào tạo Apollo Việt Nam	Phạm Thị Lan Hương	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Dựa trên cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện và kiểm tra hoạt động marketing từ đó tìm hiểu và phân tích thực trạng tổ chức và kiểm soát hoạt động marketing tại bộ phận Local marketing của Tổ chức Giáo dục và Đào tạo Apollo Việt Nam. Thông qua đó, đưa ra những nhận định, đánh giá mức độ hiệu quả của các hoạt động đó, đề ra giải pháp nhằm khắc phục và nâng cao hiệu quả của hoạt động marketing.
2043	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng của công ty CP Thương Mại Dịch Vụ Mạng lưới Thông Minh (SMARTNET)	Nguyễn Đăng Kha	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Dựa trên những cơ sở lý thuyết quản trị bán hàng, từ đó phân tích thực trạng bán hàng tại công ty CP Thương Mại Dịch Vụ Mạng lưới Thông Minh. Sau đó đưa ra những nhận xét về ưu điểm và nhược điểm. Sau đó đưa ra những biện pháp nhằm cải thiện hoạt động bán hàng tại công ty.
2044	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị rủi ro tại Công ty TNHH Essential Home Furniture	Bùi Thị Nga	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Dựa trên cơ sở lý thuyết về công tác quản trị rủi ro tại doanh nghiệp để tiến hành đánh giá thực trạng công tác quản trị rủi ro tại Công ty TNHH Essential Home Furniture như nhận dạng, phân tích , đo lường rủi ro, kiểm soát và tài trợ rủi ro nhằm giảm thiểu những tổn thất mà các rủi ro mang lại. Từ những vấn đề đó để tiến hành đưa ra các đánh giá, nhận xét và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tại Công ty TNHH Essential Home Furniture
2045	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần Replus	Moọc Nhục Chánh	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Dựa trên cơ sở lý thuyết về công tác quản trị quan hệ khách hàng và quá trình tìm hiểu thực tiễn công tác đó tại công ty cổ phần Replus; cá nhân đưa ra những phân tích, đánh giá và nhận xét tình hình công tác CRM tại Công ty. Từ các vấn đề đó mà đưa ra những phương pháp cải thiện, hoàn thiện CRM tại công ty
2046	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị sản xuất tại công ty Cổ phần Sợi Thế Kỷ	Nguyễn Phan Hoàng Phúc	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Trên cơ sở tổng hợp lý thuyết về công tác quản trị sản xuất đã học, từ đó phân tích thực trạng công tác quản trị sản xuất tại Công ty Cổ phần Sợi Thế Kỷ. Sau đó, đưa ra các nhận xét, đánh giá ưu nhược điểm của công tác quản trị sản xuất đang thực hiện tại công ty Cổ phần Sợi Thế Kỷ và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị sản xuất tại Công ty.
2047	Đại học	Nghiên cứu hoạt động marketing tại công ty TNHH phát triển thương mại Âu Việt	Nguyễn Thị Hồng Trang	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Trên cơ sở áp dụng những lý thuyết đã học tại trường cùng những tìm hiểu trong thực tế từ đó nghiên cứu hoạt động marketing tại công ty trách nhiệm hữu hạn phát triển thương mại Âu Việt. Đồng thời, trên cơ sở đó là các giải pháp hoàn thiện được đề xuất nhằm khắc phục các điểm yếu và phát huy các điểm mạnh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động marketing cho công ty.
2048	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng thực phẩm chức năng tại thị trường Việt Nam của Công ty TNHH IT Communications Việt Nam	Trần Thị Kim Thoa	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Trên cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị bán hàng, từ đó phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty có ảnh hưởng đến thị trường để đưa ra nhận xét, đánh giá chung về tình hình của Công ty TNHH It Communications sau đó có những phương hướng và giải pháp để khắc phục nhằm nâng cao hiệu quả về hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH It Communications.
2049	Đại học	Phân tích thực trạng công tác tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty Cổ Phần Thương Mại Dịch Vụ Cổng Vàng	Võ Hoàng Dung	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Trên cơ sở áp dụng những lý thuyết đã học tại trường cùng những tìm hiểu trong thực tế từ đó nghiên cứu hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty cổ phần thương mại dịch vụ Golden Gate . Đồng thời, trên cơ sở đó là các giải pháp hoàn thiện được đề xuất nhằm khắc phục các điểm yếu và phát huy các điểm mạnh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động chăm sóc khách hàng cho công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2050	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng thịt đông lạnh tại thị trường Việt Nam của công ty TNHH Mega Việt Phát.	Nguyễn Thị Thúy Hằng	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Dựa trên cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị bán hàng, phân tích những ảnh hưởng đến hoạt động quản trị bán hàng mặt hàng thịt đông lạnh tại Công ty TNHH Mega Việt Phát, sau đó đưa ra đánh giá nhận xét ưu và nhược điểm và đề xuất những phương hướng, giải pháp để nâng cao hiệu quả về hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Mega Việt Phát.
2051	Đại học	Nghiên cứu tổ chức các hoạt động bán hàng của công ty Sharks Media ở thị trường Việt Nam	Lê Thị Thanh Huệ	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	nghiên cứu, phân tích công tác tổ chức các hoạt động bán dịch vụ đặt biệt (dịch vụ digital marketing) và cách tổ chức nhân sự, phân bổ lực lượng bán hàng của Sharks media từ đó nhìn ra cơ hội, thách thức vủa doanh nghiệp và đề xuất phương án cải thiện phù hợp.
2052	Đại học	Phân tích hoạt động bán căn hộ thứ cấp tại công ty TNHH bất động sản PALAND	Nguyễn Thị Khánh Huyền	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Nguyên nhân nào dẫn đến bất động sản thứ cấp đối diện với nhiều khó khăn như thời điểm hiện tại? Tại sao sức mua căn hộ thứ cấp giảm mạnh sau đại dịch Covid 19? Đâu là giải pháp giúp xử lý vấn đề gây nhức nhối này? Đó cũng là lý do em chọn lựa đề tài "Phân tích hoạt động bán căn hộ thứ cấp tại công ty TNH bất động sản PALAND.'' để phân tích thực trạng rõ ràng tại một công ty bất động sản. Đồng thời đánh giá những yếu tố ảnh hưởng tạo nên sự sụt giảm đó và tìm kiếm ra lý do và đề xuất giải pháp.
2053	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị chuỗi cung ứng sản phẩm giấy, thùng carton tại công ty TNHH Sam Huy	Đồng Thiên Phúc	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Việc xây dựng và quản trị chuỗi cung ứng một cách hiệu quả và tối ưu sẽ giúp cho mọi hoạt động của doanh nghiệp được vận hành nhịp nhàng hơn, có khả năng đáp ứng khách hàng ở mức cao nhất với thời gian và chi phí thấp nhất. Chuỗi cung ứng hoàn hảo, doanh nghiệp sẽ có nhiều lợi thế cạnh tranh, tác động rất lớn đến khả năng vươn xa của doanh nghiệp. Xuất phát từ ý nghĩa đó và trên cơ sở lý thuyết đã học, bài luận đưa ra những phân tích, đánh giá cũng như đưa ra những đề xuất giải pháp, phát triển và hoàn thiện công tác quản trị chuỗi cung ứng giấy, thùng carton tại công ty TNHH Sam Huy
2054	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Hợp Tác Xã Hưng Long	Lạc Vỹ Thành	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Trên cơ sở lý thuyết môn quản trị bán hàng đã được học tại trường, em đã sử dụng những gì em học được tại trường để cùng đi sâu vào vấn đề quản trị bán hàng tại Hợp Tác Xã Hưng Long và tìm ra được những nguyên nhân và từ đó đưa ra giải pháp hợp lí.
2055	Đại học	Hoàn Thiện Công Tác Chăm Sóc Khách Hàng Tại Công Ty TNHH Một Thành Viên G.A Tiên Nguyên Vinh Phát	Nguyễn Ngọc Nhật Uyên	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu chăm sóc KH
2056	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty tnhh phần mềm FPT Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Như Ý	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu công tác QTNNL
2057	Đại học	Phân tích hoạt động Quản trị bán hàng của Công ty Cổ phần Công Nghệ Sapo từ năm 2020 đến năm 2022	Cao Thị Hiếu Nghĩa	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTBH của cty
2058	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị marketing mix của sản phẩm Bombot tại Công ty Cổ phần Công Nghệ Mideas	Võ Thị Quỳnh Như	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu hoạt động QT Marketing
2059	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại phòng kinh doanh của công ty cổ phần thực phẩm Vĩnh Thành Đạt	Huỳnh Thị Thu Quyên	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTBH của cty
2060	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị chất lượng tại Công ty TNHH Nhà Hàng Khách Sạn Thắng Lợi.	Nguyễn Minh Tiến	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu công tác tuyển dụng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2061	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Quản trị bán hàng của Công ty TNHH Xuất khẩu Thế giới	Đoàn Tiến Đạt	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTBH của cty
2062	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Quản trị Chuỗi cung ứng tại Công ty TNHH Xuất Nhập khẩu Thương mại Vận tải Trà Dương	Bùi Thị Kim Liên	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QT Chuỗi cung ứng củ cty
2063	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần công nghệ Hợp Long	Lê Thị Thanh Nhàn	TS. Trần Nhân Phúc	Nghiên cứu QTBH của cty
2064	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn - CN Cần Giuộc	Lâm Tuyền Vy	TS. Trần Thế Nam	Nội dung chính được trình bày qua 4 chương sau: • CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận về hoạt động quản trị bán hàng • CHƯƠNG 2: Giới thiệu khái quát về Ngân hàng TMCP Sài Gòn - CN Cần Giuộc • CHƯƠNG 3: Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn - CN Cần Giuộc • CHƯƠNG 4: Giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn - CN Cần Giuộc
2065	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng tại công ty TNHH OSTL việt nam	Huỳnh Thành Danh	TS. Trần Thế Nam	Nội dung chính được trình bày qua 4 chương sau: • CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận về hoạt động bán hàng • CHƯƠNG 2: Giới thiệu khái quát về công ty TNHH OSTL Việt Nam • CHƯƠNG 3: Thực trạng hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH OSTL Việt Nam • CHƯƠNG 4: Giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH OSTL Việt Nam
2066	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH VENESA - CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH (2019 - 2021)	Phạm Mỹ Huyền	TS. Trần Thế Nam	Nội dung chính của bài báo cáo được chia làm 4 phần: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động tuyển dụng và đào tạo lực lượng bán hàng Chương 2: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Venesa - Hồ Chí Minh Chương 3: Thực trạng hoạt động tuyển dụng và đào tạo lực lượng BH tại Công ty TNHH Venesa - Hồ Chí Minh. Chương 4: Giải pháp hoàn thiện hoạt động tuyển dụng và đào tạo lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Venesa - Hồ Chí Minh.
2067	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Yên Lâm	Bùi Hoàng Duy	TS. Trần Thế Nam	Nghiên cứu được kết cấu theo 4 phần Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH Yên Lâm Chương 2: Khái quát về Công ty TNHH Yên Lâm Chương 3: Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Yên Lâm Chương 4: Mục tiêu và giải pháp về hoạt động quản trị bán hàng cho Công ty TNHH Yên Lâm
2068	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁO DỤC YOLA	Huỳnh Ngọc Phương Thảo	TS. Trần Thế Nam	Nội dung chính bao gồm 4 phần: Chương 1: Cơ sở Lý thuyết về Quản trị Lực lượng Bán hàng. Chương 2: Giới thiệu tổng quan về Công Ty Cổ phần Giáo dục YOLA. Chương 3: Thực trạng hoạt động Quản trị Lực lượng Bán hàng. Chương 4: Giải pháp hoàn thiện công tác Quản trị Lực lượng Bán hàng tại Công Ty Cổ phần Giáo dục YOLA.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2069	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH HUYỆN PHÚ GIÁO BÌNH DƯƠNG	Trần Lê Nhật Hồng	TS. Trần Thế Nam	Ngoài phần mở đầu và kết luận, khoá luận tốt nghiệp được trình bày theo 4 chương như sau: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động chăm sóc khách hàng tại doanh nghiệp Chương 2: Giới thiệu tổng quát về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Phú Giáo Bình Dương Chương 3: Thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Phú Giáo Bình Dương Chương 4: Giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Phú Giáo Bình Dương
2070	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN EMAAR LAND	Nguyễn Thị Kim Huỳnh	TS. Trần Thế Nam	Khóa luận tốt nghiệp được trình bày theo 4 chương sau: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty CP Tư vấn Đầu tư BĐS Emaar Land Chương 2: Giới thiệu chung về Công ty CP Tư vấn đầu tư BĐS Emaar Land Chương 3: Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty CP Tư vấn Đầu tư BĐS Emaar Land Chương 4: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại Công ty CP Tư vấn Đầu tư BĐS Emaar Land
2071	Đại học	"HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU BAMBOO PACIFIC"	Dương Thị Huỳnh Như	TS. Trần Thế Nam	•Nội dung chính khoá luận gồm 4 phần: CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận về hoạt động bán hàng • CHƯƠNG 2: Giới thiệu khái quát về công ty TNHH xuất nhập khẩu Bamboo Pacific • CHƯƠNG 3: Thực trạng hoạt động bán hàng tại Công ty Txuất nhập khẩu Bamboo Pacific • CHƯƠNG 4: Giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH xuất nhập khẩu Bamboo Pacific
2072	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TRONG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PENCIL GROUP	Nguyễn Hoàng Lê Huy	TS. Trần Thế Nam	Báo cáo Khoá luận tốt nghiệp ngoài Phần mở đầu, Kết luận, được cấu trúc làm 04 chương như sau: CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP. CHƯƠNG 2: KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN PENCIL GROUP. CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN PENCIL GROUP. CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN PENCIL GROUP.
2073	Đại học	Nghiên cứu hoạt động thực hiện dự án ứng dụng hê thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP) tại Công ty cổ phần Thế giới số (Digiworld)	Lê Tiến Đạt	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu hoạt động thực hiện dự án ứng dụng hê thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP) tại Công ty cổ phần Thế giới số (Digiworld)
2074	Đại học	Thực trạng và giải pháp cho hoạt động quản trị dự án sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Kim Thạch	Nguyễn Thanh Đông	TS. Trần Văn Hưng	Thực trạng và giải pháp cho hoạt động quản trị dự án sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Kim Thạch
2075	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý tiến độ dự án công trình xây dựng tại Công ty TNHH Công trình xây dựng Phú Thịnh	Hồ Nguyễn Hương Giang	TS. Trần Văn Hưng	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý tiến độ dự án công trình xây dựng tại Công ty TNHH Công trình xây dựng Phú Thịnh
2076	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý tiến độ thiết kế dự án kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Quý Phạm	Bùi Quỳnh Nga	TS. Trần Văn Hưng	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý tiến độ thiết kế dự án kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Quý Phạm

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2077	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị dự án khu nghĩ dưỡng Taka Gardent Hill tại công ty Cổ Phần Exim Premium	Đặng Thúy Ngân	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu công tác quản trị dự án khu nghĩ dưỡng Taka Gardent Hill tại công ty Cổ Phần Exim Premium
2078	Đại học	Hoàn thiện công tác thẩm định dự án Safari Khang Điền tại Công ty Cổ phần ANPHONGGROUP	Nguyễn Trần Thanh Ngân	TS. Trần Văn Hưng	Hoàn thiện công tác thẩm định dự án Safari Khang Điền tại Công ty Cổ phần ANPHONGGROUP
2079	Đại học	Phân tích công tác thẩm định dự án đầu tư MT Eastmark City của Công ty TNHH Gia Phát Investment	Nguyễn Thị Phương Nhi	TS. Trần Văn Hưng	Phân tích công tác thẩm định dự án đầu tư MT Eastmark City của Công ty TNHH Gia Phát Investment
2080	Đại học	Nghiên cứu công tác thẩm định dự án mở rộng chi nhánh kinh doanh tại công ty TNHH vận tải Đức Thái Sơn	Trần Thị Khánh Quỳnh	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên cứu công tác thẩm định dự án mở rộng chi nhánh kinh doanh tại công ty TNHH vận tải Đức Thái Sơn
2081	Đại học	Nghiên Cứu Hoạt Động Quản Trị Sản Xuất Của Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Hoàng Tâm	Châu Thị Bích Uyên	TS. Trần Văn Hưng	Nghiên Cứu Hoạt Động Quản Trị Sản Xuất Của Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Hoàng Tâm
2082	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị rủi ro tại Công Ty Cổ Phần Việt Nam Booking	Hồ Ngọc Như Ý	TS. Trần Văn Hưng	Thực trạng hoạt động quản trị rủi ro tại Công Ty Cổ Phần Việt Nam Booking
2083	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG CHO ĐỐI TÁC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN KẾT CON NGƯỜI	Nguyễn Đình Yên Khánh	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG CHO ĐỐI TÁC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN KẾT CON NGƯỜI
2084	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BELLSYSTEM24-HOASAO	Nguyễn Thị Kiều	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BELLSYSTEM24-HOASAO
2085	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CÔNG TY TNHH CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG PHÚ THỊNH	Kiều Diễm My	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CÔNG TY TNHH CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG PHÚ THỊNH
2086	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ PHÁT TRIỂN HẢI ĐĂNG LAND	Lương Thị Thanh Nga	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ PHÁT TRIỂN HẢI ĐĂNG LAND
2087	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRỰC TUYẾN GOSU (TP. HỒ CHÍ MINH)	Huỳnh Thị Thanh Ngân	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRỰC TUYẾN GOSU (TP. HỒ CHÍ MINH)
2088	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI TÂN THẾ KỶ	Phạm Thị Thu Nhàn	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI TÂN THẾ KỶ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2089	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ ĐẤT XANH MIỀN NAM	Huỳnh Thị Phượng	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ ĐẤT XANH MIỀN NAM
2090	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH CJ CGV VIỆT NAM - CHI NHÁNH BẾN NGHÉ	Hồ Tấn Thành	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH CJ CGV VIỆT NAM - CHI NHÁNH BẾN NGHÉ
2091	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BELLSYSTEM24-HOASAO	Nguyễn Ngọc Thảo	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BELLSYSTEM24-HOASAO
2092	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NĂNG LƯỢNG XANH NAM VIỆT	Lê Thanh Thương	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NĂNG LƯỢNG XANH NAM VIỆT
2093	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN XUẤT NHẬP KHẨU THƯƠNG MẠI TRỤ LÀNH	Huỳnh Vũ Mai Linh	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN XUẤT NHẬP KHẨU THƯƠNG MẠI TRỤ LÀNH
2094	Đại học	NGHIÊN CỨU VĂN HÓA DOANH NGHIỆP TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT NHỰA DUY TÂN	Huỳnh Như	TS. Vũ Hồng Vân	NGHIÊN CỨU VĂN HÓA DOANH NGHIỆP TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT NHỰA DUY TÂN
2095	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG – CHI NHÁNH SA ĐÉC	Lê Thị Ngọc Phương	ThS Phan Thị Hương	Phân tích tình hình hoạt động cho vay cá nhân tại chi nhánh Sa Đéc giai đoạn 2019-2021, từ đó đánh giá một cách chính xác, khách quan về tình hình hoạt động cho vay tại chi nhánh, nhằm có những giải pháp kịp thời khắc phục những tồn tại, hạn chế và mở rộng cho vay khách hàng cá nhân tại chi nhánh
2096	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI DIC	Phan Nguyễn Anh Trung	ThS Phan Thị Hương	Khảo sát số liệu thực tế và hệ thống hóa cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh (2018-2021). Đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Thương mại DIC, từ đó chỉ rõ những kết quả đã đạt được, cũng như những nguyên nhân làm hạn chế hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty
2097	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HTHK SHIPPING	Dương Tuấn Anh	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận phân tích tình hình tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng tình hình tài chính tại công ty HTHK SHIPPING, Từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện tình hình tài chính tại công ty
2098	Đại học	PHÂN TÍCH TÁC ĐỘNG CỦA ĐÒN BẨY ĐẾN RỦI RO VÀ LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ MINH PHÚ VINA	Trịnh Thành Đạt	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận hệ thống đòn bẩy và phân tích, đánh giá thực trạng hệ thống đòn bẩy tại công ty MINH PHÚ VINA, Từ đó đưa ra các giải pháp kiến nghị
2099	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH ALCHEMY ASIA	Nguyễn Thị Hạnh	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về vốn lưu động và phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty ALCHEMY ASIA, Từ đó đưa ra các giải pháp kiến nghị
2100	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI OVERSEAS BANK (VIET NAM) LIMITED (UOB)	Nguyễn Minh Hiếu	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về cho vay tiêu dùng và phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại OVERSEAS BANK, Từ đó đưa ra các giải pháp kiến nghị
2101	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - PGD Hàm Tử	Lê Thị Hoài Linh	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài giới thiệu ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - PGD Hàm Tử, trong đó tập trung phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng của PGD Hàm Tử giai đoạn 2018-2020. Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại PGD Hàm Tử.
2102	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Đông Sài Gòn	Nguyễn Đào Huỳnh Trân	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Đề tài giới thiệu ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Đông Saigon, trong đó tập trung phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của chi nhánh Đông Saigon. Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại chi nhánh Đông Saigon.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2103	Đại học	Nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu Chi nhánh Tây Ninh - PGD Tân Biên	Phạm Lê Huy	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Đề tài giới thiệu ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu Chi nhánh Tây Ninh- PGD Tân Biên, trong đó tập trung phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tiền gửi của PGD Tân Biên . Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại PGD Tân Biên.
2104	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ	Nguyễn Thanh Thông	ThS Nguyễn Vũ Duy	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ
2105	Đại học	ác giải pháp nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TMDV Đại Vũ Sơn (giai đoạn 2018 – 2020)	Nguyễn Thị Bé Hiệp	ThS Nguyễn Vũ Duy	ác giải pháp nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TMDV Đại Vũ Sơn (giai đoạn 2018 – 2020)
2106	Đại học	âng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hóc Môn	Nguyễn Thị Kiều Tiên	ThS Nguyễn Vũ Duy	âng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hóc Môn
2107	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam – Chi Nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Gia Bảo Chi	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam – Chi Nhánh Kỳ Đồng thời gian qua và đề xuất giải pháp mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam – Chi Nhánh Kỳ Đồng
2108	Đại học	Giải pháp phát triển tín dụng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi Nhánh Kỳ Đồng	Bùi Nguyễn Ngọc Hân	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đánh giá hoạt động tín dụng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi Nhánh Kỳ Đồng thời gian qua và đề xuất giải pháp phát triển tín dụng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi Nhánh Kỳ Đồng
2109	Đại học	Nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng TMCP Á Châu – chi nhánh Thái Nguyên	Đinh Tuyết Minh	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đánh giá chất lượng tín dụng tại ngân hàng TMCP Á Châu – chi nhánh Thái Nguyên thời gian qua và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng TMCP Á Châu – chi nhánh Thái Nguyên
2110	Đại học	Thực trạng và giải pháp phát triển dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt tại ngân hàng TMCP Sài Gòn – phòng giao dịch Tân Hương	Võ Thị Ngọc Ngà	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đánh giá thực trang phát triển dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt tại ngân hàng TMCP Sài Gòn – phòng giao dịch Tân Hương và đề xuất giải pháp phát triển dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt tại ngân hàng TMCP Sài Gòn – phòng giao dịch Tân Hương trong thời gian tới
2111	Đại học	Phân tích hoạt động tín dụng cá nhân tại Vietcombank Chi Nhánh Kỳ Đồng	Đặng Phương Nhung	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Phân tích hoạt động tín dụng cá nhân tại Vietcombank Chi Nhánh Kỳ Đồng thời gian qua và đề xuất giải pháp nhằm mở rộng hoạt động tín dụng cá nhân tại Vietcombank Chi Nhánh Kỳ Đồng thời gian tới
2112	Đại học	Giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam-Chi Nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Minh Phương	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đánh giá thực trạng rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam-Chi Nhánh Kỳ Đồng và đề xuất giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam-Chi Nhánh Kỳ Đồng trong thời gian tới
2113	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh bán chéo sản phẩm cho khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Vietcombank chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Thanh Trúc	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đánh giá thực trang bán chéo sản phẩm cho khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Vietcombank chi nhánh Kỳ Đồng thời gian qua, và đề xuất giải pháp đẩy mạnh bán chéo sản phẩm cho khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Vietcombank chi nhánh Kỳ Đồng trong thời gian tới
2114	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam (VCB) – chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Hoàng Anh Thư	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đánh giá chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam (VCB) – chi nhánh Kỳ Đồng thời gian qua và đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam (VCB) – chi nhánh Kỳ Đồng thời gian tới
2115	Đại học	Phát triển hoạt động tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam – Chi Nhánh Kì Đồng	Phạm Hồng Diễm My	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đánh giá hoạt động tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam – Chi Nhánh Kì Đồng thời gian qua và đề xuất giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam – Chi Nhánh Kì Đồng thời gian tới
2116	Đại học	Hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank) – Chi Nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Ngọc Trúc Nhi	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đánh giá hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank) – Chi Nhánh Kỳ Đồng thời gian qua và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank) – Chi Nhánh Kỳ Đồng thời gian
2117	Đại học	Tình hình hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu Phòng Giao Dịch Đông Thạnh	Nguyễn Quang huy	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu Phòng Giao Dịch Đông Thạnh thời gian qua và đề xuất giải pháp mở rộng hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu Phòng Giao Dịch Đông Thạnh thời gian tới

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2118	Đại học	Thực trạng cho vay bổ sung vốn lưu động khách hàng doanh nghiệp SME tại ngân hàng TMCP Á Châu -chi nhánh Tân Thuận	Dương Yến Nhi	PGS. TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Phân tích thực trạng cho vay bổ sung vốn lưu động khách hàng doanh nghiệp SME tại ngân hàng TMCP Á Châu -chi nhánh Tân Thuận, và đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường bổ sung vốn lưu động khách hàng doanh nghiệp SME tại ngân hàng TMCP Á Châu -chi nhánh Tân Thuận trong thời gian tới
2119	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SACOMBANK)	Lương Phương Thảo	ThS Chu Thị Thanh Trang	Khóa luận tốt nghiệp nghiên cứu, phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Bình Thạnh, trên cơ sở làm rõ ba vấn đề cơ bản sau: □ Tổng hợp cơ sở lý luận về tín dụng và hiệu quả tín dụng của các ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường. □ Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Bình Thạnh trong giai đoạn 2019 – 2021. □ Đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – chi nhánh Bình Thạnh trong thời gian tới.
2120	Đại học	THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHÚ HƯNG GIAI ĐOẠN 2019 - 2021 (PHS)	Trương Thái Cầm	ThS Chu Thị Thanh Trang	Mục tiêu chung: Từ những kiến thức lý thuyết đã được học cùng với kinh nghiệm trong quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Chứng Khoán Phú Hưng, tác giả sẽ thực hiện phân tích thực trạng tài chính thông qua phân tích báo cáo tài chính, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty. Mục tiêu chi tiết: ▪ Phân tích thực trạng tài chính Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng trong ba năm 2019 – 2021. 16 ▪ Chỉ ra những ưu và nhược điểm về tài chính của công ty, những thuận lợi, khó khăn công ty gặp phải trong quá trình hoạt động kinh doanh. ▪ Phân tích những yếu tố ảnh hưởng tới tình hình tài chính của công ty, đưa ra nguyên nhân về những biến động tài chính trong ba năm 2019 – 2021. ▪ Đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính cho công ty.
2121	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN QUỐC TẾ CHAILEASE GIAI ĐOẠN 2019 – 2021	Lê Thị Mỹ Ngọc	ThS Chu Thị Thanh Trang	Cơ sở lý luận tập trung vào những vấn đề liên quan đến hoạt động cho thuê tài chính. Tìm hiểu, phân tích số liệu liên quan đến thực trạng hoạt động cho thuê tài chính của Chailease Việt Nam giai đoạn 2019 - 2021 Trên cơ sở đó đưa ra các giải pháp khắc phục, phương hướng phát triển hơn trong tương lai để nâng cao tình hình hoạt động cho thuê của công ty.
2122	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN SACOMBANK – PGD ĐẠI NAM GIAI ĐOẠN 2019-2021	Trần Thảo Vi	ThS Chu Thị Thanh Trang	Khóa luận tốt nghiệp nghiên cứu về đề tài phân tích hoạt động tín dụng của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín Sacombank trên cơ sở làm rõ bốn vấn đề sau: - Tổng hợp cơ sở lý luận về tín dụng, rủi ro tín dụng, hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế - Mô tả khái quát về ngân hàng TMCP Sacombank – PGD Đại Nam - Phân tích hoạt động tín dụng của ngân hàng TMCP Sacombank – PGD Đại Nam - Đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng TMCP Sacombank- PGD Đại Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2123	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SACOMBANK) – PHÒNG GIAO DỊCH ĐẠI NAM GIAI ĐOẠN 2019–2021	Đinh Thảo Vy	ThS Chu Thị Thanh Trang	- Thống kê các sản phẩm huy động vốn tiền gửi hiện có tại Phòng Giao dịch Đại Nam. - Phân tích kết quả huy động về quy mô, cơ cấu mà Phòng Giao dịch Đại Nam đạt được trong giai đoạn 2019-2021. 17 - Phân tích được điểm thuận lợi và hạn chế của Phòng Giao dịch Đại Nam, từ đó đề xuất những biện pháp giúp nâng cao công tác huy động và cải thiện những bất lợi.
2124	Đại học	TÌNH HÌNH CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CHI NHÁNH TÂN ĐỊNH NĂM 2019 - 2021	Lý Phượng Hoàng	ThS Chu Thị Thanh Trang	Mục tiêu chung: phân tích, đánh giá tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng Sacombank – chi nhánh Tân Định. Từ đó, đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại đơn vị. Mục tiêu cụ thể: 16 - Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hoạt động cho vay, hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng thương mại. - Tìm hiểu lịch sử hình thành, cơ cấu tổ chức, sản phẩm kinh doanh, quy trình cho vay tại Sacombank – chi nhánh Tân Định. - Phân tích, đánh giá thực trạng cho vay tiêu dùng tại Sacombank – chi nhánh Tân Định. - Đưa ra các kiến nghị, đề xuất nhằm nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại Sacombank – chi nhánh Tân Định
2125	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần tiên phong – trung tâm khách hàng cá nhân quận 11 giai đoạn 2019-2021	K' Cường	ThS Chu Thị Thanh Trang	Hệ thống hóa, tổng hợp và phân tích cơ sở lý thuyết về cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại. - Tìm hiểu về thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Tiên Phong – Trung Tâm Khách hàng cá nhân quận 11. - Nêu ra các điểm hạn chế và nguyên nhân, thông qua đó đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm tăng cường hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng trong thời gian tới, qua đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Tiên Phong – Trung Tâm Khách hàng cá nhân quận 11.
2126	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHÚ HƯNG	Phạm Nguyễn Thị Diễm Kiều	ThS Lê Võ Đại Hải	Khái quát một số lý luận cơ bản về phân tích tài chính doanh nghiệp. Khái quát, phân tích thực trạng hoạt động tài chính tại Công ty Cổ phần chứng khoán Phú Hưng, từ đó nhìn thấy được những hạn chế, nguyên nhân, rút ra những kết quả và đưa ra những biện pháp cần khắc phục.
2127	Đại học	"Phát triển hoạt động Cho thuê Tài chính tại Công ty Cho thuê Tài chính TNHH MTV Quốc tế Chailease"	Trần Hoàng Trúc Ly	ThS Lê Võ Đại Hải	- Hệ thống lại cơ sở lý thuyết về hoạt động cho thuê Tài chính tại Công ty cho thuê tài chính. '- Giới thiệu tổng quan về Công ty Cho thuê Tài chính TNHH MTV Quốc tế Chailease '- Thực trạng hoạt động cho thuê Tài chính tại Công ty Cho thuê Tài chính TNHH MTV Quốc tế Chailease '- Nhận xét, đề xuất các giải pháp về hoạt động Cho thuê tài chính tại Công ty Cho thuê Tài chính TNHH MTV Quốc tế Chailease.
2128	Đại học	"Quản trị rủi ro tài chính tại Công ty cổ phần chứng khoán MB (MBS)"	Nguyễn Lê Xuân Phương	ThS Lê Võ Đại Hải	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là đề xuất các giải pháp tăng cường quản trị rủi ro tài chính, góp phần lành mạnh hóa tình hình tài chính, giảm thiểu tác động tiêu cực, từng bước nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các CTCP Chứng Khoán MB.
2129	Đại học	"Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng".	Nguyễn Thị Ngọc Phượng	ThS Lê Võ Đại Hải	Ø Nghiên cứu về công ty chứng khoán và hoạt động của công ty chứng khoán. Ø Phân tích kết quả hoạt động của Công ty chứng khoán Phú Hưng giai đoạn 2019-2021, từ đó đánh giá thành tựu đạt được cũng như những mặt hạn chế, nguyên nhân của những hạn chế đó. Ø Đề xuất những giải pháp giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2130	Đại học	"PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)".	Đỗ Ức Minh Tâm	ThS Lê Võ Đại Hải	- Nêu khái quát chung về công ty Chứng khoán và các cơ sở lý luận chung. '- Phân tích thực trạng về tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt trong bốn năm 2020 – 2022. '- Chỉ ra những ưu và nhược điểm về tài chính công ty, những thuận lợi, khó khăn công ty gặp phải trong quá trình hoạt động kinh doanh. '- Phân tích những yếu tố ảnh hưởng tới tình hình tài chính của công ty, đưa ra nguyên nhân về những biến động tài chính trong bốn năm 2020 – 2022. '- Đề xuất một giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính cho công ty.
2131	Đại học	"Thực trạng sử dụng vốn tại công ty TNHH Tân Thành Đạt và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn"	Vũ Phương Thảo	ThS Lê Võ Đại Hải	- Hệ thống những vấn đề lý luận về vốn và hiệu quả sử dụng vốn, các chỉ tiêu đánh giá, các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. '- Phân tích, đánh giá thực trạng vốn và hiệu quả sử dụng vốn của công ty TNHH Tân Thành Đạt. '- Đề xuất và kiến nghị các giải pháp nhằm mục đích nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty trong những năm tiếp theo.
2132	Đại học	"GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN TIÊN PHONG (TPS)"	Phan Thị Thủy Tiên	ThS Lê Võ Đại Hải	Thứ nhất là khái quát chung về Công ty chứng khoán và hoạt động môi giới của công ty chứng khoán để có được cái nhìn tổng quản nhất về Công ty chứng khoán và hoạt động môi giới chứng khoán. Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về phân tích và đánh giá công ty chứng khoán nói chung và hoạt động môi giới chứng khoán nói riêng, từ đó so sánh với thực tiễn của doanh nghiệp cần nghiên cứu, tạo tiền đề để đưa ra giải pháp. Thứ hai là trình bày thực trạng hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty cổ phần Chứng khoán Tiên Phong (TPS) - Trụ sở chính trong nền kinh tế nói chung và thị trường tài chính nói riêng. Thứ ba là dựa trên cơ sở lý thuyết và thực trạng, người viết sẽ phân tích, đánh giá thực trạng, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động môi giới chứng khoán tại TPS - Trụ sở chính.
2133	Đại học	"Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Châu Đức"	Nguyễn Lê Anh Phương	ThS Lê Võ Đại Hải	Khóa luận tốt nghiệp được thực hiện nghiên cứu với bốn mục đích chính như sau: Một là phân tích hệ thống báo cáo tài chính của Sonadezi Châu Đức: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Hai là tính toán, nhận xét, đánh giá các chỉ số tài chính của Tập đoàn Hòa Phát giai đoạn 2019-2021. Ba là đề xuất các phương án nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Tập đoàn Hòa Phát.
2134	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHÚ HƯNG	Nguyễn Thị Thanh Hân	ThS Lê Võ Đại Hải	Trong bài báo cáo khóa luận đã đưa ra những kiến thức cơ bản về TTCK, giao dịch chứng khoán, tìm hiểu về CTCP Chứng khoán Phú Hưng (PHS) và hoạt động môi giới tại đây. Để làm rõ hơn, bài báo cáo khoán luận phân tích thực trạng hoạt động môi giới chứng khoán tại PHS. Qua đó cho ta thấy được doanh thu môi giới chứng khoán chiếm phần lớn tỷ trọng trong tổng doanh thu hoạt động kinh doanh của công ty, tốc độ tăng trưởng đều qua các năm và hoàn toàn có thể tin tưởng vào sự phát triển trong tương lai. Tuy nhiên, nghiệp vụ này sẽ bị ảnh hưởng bởi các yếu tố như tình hình kinh tế - chính trị - xã hội, sự cạnh tranh khốc liệt với các CTCK khác. Vì vậy, việc tìm ra cho mình một lối đi riêng nhằm cải thiện dịch vụ môi giới là điều thiết yếu. Chính vì thế bài báo cáo cũng đã đề cập đến những hạn chế đang tồn tại và đồng thời đưa ra các đề xuất, giải pháp nhằm giải quyết những vấn đề trên.
2135	Đại học	PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VPS	Nguyễn Võ Thị Bích Ngọc	ThS Lê Võ Đại Hải	Mục tiêu nghiên cứu là tập trung vào nghiên cứu những cơ sở lý luận và thực tiễn hiệu quả với 3 mục tiêu sau: - Thứ nhất là khái quát về Công ty cổ phần và hoạt động môi giớ tại CTCK để có cái nhìn tổng quan hơn về CTCK nói chung và hoạt động MGCK nói riêng. - Thứ hai là trình bày thực trạng hoạt động MGCK tại một Công ty chứng khoán mà cụ thể là VPS - Thứ ba là dựa trên hoạt động môi giới đó mà em sẽ đưa ra những giải pháp giúp Công ty Cổ phần Chứng khoán VPS phát triển hoạt động môi giới của mình hơn nữa.
2136	Đại học	PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB GIAI ĐOẠN NĂM 2019 - 2021	Phan Thị Thu Vân	ThS Lê Võ Đại Hải	Đề tài tập trung phân tích tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Chứng khoán MB. Từ đó, nhận thấy được tình hình thực trạng, những thuận lợi và khó khăn của công ty trong quá trình hoạt động. Đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính cho công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2137	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH PHÚ THỌ	Nguyễn Quỳnh Hương	TS Ngô Văn Toàn	Trong bối cảnh công nghệ hóa, hiện đại hóa thì việc mở rộng sản xuất kinh doanh đang có xu hướng gia tăng
2138	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN TẠI CÔNG TY TNHH TRUYỀN THÔNG MMS VIỆT NAM – PUBLICIS GROUPE	Nguyễn Đăng Hiếu	TS Ngô Văn Toàn	Do đó, cần một lượng vốn đáp ứng cho đầu tư phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng, xuất nhập khẩu.
2139	Đại học	TÁC ĐỘNG CỦA ĐÒN BẨY TÀI CHÍNH ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM	Lê Nguyễn Thảo Vy	TS Ngô Văn Toàn	Tuy vậy, nền kinh tế thế giới đang chịu ảnh hưởng tiêu cực cùng với khó khăn từ môi trường vĩ mô, bất động sản đóng băng, doanh nghiệp khó thu hồi vốn, thị trường chứng khoán ngày càng lao dốc.
2140	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH PEONY VIỆT NAM	Đặng Thị Trà My	TS Ngô Văn Toàn	Điều này dẫn đến việc nhiều doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn về nguồn vốn để triển khai thực hiện các dự án đầu tư kinh doanh, đặc biệt trong giai đoạn dịch Covid 19 đã diễn biến gay gắt và tác động nặng nề đến nền kinh tế.
2141	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN CPA Á CHÂU	Nguyễn Thị Lê Na	TS Ngô Văn Toàn	Nhưng đối với một ngân hàng thương mại, nguồn vốn tự có không đủ để đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng vì vậy việc huy động vốn mang ý nghĩa rất quan trọng bởi đó là cơ sở để mở rộng và phát triển các hoạt động cấp tín dụng và các loại dịch vụ tài chính khác cho các khách hàng có nhu cầu.
2142	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MTV DỊCH VỤ CÔNG ÍCH QUẬN 8	Nguyễn Thị Phương Thảo	TS Ngô Văn Toàn	Thực tế cho thấy ở Việt Nam, nguồn vốn được huy động của các NHTM thường chiếm tỷ trọng hơn 90% trong tổng số nguồn vốn.
2143	Đại học	HIỆU QUẢ CỦA NGHIỆP VỤ CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH MTV QUỐC TẾ CHAILEASE	Nguyễn Minh Thy	TS Ngô Văn Toàn	Nói cách khác, các ngân hàng hoạt động chủ yếu nhờ vào nguồn vốn này và sự tăng trưởng vốn huy động được xem là chỉ tiêu rất quan trọng trong đầu tư phát triển kinh tế xã hội đất nước nói chung.
2144	Đại học	HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM PHARMACITY	Nguyễn Thị Trúc Vy	TS Ngô Văn Toàn	Nếu ngân hàng huy động được nguồn vốn dồi dào với chi phí bỏ ra nhỏ sẽ gia tăng lợi nhuận và đây là cơ sở quyết định đến việc tạo ra niềm tin cho khách hàng đến giao dịch và góp phần ngăn ngừa rủi ro hoạt động.
2145	Đại học	HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH MTV QUỐC TẾ CHAILEASE	Phạm Xuân Quỳnhy	TS Ngô Văn Toàn	Do đó, các ngân hàng thương mại luôn quan tâm khai thác để mở rộng quy mô vốn huy động nhằm tạo cơ hội mở rộng các hoạt động kinh doanh.
2146	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ATL	Nguyễn Phạm Quốc Cường	TS Ngô Văn Toàn	Nhận thấy việc quan trọng của huy động vốn, Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Phú Thọ là một trong những ngân hàng thương mại giữ vai trò chủ lực trong việc cung cấp tín dụng cho các hoạt động đầu tư kinh doanh, sản xuất trên địa bàn TP Hồ Chí Minh, ngân hàng cũng đã triển khai nhiều biện pháp tích cực để tìm kiếm, huy động, các nguồn vốn đa dạng với chi phí hợp lý và đạt được những kết quả tích cực.
2147	Đại học	Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh Công ty Cổ phần chứng khoán Rồng Việt	Võ Minh Khang	ThS Nguyễn Bằng Phi	Đánh giá kết quả kinh doanh của công ty CPCK Rồng Việt và đề xuất giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh.
2148	Đại học	Hiệu quả sử dụng vốn lưu động và một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty cổ phần chứng khoán Rồng Việt – Hội sở chính	Đàm Thị Mỹ Ngân	ThS Nguyễn Bằng Phi	Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động và một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty cổ phần chứng khoán Rồng Việt – Hội sở chính
2149	Đại học	Thực trạng hoạt động môi giới tại Công ty Cổ phần chứng khoán Tiên Phong	Nguyễn Thị Thu Nguyên	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phân tích thực trạng hoạt động môi giới tại Công ty Cổ phần chứng khoán Tiên Phong đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả
2150	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tư vấn đầu tư chứng khoán tại công ty chứng khoán Mirae Asset Việt Nam	Nguyễn Hưng Phát	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phân tích thwujc trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tư vấn đầu tư chứng khoán tại công ty chứng khoán Mirae Asset Việt Nam
2151	Đại học	Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh tại công ty cổ phần chứng khoán FPT	Hà Phương Thanh	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty cổ phần chứng khoán FPT
2152	Đại học	Phân tích hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Phạm Bảo Trân	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phân tích hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam và đề xuất giải pháp gia tăng hiệu quả sử dụng vốn
2153	Đại học	Phát Triển Và Nâng Cao Chất Lượng Hoạt Động Môi Giới Tại Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán SSI	Lê Phan Nhật Linh	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phân tích thực trạng việc Phát Triển Và Nâng Cao Chất Lượng Hoạt Động Môi Giới Tại Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán SSI
2154	Đại học	Ảnh hưởng của chính sách cổ tức lên giá trị thị trường của cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Nguyễn Duy Luân	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phân tích các nhân tố ảnh hưởng của chính sách cổ tức lên giá trị thị trường của cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam và đề xuất giải pháp
2155	Đại học	Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI	Hồ Thị Thúy Ngân	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh và đề xuất giải pháp nâng cao kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI
2156	Đại học	Phát triển hoạt động tư vấn đầu tư chứng khoán tại Công ty cổ phần chứng khoán FPT	Tô Thị Ngọc	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phát triển thực trạng hoạt động tư vấn đầu tư chứng khoán và đề xuất giải pháp tại Công ty cổ phần chứng khoán FPT
2157	Đại học	Hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Ngô Thị Như Hân	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phân tích hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2158	Đại học	Hoạt động Tư vấn đầu tư chứng khoán tại Công ty Cổ phần Chứng khoán VPS	Nguyễn Mai Thi	ThS Nguyễn Bằng Phi	Phân tích hoạt động Tư vấn đầu tư chứng khoán tại Công ty Cổ phần Chứng khoán VPS
2159	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) – Chi nhánh Bến Thành	Nguyễn Hà Minh Phương	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Trên cơ sở lý thuyết về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, đề tài đã trình bày các tiêu chí để đánh giá hiệu quả cho vay khách hàng doanh nghiệp và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay khách hàng doanh nghiệp. Với các thông tin và dữ liệu tiếp cận được của chi nhánh trong giai đoạn từ năm 2018 – 2021, đề tài đã xác định rõ các thành tựu mà chi nhánh đã đạt được, cùng những hạn chế và những nguyên nhân dẫn đến hạn chế đó. Dựa vào kết quả nghiên cứu, phát hiện về nguyên nhân và hạn chế cần khắc phục, đề tài đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm góp phần nâng cao hiệu quả cho vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh, phù hợp với phương hướng, mục tiêu trong nâng cao hiệu quả cho vay doanh nghiệp của BIDV – Chi nhánh Bến Thành.
2160	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN HÀNG HẢI VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐỒNG NAI	Phạm Thị Mỹ Trang	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Với định hướng bám sát vào mục tiêu đề ra, đề tài tiến hành mô tả, đánh giá về hiệu quả hoạt động tín dụng tại MSB – chi nhánh Đồng Nai. Trên cơ sở đó xem xét các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động tín dụng tại MSB – chi nhánh Đồng Nai. Nghiên cứu thu thập số liệu từ MSB – chi nhánh Đồng Nai trong giai đoạn từ năm 2019 – 2021 để phân tích, đánh giá, giải thích tác động của các yếu tố đó đến hiệu quả hoạt động tín dụng tại MSB – chi nhánh Đồng Nai trên cơ sở thực tế hoạt động của ngân hàng trong giai đoạn nghiên cứu, làm cơ sở đưa ra những đề xuất và định hướng hoạt động của MSB – chi nhánh Đồng Nai trong tương lai.
2161	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Khối khách hàng đại chúng Ngân hàng TMCP Phương Đông Chi nhánh Phạm Văn Hai	Nguyễn Thị Lài	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Trên cơ sở khái quát về lý thuyết cho vay tiêu dùng của NHTM, KLTN đã phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định dử dụng vụ vay tiêu dùng tại khối khách hàng đại chúng ngân hàng TMCP Phương Đông. Từ kết quả phân tích đó, đề tài rút ra những nhận xét về hoạt động cho vay tiêu dùng và đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại khối khách hàng đại chúng ngân hàng TMCP Phương Đông. Đề xuất kiến nghị với cơ quan chức năng
2162	Đại học	Phân tích hoạt động huy động vốn của ngân hàng TMCP Phát Triển TPHCM- Phòng giao dịch Nguyễn Duy Trinh	Nguyễn Thị Hoài Thương	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	KLTN trình bày 3 nội dung nghiên cứu: Chương 1 trình bày khái quát về lý thuyết huy động vốn tại NHTM. Trên cơ sở chương 1, báo cáo tìm hiểu và phân tích thực trạng huy đọng vốn tại NHTMCP Phát triển TPHCM - Phòng giao dịch Nguyễn Duy Trinh. Từ kết quả phân tích ở chương 2 đề tài đưa ra một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng,
2163	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY BẤT ĐỘNG SẢN CHO ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH QUẬN 5	Bùi Bảo Hân	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Từ những cơ sở lý thuyết về tín dụng cho vay bất động sản, đề tài đi phân tích thực trạng cho vay bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Quân Đội - CN Quận 5. Từ đó rút ra được những giải pháp để khắc phục những hạn chế và phát triển chi nhánh nói chung và mảng tín dụng cho vay bất động sản nói riêng.
2164	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH BÌNH THẠNH	Nguyễn Thị Thảo Ngân	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các Ngân hàng Thương mại và sự hiểu biết cao, nhu cầu của khách hàng cũng như tiềm ẩn nhiều rủi ro trong hoạt cho vay, để phát triển sản phẩm cho vay mua bất động sản an toàn và hiệu quả là không hề đơn giản. MB nói chung và MB Bình Thạnh đang tập trung đẩy mạnh tăng trưởng quy mô cho vay mua bất động sản nói riêng. Luận văn dựa trên vận dụng cơ sở lý luận kết hợp với các phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh, đối chiếu để làm rõ vấn đề, từ đó đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của MB Bình Thạnh giai đoạn 2019 – 2021 và phân tích hoạt động cho vay mua bất động sản tại ngân hàng để tìm ra hạn chế và đánh giá các nguyên nhân tồn đọng từ đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua bất động sản của MB Bình Thạnh. Đồng thời, đề xuất những khuyến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động tín dụng theo đúng định hướng hoạt động của chi nhánh hiện nay.
2165	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG OCB – CHI NHÁNH TÂN BÌNH	Nguyễn Thị Cẩm Tú	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Đề tài trình bày tổng quan về hoạt động cho vay tiêu dùng tại NHTM. Vận dụng lý thuyết đã học, đề tài đã phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng OCB - Chi nhánh Tân Bình, giai đoạn 2019-2021. Từ kết quả phân tích, đề tài đưa ra một số kiến nghị và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay tiêu dùng tại OCB-CN Tân Bình

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2166	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng điện tử tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - chi nhánh Gia Định	Phạm Thị Cẩm Thoa	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	KLTN thực hiện nhằm đưa ra giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng điện tử tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam. Các dữ liệu được cung cấp từ chính ngân hàng và các trang thông tin uy tín. Sau đó được tác giả sử dụng phương pháp định tính đồng thời kết hợp với trải nghiệm thực tế trong quá trình thực tập để hoàn thiện bài luận. Tính mới của đề tài được thể hiện thông qua việc cập nhật số liệu mới qua đó giúp người đọc người nghe có cái nhìn sát với thực tiễn. Bài luận đề ra những giải pháp mang tính cá nhân nhằm nâng cao hoạt động dịch vụ ngân hàng số trong ngân hàng.
2167	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội (MBBANK) - Chi nhánh Nam Đà Nẵng	Nguyễn Thị Hiền	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Hiện nay nhu cầu tiêu dùng của người dân ngày càng tăng cao đồng thời phân khúc thị trường cho vay tiêu dùng có nhiều tiềm năng để phát triển, đặc biệt là vấn đề đặt ra là ở tại Đà Nẵng, Tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng là một vấn đề cấp thiết. Vì vậy đề tài này Nghiên cứu dựa trên các tài liệu liên quan và Phân tích tại ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội chi nhánh Nam Đà Nẵng. Sự cạnh tranh thị trường gay gắt, các ngân hàng không chỉ cung cấp các sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng mà còn phải đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao về chất lượng sản phẩm từ phía khách hàng. Với mục tiêu phát triển bền vững trong giai đoạn hiện nay thì kết quả nghiên cứu của đề tài sẽ giúp xác định được tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng tại chi nhánh đang diễn ra như thế nào và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay tiêu dùng của ngân hàng.
2168	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TRUNG TÂM SÀI GÒN	Huỳnh Thúy Vy	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Hoạt động cho vay tiêu dùng là hoạt động quan trọng trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng. Hiện nay nhu cầu khách hàng cá nhân cho đời sống – xã hội ngày càng được nâng cao nên hoạt động cho vay tiêu dùng rất phát triển. Để tìm hiểu rõ ràng về vấn đề này thì đề tài bao gồm các nội dung: Trong chương 1 trình bày về lý thuyết liên quan đến hoạt động cho vay và hoạt động cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân của các ngân hàng. Chương 2 chúng ta tìm hiểu về ngân hàng TMCP Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam – Chi nhánh Trung Tâm Sài Gòn và đi sâu vào phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng theo nhiều khía cạnh để thấy được điểm mạnh, điểm yếu của chi nhánh trong hoạt động này thế nào, so sánh với các chi nhánh khác, ngân hàng khác để rõ hơn về tình hình của chi nhánh. Rút ra được những kết quả đạt được và hạn chế của chi nhánh. Từ đó, chúng ta sẽ đưa ra các định hướng, mục tiêu, giải pháp trong chương 3 để nâng cao chất lượng, góp phần phát triển hoạt động cho vay tiêu dùng của chi nhánh Trung Tâm Sài Gòn.
2169	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH (HDBANK) CHI NHÁNH BÌNH PHƯỚC.	Võ Thị Thu Hiếu	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Tại Ngân hàng TMCP Phát Triển Thành phố Hồ Chí Minh (HDBank) chi nhánh Bình Phước tốc độ tăng trưởng huy động vốn chậm hơn so với tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay. Qua phân tích, về số tương đối nguồn vốn huy động của HDBank Bình Phước tăng trưởng cao hơn so với tổng dư nợ cho vay; nhưng về số tuyệt đối có thể nói nguồn vốn huy động tại Chi nhánh giai đoạn 2018 – 2021 chưa đủ để đáp ứng nhu cầu tín dụng, còn phải phụ thuộc vào điều chuyển vốn từ hội sở. Đối với cơ chế điều chuyển vốn nội bộ hiện nay, nếu nguồn vốn huy động không đủ cho vay thì chi nhánh ngân hàng phải điều chuyển vốn từ hội sở để đáp ứng nhu cầu. Ngược lại, nếu nguồn vốn huy động tại ngân hàng tốt, quy mô nguồn vốn cho dù cao hơn so với quy mô dư nợ thì toàn bộ vốn huy động được vẫn được điều chuyển về Hội sở và chi nhánh sẽ nhận được lãi , tăng lợi nhuận. Chính vì vậy là nguồn vốn huy động sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận kinh doanh của chi nhánh ngân hàng. Tóm lại, việc nâng cao hiệu quả huy động vốn tại HDBank Bình Phước giai đoạn sắp tới là vô cùng cần thiết để đồng thời nâng cao hiệu quả kinh doanh của chi nhánh và giảm bớt phụ thuộc vào nguồn vốn điều chuyển từ trụ sở chính.
2170	Đại học	QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐÔNG SÀI GÒN	Nguyễn Việt Hàong	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khóa luận giải quyết ba vấn đề cơ bản : Làm rõ một số vấn đề cơ bản về cơ sở lý luận trong quản trị RRTD của NHTM; Phân tích thực trạng hoạt động quản trị RRTD tại BIDV Đông Sài Gòn; Đề xuất những giải pháp, đồng thời kiến nghị liên quan nhằm hoàn thiện công tác quản trị RRTD tại BIDV Đông Sài Gòn.
2171	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội - Chi nhánh Tây Sài Gòn.	Mai Thị Xuân Như	ThS Nguyễn Mậu Bá Đăng	Từ CSLL về chất lượng dịch vụ tại ngân hàng, KLTN phân tích và đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ Tại Ngân hàng MB-CN Tây Sài Gòn. Từ đó đưa ra các biện pháp khắc phục cho phù hợp, nhằm nâng cao và góp phần cải thiện hơn nữa chất lượng dịch vụ tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội- chi nhánh Tây Sài Gòn. trong thời gian tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2172	Đại học	Phân tích nghiệp vụ cho thuê tài chính của công ty Chailease trong ngành SX, TM và vận tải	Nguyễn Thị Hồng Ngọc	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích các nghiệp vụ cho thuê tài chính trong lĩnh vực SX, TM và vận tải tại công ty cho thuê tài chính Chailease
2173	Đại học	Phân tích tình hình tài chính tại công ty bảo hiểm Vietinbank Hồ Chí Minh	Nguyễn Thủy Tiên	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích tình hình tài chính công ty bảo hiểm Vietinbank HCM, từ đó đưa ra các giải pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty
2174	Đại học	Quản trị các khoản phải thu tại công ty TNHH APL Logistics Việt Nam	Phạm Trung Hiếu	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích đánh giá tình hình quản trị các khoản phải thu tại công ty APL Logistics VN, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị các khoản phải thu.
2175	Đại học	Phân tích hiệu quả sử dụng vốn tại công ty TNHH Terralogic	Vũ Thị Phương	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích , đánh giá tình hình sử dụng vốn (VLĐ và VCĐ), từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn
2176	Đại học	Phân tích tài chính tại công ty CP Bảo hiểm ngân hàng thương mại cổ phần Công thương VN	Trương Hoàng Quyên	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích, đánh giá tình hình tài chính của công ty, từ đó đưa ra các giải pháp để nâng cao tình hình tài chính của công ty.
2177	Đại học	Phân tích tài chính công ty Bảo hiểm nhân thọ Daiichi life - Chi nhánh văn phòng tổng đại lý	Trần Thị Kim Thủy	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích, đánh giá tình hình tài chính của công ty, từ đó đưa ra các giải pháp để nâng cao tình hình tài chính của công ty.
2178	Đại học	Phân tích thực trạng quản lý chi phí kinh doanh tại công ty TNHH MTV thương mại hàng gia dụng tổng hợp	Trần Thị Thu Thi	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích , đánh giá tình hình quản lý các chi phí KD, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm tiết kiệm chi phí cho công ty.
2179	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh tại công ty TNHH truyền thông MMS Việt Nam	Võ Thị Cẩm Tiên	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích, đánh giá tình hình sử dụng vốn, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty.
2180	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động môi giới tại công ty CP chứng khoán Mirae Asset Việt Nam	Vương Hải Triều	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động môi giới tại công ty CK, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động môi giới.
2181	Đại học	Quản trị rủi ro hoạt động cho thuê tài chính tại công ty cho thuê tài chính Chailease	Dư Thanh Tuyền	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích, đánh giá các rủi ro có thể xảy ra tại công ty cho thuê tài chính Chailease, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hạn chế các rủi ro đó.
2182	Đại học	Phát triển hoạt động cho thuê tài chính về mảng phương tiện vận tải tại công ty cho thuê tài chính Chailease	Lê Thảo Như	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động cho thuê tài chính về mảng phương tiện vận tải, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động này.
2183	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động KD tại công ty CP Chứng khoán Mirae Asset VN	Hồ Đức Nguyên	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động KD của công ty CK Mirae, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả HĐKD của công ty.
2184	Đại học	Phát triển hoạt động cho thuê tài chính về mảng MMTB , Nhà Xưởng tại công ty cho thuê tài chính Chailease	Nguyễn Đình Tân Khoa	ThS Nguyễn Phú Quốc	Phân tích, đánh giá tình hình HĐ cho thuê về mảng MMTB, NX, từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả HĐ cho thuê này tại công ty Chalease.
2185	Đại học	Hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Quốc Tế Việt Nam - chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh - Phòng giao dịch Trần Nhân Tôn	Nguyễn Đình Nhật Nam	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân của Ngân Hàng Thương Mại; Phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Quốc Tế Việt Nam - chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh - Phòng giao dịch Trần Nhân Tôn; Đưa ra định hướng hoạt động và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Quốc Tế Việt Nam - chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh - Phòng giao dịch Trần Nhân Tôn
2186	Đại học	Nghiệp vụ cho vay để bổ sung vốn của KHDN tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - CN Đồng Nai	Nguyễn Thị Quỳnh Trang	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Trình bày cơ sở lý luận về các hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân Hàng Thương Mại; Phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - CN Đồng Nai; Đề xuất giải pháp nhằm tăng cường hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - CN Đồng Nai
2187	Đại học	Sự cần thiết của vốn huy động và giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu- CN Nguyễn Văn Trỗi.	Phạm Bích Liền	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Lý luận cơ bản về huy động vốn và hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Thực trạng về hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu- CN Nguyễn Văn Trỗi. Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu- CN Nguyễn Văn Trỗi
2188	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao dịch vụ thẻ tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Hiệp Bình – TP Hồ Chí Minh	Trần Thị Thoại Mỹ	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Trình bày cơ sở lý luận về dịch vụ thẻ tại Ngân hàng Thương mại Phân tích thực trạng dịch vụ thẻ tại Ngân hàng TMCP Á Châu PGD Hiệp Bình – TP Hồ Chí Minh Đề xuất giải pháp phát triển dịch vụ thẻ tại Ngân hàng Á Châu PGD Hiệp Bình – TP Hồ Chí Minh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2189	Đại học	Phân tích tình hình cho vay bất động sản cho đối tượng khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP quốc tế chi nhánh Sài Gòn	Nguyễn Thị Nhựt Thi	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay bất động sản đối tượng khách hàng cá nhân Phân tích thực trạng hoạt động cho vay bất động sản khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP quốc tế chi nhánh Sài Gòn. Đề xuất giải pháp và kiến nghị nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần quốc tế chi nhánh Sài Gòn
2190	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội – chi nhánh Nguyễn Tri Phương	Nguyễn Thị Hải Yến	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân của Ngân hàng thương mại. Phân tích tình hình cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội chi nhánh Nguyễn Tri Phương Đề xuất giải pháp hoàn thiện cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội – chi nhánh Nguyễn Tri Phương.
2191	Đại học	Phân tích thực trạng cho vay tiêu dùng tại NH Sacombank Chi nhánh Thủ Đức	Hồ Thị Thiên Thảo	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng thương mại; Phân tích thực trạng và hiệu quả cho vay tiêu dùng tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Thủ Đức; Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng TMC Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Thủ Đức
2192	Đại học	Biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại NHTM cổ phần quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Sài Gòn	Nguyễn Bảo Trân	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Trình bày cơ sở lý luận về rủi ro tín dụng của Ngân hàng thương mại. Phân tích thực trạng về rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc Tế Việt Nam chi nhánh Sài Gòn. Đề xuất một số biện pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc Tế Việt Nam chi nhánh Sài Gòn.
2193	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng thương mại cổ phần sài gòn - chi nhánh tân bình	Trần Thị Kiều Anh	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng thương mại. Phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn- CN Tân Bình. Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn-CN Tân Bình.
2194	Đại học	"Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty TNHH quảng cáo LMA"	Nguyễn Thị Hạ	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận chung về tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Quảng cáo LMA Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Quảng cáo LMA
2195	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh thẻ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam- chi nhánh TP Long Khánh	Phan Kim Hòa	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về thẻ và hoạt động kinh doanh thẻ tại ngân hàng thương mại Phân tích hoạt động kinh doanh thẻ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Long Khánh Giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Long Khánh
2196	Đại học	Phân tích cấu trúc tài chính nhằm hoàn thiện cấu trúc tài chính tại công ty tnhh tal logistics	Nguyễn Huy Hoàng	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý thuyết về phân tích cấu trúc tài chính Phân tích cấu trúc tài chính tại Công ty TNHH TAL Logistics Một số giải pháp nhằm cải thiện cấu trúc tài chính tại Công ty TNHH TAL Logistics
2197	Đại học	Phân tích và đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn từ tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại cổ phần (TMCP) Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Định	Nguyễn Thị Phương Thiện	ThS Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn từ tiền gửi của Ngân hàng thương mại Tình hình huy động vốn từ tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Định Giải pháp đẩy mạnh hoạt động huy động vốn từ tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Định
2198	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị rủi ro trong hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Chứng khoán MB (MBS)	Huỳnh Hoài Thư	ThS Nguyễn Thị Hoa	Trình bày lý luận về quản trị rủi ro trong hoạt động kinh doanh của Công ty Chứng khoán; Phân tích thực trạng công tác quản trị rủi ro trong hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Chứng khoán MB giai đoạn 2018 – 2022; Đưa ra giải pháp hoàn thiện công tác quản trị rủi ro trong hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Chứng khoán MB và một số kiến nghị lên Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2199	Đại học	Giải pháp cải thiện hiệu quả phân tích cổ phiếu tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Nguyễn Minh Trang	ThS Nguyễn Thị Hoa	Nêu ra cơ sở lý thuyết về phân tích chứng khoán; Giới thiệu về Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam; Từ đó kiến nghị một số giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả phân tích cổ phiếu tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam
2200	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty Cho thuê tài chính TNHH MTV Quốc tế Chailease	Nguyễn Thị Kim Như	ThS Nguyễn Thị Hoa	Trình bày những lí luận cơ bản về hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính Quốc Tế Chailease; Phân tích thực trạng hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính Quốc Tế Chailease; Đề ra giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính Quốc Tế Chailease
2201	Đại học	Phân tích hoạt động tư vấn tại công ty cổ phần chứng khoán MB	Nguyễn Hoài Diễm	ThS Nguyễn Thị Hoa	Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động tư vấn của công ty chứng khoán tại Việt Nam; Phân tích thực trạng hoạt động tư vấn tại công ty cổ phần chứng khoán MB;Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tư vấn tại công ty cổ phần chứng khoán MB.
2202	Đại học	Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động Công ty cổ phần Chứng khoán Phú Hưng (PHS) theo quy chế CAMEL	Nguyễn Thị Xuân Diệu	ThS Nguyễn Thị Hoa	Trình bày cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động của công ty chứng khoán và tổng quan Quy chế CAMEL; Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động Công ty cổ phần Chứng khoán Phú Hưng (PHS) theo Quy chế CAMEL; Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Công ty cổ phần Chứng khoán Phú Hưng (PHS).
2203	Đại học	Hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty Cổ phần chứng khoán MB (MBS)	Nguyễn Thị Vân Ly	ThS Nguyễn Thị Hoa	Nêu ra cơ sở lý luận về hoạt động môi giới của công ty chứng khoán tại Việt Nam; Phân tích thực trạng hoạt động môi giới tại công ty cổ phần chứng khoán MB; từ đó đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới tại công ty cổ phần chứng khoán MB.
2204	Đại học	Phân tích hoạt động môi giới của Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Dương Ngọc Hải Lý	ThS Nguyễn Thị Hoa	Khái quát chung về Công ty TNHH Chứng khoán và hoạt động Môi giới chứng khoán; Tổng quan và thực trạng hoạt động môi giới tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam; Định hướng phát triển và một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam
2205	Đại học	Phân tích tình hình tài chính Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng (PHS)	Nguyễn Lương Thảo Trinh	ThS Nguyễn Thị Hoa	Trình bày cơ sở lý luận về phân tích tình hình tài chính công ty chứng khoán; Phân tích tình hình tài chính Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng; Giải pháp và kiến nghị cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng.
2206	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới và hoạt động cho vay tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Nguyễn Thị Mỹ Phi	ThS Nguyễn Thị Hoa	Tổng quan về công ty chứng khoán và những lý thuyết cơ bản về hiệu quả hoạt động môi giới và cho vay tại công ty chứng khoán; Thực trạng hiệu quả hoạt động môi giới và cho vay tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam; Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới và hoạt động cho vay tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam
2207	Đại học	Phân tích cấu trúc tài chính tại công ty Cho thuê tài chính TNHH MTV Quốc tế Chailease	Nguyễn Công Hiếu	ThS Nguyễn Thị Hoa	Cơ sở lý luận về phân tích cấu trúc tài chính doanh nghiệp; Phân tích cấu trúc tài chính tại công ty Cho thuê tài chính TNHH MTV Quốc tế Chailease; Một số giải pháp nhằm cải thiện cấu trúc tài chính tại công ty Cho thuê tài chính TNHH MTV Quốc tế Chailease.
2208	Đại học	Xây dựng danh mục đầu tư hiệu quả cho khách hàng tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt	Lê Phương Uyên	ThS Nguyễn Thị Hoa	Trình bày cơ sở lý luận về xây dựng danh mục đầu tư cổ phiếu hiệu quả;Phân tích thực trạng về xây dựng danh mục đầu tư cổ phiếu hiệu quả tại Công ty chứng khoán Bản Việt; Từ đó đề ra giải pháp hoàn thiện quy trình quản trị danh mục đầu tư hiệu quả tại Công ty chứng khoán Bản Việt
2209	Đại học	Hoạt động phân tích cổ phiếu và luận điểm đầu tư tại Công ty TNHH chứng khoán Yuanta Việt Nam	Nguyễn Đỗ Cát Tường	ThS Nguyễn Thị Hoa	Trình bày cơ sở lý luận hoạt động phân tích chứng khoán; Phân tích thực trạng hoạt động phân tích cổ phiếu và luận điểm đầu tư tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam; Từ đó nhận xét và đưa ra giải pháp đối với hoạt động phân tích cổ phiếu và luận điểm đầu tư tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam.
2210	Đại học	Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng TMCP Phương Đông – Chi Nhánh Bến Thành	Nguyễn Duy Đăng	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích thực trạng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng Tmcp Phương Đông – Chi Nhánh Bến Thành qua đó nêu các biện pháp nâng cao nhằm hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại đơn vị.
2211	Đại học	Phân tích tình hình tài chính Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Grant Thornton Việt Nam giai đoạn 2019-2021	Bùi Thị Diệu	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích tình hình tài chính tại Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Grant Thornton Việt Nam giai đoạn 2019-2021 qua đó trình bày một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty
2212	Đại học	Các giải pháp nhằm mở rộng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng TMCP Phương Đông – Chi Nhánh Hội Sở	Nguyễn Lê Phương Thảo	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích tình hình mở rộng cho vay khách hàng doanh nghiệp, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng TMCP Phương Đông – Chi Nhánh Hội Sở
2213	Đại học	Các giải pháp nhằm phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Trung tâm thẻ Sacombank	Phạm Thị Anh Thư	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích tình hình kinh doanh thẻ tín dụng qua đó đề xuất các giải pháp nhằm phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Trung tâm thẻ Sacombank

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2214	Đại học	Giải pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân Hàng TMCP Phương Đông OCB	Ngô Thị Mỹ Nữ	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích tình hình rủi ro cho vay khách hàng cá nhân qua đó đề xuất các giải pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân Hàng TMCP Phương Đông OCB
2215	Đại học	Các giải pháp nhằm hạn chế và xử lý nợ quá hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Phú Lâm	Lê Minh Trường	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích tình hình nợ quá hạn, cách thức xử lý nợ quá hạn, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hạn chế và xử lý nợ quá hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Phú Lâm
2216	Đại học	Các giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh thẻ tại ngân hàng TMCP Á Châu ACB – Chi Nhánh Nguyễn Văn Trỗi- Phòng Giao Dịch Tân Định	Lê Tâm Vi	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích thực trạng rủi ro kinh doanh thẻ qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh thẻ tại ngân hàng TMCP Á Châu ACB – Chi Nhánh Nguyễn Văn Trỗi- Phòng Giao Dịch Tân Định
2217	Đại học	Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại Ngân Hàng TMCP An Bình - Chi Nhánh T.P Hồ Chí Minh - Phòng Giao Dịch Tân Bình	Lưu Ngọc Nữ	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích hiệu quả cho vay tiêu dùng qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại Ngân Hàng TMCP An Bình - Chi Nhánh T.P Hồ Chí Minh - Phòng Giao Dịch Tân Bình
2218	Đại học	Phân tích tình hình cho vay sản xuất kinh doanh khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Phú Lâm – Phòng Giao Dịch Lê Văn Quới	Nguyễn Thị Bảo Trân	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích tình hình cho vay sản xuất kinh doanh khách hàng cá nhân qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện các hạn chế đối với hoạt động này tại ngân hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Phú Lâm – Phòng Giao Dịch Lê Văn Quới
2219	Đại học	Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng TMCP Quân Đội (MB Bank) – Chi Nhánh Bình Thạnh	Nguyễn Thị Tú Yên	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích tình hình huy động vốn qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng TMCP Quân Đội (MB Bank) – Chi Nhánh Bình Thạnh
2220	Đại học	Thực trạng phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Thủ Đức	Biện Thị Kim Hằng	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích tình hình hoạt động kinh doanh thẻ qua đó đề xuất các giải pháp nhằm phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Thủ Đức
2221	Đại học	Phân tích tình hình kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Thủ Đức – Phòng Giao Dịch Tam Hà	Võ Thành Nhân	ThS Nguyễn Thị Mỹ Linh	Báo cáo phân tích tình hình kinh doanh thẻ tín dụng qua đó đề xuất các giải pháp nhằm phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Thủ Đức – Phòng Giao Dịch Tam Hà
2222	Đại học	Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của Công ty Gia Nguyễn - A.P.T	Trì Vũ Minh Anh	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty Gia Nguyễn giai đoạn 2019 - 2021, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Gia Nguyễn
2223	Đại học	Hiệu quả hoạt động kinh doanh Công ty Cổ phần Chứng khoán Tiên Phong giai đoạn 2019-2021	Huỳnh Như Diệp	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo viết về thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Tiên Phong giai đoạn 2019-2021, từ đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong tương lai
2224	Đại học	Thực trạng và giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công Ty TNHH Đầu tư Bất động sản ELG Việt Nam	Lê Thị Bích Ngân	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày và đánh giá thực trạng kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư Bất động sản ELG Việt Nam giai đoạn 2019-2021, từ đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty
2225	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện cơ cấu tài chính của Công ty Cổ phần Giao dịch Hàng hoá VMEX	Nguyễn Thị Triệu Vy	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo viết về thực trạng và giải pháp hoàn thiện cơ cấu tài chính của Công ty Cổ phần Giao dịch hàng hóa VMEX giai đoạn 2019-2021, giải pháp được đưa ra nhằm khắc phục và hoàn thiện những điểm còn hạn chế trong cơ cấu tài chính của công ty, hướng công ty tới mục tiêu phát triển lớn mạnh và vững vàng
2226	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Cơ giới Trung Nam Miền Nam	Võ Thị Thùy Dương	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo viết về thực trạng kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Cơ giới Trung Nam Miền Nam giai đoạn 2019 - 2021, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm khắc phục những điểm yếu và nâng cao chất lượng hiệu quả hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp, hướng tới đích đến cuối cùng và hoàn thành tốt nhiệm vụ của bản thân doanh nghiệp và cộng đồng
2227	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty cổ phần chứng khoán VPS	Vũ Bích Hạnh	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày thực trạng hoạt động môi giới chứng khoán của Công ty Cổ phần Chứng khoán VPS giai đoạn 2019-2021, đánh giá các ưu và nhược điểm từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả môi giới chứng khoán của công ty trong tương lai, góp phần thúc đẩy công ty phát triển bền vững
2228	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao năng lực tài chính tại Công ty Cổ phần Exim Premium	Trần Thị Dung	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo nghiên cứu trình bày thực trạng năng lực tài chính tại Công ty Cổ Phần Exim Premium giai đoạn 2019 - 2021 và đưa ra giải pháp khắc phục những điểm yếu, phát huy những điểm mạnh nhằm nâng cao năng lực tài chính tại Công ty Cổ Phần Exim Premium, giúp công ty hoạt động hiệu quả hơn trong tương lai.
2229	Đại học	Phân tích cấu trúc tài chính tại Công ty Cổ phần Khoáng sản Vật liệu Á Cộng giai đoạn 2019-2021	Nguyễn Thị Thúy Hảo	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo viết về thực trạng cấu trúc tài chính tại Công ty Cổ phần Khoáng sản Vật liệu Á Cộng trong giai đoạn 2019-2021 và đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm giúp công ty hoàn thiện tốt hơn cấu trúc tài chính của đơn vị mình
2230	Đại học	Thực trạng và giải pháp sử dụng vốn tại Công ty Cổ phần Thương mại, Dịch vụ và Đầu tư Quốc tế VLG	Nguyễn Thị Mỹ Linh	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày về Thực trạng và giải pháp sử dụng vốn tại Công ty Cổ phần Thương mại, Dịch vụ và Đầu tư Quốc tế VLG giai đoạn 2019-2021, nhằm đưa ra những ý kiến đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn từ đó đưa ra giải pháp cải thiện trong tương lai gần.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2231	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Đầu tư bất động sản ELGVIETNAM	Nguyễn Trương Tú Anh	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo viết về thực trạng hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Đầu tư bất động sản ELGVIETNAM giai đoạn 2019 - 2021 và đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2022 - 2023
2232	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Hyosung Việt Nam	Nguyễn Thị Thúy Vy	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo viết về thực trạng kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Hyosung Việt Nam giai đoạn 2019 - 2021, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm khắc phục những điểm yếu và nâng cao chất lượng hiệu quả hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp, hướng tới đích đến cuối cùng và hoàn thành tốt nhiệm vụ của bản thân doanh nghiệp và cộng đồng
2233	Đại học	Phân tích tình hình kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Tiên Phong trước và sau khi gia nhập hệ sinh thái TP Bank	Hồ Thị Thu Hiền	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo viết về thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Tiên Phong trước và sau khi gia nhập hệ sinh thái TP Bank. Từ đó đánh giá và đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động kinh doanh của công ty.
2234	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Maybank	Hồ Quốc Tuấn	ThS Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày và đánh giá thực trạng hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Maybank giai đoạn 2019-2021, từ đó đưa ra những giải pháp nhằm giúp nâng cao hiệu quả cho hoạt động môi giới chứng khoán tại đây.
2235	Đại học	Định giá cổ phiếu Ngân Hàng TMCP Á Châu bằng các phương pháp định giá	Lý Nhựt Huyền Trân	ThS Nguyễn Vũ Duy	Bên cạnh sự khác biệt về cách thức hoạt động và cung cấp sản phẩm, các Ngân Hàng TMCP còn có sự khác biệt về cách trình bày và thể hiện thông tin trên bảng báo cáo tài chính. Chính vì sự khác biệt này mà việc định giá cổ phiếu ngân hàng cũng sẽ có nhiều trở ngại hơn so với áp dụng các mô hình định giá cổ phiếu các doanh nghiệp sản xuất. Hơn thế nữa, việc định giá cổ phiếu ngân hàng còn nhiều hạn chế đến từ nhiều phía như hành lang pháp lý, thị trường chứng khoán Việt Nam còn non trẻ, tình hình kinh tế khác nhau trong từng giai đoạn của chu kỳ kinh tế, các trang thông tin về chứng khoán còn có sự cập nhật thông tin trễ, sai số,…
2236	Đại học	Nâng cao chất lượng hoạt động cấp tín dụng bán lẻ tại ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh Phòng giao dịch Chơn Thành – Chi nhánh Bình Phước”	Hà Công Minh	ThS Nguyễn Vũ Duy	Tín dụng là một trong những hoạt động kinh doanh chủ yếu và là hoạt động mang lại lợi nhuận lớn nhất cho các ngân hàng thương mại. Với nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển, thu nhập của người dân ngày một tăng và ổn định hơn, họ có nhu cầu mong muốn được hưởng thụ nhiều hơn, tiện nghi hơn, do đó hoạt động tín dụng cấp cho đối tượng cá nhân và hộ gia đình trở nên rất tiềm năng.
2237	Đại học	Nâng cao hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Ngô Gia Tự	Nguyễn Thị Hồng Ngọc	ThS Nguyễn Vũ Duy	Nhận thức được tính cấp thiết đó, Ngân hàng TMCP Á Châu nói chung và PGD Ngô Gia Tự nói riêng đã và đang không ngừng hoàn thiện quy trình cung ứng, công tác cho vay và các sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của các khách hàng doanh nghiệp, nhất là trong giai đoạn dịch bệnh gây ảnh hưởng nghiêm trọng đối với nền kinh tế. Mặt khác, nghiệp vụ cho vay khách hàng doanh nghiệp là một trong những hoạt động chủ yếu và đem lại nhiều lợi nhuận cho Phòng giao dịch.
2238	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Bến Thành	Phạm Hồng Nhung	ThS Nguyễn Vũ Duy	Để hoạt động ngân hàng ngày càng đạt hiệu quả cao hơn, hạn chế thấp nhất các rủi ro cho vay, NHTM CP Á Châu – CN Bến Thành cần đặc biệt quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân trong thời gian tới. Điều này có ý nghĩa bao hàm cả việc nâng cao năng lực hoạt động trong quá trình cạnh tranh, hội nhập với những NHTM CP khác
2239	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động cấp tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – PGD Tân Thành	Trần Nhật Tân	ThS Nguyễn Vũ Duy	Vậy bằng cách nào để doanh nghiệp vừa và nhỏ giải quyết được những khó khăn đó? Ngân hàng sẽ có những biện pháp, ưu đãi nào để giúp cho các doanh nghiệp tiếp cận vốn? Hơn nữa, Việc nghiên cứu, phát triển và đa dạng các sản phẩm, dịch vụ doanh nghiệp nhằm thu hút khách hàng, mở rộng nghiệp vụ cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ là một trong những vấn đề lớn mà các ngân hàng quan tâm.
2240	Đại học	Giải pháp nâng cao phát triển huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Hàng Xanh	Lý Thị Thái Thương	ThS Nguyễn Vũ Duy	Hiện nay, vấn đề huy động vốn và sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động đang là vấn đề cấp thiết đối với tất cả các ngân hàng trong những năm gần đây. Cuộc chạy đua giữa các ngân hàng thương mại trong nước cùng quá trình hội nhập sâu rộng của các ngân hàng nước ngoài đã và đang tạo nên sức ép cạnh tranh gay gắt trên thị trường tài chính - ngân hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2241	Đại học	Phân tích thực trạng phát triển dịch vụ thẻ thanh toán tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Phú Định	Châu Ngọc Kim Ngân	ThS Nguyễn Vũ Duy	Nắm bắt được xu thế phát triển hiện nay cùng với chính sách "thanh toán không dùng tiền mặt" đang được Ngân hàng Nhà nước triển khai thì việc các Ngân hàng thương mại vẫn đang từng bước phát triển, học hỏi thêm về những kiến thức nâng cao về mặt công nghệ số, tạo nên sự đa dạng trong các sản phẩm, dịch vụ tại ngân hàng , trang bị cho mình những kiến thức mới, an toàn tuyệt đối về hình thức thanh toán thông qua thẻ thanh toán làm phương tiện thanh toán thông dụng tại Việt Nam trong tương lai là vô cùng cấp thiết. Thực thi theo chính sách của NHNN, thông qua việc phát hành và thanh toán qua thẻ thanh toán đã thực sự đem lại cho nền kinh tế nước nhà một khoản doanh thu khá lớn, góp phần thúc đẩy kinh tế nước nhà phát triển.
2242	Đại học	Quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động tín dụng của Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Á Châu – Phòng giao dịch Thảo Điền	Lê Minh Như	ThS Nguyễn Vũ Duy	Rủi ro tín dụng đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng như thế nào, những nhân tố nào đã tác động khiến rủi ro tăng cao và dựa vào đâu mà ngân hàng đưa ra cách xử lý cũng như loại bỏ trở ngại này, để ngân hàng có thể phát triển lành mạnh và tăng doanh thủ cũng như góp phần vào tăng trưởng của ngành.
2243	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh thẻ tại Ngân hàng TMCP Á Châu – CN Châu Văn Liêm	Nguyễn Thị Kim Phượng	ThS Nguyễn Vũ Duy	Ngân hàng Thương mại Cổ phần (TMCP) Á Châu với hệ thống cở hạ tầng, trang thiết bị phục vụ cho công tác thanh toán thẻ khá tốt và các loại thẻ đa dạng. Qua thời gian thực tập tại Ngân hàng TMCP Á Châu chi nhánh Châu Văn Liêm tôi đã nhận thấy được hoạt động kinh doanh thẻ của ngân hàng đã đáp ứng các nhu cầu về thanh toán các giao dịch của khách hàng. ACB – Chi nhánh (CN) Châu Văn Liêm trong quá trình hoạt động luôn chú trọng tới các sản phẩm bán lẻ và luôn nâng cao chất lượng dịch vụ và tiện ích sử dụng thẻ cho khách hàng.
2244	Đại học	Hoạt động và tăng cường huy động tiền gửi tiết kiệm tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Thủ Đức	Đỗ Hồng Ngọc Thảo	ThS Nguyễn Vũ Duy	Trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh với nhiều NH khác nhau, với mật độ dày đặc đã cho thấy sự cạnh tranh khốc liệt và gay gắt giữa các NH với nhau. Huy động TGTK luôn là một vấn đề quan trọng và có ý nghĩa to lớn đối với Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Thủ Đức. Trên thực tế, Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Thủ Đức bên cạnh những thành tích nhất định đạt được còn gặp nhiều khó khăn trong việc huy động TGTK. Chính vì thế, Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Thủ Đức cần phải phân tích và đánh giá để đưa ra những quyết định chính xác, nhằm đạt được mục tiêu về vốn ở hiện tại cũng như trong tương lai.
2245	Đại học	Thực trạng và giải pháp phát triển hoạt động thẻ tín dụng quốc tế tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Hoàng Văn Thụ	Dương Vạn Phúc	ThS Nguyễn Vũ Duy	Với những ưu điểm vượt trội so với hình thức thanh toán bằng tiền mặt, thẻ đã trở thành một phương tiện thanh toán thông dụng tạ các nước phát triển trên thế giới. Tại Việt Nam, dịch vụ thẻ nói chung và thẻ quốc tế nói riêng cũng nhanh chóng phát triển và trở thành phương tiện thanh toán khá phổ biến. Điều này được thể hiện rất rõ ở số lượng thẻ phát hành, số lượng máy ATM, mạng lưới chấp nhận thẻ cũng như doanh số thanh toán thẻ của các NHTM tăng trưởng khá nhanh trong những năm vừa qua. Bên cạnh những bước tiến mạnh mẽ thì thị trường thẻ Việt Nam vẫn còn một số bất cập.
2246	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THẺ TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH VĨNH LONG	Nguyễn Thị Cẩm Tú	ThS Nguyễn Vũ Duy	Nhận thức được vai trò và lợi ích mà hoạt động kinh doanh thẻ đem lại cho ngân hàng, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Chi nhánh Vĩnh Long trong thời gian qua đã có những bước đi tích cực nhằm thâm nhập thị trường còn mới mẻ này. Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) - Chi nhánh Vĩnh Long đã tích cực triển khai sản phẩm dịch vụ thẻ dựa trên chủ trương, định hướng của Hội sở nhằm phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng và mang lại những tiện ích cho khách hàng và bước đầu gặt hái được những thành công, tuy vậy, hoạt động kinh doanh thẻ của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) - Chi nhánh Vĩnh Long vẫn còn nhiều vấn đề bất cập. Những vấn đề này cần phải được giải quyết như thế nào để hoạt động kinh doanh thẻ thực sự trở thành một lợi thế cạnh tranh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) - Chi nhánh Vĩnh Long
2247	Đại học	HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB	Quách Thị Thanh Hằng	ThS Nguyễn Vũ Thân	phân tích và đánh giá chất lượng hoạt động môi giới chứng khoán của Công ty cổ phần chứng khoán MB, từ đó có cái nhìn khách quan về khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường cũng như đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán tại công ty.
2248	Đại học	Hoạt động môi giới chứng khoán tại công ty cổ phần chứng khoán Phú Hưng (PHS)	Trịnh Tuấn Cường	ThS Nguyễn Vũ Thân	Phân tích hoạt động môi giới tại công ty chứng khoán Phú Hưng,Đề xuất các khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới tại công ty chứng khoán Phú Hưng
2249	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Cao Thanh Kiều Giang	ThS Nguyễn Vũ Thân	- Phân tích, đánh giá về thực trong môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam, những tồn tại và nguyên nhân. - Đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2250	Đại học	Phát triển hoạt động môi giới tại Công ty Chứng khoán Tiên Phong	Nguyễn Thị Bích Phượng	ThS Nguyễn Vũ Thân	· Phân tích , đánh giá tình hình hoạt động môi giới tại công ty Cổ phần Chứng khoán Tiên Phong. • Từ những đánh giá trên, đưa ra khuyến nghị, giải pháp nhằm phát triển hoạt động môi giới tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Tiên Phong trong tương lai.
2251	Đại học	Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh mở thẻ thanh toán tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Đakao, Quận 1	Nguyễn Thị Tuệ Tân	ThS Nguyễn Vũ Thân	Nghiên cứu, phân tích tình hình hoạt động của Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) chi nhánh Đakao quận 1 nhằm đưa ra những ưu điểm và hạn chế, rủi ro trong hoạt động kinh doanh thẻ thanh toán của ngân hàng. Đưa ra các khuyến nghị, giải pháp nhằm hoàn thiện tình hình kinh doanh mở thẻ thanh toán tại ngân hàng.
2252	Đại học	Phân tích hoạt động tín dụng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Sacombank Chi nhánh Quận 2	Nguyễn Thảo Nguyên	ThS Nguyễn Vũ Thân	Phân tích hoạt động tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Sacombank Chi nhánh Quận 2. Từ đó đưa ra các khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Sacombank Chi nhánh Quận 2.
2253	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – Chi nhánh Sài Gòn	NguyễN Lương Thanh Tâm	ThS Nguyễn Vũ Thân	Phân tích và đánh giá hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Sài Gòn.- Đưa ra những khuyến nghị nhằm giúp hoạt động tín dụng tiêu dùng tại chi nhánh ngày càng vững mạnh hơn
2254	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG THẺ TÍN DỤNG TẠI TRUNG TÂM THẺ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN	Đỗ Xuân Nhật Quyên	ThS Nguyễn Vũ Thân	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG THẺ TÍN DỤNG TẠI TRUNG TÂM THẺ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN
2255	Đại học	Hoạt động môi giới chứng khoán tại công ty cổ phần chứng khoán Phú Hưng (PHS)	Hoàng Thị Thiên Trang	ThS Nguyễn Vũ Thân	Phân tích hoạt động môi giới tại công ty chứng khoán Phú Hưng,Đề xuất các khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới tại công ty chứng khoán Phú Hưng
2256	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động cho vay của khách cá nhân tại ngân hàng TMCP Đầu tư & phát triển Việt nam - Chi nhánh Sở GD 2	Nguyễn Thu Hiền	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu hoạt động cho vay của NHTM cũng như phân tích thực trạng, ưu điểm - hạn chế của hoạt động cho vay KH cá nhân tại BIDV, từ đó gợi ý các giải pháp khắc phục.
2257	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính tại công ty cho thuê tài chính quốc tế Chailease	Nguyễn Thị Hương	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu tổng quan về công ty Chailease và hoạt động cho thuê tài chính. Phân tích thực trạng và hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính của công ty, từ đó đề xuất giải pháp cải thiện và nâng cao hiệu quả cho thuê tài chính.
2258	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty TNHH Đầu tư thương mại Liên Gia	Nguyễn Minh Tuấn	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu tổng quan về công ty Liên Gia, về vốn lưu động của DN. Phân tích thực trạng tình hình sử dụng, quản lý vốn lưu động cũng như hiệu quả sử dụng vốn, từ đó đề xuất giải pháp cải thiện.
2259	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	Nguyễn Thị Anh Thư	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu tổng quan về tín dụng ngân hàng và thẩm định tín dụng, phân tích và đánh giá thực trạng công tác thẩm định tín dụng tại VCB từ đó xây dựng giải pháp nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng tại ngân hàng này.
2260	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động cho vay dài hạn đối với doanh nghiệp của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Trần Tiểu My	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu tổng quan hoạt động cho vay của NHTM, phân tích thực trạng hoạt động cho vay dài hạn DN của VCB, khó khăn, hạn chế từ đó gợi ý giải pháp khắc phục
2261	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ Ngân hàng điện tử tại NHTM CP Ngoại thương Việt Nam	Trần Nguyễn Như Quỳnh	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu tổng quan về dịch vụ ngân hàng điện tử, phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh dịch vụ ngân hàng điện tử tại VCB, kết quả đạt được và hạn chế, từ đó gợi ý giải pháp nâng cao hiệu quả, khắc phục hạn chế.
2262	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại ngân hàng Vietcombank	Phan Thị Cẩm Thi	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu tổng quan về nghiệp vụ huy động vốn, hoạt động tiền gửi của NHTM, phân tích thực trạng tình hình huy động vốn tiền gửi tại VCB từ đó gợi ý giải pháp cải thiện hiệu quả, khắc phục hạn chế.
2263	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực tài chính công ty TNHH Overseas SG Việt Nam	Lê Thị Ngọc Tiên	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu tổng quan về tài chính doanh nghiệp và năng lực tài chính của DN, phân tích sự biến động tài chính và đánh giá năng lực tài chính của Công ty Overseas, từ đó đề xuất giải pháp nâng cao năng lực tài chính của DN.
2264	Đại học	Phân tích Báo cáo tài chính tại công ty TNHH MTV SX Dịch vụ Gia Linh Phú	Võ Lê Diễm Quỳnh	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu tổng quan về hoạt động, lịch sử hình thành & phát triển của công ty đồng thời phân tích các báo cáo tài chính để đánh giá hiệu quả hoạt động và kinh doanh, từ đó xây dựng giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty
2265	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại CP Ngoại thương VCB	Cao Thị Cẩm Tú	ThS Nguyễn Xuân Bảo Châu	Giới thiệu tổng quan về hoạt động cho vay và hiệu quả cho vay của NH. Phân tích thực trạng hoạt động cho vay nói chung và cho vay khách hàng DN nói riêng tại VCB từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của NH.
2266	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI Á CHÂU – PGD KỲ HÒA	Hồ Lâm Thanh Như	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Đề tài tập trung phân tích tình hình huy động vốn từ năm 2019 đến 2021 tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - PGD Kỳ Hòa, đánh giá sản phẩm huy động vốn và đề xuất giải pháp thúc đẩy huy động vốn
2267	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CỦA BỘ PHẬN KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH VĂN LANG - PHÒNG GIAO DỊCH THỐNG NHẤT	Nguyễn Phương Quyên	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích hiện trạng hoạt động tín dụng phục vụ khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh Văn Lang - PGD Thống Nhất của Ngân hàng Á Châu. Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả nghiệp vụ tín dụng, từ đó đáp ứng tốt hơn các nhu cầu vay vốn của khách hàng doanh nghiệp và tăng cường sự cạnh tranh trong thị trường.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2268	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI ACB CHI NHÁNH CHỢ LỚN – HỒ CHÍ MINH	Quách Huyền Trân	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích và đánh giá tình hình huy động vốn tại chi nhánh Chợ Lớn - Hồ Chí Minh của Ngân hàng Á Châu trong giai đoạn nghiên cứu từ năm 2019 đến năm 2021. Đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện hoạt động huy động vốn, giảm thiểu mất cân đối nguồn vốn và tăng cường khả năng đáp ứng nhu cầu vốn của các khách hàng.
2269	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - PHÒNG GIAO DỊCH NGÃ BẢY SÀI GÒN	Trần Thiên Ân	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích tình hình hoạt động cho vay tại chi nhánh Ngã Bảy Sài Gòn của Ngân hàng Á Châu trong giai đoạn nghiên cứu từ năm 2019 đến năm 2021. Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay, giảm thiểu rủi ro tín dụng và đáp ứng tốt hơn nhu cầu vay vốn của các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp.
2270	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TRẢ NỢ VAY CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG Á CHÂU ACB – CHI NHÁNH CHÂU VĂN LIÊM	Lê Nguyễn Yến Nhi	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích, đánh giá tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng ACB chi nhánh Châu Văn Liêm, Quận 5
2271	Đại học	YẾU TỐ TÁC ĐỘNG TỚI SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN ĐỐI VỚI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ TẠI NGÂN HÀNG ACB – PHÒNG GIAO DỊCH LÊ VĂN QUỚI – BÌNH TÂN, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Bùi Lan Phương	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Nghiên cứu và phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới sự hài lòng của khách hàng cá nhân khi sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử tại chi nhánh ACB - Phòng Giao dịch Lê Văn Quới - Bình Tân. Đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện chất lượng dịch vụ ngân hàng điện tử, tăng cường sự hài lòng và tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng.
2272	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CẤP TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH KỲ HÒA	Phan Thụy Bảo Trân	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích và đánh giá hoạt động cấp tín dụng tại chi nhánh Kỳ Hòa của Ngân hàng Á Châu. Đề xuất các giải pháp nhằm tối ưu hóa hoạt động cấp tín dụng, cải thiện quy trình và hiệu quả vận hành của ngân hàng.
2273	Đại học	QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU PHÒNG - GIAO DỊCH NGUYỄN THỊ TÚ	Phan Thị Thanh Mẫn	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh Nguyễn Thị Tú của Ngân hàng Á Châu. Đề xuất các giải pháp quản trị rủi ro tín dụng nhằm giảm thiểu rủi ro và đảm bảo an toàn trong hoạt động của ngân hàng.
2274	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG ĐẢM BẢO TÀI SẢN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH TÂY NINH	Nguyễn Vũ Luân	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động đảm bảo tài sản tại chi nhánh Tây Ninh của Ngân hàng Quân Đội. Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quản lý tài sản và đảm bảo tính an toàn trong hoạt động của ngân hàng.
2275	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - CHI NHÁNH BÌNH THẠNH NĂM 2018-2020	Ngô Gia Linh	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng tại chi nhánh Bình Thạnh của Ngân hàng Á Châu trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2020. Đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng, giảm thiểu rủi ro tín dụng và tăng cường sự hài lòng của khách hàng.
2276	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TIẾT KIỆM CÓ KỲ HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU (ACB) – CHI NHÁNH THỦ ĐỨC GIAI ĐOẠN 2019 - 2021	Nguyễn Thị Hạ	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích và đánh giá tình hình huy động tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn tại chi nhánh Thủ Đức của Ngân hàng Á Châu trong giai đoạn từ năm 2019 đến năm 2021. Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi, thu hút thêm nguồn vốn và đảm bảm tính an toàn cho khách hàng và ngân hàng.
2277	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA NHÀ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - CHI NHÁNH THỦ ĐỨC GIAI ĐOẠN 2019 - 2021	Nguyễn Hoàng Lâm	ThS Nguyễn Xuân Dũng	Phân tích và đánh giá tình hình hoạt động cho vay mua nhà tại chi nhánh Thủ Đức của Ngân hàng Á Châu trong giai đoạn từ năm 2019 đến năm 2021. Đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động cho vay mua nhà, tối ưu hóa quy trình vay vốn và đáp ứng nhu cầu vay mua nhà của khách hàng một cách hiệu quả và an toàn.
2278	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM-PHÒNG GIAO DỊCH TRƯỜNG SƠN	Nguyễn Thị Ngọc Nhi	TS Phạm Đức Huy	Tổng hợp các cơ sở lý luận liên quan đến MHTM và hoạt động huy động vốn tại NHTM. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Eximbank) và Eximbank - PGD Trường Sơn, phân tích hình hoạt động kinh doanh tại PGD giai đoạn 2019-2021, tìm hiểu một số khó khăn thuận lợi trong việc huy động vốn tại ngân hàng. Phân tích tình hình huy động vốn tại Eximbank - PGD Trường Sơn, phân tích tình hình huy động vốn với các tiêu chí như: Huy động theo đối tượng, huy động theo kỳ hạn, huy động theo loại tiền, huy động theo hình thức, chi phí huy động vốn, sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn. Từ đó đưa ra phương hướng hoạt động trong thời gian tới, đề ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn cho Eximbank - PGD Trường Sơn.
2279	Đại học	Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội - Chi nhánh TP HCM	Nguyễn Thị Thảo Uyên	TS Phạm Đức Huy	Phân tích, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh TP Hồ Chí Minh thông qua các chỉ số tài chính bao gồm ROS, ROA, ROE, phân tích tình hình doanh thu, chi phí, cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn theo chiều ngang dựa trên số liệu trong báo cáo tài chính ba năm phân tích 2019,2020,2021. Từ kết quả phân tích, đưa ra kết luận và hàm ý chính sách nhằm khắc phục những hạn chế trong quá trình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.
2280	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU (ACB) CHI NHÁNH LÊ VĂN SỸ	Đỗ Phạm Kiều Mi	TS Phạm Đức Huy	Phân tích, đánh giá tình hình huy động vốn tại ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Lê Văn Sỹ dựa trên các báo cáo tài chính qua ba năm 2019,2020,2021. Từ đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại chi nhánh Lê Văn Sỹ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2281	Đại học	THỰC TRẠNG CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG CÓ TÀI SẢN BẢO ĐẢM KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU-PGD.BÌNH ĐĂNG	Lê Lâm Mỹ Uyên	TS Phạm Đức Huy	Phân tích, đánh giá, giải pháp phát triển hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động có tài sản đảm bảo của KHDN tại ngân hàng TMCP Á Châu-PGD.Bình Đăng. Dựa trên cơ sở lý luận để đánh giá và đưa ra đề xuất các giải pháp nâng cao việc phát triển hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Á Châu-PGD.Bình Đăng.
2282	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - PGD NGUYỄN CƠ THẠCH	Phan Ngọc Hồng Hạnh	TS Phạm Đức Huy	Phân tích, đánh giá nguyên nhân, kết quả và giải pháp phát triển hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín - PGD Nguyễn Cơ Thạch dựa trên tổng quan về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại để Từ đó đề xuất định hướng phát triển, một số giải pháp và kết luận nhằm nâng cao chất lượng tín dụng hiệu quả hơn trong thời gian tới tại PGD Nguyễn Cơ Thạch.
2283	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TIÊN PHONG	Võ Hoàng Nhật Lệ	TS Phạm Đức Huy	Trên cơ sở nghiên cứu lý thuyết, phương pháp luận về chất lượng môi giới chứng khoán, phân tích, đánh giá thực trạng về chất lượng hoạt động môi giới chứng khoán tai CTCP CK Tiên Phong. Đồng thời đánh giá sự hài lòng của khách hàng khi sử dụng dịch vụ tại CTCP CK Tiên Phong. Từ đó, tác giả đã đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán để có thể đáp ứng trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của thị trường.
2284	Đại học	THỰC TRẠNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - CHI NHÁNH QUẬN 2 - PGD BÌNH TRƯNG TÂY	Phạm Võ Trúc Ly	TS Phạm Đức Huy	Tổng quát kiến thức về một số vấn đề cơ bản của cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại. Phân tích thực trạng vay tiêu dùng tại Sacombank - PGD Bình Trưng Tây thông qua số liệu thực tế được cung cấp tại PGD. Đồng thời đánh giá những nhân tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng dịch vụ Vay tiêu dùng của khách hàng tại Sacombank - PGD Bình Trưng Tây. Từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng và nâng cao chất lượng vay tiêu dùng tại Sacombank - PGD Bình Trưng Tây.
2285	Đại học	GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - CN TÂN ĐỊNH	Trần Thị Hữu Lý	TS Phạm Đức Huy	Tổng hợp các cơ sở lý luận về hoạt động cho vay nói chung và hoạt động cho vay tiêu dùng nói riêng. Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín-Chi nhánh Tân Định. Dựa vào các chỉ số phân tích thực trạng và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay tiêu dùng của Ngân hàng như: Dư nợ cho vay, nợ xấu cho vay, vòng quay vốn vay và hệ số thu nợ tiêu dùng để từ đó đánh giá và đưa ra đề xuất các giải pháp nâng cao, phát triển hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP TMCP Sài Gòn Thương Tín-Chi nhánh Tân Định.
2286	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại NH TMCP Sài Gòn Thương Tín-CN Tân Định	Lê Đoan Nguyên	TS Phạm Đức Huy	Tổng hợp các cơ sở lý luận liên quan đến NHTM, hoạt động cho vay DN. Tóm tắt sơ lược về NH Sacombank và CN Tân Định. Phân tích hoạt động cho vay DN dựa trên các chỉ tiêu cơ bản, đúc kết những thành tựu đã đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân. Từ đó đề xuất những giải pháp nhằm khắc phục hạn chế và mở rộng hoạt động cho vay DN tại NH Sacombank.
2287	Đại học	NÂNG CAO NGUỒN THU TỪ DỊCH VỤ PHI TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU-PGD THẠCH ĐÀ	Lê Thị Mai Phương	TS Phạm Đức Huy	Nghiên cứu cơ sở lý luận chung về dịch vụ phi tín dụng và tăng thu từ dịch vụ phi tín dụng của NHTM. Và phân tích, đánh giá thực trạng phát triển và tăng thu từ hoạt động dịch vụ phi tín dụng tại ACB- PGD Thạch Đà giai đoạn 2019-2021, đồng thời chỉ ra những hạn chế của một số dịch vụ và công tác hoạt động tại ACB- PGD Thạch Đà. Dựa vào kết quả phân tích, kết hợp với định hướng phát triển của ACB- PGD Thạch Đà, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm giúp PGD có thể phát triển và nâng cao nguồn thu từ dịch vụ phi tín dụng.
2288	Đại học	Phát triển tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Agribank chi nhánh thị xã Cai Lậy Tiền Giang	Trần Thị Yến Trinh	TS Phạm Đức Huy	Tổng hợp các cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại, Tổng quan về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - chi nhánh Thị xã Cai Lậy, Thực trạng về sự phát triển TD DNNVV tại Agribank - chi nhánh Thị xã Cai Lậy , Giải pháp phát triển TD DNNVV tại Agribank - chi nhánh Thị xã Cai Lậy
2289	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB	Trịnh Nguyễn Ngọc Ánh	TS Phạm Đức Huy	Khái quát cơ bản về phân tích tài chính doanh nghiệp và phân tích thực trạng hoạt động tài chính tại Công ty cổ phần chứng khoán MB, từ đó rút ra những kết quả đạt được và những hạn chế trong phân tích tài chính ở Công ty. Qua đó, nhìn thấy ưu, khuyết điểm hay tiềm lực chưa được khai thác của công ty sẽ giúp cho công ty có thể đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn, kịp thời nhằm mang lại lợi nhuận cũng như nâng cao được vị thế của mình trên thị trường.
2290	Đại học	Phân tích huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Thạch Đà	Nguyễn Thị Kiều Trinh	TS Phạm Đức Huy	Tổng hợp các cơ sở lý luận liên quan đến NHTM và hoạt động huy động vốn. Phân tích, đánh giá và đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Thạch Đà.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2291	Đại học	QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - PHÒNG GIAO DỊCH HOÀNG HOA THÁM	Nguyễn Hoàng Trúc Vy	TS Phạm Đức Huy	Nghiên cứu cơ sở lý luận về tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay khách hàng cá nhân. Phân tích trạng thái hoạt động trong cho vay, dư nợ cho vay, tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn và đánh giá tình hình rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - PGD Hoàng Hoa Thám giai đoạn 2019-2021. Đồng thời tìm nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng trong cho vay KHCN, từ kết quả phân tích đó đề xuất một số giải pháp phòng ngừa nhằm tối đa hoá thiệt hại rủi ro tín dụng trong cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - PGD Hoàng Hoa Thám giai đoạn 2019-2021.
2292	Đại học	PHÂN TÍCH RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU-PGD THẠCH ĐÀ	Lê Thị Ngọc Huyền	TS Phạm Đức Huy	Tổng hợp các cơ sở lý luận liên quan đến NHTM và quản trị rủi ro về tín dụng ngân hàng. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Thạch Đà. Phân tích hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại ACB-PGD Thạch Đà thông qua các chỉ tiêu đánh giá từ đó nhận thấy những thuận lợi, khó khăn, hạn chế và kết quả mà ngân hàng đạt được. Trên cơ sở đó đưa ra đề xuất và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động công tác quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Á Châu-PGD Thạch Đà.
2293	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng số của Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Quân đội Việt Nam (MB Bank) - Chi nhánh Bình Thạnh	Hồ Thị Huyền Trâm	TS Phạm Đức Huy	Chương 1: Cơ sở lý luận về dịch vụ ngân hàng số của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động của dịch vụ ngân hàng số tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội Việt Nam (MB Bank) - Chi nhánh Bình Thạnh Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả việc triển khai ngân hàng số tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội Việt Nam (MB Bank) - Chi nhánh Bình Thạnh
2294	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU- PHÒNG GIAO DỊCH THẠCH ĐÀ	Võ Thị Thanh Tuyền	TS Phạm Đức Huy	Tổng quan về cơ sở lý thuyết cho vay KHCN của NHTM,phân tích hoạt động cho vay KHCN qua một số chỉ tiêu đánh giá trong hoạt động cho vay KHCN. Nêu ra những kết quả đạt được trong hoạt động cho vay đối với KHCN ở ACB-PGD Thạch Đà, cùng với đó cũng chỉ ra một vài hạn chế trong hoạt động cho vay KHCN tại PGD.Từ những kết quả phân tích kết hợp với các định hướng trong hoạt động cho vay KHCN mà đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao phát triển hoạt động cho vay KHCN.
2295	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM XE CƠ GIỚI TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK PHƯƠNG NAM GIAI ĐOẠN 2017 – 2021	Sử Thị Kim Ái	ThS Phạm Thanh Truyền	Hệ thông cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới. Phân tích và đánh giá tình hình khai thác bảo hiểm xe cơ giới tại Công ty bảo hiểm Vietinbank Phương Nam. Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh nghiệp vụ xe cơ giới tại Công ty bảo hiểm Vietinbank Phương Nam.
2296	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM TRÁCH NHIỆM DÂN SỰ XE CƠ GIỚI TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Hoàng Thị Thùy Chi	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới. Phân tích và đánh giá thực trạng khai thác bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới tại Công ty bảo hiểm Hàng Không Thành phố Hồ Chí Minh. Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới tại Công ty bảo hiểm Hàng Không Thành phố Hồ Chí Minh
2297	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM TÀI SẢN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM	Trần Hà Phương	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài nghiên cứu Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo hiểm tài sản và Phân tích đánh giá được thực trạng kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm tài sản tại Công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam từ đó Đề xuất giải pháp nâng cao nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm tài sản tại Công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.
2298	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SẢN PHẨM BẢO HIỂM LIÊN KẾT ĐƠN VỊ TẠI CÔNG TY TNHH MTV MINH ANH HÙNG THỊNH	Đoàn Đức Tài	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài nghiên cứu Cở sở lý thuyết về sản phẩm bảo hiểm liên kết đơn vị và phân tích thực trạng kinh doanh sản phẩm bảo hiểm liên kết đơn vị tại Công ty TNHH MTV Minh Anh Hùng Thịnh từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh sản phẩm bảo hiểm liên kết đơn vị tại Công ty TNHH MTV Minh Anh Hùng Thịnh.
2299	Đại học	THỰC TRẠNG TRIỂN KHAI NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM VẬT CHẤT XE CƠ GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG – CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH TRONG GIAI ĐOẠN NĂM 2019-2021	Nguyễn Tiến Thành	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài chủ yếu đánh giá thực trạng triển khai nghiệp vụ bảo hiểm vật chất xe cơ giới tại VNI Hồ Chí Minh và từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả triển khai nghiệp vụ bảo hiểm vật chất xe cơ giới tại VNI Hồ Chí Minh.
2300	Đại học	Thực trạng hoạt động kinh doanh nghiệp vụ Bảo hiểm Sức khoẻ tại Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	Cao Nguyễn Kim Chi	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ và phân tích đánh giá thực trạng kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ tại Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ tại Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2301	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KÊNH BANCASSURANCE TẠI TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM	Nguyễn Minh Thư	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài nghiên cứu thực trạng khai thác kênh phân phối Bancassurance tại Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam. Qua kết quả nghiên cứu đưa ra những đề xuất, kiến nghị về giải pháp giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty.
2302	Đại học	Thực trạng hoạt động kinh doanh Bảo hiểm Hàng hóa tại Công ty Bảo hiểm Hàng không Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Kha Thy	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa và phân tích đánh giá thực trạng kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa tại Công ty Bảo hiểm hàng không chi nhánh HCM từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa tại Công ty Bảo hiểm hàng không chi nhánh HCM
2303	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM CHÁY NỔ BẮT BUỘC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM	Phạm Thị Phúc Duyên	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài nghiên cứu Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo hiểm cháy nổ bắt buộc và Phân tích đánh giá được thực trạng kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm cháy nổ bắt buộc tại Công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam từ đó Đề xuất giải pháp nâng cao nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm cháy nổ bắt buộc tại Công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.
2304	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM	Võ Thế Bảo	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài nghiên cứu Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa và Phân tích đánh giá được thực trạng kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa tại Công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam từ đó Đề xuất giải pháp nâng cao nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa tại Công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.
2305	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM NHÀ TƯ NHÂN TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Bùi Thị Nhật Vân	ThS Phạm Thanh Truyền	Đề tài nghiên cứu hệ thống cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ bảo hiểm Nhà tư nhân, phân tích và đánh giá tình hình khai thác bảo hiểm Nhà tư nhân và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm Nhà tư nhân tại Công ty Bảo hiểm Hàng Không Thành phố Hồ Chí Minh
2306	Đại học	Thực trạng cho vay mua ô tô đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Tân Định- PGD Phạm Ngọc Thạch	Ngô Thị Thảo Nguyên	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Phân tích thực trạng về hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Tân Định- PGD Phạm Ngọc Thạch, từ đó đánh giá những mặt tích cực cũng như hạn chế của hoạt động này. Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng doanh nghiệp, góp phần vào sự phát triển của ngân hàng
2307	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Hồ Thị Mỹ Hạnh	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Khóa luận giới thiệu ngân hàng thương mại cổ phần An Bình Chi nhánh Hồ Chí Minh, trong đó tập trung phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng của Chi nhánh Hồ Chí Minh. Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại Chi nhánh Hồ Chí Minh.
2308	Đại học	Phát triển dịch vụ bán lẻ tại ngân hàng thương mại cổ phần An Bình- Chi nhánh Hồ Chí Minh phòng giao dịch Bến Thành	Trần Lý Lẽ	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Đề tài giới thiệu ngân hàng thương mại cổ phần An Bình Chi nhánh Hồ Chí Minh, trong đó tập trung phân tích thực trạng dịch vụ bán lẻ của Chi nhánh Hồ Chí Minh. Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán lẻ tại Chi nhánh Hồ Chí Minh.
2309	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) Chi Nhánh quận 2 - Phòng giao dịch Phú Hữu	Võ Trung Hiếu	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Đề tài phân tích hoạt động kinh doanh tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) Chi Nhánh quận 2 - Phòng giao dịch Phú Hữu, trong đó tập trung phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng của Chi Nhánh quận 2 - Phòng giao dịch Phú Hữu. Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại Chi Nhánh quận 2 - Phòng giao dịch Phú Hữu.
2310	Đại học	Nâng cao chất lượng hoạt động huy động vốn qua tiền gửi tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần An Bình - Chi nhánh Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Mỹ Tiên	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Trên cơ sở giới thiệu ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Hồ Chí Minh, trong đó tập trung phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tiền gửi của chi nhánh Hồ Chí Minh. Từ đó đưa những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại chi nhánh Hồ Chí Minh.
2311	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) - PGD Nguyễn Cơ Thạch	Nguyễn Hồng Toàn	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Phân tích hoạt độngcho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) - PGD Nguyễn Cơ Thạch. Từ đó đưa ra các khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) - PGD Nguyễn Cơ Thạch.
2312	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay mua xe ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín chi nhánh quận 2	Mai Thị Thanh Thúy	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Giới thiệu hoạt động cho vay của NHTM cũng như phân tích thực trạng, ưu điểm - hạn chế của hoạt động cho vay mua xe ô tô đối với KH cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín chi nhánh quận 2, từ đó gợi ý các giải pháp khắc phục.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2313	Đại học	Phân tích tình hình hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín -Chi nhánh Tân Định - PGD Võ Thị Sáu	Lê Đỗ Ngọc Thùy Vân	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Phân tích tình hình cho vay cá nhân tại Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín -Chi nhánh Tân Định - PGD Võ Thị Sáu, tìm ra nguyên nhân dẫn đến những hạn chế và rủi ro. Đề xuất một số khuyến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân tại Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín -Chi nhánh Tân Định - PGD Võ Thị Sáu.
2314	Đại học	Thực trạng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Quận 2 – Phòng giao dịch Lương Định Của	Đặng Tú Nguyên	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Tổng quát kiến thức về một số vấn đề cơ bản của cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại. Phân tích thực trạng vay tiêu dùng tại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Quận 2 – Phòng giao dịch Lương Định Của thông qua số liệu thực tế được cung cấp tại PGD. Đồng thời đánh giá kết quả đạt được cũng như hạn chế và nguyên nhân còn tồn tại của hoạt động cho vay tiêu dùng của khách hàng tại Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Quận 2 – Phòng giao dịch Lương Định Của. Từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng và nâng cao chất lượng vay tiêu dùng tại Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Quận 2 – Phòng giao dịch Lương Định Của.
2315	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ chuyển tiền thanh toán quốc tế đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP An Bình chi nhánh Hồ Chí Minh	Nguyễn Lê Thanh Thi	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Khóa luận tập trung nghiên cứu sâu về dịch vụ chuyển tiền thanh toán quốc tế tại ngân hàng TMCP An Bình chi nhánh Hồ Chí Minh để biết được những thành công cũng như những tồn tại chưa khắc phục được của ngân hàng trong hoạt động này. Từ đó đưa ra ý tưởng và giải pháp để khắc phục và phát triển nó một cách có hiệu quả hơn
2316	Đại học	Thực trạng và phương hướng nâng cao hiệu quả kinh doanh bảo hiểm sức khỏe tại công ty cổ phần bảo hiểm Vietinbank (VBI)	Trần Đào Nguyên Minh	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Đề tài giới thiệu cơ sở lý thuyết về kinh doanh doanh bảo hiểm. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm, từ đó, đưa ra các giải pháp, phương hướng nâng cao hiệu quả kinh doanh bảo hiểm sức khỏe tại công ty cổ phần bảo hiểm Vietinbank (VBI).
2317	Đại học	Thực trạng công tác giám định và bồi thường bảo hiểm con người tại trung tâm bồi thường bảo hiểm con người khu vực miền nam – công ty cổ phần bảo hiểm bưu điện (PTI	Võ Thị Huyền Trân	ThS Phạm Thị Quỳnh Nga	Đề tài giới thiệu cơ sở lý thuyết về kinh doanh doanh bảo hiểm. Thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm cũng như công tác giám định và bồi thường bảo hiểm con người tại trung tâm bồi thường bảo hiểm con người khu vực miền nam – công ty cổ phần bảo hiểm bưu điện (PTI). Từ đó, đưa ra các giải pháp cho công tác giám định và bồi hoàn bảo hiểm tại Công ty công ty cổ phần bảo hiểm bưu điện (PTI)
2318	Đại học	ỨNG DỤNG MÔ HÌNH VAR KIỂM ĐỊNH CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN TỶ GIÁ USD/VND	Phạm Đăng Minh Nhật	ThS Phan Thị Hương	Vận dụng mô hình VAR để kiểm định các nhân tố tác động đến tỷ giá USD/VND của Việt Nam từ 2010 - 2022 nhằm dự báo một số chỉ báo vĩ mô có tác động trực tiếp đến tỷ giá
2319	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU PHÒNG GIAO DỊCH - PHAN HUY ÍCH	Lê Thị Kim Dung	ThS Phan Thị Hương	Tìm hiểu về thực tiễn về chất lượng dịch vụ cho vay tiêu dùng tại ngân hàng thương mại. Phân tích, đánh giá thực trạng dịch vụ vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Phan Huy Ích. Đưa ra những kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Phan Huy Ích
2320	Đại học	CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNGCỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM	Trương Trần Kim Dung	ThS Phan Thị Hương	Xác định các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng của các ngân hàng thương mại niêm yết tại Việt Nam. Xem xét mức độ tác động của các yếu tố đến tăng trưởng tín dụng của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Đề xuất giải pháp giúp ổn định tín dụng cho các ngân hàng thương mại cũng như nền kinh tế tại Việt Nam
2321	Đại học	NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM	Trần Bảo Ngọc	ThS Phan Thị Hương	Xác định các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động. Đánh giá mức độ tác động của các yếu tố đến hiệu quả hoạt động. Đưa ra các khuyến nghị về mặt quản trị cho các nhà quản trị doanh nghiệp; các nhà đầu tư, nhà làm chính sách
2322	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU (ACB)-CHI NHÁNH PGD BÌNH TÂN	Trần Hoàng Như Thắm	ThS Phan Thị Hương	Phân tích hoạt động tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Bình Tân. Đánh giá thực trạng của hoạt động tín dụng cá nhân tại ACB Bình Tân. Đề xuất đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hiệu quả của hoạt động tín dụng cá nhân tại ACB
2323	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT NAM	Nguyễn Thị Lan Anh	ThS Phan Thị Hương	Hệ thống cơ sở lý luận phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại. Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam. Đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam
2324	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – PGD TÂN PHONG	Đỗ Thị Mỹ Hằng	ThS Phan Thị Hương	Nghiên cứu về hoạt động huy động vốn tiền gửi của ngân hàng và các chỉ tiêu ảnh hưởng đến hoạt động huy động của ACB Tân Phong giai đoạn 2019-2021, từ đó đi sâu vào phân tích, đánh giá tình hình huy động vốn của PGD. Trên cơ sở đó, đề ra các giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn hiệu quả nhất tại ACB - PGD Tân Phong
2325	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN AN BÌNH – PHÒNG GIAO DỊCH QUANG TRUNG	Tống Nguyễn Phú Hào	ThS Phan Thị Hương	Tìm hiểu lý luận và bản chất, chức năng, các hoạt động, nghiệp vụ và các tiêu chí đánh giá của ngân hàng thương mại. Phân tích và đánh giá được thực trạng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP An Bình từ năm 2019-2021. Đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP An Bình trong thời gian sắp tới

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2326	Đại học	NHỮNG YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NỢ XẤU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM	Đinh Thái Hồng	ThS Phan Thị Hương	Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến nợ xấu tại các ngân hàng thương mại niêm yết tại Việt Nam. Xem xét tác động của các yếu tố đến nợ xấu của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Đề xuất các giải pháp hạn chế nợ xấu cho các ngân hàng thương mại tại Việt Nam trong thời gian tới
2327	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ THẺ NỘI ĐỊA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU PHÒNG GIAO DỊCH HOÀNG VĂN THỤ	Phan Thị Thảo Nhi	ThS Phan Thị Hương	Nghiên cứu về dịch vụ thẻ nội địa tại Ngân hàng Thương mại. Phân tích những thực trạng về việc phát triển thẻ nội địa tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – PGD Hoàng Văn Thụ. Từ đó, đề xuất một số giải pháp phát triển thẻ nội địa cho Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – PGD Hoàng Văn Thụ
2328	Đại học	CÁC GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN AN BÌNH – CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – PHÒNG GIAO DỊCH TÂN BÌNH	Lê Thị Diễm My	ThS Phan Thị Hương	Phân tích thực trạng về hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng TMCP An Bình – Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh – Phòng giao dịch Tân Bình, từ đó đánh giá những mặt tích cực cũng như hạn chế của hoạt động này. Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, góp phần vào sự phát triển của ngân hàng
2329	Đại học	MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI CỦA NHÓM KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN AN BÌNH (ABBANK) - CHI NHÁNH QUANG TRUNG	Nguyễn Thị Mộng Tuyền	ThS Phan Thị Hương	nghiên cứu về công tác huy động vốn tiền gửi trong ngân hàng thương mại. Phân tích và đánh giá thực trạng huy động vốn tiền gửi tại ngân hàng Thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Quang Trung. Đề xuất một số các giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại ngân hàng
2330	Đại học	GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU	Trương Thị Tú Uyên	ThS Phan Thị Hương	Nghiên cứu tổng quan về cơ sở lý luận và thực trạng của các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, đề xuất những giải pháp, kiến nghị nhằm phát triển dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt của Ngân hàng TMCP Á Châu trong thời gian tới, trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt tại Ngân hàng TMCP Á Châu
2331	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG - PHÒNG GIAO DỊCH PHỐ QUANG	Lê Hoàng Phương Uyên	ThSTô Thị Hồng Gấm	Trên cơ sở khái quát về lý thuyết cho vay khách hàng cá nhân của NHTM, KLTN đã phân tích các thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Phố Quang. Từ kết quả phân tích đó, đề tài rút ra những nhận xét về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân và đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Phố Quang. Đề xuất kiến nghị với cơ quan chức năng
2332	Đại học	PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CỦA TRUNG TÂM ANH NGỮ RES – CHI NHÁNH TÂN BÌNH	Nguyễn Thị Triệu Vi	ThSTô Thị Hồng Gấm	KLTN hệ thống cơ sở lý luận về báo cáo tài chính và các chỉ số tài chính và phân tích và đánh giá các chỉ số tài chính của trung tâm Anh Ngữ RES – Chi nhánh Tân Bình. Căn cứ vào đó để đề xuất giải pháp nhằm cải thiện các chỉ số tài chính của trung tâm Anh Ngữ RES – Chi nhánh Tân Bình
2333	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH HUYỆN THOẠI SƠN TỈNH AN GIANG	Nguyễn Diệp Đức Huy	ThSTô Thị Hồng Gấm	Chương 1. Cơ sở lý luận về phân tích hoạt động tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Thoại Sơn tỉnh An Giang. Chương 2. Khái quát về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Thoại Sơn tỉnh An Giang. Chương 3. Phân tích hoạt động tín dụng trung và dài hạn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Thoại Sơn tỉnh An Giang. Chương 4. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trong trung và dài hạn giải pháp và kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà Nước, chính quyền địa phương
2334	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH THỊ XÃ PHƯỚC LONG	Trần Mai Trường Thông	ThSTô Thị Hồng Gấm	KLTN nghiên cứu về tình hình cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Agribank – Chi nhánh thị xã Phước Long. Từ đó xác định những thuận lợi và khó khăn trong quá trình cho khách hàng vay cũng như nguyên nhân dẫn đến nó. Dựa vào đó KLTN đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng cá nhân tại Ngân hàng Agribank chi nhánh thị xã Phước Long
2335	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH KCN TRẢNG BÀNG	Nguyễn Thị Thu Hồng	ThSTô Thị Hồng Gấm	Xuất phát từ việc hệ thống hóa và góp phần làm sáng tỏ một số vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại; thông qua việc phân tích, đánh giá thực trạng huy động vốn của Agribank chi nhánh KCN Trảng Bàng, luận văn đề xuất phương hướng và giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao công tác huy động tiền gửi tại Agribank Chi nhánh KCN Trảng Bàng trong thời gian tới.
2336	Đại học	THỰC TRẠNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM–PGD PHƯỚC LỢI	Nguyễn Thanh Huy	ThSTô Thị Hồng Gấm	KLTN tìm hiểu thực trạng cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Công Thương Việt Nam – PGD Phước Lợi Tìm hiểu các nguyên nhân tồn tại. Đưa ra các giải pháp nâng cao chất lượng cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ
2337	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH KCN BÌNH DƯƠNG	Phan Hưng Lợi	ThSTô Thị Hồng Gấm	Đánh giá hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động HĐV từ tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh KCN Bình Dương để từ đó đề ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn trong thời gian tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2338	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN ĐỨC HUỆ	Lâm Bảo Ngọc	ThSTô Thị Hồng Gấm	Đánh giá tổng quan về hoạt động của Agribank chi nhánh huyện Đức Huệ và thực trạng chất lượng cho vay đối với hộ sản xuất tại chi nhánh. Từ đó đề xuất một số biện pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng cho vay đối với hộ sản xuất tại chi nhánh
2339	Đại học	Phân tích tình hình cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Châu Đức	Phạm Thị Quỳnh Duyên	ThSTô Thị Hồng Gấm	Khóa luận tập trung nghiên cứu sâu về tình hình cho vay tiêu dùng tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh huyện Châu Đức để biết được những thành công cũng như những tồn tại chưa khắc phục được của ngân hàng trong hoạt động này. Từ đó đưa ra ý tưởng và giải pháp để khắc phục và phát triển nó một cách có hiệu quả hơn
2340	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT – CHI NHÁNH TẠI TP. HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thị Ngọc Diễm	ThSTô Thị Hồng Gấm	KLTN trình bày 3 nội dung nghiên cứu: Chương 1 trình bày khái quát về Cơ sở lý thuyết và phân tích tình hình tài chính tại doanh nghiệp. Trên cơ sở chương 1, báo cáo tìm hiểu và phân tích Phân tích báo cáo tài chính tại công ty tnhh vận tải Bách Việt – chi nhánh tp. Hồ Chí Minh. Từ kết quả phân tích ở chương 2 đề tài đưa ra một số giải pháp giúp doanh nghiệp khắc phục được những vấn đề liên quan đến tình hình hoạt động kinh doanh của mình. Những biện pháp đó phải kể đến đó chính là nghiên cứu thị trường, phát triển chính sách khách hàng thân thiết, xây dựng chính sách giá, có chính scsh thu hồi công nợ, có chính sách thanh toán hợp lý,...
2341	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI NỘI THẤT KHÔI VŨ	Phạm Thị Ngọc Ánh	ThSTô Thị Hồng Gấm	KLTN tìm hiểu cơ sở lý thuyết về vốn lưu động và hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp và phân tích và đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty TNHH Thương mại Nội thất Khôi Vũ giai đoạn 2019-2021. Từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Thương mại Nội thất Khôi Vũ
2342	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TNHH AN ĐÔNG SÀI GÒN	Huỳnh Lê Thục Hiền	ThSTô Thị Hồng Gấm	KLTN trình bày cơ sở lý luận về tài sản ngắn hạn và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp và phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty TNHH An Đông Sài Gòn giai đoạn 2019 - 2021. Từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty TNHH An Đông Sài Gòn
2343	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỐ ĐỊNH TẠI CÔNG TY TNHH DAGIACO	Bùi Kim Khanh	ThSTô Thị Hồng Gấm	KLTN trình bày cơ sở lý luận về vốn cố định và hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp và phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty TNHH An Đông Sài Gòn giai đoạn 2019 - 2021. Từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty TNHH An Đông Sài Gòn
2344	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG NGÀNH THÉP TỪ ĐÓ ĐƯA RA KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ CỔ PHIẾU NGÀNH THÉP ĐƯỢC NIÊM YẾT TRÊN SÀN GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM CHO KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN FIDT	Hoàng Ngọc Anh	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về đầu tư tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng ngành thép, Từ đó đưa ra các khuyến nghị cho nhà đầu tư
2345	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH CỦA PHÒNG KINH DOANH VẬN TẢI (VEHICLE) TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH MTV QUỐC TẾ CHAILEASE	Phan Trần Hà Phương	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về cho thuê tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng cho thuê tài chính của phòng konh doanh vận tải công ty Chailease, Từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuế
2346	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI NGÀNH SẢN XUẤT BAO BÌ CARTON CỦA CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH MTV QUỐC TẾ CHAILEASE	Đặng Thị Thu Dung	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về cho thuê tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng cho thuê tài chính đối với ngành sản xuất bao bì carton tại công ty Chailease, Từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuế
2347	Đại học	MỘT SỐ CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH QUỐC TẾ CHAILEASE	Trần Thị Mỹ Linh	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về cho thuê tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng cho thuê tài chính tại công ty Chailease, Từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuế
2348	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY VỐN DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM (AGRIBANK) CHI NHÁNH TỊNH BIÊN- AN GIANG	Nguyễn Thanh Tân	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về cho vay vốn doanh nghiệpvà phân tích, đánh giá thực trạng cho vay vốn doanh nghiệp tại Agribank Chi nhánh Tịnh Biên 0 An Giang, Từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay vốn doanh nghiệp
2349	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH MTV QUỐC TẾ CHAILEASE	Phạm Hoàng Trâm Anh	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về cho thuê tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng cho thuê tài chính đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại công ty Chailease, Từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuế
2350	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH Ở CÔNG TY CHAILEASE ĐỐI SÁNH VỚI HOẠT ĐỘNG CHO VAY VỐN Ở TỔ CHỨC TÍN DỤNG KHÁC	Lê Thị Gấm	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về cho thuê tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng cho thuê tài chính tại công ty Chailease và một số tổ chức tín dụng khác, Từ đó đưa ra các đối sánh các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuế tài chính tại Chailese
2351	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI NGÀNH GỖ TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH QUỐC TẾ CHAILEASE	Vũ Hoàng Gia Hân	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về cho thuê tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng cho thuê tài chính đối với ngành gỗ tại công ty Chailease, Từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuế
2352	Đại học	GIẢI PHÁP HẠN CHẾ VÀ XỬ LÝ NỢ XẤU TRONG HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH CHAILEASE	Lê Thị Thương	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về nợ xấu và phân tích, đánh giá thực trạng nợ xấu tại công ty Chailease, Từ đó đưa ra các giải pháp khắc phục

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2353	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT	Văn Thị Cẩm Tú	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận phân tích tình hình tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng tình hình tài chính tại công ty FPT, Từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện tình hình tài chính tại công ty
2354	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG TÀI TRỢ VỐN DOANH NGHIỆP THÔNG QUA SẢN PHẨM BÁN VÀ TÁI THUÊ (SALE AND LEASE BACK) ĐỐI VỚI NGÀNH XÂY DỰNG TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH MTV QUỐC TẾ CHAILEASE	Phan Thị Xuân Mai	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận về cho thuê tài chính và phân tích, đánh giá thực trạng tài trợ vốn doanh nghiệp thông quá sản phẩm bán và tái thuê tại công ty Chailease, Từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuế
2355	Đại học	PHÂN TÍCH NHÓM CỔ PHIẾU NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI DỰA TRÊN MÔ HÌNH CAMELS TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT VÀ ĐỀ XUẤT DANH MỤC CHO NHÀ ĐẦU TƯ.	Phan Thị Thanh Hải	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận cổ phiếu và đầu tư cổ phiếuvà phân tích, đánh giá thực trạng nhóm cổ phiếu NHTM bằng mô hình Camels, Từ đó đưa ra các khuyến nghị cho nhà đầu tư
2356	Đại học	PHÂN TÍCH NHÓM CỔ PHIẾU NGÀNH ĐIỆN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN FPT THEO MÔ HÌNH CANSLIM VÀ MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ CHO NHÀ ĐẦU TƯ	Nguyễn Thái Đăng Khoa	ThS Trần Phạm Trác	KLTN trình bày cơ sở lý luận cổ phiếu và đầu tư cổ phiếuvà phân tích, đánh giá thực trạng nhóm cổ phiếu ngành điện bằng mô hình Camels, Từ đó đưa ra các khuyến nghị cho nhà đầu tư
2357	Đại học	Phân Tích Năng Lực Tài Chính Của Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Vndirect	Trần Thị Cẩm Giang	ThS Trần Nam Hương	Phân Tích Năng Lực Tài Chính Của Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Vndirect Thể hiện tình hình tài chính công tty
2358	Đại học	Phân Tích Hiệu Quả Sử Dụng Vốn Lưu Động Của Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Long Đức Sun-S Wonderful Electronics	Hoàng Thu Hương	ThS Trần Nam Hương	Phân Tích Hiệu Quả Sử Dụng Vốn Lưu Động Của Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Long Đức Sun-S Wonderful Electronics Phân tivh dòng vốn Cty
2359	Đại học	Phân Tích Thực Trạng Hoạt Động Kinh Doanh Tại CTCP Giám Định Khử Trùng Vietnamcontrol Nhằm Đưa Ra Quyết Định Cho Vay Đầu Tư Trong Xây Dựng Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Pgd Nguyễn Hữu Cầu	Nguyễn Hoàng Yến Ly	ThS Trần Nam Hương	Phân Tích Thực Trạng Hoạt Động Kinh Doanh Tại CTCP Giám Định Khử Trùng Vietnamcontrol Nhằm Đưa Ra Quyết Định Cho Vay Đầu Tư Trong Xây Dựng Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Pgd Nguyễn Hữu Cầu Nhận định thực trạng hoạt động của công ty
2360	Đại học	Phân Tích Doanh Số Cho Vay, Doanh Số Thu Nợ Và Dư Nợ Cho Vay Đối Với Khách Hàng Doanh Nghiệp Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi Nhánh Tân Định – PGD.Nguyễn Hữu Cầu Giai Đoạn 2019 – 2021	Đặng Hải Như Ngọc	ThS Trần Nam Hương	Phân Tích Doanh Số Cho Vay, Doanh Số Thu Nợ Và Dư Nợ Cho Vay Đối Với Khách Hàng Doanh Nghiệp Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi Nhánh Tân Định – PGD.Nguyễn Hữu Cầu Giai Đoạn 2019 – 2021 Theo dõi doanh thu công ty
2361	Đại học	Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Nghiệp Vụ Huy Động Vốn Tiền Gửi Tại Ngân Hàng Tmcp Sài Gòn Thương Tín – Cn Bình Thạnh – PGD Phan Văn Trị	Lê Thị Kim Tuyến	ThS Trần Nam Hương	Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Nghiệp Vụ Huy Động Vốn Tiền Gửi Tại Ngân Hàng Tmcp Sài Gòn Thương Tín – Cn Bình Thạnh – PGD Phan Văn Trị hiruj quả huy động vốn tại ngân hàng
2362	Đại học	Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Tín Dụng Ngắn Hạn Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- Chi Nhánh Quận 2- PGD Phú Hữu Trong Giai Đoạn 2020 Đến Quý 3 Năm 2022	Trần Thị Lan Anh	ThS Trần Nam Hương	Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Tín Dụng Ngắn Hạn Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- Chi Nhánh Quận 2- PGD Phú Hữu Trong Giai Đoạn 2020 Đến Quý 3 Năm 2022 Nêu giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng
2363	Đại học	Phân Tích Thực Trạng Huy Động Vốn Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín-Chi Nhánh Bình Thạnh	Đỗ Thị Tú Trang	ThS Trần Nam Hương	Phân Tích Thực Trạng Huy Động Vốn Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín- Chi Nhánh Bình Thạnh . Nêu thục trạng huy động vốn tại ngân hàng
2364	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Cho Vay Tiêu Dùng Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – CN Bình Thạnh – PGD Phan Văn Trị Giai Đoạn 2019 – 2021	Dương Thị Mỹ Duyên	ThS Trần Nam Hương	Phân Tích Hoạt Động Cho Vay Tiêu Dùng Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – CN Bình Thạnh – PGD Phan Văn Trị Giai Đoạn 2019 – 2021. Nêu số liệu và kết luận về thực trạng cho vay tiêu dùng tại ngân hàng
2365	Đại học	Phân Tích Thực Trạng Hoạt Động Cho Vay Mua Nhà Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi Nhánh Tân Định – PGD Phạm Ngọc Thạch Giai Đoạn 2019 – 2021.	Nguyễn Thị Ngọc Lan	ThS Trần Nam Hương	Phân Tích Thực Trạng Hoạt Động Cho Vay Mua Nhà Tại Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi Nhánh Tân Định – PGD Phạm Ngọc Thạch Giai Đoạn 2019 – 2021. Nêu thực trạng hoạt động cho vay mua mua nhà tại ngân hàng
2366	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động cho vay tín chấp doanh nghiệp vừa và nhỏ tại NHTMCP Hàng Hải Việt Nam - Chi nhánh Cộng Hòa	Đinh Thị Ngọc Hân	ThS Trần Thị Phương Thanh	Giới thiệu tổng quan về NHTMCP Hàng Hải Việt Nam - chi nhánh Cộng Hòa, trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động cho vay tín chấp doanh nghiệp vừa và nhỏ, phân tích thực trạng hoạt động cho vay tín chấp khách hàng doanh nghiệp VVN tại NH Hàng Hải, chi nhánh Cộng Hòa, từ đó đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm phát triển hoạt động này tại đơn vị nghiên cứu.
2367	Đại học	Phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại NHTMCP Á Châu - PGD Hàng Xanh	Nguyễn Trần Kim Giàu	ThS Trần Thị Phương Thanh	Giới thiệu tổng quan về NHTMCP Á Châu - PGD Hàng Xanh, trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân, phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ACB Hàng Xanh, từ đó đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm phát triển hoạt động này tại đơn vị nghiên cứu.
2368	Đại học	Phân tích hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm tại NHTMCP Á Châu - chi nhánh Thủ Đức	Hồ Mộng Cầm	ThS Trần Thị Phương Thanh	Giới thiệu tổng quan về NHTMCP Á Châu - chi nhánh Thủ Đức, trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm, phân tích thực trạng hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm tại ACB chi nhánh Thủ Đức, từ đó đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm phát triển hoạt động này tại đơn vị nghiên cứu.
2369	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại NHTMCP Sài Gòn Thương Tín	Võ Ngọc Tường Vân	ThS Trần Thị Phương Thanh	Giới thiệu tổng quan về NHTMCP Sài Gòn Thương Tín, trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động huy động tiền gửi, phân tích thực trạng hoạt động huy động tiền gửi tại Sacombank, từ đó đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động này tại đơn vị nghiên cứu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2370	Đại học	Phát triển hoạt động cho vay mua căn hộ dự án đối với khách hàng cá nhân tại tại NHTMCP Quân Đội, chi nhánh quận 9	Nguyễn Thị Mỹ Linh	ThS Trần Thị Phương Thanh	Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua căn hộ dự án đối với khach hàng cá nhân, giới thiệu tổng quan về NHTMCP Quân Đội chi nhánh quận 9, phân tích thực trạng hoạt động cho vay mua căn hộ dự án đối với khách hàng cá nhân tại đơn vị này, đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm phát triển hoạt động này tại MB quận 9.
2371	Đại học	Các yếu tố tài chính ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của các doanh nghiệp niêm yết trên sàn chứng khoán thành phố HCM	Nguyễn Thị Trâm Anh	ThS Trần Thị Phương Thanh	Trình bày cơ sở lý thuyết về khả năng sinh lời của doanh nghiệp, nêu phương pháp nghiên cứu, mô hình nghiên cứu, thảo luận kết quả nghiên cứu và đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm cải thiện khả năng sinh lời của các doanh nghiệp niêm yết trên sàn chứng khoán TP.HCM
2372	Đại học	Nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng cho vay khách hàng doang nghiệp vừa và nhỏ tại NHTMCP Hàng Hải Việt Nam - chi nhánh Cộng Hòa	Trương Thị Nhật Vi	ThS Trần Thị Phương Thanh	Trình bày cơ sở lý luận về thẩm định cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, giới thiệu tổng quan về NHTMCP Hàng Hải Việt Nam - chi nhánh Cộng Hòa, phân tích ví dụ về quá trình và phương thức thẩm định một khách hàng DNVVN tại đơn vị nghiên cứu, từ đó đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động này tại đơn vị.
2373	Đại học	Phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại NHTMCP Nam Á - chi nhánh Quang Trung	Trần Thị Vân Anh	ThS Trần Thị Phương Thanh	Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân, giới thiệu tổng quan về NHTMCP Nam Á, phân tích thực trạng hoạt động cho vay KH cá nhân tại NHTMCP Nam Á - chi nhánh Quang Trung, đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm phát triển hoạt động này tại đơn vị nghiên cứu.
2374	Đại học	Đánh giá hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại NHTMCP Hàng Hải Việt Nam - chi nhánh Cộng Hòa	Hồ Hiếu Nghĩa	ThS Trần Thị Phương Thanh	Trình bày cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng tại NHTM, giới thiệu tổng quan về NHTMCP Hàng Hải Việt Nam - chi nhánh Cộng Hòa, phân tích thực trạng hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại đơn vị này, đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại đơn vị nghiên cứu
2375	Đại học	Nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại NHTMCP Hàng Hải Việt Nam - chi nhánh Cộng Hòa	Lê Thị Huyền Trân	ThS Trần Thị Phương Thanh	Trình bày cơ sở lý luận về huy động vốn tiền gửi tại NHTM, giới thiệu tổng quan về NHTMCP Hàng Hải Việt Nam - chi nhánh Cộng Hòa, phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tiền gửi tại đơn vị này, đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại đơn vị nghiên cứu
2376	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH BÌNH THẠNH	Lưu Khánh Ly	ThS Trần Văn Trung	"Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại. Chương 2: Thực trạng về hiệu quả hoạt động tín dụng đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) – chi nhánh Bình Thạnh. Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Quân đội – chi nhánh Bình Thạnh. "
2377	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam (VIB) - Chi nhánh Quận 1	Phan Thị Tuyết Nhung	ThS Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam (VIB) - Chi nhánh Quận 1 Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam (VIB) - Chi nhánh Quận 1 Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam (VIB) - Chi nhánh Quận 1
2378	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay cá nhân tại ngân hàng TMCP Tiên Phong - chi nhánh Hồ Chí Minh giai đoạn 2019-2021	Nguyễn Ý Nhi	ThS Trần Văn Trung	Chương 1: cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHCN trong các ngân hàng thương mại Chương 2: thực trạng về hoạt động cho vay dành cho KHCN tại TPBank chi nhánh HCM giai đoạn 2019-2021 Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay cá nhân tại ngân hàng TMCP Tiên Phong - chi nhánh Hồ Chí Minh giai đoạn 2019-2021
2379	Đại học	"GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN (SCB) – PGD TRẦN QUANG KHẢI "	Tào Quỳnh Như	ThS Trần Văn Trung	"CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÍ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN (SCB) – PGD TRẦN QUANG KHẢI CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN (SCB) – PGD TRẦN QUANG KHẢI"
2380	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA NHÀ TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM (VIB) - CHI NHÁNH QUẬN 2 - PGD PHAN ĐĂNG LƯU	Đặng Như Phụng	ThS Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua nhà tại Ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay mua nhà tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) - Chi nhánh Quận 2 - PGD Phan Đăng Lưu Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua nhà tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) - Chi nhánh Quận 2 - PGD Phan Đăng Lưu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2381	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN-PGD ĐỨC LINH	Nguyễn Thị Bích Trâm	ThS Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng và chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Bình Thuận-PGD Đức Linh Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Bình Thuận-PGD Đức Linh
2382	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp siêu nhỏ tại ngân hàng TMCP Quân Đội- chi nhánh Sài Gòn- PGD Khánh Hội	Nguyễn Thị Minh Châu	ThS Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp siêu nhỏ tại ngân hàng TMCP Quân Đội-chi nhánh Sài Gòn- PGD Khánh Hội Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp siêu nhỏ tại ngân hàng TMCP Quân Đội-chi nhánh Sài Gòn- PGD Khánh Hội
2383	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBANK) - Chi nhánh Gia Định	Phạm Võ Ngọc Như	ThS Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBANK) – Chi nhánh Gia Định Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBANK) – Chi nhánh Gia Định
2384	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín .	Phan Minh Thư	ThS Trần Văn Trung	- Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại . - Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín . - Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín .
2385	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH BẮC SÀI GÒN- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỖ XUÂN HỢP	Nguyễn Đăng Tiến	ThS Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng tại ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về chất lượng tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín chi nhánh Bắc Sài Gòn Phòng giao dịch Đỗ Xuân Hợp Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín chi nhánh Bắc Sài Gòn Phòng giao dịch Đỗ Xuân Hợp
2386	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP TIÊN PHONG (TPBANK) – CN PHAN ĐĂNG LƯU	Mai Thanh Trường	ThS Trần Văn Trung	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TIÊN PHONG – CHI NHÁNH PHAN ĐĂNG LƯU CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁC NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP TIÊN PHONG (TPBANK) – CHI NHÁNH PHAN ĐĂNG LƯU
2387	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Quang Trung	Nguyễn Trần Như Yến	ThS Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận chung về chất lượng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP An Bình - Chi nhánh Quang Trung Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP An Bình - Chi nhánh Quang Trung
2388	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động phát hành thẻ tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong - Chi nhánh Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Thu Nga	ThS Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về thẻ Ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng hoạt động phát hành thẻ tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong - Chi nhánh Hồ Chí Minh Chương 3: Những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động phát hành thẻ tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong - Chi nhánh Hồ Chí Minh
2389	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CHI NHÁNH BÌNH THẠNH	Trần Thị Trúc Linh	Ths Vũ Thanh Tùng	Thực trạng cho vay tiêu dùng tại Sacombank chi nhánh Bình Thạnh
2390	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CHI NHÁNH TÂN ĐỊNH – PGD VÕ THỊ SÁU	Trần Thị Thanh Tâm	Ths Vũ Thanh Tùng	Thực trạng cho vay KH cá nhân tại Sacombank PGD Võ Thị Sáu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2391	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH QUẬN 2	Lê Hữu Phước	Ths Vũ Thanh Tùng	Thực trạng huy động vốn tại ngân hàng thương mại cổ phần sài gòn thương tín chi nhánh quận 2
2392	Đại học	CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY TIÊU DÙNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - CHI NHÁNH QUẬN 2 - PHÒNG GIAO DỊCH LƯƠNG ĐỊNH CỦA	Ngô Thụy Hoàn Châu	Ths Vũ Thanh Tùng	Đề xuất các giai pháp góp phần nâng cao hiệu quả cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần sài gòn thương tín - chi nhánh quận 2 - phòng giao dịch lương định của
2393	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH QUẬN 9	Trần Thị Thùy Dương	Ths Vũ Thanh Tùng	Phân tích và đánh giá hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần quân đội – chi nhánh quận 9
2394	Đại học	PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM TÀI SẢN TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV HỒ CHÍ MINH	Hồ Thị Thủy Hằng	Ths Vũ Thanh Tùng	Phân tích thực trạng nghiệp vụ bảo hiểm tài sản tại công ty bảo hiểm bidv hồ chí minh
2395	Đại học	PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ BỒI THƯỜNG BẢO HIỂM SỨC KHỎE TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK – CHI NHÁNH VĂN PHÒNG MIỀN NAM	Thái Hoàng Huy	Ths Vũ Thanh Tùng	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả nghiệp vụ bồi thường bảo hiểm sức khỏe tại công ty bảo hiểm vietinbank – chi nhánh văn phòng miền nam
2396	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay ngắn hạn tại ngân hàng TMCP Thương Tín PGD Bình Hòa – chi nhánh Bình Thạnh	Nguyễn Thị Ngọc Huyền	Ths Vũ Thanh Tùng	Thực trạng và giải pháp cho hoạt động cho vay ngắn hạn tại ngân hàng TMCP Thương Tín PGD Bình Hòa – chi nhánh Bình Thạnh
2397	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SACOMBANK) – CHI NHÁNH TÂN ĐỊNH	Cao Như Ngọc	Ths Vũ Thanh Tùng	Đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi của ngân hàng thương mại cổ phần sài gòn thương tín (sacombank) – chi nhánh tân định
2398	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CHI NHÁNH BÌNH THẠNH – PGD BÌNH LỢI	Nguyễn Thị Quỳnh Như	Ths Vũ Thanh Tùng	Các giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Sacombank PGD Bình Lợi
2399	Đại học	THỰC TRẠNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SACOMBANK) CHI NHÁNH QUẬN 2 – PGD PHÚ HỮU	Nguyễn Ngô Gia Khánh	Ths Vũ Thanh Tùng	Thực trạng cho vay KH doanh nghiệp tại Sacombak PGD Phú Hữu
2400	Đại học	Phát triển dịch vụ thẻ tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài gòn Thương tín – Chi nhánh Bình Thạnh – Phòng giao dịch Nơ Trang Long	Võ Ngọc Minh Như	TS Bùi Ngọc Toản	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ thẻ tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Bình Thạnh – Phòng giao dịch Nơ Trang Long. Đồng thời, đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm phát triển dịch vụ thẻ tín dụng tại Phòng giao dịch.
2401	Đại học	Phân tích tình hình tài chính tại Công ty Chứng khoán Bản Việt (VCSC)	Huỳnh Dương Phương Quyên	TS Bùi Ngọc Toản	Đánh giá tình hình tài chính của Công ty Chứng khoán Bản Việt trong giai đoạn 2018-2021. Dựa trên cơ sở kết quả phân tích, các nhà đầu tư và các chủ thể liên quan có thể hiểu rõ hơn về tình hình tài chính của công ty.
2402	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ bảo lãnh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kiên Long (Kienlong Bank) – Phòng Giao dịch Gò Vấp	Thái Nguyễn Minh Trang	TS Bùi Ngọc Toản	Phân tích thực trạng nghiệp vụ bảo lãnh của Ngân hàng TMCP Kiên Long (KienLong Bank) – Phòng Giao dịch Gò Vấp. Đưa ra kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả về nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng tại Ngân hàng TMCP Kiên Long (KienLong Bank) – Phòng Giao dịch Gò Vấp.
2403	Đại học	Chuyển đổi ngân hàng số - Thực trạng và giải pháp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	Trần Tường Vy	TS Bùi Ngọc Toản	Tìm hiểu thực trạng chuyển đổi số tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam. Từ đó, đưa ra các khuyến nghị nhằm thúc đẩy quá trình chuyển đổi số của ngân hàng trong thời gian tới.
2404	Đại học	Phân tích tình hình kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI giai đoạn 2019-2021	Hồ Thị Thanh Thủy	TS Bùi Ngọc Toản	Phân tích tình hình kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI, trong giai đoạn 2019-2021. Đánh giá được tình hình kinh doanh của công ty so với ngành. Từ đó, thấy được những rủi ro có thể xảy ra, để đưa ra những giải pháp hợp lý, khả thi giúp cho công ty nâng cao được hiệu quả kinh doanh. Đồng thời, nhà đầu tư sẽ có cách nhìn đúng đắn hơn về công ty, để có thể đưa ra được những quyết định đầu tư hợp lý.
2405	Đại học	Tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài và độ mở thương mại đến bất bình đẳng thu nhập tại các nước đang phát triển trong khu vực Đông Á	Quảng Thị Thảo Uyên	TS Bùi Ngọc Toản	Nghiên cứu tác động của dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và độ mở thương mại đến bất bình đẳng thu nhập theo biến phụ thuộc Gini. Đồng thời, nghiên cứu tác động của dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và độ mở thương mại đến bất bình đẳng thu nhập theo biến phụ thuộc HDI.
2406	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Mỹ Yến	TS Bùi Ngọc Toản	Phân tích tình hình cho vay cá nhân tại Vietcombank - chi nhánh Kỳ Đồng, tìm ra nguyên nhân dẫn đến những hạn chế và rủi ro. Đề xuất một số khuyến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân tại Vietcombank - chi nhánh Kỳ Đồng.
2407	Đại học	Quy trình cho vay và cấp tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) – Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thanh Ngân	TS Bùi Ngọc Toản	Tìm hiểu về quy trình cho vay và cấp tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Vietcombank – Chi nhánh Kỳ Đồng. Đưa ra quan điểm đánh giá những ưu điểm, nhược điểm trong quy trình. Từ đó, đưa ra các giải pháp nhằm phát huy những điểm mạnh, khắc phục những điểm còn hạn chế, nâng cao chất lượng phục vụ cho khách hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2408	Đại học	HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VPS	Nguyễn Thị Minh Thanh	TS Hồ Thị Lam	CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CHỨNG KHOÁN THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VPS GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VPS
2409	Đại học	HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH TRUYỀN HÌNH FPT	Trần Hoàng Bảo Ngọc	TS Hồ Thị Lam	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH TRUYỀN HÌNH FPT CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP, KIẾN NGHỊ NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH TRUYỀN HÌNH FPT
2410	Đại học	HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MIRAE ASSET VIỆT NAM	Trần Thị Kim Dung	TS Hồ Thị Lam	CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MIRAE ASSET VIỆT NAM GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MIRAE ASSET VIỆT NAM
2411	Đại học	HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XÂY DỰNG VIỆT LAN	Trần Hồng Loan	TS Hồ Thị Lam	CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XÂY DỰNG VIỆT LAN MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XÂY DỰNG VIỆT LAN
2412	Đại học	HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN TẠI CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN MIRAE ASSET VIỆT NAM	Lê Thị Quỳnh Như	TS Hồ Thị Lam	HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN CỦA CÔNG TY CHỨNG KHOÁN THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN CỦA CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN MIRAE ASSET GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN CỦA CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN MIRAE ASSET VIỆT NAM
2413	Đại học	HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM HOÀN CẦU	Trần Ngân Xuân	TS Hồ Thị Lam	HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM HOÀN CẦU
2414	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAI THÀNH	Trương Ngọc Minh Thư	TS Hồ Thị Lam	CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAI THÀNH MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAI THÀNH□
2415	Đại học	HOẠT ĐỘNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ CỦA CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH MTV QUỐC TẾ CHAILEASE	Vương Thiên Long	TS Hồ Thị Lam	HOẠT ĐỘNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ CỦA CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH MTV QUỐC TẾ CHAILEASE
2416	Đại học	HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TẠI CẢNG CONTAINER QUỐC TẾ SP -ITC	Nguyễn Thị Hương Quỳnh	TS Hồ Thị Lam	HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TẠI CẢNG CONTAINER QUỐC TẾ SP -ITC
2417	Đại học	THẨM ĐỊNH DỰ ÁN PHÁT TRIỂN CHI NHÁNH MỚI TẠI TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI CRESCENT MALL CỦA CÔNG TY TNHH GOLDEN HOUSE F&B	Phạm Hoàng Cường	TS Hồ Thị Lam	KHUNG LÝ THUYẾT VỀ THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ THẨM ĐỊNH DỰ ÁN PHÁT TRIỂN CHI NHÁNH MỚI TẠI TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI CRESCENT MALL CỦA CÔNG TY TNHH GOLDEN HOUSE F&B PHÂN TÍCH TÍNH KHẢ THI CỦA DỰ ÁN
2418	Đại học	HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT	Dương Thị Mỹ Duyên	TS Hồ Thị Lam	CÁC VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TY CHỨNG KHOÁN VÀ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CỦA CÔNG TY CHỨNG KHOÁN THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT (FPTS) MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI TẠI CTCP CHỨNG KHOÁN FPT

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2419	Đại học	ỨNG DỤNG FINTECH TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TÀI CHÍNH TNHH MTV MIRAE ASSET	Trần Thảo Vi	TS Hồ Thị Lam	CHƯƠNG 1: KHÁI QUÁT VỀ FINTECH VÀ CHO VAY TÀI CHÍNH CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG ỨNG DỤNG FINTECH VÀO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI CÔNG TY TÀI CHÍNH TNHH MTV MIRAE ASSET VIỆT NAM CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP GIÚP HOÀN THIỆN HỆ THỐNG ỨNG DỤNG FINTECH TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TÀI CHÍNH TNHH MTV MIRAE ASSET VIỆT NAM
2420	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN CHO THUÊ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN SACOMBANK LEASING	Nguyễn Anh Khoa	TS Hồ Thị Lam	CƠ SỞ LÝ LUẬN CỦA CHO THUÊ TÀI CHÍNH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH MTV CHO THUÊ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TẠI CÔNG TY TNHH MTV CHO THUÊ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN
2421	Đại học	Hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Hoàng Mỹ Duyên	TS Lê Thị Thúy Hằng	Chương 1: Lý thuyết về cho vay đối với KHCN tại Ngân hàng thương mại. Chương 2: Tổng quan về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam và thị trường Ngân hàng Việt Nam hiện nay. Chương 3: Thực trạng hoạt động cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh TP.HCM. Chương 4: Giải pháp phát triển và mở rộng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam chi nhánh TP.HCM
2422	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU (ACB) – CHI NHÁNH CHÂU VĂN LIÊM	Nguyễn Lê Bình	TS Lê Thị Thúy Hằng	Chương 1: Khung lý thuyết về Ngân hàng thương mại và hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại Chương 2: Giới thiệu khái quát về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – Chi nhánh Châu Văn Liêm Chương 3: Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – Chi nhánh Châu Văn Liêm Chương 4: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm phát triển hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – Chi nhánh Châu Văn Liêm
2423	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH BA THÁNG HAI	Trần Đức Chinh	TS Lê Thị Thúy Hằng	•Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của hệ thống Ngân hàng Thương mại •Chương 2: Tổng quan về Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Ba Tháng Hai và thực trạng hoạt động cho vay tại Ngân hàng •Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Ba Tháng Hai
2424	Đại học	PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THẺ TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CN NGUYỄN VĂN TRỖI	Nguyễn Thị Quỳnh Giang	TS Lê Thị Thúy Hằng	Chương 1: Một số vấn đề cơ bản về thẻ tín dụng của ngân hàng. - Chương 2: Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Nguyễn Văn Trỗi. - Chương 3: Thực trạng kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Nguyễn Văn Trỗi. - Chương 4: Một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng của ngân hàng.
2425	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU (ACB) TP HỒ CHÍ MINH - PGD KHÁNH HỘI	Đặng Thị Kim Hằng	TS Lê Thị Thúy Hằng	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ. CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CUNG CẤP NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU (ACB) – PGD KHÁNH HỘI . CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT CÁC GIẢI PHÁP NHẰM PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ CỦA NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU (ACB) - PGD KHÁNH HỘI.
2426	Đại học	PHÁT TRIỂN CHO VAY TIÊU DÙNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH CỘNG HÒA	Trần Thị Thanh Hằng	TS Lê Thị Thúy Hằng	Chương 1: Cơ sở lý luận về cho vay tiêu dùng của KHCN Chương 2: Thực trạng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Cộng Hòa Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Cộng Hòa

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2427	Đại học	PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU CHI NHÁNH HÀM TỬ GIAI ĐOẠN 2019 - 2021	Nguyễn Thị Tuyết Ngân	TS Lê Thị Thúy Hằng	Đề tài nghiên cứu về tình hình hoạt động của Ngân hàng TMCP Á Châu Chi nhánh Hàm Tử thông qua lĩnh vực ngân hàng, đặc biệt là các báo cáo tài chính như bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
2428	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG PHÁT HÀNH THẺ THANH TOÁN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU (ACB) – CHI NHÁNH TÂN PHÚ	Nguyễn Thị Thùy Oanh	TS Lê Thị Thúy Hằng	Chương 1: Tổng quan về dịch vụ thẻ của ngân hàng thương mại Chương 2: Phân tích hoạt động phát hành thẻ thanh toán tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – chi nhánh Tân Phú Chương 3: Một số khuyến nghị để phát triển hoạt động thẻ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – chi nhánh Tân Phú
2429	Đại học	HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - CHI NHÁNH NAM SÀI GÒN	Nguyễn Ái Xuân	TS Lê Thị Thúy Hằng	Chương 1: Cơ sở lý luận về huy động vốn tiền gửi tại các ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Nam Sài Gòn Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Nam Sài Gòn
2430	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU CHI NHÁNH TÂN THUẬN	Dương Tiểu Lợi	TS Lê Thị Thúy Hằng	•Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển dịch vụ khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại •Chương 2: Thực trạng phát triển dịch vụ khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Tân Thuận •Chương 3: Giải pháp phát triển dịch vụ khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Tân Thuận
2431	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH TÂY SÀI GÒN	Trần Thị Thu Sang	TS Lê Thị Thúy Hằng	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng và chất lượng tín dụng đối với khách hàng cá nhân. Chương 2: Thực trạng về chất lượng tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Tây Sài Gòn. Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nâng cao chất lượng tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Tây Sài Gòn.
2432	Đại học	GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG VỐN TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG AGRIBANK	Trương Như Ý	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn trung và dài hạn tại ngân hàng thương mại. Chương 2: Thực trạng huy động vốn trung và dài hạn của NH Agribank giai đoạn 2019 – 2021. Chương 3: Một số giải pháp đẩy mạnh huy động vốn trung và dài hạn tại NH Agribank giai đoạn 2019 – 2021.
2433	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠICỔ PHẦN QUÂN ĐỘI -CHI NHÁNH NGUYỄN TRI PHƯƠNG	Lê Thị Ngọc Sâm	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1:Cơ sở lý luậnchungvề hoạt động tín dụng bất động sản Chương 2:Thực trạng hiệu quả tín dụng trong lĩnh vực cho vay bất động sản tại Ngân hàng Thương mại Quân đội MBBank-chi nhánh Nguyễn Tri Phương. Chương 3:Giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng trong lĩnh vực cho vay bất động sản tại Ngân hàng TMCP MBBank -CN Nguyễn Tri Phương.
2434	Đại học	HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB	Nguyễn Thị Thuận	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý thuyết về công ty chứng khoán và hoạt động môi giới chứng khoán. Chương 2: Hoạt động môi giới tại Công ty Cổ phần Chứng khoán MB. Chương 3: Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới.
2435	Đại học	THỰC TRẠNG SỬ DỤNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – VIETCOMBANK	Thái Thùy Trang	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động sử dụng vốn trong Ngân hàng Thương mại. Chương 2: Thực trạng sử dụng vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại Thương Việt Nam – Vietcombank. Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại Thương Việt Nam – Vietcombank.
2436	Đại học	Thực trạng hoạt động và một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới tại Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Phú Hưng	Phạm Anh Minh	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý thuyết về công ty chứng khoán và nghiệp vụ môi giới chứng khoán Chương 2: Thực trạng hoạt động môi giới tại Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Phú Hưng Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động môi giới tại Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Phú Hưng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2437	Đại học	PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB	Phan Trung Diện	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý thuyết về công ty chứng khoán và hoạt động môi giới chứng khoán. Chương 2: Công ty Cổ phần Chứng khoán MB và thực trạng hoạt động môi giới từ năm 2017 đến năm 2021 Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động môi giới tại Công ty Cổ phần Chứng khoán MB
2438	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG VIETCOMBANK	Lê Thị Thu Hiền	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở về phân tích hoạt động tín dụng cá nhân tại ngân hàng thương mại. Chương 2: Thực trạng về hoạt động tín dụng cá nhân tại ngân hàng TMCP ngoại thương Vietcombank chi nhánh Kỳ Đồng. Chương 3: Giải pháp và khuyến nghị về hoạt động tín dụng cá nhân.
2439	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢHOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCHHÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔPHẦN NGOẠI THƯƠNG –CHI NHÁNH KỲĐỒNG	Trần Thị Hồng Ngọc	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1:Cơ sởlý luậnvềhoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại Chương 2: Phân tích thực trạnghiệuquảhoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổphần Ngoại thương –Chi nhánh KỳĐồng Chương 3: Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quảhoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổphần Ngoại thương –Chi nhánh KỳĐồng
2440	Đại học	GIẢI PHÁP NHẰM HOÀN THIỆN VÀ NÂNG CAO NGHIỆP VỤ PHÁT HÀNH THẺ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VIETCOMBANK)	Lê Trúc Phương	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Giới thiệu về nghiệp vụ phát hành thẻ tại ngân hàng thương mại. Chương 2: Thực trạng về nghiệp vụ phát hành thẻ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank). Chương 3: Giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao nghiệp vụ phát hành thẻ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank).
2441	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VIETCOMBANK) – CHI NHÁNH KỲ ĐỒNG.	Nguyễn Minh Phúc	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Những cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng thương mại tại Việt Nam Chương 2: Phân tích tình hình cho vay tiêu dùng tại ngân hàng tmcp ngoại thương Việt Nam Chương 3: Giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng tmcp ngoại thương Việt Nam
2442	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM	Nguyễn Thị Diễm Hương	TS Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lí luận về hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng tmcp ngoại thương Việt Nam Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng tmcp ngoại thương Việt Nam
2443	Đại học	MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH NGÃ BẢY SÀI GÒN	Đặng Lê Minh Khánh	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng và chất lượng tín dụng của Ngân hàng Thương mại. Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Ngã Bảy Sài Gòn. Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Ngã Bảy Sài Gòn.
2444	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU CHI NHÁNH QUẬN 4 – PGD. KHÁNH HỘI	Trần Minh Anh	TS Nguyễn Quang Minh	CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU CHI NHÁNH QUẬN 4 – PHÒNG GIAO DỊCH KHÁNH HỘI CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU CHI NHÁNH QUẬN 4 – PHÒNG GIAO DỊCH KHÁNH HỘI
2445	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU CHI NHÁNH TÂN PHÚ – THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Phạm Bảo Ngân	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1: Lí luận chung về hiệu quả hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu_ chi nhánh Tân phú Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu_chi nhánh Tân phú

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2446	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH CAI LẬY – TIỀN GIANG	Nguyễn Bảo Cung Nghi	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Cai Lậy-Tiền Giang. Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Cai Lậy-Tiền Giang. Chương 3: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Cai Lậy-Tiền Giang.
2447	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH BA THÁNG HAI	Phan Trần Lệ Quyên	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Chương 2: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG Á CHÂU – CHI NHÁNH BA THÁNG HAI Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG Á CHÂU CHI NHÁNH BA THÁNG HAI
2448	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU	Hà Thanh Vy	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1: Cơ sở lý luận về huy động vốn tiền gửi tại ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu.
2449	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN MUA BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN TRÃI	Lê Thị Nhung	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1: Cơ sở lí luận về chất lượng hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân mua bất động sản của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng chất lượng hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân mua bất động sản tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Trãi Chương 3: Một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân mua bất động sản tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Trãi
2450	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ THẺ TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH HÀNG XANH	Phan Minh Trang	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1 : Cơ sở lí luận về phát triển dịch vụ thẻ tín dụng của Ngân hàng thương Mại Chương 2 : Thực trạng phát triển dịch vụ thẻ tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Hàng Xanh Chương 3 : Một số giải pháp phát triển dịch vụ thẻ tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Hàng Xanh.
2451	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Đặng Thị Hồng Đào	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1: Lý luận chung về chất lượng hoạt động thanh toán quốc tế của Ngân hàng thương mại. Chương 2: Thực trạng chất lượng hoạt động thanh toán quốc tế tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh. Chương 3: Một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động thanh toán quốc tế tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh.
2452	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - PHÒNG GIAO DỊCH PHÚ TÂN	Võ Nguyễn Gia Linh	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử của ngân hàng thương mại. Chương 2: Thực trạng phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Phòng giao dịch Phú Tân. Chương 3: Một số giải pháp nhằm phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Phòng giao dịch Phú Tân.
2453	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỲ ĐỒNG	Nguyễn Thành Chiến	TS Nguyễn Quang Minh	Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Đồng Chương 3: Một số giải pháp hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Đồng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2454	Đại học	NGHIÊN CỨU KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ XÂY DỰNG FALCONS	Võ Mỹ Duyên	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Nghiên cứu thực trạng hoạt động thông qua các chỉ số tài chính của công ty CPTMDV Xây Dựng FALCONS, đề xuất các giải pháp cải thiện hiệu quả hoạt động công ty Falcons
2455	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH MỞ THẺ TÍN DỤNG MỚI CHO KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG ACB TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Chiêu Việt Hằng	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Sử dụng mô hình phân tích nhân tố khám phá (CFA) để đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định mở thẻ của khách hàng tại NH ACB, từ đó đề xuất một số giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động thẻ tại ngân hàng.
2456	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI NHÀ MÁY HÓACHẤT ĐỒNG NAI	Dương Bảo Trân	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Phân tích tình hình biến động tài sản, nguồn vốn và các chỉ số tài chính tại công ty hóa chất Đồng Nai, đề xuất mọt số giải pháp để nâng cao hiêu jquar hoạt động của công ty.
2457	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔPHẦN QUỐC TẾVIỆT NAM -CHI NHÁNH VIB SÀI GÒN	Hồ Thị Bích Ngọc	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Phân tích thực trạng hoạt động tín dung cho vay tiêu dùng tại ngân hàng VIB chi nhánh Sài Gòn, đề xuất các giải pháp để cải thiện hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng.
2458	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH NHÀ RỒNG	Bùi Thúy Hằng	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Phân tích tình hình hoạt động tín dụng tại ngân hàng ACB phòng giao dịch Nhà Rồng, đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động và giảm thiểu rủi ro tín dụng tại ngân hàng.
2459	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - PHÒNG GIAO DỊCH KHÁNH HỘI	Nguyễn Thị Yến Nhi	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Phân tích thực trạng huy động vốn tại NH ACB phòng giao dịch Khánh Hội, đề xuất một số giải pháp để nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng
2460	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - CHI NHÁNH TÂN THUẬN - PHÒNG GIAO DỊCH NHÀ RỒNG	Phạm Phúc Khang	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Phân tích thực trạng chất lượng tín dụng tại NH ACB phòng giao dịch Nhà Rồng, đề suất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.
2461	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH THAM GIA NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ E – BANKING CỦA KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG Á CHÂU CHI NHÁNH SÀI GÒN	Nguyễn Phạm Ngọc Thủy	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Sử dụng mô hình phân tích nhân tố khám phá (CFA) để đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử tại NH ACB chi nhánh Sài Gòn, đề xuất một số giải pháp để thúc đẩy ý định sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử tại NH ACB.
2462	Đại học	MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM– CHI NHÁNH NAM SÀI GÒN	Bùi Quốc Huy	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Phân tích thực trạng chất lượng tín dụng tại ngân hàng VCB chi nhánh Nam Sài Gòn, đề xuất một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng.
2463	Đại học	QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU (ACB) – CHI NHÁNH PHÚ LÂM	Võ Thị Như Ý	TS Nguyễn Trần Xuân Linh	Phân tích thực trạng quản trị rủi ro tại ngân hàng ACB - CN Phú Lâm, đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị tín dụng tại ngân hàng.
2464	Đại học	Phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử E-banking tại Ngân hàng BIDV	Trương Minh Tuấn	TS Nguyễn Văn Bồn	Phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử E-banking tại PGD.BIDV chi nhánh Hàm Nghi nhằm nâng cao các hoạt động giao dịch của khách hàng thông qua các tiện ích điện tử được cung cấp bởi ngân hàng.
2465	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay trung và dài hạn KHDN tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam	Nguyễn Phước Anh Vĩnh	TS Nguyễn Văn Bồn	Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay trung và dài hạn khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam - Chi nhánh Tỉnh Đồng Tháp. Tóm Tắt: Hiện nay, có rất nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ đang thiếu vốn nhưng vân rất khó để tiếp cận được nguồn vốn của ngân hàng. Trong khi nguồn vốn tồn đọng lại trong ngân hàng không hề ít, cách giải quyết của ngân hàng thường là đầu tư trái phiếu chính phủ. Như vậy có thể thấy, khá nhiều ngân hàng chưa chuyển nguồn vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh một cách hiệu quả. Và Ngân hàng Agribank-Chi nhánh Đồng Tháp cũng không nằm ngoài tình trạng đó, hoạt động cho vay trung và dài hạn khá kén khách hàng mà hầu như chỉ tập trung vào doanh nghiệp chính phủ.Chính vì vậy đề tài em chọn nhằm nêu ra những thực trạng và giải pháp của vấn đề trên .
2466	Đại học	Cải thiện chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam CN huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre.	Nguyễn Đức Huy	TS Nguyễn Văn Bồn	Với định hướng trở thành một ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam, trong những năm qua Agribank huyện Ba Tri, Bến Tre luôn nỗ lực không ngừng và xem chất lượng tín dụng là nhiệm vụ hàng đầu đối với ngân hàng. Đi kèm theo sự tăng trưởng về tín dụng của ngân hàng trong thời gian gần đây đó là tỷ lệ nợ xấu tăng nên đã ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng Agribank chi nhánh Ba Tri, tỉnh Bến Tre. Xuất phát từ thực tế trên em chọn nghiên cứu đề tài "Chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - CN huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre" nhằm phân tích, đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng tại chi nhánh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2467	Đại học	Hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động cho doanh nghiệp tại ngân hàng ACB PGD Phổ Quang	Quang Đinh Thùy Trâm	TS Nguyễn Văn Bồn	Trong các hoạt động của NHTM, cho vay là hoạt động chủ yếu và không thể thiếu đó chính là hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động cho doanh nghiệp. Trong điều kiện nên kinh tế đang phát triển, hoạt động cho vay nói chung và cho vay bổ sung vốn lưu động cho doanh nghiệp nói riêng luôn trong trạng thái tăng trưởng. Do đó, Phòng giao dịch Phổ Quang là một trong những kênh phân phối luôn trong top đầu về huy động và cho vay của Ngân hàng Á Châu (ACB). Cho vay bổ sung vốn lưu động cho doanh nghiệp luôn mang lại lợi nhuận cao, mối quân hệ tốt và lợi ích hấp dẫn cho PGD.Tuy nhiên, PGD vẫn luôn phải trong trạng thái cảnh giác đối với những khoản nợ xấu, đáng báo động và những điều gây bất lợi đối với PGD.
2468	Đại học	Dịch Vụ Thanh Toán Không Dùng Tiền Mặt Tại Ngân Hàng Agribank Chi Nhánh Ninh Thuận.	Nguyễn Quốc Bảo	TS Nguyễn Văn Bồn	Thời gian qua, Agribank CN Ninh Thuận đã đẩy mạnh triển khai nhiều hoạt động nhằm khuyến khích khách hàng sử dụng các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt. Qua đó góp phần thực hiện có hiệu quả Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt trên địa bàn giai đoạn 2021-2025.Qua một phản hồi một số khách hàng đang sử dụng dịch vụ Emobile banking của Agribank cho biết, nhờ có Emobile banking công việc đã thuận tiện hơn rất nhiều trong tất cả các giao dịch mua bán mà không cần phải mang theo tiền mặt như trước đây mà đặc thù là kinh doanh bất động sản tiềm ẩn nhiều rủi ro. Ngày 28-4-2022, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn CN tỉnh Ninh Thuận đã khai trương đưa vào hoạt động máy gửi, rút tiền tự động (gọi tắt là Autobank CDM). Với máy AutoBank CDM, khách hàng có thể sử dụng được hầu hết các dịch vụ thanh toán. Agribank CN Ninh Thuận khai trương đưa vào sử dụng AutoBank CDM nhằm hướng tới mục tiêu đa dạng hóa sản phẩm phục vụ để mở rộng phạm vi đối tượng khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ, nhất là các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt.
2469	Đại học	Quy trình cho vay và thẩm định tín dụng doanh nghiệp tại Agribank chi nhánh Sài Gòn Thực trạng và giải pháp.	Đinh Trần Hoàng Anh	TS Nguyễn Văn Bồn	Tìm hiểu về lịch sử hình thành, đặc điểm nổi bật của chi nhánh, bộ máy quản lý của chi nhánh,tìm hiểu về kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong 3 năm liên tiếp, tình hình thực trạng của chi nhánh, những hạn chế và khó khăn của chi nhánh, tổng kết đưa ra giải pháp.
2470	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam CN huyện Gò Dầu Tây Ninh	Nguyễn Hoàng Huy	TS Nguyễn Văn Bồn	Trong tình hình chung hiện nay, khi kinh tế Việt Nam đã đi vào một giai đoạn phục hồi sau COVID-19.Các doanh nghiệp, hộ kinh doanh tại địa phương đang dần dần trở lại sản xuất, kinh doanh. Quá trình này cần có sự hỗ trợ mạnh mẽ của nguồn vốn từ phía các ngân hàng. Để có thể đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho các khách hàng ngân hàng sẽ phải tăng cường hoạt động huy động vốn từ bên ngoài. Trong thời gian thực tập tìm hiểu tại ngân hàng Agribank CN Huyện Gò Dầu Tây Ninh em nhận thấy công tác huy động vốn luôn giữ vị trí rất quan trọng đối với hệ thống hoạt động của ngân hàng. Với lý do trên em quyết định lựa chọn đề tài: "Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – CN Huyện Gò Dầu Tây Ninh". Từ việc xây dựng được cơ sở lý thuyết cũng như đưa ra những chỉ tiêu để có thể đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn dựa trên những kiến thức đã học và tài liệu tham khảo. Kết hợp với việc thu thập, xử lý, phân tích và đánh giá các số liệu liên quan đến nghiệp vụ huy động vốn (ít nhất 3 năm liên tiếp), qua đó nhìn thấy được những điểm bất cập, hạn chế trong hoạt động huy động vốn tại Agribank – huyện Gò Dầu Tây Ninh. Dựa vào đó để có thể đưa ra những kiến nghị giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng Agribank – huyện Gò Dầu Tây Ninh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2471	Đại học	Nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Á Châu PGD Thạch Đà	Nguyễn Thị Mai	TS Nguyễn Văn Bốn	Hiện nay, giá cả của hầu hết các hàng hoá, dịch vụ, kéo theo lạm phát tăng cao ở Việt Nam. Để hạn chế hiện tượng này, Chính phủ Việt Nam đã thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt, nâng lãi suất chiết khấu để giảm lượng cung tiền trong nền kinh tế. Việc làm này đã dẫn đến một thực trạng là hầu hết các doanh nghiệp đều khan hiếm vốn, đặc biệt là các ngân hàng - đối tượng chịu tác động trực tiếp của chính sách tăng lãi suất chiết khấu. Trước bối cảnh đó, bất kỳ một ngân hàng nào, muốn tồn tại và phát triển vững chắc thì đều cần đổi mới, đưa ra những chiến lược kinh doanh hữu hiệu, nâng cao chất lượng mọi hoạt động của ngân hàng mình, và vốn tâm là hoạt động huy động tiền gửi – hoạt động đóng vai trò quan trọng, ảnh hưởng tới chất lượng mọi hoạt động của ngân hàng. Và việc huy động vốn với quy mô không ngừng tăng lên, cơ cấu và chi phí huy động hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn là yêu cầu ngày càng trở lên cấng thiết và quan trọng đối với các ngân hàng. Vì vậy em chọn đề tài " NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG TIỀN GỬI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NHTM Á CHÂU - PGD THẠCH ĐÀ" để đưa ra được các cơ sở lí thuyết và chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả trong việc huy động tiền gửi tại Ngân hàng. Từ đó có thể đề ra giải pháp nâng cao được huy động tiền gửi của ngân hàng
2472	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ tại Công ty TNHH MTV An Phát Cường Thịnh	Nguyễn Thị Như Quỳnh	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ tại công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên An Phát Cường Thịnh": Cơ sở lý thuyết về hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ. Thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Công ty TNHH MTV An Phát Cường Thịnh. Giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH MTV An Phát Cường Thịnh.
2473	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm liên kết đầu tư tại Công ty TNHH MTV An Phát Cường Thịnh	Vương Minh Thái	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm liên kết đầu tư tại Công ty TNHH MTV An Phát Cường Thịnh": Cơ sở lý thuyết về bảo hiểm liên kết đầu tư. Thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm liên kết đầu tư tại Công ty TNHH MTV An Phát Cường Thịnh. Giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm liên kết đầu tư tại Công ty TNHH MTV An Phát Cường Thịnh.
2474	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả khai thác nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe Dai-ichi Life Việt Nam tại công ty TNHH An Phúc Thịnh Vượng	Dương Thị Diệp Trân	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Giải pháp nâng cao hiệu quả khai thác nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe Dai-ichi Life Việt Nam tại Công ty TNHH An Phúc Thịnh Vượng". Giới thiệu khái quát về nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ, các sản phẩm, thực trạng hoạt động kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ tại công ty. Theo đó đánh giá những mặt đạt được, những hạn chế và nguyên nhân. Từ đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả khai thác nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe tại Công ty
2475	Đại học	Thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH An Phúc Thịnh Vượng	Huỳnh Thị Mỹ Ly	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài : Thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH An Phúc Thịnh Vượng. (Khái quát về BHNT và những khái niệm liên quan đến BHNT. Phân tích tình hình kinh doanh BHNT của công ty trong những năm gần đây thông qua các chỉ tiêu đánh giá , từ đó chỉ ra những điểm mạnh và điểm yếu của công ty trong hoạt động kinh doanh . Đưa ra những giải pháp khắc phục hạn chế và những kiến nghị nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh BHNT của công ty)
2476	Đại học	Phân tích thực trạng nghiệp vụ bồi thường bảo hiểm con người tại Công ty Cổ phần bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Văn phòng miền Nam	Quách Thị Thúy Hường	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài giới thiệu khái quát về nghiệp vụ bảo hiểm con người. Giới thiệu về công ty Bảo hiểm Vietinbank - Văn phòng miền Nam. Tình trạng kinh doanh bảo hiểm con người. Nêu ra những giải pháp nhằm cải thiện.
2477	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ tại Công ty Bảo hiểm Vietinbank Phương Nam	Nguyễn Thị Thanh Huyền	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ tại Công ty Bảo hiểm Vietinbank Phương Nam". Giới thiệu khái quát về nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ. Giới thiệu công ty bảo hiểm Vietinbank Phương Nam, thực trạng hoạt động kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ tại công ty. Trên cơ sở đó đánh giá những mặt đạt được, những hạn chế và nguyên nhân. Từ đó đưa ra các giải pháp đẩy mạnh khai thác bảo hiểm sức khoẻ tại VBI Phương Nam
2478	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động cho vay tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	Trần Mai Thanh	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài "Giải pháp phát triển hoạt động cho vay tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam": giới thiệu khái quát về NHTM, hoạt động cho vay, ngân hàg Vietcombank; phân tích thực trạng hoạt động cho vay; giải pháp và kiến nghị.
2479	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ tại Công ty Cổ Phần Bảo hiểm AAA	Cổ Trần Minh Khôi	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài "Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Công ty Cổ phần Bảo hiểm AAA": Cơ sở lý thuyết về kinh doanh doanh bảo hiểm. Thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Công ty Cổ phần Bảo hiểm AAA giai đoạn năm 2017-2019. Từ đó, đưa ra các giải pháp nâng cao hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Công ty Cổ phần Bảo hiểm AAA.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2480	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	Dương Ngọc Lợi	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài " Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam": Cơ sở lý thuyết về cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại, giới thiệu tổng quan về Vietcombank, phân tích thực trạng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Ngoại thương trong giai đoạn 2017- 2021. Trên cơ sở đó đánh giá thực trạng, đưa ra các giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam.
2481	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Sở Giao dịch 2	Đặng Lan Tường	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài " Phân tích hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Sở Giao dịch 2": Đưa ra các khái quát về NHTM, khái quát về hoạt động cho vay của NHTM đối với KHDN, giới thiệu về Ngân hàng BIDV, phân tích thực trạng hoạt động cho vay của phòng Doanh Nghiệp từ 2017 - 2021 tại Chi nhánh Sở Giao dịch 2. Dựa trên các cơ sở lí thuyết và tình hình hoạt động của CN SGD 2, các định hướng phát triển đưa ra các giải pháp và các kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng BIDV - CN SGD 2
2482	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế New Trend	Trần Thị Hà Phương	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài "Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế New Trend" nghiên cứu, xem xét tính hiệu quả sử dụng vốn lưu động đồng thời phân tích thực trạng sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế New Trend trong giai đoạn 2019 – 2021 thông qua các chỉ tiêu tài chính. Trên cơ sở đó, chúng ta sẽ đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động và đồng thời đưa ra các giải pháp, khuyến nghị tăng cường hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế New Trend
2483	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Quốc tế - Chi nhánh Thái Nguyên.	Lê Thị Thanh Hằng	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài "Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Quốc tế- chi nhánh Thái Nguyên" nghiên cứu về hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Quốc tế- chi nhánh Thái Nguyên giai đoạn 2019-2021. Trên cơ sở đó chúng ta sẽ đưa ra 3 giải pháp nhằm tối ưu hoá hoạt động cho vay cá nhân tại VIB- chi nhánh Thái Nguyên.
2484	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam	Trần Ngọc Phương Uyên	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài "Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam": Tổng quan về hoạt động cho vay, vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại; giới thiệu về Ngân hàng Vietcombank; phân tích thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn tại Vietcombank trong 5 năm 2017-2021; từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị.
2485	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Huỳnh Thanh Trúc	TS Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng". Giới thiệu khái quát Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng, cơ sở lý thuyết về thẻ tín dụng và các chỉ tiêu đánh giá. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng trong giai đoạn 2017 - 2021. Từ đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng.
2486	Đại học	Phân tích thực trạng cho vay KHDN tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á SeABank – Chi nhánh Tân Bình	Nguyễn Thu Trang	TS Phạm Quốc Việt	Tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á SeABank – Chi nhánh Tân Bình thì hoạt động cho vay cũng rất được chú trọng theo định hướng chung của ngân hàng. Bên cạnh đó, hoạt động cho vay KHDN tại ngân hàng đã đạt nhiều thành tựu quan trọng, góp phần vào sự tăng trưởng tín dụng cũng như năng lực sinh lời của Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á SeABank nói chung và chi nhánh Tân Bình nói riêng. Tuy nhiên, hiện nay việc cho vay tại ngân hàng vẫn còn tồn tại nhiều vấn đề bất cập, hạn chế cần được nhận thức một cách thấu đáo, từ đó đưa ra những giải pháp phù hợp để có thể đảm bảo hoàn thành được các mục tiêu mà ngân hàng đã đề ra cho hoạt động cho vay KHDN.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2487	Đại học	Nghiên cứu hoạt động đầu tư khởi nghiệp của công ty cổ phần quản lý đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam – ICM	Vũ Hồng Yến	TS Phạm Quốc Việt	Ngày 11/3/2018, Chính phủ ban hành Nghị định 38/2018/NĐ-CP quy định chi tiết về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo. Nghị định này hướng dẫn về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo; việc thành lập, tổ chức quản lý và hoạt động của quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo và cơ chế sử dụng ngân sách địa phương đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo. Và theo Quyết định số 844 phê duyệt Đề án 844 hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025. Theo đó, nhiều chính sách mới đã được ban hành nhằm tạo lập môi trường kinh doanh thuận lợi cho cộng đồng khởi nghiệp (chủ thể của hệ sinh thái khởi nghiệp gồm có 03 nhóm: Các doanh nghiệp khởi nghiệp; các đối tượng hỗ trợ khởi nghiệp, bao gồm: Chính phủ, các trường đại học, viện nghiên cứu, các tổ chức ươm mầm, các chuyên gia cố vấn; các nhà đầu tư cho khởi nghiệp). Trong quá trình tìm hiểu em nhận thấy rằng Công Ty Cổ Phần Quản Lý Đầu Tư Khởi Nghiệp Sáng Tạo Việt Nam – ICM là một trong những chủ thể nổi bật trong hệ sinh thái và còn là đơn vị chính thức đầu tiên tại Việt Nam được cấp phép hoạt động đầu tư khởi nghiệp sáng tạo và quản lý quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo theo Nghị định 38/2018/NĐ-CP. Chính vì thế em đã chọn đề tài này để nghiên cứu về quy trình hoạt động nói chung và nghiên cứu về việc công ty quản lý quỹ đầu tư ICM đầu tư cho các hoạt động khởi nghiệp như thế nào nói riêng để làm rõ cách thức hoạt động và hướng đi của ngành này.
2488	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tín chấp đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Phương Đông Chi nhánh Gia Định – PGD Lê Đức Thọ	Huỳnh Thị Mai Như	TS Phạm Quốc Việt	Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) là một trong ba ngân hàng đầu tiên hoàn thành các hạng mục quản trị rủi ro theo tiêu chí quốc tế Basel II vào cuối năm 2018. OCB từng bước vươn lên nhóm ngân hàng tư nhân hàng đầu tại Việt Nam theo 3 tiêu chí: tốc độ tăng trưởng, an toàn và hiệu quả. Thành công với mảng cho vay tiêu dùng và tín dụng hoạt động cho vay tại ngân hàng TMCP Phương Đông – Chi nhánh Gia Định đã có bước phát triển đáng kể cả về dư nợ cho vay, số lượng khách hàng và hiệu quả hoạt động mang lại. Vì vậy, phát triển cho vay tiêu dùng là một vấn đề cần được đặt ra để ngân hàng khai thác hết tiềm năng, thế mạnh của mình nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh, giảm thiểu rủi ro và gia tăng lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh.
2489	Đại học	Phân tích thực trạng thẩm định tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp trong ngân hàng TMCP Phương Đông OCB – Chi nhánh Gia Định – PGD Lê Đức Thọ	Trần Thị Thu Trang	TS Phạm Quốc Việt	Tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – Chi Nhánh Gia Định – PGD Lê Đức Thọ, hoạt động cho vay khách hàng Doanh nghiệp cũng rất chú trọng theo định hướng chung của OCB - năm 2023, đưa OCB cơ bản trở thành ngân hàng lớn mạnh hàng đầu tại Việt Nam, có quy mô ngang tầm với các ngân hàng trong khu vực. Ngân hàng TMCP Phương Đông OCB – Chi Nhánh Gia Định – PGD Lê Đức Thọ được đánh giá là địa bàn có tiềm năng để phát triển, nắm bắt được nhu cầu tín dụng của khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn, PGD OCB Lê Đức Thọ đang tập trung mở rộng, phát triển tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp nhằm chiếm lĩnh thị phần, nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh. Để có cơ sở phát triển hoạt động cấp tín dụng tại PGD OCB Lê Đức Thọ, nhằm làm cho hoạt động này đạt được các mục tiêu phù hợp với chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong thời gian tới, cần tiến hành phân tích rõ toàn diện thực trạng thẩm định tín dụng khách hàng doanh nghiệp và trên cơ sở đó xây dựng các giải pháp để PGD OCB Lê Đức Thọ phát triển an toàn, hiệu quả và đạt được các mục tiêu trong thời gian sắp tới.
2490	Đại học	Phân tích quy trình cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Tân Phú	Phạm Quốc Lương	TS Phạm Quốc Việt	Bối cảnh nền kinh tế đang dần hồi phục trong năm đòi hỏi nhu cầu vay vốn rất lớn. Tuy nhiên, hạn mức tăng trưởng (room) tín dụng liên tục sốt trong thời gian gần đây khi nhiều ngân hàng dùng hết hạn mức làm cho họ phải thắt chặt cho vay. Người đi vay lúng túng khi thiếu vốn và phải chờ đợi được giải ngân. Nhiều ngân hàng vẫn đang phải co kéo cho vay trong những tháng sắp tới và chờ đợi NHNN phân bổ thêm hạn mức tín dụng. Nhưng hạn mức được cấp thêm bao nhiêu và khi nào được nới room phụ thuộc vào cơ quan quản lý. Trong bối cảnh đó, các ngân hàng sẽ phải thích nghi, tìm giải pháp để đảm bảo dư nợ ở mức NHNN cho phép. Một khi hạn mức tín dụng đã quay lại thì nhu cầu đi vay của khách hàng đi vay sẽ rất lớn, các ngân hàng cần chuẩn bị quy trình thật tốt để triển khai, hoàn thiện và đáp ứng nhu cầu cho từng khách hàng. Không chỉ chịu tác động từ xu hướng trên, Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Tân Phú đã xác định cho vay KHCN là hoạt động có khả năng tăng trưởng rất lớn trong tương lai nhưng lại đòi hỏi tính cạnh tranh gay gắt với các đối thủ lớn khác như công ty tài chính, cho vay ngang hàng... Các vấn đề này đòi hỏi Ngân hàng phải có quy trình cho vay đơn giản, tốn ít chi phí quản lý, nhưng vẫn đảm bảo quản trị tốt rủi ro tín dụng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2491	Đại học	Phân tích thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tiền Giang	Nguyễn Ngọc Minh Tú	TS Phạm Quốc Việt	Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã định hướng rõ và xác định cơ sở để mang lại lợi nhuận cao và tạo lập một nền tảng khách hàng vững chắc chính là hoạt động ngân hàng bán lẻ. TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam là một trong những ngân hàng vững mạnh tại Việt Nam. Nhà nước đã có những ưu đãi, hỗ trợ nhất định cho BIDV nhưng sức ép to lớn về sự cạnh tranh trong thị trường hiện nay buộc ngân hàng phải đưa ra những phương án chiến lược hoạt động ổn định và đạt hiệu quả cao các dịch vụ ngân hàng bán buôn, bán lẻ và đặc biệt quan tâm tới vấn đề cho vay khách hàng cá nhân. Cùng với đó, BIDV cũng đã đưa ra được mục tiêu trở thành ngân hàng thương mại đầu tiên của Việt Nam cung cấp các dịch vụ cho khách hàng cá nhân một cách đồng bộ và đa dạng các sản phẩm tín dụng. Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Tiền Giang cũng có định hướng chiến lược phát triển giống với định hướng chung của toàn bộ hệ thống BIDV. Chi nhánh đã đẩy mạnh hoạt động cho vay khách hàng cá nhân từ đó mang lại nhiều lợi nhuận to lớn nhưng bên cạnh đó vẫn còn một số rủi ro về tình trạng nợ xấu của khách hàng ảnh hưởng tới mục tiêu phát triển. Vì thế, việc cấp thiết của chi nhánh Tiền Giang lúc này là phải nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân.
2492	Đại học	Phân tích đánh giá hoạt động giao dịch thanh toán thẻ tín dụng tại ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) - chi nhánh Sài Gòn	Lê Thụy Lâm Oanh	TS Phạm Quốc Việt	Thẻ là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt, đang được khuyến khích. Thẻ được sử dụng phổ biến trong thương mại điện tử , là phương thức giao dịch phổ biến. Tín dụng tích hợp với thẻ giúp gia tăng tiêu dùng và khuyến khích phát triển kinh tế . Dưới góc độ kinh doanh Ngân Hàng thì nghiệp vụ thanh toán thẻ tín dụng luôn là nghiệp vụ căn bản của NHTM. Thông qua nghiệp vụ thanh toán thẻ tín dụng, NHTM cung ứng một khối lượng tiền lớn đến cho nền kinh tế để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng đến với các cá nhân. Lợi nhuận thu lại từ hoạt động này tương đối lớn trong lợi nhuận của Ngân Hàng. Tuy nhiên , việc sử dụng thẻ tín dụng còn có nhiều rủi ro, cần được quản lý tốt để phát huy hết các lợi thế của thẻ. Trong bối cảnh hiện nay, mức sống của người dân ngày càng được nâng cao, tiêu chuẩn sống ngày càng được cải thiện thì "ăn chắc mặc bền" đã chuyển thành "ăn ngon mặt đẹp". Giờ đây, sử dụng hàng hóa trước khi thanh toán ngày càng phổ biến. Nắm bắt được nhu cầu đó Ngân Hàng càng ngày càng phát triển hoạt động thẻ tín dụng, một trong những hình thứ chiếm tỉ trong khá cao trong các hình thức tín dụng Ngân Hàng tại Việt Nam. Trong quá trình thực tập và học hỏi tại phòng cá nhân, Ngân hàng Quốc Tế - VIB Chi nhánh Sài Gòn, tôi nhận thấy ngân hàng đã có sự quan tâm tới hoạt động thẻ tín dụng nhưng đây vẫn chưa thực sự trở thành hoạt động lớn của Ngân Hàng.
2493	Đại học	Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của công ty tnhh đầu tư thiết bị giáo dục việt nam	Đỗ Thị Bảo Trân	TS Trần Thị Kim Oanh	-Hệ thống hoá kiến thức tổng quan về sử dụng tài sản và đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. -Phân tích và đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty TNHH Đầu tư Thiết bị Giáo dục Việt Nam. -Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty.
2494	Đại học	Phân tích một số rủi ro trong thẩm định tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần công thương việt nam - chi nhánh 7	Võ Nguyễn Minh Châu	TS Trần Thị Kim Oanh	- Hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực tiễn về các vấn đề liên quan tới thẩm định tín dụng tại NHTM - Đánh giá thực trạng công tác thẩm định tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh 7 giai đoạn 2018 - 2019 – - Phân tích một số rủi ro phát sinh trong thẩm định tín dụng khách hàng cá nhân tại VietinBank - Chi nhánh 7 HCM - Đề xuất một số giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong thẩm định tín dụng khách hàng cá nhân trong giai đoạn sắp tới
2495	Đại học	Chất lượng dịch vụ thẻ ngân hàng tại ngân hàng thương mại cổ phần đông nam á - seabank	Nguyễn Thị Thu Diễm	TS Trần Thị Kim Oanh	•Nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về chất lượng dịch vụ thẻ ngân hàng thương mại. •Phân tích, đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ thẻ tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á. •Đề xuất giải pháp và Kiến nghị nhằm nâng cao chất lương dịch vụ thẻ tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á.
2496	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng á châu – cn tân phú	Huỳnh Lê Hạ	TS Trần Thị Kim Oanh	Phân tích thực trạng và khả năng phát triển của hoạt động tín dụng cá nhân trong tương lai tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu - chi nhánh Lũy Bán Bích

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2497	Đại học	Giải pháp mở rộng cho vay mua nhà tại ngân hàng thương mại cổ phần á châu chi nhánh cộng hoà	Trịnh Thị Mỹ Hạnh	TS Trần Thị Kim Oanh	Phân tích và đánh giá thực trạng cho vay mua nhà tại ngân hàng TMCP Á Châu – chi nhánh Cộng Hòa và xác định thành tựu, hạn chế, nguyên nhân của chúng. Từ đó, đề xuất giải pháp, kiến nghị hoàn thiện hoạt động cho vay mua nhà tại ngân hàng TMCP Á Châu – chi nhánh Cộng Hòa.
2498	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng thương mại á châu	Võ Lê Vân Anh	TS Trần Thị Kim Oanh	- Hệ thống hóa cơ sở khoa học về hoạt động cho vay tiêu dùng của NHTM - Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng của Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Nguyễn Chí Thanh (TP. Hồ Chí Minh) - Đưa ra kiến nghị và giải pháp để tăng cường hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Nguyễn Chí Thanh (TP.Hồ Chí Minh)
2499	Đại học	Phân tích báo cáo tài chính tại công ty cổ phần xây dựng thành gia trang	Hoàng Thị Cẩm Ly	TS Trần Thị Kim Oanh	- Nghiên ticứu tinhững tivấn tiđề tilý tiluận ticơ tibản tivề tiphân titích tibáo ticáo titài tichính; - Phân titích, tiđánh tigiá tithực titrạng tiphân titích tibáo ticáo titài tichính titại tiCông tity tiCổ tiPhần tixây tidựng tiThành tiGia tiTrang; - Vân tidụng tinhững tikiến tithức tiđã tiđược tihọc titại tinhà titrường tivào tithực titiễn tinhằm titìm tihiểu tisâu tihơn tikiến tithức tichuyên timôn, tiđồng tithời tirút tira tinhững tikinh tinghiệm tithực tiế titrong tithời tigian tithực titập titại tiCông tity tiCổ tiPhần tixây tidựng tiThành tiGia tiTrang; - Giải tipháp ticải tithiện titình tihình titài tichính titại tiCông tity tiCổ tiPhần tixây tidựng tiThành tiGia tiTrang; - Đóng tigóp tiý tikiến tiđề ticông titác tiphân titích tibáo ticáo titài tichính tivà tihoạt tiđộng titài tichính ticủa ticông tity tiđược tinâng ticao tihơn; - Khái tiquát tinhững tivấn tiđề titổng tiquan tivề tiphân titích tibáo ticáo titài tichính ticông tity, tilàm titài tiliệu tihọc titập tivà tinghiên ticứu tisau tinày.
2500	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng tmcp phát triển tphcm- chi nhánh nguyễn đình chiểu quận 1	Lê Huỳnh Ngọc Trâm	TS Trần Thị Kim Oanh	Đề tài dựa vào các số liệu thực tế để phân tích, đánh giá tình hình hoạt động cho vay của Ngân Hàng về mảng khách hàng cá nhân để thấy được thực trạng nghiệp vụ tín dụng và từ đó đưa ra những giải pháp thích hợp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay cá nhân cho Ngân Hàng nói chung và Ngân Hàng TMCP Phát Triển TPHCM (HDBank)- chi nhánh Nguyễn Đình Chiểu Quận 1 nói riêng.
2501	Đại học	Phát triển hoạt động cho vay dnvvn tại nhtmcp tiên phong – chi nhánh hóc môn	Nguyễn Tuấn Hưng	TS Trần Thị Kim Oanh	Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TPBank – Chi nhánh Hóc Môn. Nghiên cứu thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân Hàng TPBank – Chi nhánh Hóc Môn, sử dụng một số chỉ tiêu để đánh giá chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, từ đó đưa ra những mặt đạt được cũng như những tồn tại cần giải quyết trong việc tìm kiếm khách hàng, quy trình cho vay… Đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh.
2502	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại ngân hàng thương mại cổ phần á châu – phòng giao dịch nguyễn biểu	Huỳnh Thị Bích Lâu	TS Trần Thị Kim Oanh	Thông qua việc nghiên cứu lý luận về hiệu quả hoạt động huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm dân cư của ngân hàng thương mại và thực trạng hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm của Ngân hàng TMCP Á Châu – Phòng Giao dịch Nguyễn Biểu trong giai đoạn 2019 - 2021 nhằm tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu trong hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư của chi nhánh, từ đó đề xuất những giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm dân cư cho chi nhánh trong thời gian tới.
2503	Đại học	Hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng thương mại cổ phần xuất nhập khẩu việt nam chi nhánh tân định	Ngô Vinh Tấn Quốc	TS Trần Thị Kim Oanh	Phân tích, đánh giá hoạt động huy động vốn bằng hình thức tiền gửi tiết kiệm (TGTK) tại ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam- chi nhánh Tân Định. Tìm ra khó khăn chi nhánh đang gặp phải từ đó tháo gỡ khó khăn, đưa ra một số kiến nghị, giải pháp để mở rộng huy động tiền gửi tiết kiệm.
2504	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TRUNG TÂM SÀI GÒN	Ngô Thảo Nhi	TS Trần Thị Thanh Nga	Tổng hợp những lý thuyết cơ bản về cho vay tiêu dùng của ngân hàng Agribank. Đánh giá hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Agribank – Chi nhánh Trung tâm Sài Gòn, nghiên cứu thực trạng hoạt động, nêu ra những khó khăn
2505	Đại học	CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỨC ĐỘ HIỂU BIẾT NGÂN HÀNG XANH	Trịnh Minh Tâm	TS Trần Thị Thanh Nga	Những yếu tố có ảnh hưởng đến mức độ hiểu biết ngân hàng xanh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2506	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH BÌNH PHƯỚC	Nguyễn Anh Thư	TS Trần Thị Thanh Nga	Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng Công Thương Vietinbank – Chi nhánh Bình Phước. Nghiên cứu thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng Công Thương Vietinbank – Chi nhánh Bình Phước, nêu ra những khó khăn và thuận lợi trong việc tìm kiếm khách hàng, quy trình cho vay.
2507	Đại học	PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ TƯ VẤN ĐẦU TƯ VÀ QUẢN LÝ DANH MỤC ĐẦU TƯ CHO NHÀ ĐẦU TƯ CÁ NHÂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB	Huỳnh Ngọc Mỹ Hiền	TS Trần Thị Thanh Nga	THỰC TRẠNG VÀ TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN CỦA NGHIỆP VỤ TƯ VẤN ĐẦU TƯ VÀ QUẢN LÝ DANH MỤC ĐẦU TƯ CHO NHÀ ĐẦU TƯ CÁ NHÂN
2508	Đại học	ỔN ĐỊNH TÀI CHÍNH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	Nguyễn Thị Thảo	TS Trần Thị Thanh Nga	Phân tích ổn định tài chính đến các ngân hàng thương mại
2509	Đại học	ỔN ĐỊNH TÀI CHÍNH	Đặng Thị Anh Thư	TS Trần Thị Thanh Nga	Ổn định tài chính của các NHTM
2510	Đại học	QUẢN TRỊ RỦI RO SẢN PHẨM TÍN DỤNG CHO KHÁCH HÀNG BÁN BUÔN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM	Dương Tấn Lộc	TS Trần Thị Thanh Nga	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quản lý rủi ro tín dụng trong ngân hàng: Phân tích hoạt động kinh doanh và quản lý rủi ro tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng TMCP Ngoại thương Kỳ Đồng và đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu trong công tác quản lý này. Đề xuất các giải pháp quản trị rủi ro tín dụng có thể áp dụng vào thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro của Chi nhánh Kỳ Đồng
2511	Đại học	CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CẤP TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH NAM SÀI GÒN	Lê Nguyễn Tường Vi	TS Trần Thị Thanh Nga	Đề tài nghiên cứu tín dụng NHTM trên phương diện cho vay. Những vấn đề lý luận và thực tiễn hoạt động nâng cao CLTD được xem là mục tiêu của hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Nam Sài Gòn
2512	Đại học	HIỆU QUẢ CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Hùng Minh Trung	TS Trần Thị Thanh Nga	-Mục tiêu của đề tài em làm đó là phân tích, đánh giá và nhận xét về hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh. -Trên cơ sở phân tích các hạn chế tình hình kết quả hoạt động kinh doanh, công tác huy động vốn và cho vay của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh, từ đó đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại chi nhánh.
2513	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập lẻ (LCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại dịch vụ giao nhận Ý Chí	Võ Tiến Thành	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu quy trình giao nhận hàng nhập LCL cho khách hàng tại Công ty, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ
2514	Đại học	Tìm hiểu nghiệp vụ giao nhận máy móc nhập khẩu từ Trung Quốc về Việt Nam bằng đường hàng không tại Công ty TNHH GNVT Toàn Cầu Hellmann (Việt Nam)	Phan Ngọc Bảo Quyên	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu quy trình cung cấp dịch vụ giao nhận nhập khẩu phụ kiện máy móc từ Trung Quốc về Việt Nam bằng đường hàng không tại Công ty TNHH GNVT Toàn Cầu Hellmann (Việt Nam) cho khách hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp hoàn thiện
2515	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Advantage Logistics	Nguyễn Thị Thu Anh	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu quy trình giao nhận hàng xuất khẩu cho khách hàng là chủ hàng xuất khẩu bằng đường biển, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ
2516	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Cổ Phần Galaxy Express	Nguyễn Ngọc Huy	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu quy trình giao nhận hàng xuất khẩu cho khách hàng bằng đường hàng không, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ
2517	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu LCL bằng đường biển của Công ty Kim Hoàng Long	Nguyễn Mai Yến Nhi	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu nghiệp vụ quy trình làm dịch vụ giao nhận hàng nhập LCL cho chủ hàng nhập khẩu, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ
2518	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ khai báo hải quan hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty Không Hải Vận	Nguyễn Hữu Bách	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu nghiệp vụ thực hiện khai báo hải quan hàng nhập khẩu của lô hàng FCL, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ
2519	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất lẻ (LCL) tại DGS Logistics	Lê Thị Mỹ Lệ	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu nghiệp vụ quy trình làm dịch vụ giao nhận hàng xuất LCL bằng đường biển, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ
2520	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận vận tải toàn cầu Hellmann (Việt Nam)	Nguyễn Thị Như Quỳnh	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu quy trình giao nhận nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH GNVT Toàn Cầu Hellmann (Việt Nam) cho khách hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp hoàn thiện

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2521	Đại học	Hoàn thiệp nghiệp vụ xuất khẩu hàng may mặc FCL của Công ty Cổ phần May Phương Đông	Hoa Hồng Nhung	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu, phân tích nghiệp vụ xuất khẩu hàng may mặc FCL tại cảng Cát Lái của Công ty, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện
2522	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng xuất FCL tại công ty Legend Cargo	Hồ Gia Lợi	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu cách thức giao dịch, chứng từ giao dịch giữa FWD Legend Cargo với hãng tàu và với chủ hàng xuất khẩu. Xem xét đánh giá việc tạo lập, theo dõi chứng từ của lô hàng xuất FCL tại DN, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện
2523	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất khẩu mặt hàng ba lô, túi xách của Công ty Cổ phần may Natoli sang thị trường Mỹ giai đoạn 2020-2022	Hà Thảo My	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Phân tích hoạt động kinh doanh xuất khẩu mặt hàng ba lô, túi xách của Công ty Cổ phần may Natoli sang thị trường Mỹ giai đoạn vừa qua, từ đó nhận xét tồn tại và đề xuất giải pháp.
2524	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty TNHH Cao Su Anh Phát	Đỗ Thanh Phương	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu các bước thực hiện hợp đồng xuất khẩu khi xuất hàng cho khách nước ngoài tại công ty Anh Phát. Từ đố, đề xuất các giải pháp và kiến nghị
2525	Đại học	Tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu LCL bằng đường biển tại công ty TNHH KNight logistics	Nguyễn Thị Thu	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu cách thức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu theo phương thức LCL vận chuyển bằng đường biển tại công ty TNHH KNight logistics. Cuối cùng đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ
2526	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu máy biến tần tại công ty Alena	Hoàng Văn Hùng	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Phân tích thực trạng công tác tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu máy tại công ty Alena. Tìm hiểu ưu điểm và hạn chế trong khâu tổ chức thực hiện, đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ.
2527	Đại học	Nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Cardinal Global Logistics	Bùi Vĩnh Tiến	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Phân tích tình hình kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Cardinal Global Logistics dựa trên các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của công ty giao nhận. Từ đó nhận xét mặt hạn chế và đề xuất giải pháp, kiến nghị.
2528	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty cổ phần Samco Vina	Bùi Thị Thùy Miên	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu cách thức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu theo phương thức FCL vận chuyển bằng đường biển tại công ty samco Vina. Cuối cùng đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ.
2529	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty TNHH Tập đoàn XNK ND	Thái Thị Thanh Vy	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Tìm hiểu cách thức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu theo phương thức FCL vận chuyển bằng đường biển tại công ty XNK ND. Cuối cùng đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ.
2530	Đại học	Thực trạng tổ chức hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH MTV Lương Thực Trọng Tâm	Nguyễn Ngọc Minh Thư	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Phân tích thực trạng công tác tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo tại công ty Trọng Tâm. Tìm hiểu ưu điểm và hạn chế trong khâu tổ chức thực hiện, đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ.
2531	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng gộp Consol nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Maxpeed Phương Nam giai đoạn 2023-2025	Nguyễn Thành Phi	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng gộp Consol nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Maxpeed Phương Nam giai đoạn 2023-2025
2532	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên liệu vải mẫu tại công ty TNHH Innolux Footwear Việt Nam giai đoạn 2023 - 2025	Nguyễn Thị Diễm Phúc	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên liệu vải mẫu tại công ty TNHH Innolux Footwear Việt Nam giai đoạn 2023 - 2025
2533	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả nghiệp vụ quản lí kho tại công ty Cổ phần Logistics Hóa Chất Xanh chi nhánh tại kho số 4 Cảng Đồng Nai (Kho GCL) giai đoạn2023-2025	Võ Diệp Minh Thư	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp nâng cao hiệu quả nghiệp vụ quản lí kho tại công ty Cổ phần Logistics Hóa Chất Xanh chi nhánh tại kho số 4 Cảng Đồng Nai (Kho GCL) giai đoạn2023-2025
2534	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Thiên Thanh giai đoạn 2023-2025	Nguyễn Ngọc Giàu	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Thiên Thanh giai đoạn 2023-2025
2535	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH thương mại và vận tải An Pha Trần giai đoạn năm 2023 - 2025	Bùi Quỳnh Anh	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH thương mại và vận tải An Pha Trần giai đoạn năm 2023 - 2025
2536	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Dịch Vụ Hàng Hóa Pacific giai đoạn 2023 - 2025	Lê Thị Thanh Tuyền	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Dịch Vụ Hàng Hóa Pacific giai đoạn 2023 - 2025
2537	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ gom hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng hải Viết Nam giai đoạn 2023 - 2025	Lê Thị Như Ngọc	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ gom hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng hải Viết Nam giai đoạn 2023 - 2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2538	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH GSLOGISTICS VIETNAM giai đoạn 2023-2025	Trần Tố Uyên	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH GSLOGISTICS VIETNAM giai đoạn 2023-2025
2539	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Dịch Vụ Hàng Hóa LASER giai đoạn 2023 - 2025	Trịnh Quang Nhật	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Dịch Vụ Hàng Hóa LASER giai đoạn 2023 - 2025
2540	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nông sản tươi nguyên container tại công ty TNHH Yachiyo Bảo Anh giai đoạn 2023-2025	Trần Đức Quang	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nông sản tươi nguyên container tại công ty TNHH Yachiyo Bảo Anh giai đoạn 2023-2025
2541	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH LTP Việt Nam giai đoạn 2023-2025	Phạm Hoài Thương	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH LTP Việt Nam giai đoạn 2023-2025
2542	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy giai đoạn 2023-2025	Nguyễn Mộng Tuyết Thy	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy giai đoạn 2023-2025
2543	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH TIẾP VẬN THĂNG LONG giai đoạn 2023- 2025	Nguyễn Đức Tiến	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH TIẾP VẬN THĂNG LONG giai đoạn 2023- 2025
2544	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Logasia SCM giai đoạn 2023-2025	Nguyễn Hoàng Lan Uyên	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Logasia SCM giai đoạn 2023-2025
2545	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu xoài sấy dẻo sang thị trường Litva tại Công ty TNHH sản xuất thương mại 99 Gold Data giai đoạn 2023 -2025	Nguyễn Thụy Hoàng Trúc	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu xoài sấy dẻo sang thị trường Litva tại Công ty TNHH sản xuất thương mại 99 Gold Data giai đoạn 2023 -2025
2546	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng website thương mại điện tử tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch vụ May mặc TOO LEE UNIFORM giai đoạn 2023 - 2025	Trần Thị Thu Uyên	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp nâng cao chất lượng website thương mại điện tử tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch vụ May mặc TOO LEE UNIFORM giai đoạn 2023 - 2025
2547	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện chiến lược truyền thông ra mắt bình sữa T-ESTER thế hệ 3 tại thị trường Đông Nam Á của công ty TNHH Tứ Phúc	Vũ Thị Phương Hồng	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện chiến lược truyền thông ra mắt bình sữa T-ESTER thế hệ 3 tại thị trường Đông Nam Á của công ty TNHH Tứ Phúc
2548	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng dịch vụ đăng kí gian hàng trên sàn thương mại điện tử Alibaba tại công ty Media Step Software VietNam giai đoạn 2023-2025	Trương Nguyễn Phương Trang	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng dịch vụ đăng kí gian hàng trên sàn thương mại điện tử Alibaba tại công ty Media Step Software VietNam giai đoạn 2023-2025
2549	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu ngũ cốc tại Công ty TNHH TM&DV XNK Phát Khang giai đoạn 2023 - 2025	Lê Thị Tú Oanh	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu ngũ cốc tại Công ty TNHH TM&DV XNK Phát Khang giai đoạn 2023 - 2025
2550	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH Liên Doanh Ống thép Sendo giai đoạn 2023-2025	Phạm Thu Hương	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH Liên Doanh Ống thép Sendo giai đoạn 2023-2025
2551	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Giao nhận và Vận chuyển Indo Trần giai đoạn 2023-2025	Hồ Diệu Anh	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Giao nhận và Vận chuyển Indo Trần giai đoạn 2023-2025
2552	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ quản lý đơn hàng gia công xuất khẩu tại Công ty TNHH Tổng Công ty Dệt May Miền Nam - Vinatex giai đoạn 2023-2025	Nguyễn Lâm Thùy Hân	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ quản lý đơn hàng gia công xuất khẩu tại Công ty TNHH Tổng Công ty Dệt May Miền Nam - Vinatex giai đoạn 2023-2025
2553	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu gốm sứ tại Công ty TNHH Quốc tế Bảo Vy giai đoạn 2023-2025	Trần Thị Hải Yến	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu gốm sứ tại Công ty TNHH Quốc tế Bảo Vy giai đoạn 2023-2025
2554	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Cổ phần Giao nhận vận tải Con Ong giai đoạn 2023-2025	Hồ Trâm Anh	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Cổ phần Giao nhận vận tải Con Ong giai đoạn 2023-2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2555	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Thamico Logistics giai đoạn 2023-2025	Đặng Quang Minh	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Thamico Logistics giai đoạn 2023-2025
2556	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương Mại Quốc Tế Trường Phát giai đoạn 2023 - 2025	Nguyễn Hoàng Yến Nhi	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương Mại Quốc Tế Trường Phát giai đoạn 2023 - 2025
2557	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần FND Logistics giai đoạn 2023-2027	Hứa Thanh Thoại	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần FND Logistics giai đoạn 2023-2027
2558	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu Nam Chấn giai đoạn 2023- 2025	Nguyễn Thị Ngọc Trầm	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu Nam Chấn giai đoạn 2023- 2025
2559	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (Agribank)-Chi nhánh Long An giai đoạn 2023-2025	Thái Thị Xuân Duyên	Nguyễn Trần Tú Anh	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (Agribank)-Chi nhánh Long An giai đoạn 2023-2025
2560	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Sealand Logistics giai đoạn 2023 - 2025	Hoàng Tuyết Ngân	Nguyễn Trần Tú Anh	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Sealand Logistics giai đoạn 2023 - 2025
2561	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu mặt hàng thực phẩm bảo vệ sức khỏe bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Giao nhận Phi Mã đến năm 2025	Phạm Ngọc Phương Tuyền	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu mặt hàng thực phẩm bảo vệ sức khỏe bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Giao nhận Phi Mã đến năm 2025
2562	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Giao nhận và vận tải Long Vân đến năm 2025	Lâm Thị Hồng Hạnh	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Giao nhận và vận tải Long Vân đến năm 2025
2563	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH Thương mại chế biến thực phẩm Quang Minh Phú giai đoạn 2022-2025	Lê Nguyễn Bảo Trân	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH Thương mại chế biến thực phẩm Quang Minh Phú giai đoạn 2022-2025
2564	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu áo sơ mi tại Công ty Cổ phần 28 Hưng Phú giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Kim Chi	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu áo sơ mi tại Công ty Cổ phần 28 Hưng Phú giai đoạn 2022-2025
2565	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Logistics Việt Nam đến năm 2025	Nguyễn Tình Nhi	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Logistics Việt Nam đến năm 2025
2566	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu (LCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch vụ Giao Nhận Ý Chí đến năm 2025	Lương Thị Tiểu Vy	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu (LCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch vụ Giao Nhận Ý Chí đến năm 2025
2567	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu Gỗ tại Công ty Cổ phần Phát Triển Sản Xuất Thương Mại Sài Gòn Sadaco đến năm 2025	Bùi Gia Bảo	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu Gỗ tại Công ty Cổ phần Phát Triển Sản Xuất Thương Mại Sài Gòn Sadaco đến năm 2025
2568	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty TNHH Sản Xuất - Thương Mại Tuấn Hiền đến năm 2025	Ngô Ngọc Kim Ngân	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty TNHH Sản Xuất - Thương Mại Tuấn Hiền đến năm 2025
2569	Đại học	Giải pháp cải thiện tình hình kinh doanh hàng hoá nhập khẩu tại Công ty TNHH Thương mại xuất nhập khẩu Nguồn Sống Việt đến năm 2025	Bùi Thị Hồng Nhung	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp cải thiện tình hình kinh doanh hàng hoá nhập khẩu tại Công ty TNHH Thương mại xuất nhập khẩu Nguồn Sống Việt đến năm 2025
2570	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong nghiệp vụ báo giá cước hàng xuất bằng đường biển và đường hàng không tại Công ty TNHH Kargosmart Global Việt Nam	Phan Thị Cẩm Uyên	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong nghiệp vụ báo giá cước hàng xuất bằng đường biển và đường hàng không tại Công ty TNHH Kargosmart Global Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2571	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Trans Pacific Global (TPG CORP) đến năm 2025	Ngô Thị Mỹ Châu	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Trans Pacific Global (TPG CORP) đến năm 2025
2572	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại Công ty Cổ phần Giao nhận Vận tải Việt Uni	Nguyễn Hiếu Kiên	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại Công ty Cổ phần Giao nhận Vận tải Việt Uni
2573	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển (LCL) tại Công ty TNHH TMDVVT Thuận Nghĩa	Võ Hồng Gấm	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển (LCL) tại Công ty TNHH TMDVVT Thuận Nghĩa
2574	Đại học	Giai pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH TMDV Xuất Nhập Khẩu Nam Chấn đến năm 2025	Hoàng Ánh Dương	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giai pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH TMDV Xuất Nhập Khẩu Nam Chấn đến năm 2025
2575	Đại học	Giải pháp cải thiện tình hình kinh doanh mặt hàng phân bón nhập khẩu tại Công ty TNHH Đầu Tư SSG đến năm 2025	Thái Giản Tường An	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp cải thiện tình hình kinh doanh mặt hàng phân bón nhập khẩu tại Công ty TNHH Đầu Tư SSG đến năm 2025
2576	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng NK FCL đường biển tại NPV logistics đến năm 2025	Hà Trần Mai Phương	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng NK FCL đường biển tại NPV logistics đến năm 2025
2577	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng NK FCL đường biển tạiCông ty TNHH PEGASUS GLOBAL LOGISTICS đến năm 2025	Hoàng Quốc Bảo	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng NK FCL đường biển tạiCông ty TNHH PEGASUS GLOBAL LOGISTICS đến năm 2025
2578	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng hoá tại Công ty TNHH sản xuất thương mại TÂM ĐỨC HẠNH"	Trần Thị Hà Mai	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng hoá tại Công ty TNHH sản xuất thương mại TÂM ĐỨC HẠNH"
2579	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận NK FCL đường biển tại Ship Link VN đến năm 2025	Lầu Phụng Anh	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận NK FCL đường biển tại Ship Link VN đến năm 2025
2580	Đại học	Giải pháp cải thiện hoạt động XK tại cty Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Hàng Không đến năm 2025	Phạm Thanh Sơn	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp cải thiện hoạt động XK tại cty Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Hàng Không đến năm 2025
2581	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu sản phẩm sốt vào thị trường Nhật Bản tại Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex	Huỳnh Kim Tiền	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu sản phẩm sốt vào thị trường Nhật Bản tại Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex
2582	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị chuỗi cung ứng xuất khẩu hàng may mặc của Công ty TNHH Thương mại quốc tế Dệt May Việt Nam sang thị trường Đức đến năm 2025.	Trần Quốc Hải	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị chuỗi cung ứng xuất khẩu hàng may mặc của Công ty TNHH Thương mại quốc tế Dệt May Việt Nam sang thị trường Đức đến năm 2025.
2583	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nguyên container hạt dinh dưỡng tại Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An (LAFOOOCO) giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Hà Giang	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nguyên container hạt dinh dưỡng tại Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An (LAFOOOCO) giai đoạn 2022-2025
2584	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên Container bằng đường biển tại công ty TNHH dịch vụ vận tải Thái Gia An giai đoạn từ năm 2022 đến năm 2025	Nguyễn Thị Huyền Trâm	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên Container bằng đường biển tại công ty TNHH dịch vụ vận tải Thái Gia An giai đoạn từ năm 2022 đến năm 2025
2585	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ mua hàng tại cty Boxing SG đến năm 2025	Đoàn Thị Như Hằng	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ mua hàng tại cty Boxing SG đến năm 2025
2586	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác thủ tục HQ NK đường biển tại công ty Phú Quang đến năm 2025	Trần Thị Trà Mi	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện công tác thủ tục HQ NK đường biển tại công ty Phú Quang đến năm 2025
2587	Đại học	Giải pháp cải thiện hoạt động dinh doanh dịch vụ GN tại Công ty Đông Phương đến năm 2025	Võ Trần Quốc	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp cải thiện hoạt động dinh doanh dịch vụ GN tại Công ty Đông Phương đến năm 2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2588	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng XK hàng tại Công ty Good Will đến năm 2025	Nguyễn Như Vân Anh	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng XK hàng tại Công ty Good Will đến năm 2025
2589	Đại học	TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER THỨC ĂN CHĂN NUÔI BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH CARGILL VIỆT NAM	Lê Thị Thanh Nhàn	Trần Thị Lan Nhung	TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER THỨC ĂN CHĂN NUÔI BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH CARGILL VIỆT NAM
2590	Đại học	Tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng máy móc đã qua sử dụng tái xuất bằng đường biển tại công ty TNHH Fujiwara Logistics Việt Nam	Hồ Thị Bích Trâm	Trần Thị Lan Nhung	Tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng máy móc đã qua sử dụng tái xuất bằng đường biển tại công ty TNHH Fujiwara Logistics Việt Nam
2591	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ hàng hóa ANC	Nguyễn Ngọc Cao Thy	Trần Thị Lan Nhung	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ hàng hóa ANC
2592	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Starlight Global Logistics	Lê Nguyễn Phương Anh	Trần Thị Lan Nhung	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Starlight Global Logistics
2593	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy	Nguyễn Thị Huế Trân	Trần Thị Lan Nhung	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy
2594	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN THẾ GIỚI TOÀN CẦU	Huỳnh Lê Kim Ngân	Trần Thị Lan Nhung	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN THẾ GIỚI TOÀN CẦU
2595	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Nissin Logistics Việt Nam giai đoạn 2023-2025	Lê Trung Hiếu	Trần Thị Lan Nhung	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Nissin Logistics Việt Nam giai đoạn 2023-2025
2596	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA LCL NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH SONG ĐAN LUẬT	Trần Nguyễn Ái Vy	Trần Thị Lan Nhung	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA LCL NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH SONG ĐAN LUẬT
2597	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU LCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY THNN DỊCH VỤ TÂN SAO SÁNG	Đặng Thị Thanh Huyền	Trần Thị Lan Nhung	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU LCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY THNN DỊCH VỤ TÂN SAO SÁNG
2598	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS VIỆT TÍN	Nguyễn Yến Anh	Trần Thị Lan Nhung	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS VIỆT TÍN
2599	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu đá granite tại công ty TNHH MTV Xuất Nhập Khẩu Tuấn Hùng	Nguyễn Trương Kiều Oanh	Trần Thị Lan Nhung	Giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu đá granite tại công ty TNHH MTV Xuất Nhập Khẩu Tuấn Hùng
2600	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận đối với hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Caseva Logistics	Phạm Thị Huyền My	Trần Thị Lan Nhung	Hoàn thiện quy trình giao nhận đối với hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Caseva Logistics
2601	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận đối với hàng hoá nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty Cổ phần Tiếp Vận Quốc Tế FT.	Đỗ Tuyết Nghi	Trần Thị Lan Nhung	Hoàn thiện quy trình giao nhận đối với hàng hoá nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty Cổ phần Tiếp Vận Quốc Tế FT.
2602	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ giao nhận Ý Chí	Thân Ngọc Yến Trúc	Trần Thị Lan Nhung	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ giao nhận Ý Chí
2603	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần ITS Logistics Việt Nam giai đoạn 2022-2025	Diệp Duy Khương	Trần Thị Lan Nhung	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần ITS Logistics Việt Nam giai đoạn 2022-2025
2604	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU RONG SỤN TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI 99 GOLD DATA GIAI ĐOẠN 2022 - 2025	Võ Ngọc Như Quỳnh	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU RONG SỤN TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI 99 GOLD DATA GIAI ĐOẠN 2022 - 2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2605	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI BIỂN HỒNG HẢI GIAI ĐOẠN 2022-2025	Nguyễn Hoàng Phúc Thịnh	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI BIỂN HỒNG HẢI GIAI ĐOẠN 2022-2025
2606	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH THD Logistics Việt Nam giai đoạn 2022-2025	Huỳnh Thảo Tiên	Trần Thị Trà Giang	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH THD Logistics Việt Nam giai đoạn 2022-2025
2607	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ GIAO NHẬN ĐẠI TÂY DƯƠNG GIAI ĐOẠN 2022 - 2025.	Phan Lương Tường Vi	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ GIAO NHẬN ĐẠI TÂY DƯƠNG GIAI ĐOẠN 2022 - 2025.
2608	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH STRAIGHTWAY LOGISTICS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2022 - 2025	Đào Thị Yến	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH STRAIGHTWAY LOGISTICS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2022 - 2025
2609	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ E – LOGISTICS TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN FADO EXPRESS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2022 -2025	Võ Ngọc Phương Anh	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ E – LOGISTICS TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN FADO EXPRESS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2022 -2025
2610	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN VẬN TẢI CON ONG GIAI ĐOẠN 2022-2025	Võ Lê Mỹ Duyên	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN VẬN TẢI CON ONG GIAI ĐOẠN 2022-2025
2611	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHUỖI CUNG ỨNG TẠI CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ VÀ ĐẦU TƯ Y TẾ PHƯƠNG NAM GIAI ĐOẠN 2022 - 2025	Nguyễn Kim Bảo Uyên	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHUỖI CUNG ỨNG TẠI CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ VÀ ĐẦU TƯ Y TẾ PHƯƠNG NAM GIAI ĐOẠN 2022 - 2025
2612	Đại học	GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU MẶT HÀNG SẦU RIÊNG CỦA CÔNG TY TNHH FAX THIÊN SANG THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC GIAI ĐOẠN 2022 - 2025	Tô Ngọc Bảo Trân	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU MẶT HÀNG SẦU RIÊNG CỦA CÔNG TY TNHH FAX THIÊN SANG THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC GIAI ĐOẠN 2022 - 2025
2613	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VU GIAO NHẬN GLORY GIAI ĐOẠN 2022 - 2025	Trần Minh Hiếu	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VU GIAO NHẬN GLORY GIAI ĐOẠN 2022 - 2025
2614	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN GẦU TRÚC TOÀN CẦU GIAI ĐOẠN 2022-2025	Phạm Nguyễn Huỳnh Thảo Nguyên	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN GẦU TRÚC TOÀN CẦU GIAI ĐOẠN 2022-2025
2615	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KHANG NAM GIAI ĐOẠN 2022-2025	Nguyễn Thị Yến Nhi	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KHANG NAM GIAI ĐOẠN 2022-2025
2616	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA VPĐD CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS NEW WAY TẠI TP.HCM GIAI ĐOẠN 2022-2025	Phan Minh Hằng	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA VPĐD CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS NEW WAY TẠI TP.HCM GIAI ĐOẠN 2022-2025
2617	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI TẠI CÔNG TY TNHH TOPCARGO GIAI ĐOẠN 2022-2025	Nguyễn Hương Anh	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI TẠI CÔNG TY TNHH TOPCARGO GIAI ĐOẠN 2022-2025
2618	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH MTV LOGISTICS ĐỐI TÁC CHÂN THẬT (GIAI ĐOẠN 2022-2025)	Nguyễn Như Quỳnh	Trần Thị Trà Giang	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH MTV LOGISTICS ĐỐI TÁC CHÂN THẬT (GIAI ĐOẠN 2022-2025)
2619	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động gia công xuất khẩu balo - túi xách tại CÔNG TY GGM VN đến năm 2025	Nguyễn Hoàng	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động gia công xuất khẩu balo - túi xách tại CÔNG TY GGM VN đến năm 2025
2620	Đại học	Phân tích tình hình xuất khẩu của CTY TNHH sản xuất dịch vụ và thương mại Boss Vina - Thực trạng và giải pháp đến năm đoạn 2030	Hồng Võ Xuân	Trương Thị Thúy Vị	Phân tích tình hình xuất khẩu của CTY TNHH sản xuất dịch vụ và thương mại Boss Vina - Thực trạng và giải pháp đến năm đoạn 2030
2621	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Chi Nhánh Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Vận Tải & Thương Mại Việt Hoa đến năm 2027	Trần Thị	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Chi Nhánh Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Vận Tải & Thương Mại Việt Hoa đến năm 2027

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2622	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Ship Link Việt Nam đến năm 2027	Sim Từ Đạt	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Ship Link Việt Nam đến năm 2027
2623	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu mặt hàng dệt may của Công ty Cổ phần SXKD xuất nhập khẩu Bình Thạnh vào thị trường Mỹ đến năm 2025	Ngô Nguyễn Đăng	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu mặt hàng dệt may của Công ty Cổ phần SXKD xuất nhập khẩu Bình Thạnh vào thị trường Mỹ đến năm 2025
2624	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu hàng hoá nguyên container (FCL) bằng đường biển đến năm 2027	Nguyễn Trà	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu hàng hoá nguyên container (FCL) bằng đường biển đến năm 2027
2625	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu bàn ghế bằng đường biển của Công ty TNHH SX - TM - DV Qui Phúc vào thị trường Cannada đến năm 2025	Lê Hoàng Phượng	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu bàn ghế bằng đường biển của Công ty TNHH SX - TM - DV Qui Phúc vào thị trường Cannada đến năm 2025
2626	Đại học	Phân tích tình hình giao nhận vận tải quốc tế hàng xuất khẩu đường biển tại công ty tnhh dịch vụ vận tải hàng hóa nhanh chóng RCS Logistics - Thực trạng và giải pháp đến năm 2027	Bùi Thị	Trương Thị Thúy Vị	Phân tích tình hình giao nhận vận tải quốc tế hàng xuất khẩu đường biển tại công ty tnhh dịch vụ vận tải hàng hóa nhanh chóng RCS Logistics - Thực trạng và giải pháp đến năm 2027
2627	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN THEO PHƯƠNG THỨC LCL/LCL TẠI CÔNG TY TNHH HỆ THỐNG GIAO NHẬN VẬN CHUYỂN TINH THÔNG GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	Phạm Thị	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN THEO PHƯƠNG THỨC LCL/LCL TẠI CÔNG TY TNHH HỆ THỐNG GIAO NHẬN VẬN CHUYỂN TINH THÔNG GIAI ĐOẠN 2023 - 2025
2628	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu linh kiện điện tử bằng đường hàng không tại doanh nghiệp chế xuất Nidec Việt Nam giai đoạn 2022-2025	Lê Tuấn	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu linh kiện điện tử bằng đường hàng không tại doanh nghiệp chế xuất Nidec Việt Nam giai đoạn 2022-2025
2629	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển (FCL) tại công ty TNHH Xuất Nhập khẩu Nam Chấn giai đoạn 2023-2025	Trần Khánh	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển (FCL) tại công ty TNHH Xuất Nhập khẩu Nam Chấn giai đoạn 2023-2025
2630	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu đồ gỗ nội thất tân cổ điển từ châu Âu của CTY TNHH TM DV Louischilano giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Tuấn	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu đồ gỗ nội thất tân cổ điển từ châu Âu của CTY TNHH TM DV Louischilano giai đoạn 2022 - 2025
2631	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container (FCL) tại Công ty cổ phần giao nhận vận tải quốc tế Lacco đến năm 2027	Nguyễn Bảo	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container (FCL) tại Công ty cổ phần giao nhận vận tải quốc tế Lacco đến năm 2027
2632	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU MẶT HÀNG DÂY ĐAI, TÚI KHÍ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI & DỊCH VỤ QUỐC TẾ SAO NAM TẠI TP HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN NĂM 2023 – 2026	Nguyễn Cao Khánh	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU MẶT HÀNG DÂY ĐAI, TÚI KHÍ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI & DỊCH VỤ QUỐC TẾ SAO NAM TẠI TP HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN NĂM 2023 – 2026
2633	Đại học	Phân tích tình hình tổ chức và thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường bộ tại công ty TNHH vận tải quốc tế Vina Transit - Thực trạng và giải pháp đến năm 2027	Nguyễn Thị Trúc	Trương Thị Thúy Vị	Phân tích tình hình tổ chức và thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường bộ tại công ty TNHH vận tải quốc tế Vina Transit - Thực trạng và giải pháp đến năm 2027
2634	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ khai báo hải quan điện tử và làm thủ tục gửi hàng tại kho của sân bay trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Nippon Express	Đoàn Ngọc Quí	Khưu Minh Đạt	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ khai báo hải quan điện tử và làm thủ tục gửi hàng tại kho của sân bay trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Nippon Express
2635	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ mua hàng quốc tế tại Công ty TNHH Hóa Chất Thành Phương	Nguyễn Thị Phương Trinh	Khưu Minh Đạt	Hoàn thiện nghiệp vụ mua hàng quốc tế tại Công ty TNHH Hóa Chất Thành Phương
2636	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Cơ khí Nam Việt	Nguyễn Lâm Huyền Trang	Khưu Minh Đạt	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Cơ khí Nam Việt
2637	Đại học	Các giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động tìm kiếm khách hàng trong quy trình kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty cổ phần dịch vụ vận tải quốc tế S.F.S	Nguyễn Hồng Phi Vân	Khưu Minh Đạt	Các giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động tìm kiếm khách hàng trong quy trình kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty cổ phần dịch vụ vận tải quốc tế S.F.S
2638	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty TNHH AP Logistics	Nguyễn Ngọc Như Ý	Khưu Minh Đạt	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty TNHH AP Logistics

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2639	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu ván sàn nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Đầu tư Thương Mại Dịch vụ Asian	Lê Thảo Anh	Khưu Minh Đạt	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu ván sàn nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Đầu tư Thương Mại Dịch vụ Asian
2640	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH SEALAND LOGISTICS giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Thị Tuyết Ngân	Khưu Minh Đạt	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH SEALAND LOGISTICS giai đoạn 2022 - 2025
2641	Đại học	Nâng cao hiệu quả nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cá ngừ đóng hộp tại Công ty TNHH KSD Interfoods Việt Nam	Huỳnh Hồng Ngọc	Khưu Minh Đạt	Nâng cao hiệu quả nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cá ngừ đóng hộp tại Công ty TNHH KSD Interfoods Việt Nam
2642	Đại học	Giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Dệt May Cà Vạt D.K Sài Gòn	Hồ Trường Giang	Khưu Minh Đạt	Giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Dệt May Cà Vạt D.K Sài Gòn
2643	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển nguyên container tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Vinancam	Hà Phạm Ngọc Minh	Khưu Minh Đạt	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển nguyên container tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Vinancam
2644	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần vận tải ITS giai đoạn 2022 – 2025	Trịnh Thị Thu	Khưu Minh Đạt	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần vận tải ITS giai đoạn 2022 – 2025
2645	Đại học	Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Phân Bón Xuất Khẩu Nguyên Côn Bằng Đường Biển Tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Vinacam.	Lê Viết Phương	Khưu Minh Đạt	Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Phân Bón Xuất Khẩu Nguyên Côn Bằng Đường Biển Tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Vinacam.
2646	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải và Tiếp Vận Toàn Cầu	Trần Thị Diễm Thương	Khưu Minh Đạt	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải và Tiếp Vận Toàn Cầu
2647	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Logistics và Đại Lý Hải Quan Việt Nam	Thái Trần Thanh Vy	Khưu Minh Đạt	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Logistics và Đại Lý Hải Quan Việt Nam
2648	Đại học	Giải pháp hoàn thiện giao hàng chặng cuối tại công ty chuyển phát nhanh Thuận Phong (J&T)	Lâm Ngọc Tú Hồng	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện giao hàng chặng cuối tại công ty chuyển phát nhanh Thuận Phong (J&T)
2649	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tiếp vận Nhanh giai đoạn 2022-2025.	Huỳnh Thị Tuyết Vy	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tiếp vận Nhanh giai đoạn 2022-2025.
2650	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU HÀNG LẺ (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CP TRANS PACIFIC GLOBAL GIAI ĐOẠN 2022 – 2025	Lục Hải Nam	Hà Minh Hiếu	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU HÀNG LẺ (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CP TRANS PACIFIC GLOBAL GIAI ĐOẠN 2022 – 2025
2651	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại công ty TNHH MTV kho vận Hoa Sen Trắng	Nguyễn Bảo Nhi	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại công ty TNHH MTV kho vận Hoa Sen Trắng
2652	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lí kho 10 của công ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Logistics tại ICD Tân Cảng – Long Bình	Đỗ Minh Thi	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lí kho 10 của công ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Logistics tại ICD Tân Cảng – Long Bình
2653	Đại học	Giải pháp hoàn thiện kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Đa Năng Việt	Nguyễn Thiên Thảo	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Đa Năng Việt
2654	Đại học	Ứng dụng phương pháp AHP hoàn thiện hoạt động đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp trong chiến lược thu mua tại công ty TNHH S.O.L	Nguyễn Thị Hương	Hà Minh Hiếu	Ứng dụng phương pháp AHP hoàn thiện hoạt động đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp trong chiến lược thu mua tại công ty TNHH S.O.L
2655	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại công ty TNHH T&M Forwarding	Trương Minh Hoàng	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại công ty TNHH T&M Forwarding

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2656	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quản trị mua hàng tại Công ty TNHH MTV LTS VINA giai đoạn 2022-2025	Võ Hồng Thuý An	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện quản trị mua hàng tại Công ty TNHH MTV LTS VINA giai đoạn 2022-2025
2657	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ HÀNG HÓA A.N.C	Lê Quỳnh Linh	Hà Minh Hiếu	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ HÀNG HÓA A.N.C
2658	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu sản phẩm than bằng đường biển tại Công ty TNHH Nam Thái Group	Vũ Thu Giang	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu sản phẩm than bằng đường biển tại Công ty TNHH Nam Thái Group
2659	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ cước vận tải tại công ty TNHH FREIGHT MARK Việt Nam	Nguyễn Thị Thanh Sang	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ cước vận tải tại công ty TNHH FREIGHT MARK Việt Nam
2660	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ cước vận tải tại công ty TNHH Vận Tải Bách Việt	Nguyễn Thị Mai Trâm	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ cước vận tải tại công ty TNHH Vận Tải Bách Việt
2661	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty Cổ phần Bưu vận Nội địa và Quốc tế Đông Dương	Phạm Minh Hạnh	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty Cổ phần Bưu vận Nội địa và Quốc tế Đông Dương
2662	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh danh logistics tại Công ty Cổ Phần Cảng Tổng Hợp Thị Vải	Tạ Nguyễn Đình Nhân	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh danh logistics tại Công ty Cổ Phần Cảng Tổng Hợp Thị Vải
2663	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thu mua tại công ty Cổ phần Nova F&B	Trần Bích Vân	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thu mua tại công ty Cổ phần Nova F&B
2664	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua hệ thống tại chuỗi cửa hàng The Pizza Company	Đỗ Ngọc Phương Trinh	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua hệ thống tại chuỗi cửa hàng The Pizza Company
2665	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua trong chuỗi bán lẻ tại LOTTE Mart	Võ Hoài Nam	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua trong chuỗi bán lẻ tại LOTTE Mart
2666	Đại học	Quy trình xử lý hàng nhập Kho Ngoại Quan đối với mặt hàng gỗ xuất khẩu tại công ty TNHH Eagle Shipping	Nguyễn Đặng Song Thư	Hà Minh Hiếu	Quy trình xử lý hàng nhập Kho Ngoại Quan đối với mặt hàng gỗ xuất khẩu tại công ty TNHH Eagle Shipping
2667	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình vận hành kho hàng tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmacity	Phan Thị Hồng Huyền	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện quy trình vận hành kho hàng tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmacity
2668	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH T.H.I GROUP VIỆT NAM chi nhánh TPHCM trong giai đoạn 2022-2025	Lê Nguyễn Nhật Tân	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH T.H.I GROUP VIỆT NAM chi nhánh TPHCM trong giai đoạn 2022-2025
2669	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quản trị thu mua tại Công ty TNHH Rentokil Initial (Việt Nam) giai đoạn 2022--2025	Hình Phước Quyên	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện quản trị thu mua tại Công ty TNHH Rentokil Initial (Việt Nam) giai đoạn 2022--2025
2670	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Chi Nhánh Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Vận Tải & Thương Mại Việt Hoa giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Y Phụng	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Chi Nhánh Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Vận Tải & Thương Mại Việt Hoa giai đoạn 2022-2025
2671	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh nhập khẩu chất hóa dẻo nhựa từ Malaysia của Công ty TNHH Thương Mại UPCM (Việt Nam) giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Quỳnh	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh nhập khẩu chất hóa dẻo nhựa từ Malaysia của Công ty TNHH Thương Mại UPCM (Việt Nam) giai đoạn 2022-2025
2672	Đại học	Giải pháp hoàn thiện về việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ gom hàng lẻ (LCL - Consolidation) xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH TM - DV Hàng Hóa Việt Nam giai đoạn năm 2022 - 2025	Trần Võ Như Quỳnh	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện về việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ gom hàng lẻ (LCL - Consolidation) xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH TM - DV Hàng Hóa Việt Nam giai đoạn năm 2022 - 2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2673	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng quá cảnh của công ty Brilliant Global giai đoạn 2022-2025	Bùi Tuyết Nhi	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng quá cảnh của công ty Brilliant Global giai đoạn 2022-2025
2674	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng tạm nhập tái xuất thiết bị SPMT tại Công ty Cổ phần Cơ giới Trung Nam Miền Nam, giai đoạn 2022-2025	Trần Thị Kim Thơ	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng tạm nhập tái xuất thiết bị SPMT tại Công ty Cổ phần Cơ giới Trung Nam Miền Nam, giai đoạn 2022-2025
2675	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan hàng hóa nhập khẩu hàng container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH N Logistics giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Bích Nhi	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan hàng hóa nhập khẩu hàng container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH N Logistics giai đoạn 2022-2025
2676	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hàng Hóa Trí Việt giai đoạn 2022-2025	Trần Thị Hồng Phấn	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hàng Hóa Trí Việt giai đoạn 2022-2025
2677	Đại học	Giải Pháp Đẩy Mạnh Hoạt Động Kinh Doanh Dịch Vụ Logistics Tại Công Ty Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Phương Phú Giai Đoạn 2023-2026	Đỗ Thị Hoàng Oanh	Bùi Thị Tố Loan	Giải Pháp Đẩy Mạnh Hoạt Động Kinh Doanh Dịch Vụ Logistics Tại Công Ty Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Phương Phú Giai Đoạn 2023-2026
2678	Đại học	Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Kinh Doanh Dịch Vụ Logistics Tại Công Ty TNHH Sagawa Express Giai Đoạn 2022-2025	Lê Thị Xuân Thiều	Bùi Thị Tố Loan	Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Kinh Doanh Dịch Vụ Logistics Tại Công Ty TNHH Sagawa Express Giai Đoạn 2022-2025
2679	Đại học	Đánh giá hoạt động quản lý hàng hóa tại kho hàng công ty TNHH AIM Việt Nam giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Đăng Hùng Sơn	Bùi Thị Tố Loan	Đánh giá hoạt động quản lý hàng hóa tại kho hàng công ty TNHH AIM Việt Nam giai đoạn 2022-2025
2680	Đại học	Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ khai báo Hải quan hàng nhập khẩu tại Công Ty Cổ Phần Vận Tải Và Dịch Vụ Hàng Hải (Trasas) giai đoạn 2022-25	Phạm Thị Ánh Phục	Bùi Thị Tố Loan	Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ khai báo Hải quan hàng nhập khẩu tại Công Ty Cổ Phần Vận Tải Và Dịch Vụ Hàng Hải (Trasas) giai đoạn 2022-25
2681	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại công ty TNHH Sankyu (Việt Nam) giai đoạn 2023-2025	Phan Thị Phương Thảo	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại công ty TNHH Sankyu (Việt Nam) giai đoạn 2023-2025
2682	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ kho ngoại quan tại Công ty TNHH MTV Tiếp vận Gemadept Giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Phương Thảo	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ kho ngoại quan tại Công ty TNHH MTV Tiếp vận Gemadept Giai đoạn 2022-2025
2683	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty trách nhiệm hữu hạn vận tải Miên Sơn giai đoạn 2022 đến năm 2025.	Lê Phương Tân	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty trách nhiệm hữu hạn vận tải Miên Sơn giai đoạn 2022 đến năm 2025.
2684	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện dịch vụ kho bãi tại ICD Cái Mép của Công ty Cổ phần Logistics Cái Mép giai đoạn 2022-2025	Bùi Ngọc Vân Trúc	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện dịch vụ kho bãi tại ICD Cái Mép của Công ty Cổ phần Logistics Cái Mép giai đoạn 2022-2025
2685	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công Ty Air Sea Asian giai đoạn năm 2022-2025	Mai Mạnh Tuấn	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công Ty Air Sea Asian giai đoạn năm 2022-2025
2686	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty CP Tiếp Vận Quốc Tế FT giai đoạn năm 2022-2025	Đặng Minh Danh	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty CP Tiếp Vận Quốc Tế FT giai đoạn năm 2022-2025
2687	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Hoàng Long Bays	Đinh Thị Kim Kiều	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Hoàng Long Bays
2688	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU (HÀNG LẺ - LCL) TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANS PACIFIC GLOBAL (TPG) CORPORATION GIAI ĐOẠN 2022 - 2025	Phạm Duy Lĩnh	Mai Xuân Đào	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU (HÀNG LẺ - LCL) TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANS PACIFIC GLOBAL (TPG) CORPORATION GIAI ĐOẠN 2022 - 2025
2689	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH giao nhận vận tải MJ Logistics giai đoạn 2022-2025	Vũ Thùy Nhung	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH giao nhận vận tải MJ Logistics giai đoạn 2022-2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2690	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Super Cargo Service giai đoạn năm 2022-2025	Mai Nguyễn Anh Thy	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Super Cargo Service giai đoạn năm 2022-2025
2691	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển tại công ty TNHH thương mại dịch vụ giao nhận Ý chí giai đoạn 2022-2025	Trần Lê Như Quỳnh	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển tại công ty TNHH thương mại dịch vụ giao nhận Ý chí giai đoạn 2022-2025
2692	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH thương mại dịch vụ giao nhận Ý Chí giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Thúy Vy	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH thương mại dịch vụ giao nhận Ý Chí giai đoạn 2022-2025
2693	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất nhập khẩu Hiệp Phước giai đoạn 2022 - 2025	Mai Nguyễn Ngọc Hân	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất nhập khẩu Hiệp Phước giai đoạn 2022 - 2025
2694	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty ITS Logistics giai đoạn 2022-2025	Mai Thị Thuý Duy	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty ITS Logistics giai đoạn 2022-2025
2695	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa tại Công ty TNHH Công Nghệ Minh Hân giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Ngọc Hà My	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa tại Công ty TNHH Công Nghệ Minh Hân giai đoạn 2022-2025
2696	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Toàn Cầu Ichiban giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Văn Tín Dũng	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Toàn Cầu Ichiban giai đoạn 2022-2025
2697	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng thủy sản tại Công ty Cổ phần Camimex giai đoạn 2022-2025	Đặng Trần Kim Ngân	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng thủy sản tại Công ty Cổ phần Camimex giai đoạn 2022-2025
2698	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hạt nhựa tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ XNK Nam Chấn giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Hoài Thu	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hạt nhựa tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ XNK Nam Chấn giai đoạn 2022-2025
2699	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN VÀ VẬN TẢI QUỐC TẾ LONG HOÀNG giai đoạn 2022-2025	Lê Phan Thảo Ngân	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN VÀ VẬN TẢI QUỐC TẾ LONG HOÀNG giai đoạn 2022-2025
2700	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU RONG SỤN TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI 99 GOLD DATA GIAI ĐOẠN 2022-2025	Phạm Thị Lan Phương	Mai Xuân Đào	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU RONG SỤN TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI 99 GOLD DATA GIAI ĐOẠN 2022-2025
2701	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức hợp đồng nhập khẩu mặt hàng đá hoa cương tại chi nhánh công ty Cổ Phần Chi nhánh công ty Cổ Phần sản xuất dịch vụ du lịch thương mại xuất nhập khẩu Tân Toàn Cầu 2022-2025	Nguyễn Thị Mai Trinh	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức hợp đồng nhập khẩu mặt hàng đá hoa cương tại chi nhánh công ty Cổ Phần Chi nhánh công ty Cổ Phần sản xuất dịch vụ du lịch thương mại xuất nhập khẩu Tân Toàn Cầu 2022-2025
2702	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Giaonhan247 Việt Nam trong giai đoạn 2022 - 2025	Trần Thị Ngọc Thảo	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Giaonhan247 Việt Nam trong giai đoạn 2022 - 2025
2703	Đại học	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Logistic Đại Cồ Việt.	Trần Lê Thảo Duyên	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Logistic Đại Cồ Việt.
2704	Đại học	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Bầu Trời Mới Việt Nam (New Sky Express)	Bùi Ngọc Tuyết	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Bầu Trời Mới Việt Nam (New Sky Express)
2705	Đại học	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận Toàn cầu MT	Trương Ngọc Bảo Trân	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận Toàn cầu MT

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2706	Đại học	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng Nhập khẩu gỗ bằng đường biển tại Công ty TNHH TM - DV - VT Gia Việt	Trịnh Nguyễn Bảo Ngọc	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng Nhập khẩu gỗ bằng đường biển tại Công ty TNHH TM - DV - VT Gia Việt
2707	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp vận và Thương mại Quốc tế Delta	Nguyễn Kiều Yến Linh	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp đẩy mạnh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp vận và Thương mại Quốc tế Delta
2708	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu của Công ty TNHH Sản Xuất Nội Thất Xuất Nhập Khẩu Nhà Tôi giai đoạn 2022-2025	Phạm Văn Tài	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu của Công ty TNHH Sản Xuất Nội Thất Xuất Nhập Khẩu Nhà Tôi giai đoạn 2022-2025
2709	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện ngiệp vụ giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ GIAO NHẬN VÀ DU LỊCH LỄ GIA tới năm 2025	Nguyễn Trương Thu Uyên	Nguyễn Xuân Hiệp	Một số giải pháp hoàn thiện ngiệp vụ giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ GIAO NHẬN VÀ DU LỊCH LỄ GIA tới năm 2025
2710	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng FCL xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Cardinal Maritime (Việt Nam)	Trần Thị Bảo Vân	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng FCL xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Cardinal Maritime (Việt Nam)
2711	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển (FCL) tại công ty TNHH GOODWILL GLOBAL LOGISTICS	Đỗ Hướng Duy Kha Kim Tuyến	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển (FCL) tại công ty TNHH GOODWILL GLOBAL LOGISTICS
2712	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Quốc Tế Ft Giai Đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Minh Nguyệt	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Quốc Tế Ft Giai Đoạn 2022-2025
2713	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần THT Logistics Việt Nam	Lê Đặng Phương Thảo	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần THT Logistics Việt Nam
2714	Đại học	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công Ty Cổ Phần Đại Lý Hàng Hải Quốc Gia	Nguyễn Thị Thanh Loan	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công Ty Cổ Phần Đại Lý Hàng Hải Quốc Gia
2715	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa chất LCL nhập khẩu băng đường biển tại công ty cổ phần quốc tế Delta	Võ Thị Thanh Diễm	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa chất LCL nhập khẩu băng đường biển tại công ty cổ phần quốc tế Delta
2716	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm cá ngừ đóng hộp của Công ty TNHH KSD Interfoods Việt Nam giai đoạn 2022- 2025	Phan Thị Yến Nhi	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm cá ngừ đóng hộp của Công ty TNHH KSD Interfoods Việt Nam giai đoạn 2022- 2025
2717	Đại học	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Golden World Logistics	Nguyễn Trung Tú	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Golden World Logistics
2718	Đại học	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ khai báo hải quan điện tử trên phần mềm ECUS hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần ITS Logistics Việt Nam	Quách Thị Ngọc Hân	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ khai báo hải quan điện tử trên phần mềm ECUS hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần ITS Logistics Việt Nam
2719	Đại học	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao Nhận Thương Mại Rồng Á Châu	Trần Thị Thuý Hằng	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao Nhận Thương Mại Rồng Á Châu
2720	Đại học	Phân tích quy trình, nghiệp vụ thu mua hàng hóa thiết bị điển tử tại Công ty Cổ Phần VNG	Huỳnh Thị Vân Nhi	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình, nghiệp vụ thu mua hàng hóa thiết bị điển tử tại Công ty Cổ Phần VNG
2721	Đại học	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Minh Phong Hợp Nhất	Đỗ Lê Anh Thư	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Minh Phong Hợp Nhất
2722	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại CÔNG TY ITS LOGISTICS VIETNAM	Mai Nhật Trường Lâm	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại CÔNG TY ITS LOGISTICS VIETNAM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2723	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Vận chuyển quốc tế Sao Biển	Phạm Thị Ngọc Thương	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Vận chuyển quốc tế Sao Biển
2724	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu FCL bằng đường biển tại cộng ty TNHH InXpress Việt Nam đến năm 2030	Phan Thị Ngọc Mỹ	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu FCL bằng đường biển tại cộng ty TNHH InXpress Việt Nam đến năm 2030
2725	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÁC NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU DẦU DỪA THÔ TẠI CÔNG TY TNHH RICH MOON CHO ĐẾN NĂM 2025	Nguyễn Lan Anh	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÁC NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU DẦU DỪA THÔ TẠI CÔNG TY TNHH RICH MOON CHO ĐẾN NĂM 2025
2726	Đại học	MỘT SỐ ĐỀ XUẤT CHÍNH SÁCH HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU FCL THEO ĐIỀU KIỆN DDP BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ GIAO NHẬN VÀ DU LỊCH LÊ GIA TỚI NĂM 2025	Phan Thúy Vy	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	MỘT SỐ ĐỀ XUẤT CHÍNH SÁCH HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU FCL THEO ĐIỀU KIỆN DDP BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ GIAO NHẬN VÀ DU LỊCH LÊ GIA TỚI NĂM 2025
2727	Đại học	Phân tích quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá nguyên container vận tải bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV Vận tải Thuận Nghĩa	Lê Hồng Phong	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Phân tích quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá nguyên container vận tải bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV Vận tải Thuận Nghĩa
2728	Đại học	PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL/FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TKHS TIẾP VẬN TOÀN CẦU	Bùi Nhật Vi	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL/FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TKHS TIẾP VẬN TOÀN CẦU
2729	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG LẺ XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VẬN CHUYỂN SƯ TỬ	Phạm Văn Trên	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG LẺ XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VẬN CHUYỂN SƯ TỬ
2730	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU NƯỚC TƯƠNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN RAU QUẢ VÀ THỰC PHẨM AN GIANG	Trần Nguyệt Hà	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU NƯỚC TƯƠNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN RAU QUẢ VÀ THỰC PHẨM AN GIANG
2731	Đại học	HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH KARGOSMART GLOBAL VIETNAM	Lê Nguyễn Nguyệt Đài	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH KARGOSMART GLOBAL VIETNAM
2732	Đại học	MỘT SỐ ĐỀ XUẤT HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH ZEGA LOGISTICS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2022-2025	Nguyễn Phạm Huỳnh Anh	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	MỘT SỐ ĐỀ XUẤT HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH ZEGA LOGISTICS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2022-2025
2733	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN NGUYÊN CONTAINER (FCL) TẠI CÔNG TY TNHH GOODWILLS GLOBAL LOGISTICS GIAI ĐOẠN 2022 - 2025	Nguyễn Thị Anh Thư	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	GIẢI PHÁP NÂNG CAO NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN NGUYÊN CONTAINER (FCL) TẠI CÔNG TY TNHH GOODWILLS GLOBAL LOGISTICS GIAI ĐOẠN 2022 - 2025
2734	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty CPTM và Du lịch Bình Dương - TBS' Logistics	Nguyễn Thị Trọng	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty CPTM và Du lịch Bình Dương - TBS' Logistics
2735	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu đóng container Flat Rack bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Đa Phương Thức AVT	Nguyễn Thị Huyền Trang	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu đóng container Flat Rack bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Đa Phương Thức AVT
2736	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình dịch vụ xuất khẩu hàng FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Ship Link Việt Nam đến năm 2025.	Phan Thị Ánh Liên	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Giải pháp hoàn thiện quy trình dịch vụ xuất khẩu hàng FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Ship Link Việt Nam đến năm 2025.
2737	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu hàng FCL/FCL tại công ty TNHH THương mại và Dịch vụ Phương An	Hoàng Thị Lan	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu hàng FCL/FCL tại công ty TNHH THương mại và Dịch vụ Phương An
2738	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ GIAO NHẬN Ý CHÍ	Bùi Thùy Nhung	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ GIAO NHẬN Ý CHÍ

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2739	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cà phê tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Bông Sợi Việt đến năm 2026	Phạm Thị Thuỷ Tiên	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cà phê tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Bông Sợi Việt đến năm 2026
2740	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nguyên container nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Wind	Hà Thị Phương	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nguyên container nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Wind
2741	Đại học	MỘT SỐ ĐỀ XUẤT HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NGON CỔ ĐIỂN	Phạm Thị Hiền	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	MỘT SỐ ĐỀ XUẤT HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NGON CỔ ĐIỂN
2742	Đại học	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN VẬN TẢI LIÊN KẾT BIỂN XANH	Hoàng Thanh Trúc	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN VẬN TẢI LIÊN KẾT BIỂN XANH
2743	Đại học	Một số gợi ý quản trị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH AT Á Châu	Đinh Trịnh Bá Hoàng Long	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Một số gợi ý quản trị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH AT Á Châu
2744	Đại học	Một số đề xuất để hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại Công Ty TNHH Vận Tải Hàng Hải BQP giai đoạn 2019-2022	Lại Trần Thanh Phúc	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Một số đề xuất để hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại Công Ty TNHH Vận Tải Hàng Hải BQP giai đoạn 2019-2022
2745	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của công ty TNHH Best Care Shipping	Phan Huệ Trúc	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của công ty TNHH Best Care Shipping
2746	Đại học	Hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng FCL sang thị trường Hàn Quốc của Công ty Vifon - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Ngọc Khánh Linh	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng FCL sang thị trường Hàn Quốc của Công ty Vifon - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh
2747	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cá ngừ đóng hộp FCL bằng đường biển tại công ty TNHH KSD INTERFOODS VIỆT NAM	Phạm Thị Thu Thu	Trần Nguyễn Ngọc Anh Thư	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cá ngừ đóng hộp FCL bằng đường biển tại công ty TNHH KSD INTERFOODS VIỆT NAM
2748	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện chuỗi cung ứng nhập khẩu thiết bị vệ sinh của Công Ty Dịch Vụ-Thương Mại Giải Pháp Ưu Việt	Đỗ Nguyễn Tú Anh	Hà Minh Hiếu	Một số giải pháp hoàn thiện chuỗi cung ứng nhập khẩu thiết bị vệ sinh của Công Ty Dịch Vụ-Thương Mại Giải Pháp Ưu Việt
2749	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh nhập khẩu sơn của công ty TNHH PPG Việt Nam	Trần Thị Thanh Thơ	Hà Minh Hiếu	Phân tích hoạt động kinh doanh nhập khẩu sơn của công ty TNHH PPG Việt Nam
2750	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu máy móc thiết bị tại Công ty TNHH Thương Mại Âu Ca đến năm 2025	Phạm Phi Yến	Hà Minh Hiếu	Một số giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu máy móc thiết bị tại Công ty TNHH Thương Mại Âu Ca đến năm 2025
2751	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại công ty TNHH SOUTHERN SEASKY LOGISTICS	Bùi Chi Hiên	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại công ty TNHH SOUTHERN SEASKY LOGISTICS
2752	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI & DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU CWT (CARGO WORLD TRANS)	Mai Yến Lan	Hà Minh Hiếu	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI & DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU CWT (CARGO WORLD TRANS)
2753	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH dịch vụ giao nhận và du lịch Lê Gia	Đặng Lê Hoài Ngân	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH dịch vụ giao nhận và du lịch Lê Gia
2754	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH VẬN HÀNH BÁN HÀNG TRÊN THỊ TRƯỜNG TRỰC TUYẾN THÁI LAN CỦA CÔNG TY TNHH ELSA SPEAK VIETNAM	Huỳnh Triệu Phúc	Hà Minh Hiếu	MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH VẬN HÀNH BÁN HÀNG TRÊN THỊ TRƯỜNG TRỰC TUYẾN THÁI LAN CỦA CÔNG TY TNHH ELSA SPEAK VIETNAM
2755	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH dịch vụ giao nhận AP Logistics trong giai đoạn 2023 - 2025	Lê Hà Thạch Thảo	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH dịch vụ giao nhận AP Logistics trong giai đoạn 2023 - 2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2756	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy	Phạm Tuyết Sương	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy
2757	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu đồ gỗ tại Công ty TNHH TMDV Loiuschialano giai đoạn 2022 - 2030	Nguyễn Thành Duy Long	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu đồ gỗ tại Công ty TNHH TMDV Loiuschialano giai đoạn 2022 - 2030
2758	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất Nhập khẩu Phương An	Lê Thị Thanh Tính	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất Nhập khẩu Phương An
2759	Đại học	Ứng dụng mô hình Lean cải tiến chuỗi cung ứng xuất khẩu hàng may mặc tại Công ty Cổ phần may Vĩnh Tiến	Trần Bảo Ngọc	Hà Minh Hiếu	Ứng dụng mô hình Lean cải tiến chuỗi cung ứng xuất khẩu hàng may mặc tại Công ty Cổ phần may Vĩnh Tiến
2760	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển tại cty TNHH NEW WAY Logistics giai đoạn 2022-2025	Võ Trần Minh Nhật	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển tại cty TNHH NEW WAY Logistics giai đoạn 2022-2025
2761	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong kinh doanh dịch vụ Logistics của Công ty TNHH TM DV XNK Ngọc Châu (giai đoạn 2022-2025)	Phạm Thị Khánh Băng	Hà Minh Hiếu	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong kinh doanh dịch vụ Logistics của Công ty TNHH TM DV XNK Ngọc Châu (giai đoạn 2022-2025)
2762	Đại học	ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ VÀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TRONG PHÁT TRIỂN TOÀN DIỆN CHUỖI CUNG ỨNG NÔNG NGHIỆP CỦA CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ VÀ THƯƠNG MẠI UFO	Văn Thảo Nhi	Hà Minh Hiếu	ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ VÀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TRONG PHÁT TRIỂN TOÀN DIỆN CHUỖI CUNG ỨNG NÔNG NGHIỆP CỦA CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ VÀ THƯƠNG MẠI UFO
2763	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện chất lượng dịch vụ logistics tại công ty TNHH B2B Global	Nguyễn Thị Diễm Hương	Hà Minh Hiếu	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện chất lượng dịch vụ logistics tại công ty TNHH B2B Global
2764	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu bồn chứa khí CNG tại Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Dịch vụ Kỳ Long giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Trần Như Ngọc	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu bồn chứa khí CNG tại Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Dịch vụ Kỳ Long giai đoạn 2022-2025
2765	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu qua đường biển tại Công ty TNHH Thực phẩm & nước giải khát Ý Tưởng Việt	Nguyễn Hữu Đông Nguyên	Hà Minh Hiếu	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu qua đường biển tại Công ty TNHH Thực phẩm & nước giải khát Ý Tưởng Việt
2766	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Cổ phần FND Logistics giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Thị Mỹ Hạnh	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Cổ phần FND Logistics giai đoạn 2022 - 2025
2767	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu thiết bị vệ sinh tại công ty TNHH TM GIẢI PHÁP ƯU VIỆT	Trần Đặng Như Quỳnh	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu thiết bị vệ sinh tại công ty TNHH TM GIẢI PHÁP ƯU VIỆT
2768	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ chuyển phát nhanh tại công ty Cổ phần chuyển phát nhanh quốc tế BFL Group giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thảo Nguyên	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ chuyển phát nhanh tại công ty Cổ phần chuyển phát nhanh quốc tế BFL Group giai đoạn 2022-2025
2769	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh super cargo service giai đoạn 2022-2025	Trà Thị Hồng Yến	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty tnhh super cargo service giai đoạn 2022-2025
2770	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH Thiết bị y tế Minh Khoa giai đoạn 2022-2025.	Nguyễn Ngọc Lan Anh	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH Thiết bị y tế Minh Khoa giai đoạn 2022-2025.
2771	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty CP Đại lý vận tải Safi giai đoạn 2022-2025	Đặng Nguyễn Thành Nhân	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty CP Đại lý vận tải Safi giai đoạn 2022-2025
2772	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH MTV XNK Tương Lai Việt giai đoạn 2022-2025	Lê Như Phương Minh	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH MTV XNK Tương Lai Việt giai đoạn 2022-2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2773	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty TNHH MTV Espersen Việt Nam giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Minh Thư	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty TNHH MTV Espersen Việt Nam giai đoạn 2022-2025
2774	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xin cấp giấy chứng nhận xuất xứ tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Sài Gòn Tiến Đoàn giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Thùy Dung	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xin cấp giấy chứng nhận xuất xứ tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Sài Gòn Tiến Đoàn giai đoạn 2022-2025
2775	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH TMDV Khang Nam giai đoạn 2022-2025	Phan Lê Đăng Khôi	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH TMDV Khang Nam giai đoạn 2022-2025
2776	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu đá mable tại Công ty CP Trang trí Nội thất Sen giai đoạn 2022-2025	Lê Ngọc Khánh Linh	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu đá mable tại Công ty CP Trang trí Nội thất Sen giai đoạn 2022-2025
2777	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan nhập khẩu hàng lẻ LCL bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần TMDV Giao Nhận Glory giai đoạn 2022-2025	Thái Ngọc Phương Ngân	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan nhập khẩu hàng lẻ LCL bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần TMDV Giao Nhận Glory giai đoạn 2022-2025
2778	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ sale dịch vụ nhập khẩu trang thiết bị y tế tại Công ty Cổ phần ASC Trans Sài Gòn giai đoạn 2022-2025	Võ Thị Ngọc Bản	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ sale dịch vụ nhập khẩu trang thiết bị y tế tại Công ty Cổ phần ASC Trans Sài Gòn giai đoạn 2022-2025
2779	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH XNK Nam Chấn giai đoạn 2022-2025	Lê Thị Yến Nhi	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thủ tục hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH XNK Nam Chấn giai đoạn 2022-2025
2780	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ Logistics của công ty TNHH MTV Kho vận Hoa Sen Trắng giai đoạn 2023-2025	Trần Thị Kiều Trinh	Bùi Thị Tố Loan	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ Logistics của công ty TNHH MTV Kho vận Hoa Sen Trắng giai đoạn 2023-2025
2781	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa tại công ty TNHH Eagle Shipping giai đoạn 2022 đến 2025	Lương Mạnh Hùng	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa tại công ty TNHH Eagle Shipping giai đoạn 2022 đến 2025
2782	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu chuối tươi tại công ty TNHH thương mại XNK Việt Quân giai đoạn 2022 đến 2025	Hồ Thị Nga	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu chuối tươi tại công ty TNHH thương mại XNK Việt Quân giai đoạn 2022 đến 2025
2783	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu (FCL) đường biển tại Công ty Cổ phần Giao nhận Thế giới Toàn cầu giai đoạn 2022 đến 2025	Nguyễn Thị Quỳnh Như	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu (FCL) đường biển tại Công ty Cổ phần Giao nhận Thế giới Toàn cầu giai đoạn 2022 đến 2025
2784	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ hải quan xuất khẩu tại Công ty Cổ phần Giao Nhận Tiếp Vận Quốc Tế giai đoạn 2022 – 2025	Trương Trần Huyền Vy	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ hải quan xuất khẩu tại Công ty Cổ phần Giao Nhận Tiếp Vận Quốc Tế giai đoạn 2022 – 2025
2785	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu chai lọ thủy tinh tại công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ HBS Việt Nam giai đoạn 2022-2025	Trần Thị Tho	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu chai lọ thủy tinh tại công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ HBS Việt Nam giai đoạn 2022-2025
2786	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu (FCL) đường biển tại Công ty TNHH AT Á Châu giai đoạn 2022-2025	Trương Chí Bằng	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu (FCL) đường biển tại Công ty TNHH AT Á Châu giai đoạn 2022-2025
2787	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu đèn led tại công ty TNHH Ray Việt Nam giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Thị Diễm	Mai Xuân Đào	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu đèn led tại công ty TNHH Ray Việt Nam giai đoạn 2022-2025
2788	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu bột vỏ lụa điều tại công ty TNHH MTV Thương mại 3H Giai đoạn 2022 - 2025	Võ Thị Quỳnh Trang	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu bột vỏ lụa điều tại công ty TNHH MTV Thương mại 3H Giai đoạn 2022 - 2025
2789	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu bột gáo dừa sang thị trường Malaysia tại công ty TNHH Rich Moon giai đoạn 2022-2025	Lê Kim Ngân	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu bột gáo dừa sang thị trường Malaysia tại công ty TNHH Rich Moon giai đoạn 2022-2025

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2790	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH SHIP LINK VIETNAM giai đoạn 2022-2025	Nguyễn Anh Duy	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH SHIP LINK VIETNAM giai đoạn 2022-2025
2791	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu theo phương thức FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Mỹ Thiên Thành giai đoạn 2022-2025.	Nguyễn Thị Xuân Thời	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu theo phương thức FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Mỹ Thiên Thành giai đoạn 2022-2025.
2792	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng thủ công mỹ nghệ tại công ty Cổ phần ngoại thương sản xuất thủ công mỹ nghệ Hoàng Long giai đoạn 2022-2025	Phạm Thị Hoàng Yến	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng thủ công mỹ nghệ tại công ty Cổ phần ngoại thương sản xuất thủ công mỹ nghệ Hoàng Long giai đoạn 2022-2025
2793	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Vô Ưu giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Ngọc Anh Thơ	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Vô Ưu giai đoạn 2022 - 2025
2794	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức giao nhận hàng hoá nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển tại Công ty TNHH Đại Bảo Logistic giai đoạn 2022 - 2025	Trần Gia Ngọc	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức giao nhận hàng hoá nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển tại Công ty TNHH Đại Bảo Logistic giai đoạn 2022 - 2025
2795	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Chuyển phát nhanh Lê Gia Express giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Lê Trinh	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Chuyển phát nhanh Lê Gia Express giai đoạn 2022 - 2025
2796	Đại học	Giải pháp hoàn thiện việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH DV&TM Nam Trung giai đoạn 2022-2025	Phan Thị Thanh Thủy	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH DV&TM Nam Trung giai đoạn 2022-2025
2797	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty Cổ phần Thủy sản Sóc Trăng (Stapimex) giai đoạn 2022 - 2025	Nguyễn Trần Hữu Hào	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên vật liệu tại Công ty Cổ phần Thủy sản Sóc Trăng (Stapimex) giai đoạn 2022 - 2025
2798	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty Cổ phần Giao nhận và Vận chuyển Indo Trần giai đoạn 2022 đến 2025	Phan Thị Hoàng Yến	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty Cổ phần Giao nhận và Vận chuyển Indo Trần giai đoạn 2022 đến 2025
2799	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Thương mại Vô Ưu giai đoạn 2022 - 2025	Đoàn Thị Phượng	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Thương mại Vô Ưu giai đoạn 2022 - 2025
2800	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Dệt May Cà Vạt D.K Sài Gòn giai đoạn 2022 - 2025	Đoàn Ngọc Thanh Uyên	Mai Xuân Đào	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Dệt May Cà Vạt D.K Sài Gòn giai đoạn 2022 - 2025
2801	Đại học	Phân tích tình hình xuất khẩu mặt hàng thủ công mỹ nghệ của Công ty CP Ngoại Thương Sản Xuất Thủ Công Mỹ Nghệ Hoàng Long vào thị trường EU	Nguyễn Ngọc Lan Anh	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình xuất khẩu mặt hàng thủ công mỹ nghệ của Công ty CP Ngoại Thương Sản Xuất Thủ Công Mỹ Nghệ Hoàng Long vào thị trường EU
2802	Đại học	Phân tích tình hình nhập khẩu dầu nhớt tại Công ty TM XNK Lâm Mỹ Kỳ	Trần Mai Phương	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình nhập khẩu dầu nhớt tại Công ty TM XNK Lâm Mỹ Kỳ
2803	Đại học	Phân tích hoạt động thu mua nông sản tại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Nam Vạn Long	Nguyễn Khánh Ngân	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích hoạt động thu mua nông sản tại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Nam Vạn Long
2804	Đại học	Phân tích tình tình xuất khẩu mặt hàng nông sản của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Sài Gòn Xanh	Đặng Thị Yến Trâm	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình tình xuất khẩu mặt hàng nông sản của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Sài Gòn Xanh
2805	Đại học	Phân tích tình hình nhập khẩu mặt hàng máy bơm của Công ty Cổ Phần Intech Pumps Việt Nam	Phan Thanh Tuyền	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình nhập khẩu mặt hàng máy bơm của Công ty Cổ Phần Intech Pumps Việt Nam

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2806	Đại học	Phân tích tình hình nhập khẩu tại Công Ty TNHH Đầu Tư Thương Mại XNK Hoa Đăng	Trần Văn Quyết	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình nhập khẩu tại Công Ty TNHH Đầu Tư Thương Mại XNK Hoa Đăng
2807	Đại học	Giai pháp đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng balo, túi xách vào thị trường Mỹ của Công ty Cổ phần may Natoli giai đoạn 2022 - 2025	Bùi Thị Yến Vy	Nguyễn Xuân Hiệp	Giai pháp đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng balo, túi xách vào thị trường Mỹ của Công ty Cổ phần may Natoli giai đoạn 2022 - 2025
2808	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng gia công hàng may mặc xuất khẩu vào thị trường Mỹ của Công ty TNHH Nobland Việt Nam giai đoạn 2022 đến 2025	Võ Thị Ngọc	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng gia công hàng may mặc xuất khẩu vào thị trường Mỹ của Công ty TNHH Nobland Việt Nam giai đoạn 2022 đến 2025
2809	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh XK trái cây của Công ty Cổ phần XNK Hải Bình vào thị trường Singapore giai đoạn 2022- 2025	Trần Thị Kim Tỏa	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp đẩy mạnh XK trái cây của Công ty Cổ phần XNK Hải Bình vào thị trường Singapore giai đoạn 2022- 2025
2810	Đại học	Phân tích tình hình nhập khẩu tại Công ty TNHH Gluck Việt Nam	Phạm Nguyên Khang	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình nhập khẩu tại Công ty TNHH Gluck Việt Nam
2811	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu mặt hàng xe nâng tại Công Ty Cổ Phần Samco Vina	Hứa Thái Thanh Vy	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu mặt hàng xe nâng tại Công Ty Cổ Phần Samco Vina
2812	Đại học	Phân tích qui trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Royal Cargo Việt Nam	Nguyễn Cẩm Thu	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích qui trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Royal Cargo Việt Nam
2813	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) của Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất Nhập Khẩu Sunimex trong giai đoạn hiện nay	Đặng Thị Ngọc Xuyên	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) của Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất Nhập Khẩu Sunimex trong giai đoạn hiện nay
2814	Đại học	Phân tích quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH TS Logistics - Chí nhánh …	Nguyễn Hoàng Tâm	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH TS Logistics - Chí nhánh …
2815	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng nhập FCL bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần ITS Việt Nam giai đoạn 2022 - 2025	Hoàng Kim Vũ	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình giao nhận hàng nhập FCL bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần ITS Việt Nam giai đoạn 2022 - 2025
2816	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Toàn Cầu ASM giai đoạn 2022-2025	Trịnh Minh Tâm	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp hoàn thiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Toàn Cầu ASM giai đoạn 2022-2025
2817	Đại học	Phân tích tình hình xuất khẩu các mặt hàng dừa vào thị trường Trung Quốc của công ty TNHH Kỹ Thuật Dừa	Mai Hồng Hân	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình xuất khẩu các mặt hàng dừa vào thị trường Trung Quốc của công ty TNHH Kỹ Thuật Dừa
2818	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công Ty TNHH Dịch Vụ giao nhận Năm Sao đến năm 2025	Bùi Thị Xuân Tiên	Nguyễn Xuân Hiệp	Giải pháp đẩy mạnh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công Ty TNHH Dịch Vụ giao nhận Năm Sao đến năm 2025
2819	Đại học	Phân tích tình hình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Thương mại Cổ phần in bao bì Hải Phòng chi nhánh TP.HCM	Lưu Trạch Quyền	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Thương mại Cổ phần in bao bì Hải Phòng chi nhánh TP.HCM
2820	Đại học	Tổ chức thực hiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty TNHH vận tải Bách Việt chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh	Phan Kim Anh	Nguyễn Xuân Hiệp	Tổ chức thực hiện quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty TNHH vận tải Bách Việt chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh
2821	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN NHẬP KHẨU HÀNG HÓA NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN (FCL) TẠI CÔNG TY TNHH TMDV XNK NAM CHẤN ĐẾN NĂM 2025	Vũ Trần Anh Thư	Hà Minh Hiếu	Khoá luận được trình bày qua 3 chương với nội dung: hương 1 là cơ sở lý thuyết về giao nhận nhập khẩu hàng hoá, Chương 2 là đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng hoá, định hướng tại công ty và hương 3 là đưa ra một số kiến nghị và giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận nhập khẩu hàng hoá nguyên container (FCL) bằng đường biển của công ty TNHH TM DV Nam Chấn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2822	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN NHẬP KHẨU HÀNG HOÁ NGUYÊN CONTAINER(FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI KT ĐẾN NĂM 2025	Ka Trìm	Hà Minh Hiếu	Bài khoá luận được trình bày qua 3 chương với nội dung: chương 1 là cơ sở lý thuyết về giao nhận nhập khẩu hàng hoá, chương 2 đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng hoá, định hướng tại công ty và cuối cùng chương 3 là đưa ra các giải pháp và một số kiến nghị giúp hoàn thiện quy trình giao nhận nhập khẩu hàng hoá nguyên container (fcl) bằng đường biển của công ty.
2823	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo của công ty TNHH MTV Lương thực Trọng Tâm đến năm 2025	Nguyễn Thị Hồng Hoàng	Hà Minh Hiếu	Bài khóa luận gồm 3 chương, nội dung chủ yếu là tóm tắt kiến thức và lý thuyết quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu, trình bày và đánh giá quy trình tổ chức hợp đồng xuất khẩu của công ty TNHH MTV Lương Thực Trọng Tâm, cuối cùng là đề ra giải pháp và chiến lược để hoàn thiện quy trình của công ty TNHH MTV Lương Thực Trọng Tâm
2824	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận Vận tải và Thương mại Quốc tế TNT đến năm 2025	Hoàng Thị Như Quỳnh	Hà Minh Hiếu	Khóa luận được trình bày qua 3 chương với nội dung lần lượt: đưa ra cơ sở lý thuyết, phân tích quy trình giao nhận hàng xuất cũng như thực trạng quy trình tại công ty và cuối cùng là đề xuất giải pháp góp phần hoàn thiện quy trình giao nhận xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển tại TNHH Giao nhận Vận tải và Thương mại Quốc tế TNT đến năm 2025
2825	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hệ thống kênh phân phối cà phê của công ty Dakman Vietnam vào thị trường Châu Âu giai đoạn 2023-2025	Phan Trần Mỹ Uyên	Hà Minh Hiếu	Khoá luận trình bày cơ sở lý thuyết về kênh phân phối hàng hoá xuất khẩu. Phân tích thực trạng hoạt động phân phối cà phê của công ty Dakman Vietnam vào thị trường Châu Âu. Từ đó đưa ra một số giải pháp giúp hoàn thiện hệ thống phân phối của công ty trong giai đoạn hai năm sắp tới.
2826	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển (LCL) tại công ty TNHH Hữu Ích THD Logistics đến năm 2025	Nguyễn Châu Như	Hà Minh Hiếu	Khóa luận phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo phương thức hàng lẻ (LCL) của công ty TNHH Hữu Ích THD Logistics, cuối cùng là đề ra giải pháp để hoàn thiện quy trình của công ty.
2827	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Cát Tường Vy đến năm 2025	Bùi Thị Phương Nhi	Hà Minh Hiếu	Khóa luận bao gồm 3 chương với nội dung chính theo thứ tự: chương 1 là trình bày cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng hóa, chương 2 là đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại công ty Cát Tường Vy, chương 3 là từ những thực trạng ở chương 2 để đưa ra các giải pháp giúp hoàn thiện quy trình nhập khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển của công ty.
2828	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng nguyên container (FLC) bằng đường biển của công ty cổ phần xuất nhập khẩu Minh Anh	Trần Ngọc Thúy Nhi	Hà Minh Hiếu	Khóa luận bao gồm 3 chương với nội dung : chương 1 là cơ sở lý thuyết về hoạt động nhập khẩu , chương 2 là thực trạng quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng nguyên container (FLC) bằng đường biển của công ty cổ phần xuất nhập khẩu Minh Anh ,chương 3 là giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng nguyên container (FLC) bằng đường biển của công ty cổ phần xuất nhập khẩu Minh Anh
2829	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng phở ăn liền nguyên container (FCL) bằng đường biển của Công ty TNHH Jk – Brian Việt Nam	Nguyễn Thị Cẩm Tú	Hà Minh Hiếu	Bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp gồm có 3 chương: Chương 1. Cơ sở lý thuyết về hoạt động xuất khẩu; Chương 2. Thực trạng tổ chức thực hiện thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng phở ăn liền nguyên container (FCL) bằng đường biển của Công ty TNHH Jk – Brian Việt Nam; Chương 3. Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng phở ăn liền nguyên container (FCL) bằng đường biển của Công ty TNHH Jk – Brian Việt Nam
2830	Đại học	GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ HÀNG HOÁ PHIM CHÍNH GIAI ĐOẠN 2023 - 2027	Phạm Thanh Thúy	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ HÀNG HOÁ PHIM CHÍNH GIAI ĐOẠN 2023 - 2027
2831	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN WIND ĐẾN NĂM 2025	Nguyễn Dương Ngọc Duyên	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN WIND ĐẾN NĂM 2025
2832	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TMDV GIAO VẬN ĐẾN NĂM 2025	Lý Nguyễn Yến Trân	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TMDV GIAO VẬN ĐẾN NĂM 2025
2833	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN CHUYỂN SƯ TỬ GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	Đặng Khánh Ngọc	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN CHUYỂN SƯ TỬ GIAI ĐOẠN 2023 - 2025
2834	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI QUỐC TẾ VÀ HẬU CẦN PALM TRONG GIAI ĐOẠN 2023 – 2025	Nguyễn Thị Phương Thanh	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI QUỐC TẾ VÀ HẬU CẦN PALM TRONG GIAI ĐOẠN 2023 – 2025
2835	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL tại công ty TNHH giao nhận hàng hoá XNK Củ Chi đến năm 2027	Nguyễn Khả Hân	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL tại công ty TNHH giao nhận hàng hoá XNK Củ Chi đến năm 2027

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2836	Đại học	Giải pháp hoàn thiện về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Cargo Partner đến năm 2025	Trần Sỹ Ben	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Cargo Partner đến năm 2025
2837	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại Công ty TNHH Giao nhận Hoa Hướng Dương đến năm 2025	Đặng THị Đỗ Quyên	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại Công ty TNHH Giao nhận Hoa Hướng Dương đến năm 2025
2838	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ GIAO NHẬN GLORY ĐẾN NĂM 2025	Nguyễn Thị Thanh Trà	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ GIAO NHẬN GLORY ĐẾN NĂM 2025
2839	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hoá tại Công ty TNHH R-pac Việt Nam đến năm 2027	Mai Thị Anh Đào	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hoá tại Công ty TNHH R-pac Việt Nam đến năm 2027
2840	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình thông quan xuất khẩu hạt điều của Công ty TNHH MTV sản xuất thương mại dịch vụ Long Ly đến năm 2027	Doanh Thị Diệp	Trương Thị Thúy Vị	Giải pháp hoàn thiện quy trình thông quan xuất khẩu hạt điều của Công ty TNHH MTV sản xuất thương mại dịch vụ Long Ly đến năm 2027
2841	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ GIAO NHẬN Ý CHÍ ĐẾN NĂM 2027	Lê Nguyễn Phương Anh	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ GIAO NHẬN Ý CHÍ ĐẾN NĂM 2027
2842	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU LCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾP VẬN QUỐC TẾ FT ĐẾN NĂM 2025	Nguyễn Phan Bích Tuyền	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU LCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾP VẬN QUỐC TẾ FT ĐẾN NĂM 2025
2843	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU BẦU TRỜI MỚI VIỆT NAM (NEW SKY EXPRESS) ĐẾN NĂM 2025	Trần Gia Vũ	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU BẦU TRỜI MỚI VIỆT NAM (NEW SKY EXPRESS) ĐẾN NĂM 2025
2844	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT SVC ĐẾN NĂM 2027	Trần Anh Thư	Trương Thị Thúy Vị	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT SVC ĐẾN NĂM 2027
2845	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	NGÔ THỊ QUẾ SƠN	NGUYỄN THỊ KIỀU OANH	hạch toán các khoản phải trả người lao động và phải nộp khác
2846	Đại học	Doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh	NGÔ THỊ NGỌC NUÔI	NGUYỄN THỊ KIỀU OANH	hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
2847	Đại học	Kế toán nguyên vật liệu	Đặng Quốc Phương	Th.S Võ Thị Thu Hà	Phân tích khái quát cũng như làm rõ thực trạng công tác kế toán nguyên vật liệu tại Công ty Cổ phần Xây lắp và Vật liệu Xây dựng Đồng Tháp dựa trên góc độ tài chính-kế toán.
2848	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Hồ Thị Ngọc Thủy	Ths. Võ Thị Thu Hà	_KLTN trình bày lý thuyết cơ sở lý luận về Kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh, chi tiết về các tài khoản sử dụng và cách trình bày thông tin các tài khoản này trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. -KLTN tìm hiểu về tình hình thực tế doanh thu, chi phí và lợi nhuận của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm. - KLTN phân tích báo cáo kết quả kinh doanh của công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm
2849	Đại học	KẾ TOÁN VỐN BẰNG TIỀN VÀ CÁC KHOẢN PHẢI THU	TRẦN NGỌC BẢO	VÕ THỊ THU HÀ	KLTN Trình bày lý thuyết, cơ sở lý luận, tìm hiểu thực tế công ty thực tập
2850	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Quốc Thái Đồng Tháp	Trương Thị Kim Hiếu	Võ Thị Thu Hà	Khoá luận tốt nghiệp trình bày lý thuyết, cơ sở lý luận, tìm hiểu thực tế cty thực tập
2851	Đại học	Kế Toán Vốn Bằng Tiền	Huỳnh Văn Phúc	Võ Thị Thu Hà	KLTN trình bài lý thuyết, cơ sở lý luận, tìm hiểu thực tế công ty thực tập
2852	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Lê Văn Chiến	Võ Thị Thu Hà	Đề tài nghiên cứu về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong 1 kỳ kế toán tại công ty
2853	Đại học	KẾ TOÁN VỐN BẰNG TIỀN	Lục Thị Cẩm Hường	Võ Thị Thu Hà	Tìm hiểu công tác kế toán vốn bằng tiền (Tiền mặt tại quỹ và tiền gửi ngân hàng) tại DNTN Hà Thanh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2854	Đại học	KẾ TOÁN THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG NN	LÊ PHƯỚC THỊNH	NGUYỄN THỊ KIỀU OANH	Đề tài nghiên cứu một số vấn đề trong luật thuế GTGT, chế độ kế toán thuế GTGT và thực trạng công tác kế toán thuế GTGT tại Công ty Cổ phần Tư vấn đầu tư xây dựng NN, từ đó nhằm đề xuất một số giải pháp góp phần nâng cao công tác kế toán thuế GTGT tại Công ty và hoàn thiện hơn nữa chế độ kế toán thuế GTGT tại Việt Nam.
2855	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	VÕ THỊ KIM ÁN	NGUYỄN THỊ KIỀU OANH	hạch toán tiền lương và các khoản nộp theo lương
2856	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	HUỲNH NGỌC LANH	NGUYỄN THỊ KIỀU OANH	hạch toán tiền lương và các khoản nộp theo lương
2857	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Uỷ ban nhân dân phường 1, TP. Sa Đéc, tỉnh Đồng Tháp	Lưu Minh Sơn	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Vận dụng những kiến thức đã học, nghiên cứu thực tiễn về công tác kế toán tại đơn vị hành chính sự nghiệp, cụ thể là công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương của cán bộ, công chức, người hoạt động không chuyên trách tại Uỷ ban nhân dân cấp xã.
2858	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty cổ phần du lịch Đồng Tháp	Võ Thị Anh Thư	Th.S Phan Thị Huyền	Công tác kế toán lao động tiền lương và các khoản trích theo lương được tổ chức tốt sẽ góp phần quản lý chặt chẽ, thúc đẩy việc chấp hành tốt các chủ trương chính sách của Nhà nước về chế độ lao động, đảm bảo tính toán đúng đắn phân bổ đúng đắn, chính xác các khoản tiền lương và các khoản trích theo lương nhằm hạ thấp giá thành sản phẩm, tăng thu nhập cho người lao động và tăng lợi nhuận cho Công ty để Công ty ngày càng lớn mạnh hơn. Để góp phần giúp kế toán thực hiện tốt chức năng quản lý lao động tiền lương thì kế toán cần phải biết kết hợp mô hình hạch toán dựa trên cơ sở kết hợp với thực trạng của công ty để đưa ra phương thức quản lý tốt nhất. Để trở thành công cụ có hiệu lực, tổ chức hạch toán nói chung và đặc điểm là tổ chức kế toán "tiền lương và các khoản trích theo lương" phải không ngừng cải tiến và hoàn thiện để phản ánh đầy đủ và chính xác việc trả lương cho từng bộ phận cá nhân người lao động theo quy chế, chủ yếu phụ thuộc vào năng suất, chất lượng hiệu quả công tác, giá trị cống hiến của từng bộ phận cá nhân người lao động, không phân phối bình quân. Đối với lao động có trình độ chuyên môn, kỹ thuật cao đóng góp vai trò quan trọng cho việc hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh thì mức tiền lương và thu nhập phải được trả thoả đáng. Đối với lao động công việc chuyên môn, nghiệp vụ giản đơn, phổ biến thì mức lương trả cần cân đối với mức lương cùng các đơn vị trên địa bàn, không tạo ra sự chênh lệch bất hợp lí, gây mất công bằng. Kế toán phải luôn kịp thời nắm bắt chế độ mới ban hành của nhà nước và bộ tài chính. Xây dựng các quy chế, quy định về việc luân chuyển chứng từ, về thống nhất hạch toán kế toán, quy chế tài chính của công ty để cùng nhau làm tốt công tác quản lí doanh nghiệp. Công tác hạch toán kế toán ở công ty, đặc biệt là kế toán hạch toán chi phí "tiền lương và các khoản trích theo lương" có nhiều ưu điểm, mở sổ sách theo dõi chi tiết, hạch toán đầy đủ chính xác, chi tiết đến từng bộ phận, từng phân xưởng, từng công đoạn sản xuất, giúp lãnh đạo công ty nắm bắt chính xác phục vụ cho công tác quản trị doanh nghiệp được thuận lợi, cho việc phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh, hiệu quả sử dụng nguồn lực vốn kinh doanh của công ty. Từ đó đề ra các biện pháp thích hợp để tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh.
2859	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại trường THPT Cần Đăng, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang	Nguyễn Thị Kim Danh	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Vận dụng kiến thức đã học và nghiên cứu thực tiễn công tác kế toán đơn vị hành chính sự nghiệp; cụ thể là công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại trường THPT Cần Đăng, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang
2860	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền	Trần Văn Dương	Th.S Võ Thị Trúc Đào	Tìm hiểu công tác kế toán vốn bằng tiền, cụ thể là tiền mặt tại quỹ và tiền gửi ngân hàng tại công ty Bảo Minh Đồng Tháp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2861	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Cty TNHH MTV Sơn Thái Thanh	Nguyễn Thị Thanh Loan	VÕ THỊ TRÚC ĐÀO	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh là một trong những nội dung vô cùng quan trọng và không thể thiếu trong tất cả các doanh nghiệp. Từ việc này giúp cho nhà quản lý thấy được thực trạng về tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để kịp thời khắc phục những mặt khó khăn, hạn chế, phát hiện được khả năng tiềm tàng của đơn vị để có biện pháp khai thác, sử dụng triệt để các nguồn lực hiện có của doanh nghiệp. Với tính chất và tầm quan trọng như vậy, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh càng cần phải được quan tâm, đòi hỏi doanh nghiệp phải có những chiến lược, chính sách phù hợp để có thể duy trì và đứng vững được trên thương trường đặc biệt trong xu thế hội nhập hiện nay.
2862	Đại học	Kế toán doanh thu,chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp tư nhân Vân Bửu	On trần tuyết trân	Phan Thị Huyền	đề tài doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Doanh nghiệp tư nhân Vân Bửu
2863	Đại học	Lập và phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Diên Hồng	Trần Thị Lệ	Võ Thị Trúc Đào	Mội dung đề tài, tìm hiểu việc lập và phân tích báo cáo tài chính tại công TNHH xây dựng Diên Hồng
2864	Đại học	Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh	Nguyễn Phước Dũng	Võ Thị Trúc Đào	Kế toán xác định kết quả kinh doanh là một bộ phận không thể thiếu trong toàn bộ công tác kế toán tại doanh nghiệp. Nó cung cấp số liệu về kế toán kịp thời cho việc phân tích sản xuất, tiêu thụ và thanh toán công nợ…. Phản ánh đầy đủ, kịp thời, hợp lý về kết quả cuối cùng của một kỳ sản xuất kinh doanh. Phục vụ cho việc hoạch định sản xuất kinh doanh cho các kỳ sau. Vì vậy cần tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh được khoa học và hợp lý. Từ kết quả thực tập công tác kế toán tại Công ty và từ những kết quả phân tích. Em nhận thấy công tác kế toán đặc biệt là công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh của công ty được thực hiện rất rõ ràng, trình tự và hợp lý đúng theo quy định. Công ty hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng qua các năm. Tuy nhiên công ty vẫn còn vướng phải một số hạn chế, từ đó đề ra những giải pháp khắc phục nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và nâng cao hiệu quả kinh doanh mang lại lợi nhuận cho công ty
2865	Đại học	Kế toán Doanh thu,chi phí và xác định kết quả kinh doanh kinh doanh tại công ty Bảo Minh Đồng Tháp	Nguyễn Thị Cẩm Hồng	ThS :Võ Thị Trúc Đào	Kế toán Doanh thu, Chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại CTy Bảo Minh Đồng Tháp
2866	Đại học	Kế toán danh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Bùi Thị Xuân Em	Võ Thị Trúc Đào	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV TM SẾU VIỆT
2867	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại công ty Cổ Phần Cấp nước và Môi trường đô thị Đồng Tháp.	PHẠM MINH ĐIỀN	ThS. Phan Thị Huyền	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại công ty Cổ Phần Cấp nước và Môi trường đô thị Đồng Tháp.
2868	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Lê Văn Lâm Em	Võ Thị Trúc Đào	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh
2869	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền	Lê Thị Diễm Hương	Ths Võ Thị Trúc Đào	Qua việc nghiên cứu đề tài này có thể giúp hệ thống hóa lại cơ sở lý luận về kế toán vốn bằng tiền. Đồng thời phản ánh được chi tiết nhất và thực tế nhất về kế toán vốn bằng tiền đã và đang diễn ra tại doanh nghiệp, nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, nhằm xem xét, so sánh việc hoạt động của kế toán có khác gì so với lý thuyết đã học trên ghế nhà trường có khác nhau hay không? Quá trình thực hiện thực tế ra sao? Dựa vào những cơ sở lý thuyết và thực tế tại doanh nghiệp để đưa ra một số nhận xét, đánh giá và kiến nghị của bản thân nhằm giúp cho lợi ích của doanh nghiệp nói chung và công tác kế toán hoạt động thêm hiệu quả nói riêng.
2870	Đại học	Lập và phân tích Báo cáo tài chính	Phạm Thị Diễm Mi	Th.S Võ Thị Trúc Đào	- Phân tích, so sánh, đánh giá tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV NN Mai Vàng. - Từ kết quả phân tích đạt được, làm rõ những điểm mạnh, điểm yếu về tình hình tài chính của công ty và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty.
2871	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền	Đỗ Hữu Trí	Phan Thị Huyền	Tìm hiểu công tác kế toán vốn bằng tiền tại công ty TNHH TM Sếu Việt, từ đó đưa ra một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán vốn bằng tiền tại công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2872	Đại học	KẾ TOÁN THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG	Tô Tiến Lộc	Phan Thị Huyền	Trên cơ sơ tìm hiểu thực trạng kế toán thuế GTGT tại Công ty, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán thuế GTGT tại công ty. Hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực tiễn về kế toán thuế GTGT.
2873	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại trường THPT Huỳnh Thị Hưởng	Nguyễn Thị Thùy Dương	Trần Thị Nguyệt Nga	Nộp bài khoá luận
2874	Đại học	Kế Toán Doanh Thu Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh	Trần Ngọc Nữ	Th.S Trần Thị Nguyệt Nga	Tìm hiểu công tác Kế Toán Doanh Thu Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh
2875	Đại học	KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG TẠI TRƯỜNG TRUNG HỌC PHỔ THÔNG NGUYỄN HỮU CẢNH	Nguyễn Thị Hương	Trần Thị Nguyệt Nga	khóa luận tốt nghiệp năm 2022
2876	Đại học	KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG	NGUYỄN CHÍ THÀNH	TRẦN THỊ NGUYỆT NGA	Thực hiện các phương pháp hạch toán
2877	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM	Châu Phương Trúc	Trần Thị Nguyệt Nga	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Dược Phẩm IMEXPHARM
2878	Đại học	DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG BẢO HUY	ĐOÀN THỊ ÁNH HỒNG	Nguyễn Thị Bích Nhi	Lịch sử hình thành và quá trình phát triển, đặc điểm sản xuất kinh doanh, khát quát bộ máy quản lý công ty, quy trình sản xuất, kế toán tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG BẢO HUY
2879	Đại học	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH MTV Đạt Hoàn Mỹ	Nguyễn Thị Diễm	Th S. Nguyễn Thị Bích Nhi	Xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công Ty TNHH MTV Đạt Hoàn Mỹ
2880	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Thương Mại - Dịch Vụ Đại Phúc	Huỳnh Trương Thúy An	ThS.Nguyễn Thị Bích Nhi	Tập trung xoáy sâu vào đề tài nghiên cứu Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại-Dịch Vụ Đại Phúc, số liệu vào năm 2021.
2881	Đại học	DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	VŨ THỊ ĐỊNH	NGUYỄN THỊ BÍCH NHI	Doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH đầu tư xây dung Ngọc Sương
2882	Đại học	DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG THƯƠNG MẠI TRƯỜNG THỊNH PHÁT	HÀ THẾ HẢI	ThS. Nguyễn Thị Bích Nhi	Từ các chứng từ, sổ sách và các báo cáo của Công ty TNHH XÂY DỰNG THƯƠNG MẠI TRƯỜNG THỊNH PHÁT sẽ ghi nhận, phân tích doanh thu, chi phí và cuối cùng là xác định kết quả hoạt động kinh doanh để có thể làm rõ công tác kế toán cũng như tình hình hoạt động kinh doanh tại đơn vị trong giai đoạn vừa qua, từ đó đưa ra những nhận xét và kiến nghị phù hợp hơn cho công ty.
2883	Đại học	KẾ TOÁN TIỀN GỬI TẠI QUỸ TÍN DỤNG NHÂN DÂN LONG HƯNG A	LÊ THỊ THÚY NGUYÊN	PHẠM THỊ XUÂN THẢO	Tìm hiểu về công tác kế toán tiền gửi tại Quỹ tín dụng nhân dân Long Hưng A
2884	Đại học	KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG	Nguyễn Thị Minh Hiếu	PHẠM THỊ XUÂN THẢO	KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG LÀ MỘT TRONG NHỮNG PHẦN HÀNH KẾ TOÁN QUAN TRỌNG VÀ PHỨC TẠP, KHÓA LUẬN PHẢN ÁNH TRUNG THỰC THỰC TRẠNG TẠI CÔNG TY TNHH CHỌN TÙNG. KHÓA LUẬN ĐÃ ĐỀ CẬP NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VÀ ĐỀ XUẤT MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẰM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH CHỌN TÙNG
2885	Đại học	KẾ TOÁN VỐN BẰNG TIỀN VÀ CÁC KHOẢN PHẢI THU	Võ Hoàng Vũ	Phạm Thị Xuân Thảo	Vốn bằng tiền là cơ sở, là tiền đề đầu tiên của một doanh nghiệp, là điều kiện cơ bản để doanh nghiệp hoàn thành cũng như thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, kế toán công nợ là một phần khá quan trọng trong toàn bộ công tác kế toán của một doanh nghiệp. Do đó, tổ chức công tác kế toán công nợ góp phần rất lớn trong việc lành mạnh hóa tình hình tài chính của doanh nghiệp. Kiểm soát tốt các khoản vốn bằng tiền và các khoản phải thu giúp cho doanh nghiệp chủ động được nguồn tài chính, hạn chế tình trạng bị chiếm dụng vốn, đồng thời cũng tránh tình trạng tiền mặt tại quỹ quá nhiều gây ứ đọng vốn cho doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2886	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH TMDV XNK GOLDNUTS	ĐỖ THỊ KIỀU TRANG	PHẠM THỊ XUÂN THẢO	Quá trình điều tra khảo sát tại Chi nhánh Công ty TNHH thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu GOLDNUTS thấy rằng việc hạch toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh còn nhiều bất cập như: Công ty chưa tiến hành mã hóa chi tiết cụ thể các tài khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh, mẫu sổ kế toán chi tiết để quản lý doanh thu cho từng loại mặt hàng ngoài ra các chính sách kinh doanh còn nhiều bất cập liên quan đến việc hạch toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Chính gì vậy tôi mạnh dạn lựa chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Chi nhánh Công ty TNHH thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu GOLDNUTS" để làm đề tài nghiên cứu, với hy họng có thể đánh giá được thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty đồng thời đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện hơn trong hạch toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.
2887	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu	Lưu Thị Ngọc Bích	Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ cân điện tử Phúc Thạnh
2888	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm	Nguyễn Thị Anh Thi	Phạm Thị Xuân Thảo	Kế toán có vai trò quan trọng trong doanh nghiệp hạch toán các nghiệp vụ của công ty được tốt hơn
2889	Đại học	THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TẬP HỢP CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ TÍNH GIÁ THÀNH DỊCH VỤ TẠI CÔNG TY TNHH TRUYỀN THÔNG VÀ TỔ CHỨC SỰ KIỆN TPD - TƯƠNG LAI	Đỗ Thị Thúy Hằng	Phan Thị Huyền	Nội dung cơ bản: nói về hạc toán chi phí và sự kiểm soát chặt chẽ được thực hiện để tiết kiệm chi phí sản xuất phục vụ tôt cho việc kinh doanh
2890	Đại học	Lương và các khoản trích theo lương	Lê Thị Tú Uyên	Trần Thị Nguyệt Nga	Cách tính lương,trả lương và các khoản trích theo lương
2891	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV XỔ SỐ KIẾN THIẾT ĐỒNG THÁP	Lưu Hoàng Tân Khoa	Nguyễn Thị Bích Nhi	Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty XSKT Đồng Tháp. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
2892	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần du lịch Đồng Tháp	Nguyễn Thông Thuận	Th.S Phan Thị Huyền	Trong điều kiện kinh doanh của nền kinh tế thị trường hiện nay để đứng vững và không ngừng phát triển là một vấn đề hết sức khó khăn. Bộ phận kế toán nói chung với vai trò là công cụ quan trọng để quản lý kinh tế tài chính trong doanh nghiệp. Trong đó, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh có một vị trí đặc biệt quan trọng. Nó cung cấp số liệu kịp thời cho Ban Giám đốc và bộ phận quản lý để đưa ra chính sách phát triển một cách hiệu quả nhất. Nhìn chung về công tác kế toán tại công ty đã thực hiện tốt các quy định về chuẩn mực và chế độ kế toán theo thông tư 200/2014/TT-BTC và các văn bản hướng dẫn có liên quan. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là một nghiệp vụ quan trọng trong mỗi doanh nghiệp, nó phản ánh tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong cả một kỳ kế toán. Qua kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty ta thấy, doanh thu và lợi nhuận tại công ty tăng mạnh qua các năm, cho thấy tình hình kinh doanh tại đơn vị rất khả quan, biến động tăng theo chiều hướng tích cực. Chuyên đề đã khái quát toàn bộ quá trình hạch toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Hy vọng với những kiến nghị đóng góp của em sẽ mở ra những phương hướng mới cho công tác kế toán nói riêng và hoạt động kinh doanh của công ty nói chung đạt được hiệu quả cao hơn.
2893	Đại học	Kế Toán Tài Sản Cố Định	Võ Thị KIm Tuyến	Phan Thị Huyền	Giới thiệu về Công ty, Cơ sở lý luận và thực trạng TSCĐ của Công Ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2894	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV CHẾ BIẾN THỦY SẢN HOÀNG LONG	THÁI THỊ MỸ PHƯỢNG	Th.S. Vương Thị Thanh Nhàn	Doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh là những thông tin quan trọng không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn là thông tin hữu ích đối với nhà nước, nhà đầu tư và các tổ chức tài chính. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ giúp doanh nghiệp phát hiện những sai sót, rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động để kịp thời ngăn chặn và khắc phục hậu quả, nhanh chóng tìm ra những giải pháp cải thiện tối ưu nhất. Qua quá trình nghiên cứu lý luận kết hợp với tìm hiểu thực tế tại Công ty TNHH MTV CBTS Hoàng Long em đã nhận thấy được vai trò hết sức quan trọng của thông tin kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả sản xuất kinh doanh mang lại cũng như những thông tin tài chính từ việc phân tích kết quả hoạt động kinh doanh đối với Ban Giám đốc Công ty và các đối tượng quan tâm khác. Nhận thức được tầm quan trọng đó, em đã chọn nghiên cứu đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV CBTS Hoàng Long". Với các phương pháp nghiên cứu như: thu thập số liệu, tham khảo tài liệu, phân tích số liệu và phương pháp so sánh, đề tài nghiên cứu sẽ đi vào tìm hiểu sơ lược về thực trạng hoạt động, công tác kế toán của Công ty TNHH MTV CBTS Hoàng Long. Đi sâu nghiên cứu và phân tích công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh năm 2020 của công ty. Trên cơ sở đó đánh giá được những ưu điểm, nhược điểm và đề xuất một số giải pháp để góp phần hoàn thiện tổ chức công tác kế toán, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty và đưa ra một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả quản lý và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Kết cấu của đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV CBTS Hoàng Long" gồm 04 chương. Cụ thể như sau: -Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH MTV CBTS Hoàng Long -Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. -Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV CBTS Hoàng Long -Chương 4: Nhận xét và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2895	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại CN Công ty CP Du lịch Đồng Tháp - Trung tâm điều hành du lịch năm 2020	Hồ Xuân Mai	Vương Thị Thanh Nhàn	1.Tính cấp thiết của đề tài Trong nền kinh tế mở như hiện nay, doanh nghiệp không ngừng gia tăng sức cạnh tranh trên thương trường để tồn tại và phát triển. Bên cạnh các phương thức marketing thị trường để đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ với mục đích cuối cùng là tối đa hóa lợi nhuận, các doanh nghiệp cần phải nắm bắt thông tin, số liệu cần thiết và chính xác từ bộ phận kế toán giúp cho các nhà quản trị có cái nhìn chính xác về tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó, đưa ra các quyết định quản lý phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả quản lý kinh doanh của doanh nghiệp, có thể công khai tài chính thu hút các nhà đầu tư. Xuất phát từ tầm quan trọng trên và qua thực tế tìm hiểu về kế toán ở Trung tâm, tôi chọn nghiên cứu đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại CN Công ty CP Du lịch Đồng Tháp - Trung tâm điều hành du lịch năm 2020" làm đề tài luận Khóa luận tốt nghiệp kế toán năm 2022. 2.Mục tiêu nghiên cứu : Tìm hiểu về Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại CN Công ty CP Du lịch Đồng Tháp - Trung tâm điều hành du lịch năm 2020 Từ những vấn đề chung và thực trạng công tác Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Trung tâm Qua đó đưa ra nhận xét và kiến nghị để hoàn thiện hơn công tác kế toán cũng như kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Trung tâm. 3.Đối tượng ,phạm vi nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu : Đối tượng và phạm vi nghiên cứu: "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Trung tâm " tôi chọn kỳ kế toán năm 2020 để phân tích, đánh giá tình hình doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Trung tâm. Phương pháp nghiên cứu : Thu thập tài liệu, chứng từ liên quan Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại bộ phận kế toán của Trung tâm. 4.Kết cấu của khóa luận : Với tên đề tài: "Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại CN Công ty CP Du lịch Đồng Tháp- Trung tâm điều hành du lịch năm 2020". ngoài các phần mở đầu, kết luận, mục lục, danh mục tài liệu tham khảo, hình ảnh, phụ lục… luận văn gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về CN công ty CP Du lịch Đồng Tháp- Trung tâm điều hành du lịch Chương 2: Cơ sở lý luận chung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại CN công ty CP Du lịch Đồng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2896	Đại học	KẾ TOÁN NGUYÊN VẬT LIỆU	Trần Thị Bảo Thuý	Vương Thị Thanh Nhàn	TÓM TẮT Qua tìm hiểu về tình hình thực tế của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm, em thấy đội ngũ Imexpharm luôn nỗ lực, phấn đấu và hoàn thành tất cả các chỉ tiêu đề ra, cũng như luôn chấp hành tốt quy định của pháp luật về việc ghi chép sổ sách lẫn các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Imexpharm có tầm nhìn, sứ mạng, giá trị cốt lõi và mục tiêu rõ ràng. Doanh nghiệp luôn tập trung vào ba nhân tố chính đó là: sản phẩm tốt nhất, luôn định hướng vào khách hàng và hệ thống nội bộ rất chặt chẽ. Trong 10 năm qua Imexpharm không ngừng lớn mạnh, vươn lên trở thành doanh nghiệp dược hàng đầu Việt Nam. Từng bước tiến của Imexpharm được thực hiện khá vững chắc thông qua việc đầu tư bài bản về chất lượng sản phẩm, nguồn nhân lực và hệ thống quản trị. Qua báo cáo kết quả kinh doanh của công ty cho thấy doanh thu chủ yếu của Imexpharm đến từ việc phân phối, bán các sản phẩm do Công ty sản xuất mang thương hiệu Imexpharm. Chi phí của Imexpharm nằm ở chi phí vận hành các nhà máy, chi phí nguyên vật liệu, nhân công, chi phí bán hàng và chi phí quản lý. Để tối đa hóa lợi nhuận công ty đã hướng đến cắt giảm chi phí bằng cách tái cơ cấu lại danh mục sản phẩm, chọn những sản phẩm đạt hiệu quả. Khai thác tốt công suất các nhà máy, kiểm soát khá tốt chi phí bán hàng và quản lý theo xu hướng chung của thị trường. Chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng cao trong giá thành sản phẩm nên công ty cũng có biện pháp giảm rủi ro đến từ việc tăng giá nguyên vật liệu Qua thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm, được tiếp xúc và học hỏi công tác hoạch toán kế toán, luân chuyển chứng từ giữa các phòng ban, em đã nhận thấy rõ được vai trò, vị trí vô cùng quan trọng của công tác kế toán trong một công ty. Và cùng với kiến thức được học ở trường và thực tế được các anh chị kế toán công ty nhiệt tình chỉ dẫn, em đã được thực hành một số nghiệp vụ kế toán cơ bản. Với những hạn chế nhất định về kiến thức lý luận và thực tiễn, khóa luận tốt nghiệp của tôi còn nhiều hạn chế. Kính mong nhận được sự đóng góp ý kiến của Thầy cô và các bạn để bài khóa luận này thêm hoàn chỉnh hơn nữa. Tôi xin chân thành cảm ơn!

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2897	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN PHƯỚC TIẾN	Nguyễn Thị Thuý Nhân	Vương Thị Thanh Nhàn	Qua quá trình nghiên cứu đề tài về mặt lý luận kết hợp thời gian thực tập thực tế tại DNTN Phước Tiến, tôi đã có thể rút ra những kết luận sau: DNTN Phước Tiến la một doanh nghiệp kinh doanh vật liệu xây dựng có tiếng trên địa bàn thành phố Sa Đéc và có được nguồn khách hàng ổn định. Để đạt được điều này doanh nghiệp đã phải trải qua quá trình nỗ lực của bản thân doanh nghiệp , không ngừng vươn lên, cạnh tranh những doanh nghiệp cùng ngành để có thể phát triển và ổn định như ngày hôm nay. Tuy chỉ là doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhưng sự tổ chức về bộ máy và cách thức vận hành hiệu quả là minh chứng từ những đúc kết kinh nghiệm, năng lực của doanh nghiệp, mà trong đó vai trò của bộ phận kế toán là không thể thiếu. Trong khuôn khổ có hạn, bài Báo cáo thực tập tốt nghiệp không thể đề cập được hết tất cả các vấn đề trong kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Tuy nhiên, trong bài cũng đã nêu lên được khái quát công tác kế toán cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp Tư nhân Phước Tiến như sau: Về mặt lý luận: đề tài đã hệ thống được những cơ sở lý luận trong công tác kế toán doanh thu, chi phi và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Về mặt thực tiễn: đã trình bày được tổ chức công tác kế toán, tổ chức quản lý thực tế về công tác kế toán doanh thu, chi phi và xác định kết quả kinh doanh. Ngoài ra, Báo cáo thực tập tốt nghiệp cũng đã nêu lên những mặt thuận lợi và hạn chế trong quá trình bán hàng và sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đề ra những biện pháp góp phần giúp doanh nghiệp khắc phục và ngày càng phát triển hơn. Ngoài về phần nội dung của bài luận văn nêu trên, trong quá trình làm đề tài này, bản thân tôi đã được học hỏi nhiều và hiểu rõ hơn về các công việc kế toán thực tế như lập hóa đơn, phiếu nhập kho, xuất kho, thu thập sao kê tài khoản tại Ngân hàng, tương tác thực tế như nhập liệu cũng như trích xuất dữ liệu từ phần mềm hệ thống kế toán doanh nghiệp v.v… Nhờ vậy, tôi đã có cái nhìn tổng quát về quy trình kế toán về các hạng mục doanh thu, chi phí, thuế, các quy định hiện hành của pháp luật liên quan đến công tác kế toán. Từ đây, tôi đã thấy được vị trí và vai trò vô cùng quan trọng của công tác kế toán tại doanh nghiệp nói riêng hay tổ chức nói chung.
2898	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH SX TM DV Nam Khải Phú tại	Nguyễn Huỳnh Minh Tiến	Ung Hiển Nhã Thi	Tìm hiểu, phân tích và đưa ra kiến nghị về chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH SX TM DV Nam Khải Phú
2899	Đại học	QUY TRÌNH SOÁT XÉT VÀ HOÀN THIỆN SỐ LIỆU KẾ TOÁN ĐỊNH KỲ KHOẢN MỤC TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO TẠI CÔNG TY DỊCH VỤ KẾ TOÁN VÀ TƯ VẤN ĐẦU TƯ LÊ MINH	Trần Thị Hằng	Th.s Ung Hiển Nhã Thi	QUY TRÌNH SOÁT XÉT VÀ HOÀN THIỆN SỐ LIỆU KẾ TOÁN ĐỊNH KỲ KHOẢN MỤC TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO TẠI CÔNG TY DỊCH VỤ KẾ TOÁN VÀ TƯ VẤN ĐẦU TƯ LÊ MINH
2900	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	Phạm Ngọc Lễ	Chu Thị Thương	-Thông qua việc nghiên cứu kiến thức lý thuyết về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương, em đã biết được các nguyên tắc hạch toán, loại chứng từ được sử dụng, các hình thức tính lương, tỷ lệ trích BHXH trừ vào chi phí doanh nghiệp, hay trích BHXH trừ vào lương nhân viên trong một doanh nghiệp. -Nghiên cứu được thực trạng về công tác tính lương và các khoản trích theo lương tại công ty TNHH MTV Thiết Kế Xây Dựng TM và DV Rồng Xanh, thành quả mà công ty đã đạt được và tìm ra nguyên nhân những điểm cần lưu ý khắc phục. -Đề xuất được một số giải pháp giúp cho công tác kế toán tiền lương tại công ty chính xác, đầy đủ, đáng tin cậy hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2901	Đại học	KẾ TOÁN VỐN BẰNG TIỀN VÀ CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ XÂY DỰNG KHÁNH PHÁT	Lê Minh Dung	Chu Thị Thương	Có thể nói rằng việc quản lý vốn bằng tiền và các khoản phải thanh toán có ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh, các quan hệ kinh tế của doanh nghiệp với thị trường cũng như trong nội bộ. Trong công tác quản lý vốn bằng tiền và các khoản thanh toán là một trong những vấn đề được quan tâm hàng đầu của các nhà quản trị. Đây chính là một khoản mục quan trọng trong bước xác định công ty kinh doanh có hiệu quả hay không. Chính vì vậy kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả là một phần hành căn bản của công tác hạch toán kế toán lại càng có ý nghĩa quan trọng đối với công ty. Nhận thức được ý nghĩa thiết thực này, em đã chọn đề tài: "Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả tại Công ty Cổ Phần Tư Vấn - Thiết Kế - Xây Dựng Khánh Phát".
2902	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Nguyễn Thị Phúc	Nguyễn Thị Nga Dung	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh có một vai trò không thể thiếu trong công tác quản lý của doanh nghiệp. Việc hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đúng đắn, chính xác sẽ là một trong những biện pháp tích cực và có hiệu quả nhất trong việc góp phần thúc đẩy quá trình tuần hoàn vốn, tạo điều kiện cho việc kinh doanh ngày càng được mở rộng.
2903	Đại học	Kế toán doanh thu , chi phí, xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Lê Thị Mỹ Linh	Nguyễn Thị Nga Dung	Kế toán doanh thu , chi phí, xác định kết quả hoạt động kinh doanh . Qua đó biết được tình hình thực tế của công ty cũng như phát sinh trong năm 2021.
2904	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Đỗ Thị Thu Huyên	Nguyễn Thị Nga Dung	Tìm hiểu giới thiệu và doanh nghiệp, nêu các định nghĩa sở lý luận về kế toán Dt,Cp, và XDKQKD tại công ty.đi sau tìm hiểu tình hình thực tế tại doanh nghiệp, ta hợp DT, va CP sau đó XDKQKD, từ đó đưa ra giai phap kien nghi
2905	Đại học	Kế toán xác định kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Kỹ Thuật M.T	Huỳnh Mai Bảo Khuyên	Nguyễn Thị Nga Dung	Chương 1: Giới thiệu chung về công ty cổ phần thương mại kỹ thuật M.T Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán xác định kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Kỹ thuật M.T Chương 3: Thực trạng kế toán xác định kết quả sản xuất, kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Kỹ thuật M.T Chương 4: Nhật xét và khuyến nghị giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán xác định kết quả sản xuất, kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Kỹ thuật M.T
2906	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Trần Thị Kim Loan	Nguyễn Thu Hiền	- Củng cố kiến thức về kế toán- kiểm toán và những kiến thức bổ trợ liên quan. - Tìm hiểu thực tế về những nội dung thuộc về kế toán, so sánh giữa thực tế và lý thuyết, lý giải sự khác biệt giữa lý thuyết và điều kiện thực tế tại công ty. - Phân tích, đánh giá và đề xuất một số giải pháp có cơ sở lý luận phù hợp với thực tiễn.
2907	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Nguyễn Thị Mộng Như	Nguyễn Thị Nga Dung	Quá trình thực tập tại Công ty TNHH Tư vấn AC&C có thể nói là một bài học thực tế lớn nhất trong sự hoàn thành kiến thức chuyên môn, nhất là phần kiến thức "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh" tại công ty. Qua quá trình tìm hiểu thực tế cho thấy nếu hạch toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh đúng đắn, chính xác sẽ là một trong những biện pháp tích cực và có hiệu quả nhất, góp phần vào việc thúc đẩy quá trình tuần hoàn vốn, tạo điều kiện cho việc cung cấp dịch vụ ngày càng mở rộng.
2908	Đại học	Kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Nguồn Sống Thiên Nhiên	Đinh Phạm Mỹ Linh	Phan Thị Bích Ngọc	Giới thiệu chung về công ty TNHH Nguồn Sống Thiên Nhiên, trình bày cơ sở lý luận và thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty và đưa ra nhận xét, kiến nghị.
2909	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Võ Thị Mỹ Nhàn	Ths. Nguyễn Thu Hiền	Nội dung về Doanh thu, Chi phí Xác định kết quả kinh doanh quý 2 năm 2022 tại Công ty TNHH XNK TM DV Lộc Phát
2910	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu	VŨ THỊ THÙY MỴ	Nguyễn Thu Hiền	Vốn bằng tiền và các khoản phải thu là hai bộ phận chiếm vị trí vô cùng quan trọng trong bảng cân đối kế toán, còn là các khoản mục chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của doanh nghiệp. Đề tài này được thực hiện với các bước như sau: Bước 1: Cách hạch toán và theo dõi vốn bằng tiền, các khoản phải thu tại công ty trong thực tế: định khoản, chứng từ, các sổ sách ghi nhận, ghi nhận ... Bước 2: Tìm hiểu thực trạng của công ty. Bước 3: Từ thực trạng công ty sẽ tìm các giải pháp, đề xuất để hoàn thiện công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2911	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ và thu tiền của công ty TNHH The Fuji Landmark	Trần Minh Thư	Phan Thị Bích Ngọc	Công tác KSNB đối với chu trình bán hàng, cung cấp dịch vụ – thu tiền đặc biệt có ý nghĩa quan trọng trong hoạt động của một đơn vị, vì nó bảo đảm cho hoạt động tiêu thụ được diễn ra suôn sẻ, đúng theo mục tiêu kiểm soát mà đơn vị đã đặt ra. Chính vì những lý do nêu trên, đồng thời mong muốn ứng dụng những kiến thức đã học trong nhà trường, so sánh với thực tiễn để nắm bắt và mở rộng hiểu biết, em đã quyết định chọn đề tài: "Kiểm soát nội bộ đối với chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền tại công ty TNHH The Fuji Landmark" để làm đề tài làm khóa luận tốt nghiệp. Khoá luận được chia thành 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH The Fuji Landmark Chương 2: Cơ sở lý luận kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền trong doanh. Chương 3: Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền tại công ty TNHH The Fuji Landmark. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
2912	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty tnhh Hi Healthy Drinks	Nguyễn Lê Phương Uyên	Thạc Sĩ Phan Thị Bích Ngọc	Ngày nay, kiểm soát nội bộ đang đóng một vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động kinh tế của các doanh nghiệp và tổ chức. Kiểm soát nội bộ giúp các nhà quản trị quản lý hữu hiệu và hiệu quả hơn các nguồn lực kinh tế của công ty mình như: con người, tài sản, vốn .... góp phần hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời giúp doanh nghiệp xây dựng được một nền tảng quản lý vững chắc phục vụ cho quá trình mở rộng, và phát triển đi lên của doanh nghiệp. Trong đó, công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng – thu tiền đặc biệt có ý nghĩa quan trọng trong hoạt động của một doanh nghiệp, tổ chức. Vì nó bảo đảm cho hoạt động tiêu thụ của doanh nghiệp được diễn ra suôn sẻ, đúng theo mục tiêu kiểm soát mà doanh nghiệp đặt ra. Ngoài ra, kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng-thu tiền có ảnh hưởng sâu sắc đến việc đánh giá công tác sử dụng hiệu quả đồng vốn của doanh nghiệp, cũng như đảm bảo cung cấp kịp thời, chính xác và trung thực các thông tin tài chính phục vụ cho nhu cầu ra quyết định của nhà quản trị. Do đó, kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền một cách có hiệu quả sẽ thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phát triển. Thấy được tầm quan trọng của việc xác lập chu trình bán hàng – thu tiền, nên em quyết định chọn đề tài: "Kiểm soát nội bộ chu trình bán và thu tiền tại công ty TNHH Hi Healthy Drinks" đồng thời với mong muốn được tiếp cận thực tế công tác kiểm soát đối với chu trình bán hàng – thu tiền của một doanh nghiệp cụ thể.
2913	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ 2/2022 TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ THẺ KỲ VÀNG	LÊ THỊ THẢO NGÂN	NGUYỄN THU HIỀN	KẾ TOÁN DOANH THU,CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ 2/2022 TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ THẺ KỲ VÀNG, NGHIÊN CỨU TÌNH HÌNH KINH DOANH, THỰC HIỆN TẠI CÔNG TY
2914	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	Nguyễn Thị Thanh Tâm	Lê Văn Tuấn	-Trình bày khái quát về Công ty Cổ Phần Điện Máy Kỹ Thuật. -Sơ lược về các lý thuyết liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh như về khái niệm, chứng từ sử dụng, tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán liên quan đến các tài khoản doanh thu và chi phí. -Phản ánh tình hình thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần Điện Máy Kỹ Thuật. -Tổng kết được các ưu điểm nhược điểm và nêu lên được những đề xuất kiến nghị về công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Điện Máy Kỹ Thuật.
2915	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN ĐẦU TƯ QUỐC TẾ RỒNG VÀNG	Nguyễn Thị Phương Ngân	Ths.Nguyễn Thu Hiền	Tìm hiểu chức năng của bộ máy kế toán và thực hiện các nghiệp vụ tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty. Từ đó có cái nhìn khách quan về tình hình của công ty.
2916	Đại học	KẾ TOÁN CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM MAY MẶC TẠI CÔNG TY TNHH TỔNG CÔNG TY DỆT MAY MIỀN NAM – VINATEX	Nguyễn Thị Hải Yến	Lê Thị Thanh Việt	Tổng quan về công ty, hình thức ghi sổ, chứng từ, tài khoản sử dụng. Thực trạng về công tác tính giá thành tại Công Ty TNHH Tổng công ty Dệt May Miền Nam - Vinatex

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2917	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	NGUYỄN THỊ THANH	LÊ VĂN TUẤN	Học và làm việc trên phần mềm AC Plus, tìm hiểu sâu về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty Năng Lượng Xanh
2918	Đại học	Kế toán các khoản thanh toán tại Công Ty Cổ Phần Tư Vấn-Thiết Kế-Kiểm Định-Xây Dựng Toàn Cầu	NGUYỄN THỊ NGỌC THÚY	TS. LƯƠNG THỊ THANH VIỆT	Khóa luận tốt nghiệp về đề tài kế toán các khoản thanh toán tại Công Ty Cổ Phần Tư Vấn-Thiết Kế-Kiểm Định-Xây Dựng Toàn Cầu
2919	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	NGUYỄN THỊ THANH TÂM	LÊ VĂN TUẤN	Đề tài: kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh tại doanh nghiệp năm 2021. Trong năm 2021 doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng thu nhập không bù đắp được các khoản chi phí.
2920	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	HUỲNH THỊ NGỌC TRÂM	LƯƠNG THỊ THANH VIỆT	Trong xu thế hội nhập kinh tế thế giới như hiện nay, đối với doanh nghiệp nói chung và đối với công ty TNHH Giao Nhận Kết Nối Bổ Sung- Chi Nhánh Hà Nội nói riêng, công tác kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh luôn là yêu cầu cấp thiết, đòi hỏi phải bắt kịp sự phát triển của nền kinh tế và được hoàn thiện không ngừng. Luân văn đã khái quát hóa những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Từ đó vận dụng vào nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng công tác kế toán tại công ty TNHH Giao Nhận Kết Nối Bổ Sung- Chi Nhánh Hà Nội. Trong quá trình đánh giá tình hình thực trạng trên, luận văn đã nêu lên được những ưu điểm cũng như một số vấn đề còn hạn chế cần khắc phục tại Công ty cũng như nguyên nhân của nó. Từ những kết quả nghiên cứu đó, luận văn đã đề xuất những nội dung cần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty đạt hiểu quả hơn nữa. Do giới hạn về thời gian, và do hạn chế chủ quan của bản than nên luận văn vẫn con nhiều hạn chế, kính mong sự đóng góp ý kiến của các thầy cô, các anh chị trong công ty cùng các bạn để luận văn được hoàn thiện hơn nữa. Em xin chân thành cảm ơn TS. Lương Thị Thanh Việt và các anh chị phòng kế toán tài chính tại công ty đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành luận văn này. Em mong nhận được sự chỉ bảo của cô giáo , anh chị ..để có thể thu được những kết quả tốt hơn.
2921	Đại học	Kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	NGUYỄN CÔNG TUẤN	Lê Văn Tuấn	Thông qua bài khóa Luận thực tập tại công ty em hiểu và được làm thật tế, áp dụng kiến thức học trên nhà trường vào công ty.
2922	Đại học	Kế Toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công Ty TNHH Chung Trang Linh Biotech	NGUYỄN THỊ KIM THƯ	LÊ VĂN TUẤN	Kế Toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công Ty TNHH Chung Trang Linh Biotech
2923	Đại học	Kế toán Doanh thu, chi phí và Xác định kết quả kinh doanh	NGUYỄN CÔNG TUẤN	Lê Văn Tuấn	Qua bài khóa luận tốt nghiệp đã học những kiến thức ở trường và áp dụng thực tế tại Công ty Trường Phát, em hiểu được cách thức làm việc, các bước trình tự sổ sách giấy tờ của 01 nhân viên phải làm.
2924	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty cổ phần Dmaris	Ngô Thị Kim Trang	Lương Thị Thanh Việt	Khóa luận tốt nghiệp của em là tìm hiểu về thực trạng về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty cổ phần D'maris. Từ đó, để hiểu sâu hơn về lý thuyết và cái nhìn thực tế hơn về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương: -Tìm hiểu lý luận về tiền lương và các khoản trích theo lương. -Phản ánh thực tế hạch toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại doanh nghiệp. -Đề ra nhận xét chung và đề xuất một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác hạch toán kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại doanh nghiệp. -Tìm hiểu và nghiên cứu thực trạng tổ chức hạch toán kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty cổ phần D'maris.
2925	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải trả nhà cung cấp tại công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam	Bùi Gia Linh	Ngô Thị Mỹ Thúy	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải trả nhà cung cấp tại công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam
2926	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam	Phạm Quỳnh Giang	Ngô Thị Mỹ Thúy	Nội dung khóa luận chủ yếu viết về cơ sở lý thuyết về kiểm toán khoản mục nỏ phải thu, giới thiệu về Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam và phương pháp mà công ty dùng để kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng.
2927	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Đào Thị Ngọc	Ths. Nguyễn Thu Hiền	Tìm hiểu các thông tư, nghị định và luật liên quan tới kế toán. Đặc biệt là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Tìm hiểu lưu trình và cách làm thực tế công việc kế toán tại công ty TNHH thương mại dịch vụ vận tải Dũng Bắc

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2928	Đại học	Kiểm soát nội bộ nghiệp vụ tín dụng tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Hàm Tân	Vũ Thị Thanh Tâm	Ngô Thị Mỹ Thúy	Lí luận chung về kiểm soát nội bộ nghiệp vụ tín dụng và nêu lên tình hình kiểm soát nội bộ tại Agribank chi nhánh Hàm Tân. Từ đó, có những đề xuất để hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ nghiệp vụ tín dụng tại nơi đây
2929	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Nguyễn Thị Thái Hà	Ths Nguyễn Thị Nga Dung	Nghiên cứu và trình bày đề tài kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh
2930	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	ĐINH THỊ KIỀU VÂN	Ts. Lương Thị Thanh Việt	Về mặt thực tiễn: Khóa luận khảo sát, tìm hiểu, phân tích tình hình Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của tại Công ty TNHH Sankyu (Việt Nam) để thấy được thực trạng công tác kế toán tại công ty và sự khác nhau giữa những quy định của chuẩn mực, chế độ kế toán và thực tế áp dụng tại công ty. Từ đó đưa ra những ưu điểm, nhược điểm trong công tác kế toán tại công ty cũng như những khó khăn còn tồn tại trong công tác Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của tại Công ty TNHH Sankyu (Việt Nam). Sau đó có thể đưa ra những quan điểm, giải pháp góp phần khắc phục những khó khăn cũng như hoàn thiện công tác kế toán bán hàng, xác định kết quả kinh doanh tại công ty.
2931	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ THẾ KỶ VÀNG	LÊ THỊ THẢO NGÂN	NGUYỄN THU HIỀN	Phản ánh tình hình doanh thu chi phí cũng như đưa ra một số ưu điểm nhược điểm cho công ty khắc phục
2932	Đại học	Kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công ty TNHH Kết Nối Việt Mã	Nguyễn Thanh Ngân	Trần Hằng Diệu	Hiện nay, tại các đơn vị sản xuất kinh doanh công tác kế toán ngày càng đóng vai trò quan trọng trong doanh nghiệp đặc biệt là công tác kế toán thuế nói chung và thuế GTGT nói riêng. Hàng năm nguồn thu từ khoản thuế này chiếm một tỷ trọng khá lớn trong tổng Ngân sách Nhà nước. Công tác thuế GTGT liên quan tới hầu hết các phần hành kế toán, từ hạch toán vốn bằng tiền, vật tư hàng hóa, TSCĐ, công cụ phải thu, phải trả, … từ việc sử dụng chứng từ, hóa đơn đến nội dung và phương pháp hạch toán và lập báo cáo tài chính. Đặc biệt là việc lập bảng kê và tờ khai thuế. Chính vì vậy việc giải quyết sai sót, hạn chế trong việc hạch toán và kê khai thuế GTGT là mối quan tâm cho cả doanh nghiệp và cơ quan thuế. Xuất phát từ thực tiễn đó việc nghiên cứu công tác kế toán thuế GTGT có ý nghĩa quan trọng đối với các doanh nghiệp và cơ quan thuế. Thực hiện tốt kế toán thuế GTGT giúp cho doanh nghiệp xác định đúng số thuế GTGT phải nộp vào Ngân sách Nhà nước. Từ đó doanh nghiệp có kế hoạch chủ động nộp thuế, thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước, tránh được tình trạng chậm trễ trong việc tính toán thuế dẫn tới tình trạng chậm nộp thuế ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa doanh nghiệp với cơ quan Nhà nước. Nhận thức đầy đủ và đúng đắn vai trò, ý nghĩa của việc tổ chức kế toán thuế GTGT. Sau một thời gian tìm hiểu thực tế công tác kế toán tại Công ty và kết hợp với những kiến thức đã được học, em quyết định chọn đề tài: "Kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công ty TNHH KẾT NỐI VIỆT MÃ" làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp của mình.
2933	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Chiếu Sáng An Trường	Đào Thị Tố Uyên	Võ Thị Thu Hà	Quan sát miêu tả quá trình hoạch toán kế toán Doanh Thu - Chi Phí - Xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Chiếu Sáng An Trường Thịnh. Tìm hiểu ưu khiết điểm công tác kế toán để từ đó đánh giá được hiểu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Đồng thời nêu lên một số ý kiến nhằm góp phần hoàn thiện hệ thống kế toán của công ty sao cho ngày càng hoàn thiện và hiệu quả hơn. So sánh kết quả giữa nghiên cứu thực tiễn với những bài học từ sách vở để từ đó củng cố những kiến thức đã học cũng như tích lũy thêm những kinh nghiệm quý báu cho bản thân khi ra trường

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2934	Đại học	Thực trạng công tác kế toán Nguyên vật liệu và Công cụ dụng cụ tại Công ty cổ phần xây dựng thương mại Saigon Xuân Phát	Phạm Thị Diễm Hương	Nguyễn Thị Nga Dung	Tìm hiểu công tác kế toán nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ của Công ty cổ phần xây dựng thương mại SAIGON Xuân Phát, trên cở sở đó đưa ra một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ. - Về mặt lý luận Hệ thống hóa các lý luận cơ bản về việc vận dụng chế độ kế toán hiện hành (Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính) để làm rõ kế toán NVL, CCDC tại Công ty cổ phần xây dựng thương mại SAIGON Xuân Phát - Về mặt thực tiễn Qua thời gian thực tập và khảo sát thực trạng công tác kế toán nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ tại công ty có những ưu điểm cần phát huy hay những hạn chế, vướng mắc, tồn tại, đi sâu nghiên cứu các giải pháp góp phần hoàn thiện kế toán kế toán nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ tại công ty, góp phần phản ánh chính xác tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.
2935	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Bùi Thị Nga	Nguyễn Thị Nga Dung	- Hệ thống hóa lý luận cơ bản về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. - Tìm hiểu thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ và Xây dựng Hưng Gia Phúc. - Mô tả thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ và Xây dựng Hưng Gia Phúc. - Phân tích, đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ và Xây dựng Hưng Gia Phúc. Từ đó rút ra được những ưu, nhược điểm cơ bản trong tổ chức công tác kế toán nói chung cũng như công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng làm cơ sở đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2936	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	Trần Thị Tiến	ThS.Võ Thị Thu Hà	Accounting revenue, expenses and determining the results of business activities are very important in the accounting work of the enterprise. The timely, accurate, detailed and specific determination of revenue and expenses and determination of business results will help administrators understand the financial situation of the company and provide the right directions for development in the business. Through my internship at AC&T Tax Agency Consultancy Company Limited together with the knowledge learned at the school, I have become aware of the role of accounting in general and revenue and expense accounting and determining business results in particular. Having said that, the discussion course has been raised on the following fundamental issues: In terms of reasoning, the article has systematized in a detailed and complete way the basic theoretical issues of revenue and cost accounting and determination of business results in enterprises according to current regulations. In terms of reasoning, the article has systematized in a detailed and complete way the basic theoretical issues of revenue and cost accounting and determination of business results in enterprises according to current regulations. The article has specific illustrative data (2021). In terms of solutions, the article has evaluated the advantages and disadvantages of revenue and cost accounting and determined the business results at the Company, on which the author has provided complete solutions that are feasible and relatively suitable to the actual situation in the company. Specifically: Solutions on provision for bad debts Solutions to complete the accounting book system Solutions to apply machine accounting to the recording of accounting books Due to the limited internship time, understanding and professional qualifications, my article still has many shortcomings. I hope that the teachers will tell me and create favorable conditions for me to complete this essay well. Finally, I would like to sincerely thank the management board, the brothers and sisters in the accounting department of AC&T Tax Agency Consultancy Company Limited for facilitating as well as the dedicated guidance of teachers Vo Thi Thu Ha so that I can successfully complete this graduation essay.
2937	Đại học	Thuế giá trị giá tăng tại Công ty TNHH VML EXPRESS	Lê Thị Khánh Vân	Trần Thị Phương Lan	Khóa luận tập trung tìm hiểu và nghiên cứu về thuế GTGT tại Công ty TNHH VML EXPRESS. Đề tài bao gồm 4 chương chính:Chương 1: Khái quát về Công ty TNHH VML EXPRESS, Chương 2: Cơ sở lý luận về thuế giá trị gia tăng và kế toán thuế giá trị gia tăng, Chương 3: Kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công ty TNHH VML EXPRESS, Chương 4: Nhận xét và một số ý kiến góp phần nâng cao chất lượng công tác kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công ty TNHH VML EXPRESS. Thông qua các chương sẽ đề cập và trình bày một cách đầy đủ từ quy trình hạch toán, các chứng từ liên quan, sổ sách, cách thức kê khai và nộp thuế đều được nêu rõ. Từ đó đưa ra những nhận xét khách quan nhất dữ trên thực tế tại Công ty
2938	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Đặng Ngọc Triều Gia	Ths. Võ Thị Thu Hà	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM DV XK QT Mỹ Việt

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2939	Đại học	Kế Toán Tập Hợp Chi Phí Sản Xuất Và Tính Giá Thành Sản Phẩm Tại Công Ty TNHH Ánh Dương Construction	Lâm Phú Thành	Trương Thị Mỹ Liên	Sau nhiều năm, với sự phát triển vượt bậc của công nghệ khoa học, nhiều đổi mới cơ chế quản lý kinh tế của đất nước. Nó là một sự thay đổi toàn diện và sâu sắc. Để quản lý và phát triển nền kinh tế cũng như doanh nghiệp, nhiều yếu tố khác là cần thiết, bao gồm tính toán chi phí và sản phẩm chi phí, đó là một công cụ quan trọng cho các doanh nghiệp. Nhận thức được tầm quan trọng của nó, các doanh nghiệp cần luôn tập trung vào việc lập kế hoạch và kiểm soát chi phí. Đề tài "Kế toán chi phí và tính giá thành sản phẩm tại Công ty TNHH Xây dựng Ánh Dương" được lựa chọn và nghiên cứu trên cơ sở tầm quan trọng đó và nhận thức rằng việc tổng hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm là một trong những bước quan trọng nhất trong toàn bộ kế toán tiến trình. Nhờ hiểu rõ công tác kế toán và thực trạng giá thành hạch toán và tính giá thành tại Công ty TNHH xây dựng Ánh Dương theo cơ sở kinh tế dữ liệu giai đoạn 2020 sẽ hệ thống hóa các lý thuyết về hạch toán cụ thể. Thế nào tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm xây lắp được thực hiện trong doanh nghiệp xây lắp. Từ đó đối chiếu lý thuyết đã học ở trường với thực tế, chỉ ra ưu điểm nhược điểm và đưa ra khuyến nghị. Công ty là một công ty xây dựng công trình dân dụng khác chuyên về thạch cao. Mặc dù chi phí của công ty năm 2020 cao hơn nhiều so với trước năm (do ảnh hưởng của đại dịch cúm-19), điều này chứng tỏ công ty đã triển khai và thực hiện các chính sách phù hợp, kết hợp với một hệ thống nhân viên và hệ thống quản lý tốt, dẫn đến kết quả kinh doanh tốt trong 2020.
2940	Đại học	Kiểm toán Doanh thu và Thu nhập khác tại Công ty TNHH Kiểm Toán AS	Lâm Khả Vy	Ung Hiển Nhã Thi	Thông qua những hiểu biết về tính quan trọng của khoản mục Doanh thu và thu nhập khác trên BCTC nên em quyết định lựa chọn đề tài này. Đề tài được chia làm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Kiểm toán AS Chương 2: Cơ sở lý luận chung về kiểm toán khoản mục doanh thu và thu nhập khác Chương 3: Thực trạng Quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu và thu nhập khác tại công ty TNHH Kiểm toán AS Chương 4: Nhận xét và kiến nghị đối với quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu và thu nhập khác tại công ty TNHH Kiểm toán AS

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2941	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH may mặc thương mại Mai Lan Anh	Nguyễn Thị Ánh Linh	Lương Thị Thanh Việt	THE ABSTRACT OF GRADUATION THESIS Topic: Accounting revenue, expenses and determining business results in Mai Lan Anh trading garment Co., Ltd. Student: Nguyen Thi Anh Linh Student ID: 1921006520 Academic year: 2019 – 2023Class: CLC_19DKT01 Lecturer: Ph.D Luong Thi Thanh Viet Summary of the content of the graduation thesis: Today, when the economy is on the rise with an increasingly high level, the Vietnamese economy is also gradually developing along the trend of integration with the regional economy in particular and the world in general. Therefore, the business activities of the companies are increasingly diverse, rich and vibrant. In that trend, accounting also develops constantly in methods and forms to meet the increasing management requirements of the commerce and production. In order to operate the business effectively and best, businesses must regularly pay attention to costs, revenue and business results at the enterprise. The accounting of revenue, expenses and determination of business results requires always to calculate correctly, fully and to ensure that accurate and timely information is provided to business leaders. This is an objective requirement of management, so the research to account for revenue and expenses and determine reasonable business results is a very necessary job for businesses. Stemming from that importance and after the research process, I chose to research the topic "Accounting of revenue, expenses and determining business results at Mai Lan Anh trading garment Co., Ltd" as the topic his graduation. The topic focuses on studying the company's business results through the 4 years of 2018, 2019, 2020, 2021 and the accounting of revenue and costs, determining the business results of the fourth quarter of 2021. The structure of the topic includes including 3 parts and 3 chapters, specifically: -Part 1: Introduction. -Part 2: Content. Consists of two 4 chapters: + Chapter 1: General introduction of Mai Lan Anh trading garment Co., Ltd. +Chapter 2: The theory of revenue and cost accounting and determination of business results in enterprises. +Chapter 3: The reality of revenue and expense accounting and determination of business results at Mai Lan Anh trading garment Co., Ltd.
2942	Đại học	Phân tích báo cáo tài chính tại Công Ty TNHH Thương Mại và Xây Dựng Tân Long	Sỳ Yến Trinh	Trần Thị Phương Lan	Tìm hiểu thực tế về công tác tổ chức kế toán tại công ty và tìm hiểu về hệ thống báo cáo tài chính, các bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính. Từ đó đi sâu tìm hiểu về cơ cấu tài sản, nguồn vốn, khả năng thanh toán, thu hồi công nợ và các hệ số thanh toán. Rút ra được nhận xét về tình hình kinh doanh của công ty, nhưng ưu điểm và nhược điểm, đưa ra một số khuyến nghị giúp công ty khắc phục được những mặt chưa tốt và phát huy hết những điểm mạnh từ hoạt động kinh doanh đem lại.
2943	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Võ Văn Bé Sáu	Thạc sĩ Nguyễn Thị Nga Dung	Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty CP XNK Thủy sản Cửu Long. Chương 2 : Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí xác định kết quả kinh doanh. Chương 3 : Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty CP XNK thủy sản Cửu Long. Chương 4 : Nhận xét và kiến nghị.
2944	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Bất động sản Halo	Nguyễn Hoàng Anh	TS. Lương Thị Thanh Việt	Qua việc nghiên cứu đề tài này có thể giúp chúng ta hệ thống lại lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Đồng thời có thể tìm hiểu về tình hình thực tế về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp từ đó đưa ra sự so sánh giống nhau và khác nhau với chuẩn mực kế toán Việt Nam. Từ đó phân tích đưa ra nhận xét và kiến nghị một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Bất động sản Halo ngày càng hoàn thiện, phát triển hơn và hoạt động có hiệu quả hơn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2945	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại - Dịch vụ Cái Bè	Trần Thị Kim Sương	TS. Lương Thị Thanh Việt	Trong quá trình sản xuất kinh doanh tại một doanh nghiệp, việc phân tích tình hình doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là điều vô cùng cần thiết, giúp nhà quản trị đưa ra những quyết định chính xác trong công tác kinh doanh, cũng như các biện pháp điều chỉnh cho khoa học, hợp lý. Chính vì hiểu được tầm quan trọng và cấp thiết của công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng, bên cạnh đó là kiến thức được học tập tại nhà trường cùng cơ hội được thực tập thực tế tại Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Cái Bè, em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Cái Bè" để làm bài khóa luận tốt nghiệp của mình. Qua việc chọn và nghiên cứu đề tài này có thể giúp chúng ta có cái nhìn sâu sắc về thực trạng quy trình kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Vận dụng kiến thức chuyên môn đã học ở trường vào công việc thực tế để so sánh về quy trình hạch toán tại công ty giống hay khác gì so với lý thuyết mình học được. Từ đó rút ra những ưu, nhược điểm của hệ thống kế toán và đưa ra một vài kiến nghị nhằm hoàn thiện hệ thống kế toán xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp ngày một hiệu quả hơn.
2946	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	Nguyễn Thanh Vi	LÊ VĂN TUẤN	Xuất phát từ tầm quan trọng trên, qua quá trình thực tập tại TẠP CHÍ CAO SU VIỆT NAM, được sự giúp đỡ của tổng biên tập, anh chị phòng kế toán em xin chọn đề tài " Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại TẠP CHÍ CAO SU VIỆT
2947	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Một thành viên Thương mại Siêu Việt	TRƯƠNG LÊ HUỲNH NHI	NGUYỄN THỊ NGA DUNG	Ngoài phần mở đầu, khóa luận được chia làm bốn chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Một thành viên Thương mại Sếu Việt. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Một thành viên Thương mại Sếu Việt. Chương 4: Nhận xét – kiến nghị
2948	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Tư Vấn Đầu Tư Xây Dựng Phú Thịnh	Trần Thị Thanh Kiều	Th.s Nguyễn Thị Nga Dung	Công tác kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh có vai trò quan trong, trong công tác kế toán của công ty, nó phản ánh thông tin một cách trực tiếp về doanh thu lợi nhuận đưa ra các chính sách phát triển cho công ty trong tương lai
2949	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	PHẠM THỊ KIM NGÂN	THS PHẠM THỊ XUÂN THẢO	Với một đất nước đang phát triển, có xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế như Việt Nam hiện nay thì vai trò các doanh nghiệp càng quan trọng. Có thể nói doanh nghiệp không chỉ quyết định sự phát triển bền vững về mặt kinh tế mà còn quyết định đến sự ổn định và lành mạnh hóa xã hội. Mọi doanh nghiệp được thành lập và hoạt động hiện nay đều có mục đích chính là lợi nhuận và lợi ích xã hội. Vì thế, đối với doanh nghiệp (công ty) thì vấn đề về doanh thu, chi phí lợi nhuận là cực kỳ quan trọng. Do đó, muốn xác định được lợi nhuận, doanh nghiệp (công ty) phải nắm bắt tình hình tài chính thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, việc xác định doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh giúp cho các nhà quản lý biết được quá trình kinh doanh của doanh nghiệp mình có đạt hiệu quả hay không, lời lỗ thế. Từ đó định hướng phát triển trong tương lai. Từ các lý do trên, em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH VIỆT NAM NISSHIN TECHNOMIC".
2950	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và khấu hao tài sản cố định trong kiểm toán báo cáo tài chính tài công ty TNHH Kế Toán và Kiểm Toán Phương Nam	HUỲNH THỊ MAI CHINH	Phan Thị Bích Ngọc	Qua lý luận và thực tiễn tại công ty Phương Nam tác giả đã nhận thức rõ ràng hơn về tàm quan trọng của công tác kiểm toán đối với nền kinh tế quốc dân nói chung và mỗi doanh nghiệp nói riêng. Các khoản mục trong BCTC ảnh hưởng đến kế quả kiểm toán BCTC. Một trong các khoản mục quan trọng là khoản mục TSCĐ.
2951	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Phần Mềm Hoàn Cầu	Nguyễn Vũ Như Quỳnh	ThS Trần Thị Phương Lan	Hệ thống cơ sở lý luận về công tác kế toán "Doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh" tại Công ty TNHH Phần mềm Hoàn Cầu. Đánh giá, tìm hiểu thực trạng công tác kế toán "Doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh" tại Công ty TNHH Phần mềm Hoàn Cầu.Đưa ra các nhận xét và kiến nghị để hoàn thiện hơn nữa về công tác kế toán tại Công ty TNHH Phần mềm Hoàn Cầu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2952	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG THU TIỀN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ THUẾ TRƯƠNG GIA	Phạm Hương Ly	Phan Thị Bích Ngọc	Bài khóa luận về KSNB chu trình bán hàng- thu tiền tại Công Ty TNHH Dịch Vụ Tư Vấn Và Đại Lý Thuế Trương Gia đã đề cập tới những vấn đề sau: Một là, đề tài đã trình bày được những cơ sở lý luận và thực tiễn cơ bản về hệ thống KSNB của doanh nghiệp và hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền. Hai là, đề tài đã tìm hiểu được thực trạng hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công Ty TNHH Dịch Vụ Tư Vấn Và Đại Lý Thuế Trương Gia . Ba là, đề tài đã chỉ ra được những điểm mạnh, điểm yếu trong hệ thống KSNB tại công ty và đề xuất ra được những giải pháp để hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động KSNB đối với việc ngăn ngừa rủi ro trong chu trình bán hàng – thu tiền tại Công Ty TNHH Dịch Vụ Tư Vấn Và Đại Lý Thuế Trương Gia
2953	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN BƯU CHÍNH VIỆT	Nguyễn Lê Ngọc Bích	Nguyễn Diên Duẩn	Nội dung của Khóa luận bao gồm giới thiệu về hình thức kinh doanh, quá trình phát triển, tổ chức kế toán của công ty; cơ sở lý luận của kế toán doanh thu và chi phí và xác định kết quả kinh doanh theo thông tư 200; kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh theo thực tế tại công ty; so sánh và phân tích doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh giữa các năm của công ty; nhận xét và khuyến nghị về hình thức kế toán của công ty
2954	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	Nguyễn Thu Thảo	ThS. Phạm Huỳnh Lan Vi	Công tác tổ chức hạch toán kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương là một nội dung cơ bản, quan trọng trong công tác quản lý kinh tế. Tổ chức quản lý tốt về công tác lao động đó mỗi công ty phải tính toán hợp lý khoa học trong việc lập kế hoạch lao động tiền lương, thanh toán các khoản chi trả cho cán bộ công nhân viên. Đối với lao động có trình độ chuyên môn, kỹ thuật tay nghề cao đóng vai trò quan trọng trong sản xuất kinh doanh thì mức lương và thu nhập phải được trả thỏa đáng, tương xứng với công sức của họ. Với những lao động trình độ chuyên môn, nghiệp vụ giản đơn thì mức lương trả sẽ phù hợp theo quy định để tránh tạo ra sự chênh lệch gây mất công bằng. Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương phản ánh chính xác kịp thời và đáp ứng yêu cầu chung của công ty thì nó sẽ giúp cho người lãnh đạo công ty nắm được tình hình lao động và chỉ đạo nhân viên có hiệu quả, đồng thời có những biện pháp kịp thời, đúng đắn với tình hình của Công ty TNHH An Đông Sài Gòn. Do đó công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương và công tác kế toán luôn luôn không ngừng hoàn thiện. Qua thời gian thực tập tìm hiểu về tổ chức kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH An Đông Sài Gòn, em đã thu được nhiều kiến thức thực tế về tổ chức kế toán mối quan hệ các phòng ban, tìm hiểu biết thêm về chế độ lương, cách hạch toán tiền lương, các khoản trích theo lương BHXH, BHYT, BHTN của công ty.
2955	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH XNK Bobi Craft	Đặng Thanh Thúy	Nguyễn Diên Duẩn	về phân tích doanh thu chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH XNK Bobi Craft

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2956	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Giao nhận vận tải toàn cầu PEGASUS.	Võ Nguyễn Thủy Tiên	ThS Trần Thị Phương Lan	Co., LTD. Reason for writing: Every business enterprise is aiming for the goal of how to operate the business effectively and achieve the best profit. Understanding the importance of accounting for revenue, expenses and determining business results, I chose the topic "Accounting revenue, expenses and determining business results at PEGASUS Global Logistics Co., LTD" to get an overview of the company's business situation, operational processes and business characteristics. Aims of the study: Learn, analyze and evaluate the current status of revenue, expense accounting and determine business results at the Company. Proposing solutions as well as recommendations to contribute to the improvement of revenue and expense accounting and determination of business results at the Company. Methods: The work uses analytical methods, interview methods, observation methods, and data collection methods. Structure of the study: Chapter 1: General Introduction Of PEGASUS Global Logistics Co., LTD. Introduction about the type of business, development process, accounting organization of the company. Chapter 2: Theoretical Basis On Accounting Revenue, Costs And Determination Of Business Results At PEGASUS Global Logistics Co., LTD. Learn more about the accounting and usage documents of each account. As well as seeing the importance and role of accounting for revenue and expenses and determining business results in the enterprise. Chapter 3: Accounting Revenue, Costs And Determining Business Results At PEGASUS Global Logistics Co., LTD. Way of recording and accounting of actual revenue and expenses at the company as well as the order of document circulation. How the company records its accounts and how it reports its income. Chapter 4: Comments and Recommendations Give some comments on the accounting organization at the company, as well as the revenue and cost accounting and determine the business results at the company. In addition, give some recommendations to help the company improve its accounting work.
2957	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Voi Trắng.	Hoàng Thị Diễm Quỳnh	Phạm Thị Ngọc Dung	Tìm hiểu về tình hình kinh doanh, quy trình hoạt động và một số đặc thù kinh doanh của công ty trong thị trường kinh doanh hiện nay.
2958	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Đàm Ngọc Phương Quỳnh	Th.S Phạm Thị Ngọc Dung	Tìm hiểu thực tế về doanh thu, chi phí và tình hình kinh doanh của Công ty Cổ phần bệnh viện Thanh Bình
2959	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN AN VY MIỀN NAM	Nguyễn Thị Huyền Trâm	ThS. Trần Thị Phương Lan	Chương 1 đã giới thiệu khái quát quá trình hình thành và phát triển, cũng như cơ cấu làm việc và tổ chức kế toán của Công ty TNHH Một Thành Viên An Vy Miền Nam. Sau nhiều năm thành lập và phát triển, An Vy đã có cho mình một chỗ đứng nhất định trên thị trường ngành dược phẩm, thực phẩm chức năng. Chương 2 hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản (khái niệm, phân loại, ý nghĩa, nhiệm vụ, chứng từ, tài khoản...) của doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3 giúp ta tìm hiểu được thực trạng về doanh thu, chi phí và tình hình hoạt động kinh doanh của công ty thông qua các chứng từ, sổ sách, báo cáo của công ty TNHH Một Thành Viên An Vy Miền Nam. Do đã được thành lập và hoạt động trong thời gian dài, nên nhìn chung công ty hoạt động tương đối hiệu quả và bình ổn qua các năm, công ty luôn nỗ lực nâng cao doanh thu và kiểm soát tốt các chi phí. Chương 4 đã đưa ra được những đánh giá và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán nói chung cũng như tình hình doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty trên cơ sở nghiên cứu lý luận kết hợp với thực tiễn.
2960	Đại học	Kiểm soát nôi bộ chu trình bán hàng và thu tiền	Nguyễn Thị Ngọc Hạnh	Nguyễn Huỳnh Nam	Khóa luận tìm hiểu về Công ty TNHH MTV tư vấn và thương mại Phương Đông, tìm hiểu về kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH MTV tư vấn và thương mại Phương Đông, sau đó để đánh giá ưu điểm và nhược điểm của hệ thống kiểm soát nội bộ và đưa ra đề xuất hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ tại Công ty. Ngoài ra, giúp sinh viên củng cố lại kiến thức chuyên ngành về kiểm soát nội bộ nói chung

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2961	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC DOANH THU BÁN HÀNG TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN PHƯƠNG NAM	Đặng Minh Trang	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu bán hàng tại Chi nhánh Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam có địa chỉ tại Thành phố Hồ Chí Minh. Bao gồm: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Kế toán và Kiểm toán Phương Nam cũng như Chi nhánh tại TP.HCM; Quy trình kiểm toán thực tế tại một khách hàng của công ty và đưa ra các nhận xét và kiến nghị dành cho quý công ty.
2962	Đại học	Kế toán Doanh thu, Chi phí và Xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Nguyễn Thị Quỳnh Như	Thạc sĩ Phạm Thị Ngọc Dung	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH THƯƠNG MẠI SẢN XUẤT SƠN XINGFA. So sánh giữa lý thuyết và thực tế nhằm rút ra sự khác biệt và đưa ra một số ý kiến nhận xét, đề xuất một số biện pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH THƯƠNG MẠI SẢN XUẤT SƠN XINGFA. Ngoài ra củng cố kiến thức sau những năm tháng miệt mài trên giảng đường đại học, gắn kết lý thuyết vào thực tiễn, tiếp xúc với môi trường thực tế tạo tiền đề vững vàng sau khi rời ghế nhà trường
2963	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH MUA HÀNG VÀ THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ M&H	Hà Ngọc Thảo	ThS Phan Thị Bích Ngọc	✓ Hệ thống hóa các lý thuyết đã học và thu thập thêm tài liệu liên quan đến chu trình mua hàng và thanh toán. ✓ Tìm hiểu và nhìn nhận chuyên sâu hơn về hệ thống kiểm soát nội bộ tại các doanh nghiệp nói chung và tại Công ty TNHH Đầu tư M&H. ✓ Tìm hiểu thực trạng chu trình KSNB chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty TNHH Đầu tư M&H. Từ đó rút ra nhận xét và đưa ra những kiến nghị nhằm giúp Công ty quản lý tốt hơn
2964	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần Dược phẩm Duy Tân	Đỗ Thanh Thanh	Phạm Huỳnh Lan Vi	Thế kỷ XXI là thế kỷ hội nhập kinh tế. Vì vậy, Việt Nam cần đẩy mạnh giao lưu kinh tế với các nước trong và ngoài khu vực. Để có thể đảm bảo cơ sở vật chất và dịch vụ thì việc tổ chức hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, nhằm tối đa hóa lợi nhuận, hạ giá thành là rất quan trọng. Do ảnh hưởng quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong công tác quản lý của doanh nghiệp. Em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Duy Tân" để làm chuyên đề tốt nghiệp của mình.Kết cấu bài viết gồm 4 chương. Chương 1 giới thiệu tổng quan về Công ty Cổ phần Dược phẩm Duy Tân. Chương này đã làm cho người đọc hiểu rõ hơn về ngành nghề, đặc điểm kinh doanh và cơ cấu hoạt động của phòng kế toán tại công ty. Ngoài ra còn cung cấp các mối quan hệ giữa các bộ phận trong quá trình làm việc, giúp ta có cái nhìn rõ hơn về quá trình luân chuyển chứng từ mà chính sách kế toán áp dụng. Chương 2 hệ thống hóa những lý luận cơ bản về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Chương 3 thể hiện việc vận dụng thực tiễn cơ sở lý luận của chương 2 phản ánh rõ nội dung kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Qua đó cho chúng ta thấy cách ghi chép và hạch toán doanh thu, chi phí thực tế tại công ty cũng như trình tự luân chuyển chứng từ. Từ việc phân tích dữ liệu, tôi đã rút ra những ưu điểm và nhược điểm của tổ chức. hệ thống kế toán trong công ty. Qua đợt thực tập này em đã nhận ra nhiều điều mới mẻ và bổ ích trong kinh doanh giúp ích cho em trong công việc sau này. Do kiến thức còn hạn chế nên trong quá trình thực tập và hoàn thành đề tài này, tôi không tránh khỏi những sai sót, rất mong nhận được sự góp ý của cô cũng như quý công ty.
2965	Đại học	Tổ chức dịch vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Inter Petro - là khách hàng tại Công ty TNHH Dịch Vụ Tư Vấn Five Star	NGÔ THỊ THANH NGÂN	Ths. Nguyễn Diên Duẩn	Trình bày các khoản mục doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Cũng như phân tích tình hình biến động của các khoản mục này qua các quý
2966	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Khoáng sản Vật liệu Á Cộng	Nguyễn Thị Thảo Vy	Ths. Nguyễn Diên Duẩn	Tìm hiểu thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh từ lý thuyết đến thực tiễn của công ty Cổ phần Khoáng sản Vật liệu Á Cộng. Đồng thời so sánh giữa lý thuyết và thực tiễn để đưa ra nhận xét và khuyến nghị.
2967	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Pharmacityợc phẩm Pharmacity	Nguyễn Thị Thu Hiền	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	Xác định doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmacity, làm rõ thực trạng tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Từ cơ sở đó hiểu rõ thêm chế độ kế toán, hoạt động sản xuất cũng như tình hình tài chính Công ty. Qua những hiểu biết đó, bài Khóa luận tốt nghiệp có đề xuất những khuyến nghị nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn phục hồi và phát triển hoạt động kinh doanh sau ảnh hưởng của dịch Covid 19 kéo dài.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2968	Đại học	Kế toán tiền tương và các khoản trích theo lương	Trương Nguyễn Quỳnh Thy	Phạm Huỳnh Lan Vi	Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn của em gồm 4 chương: - Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Xây dựng- thương mại- dịch 3 vụ Hải Vân. - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH xây dựng- thương mại- dịch vụ Hải Vân. - Chương 3: Thực trạng kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH xây dựng- thương mại- dịch vụ Hải Vân. - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty TNHH xây dựng- thương mại- dịch vụ Hải Vân.
2969	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Health Care Việt Nam.	Nguyễn Thúy Hồng	Nguyễn Diên Duẩn	Khóa luận đưa ra cơ sở lí thuyết về đề tài kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Health Care Việt Nam, từ đó nghiên cứu công tác kế toán tại công ty và đưa ra kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán.
2970	Đại học	TỔ CHỨC DỊCH VỤ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KHẢ LỘC – KHÁCH HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ KẾ TOÁN VÀ TƯ VẤN ĐẦU TƯ LÊ MINH	Lê Thị Thúy Hằng	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	Tìm hiểu tổng quan từ lý thuyết đến thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Khả Lộc. Phân tích doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Khả Lộc giữa cơ sở lý thuyết và thực tiễn. Đưa ra những khuyến nghị tổ chức công tác kế toán; kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Khả Lộc. Đưa ra khuyến nghị về cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại công ty TNHH Dịch vụ kế toán và Tư vấn đầu tư Lê Minh.
2971	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thái Ngọc Xương	Nguyễn Võ Hoài Nguyên	ThS Nguyễn Diên Duẩn	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thái Ngọc Xương
2972	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH LinkDry Technology.	Hồ Thúy Quỳnh	Phạm Thị Xuân Thảo	Mô tả và phân tích được thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại Công ty LinkDry Technology. Từ đó có nhận xét, đánh giá và tìm ra được điểm mạnh, điểm yếu của thực trạng. Qua đó đề xuất một số giải pháp để hoàn thiện hơn công tác kế toán của công ty nhằm tăng cường công tác quản lý chi phí kinh doanh tại công ty.
2973	Đại học	Lập và phân tích Báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Thái Ngọc Xương	Nguyễn Huỳnh Hoàng Kim	Ths. Nguyễn Diên Duẩn	Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Thái Ngọc Xương, trình bày cơ sở lý luận lập và phân tích Báo cáo tài chính, trình bày công tác lập và phân tích Báo cáo tài chính tại công ty, cuối cùng đưa ra nhận xét và kiến nghị.
2974	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Bột Mì Thiện Phát	Lê Thị Mỹ Hân	Ths. Nguyễn Diên Duẩn	Phân tích doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV Bột Mì Thiện Phát ở quý 2/2021. So sánh với các quý trước, từ đó đưa ra nhận xét và khuyến nghị cho công ty
2975	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền	Phạm Châu Mỹ Lệ	Nguyễn Huỳnh Nam	Dựa vào nội dung lý thuyết để biết được thực trạng, nguyên nhân của những sai sót, gian lận rồi từ đó đưa ra những giải pháp giúp công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH sản xuất thương mại may túi xách ba lô Hợp Phát ngày một hoàn thiện hơn.
2976	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV Thương mại - Dịch vụ Quang Kỳ	Nguyễn Lê Trúc Quỳnh	Trương Thị Mỹ Liên	Phân tích chức năng các bộ phận và các nghiệp vụ phát sinh liên quan tới việc ghi nhận doanh thu, chi phí và giải thích sự hoạt động kinh doanh hiện nay của công ty TNHH MTV Thương mại - Dịch vụ Quang Kỳ. Qua đó đưa ra giải pháp kiến nghị để có thể góp phần nào giúp công ty phát triển hơn.
2977	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong Kiểm toán Báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung	Nguyễn Thị Uyển Nhi	Phan Thị Bích Ngọc	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong Kiểm toán Báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung
2978	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV KỸ NGHỆ LỰC KỲ	Phạm Thị Thu Hoài	Trần Thị Phương Lan	Trình bày cái nhìn tổng quan về đơn vị thực tập, những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp và đi vào chi tiết phân tịch cụ thể tại đơn vị thực tập cũng nhưng trong quá trình thực tập dưới cái nhìn cá nhân đưa ra những nhân xét, những khuyến nghị về bộ máy kế toán của công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2979	Đại học	Hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty cổ phần đầu tư năng lượng Nam Thuận	Trần Hạnh Trang	Nguyễn Thị Minh Hằng	Hiện tại, ở công ty cổ phần đầu tư năng lượng Nam Thuận chu trình mua hàng - thanh toán cũng là một trong những mối quan tâm hàng đầu của nhà quản lý. Chính vì vậy, việc xây dựng và vận hành tốt hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng – thanh toán luôn được công ty chú trọng làm sao để có thể mang lại tính hữu hiệu và hiệu quả trong hoạt động. Nhận thấy được tầm quan trọng và ứng dụng của chu trình mua hàng – thanh toán nên em đã chọn và nghiên cứu đề tài "Hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty cổ phần đầu tư năng lượng Nam Thuận" để nghiên cứu và hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp của mình. Qua đề tài có thể thấy được thực trạng chu trình mua hàng, thanh toán tại công ty cổ phần đầu tư năng lượng Nam thuận. Từ đó đưa ra được một số nhận xét và đưa ra kiến nghị đối với chu trình mua hàng, thanh toán tại công ty cổ phần đầu tư năng lượng Nam Thuận. Khóa luận tốt nghiệp gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về công ty cổ phần đầu tư năng lượng Nam Thuận. Chương 2: Cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán. Chương 3: Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty cổ phần đầu tư năng lượng Nam Thuận. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
2980	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và chi phí khấu hao trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH PKF Việt Nam chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Thái Khánh Duy	Nguyễn Thị Minh Hằng	Bài Khóa luận tốt nghiệp của tác giả có đầy đủ nội dung cơ bản mà nhà trường đã đề ra. Kiểm toán báo cáo tài chính là dịch vụ cần thiết trong nền kinh tế hiện nay, nó giúp cho người sử dụng báo cáo tài chính có được một thông tin đảm bảo để đưa ra quyết định của họ, tránh tính trạng bất cân xứng thông tin trong thị trường. Đối với khoản mục Tài sản cố định, việc kiểm toán đối với khoản mục này là cần thiết để tránh tình trạng tài sản ảo không có thực gây hiểu lầm cho nhà đầu tư, ngoài ra việc kiểm toán khoản mục này cũng có tác động đến kết quả kinh doanh của đơn vị, một số đơn vị có xu hướng trích chi phí khấu hao nhiều hơn hoặc thấp hơn so với tình hình thực tế để làm sai lệch kết quả kinh doanh, đưa ra thông tin không chính xác. Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH PKF Việt Nam chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh, tác giả đã được tiếp xúc với nhiều Công ty thuộc lĩnh vực ngành nghề khác nhau từ đó hiểu thêm được rủi ro mà từng hoạt động và cách hạch toán kế toán của từng đơn vị gặp phải, ngoài ra hiểu được một cuộc kiểm toán theo chuẩn mực được diễn ra ở thực tế là như thế nào, những mặt hạn chế do sự cân bằng giữa chi phí và lợi ích. Do có hạn chế về mặt thời gian, trình độ và không phải là kiểm toán viên tiền nhiệm của các khách hàng nên các hiểu biết trên bài Khóa luận tốt nghiệp của tác giả chỉ dừng lại ở mức hiểu rõ tình hình của khách hàng năm nay, các vấn đề năm trước có thể không hiểu rõ dẫn đến các sai sót không tránh khỏi. Tác giả rất mong quý thầy cô và anh chị góp ý để bài viết có thể hoàn thiện hơn. Một lần nữa tác giả xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn và giúp đỡ nhiệt tình của cô Nguyễn Thị Minh Hằng và các anh chị phòng kiểm toán PKF đã giúp tác giả hoàn thành bài Khóa luận tốt nghiệp này.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2981	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ GIẢI PHÁP THI THIÊN	PHAN THANH BẢO NGUYỆT	VƯƠNG THỊ THANH NHÀN	Nền kinh tế đang trong bối cảnh không ngừng tăng trưởng cùng với đó là sự mở rộng và phát triển không ngừng của các doanh nghiệp trong và ngoài nước, yêu cầu về chất lượng của kế toán ngày càng tăng theo sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp để đảm bảo được sự thể hiện chính xác về tình hình tài chính và hoạt động đúng đắn của các doanh nghiệp này. Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là một trong những khoản mục quan trọng của một doanh nghiệp, thể hiện tình hình hoạt động, kinh doanh của doanh nghiệp một cách khách quan, giúp cho nhà quản lý có thể kịp thời nắm bắt được hoạt động của doanh nghiệp từ đó đưa ra những giải pháp và quyết định chính xác, giúp doanh nghiệp không ngừng phát triển lớn mạnh. Công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đòi hỏi phải tính đúng, tính đủ và đảm bảo cung cấp thông tin chính xác và kịp thời cho ban lãnh đạo doanh nghiệp. Chính vì thế, việc nghiên cứu công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh hợp lý là một công việc vô cùng quan trọng và cần thiết cho doanh nghiệp. Xuất phát từ những đặc điểm trên và với mong muốn tìm hiểu rõ hơn về phần hành doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong một đơn vị cụ thể, trong thời gian thực tập tại Công Ty Cổ Phần Công Nghệ Giải Pháp Thi Thiên, em đã lựa chọn đề tài "Kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Công Nghệ Giải Pháp Thi Thiên để làm đề tài Khóa luận tốt nghiệp.
2982	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV DỊCH VỤ KỸ THUẬT TRUYỀN THÔNG HTV	Huỳnh Khánh Duy	Lê Văn Tuấn	Với sự chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp đang gặp sự cạnh tranh gay gắt và ngày càng rõ nét, đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn luôn nhận thức, đánh giá được tiềm năng của doanh nghiệp mình trên thị trường để có thể tồn tại, đứng vững và ngày càng phát triển, để đạt được điều đó thì Kế toán là một bộ phận không thể thiếu trong việc cấu thành doanh nghiệp. Có thể nói Kế toán là một công cụ đắc lực cho nhà quản lý, nó không ngừng phản ánh toàn bộ tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp mà nó còn phản ánh tình hình chi phí, lợi nhuận hay kết quả của từng công trình cho nhà quản lý nắm bắt được. Bên cạnh đó đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự chuẩn bị cân nhắc thận trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh của mình. Hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường đòi hỏi phải có sự quản lý chặt chẽ về vốn đảm bảo cho việc sử dụng vốn một cách hiệu quả nhất, hạn chế đến mức thấp nhất trình trạng ứ đọng vốn hoặc thiếu vốn trong kinh doanh từ đó đảm bảo hiệu quả kinh doanh tối ưu nhất. Vì vậy không thể nói đến vai trò của công tác hạch toán kế toán trong việc quản lý vốn, cũng từ đó vốn bằng tiền đóng vai trò quan trọng và là cơ sở ban đầu, đồng thời theo suốt quá trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Xét về tầm quan trọng và tính cấp thiết của việc lập và phân tích Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một trong những khâu trọng yếu của kế toán, nên em đã chọn và nghiên cứu đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh" trong quá trình thực tập nghề nghiệp tại Công ty TNHH MTV Dịch Vụ Kỹ Thuật Truyền Thông HTV.
2983	Đại học	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Kết Nối Việt Mã	Thái Thị Thanh Diệu	Ung Hiển Nhã Thi	Doanh thu, chi phí, lợi nhuận luôn là mối quan tâm hàng đầu của các đối tượng bên ngoài và đối tượng bên trong. Vì thế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh là đề tài em chọn để làm báo cáo cho khóa luận tốt nghiệp. Dựa vào lý thuyết được học trên trường và thực tế tại doanh nghiệp, em có cái nhìn bao quát về hơn về công việc kế toán tại doanh nghiệp.
2984	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty CPNT Thành Gia Phát	Lê Thị Kim Xoa	Thái Trần Vân Hạnh	Gồm 4 chương Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty CPNT Thành Gia Phát Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty CPNT Thành Gia Phát Chương 4: Nhận xét và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2985	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH SHINHAN DS VIỆT NAM	Cao Hồ Bắc	Phạm Thị Kim Thanh	Việt Nam chúng ta là một nước có nền kinh tế thị trường, định hướng xã hội chủ nghĩa. Bên cạnh việc ổn định chính trị thì phát triển nền kinh tế, nâng cao đời sống nhân dân cũng là một trong những mối lưu tâm hàng đầu của Nhà nước. Trong thời buổi hội nhập toàn cầu như hiện nay, Việt Nam chúng ta cũng đã trở thành thành viên của nhiều tổ chức kinh tế thế giới như: WTO, IMF, APEC, … Và để tạo sự phát triển cho nền kinh tế một cách bền vững thì sự phát triển của các doanh nghiệp đóng vai trò không nhỏ. Chính vì vậy, các doanh nghiệp rất chú trọng vào công tác quản lý vốn kinh doanh, phân tích, đánh giá sự hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của mình để đưa ra các phương án phù hợp cho sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp mình. Tại mỗi doanh nghiệp, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh luôn được đề cao và chú trọng. Nó liên quan chặt chẽ đến chi phí bỏ ra và lợi nhuận thu được sau một kỳ kinh doanh của công ty. Từ những thông tin này, các nhà quản trị của công ty có thể dễ dàng nắm bắt tình hình hoạt động của công ty, phát huy những thế mạnh và khắc phục những hạn chế còn tồn động. Và các thông tin trên cũng sẽ giúp Nhà nước dễ dàng quản lý các doanh nghiệp, qua đó có thể đưa ra các chính sách, các biện pháp nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển bền vững. Nhận thấy tầm quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh, cùng với điều kiện thực tập thuận lợi tại Công ty TNHH Shinhan DS Việt Nam, em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Shinhan DS Việt Nam" làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.
2986	Đại học	Kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng thu tiền khách hàng tại Công ty TNHH IES Việt Nam	Dương Ngọc Anh Thư	Th.S Nguyễn Huỳnh Nam	Bài khóa luận về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng-thu tiền khách hàng tại Công ty TNHH IES Việt Nam đã đề cập đến những vấn đề: Một là, đề tài đã trình bày được cơ sở lý luận và thực tiễn cơ bản về hệ thống kiểm soát nội bộ của doanh nghiệp và hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng-thu tiền. Hai là, đề tài đã tìm hiểu được thực trạng trong hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng-thu tiền tại công ty TNHH IES Việt Nam. Ba là, đã nhận diện và chỉ ra được những điểm mạnh, điểm yếu trong hệ thống kiểm soát nội bộ của công ty. Đề xuất được những giải pháp để hoàn thiện, nâng cao hiệu quả hoạt động kiểm soát nội bộ đối với việc ngăn ngừa rủi ro trong chu trình bán hàng-thu tiền khách hàng tại công ty TNHH IES Việt Nam.
2987	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương	Nguyễn Thái Nhật Hoài	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	- Tìm hiểu thực trạng và công tác kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương tại Công ty TNHH Thiết Kế Xây Dựng Kawacons - Đưa ra những đánh giá và nhận xét từ công tác kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương tại Công ty TNHH Thiết Kế Xây Dựng Kawacons
2988	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung	Đặng Minh An	Th.S Nguyễn Huỳnh Nam	Chương 1: Giới thiệu về Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung Chương 2: Trình bày về cơ sở lý luận khoản mục nợ phải thu khách hàng và quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng Chương 3: Trình bày thực trang quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng do Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung thực hiện Chương 4: Đưa ra nhận xét, ý kiến cá nhân về quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung. Đưa ra những kiến nghị nhằm hoàn thiện

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2989	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH dịch vụ và tư vấn TFD Group	Tống kHánh Hằng	Trần Thị Phương Lan	Chương 1: Giới thiệu một cách khái quát về quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH dịch vụ và tư vấn TFD Group. Bên cạnh đó là , hệ thống chứng từ, sổ sách được áp dụng tại công ty, hệ thống bộ máy quản lý của công ty, hệ thống tổ chức công tác kế toán tại công ty, giúp chúng ta hiểu rõ hơn về quy trình và nhiệm vụ từng bộ phận kế toán trong công ty. Chương 2: Hệ thống và giải thích những vấn đề cơ bản về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp như: khai niệm, chứng từ sử dụng, tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán liên quan đến doanh thu và chi phí. Chương 3: Phản ánh thực tế tình hình về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH dịch vụ và tư vấn TFD Group. Thông qua các nghiệp vụ và các chứng từ trên từ đó biết thêm về nguyên tắc hạch toán, các loại chứng từ sử dụng, trình tự luân chuyển chứng từ và ghi sổ của từng tài khoản liên quan. Từ đó ta thấy được bao quát tình hình phát sinh của hoạt động kinh doanh, doanh thu, chi phí của công ty trong năm 2021 vừa qua. Chương 4: Nhận xét ưu nhược điểm của công ty về tổ chức bộ máy kế toán, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, từ đó đưa ra được những kiến nghị đề xuất để góp phần hoàn thiện hơn
2990	Đại học	Kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công ty TNHH Thương mại dịch vụ TITICO	Nguyễn Đoàn Bảo Trân	Trần Thị Phương Lan	Nội dung khóa luận bao gồm 4 chương: Chương 1 tìm hiểu khái quát về Công ty, Chương 2 tìm hiểu về cơ sở lý luận về công tác kế toán thuế GTGT, Chương 3 nói về thực trạng công tác kế toán thuế GTGT tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ TITICO, Chương 4 nói về nhận xét và kiến nghị.
2991	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty CP Tư vấn Thiết kế và Xây dựng Nam Trung	Phạm Thị Ngọc Thảo	Th.S Phạm Thị Xuân Thảo	Phân tích, đánh giá và kiến nghị về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty CP Tư vấn Thiết kế và Xây dựng Nam Trung
2992	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty Cổ phần V Lotus Holdings	Vũ Thị Kim Ngân	Nguyễn Huỳnh Nam	Nghiên cứu cơ sở lý luận chung về kiểm soát nội bộ đối với chu trình mua hàng và thanh toán trong doanh nghiệp; đồng thời phân tích làm rõ thực trạng kiểm soát nội bộ đối với chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty Cổ phần V Lotus Holdings nhằm tìm ra những hạn chế còn tồn tại, từ đó đưa ra các nhận xét về hệ thống kiểm soát nội bộ, đề ra các giải pháp thích hợp để tăng cường kiểm soát nội bộ đối với chu trình mua hàng và thanh toán tại đơn vị.
2993	Đại học	Kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ Phần Giao Nhận và Vận Chuyển In Do Trần	Trần Thái Bảo Trâm	Trương Thảo Nghi	Nghiên cứu thực trạng công tác kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí tại công ty CP Giao Nhận Và Vận Chuyển In Do Trần.
2994	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung	Nguyễn Thị Yến Nhi	Nguyễn Thị Minh Hằng	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung
2995	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Quân Tiền Phong	Nguyễn Tường Vi	Lê Văn Tuấn	Hiện nay, nền kinh tế đang phát triển mạnh với trình độ ngày càng cao trong đó thì nền kinh tế Việt Nam cũng đang từng bước phát triển theo xu thế hội nhập với kinh tế khu vực kinh tế trên toàn thế giới. Vì vậy, việc kinh doanh hoạt động của các công ty ngày càng đa dạng, phong phú . Trong xu thế đó, kế toán cũng không ngừng phát triển về phương pháp và hình thức để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao yêu cầu quản lý của nền thương mại. Để vận hành các kinh doanh hiệu quả và tốt nhất thì doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm đến chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đòi hỏi phải luôn tính toán chính xác, đầy đủ và đảm bảo cung cấp thông tin chính xác, kịp thời cho lãnh đạo doanh nghiệp. Đây là yêu cầu khách quan của công tác quản lý, vì vậy việc nghiên cứu kế toán doanh thu và chi phí và xác định kết quả kinh doanh hợp lý là một việc làm hết sức cần thiết đối với các doanh nghiệp. Mỗi khoản mục trên báo cáo tài chính đều quan trọng và cung cấp nhiều giá trị thông tin về tình hình hoạt động và tài chính của doanh nghiệp. Việc hạch toán doanh thu và chi phí cũng là một công việc khá quy trình phức tạp. Xuất phát từ tầm quan trọng đó và với những kiến thức đã học, em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Quân Tiền Phong" để hiểu rõ hơn về tình hình. doanh nghiệp, quy trình hoạt động và một số đặc điểm kinh doanh của công ty trên thị trường kinh doanh hiện nay.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2996	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN CHUẨN VÀNG	Huỳnh Thái Thị Kiều Trang	Th.S Nguyễn Huỳnh Nam	Khóa luận tốt nghiệm gồn có 4 chương. Chương 1:Giới thiệu tổng quan về công ty TNHH Kiểm toán Chuẩn Vàng. Chương 2: Cơ sở lý luận kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng. Chương 3: Thực trạng quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán Báo cáo Tài chính công ty ABC và công ty XYZ tại công ty TNHH Kiểm toán Chuẩn Vàng. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
2997	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại công ty cổ phần quốc tế Juswtin	Ngô Phương Minh	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Khóa luận tốt nghiệp tìm hiểu về Hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại công ty cổ phần quốc tế Juswtin. Áp dụng các kiến thức đã học để vận dụng vào công việc. Nhận diện 5 bộ phận hợp thành hệ thống kiểm soát nội bộ. Kết hợp giữa thực tế và lý thuyết từ đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị để chu trình hữu hiệu hơn.
2998	Đại học	Thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Workit	Chế Thị Anh Thy	Nguyễn Thị Minh Hằng	Khái quát được các vấn đề lý luận liên quan đến Hệ thống KSNB nói chung và KSNB quy trình bán hàng - thu tiền nói riêng trong Công ty về Công nghệ thông tin. Tìm hiểu thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty Cổ phần Workit.
2999	Đại học	Kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần WorkIT	Trần Yến Nhi	Trương Thảo Nghi	Nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần WorkIT. Vận dụng những kiến thức đã học để so sánh với thực tế tại công ty, từ đó đưa ra những khuyến nghị phù hợp.
3000	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN CHUẨN VÀNG	Đàm Thị Hiền	Nguyễn Thị Minh Hằng	TRÌNH BÀY VÀ NHẬN XÉT QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN CHUẨN VÀNG
3001	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty TNHH SKF Việt Nam	Trần Thị Diệu Thu	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Kết hợp giữa cơ sở lý luận và thực tiễn, tiến hành nghiên cứu quy trình kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty TNHH SKF Việt Nam. Đồng thời đóng góp những ý kiến về những hạn chế còn hiện diện và nêu ra một số kiến nghị để cải thiện.
3002	Đại học	Kiểm toán Tài sản cố định và Chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam	Nguyễn Thúy Huyền My	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Bài Khóa luận tốt nghiệp bao gồm 4 chương: - Chương 1: Tổng quan về Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam - Chương 2: Cơ sở lý luận về kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và Chi phí khấu hao - Chương 3: Kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và Chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
3003	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương Mại và Sản xuất dầu thực vật Minh Huê	Ngô Minh Tài	Trần Thị Phương Lan	Khoá luận hệ thống lại kiến thức về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, so sánh giữa chuẩn mực kế toán Việt Nam và quốc tế về nội dung ấy, trình bày công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cũng như phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Thương Mại và Sản xuất dầu thực vật Minh Huê

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3004	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Đỗ Huỳnh Anh Thư	Trần Thị Phương Lan	1. Lý do chọn đề tài Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là kinh doanh có lời nên việc xác định kết quả kinh doanh là rất quan trọng. Tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh hợp lý giúp cho công tác kế toán có thể cung cấp đầy đủ thông tin kịp thời và chính xác để nhà quản trị đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn. Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH S.F. Express" để làm bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp của mình. 2. Mục tiêu nghiên cứu Tìm hiểu thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty. Từ đó, học hỏi những ưu điểm và rút ra kinh nghiệm trong công tác kế toán để trau dồi thêm kiến thức, trải nghiệm thực tế. 3. Phạm vi nghiên cứu Đề tài nghiên cứu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH S.F. Express. Thời gian thực hiện đề tài bắt đầu từ tháng 10/2022 đến tháng 12/2022. Thời gian của số liệu trong giai đoạn từ 01/01/2021 đến ngày 31/12/2021. 4. Phương pháp nghiên cứu Thu thập số liệu kế toán năm 2021 của Công ty TNHH S.F. Express. Và học hỏi, trao đổi với các anh chị phòng Tài chính – Kế toán về Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. 5. Kết cấu đề tài Bài báo cáo gồm lời mở đầu, kết luận và được chia làm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH S.F. Express Chương 2: Cơ sở lý luận về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH S.F. Express Chương 4: Nhận xét và khuyến nghị
3005	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG - THU TIỀNI	NGUYỄN THỊ KIM PHƯƠNG	PHAN THỊ BÍCH NGỌC	TÌN HIỂU, TIẾP CẬN THỰC TẾ VỀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG - THU TIỀN TẠI DOANH NGHIỆP. TỪU ĐÓ CHỈ RA NHỮNG ƯU KHUYẾT ĐIỂM CÒN THIẾU SÓT Ở CÔNG TY VÀ GỢI Ý NHỮN PHƯƠNG HƯỚNG GIẢI QUYẾT TỐI ƯU ĐỂ QUY TRÌNH HOÀN THIỆN HƠN
3006	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Machinery Carno Việt Nam	Đặng Thị Kim Ngân	Trần Thị Phương Lan	- Một là: Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp thương mại. - Hai là: Tìm hiểu, phân tích, đánh giá thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Machinery Carno Việt Nam. - Ba là: Đề xuất giải pháp cũng như kiến nghị để góp phần hoàn thiện hơn công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Machinery Carno Việt Nam. Kết cấu bao gồm: - Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Machinery Carno Việt Nam. - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. - Chương 3: Thực trạng về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Machinery Carno Việt Nam. - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
3007	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ S247	Bùi Thị Thúy Hường	THS. PHAN THỊ BÍCH NGỌC	Thực hiện tìm hiểu kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ S247 Từ đó, nhận xét, kiến nghị và đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện về kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ S247.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3008	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Trần Thị Diệu Hương	ThS. Trần Thị Phương Lan	Chương 1: Giới thiệu sơ lược về Công ty TNHH THương Mại Và Dịch Vụ Hóa Chất Xanh Chương 2: Cơ sở lý luận của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Thực trạng về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Hóa Chất Xanh Chương 4: Một số nhận xét và kiến nghị góp phần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Hóa Chất Xanh
3009	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Đầu tư Công nghệ và Thương mại Softdreams	Trần Thị Trúc Phương	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	- Những cơ sở lý luận và thực tiễn cơ bản về hệ thống kiểm soát nội bộ của doanh nghiệp đặc biệt là hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại được trình bày. - Đề tài đã tìm hiểu được thực trạng hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại Công ty - Đề tài đã chỉ ra được những điểm mạnh, điểm yếu trong hệ thống kiểm soát nội bộ tại công ty và đề xuất ra được những giải pháp để hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động kiểm soát nội bộ đối với việc ngăn ngừa rủi ro trong chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty Cổ phần đầu tư Công nghệ và Thương mại Softdreams.
3010	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty TNHH Sản Xuất Hàng Tiêu Dùng Bình Tiên (Biti's)	Nguyễn Trần Minh Nguyệt	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Khóa luận tập trung nghiên cứu thực trạng về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Sản xuất Hàng Tiêu Dùng Bình Tiên và đánh giá những ưu, nhược điểm cần khắc phục đối với kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại đơn vị. Từ thực trạng thực tế tại công ty, đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền về hoàn thiện thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng – thu tiền tại đơn vị.
3011	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Vật liệu xây dựng Lê Cao Phát	Lê Huỳnh Bảo Châu	ThS Nguyễn Huỳnh Nam	Hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại doanh nghiệp là một bộ phận không thể thiếu trong một doanh nghiệp, nó giúp doanh nghiệp giảm thiểu được rủi ro, sai phạm trong chu trình.
3012	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Machinery Carno Việt Nam	Dương Thị Dư Huỳnh	Nguyễn Huỳnh Nam	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Machinery Carno Việt Nam
3013	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH CUNG CẤP DỊCH VỤ VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUYÊN TRƯỜNG	NGUYỄN PHƯỚC BẢO HÂN	PHAN THỊ BÍCH NGỌC	Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Quyên Trường, Chương 2: Cơ sở lý luận KSNB chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền tại DN, Chương 3: Thực trạng KSNB chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền tại Công ty Cổ phần Quyên Trường, Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
3014	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Lê Thị Thùy Trinh	ThS. Dương Thị Thùy Liên	Khóa luận tốt nghiệp đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Game Day Apparel VietNam" góp phần làm rõ một số lý luận cơ bản về kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh và thực tế công tác kế toán tại công ty. Từ đó thấy được tình hình kinh doanh của công ty để đưa ra những nhận xét về ưu, nhược điểm và các kiến nghị để hoàn thiện công tác kế toán tại công ty.
3015	Đại học	Kế toán thuế giá trị gia tăng tại công ty TNHH Giai Phát	Nguyễn Thị Ngọc Mai	Ths. Phạm Thị Xuân Thảo	Kế toán thuế GTGT tại công ty TNHH Giai Phát
3016	Đại học	Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại doanh nghiệp	Trần Hiếu Vy	Nguyễn Thị Minh Hằng	Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại doanh nghiệp
3017	Đại học	kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu	Nguyễn Thị Thanh Tâm	Dương Thị Thùy Liên	Tìm hiểu về thực trạng công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu
3018	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG VSETCOM	Lê Anh Thư	Dương Thị Thuỳ Liên	Trình bày cơ sở lý thuyết về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh và tìm hiểu công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Viễn Thông Vsetcom
3019	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Phát Triển Công Nghệ Thái Sơn	Phạm Thị Kim Thông	Dương Thị Thùy Liên	Trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Phát Triển Công Nghệ Thái Sơn, em đã có cơ hội được tiếp xúc thực tế về phần kiến thức "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh" tại công ty. Qua quá trình tìm hiểu cho thấy việc quan trọng của việc hạch toán chính xác các khoản doanh thu, chi phí là một trong những biện pháp tích cực và có hiệu quả nhất trong quá trình tuần hoàn vốn, tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh ngày càng mở rộng.
3020	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản thanh toán	Thiều Thị Tuyết Trinh	THS. Chu Thị Thương	tìm hiểu về cơ sở hình thành tại doanh nghiệp, cơ sở lý luận và các nghiệp vụ phát sinh thực tế liên quan đến vốn bằng tiền và các khoản thanh toán tại công ty cổ phần ô tô AAA
3021	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Minh Ý	Dương Thị Thùy Liên	Tìm hiểu thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Phát Triển Giáo Dục Antoree

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3022	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình Bán hàng - Thu tiền	Nguyễn Thị Ngọc Hảo	Nguyễn Thị Minh Hằng	Tìm hiểu về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền
3023	Đại học	Kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Sài Gòn Land	Phạm Thị Hải Yến	Nguyễn Diên Duẩn	Giới thiệu chung về công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Sài Gòn Land, tìm hiểu cơ sở lý luận về thuế giá trị gia tăng ở nước ta và kế toán thuế giá trị gia tăng, sau đó trình bày thực trạng về công tác kế toán thuế giá trị gia tăng. Sau cùng là nhận xét ưu điểm, hạn chế của công tác kế toán nói chung và kế toán thuế nói riêng tại công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Sài Gòn land, đưa ra những khuyến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán và kế toán thuế tại đơn vị thực tập.
3024	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công Ty TNHH Trung Tâm Công Nghệ Essilor Việt Nam.	Võ Thị Lan Anh	Phan Thị Bích Ngọc	Khóa luận tốt nghiệp bao gồm 4 chương như sau: Chương 1: Giới thiệu chung về Công Ty TNHH Trung Tâm Công Nghệ Essilor Việt Nam Chương 2: Cơ sở lý luận kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại doanh nghiệp Chương 3: Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công Ty TNHH Trung Tâm Công Nghệ Essilor Việt Nam Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
3025	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty TNHH GS25 Việt Nam	Nguyễn Thị Xuân Thư	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	- Hệ thống hóa các lý thuyết liên quan đến KSNB trong doanh nghiệp, cụ thể là trong hoạt động mua hàng – thanh toán. - Nghiên cứu, tìm hiểu thực trạng công tác kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty TNHH GS 25 Việt Nam. - Đưa ra những nhận xét và đề xuất một số kiến nghị giúp hoàn thiện công tác kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty
3026	Đại học	Kiểm soát nội bộ cu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty TNHH SX-TM-DV Ngon Mỗi Ngày	Dương Thị Hiên	Nguyễn Huỳnh Nam	Thực trạng và nhận xét về kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty TNHH SX-TM-DV Ngon Mỗi Ngày
3027	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty TNHH KIO VIET	Bùi Ngọc Thanh Thảo	TS. Trương Thị Mỹ Liên	Mục tiêu nghiên cứu: Tìm ra được các điểm mạnh và điểm yếu của công ty và đưa ra phương pháp, đề xuất nâng cao tài chính của công ty, đánh giá thực trạng qua doanh thu, chi phí,... Phương pháp nghiên cứu: thu thập số liệu, thông tin liên quan đến đề tài thông qua các trang web công ty cũng như các số liệu báo có, các chứng từ hóa đơn của bộ phận kế toán cung cấp hỗ trợ Phạm vi nghiên cứu: Công ty TNHH KIO VIET
3028	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Xăng Dầu Hồng Đức	Phan Thị Tú My	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Ở chương 1 đã giới thiệu chung nhất về lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Xăng Dầu Hồng Đức từ lúc thành lập cho đến nay, giới thiệu khái quát về sơ đồ bộ máy tổ chức, tổ chức công tác kế toán của công ty, cũng như chức năng của từng bộ phận phòng ban. Ngoài ra, còn giới thiệu thêm về hệ thống chứng từ, sổ sách, hệ thống ghi sổ, hình thức lập báo cáo, phương tiện phục vụ cho công việc kế toán được công ty áp dụng. Trong chương 2 bài báo cáo đã hệ thống hóa làm sáng tỏ những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp như: khái niệm, chứng từ sử dụng, tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán liên quan đến doanh thu và chi phí. Chương 3 đã phản ánh tình hình thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Xăng Dầu Hồng Đức. Từ đó hiểu một cách cụ thể hơn tình hình thực tế phát sinh tại công ty, biết thêm về các nguyên tắc hạch toán, các loại chứng từ sử dụng, trình tự luân chuyển và ghi sổ của từng tài khoản liên quan. Từ đó ta thấy được bao quát tình hình phát sinh của hoạt động kinh doanh, doanh thu, chi phí của công ty trong quý 3 năm 2022 vừa qua. Chương 4 đã khái quát về tình hình hoạt động của công ty trong 3 năm 2019- 2021. Đưa ra những nhận xét ưu nhược điểm về tổ chức bộ máy quản lý; tổ chức bộ máy kế toán; kế toán doanh thu, chi phí và xac định kết quả kinh doanh. Đưa ra những nhận xét tình hình biến động doanh thu, chi phí, lợi nhuận và các chỉ số tài chính trong 3 năm 2019-2021. Từ những nhận xét đó, những ưu điểm công ty cần tiếp tục phát huy bên cạnh đó đưa ra những kiến nghị để khắc phục những khuyết điểm còn thiếu sót.
3029	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại công ty Cổ Phần Liên Minh Thành Viên năm 2022	Trần Thị Mỹ Tú	Nguyễn Thị Minh Hằng	Tìm hiểu về hệ thống kiểm soát nội bộ trên lý thuyết và tìm hiểu thực tế công tác kiểm soát nội bộ tại công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3030	Đại học	Kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán Tư vấn Độc lập	Huỳnh Thị Khánh Vi	Th.S Nguyễn Thị Ngọc Oanh	- Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Kiểm toán Tư vấn Độc lập - Khái quát về kế toán và kiểm toán đối với khoản mục nợ phải thu khách hàng. - Mô tả quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán Tư vấn Độc lập. - Minh họa quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng của khách hàng ABC và khách hàng XYZ. - Nhận xét và đề xuất kiến nghị đối với quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu tại Công ty TNHH Kiểm toán Tư vấn Độc lập.
3031	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH HOÀNG VÂN	Nguyễn Thị Hồng Thắm	Thái Trần Vân Hạnh	Kế toán xác định kết quả kinh doanh là một bộ phận không thể thiếu trong toàn bộ công tác kế toán tại doanh nghiệp. Nó cung cấp số liệu về kế toán kịp thời cho việc phân tích sản xuất, tiêu thụ và thanh toán công nợ…. Phản ánh đầy đủ, kịp thời, hợp lý về kết quả cuối cùng của một kỳ sản xuất kinh doanh. Phục vụ cho việc hoạch định sản xuất kinh doanh cho các kỳ sau. Vì vậy cần tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh được khoa học và hợp lý. Công tác kế toán đặc biệt là công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện rất rõ ràng, trình tự và hợp lý đúng theo quy định. Doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng qua các năm. Tuy nhiên doanh nghiệp vẫn còn vướng phải một số hạn chế, từ đó đề ra những giải pháp khắc phục nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và nâng cao hiệu quả kinh doanh mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp
3032	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu	Trần Mai Trúc	Dương Thị Thùy Liên	Hệ thống các kiến thức cơ bản về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu. Tìm và đánh giá thực tế kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại Công ty Bảo Hiểm Bưu Điện Thống Nhất từ đó đưa ra các ví dụ minh họa về quá trình hạch toán, nhập liệu các giao dịch của Công ty. Phân tích số liệu, đưa ra nhận xét đánh giá, chỉ ra được những ưu, nhược điểm và đề ra các giải pháp giúp công ty hoàn thiện các công tác kế toán tốt hơn trong tương lai.
3033	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG BÁO CÁO KIỂM TOÁN TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN VÀ KIỂM TOÁN FPF	Hoàng Thị Ly	Ths. Nguyễn Huỳnh Nam	Bài Khoá luận tốt nghiệp trên được thực hiện bởi sinh viên Hoàng Thị Ly, MSSV 1921004884. Sau khi nhận thức được tầm quan trọng của khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong một cuộc kiểm toán, em đã chọn đề tài: "QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN VÀ KIỂM TOÁN FPF" với mong muốn giúp bản thân cũng như các độc giả tiếp cận và hiểu rõ hơn về kiểm toán BCTC nói chung và thực tế kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng tại Công ty nói riêng. Bài viết sẽ phân tích hai phía khách hàng với hai mô hình kinh doanh khác nhau. Từ đó đưa ra các nhận xét về giải pháp, cũng như kiến nghị để có thể củng cố hơn về quy trình kiểm toán của Công ty thực tập.
3034	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH UWC VIỆT NAM	Phạm Thị Tuyết Lan	Phạm Thị Xuân Thảo	Về tình hình các khaonr doanh thu, chị phí và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2021
3035	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH MUA HÀNG - THANH TOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRIỆU HOSPITALITY	Pham Nguyễn Diệu Ái	Nguyễn Huỳnh Nam	Nội dung đề tài nguyên cứu gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Triệu Hospitality. Chương 2: Cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ và kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng – thanh toán. Chương 3: Thực trạng về quy trình kiểm soát nội bộ đối với chu trình mua hàng – thanh toán tại Công ty Cổ phần Triệu Hospitality. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị về quy trình kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng – thanh toán tại Công ty Cổ phần Triệu Hospitality.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3036	Đại học	Kiểm soát nội bộ Chu trình bán hàng và thu tiền	Nguyễn Lê Phương Lam	Ths Nguyễn Thị Minh Hằng	So sánh giữa thực tế với lý thuyết, sau đó đánh giá ưu điểm và nhược điểm của hệ thống kiểm soát nội bộ tại Chi nhánh Công ty TNHH Top Engineering & Construction, nhằm đưa ra các giải pháp hoàn thiện, nâng cao hiệu quả hoạt động kiểm soát chu trình bán hàng thu tiền tại doanh nghiệp. - Đối tượng nghiên cứu: Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền. - Không gian nghiên cứu: tại Chi nhánh Công ty TNHH Top Engineering & Construction. - Thời gian nghiên cứu: thực hiện từ ngày 15/10/2022 đến ngày 23/12/2022. - Kết cấu chuyên đề Chuyên đề gồm có 04 chương • Chương 1: Giới thiệu chung về Chi nhánh Công ty TNHH Top Engineering & Construction. • Chương 2: Cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Chi nhánh Công ty TNHH Top Engineering & Construction. • Chương 3: Thực tế kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại Chi nhánh Công ty TNHH Top Engineering & Construction. • Chương 4: Nhận xét và kiến nghị. Một số chứng từ tham khảo (Phụ lục)
3037	Đại học	Kế Toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiết Bị Y Tế Green Medical	Lê Thị Thanh Huyền	Dương Thị Thùy Liên	Nghiên cứu cơ sở lý luận Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh
3038	Đại học	Quy trình kiểm toán Tài sản cố định và chi phi khấu hao tài sản cố định	Huỳnh Văn Hậu	Nguyễn Thị Minh Hằng	Nội dụng khoá luận tốt nghiệp được thể hiện qua 4 chương và phục lục đáp ứng được đầy đủ tính chất và nôi dụng của đề tài : quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao tài sản cố định.
3039	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI GIẢI PHÁP ƯU VIỆT	Nguyễn Thanh Hiền	Phạm Thị Kim Thanh	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Giải Pháp Ưu Việt
3040	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải trả nhà cung cấp trong kiểm toán báo cáo tài chính do Công ty TNHH Kiểm Toán và Dịch vụ Tin học MOORE AISC	Đoàn Thị Kim Vĩ	Phan Thị Bích Ngọc	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải trả nhà cung cấp trong kiểm toán báo cáo tài chính do Công ty TNHH Kiểm Toán và Dịch vụ Tin học MOORE AISC
3041	Đại học	Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên Khôi Thịnh 2 năm 2022	Hà Thị Ngọc Tuyền	Nguyễn Thị Minh Hằng	Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty TNHH Một thành viên Khôi Thịnh 2 năm 2022. Giới thiệu về công ty, cơ sở lý thuyết, kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty, nhận xét và kiến nghị. Mô tả chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty, mục tiêu kiểm soát của công ty, và các thủ tục kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty năm 2022. Từ đó đưa ra nhận xét về kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán và đưa ra kiến nghị nhằm hoàn thiện hơn chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty.
3042	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ HÀNG HÓA PHIM CHÍNH	Nguyễn Nhữ Kim Thảo	Dương Thị Thùy Liên	Cho thấy các phần hành thực tế tại CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ HÀNG HÓA PHIM CHÍNH
3043	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Tiếp thị Minh Chiêu	Dương Yến Nhi	ThS. Dương Thị Thùy Liên	Nội dung của khóa luận tốt nghiệp: Giới thiệu khái quát về công ty Cổ phần Tiếp thị Minh Chiêu. Từ đó, giúp chúng ta hiểu sâu hơn về lịch sử hình thành và phát triển, chức năng nhiệm vụ và hình thức tổ chức bộ máy quản lý cũng như bộ máy kế toán của công ty. Dựa vào những cơ sở lý luận được đào tạo, tiếp cận thực tiễn, hiểu sâu hơn về các công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của công ty và đưa ra những nhận xét kiến nghị hoàn thiện hơn bộ máy tổ chức kế toán.
3044	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH NT Tân Phúc Khang	Phạm Thị Kim Tuyến	Phạm Thị Xuân Thảo	Mô tả thực trạng công tác kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh quý 4 năm 2021 tại công ty TNHH NT Tân Phúc Khang Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
3045	Đại học	Tổ chức dịch vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh cho Công ty TNHH Busgo là khách hàng tại Công ty TNHH Dịch Vụ Tư Vấn Five Star	Lê Thị Thanh Mận	Thầy Nguyễn Diên Duẩn	Tổ chức dịch vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh cho Công ty TNHH Busgo là khách hàng tại Công ty TNHH Dịch Vụ Tư Vấn Five Star
3046	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền	Nguyễn Thị Xuân Quyên	Ung Hiển Nhã Thi	Tìm hiểu về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty TNHH Kỹ thuật Top Opto

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3047	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CANARY TRANS LOGISTIK	Tiêu Thị Tường Vi	Chu Thị Thương	TÓM TẮT TIẾNG ANH: In today's market economy, the problem that businesses are always interested in is how to operate their business more efficiently (maximizing profits and minimizing costs). The factors directly related to determining the profitability of a business are revenue, income, and expenses. As a result, organizing the recognition of revenues and expenses and the determination of business results is extremely important. The thesis topic: "Accounting Revenue, Expenses and Determination of Business Results at Canary Trans Logistik Joint Stock Company" analyzed the present accounting situation of companies according to circular 200/2014. Specifically, the thesis compares the theoretical basis and the actual situation of the enterprise in aspects such as the process of transferring documents, and the order of recording in the accounting books of the original documents according to the accounting form being applied at the unit, accounting method, etc. In addition, the application of accounting software in business accounting work is a strength for assisting accountants in their work as well as adapting to modern life. In summary, the thesis helps to analyse and compare the reality of income and cost accounting and to determine commercial results with Vietnamese accounting standards, accounting regimes. From there, some appropriate recommendations are made based on the advantages and disadvantages that have been compared and analyzed to help improve the accounting work and improve business results at the enterprise. TÓM TẮT TIẾNG VIỆT: Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề mà các doanh nghiệp luôn quan tâm là làm thế nào để hoạt động kinh doanh của mình hiệu quả hơn (tối đa hóa lợi nhuận và tối thiểu hóa chi phí). Các yếu tố liên quan trực tiếp đến việc xác định khả năng sinh lời của doanh nghiệp là doanh thu, thu nhập và chi phí. Vì vậy, việc tổ chức ghi nhận doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là vô cùng quan trọng. Đề tài khóa luận: “Kế toán Doanh thu, Chi phí và Xác định Kết quả Kinh doanh tại Công ty Cổ phần Canary Trans Logistik” đã phân tích thực trạng công tác kế toán của các Công ty theo thông tư 200/2014 hiện nay. Cụ thể, luận văn so sánh giữa cơ sở lý luận và tình hình thực tế của doanh nghiệp trên các khía cạnh như quy trình luân chuyển chứng từ, trình tự ghi chép vào sổ kế toán chứng từ gốc theo hình thức kế toán đang áp dụng tại đơn vị, kế toán hạch toán. phương pháp,… Ngoài ra, việc ứng dụng phần mềm kế toán vào công tác kế toán doanh nghiệp là một thế mạnh hỗ trợ kế toán viên trong công việc cũng như thích nghi với cuộc sống hiện đại. Tóm lại, luận án giúp phân tích, so sánh thực trạng kế toán thu nhập, chi phí và xác định kết quả thương
3048	Đại học	DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KẾ TOÁN & KIỂM TOÁN PHƯƠNG NAM	Vũ Thị Lan Anh	Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, phân tích tình hình kinh doanh và đóng góp ý kiến đối với công tác kế toán tại Công ty TNHH Kế toán & Kiểm toán Phương Nam
3049	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Cường Thịnh	Trương Thị Thúy	Dương Thị Thùy Liên	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Cường Thịnh
3050	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh công ty TNHH EPICURE VINA.	Phan Nguyễn Khánh Linh	Ths. Nguyễn Diên Duẩn	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh công ty TNHH EPICURE VINA.
3051	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả tại Công ty TNHH Game Day Apparel Vietnam	Nguyễn Thị Nhã Trân	Thạc sĩ Dương Thị Thùy Liên	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết, tìm hiểu thực trạng công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả tại công ty, qua đó tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu. Nguyên nhân chủ quan cũng như khách quan tác động đến việc quản lý, biến động của vốn bằng tiền và các khoản phải trả, để từ đó đưa ra một số giải pháp khắc phục những tồn tại cũng như phát huy những điểm mạnh của Công ty TNHH Game Day Apparel Vietnam. Vận dụng kiến thức đã học vào thực tế, học hỏi kinh nghiệm từ những người đã trải qua công việc kế toán để chuẩn bị hành trang cho tương lai.
3052	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH DV Du Lịch Ngôi Nhà Phương Nam	Đinh Thị Thuỳ Trang	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Lời mở đầu Bài báo cáo gồm có 4 chương : Chương 1: Giới thiệu chung về công ty Công ty TNHH DV Du Lịch Ngôi Nhà Phương Nam Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH DV Du Lịch Ngôi Nhà Phương Nam Chương 4: Nhận xét và kiến nghị Kết luận

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3053	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Viễn Thông Di Động	Nguyễn Thị Diễm My	Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
3054	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, phải trả người bán tại Công ty TNHH In Quang Huy	Huỳnh Thái Quỳnh Phương	Phạm Thị Xuân Thảo	GRADUATION THESIS Topic: CAPACITY ACCOUNTING AND RECEIVALS AND PAYABLES AT THE SELLER IN QUANG HUY LIMITED LIABILITY COMPANY Student: HUYNH THAI QUYNH PHUONG Instructor: PHAM THI XUAN THAO Nowadays, as the economy is on the rate with the higher and higher the economy in Vietnam is also developing a tendency to merge with the talking economy and the whole world in general. Businesses are always interested in how to manage capital with money and payments most effectively. Concerned with cash, foreign currency and payments such as receivables and payables from sellers. Therefore, the business of selling and managing money at the company, the expenses will determine the outcome of a business. It is not only necessary for business managers, but it is very important for actors in the national economy. The amount of capital in the business helps them assess the ability to manage when facing problems as well as the optimal development of the company. Banks are based on appraisal and financial situation assessment to make a decision to lend or lend, for how long. For tax authorities, macroeconomics helps them assess the economy as well as determine the amount of tax to be paid to the country. Realizing the importance of this issue, QUANG HUY PRINTING COMPANY LIMITED is struggling to perfect accounting for cash and accounts receivable and payable.However, this work is not really complete and has certain limitations. Stemming from theory and practice, after researching, I chose to research the topic: "CAPITAL ACCOUNTING AND RECOGNITIONS AND PAYMENTS TO SELLERS AT QUANG HUY PRINTING COMPANY LIMITED" Through the study of the topic. This paper can help us to re-establish a logical conclusion about the company's funds, cash in circulation and accounts receivable and payable. It also reflects strong or weak activity. Judging by the increase of the whole world as a whole. Besides, considering the accounting at work is different than what went to school. On the basis of reasoning and statistically at work that gives a few remarks, estimating your own proposal to help the accounting industry at the top and more effective.
3055	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY TNHH TÂM ÁNH DƯƠNG	Nguyễn Hồ Mỹ Ngọc	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Công ty TNHH Tâm Ánh Dương hiện chưa có đề tài nào nghiên cứu về kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền mà có thể nêu lên những bất cập và hạn chế đối với KSNB chu trình bán hàng và thu tiền tại đơn vị, từ đó đưa ra một số giải pháp tương đối hữu hiệu để khắc phục những hạn chế còn tồn tại trong thủ tục KSNB và góp phần đẩy mạnh công tác kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền tại đơn vị, do đặc thù riêng về hàng hóa tại đơn vị.
3056	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Phạm Thị Phương Nhung	ThS. Thái Trần Vân Hạnh	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho đã cái nhìn tổng quan hơn về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Qua đó các nhà đầu tư, ngân hàng sẽ xem xét và đánh giá tình hình kinh doanh của công ty để đưa ra quyết định hợp tác đầu tư cũng như cho vay đối với ngân hàng.
3057	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty TNHH MTV CHEILMOBILE	Huỳnh Hồng Vy	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Tìm hiểu về thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty TNHH MTV CHEILMOBILE
3058	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán BCTC tại Công ty TNHH Kiểm toán I.T.O	Vũ Thị Thảo Dung	Th.S Phan Thị Bích Ngọc	Tìm hiểu và ứng dụng quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại thực tế doanh nghiệp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3059	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Một thành viên Dịch vụ công ích Quận 8	Lê Nguyễn Khánh Trân	Nguyễn Hà Minh Thi	Chương 1 giới thiệu sơ lược về Công ty TNHH Một thành viên Dịch vụ công ích Quận 8 bao gồm: tổ chức quản lý sản xuất tại công ty, hình thức tổ chức bộ máy kế toán, cũng như những thuận lợi, khó khăn và phương hướng phát triển của công ty. Chương 2 giới thiệu cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Một thành viên Dịch vụ công ích Quận 8. Chương 3 giới thiệu về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Một thành viên Dịch vụ công ích Quận 8. Chương 4 nêu một số nhận xét và giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh Một thành viên Dịch vụ công ích Quận 8.
3060	Đại học	Kế Toán Tập Hợp Chi Phí và Tính Gía thành của Công ty TNHH Cosy Home	Lương Thị Mỹ Tiên	Th.S Trương Thảo Nghi	Tổ chức tốt công tác kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm sẽ đảm báo tính đúng và đủ giá thành của từng sản phẩm. Chúng ta đều biết rằng hoạt động của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng gắn với thị trường, phải nắm bắt được thị trường để quyết định vấn đề then chốt là sản xuất cái gì? Sản xuất cho ai? Với chi phí bao nhiêu là hợp lý? Thông tin chi phí giá thành có ý nghĩa sâu sắc với công tác quản trị doanh nghiệp bởi vì trên cơ sở đó, người quản lý mới xây dựng được cơ cấu chi phí sản xuất sản phẩm sao cho hợp lý nhất. Qua quá trình thực tế và tìm hiểu tại công ty cùng với sự hướng dẫn tận tình và quan tâm của thầy cô, các anh chị trong công ty em nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề trên nên em đã chọn đề tài: "Kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành tại Công Ty TNHH Cosy Home" để làm đề tài cho bài báo cáo thực tế của mình. Mục tiêu của bài báo cáo là vận dụng cơ sở lý luận về kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm, nghiên cứu thực tiễn, từ đó phân tích đưa ra một vài ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán tại công ty.
3061	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Ngô Thị Kim Thoa	Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu tổng quan công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh công ty Cổ phần tư vấn Trí Luật về khái niệm, quy trình làm việc, chứng từ cần dùng và luân chuyển chứng từ, trình từ ghi sổ từ cơ sở lý thuyết kiến thức vào thực tế công tác kế tại công ty.
3062	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TOKORI	Đặng Thị Mỹ Bình	Tiến sĩ Trần Hồng Vân	Các công ty, doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển nhất định phải có phương án hoạt động kinh doanh có hiệu quả kinh tế cao. Vì thế mà nhiều công ty đã đặt ra các phương án khác nhau nhằm để nắm bắt các quy luật của thị trường kinh tế để có thể đưa ra những phương thức mua bán một cách hợp lý trong việc xây dựng cũng như trong quá trình sản xuất kinh doanh sao cho có đủ nguồn thu để bù đắp chi phí bỏ ra phù hợp với thực tế mang lại lợi nhuận cao nhất. Điều này làm cho chỉ tiêu kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được chú trọng và đóng vai trò quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các công ty, doanh nghiệp cũng cần phải đòi hỏi việc giám sát chỉ đạo thực hiện sát sao mọi hoạt động kinh doanh diễn ra trong đơn vị mình. Để thực hiện tốt vấn đề này, các công ty cần phải hạch toán đầy đủ, chi tiết và kịp thời mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ sản xuất kinh doanh. Bởi vì thông qua nghiệp vụ hạch toán ấy thì các khoản doanh thu, chi phí mới đảm bảo được tính chính xác và đầy đủ. Từ đó mới có thể xác định được chính xác kết quả kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp. Chính vì hiểu rõ những quy luật trên, Chi nhánh tại Hồ Chí Minh – Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Quốc tế TOKORI luôn luôn theo dõi doanh thu, chi phí cũng như kết quả hoạt động kinh doanh để đề ra những phương án kịp thời và chính xác, để công ty càng ngày càng phát triển. Nhận thức được tầm quan trọng đó, với kiến thức được học tại trường, cùng với sự hướng dẫn của các nhân viên kế toán tại Chi nhánh tại Hồ Chí Minh – Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Quốc tế TOKORI, em quyết định chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh tại Hồ Chí Minh – Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Quốc tế TOKORI" nhằm hiểu hơn về tình hình kinh doanh, quy trình hoạt động và một số đặc thù kinh doanh của công ty trong thị trường kinh doanh hiện nay.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3063	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại Chung Thiên Sanh	Lê Thị Cẩm Chi	Trương Thảo Nghi	Tìm hiểu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại Chung Thiên Sanh. Đưa ra những nhận xét, đánh giá về thực tế kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH thương mại Chung Thiên Sanh. Bước đầu đề xuất một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác hạch toán kế toán tại Công ty nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất.
3064	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Kiwooza Edutainment VietNam	Nguyễn Hà Trang	Trần Thị Phương Lan	KLTN trình bày ngắn gọn chu trình doanh thu, chi phí bán hàng của cty
3065	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH TIỀN LƯƠNG TẠI CÁC CÔNG TY	Đoàn Chí Bảo	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Trên cơ sở những lý luận chung về phân tích hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương, Đề tài Khóa luận tốt nghiệp đã đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu tình hình thực tiễn tại Công ty TNHH Thương Mại – Phân phối Nhựa AN BẢO về vấn đề phân tích, đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ của Công ty, từ đó đưa ra các kiến nghị góp phần khắc phục các hạn chế vẫn còn tồn tại. Em nhận thấy việc chấm công và tính lương một cách chính xác cho người lao động đòi hỏi phải có một hệ thống kiểm soát thật chặt chẽ. Từ các điều khoản trong chính sách tiền lương phải rõ ràng đến khâu chấm công xác định thời gian làm việc và giám sát người lao động trong quá trình làm việc, tổng hợp những sự việc bất thường cuối cùng là việc thanh toán lương cho từng lao động đòi hỏi phải có sự phối hợp làm việc xuyên suốt giữa tất cả phòng ban trong công ty, mà đặc biệt là phòng nhân sự và phòng kế toán. Hiện nay trên thị trường cũng có nhiều giải pháp quản trị nguồn nhân lực (ERP), đó là một mô hình quản trị chặt chẽ, có thể kiểm soát được những rủi ro trong chu trình tiền lương bằng hình thức chấm công, nhưng nó đòi hỏi một khoản đầu tư rất lớn nên vẫn chưa được phổ biến tại nước ta. Tiền lương là vấn đề rất quan trọng đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào, nó là động lực để giúp người lao động làm việc nhiệt tình hơn và gắn bó với công ty hơn, chính vì vậy việc tính đúng số lượng và phát lương kịp thời cho công nhân, nhân viên sẽ quyết định một phần nào quá trình hoạt động sản xuất lâu dài của doanh nghiệp
3066	Đại học	Kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại CÔNG TY TNHH MTV CHEILMOBILE	Giang Ngọc Châu	Ths. Trương Thảo Nghi	Hiện nay trước tình hình kinh tế nước ta đang có sự hội nhập với nền kinh tế thế giới thì sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp càng trở nên gây gắt, có cơ hội nhưng cũng có thách thức, vấn đề tồn tại và phát triển vững mạnh đang là bài toán khó đối với các doanh nghiệp. Làm thế nào để tăng doanh thu, tối đa hóa lợi nhuận hay tối thiểu hóa lỗ luôn là câu hỏi đặt ra đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Tình hình tài chính tốt hay xấu đều có tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm đối với quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có chiến lược và cách thức kinh doanh linh hoạt, đổi mới để đem lại hiệu quả kinh doanh cho mình. Trong đó, thông tin kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp hoạt động lâu dài. Việc tính toán, tập hợp chi phí có liên quan trực tiếp hay gián tiếp đến quá trình kinh doanh cũng như tập hợp doanh thu thực tế phát sinh sẽ làm cơ sở cho việc xác định kết quả góp phần cung cấp thông tin, giúp doanh nghiệp nghiên cứu, xây dựng mức giá phù hợp cho từng sản phẩm. Chính vì vậy, CÔNG TY TNHH MTV CHEILMOBILE đã luôn chú trọng hoàn thiện tổ chức kế toán xác định kết quả kinh doanh nhằm đạt được mục tiêu của doanh nghiệp một cách hiệu quả nhất. Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề trên, trong thời gian thực tập tại Công ty kết hợp với kiến thức đã được học và tìm hiểu thực tế, em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại CÔNG TY TNHH MTV CHEILMOBILE" để làm khóa luận tốt nghiệp của mình. Qua việc phân tích nội dung này giúp Công ty đánh giá được những ưu điểm cũng như những hạn chế từ đó Công ty sẽ có thể đề ra những chiến lược nhằm giúp Công ty2 tiếp tục phát huy những ưu điểm và khắc phục được những hạn chế, nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3067	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MAYINQUANGCAO.COM	TRƯƠNG THỊ THÚY NGA	THS. PHẠM THỊ XUÂN THẢO	Tìm hiểu và xác định các khoản doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Mayinquangcao.com để biết được tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
3068	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Trương Thị Yến Phương	Nguyễn Thị Kiều Oanh	CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ Y TẾ ĐÔNG VIỆT. CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CHƯƠNG 3: KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ Y TẾ ĐÔNG VIỆT CHƯƠNG 4: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ
3069	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	NGUYỄN THỊ THU TRIỀU	Ths. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Giới thiệu chung về công ty TNHH ĐT TM DV Năng Lượng Xanh Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH ĐT TM DV Năng Lượng Xanh Nhận xét và kiến nghị
3070	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Vũ Minh Long	Huỳnh Nguyễn Thiện Vân	Ths. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Đề tài nghiên cứu tìm hiểu chung về Công Ty TNHH Vũ Minh Long tìm hiểu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty và phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty
3071	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Công nghệ Thực phẩm Việt Hàn	Chu Thị Ngọc Ánh	ThS Nguyễn Thị Kiều Oanh	Nội dungbài khóa luận tốt nghiệp này hệ thống lại cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Đồng thời phản ánh được kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó thấy được sự khác nhau giữa kế toán trên lý thuyết và kế toán thực tế tại doanh nghiệp. Trên cơ sở lý luận và thực tiễn tại doanh nghiệp từ đó đưa ra một số nhận xét, đánh giá kiến nghị của bản thân nhằm giúp công tác kế toán tại công ty đầy đủ và hoạt động hiệu quả hơn.
3072	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty TNHH Viet Air Consol	Đoàn Thảo Vy	Nguyễn Huỳnh Nam	Dựa vào kiến thức đã được học tại nhà trường cùng với đó là những kinh nghiệm mới có được trong quá trình thực tập tại công ty để có thêm kiến thức về hệ thống kiểm soát nội bộ của công ty cũng như những kỹ năng cần thiết. Từ đó có thể tiến hành so sánh, đánh giá những ưu, nhược điểm của hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Viet Air Consol cùng với đó đưa ra được những đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt đông kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3073	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Sản xuất Điện tử Edisun	Nguyễn Thị Trúc Linh	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Trong giai đoạn cuối năm 2019, nền kinh tế bị ảnh hưởng của cơn đại dịch Covid-19 bắt nguồn từ Trung Quốc đã ảnh hưởng đến sự phát triển của các doanh nghiệp tại Việt Nam nói riêng và trên thế giới nói chung. Trong giai đoạn này việc doanh nghiệp có thể đứng trụ trên thị trường đã là một thách thức lớn và việc duy trì công ty phát triển lại là điều khó khăn hơn nữa. Vì thế, các doanh nghiệp phải luôn không ngừng thay đổi ứng phó với điều kiện kinh tế thị trường, mà quan trọng hơn hết các doanh nghiệp phải luôn nêu cao tinh thần cố gắng, nỗ lực vươn lên vượt qua giai đoạn khó khăn cũng như từ đó nhận ra những ưu điểm và nhược điểm của mình để đề ra các biện pháp khắc phục và những chiến lược kinh doanh để doanh nghiệp ngày càng phát triển hơn nữa. Việc phát triển của công ty là vấn đề quan trọng nhằm hướng đến mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận. Lợi nhuận là thước đo kết quả hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp trong các kỳ kế toán, giúp xác định được doanh nghiệp đang hoạt động có hiệu quả như thế nào? Lời hay lỗ ra sao? Từ đó, đưa ra các quyết định quản lý và định hướng hoạt động cho doanh nghiệp trong ngắn hạn và trong dài hạn nhằm nâng cao tình hình tài chính của doanh nghiệp và thu hút các nhà đầu tư. Và các doanh nghiệp cũng từ đó đưa ra các phương pháp giúp đem lại lợi nhuận tối đa và giảm nguồn chi phí ở mức tối thiểu một cách hợp lý nhất nhưng vẫn phải đảm bảo được chất lượng sản phẩm phục vụ cho người tiêu dùng. Và để có thể áp dụng, trau dồi thêm kinh nghiệm về việc phân tích tình hình doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời có thể so sánh sự khác nhau giữa lý thuyết trên giảng đường với kinh nghiệm thực tế nên em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại Sản xuất Điện tử Edisun" cho bài Khóa luận tốt nghiệp của em. Qua đó, em nhận thấy công ty đang từng bước khẳng định mình trên thị trường và em cảm nhận được những thuận lợi và khó khăn trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời từ kết quả nghiên cứu về quy trình kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty, bản thân em có những nhận xét và khuyến nghị của bản thân cho công ty mong rằng ý kiến nhỏ có thể góp phần giúp doanh nghiệp hoàn thiện và phát triển hơn nữa trong tương lai.
3074	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Bưu Chính Việt	Nguyễn Lê Ngọc Bích	Nguyễn Diên Duẩn	Tìm hiểu về quá trình hình thành và phát triển của công ty, tổ chức và vận hành bộ máy kế toán của công ty; cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh theo thông tư 200; tìm hiểu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh thực tế tại công ty; nhận xét, so sánh giữa kế toán thực tế tại công ty với lý thuyết; phân tích kết quả kinh doanh của công ty qua các năm
3075	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KIO VIET	Bùi Ngọc Thanh Thảo	ThS. Trương Thị Mỹ Liên	Mục tiêu nghiên cứu: Tìm ra được các điểm mạnh và điểm yếu của công ty và đưa ra phương pháp, đề xuất nâng cao tài chính của công ty, đánh giá thực trạng qua doanh thu, chi phí,... Phương pháp nghiên cứu: thu thập số liệu, thông tin liên quan đến đề tài thông qua các trang web công ty cũng như các số liệu báo cóa, các chứng từ hóa đơn của bộ phận kế toán cung cấp hỗ trợ Phạm vi nghiên cứu: Công ty TNHH KIO VIET
3076	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	PHÙNG THỊ BÍCH NGỌC	NGUYỄN THỊ KIỀU OANH	Tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh công ty Thạnh Đức năm 2021
3077	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH SX TM DV Đại Thương Tín	Phạm Trúc Giang	Th. S Nguyễn Diên Duẩn	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH SX TM DV Đại Thương Tín

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3078	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Xây Dựng và Nội Thất Kinh Nam	Đặng Mỹ Tiên	Phạm Thị Xuân Thảo	Công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là vô cùng quan trọng. Cũng thông qua việc phân tích kết quả kinh doanh mà các nhà quản trị đánh giá được thực trạng công ty, khai thác hết khả năng tiềm tàng, nguồn nhân lực đồng thời khắc phục được các vấn đề phát sinh có thể xảy ra cho doanh nghiệp. Nhận thức được tầm quan trọng và tính cấp thiết của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết hoạt động quả kinh doanh nên em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh donh tại Công ty TNHH Xây Dựng và Nội Thất Kinh Nam" để làm đề tài báo cáo khoá luận tốt nghiệp. Qua đề tài này em đã được hiểu tình hình chung, cách thức hoạt động của doanh nghiệp cũng như tìm hiểu, phân tích, đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm giúp công ty xác định hiệu quả hoạt động kinh doanh và nâng cao công tác kế toán doanh thu, chi phí.
3079	Đại học	Kế Toán Vốn Bằng Tiền Tại Công Ty Cổ Phần Brixwell Investment	Bùi Thị Khánh Vân	Lê Quang Mẫn	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là tập trung tìm hiểu nhiệm vụ, quy trình của kế toán vốn bằng tiền, cũng như trình tự ghi chép vào sổ sách kế toán tại công ty cổ phần Brixwell Investment. Bên cạnh còn tìm hiểu phương pháp, cũng qua cách thức lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Qua đó có so sánh báo cáo lưu chuyển tiền tệ để đánh giá khả năng tạo ra các luồng tiền trong tương lai, khả năng thanh toán các khoản nợ,... - Thông qua việc so sánh báo cáo loạu chuyển tiền tệ qua quý 1: tháng 01, tháng 02 và tháng 03 năm 2022. Qua đó tôi cũng đưa ra các giải pháp nhằm phát triển các yếu tố tác động đến dòng tiền, cũng như đưa ra các biện pháp để khắc phục các yếu tố có tác động không tốt đến sự lưu chuyển của dòng tiền.
3080	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Xây Dựng Nội Thất Sài Gòn Nam Long	Hoàng Đức Huy	Nguyễn Thị Kiều Oanh	The main metrics used to gauge a company's effectiveness are revenue and profit. International economic integration is a need throughout the age of market economy development, and there is increasingly harsh competition with foreign businesses. How to reduce expenses while boosting sales and maximizing earnings is the challenge facing domestic enterprises. This portion of accounting is addressed in the article's focus on revenue accounting, costing, and business performance measurement at the corporation. Key words : Revenue, expense, and company outcomes, Sai Gon Nam Long Interior Construction Company Limited
3081	Đại học	kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty Cổ phần Replus	Nguyễn Thị Thu Huyền	Ths. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	-Tìm hiểu và nhìn nhận về hệ thống kiểm soát nội bộ tại các doanh nghiệp nói chung và tại Công ty Cổ Phần Replus. -Tìm hiểu thực trạng chu trình KSNB chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ Phần Replus. Từ đó rút ra nhận xét và đưa ra những kiến nghị nhằm giúp công ty quản lý tốt hơn.
3082	Đại học	Phân tích báo cáo tài chính của Doanh Nghiệp Tư Nhân Mười Kiểm	Huỳnh Kiều Huế	Ths. Trương Thảo Nghi	Phân tích các báo cáo tài chính của doanh nghiệp năm 2020-2021 để phân tích tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong 2 năm vừa qua
3083	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Đoàn Thắng Phú	Huỳnh Thị Thúy Hằng	Ths. Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp
3084	Đại học	KẾ TOÁN NGUYÊN VẬT LIỆU TẠI CÔNG TY TNHH GỖ THIÊN LONG PHÁT	Nguyễn Thị Cẩm Nhung	Th.S Thái Trần Vân Hạnh	Chương 1: Cơ sở lý thuyết nguyên, vật liệu Chương 2: Giới thiệu Công ty TNHH Gỗ Thiên Long Phát Chương 3: Thực tế kế toán nguyên, vật liệu tại Công ty TNHH Gỗ Thiên Long Phát Chương 4: Phân tích, đánh giá và kiến nghị về hoàn thiện công tác kế toán nguyên, vật liệu tại Công ty TNHH Gỗ Thiên Long Phát

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3085	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty TNHH Kiểm toán Việt & Co.	Nguyễn Võ Phương Anh	Ths. Phan Thị Bích Ngọc	Áp dụng quy trình kiểm toán Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty TNHH Kiểm toán Việt & Co vào kiểm toán thực tế tại Công ty ABC. Đánh giá quy trình kiểm toán trên có tuân thủ các chuẩn mực chuyên môn có liên quan hay không (Chuẩn mực kế toán và kiểm toán Việt Nam). Đánh giá sự hợp lý của quy trình trong việc đảm bảo đạt được mục tiêu kiểm toán. So sánh giữa thực tế và lý thuyết đã học có những khác biệt nào. Đánh giá ưu, nhược điểm của quy trình kiểm toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại Công ty TNHH Kiểm toán Việt & Co và có thể đề xuất những giải pháp cho những nhược điểm.
3086	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và phân tích khái	BÙI TOÀN THẮNG	TRẦN THỊ PHƯƠNG LAN	Kế toán vốn bằng tiền và phân tích khái quát tình hình kinh doanh
3087	Đại học	KẾ TOÁN CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY TNHH MTV XI MĂNG HẠ LONG	TRẦN THÙY LINH	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH MTV Xi Măng Hạ Long Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản Chương 3: Thực trạng kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại Công ty TNHH MTV Xi Măng Hạ Long. Chương 4: Nhận xét và kiếm nghị.
3088	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM	Ngô Triệu Mẫn	Ung Hiển Nhã Thi	Nowadays, the economy in Vietnam is in process of gradually transit to a Market Economy, with diversifying economic sectors and forms of ownership leading to many fluctuations and fierce competition. In order to adapting increasingly complicated the economic situation, growing inflation, the business is make attention their financial information which lead to the important of auditing financial statement, especially for trade receivable item in inflation economic. Auditors who is resposible for trade receivable will face difficulties in the process of auditing, requiring them to be careful and meticulous in order to provide more reliable and accurate results for users of financial information. And that is also the purpose when deciding to choose "Audit process of trade receivables at Ernst & Young Vietnam Co., Ltd." as the topic in the graduation essay. The graduation essay includes four parts: Firsltly, introduction about EY company, which give basic information, history and current operating situation of EY company, the way EY apply technology in business organization, especially is general audit financial statements process in EY company. Secondly, the essay show about rationale of trade receivable audit process, which share trade receivable basic knowledge, such as, concepts, characteristics, voucher system, post receivable transactions on accounting systems. Additionally, Errors and frauds is happened with account trade receivable and internal control system to prevent it's errors and frauds. Then, The essay show trade receivable audit proccess follow VSA Viet Nam. Thirdly, The essay present audit process of trade receivable in EY company, the audit process of EY is different with VSA, that design by EY Global to ensure the accuracy of financial statement audits, a rigorously designed process to find fraud and errors in their client financial statements. Finally, The essay provide comment on the general business overview, the general audit process and receivables audit process, which give give the advantages and disadvantages of informations listed above. Moreover, the essay show the impact of inflation on the global and Vietnamese markets, which affects the audit, especially the receivables account audit, and recommend to the auditors, who auditing accounts receivable during the current volatile economy. Moreover, recommendations on how EY operates, the general audit process and the receivables audit process.
3089	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Vĩnh Hoàng	Phan Thị Tường Vy	Ung Hiển Nhã Thi	Tìm hiểu về hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng- thu tiền tại Công Ty TNHH Vĩnh Hoàng từ đó tìm ra những điểm mạnh điểm yếu của hệ thống kiểm soát của công ty hiện tại, đề ra 1 số biện pháp ,ý kiến để giúp công ty hoàn thiện hơn hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3090	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền tại Công ty TNHH Ura Decor	Bùi Thị Bích Ngọc	Phan Thị Bích Ngọc	Ngoài Lời nói đầu và Kết luận, Đề tài gồm có 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Ura Décor Chương 2: Cơ sở lý luận về quy trình KSNB chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền tại Công ty TNHH Ura Décor Chương 3: Thực trạng KSNB chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền tại Công ty TNHH Ura Décor Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
3091	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu	Nguyễn Thị Hồng Như	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Vốn bằng tiền, các khoản phải thu là hai bộ phận chiếm vị trí vô cùng quan trọng trong Bảng cân đối kế toán, còn là các khoản mục chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của doanh nghiệp. Về mặt lý thuyết ta thấy các khoản mục này vô cùng đơn giản, nhưng khi tiến hành tiếp xúc sâu thì khoản mục này sẽ thu hút nhiều nhà nghiên cứu. Đề tài được thực hiện với các bước sau: - Bước 1: Cách hạch toán và theo dõi kế toán vốn bằng tiền, các khoản phải thu tại công ty trong thực tế: định khoản, thời điểm ghi nhận, chứng từ và các sổ sách ghi nhận, xét duyệt, cách ghi nhận và các đề tài nghiên cứu liên quan đến các nhân tố nào tác động. - Bước 2: Tiến hành tìm hiểu thực trạng của công ty. Phỏng vấn các chuyên gia để tìm ra những nhân tố tác động sau đó tiến hành dùng phần mềm SPSS để tìm ra các nhân tố chính tác động đến kế toán vốn bằng tiền, các khoản phải thu. - Bước 3: Từ các nhân tố trên sẽ tiến hành tìm các giải pháp, đề xuất để hoàn thiện công tác kế toán vốn bằng tiền, các khoản phải thu của công ty cũng như các doanh nghiệp khác.
3092	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghệ Vĩnh Tiến	Phạm Huỳnh Phương Quyên	Phạm Thị Ngọc Dung	Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ thuật Công nghệ Vĩnh Tiến. Vận dụng kiến thức lý thuyết đã học đối chiếu với số liệu của Công ty, từ đó đưa ra một số nhận xét và đề xuất một số biện pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Ngoài ra, việc hiểu thêm và củng cố những kiến thức đã học sau nhiều năm miệt mài học tập tại trường Đại học, tiếp xúc với môi trường thực tế tạo nền tảng vững chắc sau khi ra trường. Đề tài tập trung nghiên cứu kết quả kinh doanh của công ty năm 2021. Kết cấu của đề tài gồm 3 phần và 4 chương, cụ thể: - Phần 1: Giới thiệu. - Phần 2: Nội dung (4 chương) o Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghệ Vĩnh Tiến. o Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. o Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghệ Vĩnh Tiến. o Chương 4: Nhận xét và kiến nghị. - Phần 3: Kết luận Nội dung luận văn đã đúc kết được nhiều ưu điểm trong công tác kế toán tại đơn vị cũng như những khuyết điểm cần tiếp tục hoàn thiện. Trên cơ sở đó em cũng đưa ra một số đề xuất nhằm cải thiện tốt hơn tình hình kinh doanh của công ty nói riêng và công tác kế toán nói chung. Mặc dù chúng em đã cố gắng hết sức để hoàn thành bài báo cáo một cách tốt nhất nhưng do trình độ hiểu biết và kiến thức thực tế còn nhiều hạn chế nên bài báo cáo vẫn còn nhiều sai sót. Em mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp để luận văn của em được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn cô giáo hướng dẫn Thạc sĩ Phạm Thị Ngọc Dung và các thầy cô giáo Khoa Kế toán - Kiểm toán đã giúp đỡ em hoàn thành luận văn này. Xin chân thành cảm ơn!
3093	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng	Huỳnh Nhật Bảo Châu	Ung Hiển Nhã Thi	Tiến hành hệ thống hóa và làm rõ những lý luận cơ bản về quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán BCTC. Tìm hiểu thực trạng quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán BCTC do Công ty TNHH Kiểm toán Việt & Co thực hiện và từ đó đưa ra những nhận xét về ưu điểm và hạn chế. Kiến nghị một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng trong kiểm toán BCTC do Công ty TNHH Kiểm toán Việt & Co thực hiện.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3094	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại doanh nghiệp	Trịnh Thị Hoàng Ân	Nguyễn Thị Minh Hằng	Viết về kiểm soát nội bộ chu trình kiểm soát nội bộ bán hàng thu tiền tại doanh nghiệp
3095	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Một thành viên Xây dựng A.L.A	Vũ Hoàng Vân Thảo	Trần Thị Nguyệt Nga	Khóa luận phân tích doanh thu, chi phí và hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp
3096	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Người Trung Trực	Phùng Thị Kim Loan	Th.s Trần Hằng Diệu	Nội dung khóa luận gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu tổng quát về công ty Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Người Trung Trực Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
3097	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Lê Thị Hoài Ty	Th.S Trương Thảo Nghi	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Du Lịch Nhà Hàng Khách Sạn Royal - Hệ thống hóa cơ sở lý luận về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. - Tìm hiểu thực trạng quy trình kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Du Lịch Nhà Hàng Khách Sạn Royal. - Đánh giá những ưu, nhược điểm về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Du Lịch Nhà Hàng Khách Sạn Royal. - Đưa ra một số kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán nói chung, kế toán doanh thu, chi phí, và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Du Lịch Nhà Hàng Khách Sạn Royal nói riêng.
3098	Đại học	Kế toán chi phí và tính giá thành sản phẩm	Nguyễn Trang Phương Viên	Phan Thị Huyền	Qua việc nghiên cứu đề tài này có thể giúp chúng ta hệ thống lại cơ sở lý luận về kế toán chi phí và tính giá thành sản phẩm. Đồng thời phản ảnh được kế toán chi phí và tính giá thành sản phẩm tại doanh nghiệp. Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó xem xét việc kế toán tại doanh nghiệp có khác so với những gì đã học tại ghế nhà trường. Trên cơ sở lý luận và thực tiễn tại doanh nghiệp từ đó đưa ra một số nhận xét, đánh giá kiến nghị của bản thân nhằm giúp công tác kế toán tại công ty đầy đủ và hoạt động hiệu quả hơn.
3099	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Trường Phú	Nguyễn Thị Hồng Loan	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Hệ thống hóa những lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Phản ánh thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Trường Phú. Đưa ra những nhận xét đánh giá về công tác kế toán tại Công ty và đưa ra những biện pháp nhằm hoàn thiện tổ chức doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Trường Phú. Tìm hiểu công tác lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Trường Phú thông qua việc phân tích tính chất của từng khoản mục chi phí, doanh thu, lợi nhuận,… tìm ra nguyên nhân từ đó đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty
3100	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Thùy Dương	Ths.Trương Thảo Nghi	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thực phẩm thương mại dịch vụ Trung Việt gồm 4 chương: Giới thiệu chung về công ty, cơ sở lý luận, thực tế công tác kế toán tại công ty và nhận xét.
3101	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV TÂN HÙNG PHƯỢNG SÀI GÒN	NGUYỄN NGỌC ANH THƯ	Th.S VÕ THỊ TRÚC ĐÀO	Tìm hiểu lý thuyết về quá trình kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Sau đó, tận dụng thời gian được thực tập tại công ty để áp dụng các kiến thức đã thu thập được vào thực tế tại công ty TNHH MTV Tân Hùng Phượng Sài Gòn. Từ đó, có thể đưa ra được nhận xét về tình hình doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty, đồng thời đưa ra kiến nghị để góp phần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí tại công ty.
3102	Đại học	Kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH BÁNH NGỌT CJ VIỆT NAM	Trần Thanh Tuấn	Ung Hiển Nhã Thi	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại Công Ty TNHH BÁNH NGỌT CJ VIỆT NAM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3103	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Ngọc Minh	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Với nền kinh tế ngày càng phát triển, các doanh nghiệp trong và ngoài nước không ngừng lớn mạnh và mở rộng. Do đó, yêu cầu về chất lượng của nhân viên kế toán ngày càng cao để đảm bảo số liệu chính xác trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Doanh thu và chi phí là một trong những khoản mục quan trọng nhất của doanh nghiệp vì nó thể hiện chính xác khả năng thanh toán và phản ánh kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nhưng bên cạnh đó, đây cũng là khoản mục dễ bị gian lận, cố ý làm sai lệch nhằm chiếm đoạt hoặc thể hiện tình hình tài chính không đúng với thực tế của doanh nghiệp. Đề tài này giúp chúng ta hiểu được cách thức hoạt động của kế toán trong doanh nghiệp hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, để phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cần xem xét việc thực hiện chung hệ thống kế toán cũng như hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, có thể xác định được những lợi ích và hạn chế của hệ thống kế toán doanh nghiệp đồng thời đưa ra các khuyến nghị để giúp cải thiện hệ thống kế toán. Với mong muốn tìm hiểu sâu hơn về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại một đơn vị cụ thể, em chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Hà Minh Thanh" cho mục đích báo cáo khóa luận tốt nghiệp trong thời gian tôi thực tập tại Công ty TNHH Hà Minh Thanh.
3104	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại trường tiểu học Mỹ An Hưng B1, huyện Lấp vò, tỉnh Đồng Tháp	Trần thị Anh Thư	Phạm Thị Ngọc Dung	Khóa luận nghiên cứu về tiền lương và các khoản trích theo lương của đơn vị
3105	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH PHÂN PHỐI DỊCH VỤ TIN HỌC SÀI GÒN	Thái Thị Anh Thư	Tạ Thị Thu Hạnh	Từ việc phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh các nhà đầu tư cũng như các nhà quản trị có thể phân tích, đánh giá tình hình hoạt động của công ty từ đó sẽ hình thành các chiến lược kinh doanh để thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Từ những lý do trên kèm theo những kiến thức đã được học và sự chỉ dẫn của thầy cô giáo em đã chọn đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh" tại công ty TNHH Phân Phối Dịch Vụ Tin Học Sài Gòn. Mục tiêu của đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và phân tích kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Phân Phối Dịch Vụ Tin Học Sài Gòn" là áp dụng những kiến thức đã học trên lớp vào thực tế tại Công ty. Tìm hiểu thêm về thực tế doanh thu, chi phí, cơ sở lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và phân tích số liệu trên báo cáo tại Công ty. Từ đó, đề ra nhận xét và một số khuyến nghị về công tác kế toán và cách thức lập, phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ tại Công ty.
3106	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Than miền Nam Vinacomin	Phạm Ngọc Anh Thư	Th.s Tạ Thị Thu Hạnh	Căn cứ vào doanh thu, chi phí và bảng báo cáo kết quả kinh doanh có thể đánh giá về kết quả và hiệu quả hoạt động của công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3107	Đại học	Kế toán hàng tồn kho tại Công ty Cổ phần Pizza Ngon	Lý Ngọc Trân	Ths. Phan Thị Huyền	Trong thị trường cạnh tranh khắc nghiệp như ngày nay, đặc biệt là ngành F&B, yêu cầu và sự hài lòng của khách hàng là yếu tố không thể thiếu để đánh giá sự thành công của doanh nghiệp. Do đó, ở bất kỳ đơn vị sản xuất kinh doanh thực phẩm nào, yếu tố đầu vào luôn là yếu tố quan trọng tùy thuộc vào quy mô và yêu cầu sản xuất cụ thể. Và Pizza Ngon cũng không ngoại lệ. Vì vậy, để có thể có nguồn hàng tồn kho ổn định phục vụ kinh doanh phụ thuộc rất lớn vào cách thức kiểm soát, kiểm tra và bảo quản chất lượng của công ty. Mục đích chính của báo cáo này là tìm hiểu quy trình mua hàng và cách hạch toán hàng tồn kho tại Công ty Cổ phần Pizza Ngon. Và thông qua một số phương pháp như: phương pháp thu thập dữ liệu (dữ liệu sơ cấp, dữ liệu thứ cấp), phương pháp thống kê mô tả, phương pháp phân tích, phương pháp tổng hợp. Để có thể làm rõ các thông tin, ý kiến được đưa vào nghiên cứu. Nghiên cứu sẽ giới thiệu các thông tin về Công ty như lịch sử hình thành và phát triển, giới thiệu ngành nghề kinh doanh, chức năng, nhiệm vụ, tổ chức quản lý của Công ty và một số chính sách kế toán đang được Công ty áp dụng. Cùng với đó là những cơ sở lý luận về kế toán hàng tồn kho như khái niệm, phân loại, nhiệm vụ, nguyên tắc kế toán và phương pháp kế toán ghi chép hàng tồn kho. Ngoài ra, báo cáo cũng sẽ đi sâu vào thực trạng kế toán hàng tồn kho đang được áp dụng tại công ty và sẽ mô tả quy trình mua hàng cùng một số nghiệp vụ để lấy ví dụ minh họa thực tế cho quy trình và các bước hạch toán trên phần mềm. Và cuối cùng, bài báo cáo sẽ thông qua việc đánh giá những ưu nhược điểm của công ty qua thời gian thực tập để đưa ra một số nhận xét – kiến nghị và có cái nhìn khách quan giúp công ty ngày càng hoàn thiện, phát triển trong thời gian tới.
3108	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Phạm Lê Quang Vinh	Nguyễn Thị Nga Dung	nêu lý luận và mô tả quá trình kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Điện tử T-Tech. Từ đó đối chiếu với những kiến thức đã học, nêu nhận xét, đánh giá và một số kiến nghị để hoàn thiện công tác kế toán phần hành nghiên cứu.
3109	Đại học	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Song Phước	Nguyễn Thị Nga Dung	Qua việc nghiên cứu đề tài này có thể giúp chúng ta hệ thống lại cơ sở lý luận về kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Đồng thời phản ánh được kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó xem xét việc kế toán tại doanh nghiệp có khác so với những gì đã học tại nghế nhà trường. Trên 2 cơ sở lý luận và thực tiễn tại doanh nghiệp từ đó đưa ra một số nhận xét, đánh giá kiến nghị của bản thân nhằm giúp công tác kế toán tại công ty đầy đủ và hoạt động hiệu quả hơn.
3110	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ và thu tiền tại công ty TNHH AMGROUP	Phạm Thị Như Hiếu	Ung Hiển Nhã Thi	Tìm hiểu quy trình kiểm soát nội bộ về cung cấp dịch vụ cho khách hàng tại công ty TNHH AMGROUP
3111	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại trương mầm non Tân Thuận Đông	Lương Bá Triệu	Phạm Thị Ngọc Dung	Khóa luận kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại trường mầm non Tân Thuận Đông
3112	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty Cổ Phần Nông Nghiệp Huỳnh Gia	Nguyễn Thị Diễm Trinh	Ung Hiển Nhã Thi	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty Cổ Phần Nông Nghiệp Huỳnh Gia
3113	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục TSCĐ và khấu hao TSCĐ trong kiểm toán báo cáo tài chính tại công ty TNHH Kiểm toán BDO	Phạm Ngọc Diệp	Phan Thị Bích Ngọc	Kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và Khấu hao tài sản cố định trong kiểm toán báo cáo tài chính
3114	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua àng thanh toán tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Thuận Mã	Phan Thị Ngọc Hà	Phan Thị Bích Ngọc	

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3115	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu tại Công ty TNHH Kiểm toán và Thẩm định giá M&H	Lê Phú Thiên Kim	Trần Hồng Vân	GRADUATION THESIS SUMMARY Topic: Revenue audit process at M&H Auditing and Valuation Co,. Ltd In the financial statement of enterprises, revenue is a material item, directly affecting the targets and items in the financial statement. Revenue is also a basic indicator that people who are interested in the financial situation of a business use to analyze solvency, potential or business performance, development prospects as well as potential risks in the future. Therefore, it is inevitable that this item contains many frauds. So, the audit of revenue items is one of the very important and mandatory contents in the audit process of corporate financial statements. Understanding the importance of revenue audit, I chose the topic "Revenue audit process at M&H Auditing and Valuation Co., Ltd" as the topic of my graduation thesis. After a process of researching, practicing auditing at M&H Auditing and Valuation Co., Ltd. I have come to a conclusion that financial statement audit procedure include 3 stages: Planning, executing and finishing auditing. Auditing Standard operating procedure revenue category can be proceeded through these steps: General protocol, Analysis protocol and detailed test. On the basis of understanding and studying the actual Revenue category auditing process at M&H Auditing and Valuation Co., Ltd. Combining my own knowledge and practical experience, I hereby offer some comments and suggestions to help the company partially improve the audit process. * Advantages: -The trials in the audit program are designed and built into conformity with Vietnam's standards and international accounting standards. -The company has built the process of planning high-performance planning. -The company has conducted an audit of the revenue item in a strict order, combination of general and detailed cross-checking and proceed to select the scientific model and make the most of the material that the customer provides -The Company's quality control process is considered to be strictly adhered, Focusing particular attention on the risk factors, the major impact on financial statements. * Disadvantages: -In a preliminary analysis of the financial statements: only perform analysis of the quota on the balance sheet and business statement without using additional coefficient analysis techniques
3116	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại Công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu Trường Trường Phát	Huỳnh Mộng Vân	Ung Hiển Nhã Thi	Bài khóa luận của em đã giới thiệu về Công ty TNHH Trường Trường Phát - đơn vị em đang thực tập. Thông quá quá trình học hành tại trường Đại học Tài Chính - Marketing, em đã vận dụng các kiến thức đã học để trình bày cơ sở lý luận của kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền. Đồng thời qua khoảng thời gian thực tập, em đã nêu được thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty và đưa ra những nhận xét về ưu nhược điểm. Từ đó, đề xuất một số giải pháp góp phần giúp công ty giảm bớt các rủi ro.
3117	Đại học	KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG TẠI CÔNG TY TNHH KIM TÂM HAI	Trần Phú Hào	Th.S Trần Thị Nguyệt Nga	Khóa luận gồm có 4 chương: Chương 1: Giới thiệu về công ty TNHH Kim Tâm Hai Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương Chương 3: Thực trạng về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty TNHH Kim Tâm Hai Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
3118	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Hứa Hồng Vân	Tạ Thị Thu Hạnh	Xác định doanh thu, chi phí, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại dịch vụ An Nam Phát
3119	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Sửa Chữa Trần Minh Nhựt	Nguyễn Ngọc Bảo Trân	Phan Thị Huyền	Chương 1 giới thiệu về công ty thực tập, chương 2 trình bày cơ sở lý luận về doanh thu, chi phí và xác định kết quả. Chương 3 mô tả thực trạng doanh thu, chi phí và xác định kết quả của công ty thực tập. Chương 4 nêu ra nhận xét và kiến nghị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3120	Đại học	Kế Toán doanh thu, chi phí, và xác định kết quả kinh doanh	Lê Gia Khánh	Ung Hiển Nhã Nhi	trình bày thực tế kế toán tại khách sạn, cách hạch tóan cụ thể từng loại doanh thu, chi phí cũng như cách xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại khách sạn. Có thể thấy rằng khách sạn Pullman Sai Gon đã thực hiện đúng, đầy đủ các báo cáo hàng tháng, hàng quý, hàng năm cho cơ quan thuế nhà nước. Báo cáo kịp thời, đầy đủ tính hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận cho ban quản trị khách sạn từ đó đưa ra các biện pháp nhằm tối ưu hóa lợi nhuận, kiểm soát chi phí một cách tốt nhất
3121	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán	Hoàng Nguyễn Hữu Tiền	Ung Hiển Nhã Thi	Tìm hiểu, tham gia vào các công việc tại đơn vị thực tập. Cụ thể tìm hiểu về chu trình mua hàng và thanh toán tại đơn vị, từ đó đưa ra những ý kiến, đề xuất để cải thiện hệ thống kiểm soát nội bộ tại đơn vị.
3122	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Hoàng Thảo Vy	Phạm Thị Xuân Thảo	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Dược Mỹ phẩm Tami Natural Home
3123	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ nhà hàng bia thủ công Pasteur Street	Nguyễn Huỳnh Ý Vy	Trương Thảo Nghi	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ nhà hàng bia thủ công Pasteur Street
3124	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục chi phí tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY	Võ Đình Quyết	Ths.Ung Hiển Nhã Thi	Căn cứ vào chuẩn mực kế toán và chuẩn mực kiểm toán Việt Nam để xác định các yêu cầu đối với quy trình kiểm toán khoản mục chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác trong kiểm toán BCTC. Đồng thời xem xét cách thức mà Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY thực hiện kiểm toán các khoản mục trên. Đưa ra nhận xét, đánh giá và đề xuất kiến nghị về những hạn chế của quy trình kiểm toán tại doanh nghiệp.
3125	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại công ty TNHH M Boitique Hotel	Lê Ngọc Hiếu	Nguyễn Thị Nga Dung	Đề tài nghiên cứu với mục đích tìm hiểu sâu về cách tập hợp chi phí và tính giá thành cho một sản phẩm góp phần tạo nên những sản phẩm đảm bảo tiêu chuẩn về chất lượng và giá thành phù hợp.
3126	Đại học	Thực trạng hoạt động KSNB chu trình cung cấp dịch vụ Logisstic cho khách hàng tại công ty TNHH Vận Tải Biển Đông Long	NGUYỄN THỊ THANH TÂM	NGUYỄN THỊ MINH HẰNG	Đổi mới và nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng cường công tác quản lý trong đó có công việc hoàn thiện KSNB là nhiệm vụ trọng tâm của mọi doanh nghiệp nói chung và Công ty TNHH Vận Tải Biển Đông Long nói riêng. KSNB tại công ty đã được quan tâm xây dựng trong thời gian và đã đem lại những hiệu quả nhất định. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển, đổi mới nhanh chóng của nền kinh tế, sự mở rộng quy mô, loại hình và địa bàn kinh doanh, sự phức tạp của ngành nghề kinh doanh… đã khiến cho KSNB ở đây bộc lộ nhiều hạn chế, chưa theo kịp với sự phát triển của công ty. Vì vậy, hoàn thiện KSNB là yêu cầu thường xuyên và cấp thiết đối với Công ty TNHH Vận Tải Biển Đông Long trong giai đoạn hiện nay. Trong khuôn khổ phạm vi và mục đích nghiên cứu đã xác định, luận, bài khóa luận "Thực Trạng Hệ Thống Kiểm Soát Nội Bộ Chu Trình Cung Cấp Dịch Vụ Logistics Cho Khách Hàng Tại Công Ty TNHH Vận Tải Biển Đông Long" đã nêu ra và giải quyết được những vấn đề cơ bản sau: Một là, phát triển theo hướng cụ thể hóa lý luận chung về KSNB chu trình bán hàng – thu tiền vào các doanh nghiệp logistics nói riêng; Hai là, vận dụng lý luận đã phát triển vào phân tích thực trạng KSNB tại Công ty TNHH Vận Tải Biển Đông Long trong những năm qua trên các phương diện thành tựu và tồn tại; Ba là, đề xuất các giải pháp hoàn thiện KSNB chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty TNHH Vận Tải Biển Đông Long trong những năm tới. Thông qua quá trình nghiên cứu, hi vọng rằng những kết quả mang lại của bài khóa luận sẽ góp phần hoàn thiện KSNB của Công ty, nâng cao hiệu quả công tác quản lý cũng như kết quả kinh doanh của Công ty, giúp công ty ngày càng phát triển.
3127	Đại học	KẾ TOÁN THUẾ GTGT TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI E.D.E.V.I	TRƯƠNG THỊ THÙY TRANG	TRẦN THỊ PHƯƠNG LAN	Nội dung của khóa luận là nói về quá trình thực hiện làm một kế toán thuế tại doanh nghiệp. Ngoài ra khóa luận còn đưa ra nhưng nhận xét ưu điểm và nhược điểm tồn tại ở doanh nghiệp
3128	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Top Solvent Việt Nam	Lê Ngọc Bảo Trân	Thái Trần Vân Hạnh	Khóa luận nghiên cứu về "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Top Solvent Việt Nam"
3129	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ nhà hàng bia thủ công Pasteur Street	Nguyễn Huỳnh Ý Vy	Trương Thảo Nghi	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ nhà hàng bia thủ công Pasteur Street

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3130	Đại học	Kế toán thuế Giá trị gia tăng và thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Công ty Cổ Phần An Gia Tiến	Nguyễn Thị Kim Uyên	Võ Thị Trúc Đào	Giới thiệu khái quát về Công ty Cổ phần An Gia Tiến. Và tìm hiểu thông tin số liệu thực tế từ công ty sau đó đưa ra phân tích về thuế cũng như cách kê khai, hạch toán vào phần mềm. Hiểu được bản chất cũng như hiểu được thuế Giá trị gia tăng và thuế TNDN ảnh hưởng đến doanh nghiệp như thế nào. Từ đó, Vận dụng các kiến thức đã học vào việc phản ánh được thực trạng tổ chức kế toán thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp. So sánh đối chiếu lý thuyết với thực tiễn để đưa nhận xét, kiến nghị để hoàn thiện.
3131	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN DOANH THU VÀ NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN QUỐC TẾ (iCPA) - CHI NHÁNH SÀI GÒN	Hồ Xuân Giao	Ung Hiển Nhã Thi	Nội dung bài báo cáo thực hành nghề nghiệp 2 gồm 3 chương: Chương 1: Giới thiệu về công ty TNHH Kiểm toán Quốc tế (iCPA) - Chi nhánh Sài Gòn Chương 2: Cơ sở lý luận về quy trình kiểm toán doanh thu và nợ phải thu khách hàng. Chương 2: Thực trạng quy trình kiểm toán doanh thu và nợ phải thu khách hàng tại công ty TNHH Kiểm toán Quốc tế (iCPA) - Chi nhánh Sài Gòn Chương 3: Nhận xét và kiến nghị
3132	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty Cổ Phần Quốc Tế Phong Phú Chi nhánh Long An.	Lại Thị Kim Hoa	Phan Thị Bích Ngọc	- Hệ thống hóa phần cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương và các khoản trích theo lương tại doanh nghiệp. - Tìm hiểu thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương và các khoản trích theo lương của Công ty Cổ Phần Quốc Tế Phong Phú Chi nhánh Long An. Thời gian thực hiện đề tài: từ ngày 14/10/2022-30/12/2022. Đề tài sử dụng các số liệu, thông tin, quy trình có liên quan trong quý 1 năm 2022 của Công ty. - Thông qua nhận thức về lý luận và tổng kết thực tiễn đưa ra nhận xét và đánh giá. Từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động kiểm soát nội bộ đối với việc ngăn ngừa rủi ro trong chu trình tiền lương và khoản trích theo lương tại Công ty Cổ phần Quốc Tế Phong Phú Chi nhánh Long An.
3133	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Novamed	Trần Như Quỳnh	Nguyễn Thu Hiền	Gồm 4 chương: chương 1: giới thiệu chung về công ty cổ phần Novamed; chương 2: cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh; chương 3: kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Novamed; chương 4: Nhận xét và kiến nghị
3134	Đại học	Kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Dương Vy	Dương Thảo Nguyên	Nguyễn Thu Hiền	Nội dung khóa luận: Giới thiệu khái quát sơ lược về công ty. Sau đó sẽ xoay quanh thực trạng về tình hình doanh thu, thu nhập khác và xác định kết quả kinh doanh của công ty về lĩnh vực hoạt động cung cấp dịch vụ. Ngoài ra còn phân tích báo cáo kết quả kinh doanh của công ty. Từ đó đưa ra những nhận xét và kiến nghị.
3135	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Trà My	Nguyễn Thu Hiền	Phản ánh thực tế về việc ghi nhận kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty. Qua đó cho ta thấy được cách công ty xuất hóa đơn GTGT cũng như trình tự luân chuyển chứng từ. Cách công ty ghi nhận, hạch toán doanh thu, chi phí thực tế tại công ty lên phần mềm kế toán từ đó kết xuất ra Sổ Cái các tài khoản, Sổ Nhật ký chung và cách lên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Từ đó đưa ra một số nhận xét về tổ chức kế toán tại công ty, cũng như kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty. Bên cạnh đó đưa ra một số khuyến nghị để giúp công ty hoàn thiện công tác kế toán của công ty.
3136	Đại học	Thực trạng hoạt động KSNB chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty TNHH Dịch vụ kế toán - Tư vấn thuế TTL năm 2021	Dương Thị Thu Hằng	Nguyễn Thị Minh Hằng	Khóa luận trình bày về cơ sở lý thuyết KSNB, giới thiệu về đơn vị thực tập, nêu lên thực trạng ksnb chu trình bán hàng - thu tiền tại đơn vị thực tập, nêu lên nhận xét và kiến nghị sau thời gian thực tập thực tế tại công ty
3137	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đồng Tiến	Nguyễn Thị Kim Ngân	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Nghiên cứu và phân tích thực tế thực trạng công tác Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đồng Tiến. Đồng thời, khuyến nghị những giải pháp nhằm mục đích hoàn thiện công tác kế toán nói chung và Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty nói riêng.
3138	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Cheefast Việt Nam	Tất Hồng My	Nguyễn Thu Hiền	Phản ánh được thực tế về việc ghi nhận, hạch toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Cheefast Việt Nam. Qua đó ta thấy được cách thức ghi nhận, theo dõi cũng như hạch toán các tài khoản doanh thu, chi phí tại công ty cũng như các chứng từ có liên quan, trình tự luân chuyển chứng từ, cách công ty ghi nhận, kiểm tra tính hợp lệ của các chứng từ cũng như việc lên sổ cái các tài khoản, sổ nhật ký chung và lên các báo cáo tài chính đặc biệt là báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3139	Đại học	Quy trình cung cấp dịch vụ kế toán tại Công ty TNHH Kế toán AGS và quy trình cung cấp dịch vụ kế toán áp dụng cho Công ty khách hàng	Lưu Trúc Bảo Phụng	Nguyễn Thu Hiền	Trình bày quy trình cung cấp dịch vụ kế toán tại Công ty TNHH Kế toán AGS, trình bày điều kiện thành lập doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kế toán và quy trình cung cấp dịch vụ kế toán của Công ty TNHH Kế toán AGS áp dụng cho Công ty khách hàng
3140	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH IN - BAO BÌ AN KHANG	NGUYỄN THỊ NGA	Ths. Nguyễn Thu Hiền	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH IN - BAO BÌ AN KHANG
3141	Đại học	Kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm	Nguyễn Văn Trãi	Thái Trần Vân Hạnh	Mô tả thực tế công tác kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm
3142	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu	Nguyễn Tuấn Hùng	Dương Hoàng Ngọc Khuê	Khóa luận xác định về vấn đề tiền mặt và các khoản phải thu của công ty
3143	Đại học	Quy trình cung cấp dịch vụ kế toán tại Công ty TNHH Kế toán AGS và quy trình cung cấp dịch vụ kế toán áp dụng cho Công ty khách hàng	Lưu Trúc Bảo Phụng	Nguyễn Thu Hiền	Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Kế toán AGS và Công ty khách hàng. Sau đó, giới thiệu quy trình cung cấp dịch vụ kế toán của Công ty TNHH Kế toán AGS và quy trình cung cấp dịch vụ kế toán áp dụng cho Công ty khách hàng. Cuối cùng, đưa ra các nhận xét và kiến nghị với doanh nghiệp
3144	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền	Hoàng Ngọc Bảo Khanh	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Tìm hiểu thực trạng công tác kế toán vốn bằng tiền tại công ty TNHH Bất động sản MetroLand, từ đó đề ra một số giải pháp giúp công ty quản lý và hạch toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu hợp lý, hiệu quả.
3145	Đại học	Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh Tại Doanh Nghiệp Tư Nhân Bảy Được	Nhan Nguyễn Thảo Nhi	Thạc sĩ Nguyễn Thu Hiền	Tìm hiểu thực trạng "Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh" tại Doanh nghiệp tư nhân Bảy Được. Từ đó, đưa ra nhận xét, kiến nghị để hoàn thành tốt công tác kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty.
3146	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Ozzy	Đỗ Thị Diễm	Trương Thảo Nghi	Vận dụng lý thuyết để áp dụng vào thực tế tại doanh nghiệp, cụ thể là Công ty TNHH Thương mại Ozzy, từ đó đưa ra những nhận xét và kiến nghị.
3147	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Đại Lý Thuế Chân Nhân	Nguyễn Thái Hòa	Dương Hoàng Ngọc Khuê	Báo cáo này trình bày về "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Đại Lý Thuế Chân Nhân" nhằm mục đích đánh giá khoản mục doanh thu, chi phí cũng như xác định kết quả hoạt động kinh doanh và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới. Nội dung chính của báo cáo này bao gồm 4 phần: Chương 1: Giới thiệu về Công ty Cổ Phần Đại Lý Thuế Chân Nhân: Giới thiệu tổng quan về công ty, về lịch sử thành lập công ty, về các dịch vụ của công ty, ban lãnh đạo công ty và tầm nhìn, sứ mệnh, điều lệ của công ty. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Đại Lý Thuế Chân Nhân. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
3148	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dịch Vụ Tư Vấn Và Đại Lý Thuế Trương Gia	Phan Nguyễn Thùy Dương	Th.S Nguyễn Diên Duẩn	Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH DV TV và ĐLT Trương Gia; Chương 2: Cơ sở lý luận Kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD; Chương 3: Thực trạng Kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD tại Công ty TNHH DV TV và ĐLT Trương Gia; Chương 4: Nhận xét và khuyến nghị.
3149	Đại học	Kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ thuật Công nghiệp Tuấn Minh	Lê Bá Quyên	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Hệ thống hóa các vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Phản ánh thực trạng kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ thuật Công nghiệp Tuấn Minh. Đưa ra nhận xét chung về công tác kế toán và kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị, từ đó đưa ra những biện pháp nhằm hoàn thiện tổ chức doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ thuật Công Nghiệp Tuấn Minh.
3150	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương Mại Thái Hảo	Võ Thị Kim Phượng	Nguyễn Thu Hiền	Giới thiệu chung về công ty. Trình bày cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Trình bày tình hình thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh thông qua các thống kê, chỉ số để đưa ra những nhận xét về tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Sau đó, rút ra kết luận, nhận xét về tình hình hoạt động và các kiến nghị giải quyết phù hợp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3151	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Young Shin Vina	Cao Thị Hải Yến	ThS Võ Thị Trúc Đào	+ Vận dụng các kiến thức đã học qua các học phần tại trường áp dụng vào thực tế tại Công ty. + Biết rõ và làm tốt việc xác định chứng từ và trình tự luân chuyển chứng từ; quy trình ghi nhận các khoản doanh thu, chi phí, kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh và tạo ra được báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. + Tìm hiểu tổng quan về cơ sở lí luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh hoạt động kinh doanh. + Tìm hiểu tình hình thực tế về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Young Shin Vina. + Đưa ra những nhận xét thực tế công tác kế toán và tình hình kinh doanh tại Công ty, đề xuất một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán và hoạt động kinh doanh, giúp Công ty ngày càng phát triển vững mạnh.
3152	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại chi nhánh công ty TNHH XIN CHANG HUA- Bình Dương.	Lê Thị Thanh Hoa	Dương Hoàng Ngọc Khuê	Trong điều kiện hiện nay, sự biến động của thị trường và điều kiện kinh tế luôn mang lại cơ hội nhưng cũng không ít rủi ro. Vì vậy, để có những quyết định đúng đắn trong kinh doanh, các nhà quản lý đều quan tâm đến vấn đề tài chính. Kết quả phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là bức tranh tổng quát, sinh động, trung thực về kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình biến động doanh thu, chi phí của đơn vị. Công ty TNHH Xin Chang Hua - chi nhánh Bình Dương là đơn vị hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tem vải, chỉ,... Vì vậy, việc phân tích, đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty là công việc không thể thiếu trong công tác quản lý doanh nghiệp. Thông tin thu được từ việc phân tích không chỉ là mục tiêu của ban lãnh đạo Công ty TNHH Xin Chang Hua chi nhánh Bình Dương mà còn là mục tiêu của các bên quan tâm khác để làm cơ sở cho việc ra quyết định. Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và phân tích doanh thu, chi phí, xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Xin Chang Hua - Chi nhánh Bình Dương đã đạt được những kết quả cụ thể sau: Về mặt lý luận, luận án đã góp phần hệ thống hóa lý luận, làm cơ sở xác định và phân tích kết quả kinh doanh. Về mặt thực tiễn, luận án đã đi sâu nghiên cứu, phân tích doanh thu và chi phí của Công ty TNHH Xin Chang Hua - Chi nhánh Bình Dương năm 2021 như sau: doanh thu 3 tháng cuối năm tăng mạnh, chi phí được kiểm soát Công ty. tốt hơn, qua đó phản ánh thực trạng đánh giá kết quả đạt được và những mặt còn tồn tại trong công tác kế toán của Công ty TNHH Xin Chang Hua - Chi nhánh Bình Dương. Công ty cần theo dõi, kiểm soát lợi nhuận của từng sản phẩm để ban giám đốc quan tâm hơn và có hướng phát triển sâu hơn cho sản phẩm đó.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3153	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Phạm Ngọc Chinh	Trần Hồng Vân	Trong điều kiện hiện nay, sự biến động của thị trường và điều kiện kinh tế luôn mang lại cơ hội nhưng cũng không ít rủi ro. Vì vậy, để có những quyết định đúng đắn trong kinh doanh, các nhà quản lý đều quan tâm đến vấn đề tài chính. Kết quả phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là bức tranh tổng quát, sinh động, trung thực về kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình biến động doanh thu, chi phí của đơn vị. Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Aqualife là đơn vị hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm máy lọc nước, mang nguồn nước sạch đến mọi nhà. Vì vậy, việc phân tích, đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty là việc làm không thể thiếu trong công tác quản lý doanh nghiệp. Những thông tin thu được từ việc phân tích không chỉ là mục tiêu của Ban lãnh đạo Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Aqualife mà còn là mục tiêu của các bên quan tâm khác để làm cơ sở cho việc ra quyết định. Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và phân tích về doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Aqualife đã đạt được những kết quả cụ thể sau: - Về mặt lý luận, luận án đã góp phần hệ thống hóa lý luận, làm cơ sở xác định và phân tích kết quả hoạt động kinh doanh. - Về mặt thực tiễn, luận án đã đi sâu nghiên cứu, phân tích doanh thu và chi phí của Công ty TNHH TMDV Aqualife năm 2021 như sau: doanh thu 3 tháng cuối năm tăng mạnh, chi phí của công ty được kiểm soát. tốt hơn, qua đó phản ánh thực trạng đánh giá kết quả đạt được và những mặt còn tồn tại trong công tác kế toán của Công ty TNHH TMDV Aqualife. - Công ty cần theo dõi, kiểm soát lợi nhuận của từng sản phẩm để ban giám đốc quan tâm hơn và có hướng phát triển sâu hơn cho sản phẩm đó.
3154	Đại học	Kế Toán Vốn Bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại Công ty TNHH Art Printing Nha Trang	Lê Thị Như Quỳnh	Trương Thảo Nghi	phân tích và đánh giá thực trạng công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, phân tích tình hình vốn bằng tiền và các khoản phải thu, đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty TNHH Art Printing Nha Trang
3155	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH ĐĂNG QUANG VINA	Trần Vũ Hương Giang	TS.Trần Hồng Vân	Đề tài báo cáo Khoá luận tốt nghiệp "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Đăng Quang VINA" sẽ cung cấp những cái nhìn tổng quan về các hoạt động Kế toán của Công ty TNHH Đăng Quang VINA như kế toán doanh thu, kế toán chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh,... Hiện nay, kinh tế nước ta đang trong giai đoạn khó khăn. Biểu hiện rõ nhất là tình hình hoạt động của đa số các doanh nghiệp hay những cá nhân đang tham gia trên thị trường đều không được ổn định. Do đó, các doanh nghiệp cần phải chú trọng hơn để có thể tăng được hiệu quả kinh doanh, doanh thu cho doanh nghiệp. Đề tài: "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Đăng Quang Vina" được thực hiện để cho thấy hiệu quả của công tác kế toán trong việc xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty. Để thực hiện được bài khoá luận tốt nghiệp này, đề tài đã sử dụng các phương pháp thu thập, phân tích và xử lý số liệu do Công ty cung cấp để nghiên cứu thực trạng kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Đăng Quang Vina. Qua đó, đánh giá ưu nhược điểm của công tác kế toán này. Cuối cùng, đề xuất, kiến nghị và giải pháp để hoàn thiện, nâng cao hiệu quả công tác kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Những đề xuất đưa ra trong bài luận này rút ra từ khoảng thời gian thực tập tại Công ty TNHH Đăng Quang VINA, với kiến thức và khả năng còn hạn chế của bản thân, tác giả hy vọng sẽ góp phần nhỏ để hoàn thiện các hoạt động và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.
3156	Đại học	Kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH may mặc xuất nhập khẩu Huy Phát	Lê Đỗ Kim Ngân	Nguyễn Thị Bích Nhi	Kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH may mặc xuất nhập khẩu Huy Phát

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3157	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đô thành Tây Ninh	Nguyễn Thị Bích Ngọc	Th.s Nguyễn Thị Bích Nhi	Với một nền kinh tế thị trường đầy biến động và cạnh tranh gay gắt như hiện nay, việc một doanh nghiệp tồn tại đã là một điều khó khăn, muốn phát triển lại khó khăn gấp bội. Vì thế, công ty phải luôn không ngừng đổi mới và hoàn thiện từ trong ra ngoài. Việc hiểu được việc lập và phân tích báo cáo kết quả kinh doanh của công ty là một trong những trải nghiệm tốt, có thể trang bị kiến thức bổ ích cho sinh viên ngành kế toán. Nên tôi quyết định chọn đề tài Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Chương 1, chúng ta có thể nắm bắt được khái quát thông tin và tình hình hoạt động của Công ty Cổ phần Đô thành Tây Ninh về quá trình hình thành, hình thức kinh doanh, tổ chức bộ máy hoạt động của công ty từ tổng quan tới chi tiết, chức năng và nhiệm vụ cũng như mối liên hệ giữa các phòng ban. Chương 2 đã giới thiệu tổng quan và sơ lược về lý thuyết liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Bên cạnh đó, chương 2 giúp ta hiểu thêm về khái niệm, chứng từ sử dụng và trình tự luân chuyển chứng từ, tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán liên quan đến doanh thu và chi phí. Chương 3 đã phản ánh thực tế kế toán doanh thu, thu nhập, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đô Thành Tây Ninh. Từ đó hiểu một cách cụ thể hơn tình hình thực tế phát sinh tại công ty, biết thêm về các nguyên tắc hạch toán, các loại chứng từ sử dụng, trình tự luân chuyển và ghi sổ của từng tài khoản liên quan. Từ đó ta thấy được bao quát tình hình phát sinh của hoạt động kinh doanh, thu nhập, chi phí của công ty trong năm 2021 vừa qua. Trong chương 4 trình bày ưu nhược điểm của công ty trong hoạt động kinh doanh cũng như công tác kế toán và đưa ra được những kiến nghị cũng như nhận xét phù hợp trên quan điểm cá nhân để hạn chế những nhược điểm đó.
3158	Đại học	Kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng	Lưu Thị Trúc An	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Kiểm toán về khoản mục nợ phải thu khách hàng
3159	Đại học	Thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Boho Décor	Nguyễn Minh Kiều	Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Nội dung khóa luận phản ánh thực trạng thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Boho Décor. Qua đó giúp chúng ta tìm hiểu được cách xác định doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của công ty. Từ đó thấy được ưu, nhược điểm của doanh nghiệp.
3160	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả	TRẦN TRUNG TRỰC	VÕ THỊ THU HÀ	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả trong Công ty rất quan trọng, nó ảnh hưởng đến sự sinh tồn, cạnh tranh giữa các công ty cùng ngành nghề
3161	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	LÊ MINH HÙNG	ThS. VÕ THỊ THU HÀ	- Chương 1: Giới thiệu khái quát về công ty TNHH Năng Lượng Sinh Học Mê Kông. - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. - Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Năng Lượng Sinh Học Mê Kông. - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
3162	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Quốc Tế BPC	CAO VĂN THIỆN	TS NGUYỄN KIM QUỐC TRUNG	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Quốc Tế BPC
3163	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Thị Phương	Nguyễn Kim Quốc Trung	Nội dung khóa luận nói về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
3164	Đại học	KẾ TOÁN VỐN BẰNG TIỀN	Trần Lê Thu Hạnh	Th.S Võ Thị Thu Hà	Đề tài kế toán vốn bằng tiền

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3165	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH FIRVISVINA	Nguyễn Thị Nhựt Phượng	VÕ THỊ THU HÀ	Qua quá trình thực tập cũng như tìm hiểu công tác kế toán tại công ty TNHH Firvis Vina. Tôi đã phần nào nắm bắt được thực trạng công tác kế toán cũng như hệ thống vận hành kế toán của một doanh nghiệp và các công việc cần phải làm của một kế toán. Qua đó cho tôi hiểu sâu hơn về lý luận chung so sánh được giữa kiến thức đã học so với thực tế công tác kế toán. Giữa lý thuyết và thực tế có một khoảng cách nhất định. Do đó cán bộ nhân viên phòng kế toán cần tìm hiểu và cập nhập thường xuyên mới có thể vận một cách hiệu quả, khoa học nhằm nâng cao hiệu quả kế toán. Công ty THNN Firvis Vina là một thực thể kinh doanh trên lĩnh vực xuất - nhập khẩu thương mại các sản phẩm trong ngành PCCC. Do vậy việc đánh giá thực trạng kế toán tình hình doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của công ty không thể thiếu trong công tác quản lý doanh nghiệp. Việc hoạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh chính xác góp phần thúc đẩy quá trình kinh doanh của công ty phát triển.
3166	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần dịch vụ công nghệ Cozrum	Võ Thị Hồng Nhung	Nguyễn Hà Minh Thi	Nội dung khóa luận tốt nghiệp do chủ đề viết về Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần dịch vụ công nghệ Cozrum nên công việc chủ yếu của em là tập hợp các chứng từ phát sinh trong năm 2021 để có thể viết ra rõ cũng như đưa ra dẫn chứng về các mục như doanh thu cung cấp dịch vụ hàng hóa, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp để có thể hoàn thành tốt bài luận.
3167	Đại học	KẾ TOÁN TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG TẠI CÔNG TY TNHH SX TM BẢO HÂN PHÁT	Ngô Bá Tam Tùng	ThS. Phan Thị Huyền	Đề tài tổng hợp những vấn đề lý luận chủ yếu về kế toán tiền lương và các khoảng trích theo lương tại doanh nghiệp. Từ việc thu thập số liệu để phân tích, đánh giá thực trạng, đề xuất một số phương pháp, giải pháp nhằm hoàn thiện cơ chế kế toán tiền lương và các khoản trích dẫn theo lương đã nghiên cứu tại doanh nghiệp thực tập.
3168	Đại học	"Kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thanh Hùng"	Trịnh Thị Mỹ Hằng	Phan Thị Huyền	Thông qua việc nghiên cứu đề tài này có thể giúp chúng ta đánh giá được hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, xem xét việc thực hiện hệ thống kế toán nói chung và kế toán xác định kinh doanh nói riêng, việc hạch toán đó có khác so với những gì đã học ở trên trường hay không? Qua đó rút ra được ưu nhược điểm, từ đó đề xuất những phương hướng, giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho doanh nghiệp.
3169	Đại học	KẾ TOÁN TẬP HỢP CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ TÍNH GIÁ THÀNH SP TẠI CÔNG TY TNHH CƯỜNG LỢI	ĐẶNG THỊ MAI THI	PHAN THỊ HUYỀN	Chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm của công ty
3170	Đại học	KẾ TOÁN TẬP HỢP CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY TNHH TM DV CƠ KHÍ TIẾN PHÁT	Tran Ngoc Tham	Phan Thị Huyền	KẾ TOÁN TẬP HỢP CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY TNHH TM DV CƠ KHÍ TIẾN PHÁT
3171	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh	Nguyễn Thị Minh Hồng	NGUYỄN MINH HẰNG	Tìm hiểu về doanh thu và chi phí của công ty trong 3 tháng đầu năm 2022

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3172	Đại học	Tổ chức công tác kế toán tại doanh nghiệp	Trần Xuân ThThắ	Nguyễn Thị Nga Dung	Công ty TNHH Bình Minh Vina là một công ty chuyên sản xuất giấy và các loại bao bì carton và nhiều mặt hàng khác, đòi hỏi phải có mối liên hệ chặt chẽ giữa các khâu, từ lên bản thiết kế, lấy số đo kích thước, tính toán giá thành nguyên vật liệu và sản phẩm, nếu không được tính toán kỹ sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và các khâu khác. Với đặc điểm là vốn đầu tư lớn, khối lượng sản xuất lớn, nhiều khoản mục chi tiêu, công ty cần có một hệ thống kế toán thực sự hữu hiệu để cung cấp thông tin về tài chính và tình hình hoạt động của công ty một cách chính xác, kịp thời, đáp ứng nhu cầu quản lý của doanh nghiệp và phục vụ công tác kế toán và thuế khi có thanh tra kiểm tra. Có thể nói với một doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đặc thù như Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Bình Minh Vina thì việc tổ chức công tác kế toán càng trở lên quan trọng, bởi lẽ tổ chức công tác tốt mới có thể cung cấp các thông tin hữu hiệu cho nhà quản trị doanh nghiệp. Mặc dù tổ chức công tác kế toán tại công ty đang từng bước hoàn thiện, tuy nhiên vẫn còn nhiều bất cập như chưa xây dựng được đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp để đáp ứng yêu cầu thực tiễn, các quy chế riêng cho mỗi hoạt động đặc thù chưa rõ ràng. Do đó, thông tin do kế toán mang lại chủ yếu chỉ mang tính chất báo cáo hành chính, ít có tác dụng thiết thực trong việc phân tích tình hình tài chính của đơn vị. Với yêu cầu vừa phát triển quy mô, vừa đảm bảo nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh, vừa phải huy động và sử dụng một cách hiệu quả các nguồn lực vốn có đòi hỏi tổ chức công tác kế toán tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Bình Minh Vina phải khoa học và phù hợp với thực tiễn hoạt động của đơn vị. Vì vậy, vấn đề hoàn thiện tổ chức công tác kế toán tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Bình Minh Vina có ý nghĩa thiết thực góp phần nâng cao chất lượng quản lý tài chính và đáp ứng mục tiêu của nhà quản trị doanh nghiệp. Xuất phát từ thực tiễn hoạt động tổ chức kế toán tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Bình Minh Vina, em đã chọn đề tài“Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Bình Minh Vina”
3173	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV Tân Kiều	Phạm Thị Ngọc Trâm	CHU THỊ THƯƠNG	Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề mà các doanh nghiệp luôn băn khoăn và lo lắng: “Hoạt động kinh doanh có hiệu quả hay không? Làm thế nào để tối đa hóa lợi nhuận?”. Thật vậy, xét về mặt tổng thể các doanh nghiệp hiện nay không những chịu tác động của quy luật giá trị mà còn chịu tác động của quy luật cung cầu và quy luật cạnh tranh, khi sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp được thị trường chấp nhận có nghĩa là giá trị của sản phẩm dịch vụ được thực hiện, lúc này doanh nghiệp sẽ thu về được một khoản tiền, khoản tiền này được gọi là doanh thu. Nếu doanh thu đạt được có thể bù đắp toàn bộ chi phí bất biến và khả biến bỏ ra, thì phần còn lại sau khi bù đắp được gọi là lợi nhuận. Bất cứ doanh nghiệp nào khi kinh doanh cũng mong muốn lợi nhuận đạt được là tối đa, để có lợi nhuận thì doanh nghiệp phải có mức doanh thu hợp lý, phần lớn trong các doanh nghiệp thương mại dịch vụ thì doanh thu đạt được là chủ yếu là do quá trình tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ. Do đó việc thực hiện hệ thống kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong việc xác định hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy, để thấy được tầm quan trọng của hệ thống kế toán nói chung và bộ phận kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, em đã chọn đề tài: “Kế toán Doanh thu, Chi phí và Xác định Kết quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV TÂN KIỀU”.
3174	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở Chi nhánh Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Đồng Tháp	Lê Thị Ngọc Ánh	Chu Thị Thương	Chương 1: Giới thiệu chung về chi nhánh công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh tại Đồng Tháp. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở chi nhánh công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh tại Đồng Tháp. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3175	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả của Công ty TNHH Sản xuất Giống Cá tra Vĩnh Hoàn	Bùi Thị Huỳnh Như	Chu Thị Thương	- Tìm hiểu thông tin về Công ty TNHH Sản xuất Giống Cá tra Vĩnh Hoàn và quy trình sản xuất kinh doanh, cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý, tổ chức công tác kế toán của Công ty. - Tìm hiểu về cơ sở lý luận của kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả. - Nghiên cứu thực trạng kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả tại Công ty TNHH Sản xuất giống cá tra Vĩnh Hoàn. - Từ đó, so sánh giữa lý thuyết và thực tế để tìm ra những ưu điểm cần phát triển, hạn chế cần khắc phục, đưa ra kiến nghị, đề xuất để góp phần ngày càng hoàn thiện công tác kế toán của Công ty.
3176	Đại học	Kế toán khoản phải trả người lao động tại công ty TNHH thương mại ô tô Sao Việt	Lê Phương Hiền	TS. Ngô Thị Mỹ Thuý	Nghiên cứu thực trạng hạch toán Kế toán khoản phải trả người lao động ở " Công ty TNHH thương mại ô tô Sao Việt". Từ đó, để hiểu sâu về lý thuyết và có cái nhìn thực tế về Kế toán khoản phải trả người lao động
3177	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM AMPHARCO U.S.A	NGUYỄN THỊ NGỌC QUÝ	TS NGÔ THỊ MỸ THÚY	Thực trạng kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại công ty so với lý thuyết
3178	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Vina Tak.	Phạm Ngọc Hải	Ngô Thị Mỹ Thúy	Ngày nay, kế toán đóng một vai trò cực kỳ quan trọng đối với cả người sử dụng thông tin kế toán bên ngoài doanh nghiệp như: những nhà đầu tư, những nhà quản lý, nhà kinh tế, chủ ngân hàng và những người quản lý nhà nước đều phải dựa vào thông tin kế toán để đưa ra và các quyết định và đặc biệc là những nhà quản lý doanh nghiệp cũng dựa vào thông tin để đưa ra những quyết định kinh doanh cho doanh nghiệp. Trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp luôn phát sinh các khoản doanh thu và chi phí. Trong đó, doanh thu từ việc bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ cho khách hàng bên cạnh đó sẽ phát sinh thêm các chi phí đi kèm. Việc phân bổ chi phí cũng như kết chuyển doanh thu, chi phí để xác định kết quả kinh doanh là rất quan trọng. Do đó, việc thực hiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh chiếm vị trí cực kỳ quan trọng trong hệ thống kế toán doanh nghiệp. Bằng những kiến thức lý thuyết đã học và qua việc tìm hiểu, phân tích quá trình doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Vina Tak nhằm làm rõ các vấn đề trên lý thuyết và thực tiễn, cũng cố những lý luận, phân tích giống và khác giữa lý thuyết và thực tế, đưa ra nhận xét, ý kiến, kiến nghị nên tôi đã quyết định trong việc chọn đề tài "Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh".
3179	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương	Văn Thùy Ngọc Yến	TS. Ngô Thị Mỹ Thúy	Đưa ra những nhận xét về công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty. Bước đầu đề xuất một số biện pháp góp ý để hoàn thiện công tác hạch toán kế toán lương và các khoản trích theo lương tại công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3180	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG THƯƠNG MẠI HỒNG ĐỨC	VÕ THỊ DIỆU HẰNG	ThS. LÊ VĂN TUẤN	Hiện nay, với nền kinh tế đang phát triển nói chung. Việt Nam cũng là một trong những nền kinh tế đang phát triển. Vì vậy, việc kinh doanh hoạt động của các công ty trong nước ngày càng đa dạng, phong phú. Các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển nhất định phải có phương án kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế cao. Để vận hành các kinh doanh hiệu quả và tốt nhất thì doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm đến chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đòi hỏi phải luôn tính toán chính xác, đầy đủ và đảm bảo cung cấp thông tin chính xác, kịp thời cho lãnh đạo doanh nghiệp. Điều này làm cho chỉ tiêu kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được chú trọng và đóng vai trò quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp. Do vậy, việc xác định kết quả hoạt động kinh doanh đối với các doanh nghiệp nói chung và đối với Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Thương Mại Hồng Đức nói riêng là rất quan trọng, là điều kiện cần thiết cho công ty hoạt động kinh doanh. Nó phản ánh được quá trình hoạt động của doanh nghiệp, cung cấp cho các nhà quản trị những số liệu quan trọng về doanh thu và việc sử dụng chi phí trong kỳ. Đồng thời cung cấp thông tin cho việc đánh giá năng lực của doanh nghiệp trong việc tạo ra các nguồn tiền và các khoản tương đương tiền trong tương lai. Vì vậy, Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Thương Mại Hồng Đức luôn luôn theo dõi doanh thu, chi phí cũng như kết quả hoạt động kinh doanh để đề ra những phương án kịp thời và chính xác, để công ty càng ngày càng phát triển. Nhận thức được tầm quan trọng đó, với kiến thức được học tại trường, cùng với sự hướng dẫn của các nhân viên kế toán tại Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Thương Mại Hồng Đức, em quyết định chọn đề tài “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Thương Mại Hồng Đức.
3181	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	NGUYỄN THỊ KIỀU NHUNG	TS. LƯƠNG THỊ THANH VIỆT	Khóa luận tốt nghiệp đề tài:" kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Tơ Lụa Vietj Hưng"
3182	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Vận tải Hàng không Miền Nam - SATSCO	Lê Bích Ngọc	TS. Lương Thị Thanh Việt	Nội dung trình bày lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại các doanh nghiệp. Đồng thời trên cơ sở thực tế, đánh giá thực trạng tình hình công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Vận tải Hàng không Miền Nam – SATSCO
3183	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Hóa chất Việt Thái Dương	Nguyễn Thị Hoàng Oanh	TS.Lương Thị Thanh Việt	Đề tài: “Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Hóa chất Việt Thái Dương” trình bày về các nội dung: tổng quan về Công ty TNHH Hóa chất Việt Thái Dương; tìm hiểu lý luận về công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương trong doanh nghiệp; tìm hiểu thực trạng kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương của Công ty TNHH Hóa chất Việt Thái Dương trên cơ sở dữ liệu thu thập được vào tháng 11/2022, nắm được quy trình thực tế và áp dụng trong quá trình làm việc tại doanh nghiệp; đánh giá ưu, khuyết điểm tìm ra những hạn chế tồn tại trong công ty và nguyên nhân của nó, từ đó đưa ra nhận xét và đề xuất một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Hóa chất Việt Thái Dương.
3184	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ 247 VN	Lương Thái Kim Anh	Ths. Lê Văn Tuấn	Qua quá trình tìm hiểu, nghiên cứu thực tế tại Công ty Cổ Phần Quốc Tế 247 VN, tôi nhận thấy rằng hạch toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả nói riêng là có vai trò rất quan trọng đối với việc cung cấp các thông tin đáng giá cho quản trị kinh doanh. Việc hạch toán chính xác và đầy đủ các chi phí, doanh thu và xác định kết quả là điều kiện cần thiết để cung cấp nhanh chóng những thông tin về hoạt động kinh doanh của đơn vị và giúp cho nhà quản trị có thể đưa ra những quyết định đúng đắn, kịp thời đối với hoạt động kinh doanh của đơn vị mình. Trong bất kỳ một doanh nghiệp nào, mối quan hệ giữa ba yếu tố thu, chi và xác định kết quả kinh doanh cũng là một hệ thống có quan hệ nhân quả. Doanh thu và chi phí thể hiện nguyên nhân, thu nhập thể hiện kết quả. Mối quan hệ đó thể hiện ở chỗ nếu nguồn thu cao nhưng chi phí mà vượt quá doanh thu thì doanh nghiệp cũng không thể kinh doanh có lãi. Việc kiểm soát chi phí sẽ tạo điều kiện giúp tăng lợi nhuận, tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp. Thấy được tầm quan trọng và tính logic đó Công ty 247 VN rất chú trọng việc hạch toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3185	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM SX CƠ KHÍ NGUYỄN PHÚ VINH	NGUYỄN THỊ THÚY LINH	TS LƯƠNG THỊ THANH VIỆT	Xác định doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM SX Cơ Khí Nguyễn Phú Vinh năm 2022
3186	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	Nguyễn Trà My	Lương Thị Thanh Việt	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
3187	Đại học	KẾ TOÁN PHẢI THU KHÁCH HÀNG, PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN VÀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN AN GROUP	MAI TUYẾT NGA	LÊ VĂN TUẤN	_ Nội dụng khóa luận: + Phân tích tình hình công nợ phải thu, phải trả tại công ty. + Phân tích khả năng thanh toán và khả năng thu hồi nợ của công ty. + Phân tích công ty đã làm tốt công tác thu hồi nợ hay chưa.
3188	Đại học	Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Kinh Doanh	Đặng Hoàng Bảo Trân	ThS. Lê Văn Tuấn	Tìm hiểu và phân tích công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Một Thành Viên Phát Triển Công Nghệ Môi Trường Bách Khoa
3189	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Dịch Vụ Bảo Vệ Nam Hải	Nguyễn Thị Bích Huyền	ThS. Lê Văn Tuấn	Khái quát về công ty TNHH dịch vụ bảo vệ Nam Hải, cơ cấu công ty và phân tích tình hình kinh doanh tại doanh nghiệp
3190	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn The Myst Đồng Khởi	Lưu Phối Ngọc	ThS. Trương Thị Thu Lành	Đánh giá đúng tình hình kinh doanh, tìm ra những thế mạnh cũng như những hạn chế trong hoạt động phục vụ và đón tiếp khách tại bộ phận lễ tân khách sạn, từ đó đưa ra một số giải pháp tích cực, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, góp phần định hướng hoàn thiện chất lượng phục vụ khách hàng của khách sạn The Myst Đồng Khởi.
3191	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại Parami Hồ Tràm Resort	Bùi Huỳnh Anh Dũng	ThS. Trương Thị Thu Lành	Đánh giá từ đó đưa ra những ý kiến nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân
3192	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú của bộ phận sekeeping tại khách sạn Mường Thanh Sài Gòn Centre	Đặng Thị Thúy Kiều	ThS. Trương Thị Thu Lành	Đưa ra cơ sở lí luận về quy trìnhdọn phòng cho khách đang lưu trú tại khách sạn . Đánh giá về thực trang ưu điểm nhược điểm của khách sạn từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trìnọn phòng cho khách đang lưu trú tại khách sạn tại khách sạn Mường Thanh Sai Gòn Centre.
3193	Đại học	Hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khi khách check-out của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Sài Gòn Centre	Trần Thị Thảo Nguyệt	ThS. Trương Thị Thu Lành	Nắm rõ hơn những kiến thức cốt lõi, những lý luận cơ sở về khách sạn và một số khái niệm cơ bản Giới thiệu một số thông tin cơ bản về khách sạn, đi sâu vào thực tế quy trình " Vệ sinh phòng khi khách checkout của bộ phận housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Sài Gòn Centre. Đưa ra những nhận định và đánh giá chung về quy trình, khắc phục nhược điểm và phát huy ưu điểm về quy trình Từ các mặt ưu và nhược điểm đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình dọn vệ sinh buồng khách checkout của bộ phận HK tại khách sạn Mường Thanh Sài Gòn Centre
3194	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Room service tại Khách sạn La Vela Saigon	Mai Mạnh Hùng	ThS. Trương Thị Thu Lành	Tóm tắt nội dung đề tài: Dựa trên những cơ sở lý luận về nghiệp vụ, cùng với những trải nghiệm thực tế tại doanh nghiệp, Bài báo cáo thực tập cuối khóa phân tích những ưu điểm - hạn chế và đưa ra những phương án, kiến nghị giúp Hoàn thiện quy trình phục vụ Room Service (Dịch vụ ăn uống tại phòng) tại khách sạn 4-5 sao cho La Vela Saigon Hotel.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3195	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng cho phòng khách đã trả tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Đặng Thái Bình	ThS. Trương Thị Thu Lành	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng cho phòng khách đã trả tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint" được tác giả nghiên cứu với mục tiêu đề ra các giải pháp khả thi nhằm nâng cao chất lượng phục vụ buồng cho hòng khách đã trả tại khách sạn Liberty Central trong thời gian tới. Đề tài được sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp và sơ cấp từ các tạp chí, sách báo có liên quan đến lĩnh vực mà tác giả nghiên cứu, đặc biệt các dữ liệu và số liệu tác giả thu thập được trong quá trình tác giả thực tập tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint để hoàn thiện các cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buồng cho khách đang lưu trú tại khách sạn ở chương 1. Tiếp theo, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp ý kiến của giảng viên hướng dẫn để nghiên cứu đánh giá thực trạng về công tác chất lượng phục vụ buồng cho khách đang lưu trú tại khách sạn Liberty Central trong chương 2; nghiên cứu đã chỉ ra được thực trạng vấn đề cần nghiên cứu; kết hợp với các sô liệu cụ thể tác giả đã thu thập được để từ đó tác giả đưa ra các giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ ỏ chương 3. Cụ thể các giải pháp đó chính là (1) Hoàn thiện các bước trong quy trình phục vụ; (2) Nâng cao cơ sở vật chất, trang thiết bị; (3) Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên; (4) Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát và quản lý; (5) Thiết lập các chính sách tạo động lực cho nhân viên; (6) Ứng dụng mô hình quản trị chất lượng phục vụ vào khách sạn. Đồng thời, tác giả cũng đưa ra kiến nghị đối với Ban lãnh đạo khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Kết quả đạt được từ khóa luận tốt nghiệp này, tác giả huy vọng sẽ góp phần hữu ích đối với công tác quản trị chất lượng phục vụ buồng phòng dành cho khách đang lưu trú tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint.
3196	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm thủ tục check-out khách lẻ tại khách sạn Alagon	Phạm Ngọc Gia Ly	ThS. Trương Thị Thu Lành	Đưa ra cơ sở lí luận về quy trình check-out khách lẻ tại khách sạn Alagon. Đánh giá về thực trang ưu điểm nhược điểm của khách sạn từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình check-out khách lẻ tại khách sạn Alaon.
3197	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn phòng khách đang lưu trú của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Sai gòn Citypoint	Hồ Thị Diễm My	ThS. Trương Thị Thu Lành	Tác giả viết báo cáo với đề tài "Hoàn thiện quy trình dọn phòng khách đang lưu trú của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint" với mục tiêu đề ra những giải pháp kịp thời nhằm hoàn thiện quy trình dọn phòng khách đang lưu trú của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint trong tương lai.
3198	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffer tại La Brasserie khách sạn Nikko Sài gòn	Đỗ Trung Kiên	ThS. Trương Thị Thu Lành	Đưa ra cơ sở lí luận về quy trình phục vụ Buffet tại khách sạn Bullman. Đánh giá về thực trang ưu điểm nhược điểm của khách sạn từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Bufet tại Brassere khách sạn Bullman.
3199	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần du lịch Vietourist holdings	Nguyễn Trí Tính	ThS. Trương Thị Thu Lành	Nhìn nhận thực trạng kinh doanh tại công ty, từ đó đưa ra những giải giáp và kiến nghị về hoạt động kinh doan của công ty
3200	Đại học	Nâng cao quy trình thiết kế & điều hành tour của công ty cổ phần dv đầu tư Hoàng châu	Lê Hà Hoàng Nhi	ThS. Trương Thị Thu Lành	Từ thực trạng quy trình thiết kế & điều hành tour tại công ty, đánh giá và đưa ra giải pháp phù hợp nhằm nâng cao chất lượng thiết kế & điều hành tour của công ty. Qua đó nhằm phát triển hoạt động kinh doanh của công ty trong tương lai.
3201	Đại học	Nâng cao hiệu quả kinh doanh du lịch inbound tại công ty tnhh Dmc mekong image travel & events	Đặng Thị Mỹ Duyên	ThS. Trương Thị Thu Lành	Qua quá trình thực tập và tìm hiểu. Nhận thấy được thực trạng kinh doanh thị trường du lịch inbound tại công ty. Từ thực trạng ấy, đưa ra những giải pháp và kiến nghị về hoạt động kinh doanh và môi trường làm việc nhằm tạo điều kiện công ty phát triển trong thời gian sắp tới.
3202	Đại học	Phát triển sản phẩm du lịch, mạo hiểm tại công ty du lịch cổ phần Vietourist holdings	Dương Thị Hồng Phương	ThS. Trương Thị Thu Lành	Xuất phát từ nhu cầu của thị trường công ty nghiên cứu loại sản phẩm du lịch mạo hiểm , nhằm đáp ứng và đa dạng hoa sản phẩm du lịch tại công ty
3203	Đại học	Nâng cao quy trình điều hành tại công ty cổ phần thương mại dịch vụ du lịch see the world	Trần Huy Hiệu	ThS. Trương Thị Thu Lành	Từ thực trạng quy trình điều hành tour tại công ty, đánh giá và đưa ra giải pháp phù hợp nhằm phát triển và nâng cao khả năng của vai trò điều hành trong công ty. Qua đó phát triển hoạt động kinh doanh của công ty bền vững.
3204	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh thị trường khách du lịch việt nam đi hàn quốc tại công ty tnhh Nc travel	Nguyễn Anh Thư	ThS. Trương Thị Thu Lành	Tìm hiểu thực trạng hoạt động kinh doanh thị trường khách du lịch Việt Nam đi sang Hàn Quốc, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty
3205	Đại học	Phân tích chính sách marekting dành cho thị trường khách du lịch nội địa tại công ty cổ phần top asian travel jsc	Nguyễn Thị Ngọc Linh	ThS. Trương Thị Thu Lành	Phân tích chính sách marekting dành cho thị trường khách du lịch nội địa của công ty Top Asian Travel đồng thời đưa ra những điểm mạnh, những điểm còn hạn chế trong quá trình thực hiện chính sách. Phân tích các nhu cầu của thị trường nội địa nói riêng tại công ty du lịch. Đưa ra các kiến nghị đối với chính sách marekting tại công ty

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3206	Đại học	Giải pháp nâng cao quy trình thiết kế và điều hành chương trình du lịch tại công ty du lịch kỷ nguyên tourist	Ung Thị Hằng	ThS. Trương Thị Thu Lành	Tìm hiểu các quy trình thiết kế và điều hành chương trình du lịch của công ty Du Lịch Kỷ Nguyên Tourist, phân tích những thuận lợi cũng như khó khăn trong việc thiết kế và điều hành chương trình du lịch. Từ đó đề xuất một số phương hướng và giải pháp nhằm góp phần nâng cao quy trình thiết kế và điều hành chương trình du lịch tại công ty du lịch Kỷ Nguyên Tourist.
3207	Đại học	Giải pháp nâng cao quy trình kinh doanh lữ hành tại công ty tnhh TM - DV - Du lịch hành hương quốc tế sukha travel	Nguyễn Thị Bích Hợp	ThS. Trương Thị Thu Lành	Qua quá trình thực tập, nhìn nhận những thực trạng hiện có tại công ty. Từ đó đưa ra những giải pháp phù hợp và phát triển nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh lữ hành tại công ty du lịch quốc tế Sukha Travel.
3208	Đại học	Hoạt động thu hút khách du lịch outbound tại công ty tnhh dinh dưỡng và du lịch thảo nguyên	Nguyễn Thị Ngọc Huyền	ThS. Trương Thị Thu Lành	Qua quá trình thực tập tại công ty nhận thấy thế mạnh của công ty nhưng chưa được khai thác một cách triệt để. Từ đó đề xuất những giải pháp kiến nghị nhằm thu hút khách Outbound tại công ty TNHH Dinh Dưỡng và Du lịch Thảo Nguyên
3209	Đại học	Nâng cao quy trình kinh doanh Lữ hành tại công ty tnhh du lịch pys	Nguyễn Hoài Hương	ThS. Trương Thị Thu Lành	Nắm được các sản phẩm, tìm hiểu được quy trình kinh doanh du lịch và nhìn nhận được những ưu điểm, mặt cần phát huy. Từ đó đề xuất những giải pháp, đưa ra những kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH Du lịch PYS
3210	Đại học	Nâng cao quy trình xây dựng chương trình du lịch trọn gói của công ty cổ phần Vietourist Holdings	Hồ Bảo Hà	ThS. Trương Thị Thu Lành	Trong quá trình thực tập tại công ty nhận thấy được các bước xây dựng chương trình du lịch trọn gói ở công ty còn gặp nhiều khuyết điểm. Từ đó cần nâng cao quy trình xây dựng chương trình du lịch trọn gói của công ty
3211	Đại học	Giải pháp thu hút khách du lịch inbound tại Công ty TNHH Saigon on motorbike tours	Trần Hữu Nghị	ThS. Trương Thị Thu Lành	Qua quá trình thực tập và tìm hiểu, từ đó nhận thấy được thực trạng kinh doanh thị trường du lịch inbound tại công ty hiện nay. Từ thực trạng ấy, đưa ra những giải pháp và kiến nghị về hoạt động kinh doanh và môi trường làm việc nhằm tạo điều kiện công ty phát triển trong tương lai.
3212	Đại học	Giải pháp nâng cao văn hóa doanh nghiệp tại Công ty cổ phần du lịch Vietourist	Nguyễn Hạnh Nữ	ThS. Trương Thị Thu Lành	Tìm hiểu cơ sở lý thuyết về văn hóa doanh nghiệp, đánh giá thực trạng và đưa ra giải pháp tại công ty du lịch
3213	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm phòng khách đã trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn The Myst Dong Khoi	Trần Thị Bích Phượng	ThS. Trương Thị Thu Lành	Dựa trên cơ sở lý luận và quy trình làm phòng khách đã trả thực tế tại khách sạn The Myst Dong Khoi, đưa ra phân tích và đánh giá các ưu điểm và nhược điểm trong quá trình làm phòng khách đã trả tại khách sạn. Từ đó, tìm ra các giải pháp tối ưu nhằm hoàn thiện hơn quy trình làm phòng khách đã trả của khách sạn.
3214	Đại học	Hoàn thiện quy trình check in của bộ phận lễ tân tại khách sạn ibis Saigon South	Trần Nguyễn Mai Thương	ThS. Trương Thị Thu Lành	Phân tích, đánh giá quy trình tại khách sạn ibis Saigon South từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình tại đây
3215	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả của bộ phận phòng tại khách sạn Ladalat	Nguyễn Ngọc Anh Thư	ThS. Trương Thị Thu Lành	Ở bài báo cáo này, tác giả nêu lên những khái niệm liên quan đến khách sạn và cụ thể hơn là bộ phận buồng phòng, vai trò ý nghĩa của lĩnh vực này trong du lịch Việt Nam nói riêng và nền kinh tế nói chung. Thông qua quá trình học tập và trải nghiệm thực tế tại doanh nghiệp, tác giả đi sâu phân tích về chất lượng quy trình dọn phòng khách trả tại khách sạn Ladalat, từ đó đưa ra các giải pháp cũng như kiến nghị giúp nâng cao chất lượng dịch vụ tại doanh nghiệp.
3216	Đại học	Hoàn thiện điều kiện an toàn thực phẩm và phương pháp bảo quản phòng ngừa vi sinh vật trong thực phẩm của nhà hàng Square One tại khách sạn Park Hyatt Sài Gòn	Nguyễn Thị Cẩm Thu	ThS. Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về điều kiện và phương pháp ; Chương 2 : Thực trạng tại khu vực bếp của nhà hàng SQ1 tại KS PHSG; Chương 3: giải pháp và kiến nghị
3217	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la cart tại nhà hàng trong khách sạn nhat ha l'opera	Lương Phan Tuấn Tú	ThS. Trương Thị Thu Lành	CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận quy trình phục vụ A La Cart tại nhà hàng thuộc khách sạn. CHƯƠNG 2: Thực trạng về quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng W&A Bistro trong khách sạn Nhat Ha L'Opera. CHƯƠNG 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng W&A Bistro trong khách sạn Nhat Ha L'Opera
3218	Đại học	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Công ty cổ phần du lịch Vietourist Holdings	Nguyễn Thị Thùy Linh	ThS. Trương Thị Thu Lành	Thông qua việc tìm hiểu thực trạng công tác chăm sóc khách hàng của Công ty cổ phần du lịch Vietourist,qua đó hướng đến những giải pháp nhằm hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng của công ty trong thời gian tới.
3219	Đại học	Phát triển mối quan hệ với các đối tác cung ứng dịch vụ du lịch tại Công ty du lịch Vietravel	Phạm Phúc Anh	ThS. Trương Thị Thu Lành	Từ tìm hiểu cá nhân có thể hiểu được sơ bộ cách Vietravel làm việc, tạo dựng quan hệ với đối tác cung ứng,từ đó điểm ra điểm mạnh và hạn chế để củng cố và khắc phục
3220	Đại học	Nâng cao quy trình xây dựng chương trình du lịch dành cho du khách đến từ các nước ASEAN tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ du lịch Sao Vàng	Lê Thị Hương Giang	ThS. Trương Thị Thu Lành	Phân tích các nhân tố ảnh hưởng chủ yếu đến du khách đến từ các nước ASEAN khi lựa chọn chương trình du lịch để phát triển chương trình du lịch dành cho du khách đến từ các nước ASEAN nhằm mở rộng thị trường kinh doanh du lịch tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ du lịch Sao Vàng
3221	Đại học	Thực trạng hoạt động kinh doanh tại công ty cổ phần du lịch kết nối Sài Gòn Sacotour	Lữ Thị Yến Nhi	ThS. Trương Thị Thu Lành	Tìm hiểu, phân tích hoạt động kinh doanh của công ty, từ đó biết được điểm mạnh điểm yếu của công ty và đưa ra các biện pháp nâng cao

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3222	Đại học	Nâng cao hoạt động sale tour tại Công ty TNHH phát triển dịch vụ du lịch Sài gòn travel	Nguyễn Văn Hiếu	ThS. Trương Thị Thu Lành	Thông qua thời gian thực tập tại công ty, tác giả đã tìm hiểu và học hỏi nhiều kinh nghiệm quý báu trong lĩnh vực sales tour, song bên cạnh đó tác giả cũng nhận thấy trong hoạt động sales tour của công ty vẫn còn thiếu sót, vì vậy nội dung báo cáo đề cập đến hoạt động sales tour của công ty và những giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động sales tour. Thời gian thực tập : từ ngày 10/10/2022- đến thời điểm hoàn thành báo cáo
3223	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả của bộ phận buồng tại Orchids Saigon Hotel	Nguyễn Thị Thảo	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Phân tích, đánh giá quy trình làm phòng khách trả của bộ phận buồng tại khách sạn Orchids, từ đó đưa ra những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả của bộ phận buồng tại khách sạn Orchids
3224	Đại học	Đánh giá và hoàn thiện qui trình làm thủ tục check-out cho khách tại khách sạn Hôtel Des Arts	Nguyễn Trung Hiếu	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Phân tích, đánh giá, thực trạng, giải pháp hoàn thiện và đề xuất qui trình làm thủ tục trả phòng cho khách tại khách sạn Hôtel Des Arts
3225	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả của khách sạn The Reverie Saigon	Nguyễn Thảo Hiền	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Phân tích, đánh giá thực trạng, đưa ra giải pháp để hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả cho khách sạn The Reverie Saigon
3226	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buồng cho khách đang lưu trú của bộ phận housekeeping tại khách sạn Prague	La Nguyễn Thu Nghi	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận, thực trạng, đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buồng của nhân viên housekeeping tại khách sạn Prague Hotel
3227	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ quầy bar tại Nhà hàng Anan Saigon	Nguyễn Thị Minh Thương	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận, thực trạng, phân tích, đánh giá dựa trên thực tế và đưa ra giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ tại quầy Bar
3228	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ wine dinner tại nhà hàng Stoker Woodfired Grill & Bar quận 1	Nguyễn Thanh Mai	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận, thực trạng, nhận xét, đánh giá và đưa ra giải pháp hoàn thiện
3229	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình dọn phòng khách đang lưu trú của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Prague Sài Gòn	Phạm Ngọc Phương Tuyền	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đề xuất những thay đổi cần có để cải thiện chất lượng dịch vụ tại khách sạn Prague.
3230	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình đón tiếp và làm thủ tục check in cho khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Mai House Sài Gòn	Nguyễn Thị Hồng Thịnh	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Phân tích quy trình đón tiếp và check in khách lẻ và nghiên cứu các mặt hạn chế dẫn tới quy trình check in cho khách lẻ chưa tốt tại KS Mai House Sài Gòn, dựa vào đó tiến hành đưa ra các giải pháp hoàn thiện quy trình này nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và làm hài lòng khách hàng.
3231	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc buffet tại nhà hàng Stoker 1	Lê Đặng Uyên Châu	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	- Cơ sở lý luận: Tổng quan về buffet, quy trình phục vụ buffet, các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình - Thực trạng quy trình tại nhà hàng: Giới thiệu nhà hàng, quy trình phục vụ tiệc buffet của nhà hàng, ưu điểm và nhược điểm của quy trình và các yêu tố ảnh hưởng đến quy trình (CSVC, quy trình, nhân viên); nguyên nhân dẫn đến các ưu nhược điểm - Định hướng, giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện quy trình - Ý nghĩa: + Là cơ sở giúp quản lý nhà hàng đưa ra các chiến lược hoàn thiện quy trình từ đó thu hút được nhiều khách hàng hơn nữa. + Có giá trị tham khảo cho các doanh nghiệp khác.
3232	Đại học	Hoàn thiện quy trình nhận đặt phòng cho khách lẻ của Bộ phận Lễ tân tại khách sạn Cochin Sang	Nguyễn Tấn Tiến	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	- Tóm tắt đề tài: + Đưa ra các cơ sở lý luận và tập trung vào quy trình nhận đặt phòng cho khách lẻ qua điện thoại và trực tiếp tại khách sạn, cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình thực hiện; + Nêu lên thực trạng thực tế của quy trình tại doanh nghiệp và đánh giá để thấy được ưu và nhược điểm; + Cuối cùng là đưa ra những giải pháp thiết thực nhất và các kiến nghị cần thiết cho những người hữu trách giúp hoàn thiện và nâng cao quy trình nghiệp vụ của bộ phận lễ tân. - Ý nghĩa của việc nghiên cứu: + Nâng cao hiệu quả thực hiện quy trình để ghi điểm trong mắt khách hàng; + Đồng thời cũng tăng khả năng cạnh tranh, tăng mức lợi nhuận và giảm thiểu các rủi ro có thể xảy đến; + Từ đó, vừa đem lại sự hài lòng cho khách hàng và cũng đem lại nguồn doanh thu cho doanh nghiệp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3233	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình tuyển dụng nguồn nhân lực tại The Pizza Company	Dư Triệu Vy	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Nghiên cứu về công tác tuyển dụng nguồn nhân lực giúp doanh nghiệp đạt được những mục đích, kế hoạch mà doanh nghiệp đề ra. Ý nghĩa: + Nâng cao hiệu quả trong quá trình hoạt động kinh doanh + Nâng cao chất lượng trong công tác tuyển dụng và đào tạo nhân sự + Giúp doanh nghiệp tuyển dụng những nhân viên tốt nhất, phù hợp với công việc nhất nhằm hỗ trợ công việc hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả nhất
3234	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn phòng khách trả của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Orchids Saigon	Nguyễn Thị Thanh Thảo	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	-Tóm tắt đề tài: + Chương 1: Đưa ra các cơ sở lý luận liên quan đến khách sạn đặc biệt là bộ phận buồng phòng. + Thực trạng quy trình dọn phòng khách trả của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Orchids Saigon.(Ưu , nhược điểm, các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình dọn phòng khách trả). + Giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện quy trình. -Ý nghĩa : + Hoàn thiện quy trình dọn phòng khách trả của bộ phận buồng tại khách sạn Orchids Saigon từ đó mang lại cho khách hàng sự hài lòng nhất, tăng khả năng cạnh tranh với khách sạn khác.
3235	Đại học	Hoàn thiện quy trình check out cho khách tại khách sạn Pullman Saigon Centre	Vũ Trần Thùy Trang	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	- Tóm tắt đề tài: + Cơ sở lý luận chung về quy trình check out trong khách sạn + Phân tích thực trạng về quy trình check out của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman Saigon Centre + Một số đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình check out cho khách tại khách sạn Pullman Saigon Centre - Ý nghĩa của việc nghiên cứu: Đề ra những yếu tố cần thay đổi để có thể hoàn thiện hệ thống phục vụ khách hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ của khách sạn Pullman Saigon Centre
3236	Đại học	Hoàn thiện quy trình checkin khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách ận Ibis Saigon South	Nguyễn Phước Đại	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Cơ sở lí luận chung về quy trình check-in cho khách của bộ phận lễ tân trong ngành khách sạn Chương 2: Thực trạng về quy trình check-in cho khách lẻ tại khách sạn Ibis Saigon South Chương 3: Giải pháp cho quy trình check-in của khách sạn Ibis Saigon South.
3237	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Gangnam BBQ House	Bạch Ngọc Bảo Trân	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	- Tóm tắt đề tài: + Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng + Chương 2: Đánh giá thực trạng về chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng Gangnam BBQ House + Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tạinhà hàng Gangnam BBQ House - Ý nghĩa: Đề tài nghiên cứu về chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng. Từ đó đưa ra những đánh giá, các ưu nhược điểm, cũng như các giải pháp và kiến nghị để nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tại đây."
3238	Đại học	Đánh giá và hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Square - Khách sạn Novotel SaiGon Centre	Lê Thị Thanh Phương	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	-Tóm tắt đề tài: Cơ sở lý luận: Tổng quan về công việc của nhân viên nhà hàng,, quy trình và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình - Thực trạng quy trình tại nhà hàng + Giới thiệu nhà hàng, quy trình phục vụ Alacarte + Ưu nhược điểm của quy trình, nguyên nhân dẫn đến ưu nhược điểm đó + Định hướng, giải pháp, kiến nghị để hoàn thiện quy trình - Ý nghĩa: + Là cơ sở giúp quản lý nhà hàng đưa ra các chiến lược hoàn thiện quy trình để thu hút khách hàng nhiều hơn + Có giá trị tham khảo cho các doanh nghiệp khác
3239	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ của bộ phận bếp tại nhà hàng Chảo cá - Trống cơm thuộc Hoàng Yến Group	Phạm Thị Thanh Ngân	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	- Tóm tắt đề tài: + Đưa ra các cơ sở lý luận và quy trình vận hành bộ phận bếp cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình thực hiện + Nêu lên thực trạng của quy trình tại doanh nghiệp và đánh giá ưu và nhược điểm + Đưa ra những giải pháp thiết thực và các kiến nghị giúp hoàn thiện và nâng cao quy trình nghiệp vụ của bộ phận bếp. - Ý nghĩa của việc nghiên cứu: + Là cơ sở giúp các nhà quản trị đề ra các chiến lược, giải pháp hoàn thiện quy trình vận hành bếp + Có giá trị tham khảo cho các doanh nghiệp kinh doanh khác xây dựng quy trình bếp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3240	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À-la-carte tại nhà hàng Lẩu Haidilao- Chi nhánh Cresent Mall.	Lê Nguyễn Ngọc Yến Thi	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	TÓM TẮT ĐỀ TÀI: Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ À-la-carte tại nhà hàng. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ À-la-carte tại nhà hàng Lẩu Haidilao- Chi nhánh Cresent Mall. Chương 3: Giải pháp và hoàn thiện quy trình phục vụ À-la-carte tại nhà hàng Lẩu Haidilao- Chi nhánh Cresent Mall. Ý NGHĨA ĐỀ TÀI + Là cơ sở đưa ra giải pháp, chiến lược hoàn thiện quy trình chăm sóc khách hàng. + Có giá trị tham khảo cho các doanh nghiệp khác.
3241	Đại học	Đánh giá quy trình vận hành quầy Bar tại nhà hàng Octo Tapas Restorbar	Phan Thị Thúy Kiều	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Tóm tắt đề tài Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị vận hành quầy Bar trong nhà hàng Chương 2: Thực trạng về quản trị vận hành quầy Bar tại nhà hàng Octo Tapas Restobar Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quản trị vận hành quầy Bar của nhà hàng Octo Tapas Restobar Ý nghĩ của đề tài: - Là cơ sở để các nhà quản lý hoàn thiện công tác quản trị vận hành quầy Bar. - Nâng cao hiệu quả công việc nhằm thu hút nhiều lượng khách và đảm bảo doanh thu của nhà hàng. - Có giá trị tham khảo cho các doanh nghiệp F&B khác.
3242	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ tiệc hội nghị tại nhà hàng Veganizta	Vũ Thị Tường Vi	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Nghiên cứu về quy trình phục vụ tiệc hội nghị, làm nổi bật được tầm quan trọng của chất lượng phục vụ ảnh hưởng tới quy trình tiệc như thế nào. đồng thời nghiên cứu về những điểm mạnh, điểm yếu của quy trình phục vụ nhằm đưa ra những giải pháp giúp nâng cao chất lượng phục vụ để hoàn thiện hơn. Nghiên cứu về quy trình phục vụ của nhà hàng Veganizta nhằm tìm ra được điểm mạnh điểm yếu của quy trình phục vụ giúp khắc phục những khuyết điểm. Đưa ra những kiến nghị đối với ban lãnh đạo để quy trình ngày một tốt hơn.
3243	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại nhà hàng Kichi Kichi Lê Quý Đôn	Phan Thị Kim Yến	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đề tài nghiên cứu về quy trình phục vụ buffet tại Nhà hàng Kichi Kichi có những điểm mạnh và còn tồn tại nhiều hạn chế từ đó đưa ra những giải pháp tốt nhất nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ, mang đến cho khách hàng trải nghiệm tốt nhất
3244	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Shamoji Robata Yaki	Nguyễn Thị Lành	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Hoàn thiện quy trình phục vụ theo hình thức a la carte tại nhà hàng. Phân tích ưu nhược điểm của quy trình phục vụ để từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị cải thiện quy trình.
3245	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Yen Shushi & Sake Pub	Lê Thị Hoàng Mai	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Nghiên cứu quy trình phục vụ theo hình thức a la carte tại nhà hàng. Đồng thời phân tích ưu nhược điểm của quy trình phục vụ để từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị góp phần giúp nhà hàng ngày càng phát triển hơn.
3246	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Mylife Bistro	Hồ Thảo Vy	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte, phân tích điểm mạnh, điểm yếu của quy trình phục vụ. Đề xuất giải pháp giúp nâng cao chất lượng phục vụ và các kiến nghị góp phần giúp nhà hàng phát triển hơn
3247	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ theo hình thức alacarte tại nhà hàng Lai - Cantonese	Nguyễn Thành Luân	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte nhằm phân tích và đánh giá được những ưu và nhược điểm của quy trình đó, từ đó đề xuất những giải pháp tối ưu để góp phần xây dựng một quy trình chuẩn và hoàn thiện hơn để mang lại hiệu quả kinh doanh cho nhà hàng
3248	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Hoàng Yến Cháo cá - Trống cơm chi nhánh Crescent Mall Quận 7	Võ Anh Thư	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte,phân tích ưu, nhược điểm của quy trình phục vụ. Từ đó đề xuất các giải pháp giúp nâng cao công tác phục vụ ngoài ra còn đưa ra các kiến nghị giúp các nhà kinh doanh ẩm thực phát triển hơn
3249	Đại học	Nghiên cứu quy trình Tổ chức và phục vụ Buffet của bộ phận Banquet tại Khách sạn MerPerle Crystal Palace	Đặng Linh Đan	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Tổng quan về Buffet. Thực trạng cách thức tổ chức vận hành và quy trình buffet của bộ phận Banquet. Đánh giá ưu nhược điểm và từ đó đưa ra các giải pháp thích hợp nhằm hoàn thiện quy trình Tổ chức vận hành và phục vụ Buffet
3250	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao và hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng Crystal Jade Kitchen	Phạm Song Lộc	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Nghiên cứu quy trình phục vụ và vận hành tại nhà hàng, những ưu và nhược điểm nào trong quá trình phục vụ thông qua phương pháp quan sát và sử dụng trực tiếp dịch vụ. Dựa trên kết quả phân tích về thực tiễn, từ đó đưa ra những đề xuất ngắn và dài hạn góp phần hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3251	Đại học	Nghiên cứu hoạt động tổ chức Buffet Tối Của Bộ Phận Bếp Lạnh Tại Nhà Hàng The Lastest Recipe Thuộc Khách Sạn Le Meridien Saigon	Trần Huỳnh Minh Phú	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Nghiên cứu và đánh giá hoạt động tổ chức và vận hành buffet tối tại nhà hàng The Lastest Recipe thuộc khách sạn Le Meridien Trình bày những nội dung đã nghiên cứu được trong quá trình thực tập tại bộ phận bếp lạnh ở khách sạn Le Meridien. Đồng thời đánh giá các hoạt động dựa trên cơ sở lý luận để tìm ra ưu nhược điểm trong quy trình hoạt động và vận hành buffet tối ở đây sau đó đưa ra những giải pháp để khắc phục dựa trên những kiến thức đã được học tại trường.
3252	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Hoàng Yến Vietnamese Cuisine	Phạm Thị Phương Hoa	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Nghiên cứu, quan sát quy trình phục vụ thực tiễn tại nhà hàng, từ đó phân tích và đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình hơn, đảm bảo quy trình được thực hiện chính xác và đạt hiệu quả cao. Góp phần cho sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp nói chung và kinh doanh mô hình Alacarte nói riêng.
3253	Đại học	Nghiên cứu quy trình vận hành bếp tại khách sạn Victoria	Phạm Nguyễn Nguyên Phương	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Nghiên cứu quy trình bếp tại nhà hàng. Nêu lên ưu, nhược điểm trong quá trình vận hành. Đề xuất các giải pháp, kiến nghị giúp nhà hàng ngày càng phát triển
3254	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực tại nhà hàng Don chicken Sư Vạn Hạnh	Nguyễn Thị Thanh Nhân	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Nghiên cứu đồng thời quan sát, tìm hiểu quy trình đào tạo nguồn nhân lực bộ phận nhân sự tại nhà hàng, nhận xét ưu nhược điểm của quy trình đào tạo nguồn nhân lực hiện nay từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị giúp nhà hàng hoàn thiện quy trình đào tạo nhân viên hoàn chỉnh hơn, giúp nhà hàng có được dịch vụ tốt nhất có thể
3255	Đại học	Hoàn thiện cách thức vận hành quầy bar và quy trình phục vụ đồ uống của Thơm Lounge tại Khách sạn Mai House Saigon	Phan Anh Tuấn	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Hoàn thiện hơn về mặt quy trình phục vụ và cách thức vận hành quầy bar tại Thơm Lounge, giới thiệu các cách thức pha chế nước uống, giới thiệu một số hình thức tổ chức tiệc tại Lounge, và mối quan hệ giữa Thơm Lounge với nhà hàng C'est La Vie và giữa Thơm Lounge với Banquet.
3256	Đại học	Đánh giá quy trình phục vụ à la carte của nhà hàng Som ตำ Thai tại Công ty Cổ phần Som Tum Thái.	Ngô Thị Tuyết Anh	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đánh giá và nhận xét về 9 bước trong quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Som ตำ Thai. Giới thiệu về nhà hàng về công ty Som Tum Thái và mối quan hệ đối với công ty mẹ Takahiro và các brand khác trong công ty Takahiro. Bên cạnh đó, liệt kê các chiến lược và quy mô phát triển, mở rộng chi nhánh nối dài từ Nam ra Bắc. Từ đó, làm cơ sở để đưa ra các biện pháp nhằm mục đích hoàn thiện hơn 9 bước quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng.
3257	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng Trống Cơm - Chảo Cá thuộc Hoàng Yến Group	Nguyễn Hữu Phước	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Trình bày quy trình phục vụ A la carte của nhà hàng Trống Cơm - Chảo Cá thuộc Hoàng Yến Group, đưa ra những ưu, nhược điểm và những yếu tố ảnh hưởng tới quy trình phục vụ để từ đó có thể hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte của nhà hàng Trống Cơm - Chảo Cá.
3258	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng Sushi Hokkaido Sachi Crescent Mall	Lê Thị Thùy Dương	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Trình bày quy trình phục vụ khách tại nhà hàng, đánh giá ưu nhược điểm trong quy trình, từ đó đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ của nhà hàng Sushi Hokkaido Sachi - Crescent Mall
3259	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Buffet sáng của nhà hàng Noa Villa tại Selectum Noa Resort Cam Ranh	Bùi Thị Thanh Thương	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Trình bày quy trình phục vụ tiệc Buffet sáng của nhà hàng Noa Villa, đưa ra những ưu, nhược điểm và những yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ để từ đó hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại Selectum Noa resort.
3260	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A LA CARTE của bộ phận F&B tại khách sạn LOTTE HOTEL SAIGON	Nguyễn Nhật Huy	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Trình bày quy trình phục vụ ALACARTE của bộ phận F&B tại khách sạn Lotte Hotel Saigon, đưa ra những ưu, nhược điểm và những yếu tố có thể ảnh hưởng tới quy trình phục vụ để từ đó có thể hoàn thiện quy trình phục vụ ALACARTE của bộ phận F&B tại khách sạn Lotte Hotel Saigon.
3261	Đại học	Thực trạng và một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng Hoàng Yến Buffet	Nguyễn Thị Thanh Hiền	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Tìm hiểu các khái niệm trong nhà hàng cũng như hình thức kinh doanh, sau đó nêu các quy trình phục vụ buffet của bộ phận nhân viên tại nhà hàng Hoàng Yến Buffet. Nhận thức được thực trang đang tồn tại nêu ra ưu nhược điểm và những yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ tại đây. Từ những hạn chế đã phân tích sẽ đề ra một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng Hoàng Yến Buffet.
3262	Đại học	Cải thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Hutong, chi nhánh Quang Trung	Huỳnh Thị Mai Liên	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Trình bày thực trạng phục vụ buffet tại nhà hàng Hutong, khái quát về công ty chủ quản The Golden Gate. Đưa ra các ưu, nhược điểm và cả cách khắc phục. Từ đó làm cơ sở để mở rộng phát triển, đưa ra các chiến lược để cạnh tranh với các thương hiệu khác trong ngành.
3263	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng Kobe Teppanyaki	Nguyễn Ngọc Tường Vy	ThS. Phùng Vũ Bảo Ngọc	Trình bày thực trạng phục vụ a la carte tại nhà hàng, đánh giá ưu nhược điểm. Từ đó đề ra những giải pháp và kiến nghị phù hợp giúp nhà hàng Kobe Teppanyaki được hoàn thiện hơn

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3264	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ quầy bar tại Jw Marriott Phú Quốc Emerald Bay resort & spa	Lâm Thị Ngọc Lan	ThS. Trương Quốc Dũng	Trình bày thực trạng phục vụ quầy bar tại resort Jw Marriott Phú Quốc, đồng thời cũng khái quát về Resort, quầy bar. Và đưa ra các ưu, nhược điểm và cả giải pháp khắc phục những nhược điểm trên. Qua đó, làm cơ sở để mở rộng phát triển, đưa ra các chiến lược để hoàn thiện quy trình , nâng cao chất lượng làm hài lòng từng vị khách đến quầy bar Department of chemistry
3265	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động marketing tại công ty cổ phần du lịch và đầu tư phát triển kết nối	Trương Thị Thảnh	ThS. Trương Quốc Dũng	Đề tài khái quát cơ sở lý luận về marketing trong kinh doanh lữ hành. Phân tích thực tiễn hoạt động marketing tại cty thực tập, từ đó nêu ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động marketing tại cty.
3266	Đại học	Chiến lược hoạt động marketing của công ty tnhh truyền thông du lịch việt mỹ	Nguyễn Phúc Thọ	ThS. Trương Quốc Dũng	Khái quát cơ sở lý thuyết về chiến lược marketing của doanh nghiệp lữ hành. Đánh giá thực trạng chiến lược marketing tại doanh nghiệp và đưa ra một số giải pháp phát triển chiến lược marketing.
3267	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH Viet Kitchen, KS Renaissance, Riverside Hotel	Mật Khánh Cát Ngọc	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH; phân tích đánh giá thực trạng phục vụ Buffet tại NH Viet Kitchen, KS Renaissance, Riverside Hotel, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại Nhà hàng
3268	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in của bộ phận lễ tân tại KS Tân Sơn Nhất	Mai Thanh Nhàn	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình check - in tại KS; phân tích đánh giá thực trạng quy trình check - in tại KS Tân sơn Nhất, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình check - in tại KS
3269	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng tại Resort Sunset Sanato	Trần Hoàng Thảo Nhi	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về công tác tuyển dụng nhân sự tại Resort; phân tích đánh giá thực trạng công tác tuyển dụng nhân sự tại Resort Sunset Sanato; qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại Resort
3270	Đại học	Phân tích thực trạng chất lượng buồng phòng tại KS Paragon SG	Trương Ngọc Quỳnh Như	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về nâng cao chất lượng phục vụ Buồng phòng tại KS; phân tích đánh giá thực trạng chất lượng phục vụ Buồng phòng tại KS Paragon SG; qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ Buồng phòng tại KS Paragon SG
3271	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Buffet tại NH Food Connnection, KS Bullman SG Center	Lê Nguyễn Hoài Phương	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình phục vụ Buffet tại NH; phân tích đánh giá thực trạng quy trình phục vụ Buffet tại NH Foood Connection, KS Bullman SG Center, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại Nhà hàng Foood Connection, KS Bullman SG Center
3272	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH Viet Kitchen, KS Renaissan Riverside Sai Gon	Nguyễn Thị Mai Thi	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH; phân tích đánh giá thực trạng phục vụ Buffet tại NH Viet Kitchen, KS Renaissance, Riverside Hotel, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại Nhà hàng
3273	Đại học	Hoàn thiện quy trình đón và phục vụ khách tại NH Esta SG	Nguyễn Thị Diễm Thúy	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình đón và phục vụ khách tại NH; phân tích đánh giá quy trình đón và phục vụ khách tại NH Esta SG; qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quy trình đón và phục vụ khách tại NH Esta SG
3274	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ buồng phòng tại KS IBIS SG Airport	Võ Thu Trang	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình phục vụ Buồng phòng tại KS; phân tích đánh giá thực trạng quy trình phục vụ Buồng phòng tại KS IBIS SG Airport, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quy trìnhphục vụ Buồng phòng tại KS IBIS SG Airport
3275	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại NH Viet Kitchen Renaissance RiverSide SG	Bùi Thị Hoài Trinh	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình phục vụ Buffet tại NH; phân tích đánh giá thực trạng quy trình phục vụ Buffet tại NHViet Kitchen Renaissan, Riverside SG, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại Nhà hàng Foood Connection, KS Bullman SG Center
3276	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ buồng phòng tại KS Grand SG	Nguyễn Hà Như	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về nâng cao chất lượng dịch vụ Buồng phòng tại KS; phân tích đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ Buồng phòng tại KS Grand SG, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ Buồng phòng tại KS Grand SG
3277	Đại học	Hoàn thiện CLDV của bộ phận lễ tân KS Sheraton SG Hotel & Towers	Nguyễn Mai Hân	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về CLDV của bộ phận Lễ tân tại KS; phân tích đánh giá thực trạng CLDV của bộ phận Lễ tân tại KS Sheraton SG Hotel & Tower, qua đó đề xuất các giải pháp nhằmnâng cao CLDV của bộ phận Lễ tân tại KS Sheraton SG Hotel & Tower
3278	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ đồ uống tại Beach Bar Cam Ranh Riviera Beach Resort & Spa	Trần Minh Hiếu	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về chất lượng phục vụ đồng uống tại Beach Resort & Spa; phân tích đánh giá thực trạng chất lượng phục vụ đồng uống tại Beach Bar Cam Ranh Riviera Beach Resort & Spa, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ đồng uống tại Beach Bar Cam Ranh Riviera Beach Resort & Spa
3279	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại NH Hoàng Yến	Nguyễn Nữ Thiên Kim	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình phục vụ Buffet tại NH; phân tích đánh giá thực trạng quy trình phục vụ Buffet tại NH hoàng Yến, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại Nhà hàng hoàng Yến
3280	Đại học	Nâng cao công tác tuyển dụng và đào tạo NNL tại NH The Piza Company	Nguyễn Thị Cẩm Thơ	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về công tác tuyển dụng và đào tạo NNL tại NH; phân tích đánh giá thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo NNL tại NH The Pizza Company; qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo NNL tại NH The Pizza Company

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3281	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn phòng nhằm nâng cao CLPV của NV bộ phận Housekeeping tại Liberty Hotel SG	Phan Thị Diễm Mi	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình dọn phòng nhằm nâng cao CLPV của bộ phận Housekeeping tại KS; Phân tích thực trạng quy trình dọn phòng nhằm nâng cao CLPV của bộ phận Housekeeping tại KS Liberty Hotel; Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao quy trình dọn phòng của bộ phận Housekeeping tại KS Liberty Hotel
3282	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in nhằm nâng cao CLPV tại KS The Hammock Hotel Bến Thành	Đinh Lê Minh Thư	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình check - in tại KS; phân tích đánh giá thực trạng quy trình check - in tại KS The Hammock hotel Bến Thành, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình check - in tại KS The Hammock hotel Bến Thành
3283	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận Lễ tân tại KS Sun Flower	Ngô Thị Huyền Trang	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về CLDV của bộ phận Lễ tân tại KS; phân tích đánh giá thực trạng CLDV của bộ phận Lễ tân tại KS Sun Flowers, qua đó đề xuất các giải pháp nhằmnâng cao CLDV của bộ phận Lễ tân tại KS Sun Flowers
3284	Đại học	Phân tích quy làm phòng ngủ tại KS Le Meridien	Lại Ngọc Bảo Trân	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình phục vụ Buồng phòng tại KS; phân tích đánh giá thực trạng quy trình phục vụ Buồng phòng tại KS Le Meridien, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quy trình phục vụ Buồng phòng tại KS Le Meridien
3285	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Buffet của NH tại KS Âu Lạc - Charner	Lê Thị Bạch Cúc	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH; phân tích đánh giá thực trạng phục vụ Buffet tại NH Âu Lạc - Charner, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại Nhà hàng Âu Lạc - Charner
3286	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH La Brasserie của KS Nikko	Nguyễn Đỗ Ngọc Minh	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH; phân tích đánh giá thực trạng phục vụ Buffet tại NH La Brasserie, KS Nikko, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại Nhà hàng La Brasserie, KS Nikko
3287	Đại học	Nâng cao chất lượng đào tạo NNL tại KS Windsor Plaza	Lê Thị Thuỳ Linh	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về công tác đào tạo NNL tại KS; phân tích đánh giá thực trạng công tác đào tạo NNL tại KS Windsor Plaza; qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác đào tạo NNL tại KS Windsor Plaza
3288	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại KS Đại Nam SG	Nguyễn Thị Thảo Quyên	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình phục vụ À la carte tại NH; Phân tích, đánh giá thực trạng phục vụ À la Carte tại NH-KS Đại Nam SG; Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao quy trình phục vụ À la Carte tại NH-KS Đại Nam SG
3289	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng và đào tạo NNL tại KS The Pizza Company	Nguyễn Hoàng Thịnh	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về công tác tuyển dụng và đào tạo NNL tại KS; phân tích đánh giá thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo NNL tại KS The Pizza Company; qua đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo NNL tại KS The Pizza Company
3290	Đại học	nâng cao chất lượng dịch vụ trong quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại La Veranda Resort Phu Quoc - MGallery	Trà Thanh Tới	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về nâng cao chất lượng dịch vụ trong quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân; Phân tích thực trạng phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại La Veranda Resort Phu Quoc - MGallery; Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại La Veranda Resort Phu Quoc - MGallery
3291	Đại học	Nâng cao CLDV ăn uống tại NH Kangnang Bbq	Phạm Ngọc Trân	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về CLDV ăn uống tại NH; Phân tích thực trạng về CLDV ăn uống tại NH Kangnang Bbq; Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao CLDV ăn uống tại NH Kangnang Bbq
3292	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại KS Hotel Des Art SG	Trần Bảo Long	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại KS; Phân tích, đánh giá thực trạng về quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại KS Hotel Des Art SG; Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại KS
3293	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ tại NH Opus SG	Bùi Thị Thảo Nhung	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về nâng cao chất lượng dịch vụ tại NH;Phân tích, đánh giá thực trạng về về nâng cao chất lượng dịch vụ tại NH Opus SG; Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại NH Opus SG
3294	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH Hoàng Yến, CN Vincom Center	Đoàn Thị Hồng Nhung	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH; Phân tích thực trạng về nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH Hoàng Yến, CN Vincom Center; Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ Buffet tại NH
3295	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ bếp tại NH Emi Forever	Hà Thị Nhung	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về nâng cao chất lượng phục vụ bếp tại NH; Phân tích thực trạng về nâng cao chất lượng phục vụ bếp tại NH Emi Forever; Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ bếp tại NH Emi Forever
3296	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la Carte tại NH K-PUB	Lê Thị Minh Thư	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về hoàn thiện quy trình phục vụ À la Carte tại NH; Phân tích thực trạng về hoàn thiện quy trình phục vụ À la Carte tại NH K-PUB; Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ À la Carte tại NH K-PUB

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3297	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm việc của bộ phận phục vụ bàn tại NH K-PUB	Phạm Ngọc Bảo Trâm	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về hoàn thiện quy trình làm việc của bộ phận phục vụ bàn tại NH; Phân tích, đánh giá thực trạng quy trình làm việc của bộ phận phục vụ bàn tại NH K-PUB; Đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình làm việc của bộ phận phục vụ bàn tại NH K-PUB
3298	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại NH Manwah Aeon Mall Tân Phú thuộc Golden Gate Group	Nguyễn Hồ Thúy Vy	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại NH; Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ Buffet tại NH Manwah Aeon Mall Tân Phú thuộc Golden Gate Group; Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại NH Manwah Aeon Mall Tân Phú thuộc Golden Gate Group
3299	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tiệc Buffet tại NH KiChi	Trần Nguyễn Ngọc Thanh Thảo	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về quy trình phục vụ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tiệc Buffet tại NH; Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tiệc Buffet tại NH KiChi; Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tiệc Buffet tại NH KiChi
3300	Đại học	Giải pháp nâng cao quy trình phục vụ Buffet tại NH Menas Mall Hoàng Yến	Nguyễn Ngọc Như Ý	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về nâng cao quy trình phục vụ Buffet tại NH; Phân tích thực trạng về nâng cao quy trình phục vụ Buffet tại NH Menas Mall Hoàng Yến; Giải pháp nâng cao quy trình phục vụ Buffet tại NH Menas Mall Hoàng Yến
3301	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại NH Hoàng Yến, VNese Cuisine	Lê Trần Hà Anh	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về quy trình phục vụ À la carte tại NH; Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ À la carte tại NH Hoàng Yến, VNese Cuisine; Đề xuất các giải pháp về quy trình phục vụ À la carte tại NH Hoàng Yến, VNese Cuisine
3302	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại NH Kichi Kichi	Phạm Hoàng Anh	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về quy trình phục vụ Buffet tại NH; Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ Buffet tại NH Kichi Kichi; Đề xuất các giải pháp về quy trình phục vụ Buffet tại NH Kichi Kichi
3303	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới tại NH Zumwhere	Nguyễn Ngọc Huyền	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về quy trình phục vụ tiệc cưới tại NH; Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ tiệc cưới tại NH Zumwhere; Các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới tại NH Zumwhere
3304	Đại học	Hoàn thiện quy trình vận hành quầy bar tại NH Hutong	Trần Châu Bảo Ngọc	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về quy trình vận hành quầy bar tại NH; Phân tích thực trạng về quy trình vận hành quầy bar tại NH Hutong; Các giải pháp hoàn thiện quy trình vận hành quầy bar tại NH Hutong
3305	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng phòng tại Khu nghỉ dưỡng Glenwood City Resort	Vũ Nguyễn Phương Ngọc Anh	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống CSLL về quy trình phục vụ buồng phòng tại Khu nghỉ dưỡng Glenwood City Resort; Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ buồng phòng tại Khu nghỉ dưỡng Glenwood City Resort; Các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buồng phòng tại Khu nghỉ dưỡng Glenwood City Resort
3306	Đại học	Nâng cao CLDV IRD tại KS InterContinental SG	Phan Thanh Bằng	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Cơ sở lý luận về nâng cao CLDV IRD tại KS ; Phân tích thực trạng nâng cao CLDV IRD tại KS InterContinental SG; Các giải pháp nhằm nâng cao CLDV IRD tại KS InterContinental SG
3307	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la Carte tại NH Takami Japaneses Dining & Lounge	Đàm Thị Thảo Nguyên	TS. Nguyễn Thạnh Vượng	Hệ thống hóa CSLL về quy trình phục vụ À la Carte tại NH; Phân tích thực trạng quy trình phục vụ À la Carte tại NH Takami Japaneses Dining & Lounge; Các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ À la Carte tại NH Takami Japaneses Dining & Lounge
3308	Đại học	Hoàn thiện chất lượng phục vụ tại bộ phận lễ tân khách sạn Đại Nam Boutique	Hồ Hưng Quý	ThS. Phan Thanh Vịnh	Đề tài bố cục gồm có 3 chương,, cụ thể: Chương 1.Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn; Chương 2. Thực trạng về chất lượng phục vụ tại bộ phận lễ tân khách sạn Đại Nam Boutique; Chương 3. Giải pháp hoàn thiện chất lượng phục vụ tại bộ phận lễ tân khách sạn Đại Nam Boutique trong thời gian tới.
3309	Đại học	Hoàn thiện chất lượng phục vụ ăn uống tại nhà hàng Yuchu thuộc khách sạn InterContinental Asiana Saigon	Lộc Thị Ý Như	ThS. Phan Thanh Vịnh	Đề tài bố cục gồm có 3 chương,, cụ thể: Chương 1.Cơ sở lý luận về phục vụ ăn uống tại nhà hàng trong khách sạn; Chương 2. Thực trạng phục vụ ăn uống của bộ phận F&B tại nhà hàng Yuchu thuộc khách sạn InterContinental Asiana Saigon; Chương 3. Một số giải pháp hoàn thiện chất lượng phục vụ ăn uống tại nhà hàng Yuchu thuộc bộ phận F&B của khách sạn interContinental Asiana Saigon trong thời gian tới.
3310	Đại học	Chính sách xúc tiến du lịch nhằm thu hút khách du lịch nội địa đến Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo	Đinh Xuân Công	ThS. Phan Thanh Vịnh	Đề tài bố cục gồm có 3 chương,, cụ thể: Chương 1.Cơ sở lý luận về xúc tiến du lịch thu hút khách du lịch nội địa đến với khu nghỉ dưỡng; Chương 2. Thực trạng công tác xúc tiến du lịch thu hút khách du lịch nội địa tại Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo trong thời gian qua; Chương 3. Giải pháp tăng cường xúc tiến du lịch thu hút khách du lịch nội địa tại Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo trong thời gian tới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3311	Đại học	Công tác chất lượng dịch vụ ăn uống tại Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo	Phan Thùy Dương	ThS. Phan Thanh Vịnh	Đề tài bố cục gồm có 3 chương,, cụ thể: Chương 1. Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ ăn uống trong khu nghỉ dưỡng; Chương 2. Thực trạng chất lượng dịch vụ ăn uống tại Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo trong thời gian qua; Chương 3. Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống trong Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo thời gian tới.
3312	Đại học	Công tác phát triển nguồn nhân lực du lịch tại Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo	Nguyễn Ngọc Hân	ThS. Phan Thanh Vịnh	Đề tài bố cục gồm có 3 chương,, cụ thể: Chương 1. Cơ sở lý luận về phát triển nguồn nhân lực du lịch trong khu nghỉ dưỡng; Chương 2. Thực trạng phát triển nguồn nhân lực du lịch tại Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo trong thời gian qua; Chương 3. Giải pháp phát triển nguồn nhân lực du lịch tại Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo thời gian tới.
3313	Đại học	Tìm hiểu các nhân tố ảnh hưởng đến ý định quay trở lại Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo của khách du lịch	Nguyễn Quang Huy	ThS. Phan Thanh Vịnh	Đề tài bố cục gồm có 3 chương,, cụ thể: Chương 1. Cơ sở lý luận về ý định quay trở lại điểm đến du lịch của khách du lịch; Chương 2. Thực trạng khách du lịch quay trở lại Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo trong thời gian qua; Chương 3. Hàm ý quản trị các yếu tố ảnh đến ý định quay trở lại khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo thời gian tới.
3314	Đại học	Hoàn thiện công tác hoạt động Marketing – Mix tại khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo	Trịnh Thị Phương	ThS. Phan Thanh Vịnh	Đề tài bố cục gồm có 3 chương,, cụ thể: Chương 1. Cơ sở lý luận về Marketing - Mix trong hoạt động kinh doanh dịch vụ; Chương 2. Thực trạng công tác hoạt động Marketing - Mix tại khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo trong thời gian qua; Chương 3. Giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing - Mix tại khu nghỉ dưỡng Sài Gòn - Côn Đảo trong thời gian tới.
3315	Đại học	Công tác quản trị đội ngũ nhân sự tại bộ phận Lễ tân của khách sạn Nikko Sài Gòn	Đặng Quỳnh Quang Trải	ThS. Phan Thanh Vịnh	Đề tài có bố cục gồm 3 chương, cụ thể như sau: Chương 1: Cơ sở lý luận về công tác quản trị đội ngũ nhân sự của bộ phận Lễ tân tại khách sạn. Chương 2: Thực trạng công tác quản trị đội ngũ nhân sự tại bộ phận Lễ tân của khách sạn Nikko Sài Gòn. Chương 3: Hoàn thiện công tác quản trị đội ngũ nhân sự tại bộ phận Lễ tân của khách sạn Nikko Sài Gòn.
3316	Đại học	Hoàn thiện chất lượng phục vụ buồng tại khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Nguyễn Minh Thư	ThS. Phan Thanh Vịnh	Đề tài bố cục gồm có 3 chương, cụ thể là: Chương 1: Chương 1. Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận lưu trú khách sạn. Chương 2. Thực trạng chất lượng phục vụ buồng của bộ phận lưu trú tại khách sạn Liberty Central Sài Gòn Citypoint . Chương 3. Hoàn thiện chất lượng phục vụ buồng của bộ phận lưu trú tại khách sạn Liberty Central Sài Gòn Citypoint.
3317	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ đồ uống tại Cheese Coffee Sư Vạn Hạnh	Đinh Lê Kim Thư	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ đồ uống tại Cheese Coffee Sư Vạn Hạnh. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ đồ uống đảm bảo các bước cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên, quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế cần được hoàn thiện nên tác giả đã đưa ra một số kiến nghị và biện pháp để góp phần hoàn thiện quy trình.
3318	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ phòng khách đang lưu trú tại khách sạn Nikko Saigon	Bùi Thị Kim Linh	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài nghiên cứu quy trình làm phòng có khách đang lưu trú tại khách sạn Nikko Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình làm phòng khách đang lưu trú đảm bảo các bước theo tiêu chuẩn VTOS. Tuy nhiên, quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn Nikko Saigon, vẫn còn tồn tại những điểm hạn chế, bất cập, và cần phải điều chỉnh. Từ những vấn đề đã nêu trên, tác giả đã chọn đề tài: “Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng phòng khách lưu trú tại khách sạn Nikko Saigon” được tác giả chọn làm đề tài nghiên cứu KLTN, nhằm đưa ra các đánh giá và giải pháp phù hợp, hy vọng sẽ góp phần nhỏ để giúp cho bộ phận buồng phòng, cũng như khách sạn Nikko Saigon có thể hoàn thiện quy trình phục vụ trên.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3319	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte của Nhà hàng Carpaccio (chi nhánh Hai Bà Trưng)	Đỗ Thị Hà	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu thực trạng quy trình phục vụ a la carte tại Nhà hàng Carpaccio (chi nhánh Hai Bà Trưng). Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến quen thuộc mang đậm phong cách Ý, đầy hứa hẹn trong tương lai. Tuy nhiên quy trình phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc trang thiết bị đã cũ và phần do giai đoạn chuyển giao từ tư nhân sang thuộc tạp đoàn NOVA nên còn nhiều bất cập. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để từ đó đưa ra một số giải pháp để hoàn thiện quy trình và nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng để làm hài lòng khách hàng.
3320	Đại học	Phân tích & hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing về dịch vụ lưu trú của khách sạn The Reverie Sài Gòn	Lương Gia Linh	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu hoạt động truyền thông marketing về dịch vụ lưu trú của khách sạn The Reverie Sài Gòn. Kết quả nghiên cứu cho thấy hoạt động truyền thông marketing về dịch vụ lưu trú của khách sạn đảm bảo được các yếu tố cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên, hoạt động truyền thông marketing vẫn còn nhiều hạn chế,thiếu sót cần được thay đổi và cập nhật để theo đúng xu hướng của thị trường & thị phần mục tiêu đã đề ra. Từ những vấn đề đã nêu trên, tác giả đã chọn đề tài :" Phân tích & hoàn thiện hoạt động truyền thông marketing về dịch vụ lưu trú của khách sạn The Reverie Sài Gòn", nhằm đưa ra các đánh giá, gợi ý giải pháp phù hợp hy vọng sẽ tăng được mức độ nhận diện thương hiệu và mang về doanh thu cao hơn cho khách sạn.
3321	Đại học	Quy trình phục vụ set menu tại nhà hàng Carpaccio (chi nhánh Hai Bà Trưng)	Cao Thị Cẩm Tú	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ set menu tại Nhà hàng Carpaccio (chi nhánh Hai Bà Trưng). Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với cả khách nội địa lẫn du khách nước ngoài. Tuy nhiên vì đang trong giai đoạn chuyển giao giữa chủ sở hữu tư nhân và tập đoàn NOVA, nhà hàng cũng đang trong giai đoạn xây dựng và hoàn thiện lại thực đơn nên trong quá trình phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế cần được khắc phục. Ngoài ra, việc phân bổ nhân nhân viên trong ca làm việc chưa hợp lý khiến hiện tượng công việc quá tải còn xảy ra thường xuyên, ngoài ra các trang thiết bị sử dụng tại nhà hàng đã khá cũ và còn nhiều hạn chế cũng gây ảnh hưởng đến quá trình phục vụ tại nhà hàng. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng.
3322	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Hoàng Yến (chi nhánh Saigon Centre)	Nguyễn Thị Thùy Trang	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Hoàng Yến (chi nhánh Saigon Centre). Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục của nhà hàng đảm bảo theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên, quy trình này vẫn còn một số điểm hạn chế và cần phải điều chỉnh, số nhân viên phục vụ phân bổ không đều cho tình trạng thiếu nhân viên, cơ sở vật chất trang thiết bị đã cũ và bị hư hỏng ,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy những ưu điểm có sẵn nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ nhằm thu hút khách hàng cho nhà hàng
3323	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in cho khách có đặt trước tại khách sạn Silverland Yen	Nguyễn Thái Bảo Trân	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu thực trạng quy trình check-in cho khách có đặt trước tại khách sạn Silverland Yen. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình check-in cho khách có đặt trước tại khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và đầy hứa hẹn trong tương lai. Tuy nhiên quy trình vẫn còn nhiều hạn chế và cần phải điều chỉnh, số lượng nhân viên phân bổ không đều do tình trạng thiếu nguồn nhân lực, việc ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 làm cho quy trình có nhiều thay đổi…. Tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy những ưu điểm có sẵn nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ nhằm thu hút khách hàng cho khách sạn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3324	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại khu du lịch Bình Quới 1	Mai Thị Kim Thu	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại khu du lịch Bình Quới 1. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với khách nội địa lẫn du khách nước ngoài. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế và cần phải điều chỉnh, số lượng nhân viên được phân bổ không đều trong các ca làm việc do tình trạng thiếu hụt nguồn nhân lực, khiến hiện tượng công việc quá nhiều xảy ra thường xuyên, cơ sở vật chất trang thiết bị đã cũ và hư hỏng nhiều,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ buffet, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm của khách hàng tại khu du lịch Bình Quới 1.
3325	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ đồ uống tại nhà hàng San Fu Lou Phan Xích Long	Nguyễn Ngọc Thi	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ đồ uống cho khách hàng tại nhà hàng San Fu Lou Phan Xích Long thuộc Công ty cổ phần D1 Concepts. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ đồ uống của nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với các thực khách yêu thích nền ẩm thực Trung Hoa. Tuy nhiên quy trình phục vụ đồ uống còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ không đều trong các ca làm việc khiến hiện tượng công việc quá nhiều xảy ra thường xuyên, nhân viên đùng dẩy trách nhiệm cho nhau, trang thiết bị, và các cơ sở vật chất quầy bar hư hỏng nhiều,gây khó khăn và tốn nhiều thời gian cho việc phục vụ, phần mềm điện tử dành cho nhân viên lễ tân chưa được áp dụng...tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ thức uống tại nhà hàng, tạo nên một thương hiệu ẩm thực Trung Hoa ngon, bổ, rẻ và chất lượng ở Thành phố Hồ Chí Minh.
3326	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng San fu Lou chi nhánh Phan Xích Long	Huỳnh Trần Thị Mận	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng San Fu Lou chi nhánh Phan xích Long thuộc công ty cổ phần D1 Concepts. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ tại nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một địa điểm quen thuộc cho những thực khách có niềm đam mê với ẩm thực Trung Hoa. Tuy nhiên quy trình phục vụ còn nhiều hạn chế, nhân viên còn thiếu kinh nghiệm, số lượng nhân viên phân bổ không đều trong các ca làm việc khiến hiện tượng công việc quá nhiều xảy ra thường xuyên gây ra nhiều thiếu xót trong quá trình phục vụ khách, trang thiết bị, phần mềm điện tử dành cho nhân viên lễ tân chưa được áp dụng. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng.
3327	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte của nhà hàng La Brasserie trong khách sạn Nikko Hotel Saigon	Trần Minh Thịnh	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là tìm ra được những điểm mạnh và những mặt còn hạn chế trong quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng La Brasserie trong khách sạn Nikko Hotel Saigon. Đồng thời, cũng tìm ra lý do tại sao chưa tốt và đưa ra giải pháp giúp hoàn thiện những phần chưa tốt từ đó nâng cao chất lượng dịch vụ của nhà hàng.
3328	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte tại nhà hàng Hoa Mai trong khách sạn Rex Saigon	Võ Nguyễn Hồng Thịnh	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu về quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Hoa Mai trong khách Rex Sài Gòn. Kết quả cho thấy quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Hoa Mai của bộ phận F&B đảm bảo được các cơ bản theo tiêu chuẩn 5 sao. Tuy nhiên quy trình vẫn có một vài hạn chế cần phải điều chỉnh, về nhân lực không đồng đều và thiếu hụt nhân lực, cơ sở vật chất không được đổi mới và bảo trì hằng tuần,... Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, đồng thời phát huy những ưu điểm có sẵn để quy trình phục vụ được hoàn thiện hơn từ đó thu hút khách hàng đến với khách sạn.
3329	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in của bộ phận lễ tân tại khách sạn Novotel Saigon Centre	Phạm Ngọc Giàu	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình check-in và phục vụ khách hàng trong khách sạn Novotel Saigon Centre. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình check-in và phục vụ của khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn, và là một địa chỉ quen thuộc với nhiều tầng lớp khách hàng trong và ngoài nước. Tuy nhiên quy trình check-in và phục vụ còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên ít trong các ca làm việc khiến hiện tượng công việc quá nhiều xảy ra thường xuyên, trang thiết bị, phần mềm điện tử dành cho nhân viên lễ tân đã qua thời gian sử dụng lâu gặp nhiều khó khăn. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ check-in nói riêng, cũng như dịch vụ của khách sạn nói chung.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3330	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ phòng của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Prague	Phan Thị Thoa	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ khách hàng đang lưu trú tại khách sạn của bộ phận Housekeeping. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ của khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên quy trình còn nhiều hạn chế, số lượng nhân viên được phân bổ ít và không đều trong các ca làm việc, công việc của mỗi nhân sự có những bất cập, một số trang thiết bị còn chưa hiện đại, còn những nhược điểm cần được thay đổi, cập nhật để quá trình phục vụ chuyên nghiệp hơn, tránh những sai sót không đáng có. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính đưa ra một số đề xuất, giải pháp nhằm khắc phục nhược điểm, phát huy ưu điểm, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ tại khách sạn, mang đến dịch vụ tốt nhất làm hài lòng khách hàng.
3331	Đại học	Hoàn thiện quy trình check in khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman Vũng Tàu	Nguyễn Lê Ngọc Ngà	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là "Hoàn thiện quy trình check-in khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman Vũng Tàu" để nhằm xác định cho khách sạn những lợi thế, cũng như những khó khăn trong quy trình. Đề tài được hình thành dựa trên những phân tích những lý thuyết liên quan quy trình nhận phòng tại khách sạn và những yếu tố tác động thông qua những thông tin, tài liệu được dạy trên lớp. Cuối cùng, ý nghĩa mà đề tài "Hoàn thiện quy trình check-in khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman Vũng Tàu" mang lại là góp phần cho những nhà quản lí trong khách sạn những sự hoàn thiện để không ngừng cải tiến cho phù hợp với tình hình hoạt động khách sạn hiện nay.
3332	Đại học	Hoàn thiện vệ sinh phòng khách đã trả của bộ phận housekeeping tại khách sạn rum vàng ii (đà lạt)	Lê Thị Diệu Hiền	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nhằm xây dựng cơ sở lí luận, tìm hiểu và phân tích quy trình, chất lượng phục vụ phòn, thấy được về ưu, nhược điểm trong quy trình, chất lượng phục vụ khách tại bộ phận phòng.. Kết quả nghiên cứu cho thấy đảm bảo tiêu chuẩn theo khách sạn 3 sao nhưng vẫn còn một số điểm hạn chế cần phải điều chỉnh: trang thiết bị, đội ngũ nhân viên,… Tác giả đã sử dụng phương pháp định tính đưa ra một số đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, và pháp huy những ưu điểm nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ khắc phục các nhược điểm để thu hút khách hàng
3333	Đại học	Hoàn thiện hoạt động marketing thu hút du khách tại khách sạn saigon villas hill	Võ Hoàng Mỹ Linh	ThS. Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là nghiên cứu các giải pháp marketing thu hút khách du lịch quốc tế tại khách sạn Saigon Villas Hill Resort . Kết quả nghiên cứu cho thấy hoạt động marketing thu hút khách du lịch của khách sạn đảm bảo được các yếu tố cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên, hoạt động truyền thông marketing vẫn còn nhiều hạn chế,thiếu sót cần được thay đổi và cập nhật để theo đúng xu hướng của thị trường & thị phần mục tiêu đã đề ra. Từ những vấn đề đã nêu trên, tác giả đã chọn đề tài :" Các giải pháp marketing thu hút khách du lịch quốc tế tại khách sạn Saigon Villas Hill Resort", nhằm đưa ra các đánh giá, gợi ý giải pháp phù hợp hy vọng sẽ tăng được mức độ nhận diện thương hiệu và mang về doanh thu cao hơn cho khách sạn.
3334	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CONTROLLING PRODUCT QUALITY AT NHU Y EXPRESS COMPANY LIMITED (January - March 2023)	Nguyễn Tuấn Anh	ThS. Phan Thị Hiền	Đứng trước nền kinh tế thị trường rộng mở như hiện nay, các doanh nghiệp đều phải đối mặt với những thách thức mới trong kinh doanh. Mỗi doanh nghiệp phải tham gia vào một cuộc đua thực sự khốc liệt, một cuộc đua mang lại lợi thế trong kinh doanh. Vì vậy, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên thị trường ngày càng trở nên gay gắt và khốc liệt hơn. Trong đó, chất lượng sản phẩm đang trở thành yếu tố cơ bản quyết định sự thành bại trong cạnh tranh, quyết định sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp nói riêng cũng như sự tiến hay lùi của nền kinh tế nói chung. Có thể khẳng định chất lượng là vấn đề có tầm vĩ mô nhưng để nâng cao chất lượng đến mức tối ưu nhất thì các doanh nghiệp phải đưa chất lượng vào nội dung quản lý trong hệ thống điều hành của mình. Hơn nữa trong giai đoạn hiện nay yêu cầu về sản phẩm của người tiêu dùng ngày càng cao, sản phẩm không chỉ đẹp, rẻ mà phải đạt chất lượng cao. Công ty TNHH Như Ý Express là một công ty đang phát triển mạnh tại Việt Nam, chuyên hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, đặc biệt là xuất khẩu đồ nội thất. Báo cáo thực tập này tập trung cung cấp cái nhìn sâu sắc về quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm tại Công ty TNHH Như Ý Express. Từ đó, sinh viên thực tập có thể đề xuất một số kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm tại công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3335	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF MARKETING PLANNING FOR THE COMPA INTERIOR DECORATION COMPANY IN 2023 (January – March 2023)	Hà Thanh Hương	ThS. Phan Thị Hiền	Ngày nay, marketing không chỉ là cầu nối giữa doanh nghiệp và người tiêu dùng mà còn là công cụ, phương tiện giới thiệu, quảng bá, khẳng định vị thế của công ty trên thị trường trong nước và quốc tế. Do đó, cùng với sự cạnh tranh khốc liệt trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa của Việt Nam, lĩnh vực thiết kế, trang trí nội thất cũng không nằm ngoài dòng chảy cạnh tranh của thị trường. Tuân thủ chương trình cử nhân chuyên ngành tiếng Anh kinh doanh tại Đại học Tài chính - Marketing, sinh viên cần có thời gian thực tập mười hai tuần trong một đơn vị kinh doanh và lập báo cáo thực tập. Với sở thích nghiên cứu lĩnh vực marketing, tác giả đã chọn Công ty trang trí nội thất Compa làm nơi thực tập và làm báo cáo thực tập chuyên ngành tiếng Anh. Với sự giúp đỡ của nhân viên và lãnh đạo của Compa, trong mười hai tuần thực tập với tư cách là một thực tập sinh, cô đã làm việc cùng với bộ phận Tiếp thị để lập kế hoạch tiếp thị của công ty vào năm 2023 bằng cách thực hiện một số bước cần thiết. Đây là một cơ hội tuyệt vời để thực tập sinh kiểm tra kỹ năng nghe, nói, viết và đọc của mình để tìm ra những lợi thế phát huy và khắc phục những hạn chế của việc sử dụng tiếng Anh thương mại. Mục tiêu chính của báo cáo thực tập này là mô tả lại quá trình tác giả quan sát việc lập kế hoạch marketing năm 2023 của Công ty Trang trí Nội thất Compa và cô ấy đã luyện tập tiếng Anh như thế nào. Trong báo cáo này, cô ấy đã đưa ra một vài đề xuất với khoa Ngoại ngữ và bản thân mình trong thời gian tới.
3336	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON INCREASING SALES PRODUCTIVITY AT HAI HAI DANG CORPORATION (January - March 2023)	Trần Trọng Minh	ThS. Phan Thị Hiền	Bán hàng là quá trình thuyết phục và thuyết phục khách hàng tiềm năng mua một sản phẩm hoặc dịch vụ để đổi lấy tiền hoặc các cân nhắc có giá trị khác. Nó liên quan đến việc xác định và đánh giá khách hàng tiềm năng, hiểu nhu cầu và sở thích của khách hàng, trình bày các giải pháp sản phẩm hoặc dịch vụ, đàm phán các điều khoản và chốt giao dịch. Bán hàng là một chức năng quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào, vì nó tạo ra doanh thu và giúp công ty phát triển và mở rộng. Bán hàng dựa trên khái niệm trao đổi, là việc chuyển một thứ gì đó có giá trị, chẳng hạn như sản phẩm hoặc dịch vụ, từ bên này sang bên khác để đổi lấy thứ khác có giá trị, thường là tiền hoặc tài sản khác. Quá trình bán hàng liên quan đến việc xác định khách hàng tiềm năng và nhu cầu của họ, truyền đạt lợi ích của sản phẩm hoặc dịch vụ cho họ và thuyết phục họ mua hàng. Bán hàng cũng liên quan đến việc xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng, cung cấp hỗ trợ sau bán hàng và giải quyết mọi mối quan tâm hoặc vấn đề mà họ có thể gặp phải. Cuối cùng, sự thành công của nỗ lực bán hàng phụ thuộc vào khả năng tạo ra giá trị cho khách hàng và đáp ứng nhu cầu của họ theo cách có lợi cho cả hai bên. Báo cáo này xoay quanh hoạt động đẩy mạnh dịch vụ bán hàng của Công ty Cổ phần Hải Hải Đăng.
3337	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON DEVELOPING MARKET AT SAI GON INVESTMENT DEVELOPMENT SERVICE TRADING SYNTHESIS CORPORATION (January - March 2023)	Nguyễn Thị Yến	ThS. Phan Thị Hiền	Kinh tế thị trường với tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt, đòi hỏi mỗi chủ thể trong nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp thương mại nói riêng. Phải biết phát huy mọi lỗ lực vươn lên, tạo chỗ đứng cho mình trên thương trường để có thể tồn tại và phát triển. Có thể nói, hoạt động tiêu thụ hàng hoá và công tác phát triển thị trường luôn gắn liền sức sống của một doanh nghiệp. Mọi nỗ lực hoạt động trên thương trường của doanh nghiệp chỉ nhằm vào một hướng đích duy nhất là đẩy mạnh doanh số mở rộng thị trường tiêu thụ, nhờ đó hàng hoá được chuyển thành tiền, thực hiện vòng chu chuyển vốn trong doanh nghiệp và chu chuyển tiền tệ trong xã hội, đảm bảo phục vụ cho các nhu cầu xã hội. Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Dịch vụ Thương mại Tổng hợp Sài Gòn tôi đã lựa chọn đề tài: ”Một số biện pháp nhằm củng cố và phát triển thị trường của doanh nghiệp thương mại” với mục đích đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu quá trình hoạt động, kinh doanh của Công ty và phân tích kỹ các yếu tố ảnh hưởng tới thị trường tiêu thụ, từ đó đưa ra các giải pháp thích hợp với công tác phát triển thị trường của Công ty.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3338	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON HUMAN RESOURCE MANAGEMENT ACTIVITIES OF PHUONG NAM TRADING INVESTMENT CONSULTING CO., LTD (January - March 2023)	Quách Minh Ngọc	ThS. Phan Thị Hiền	Quản lý nguồn nhân lực về cơ bản là tổ chức, điều phối và quản lý nguồn nhân lực của một tổ chức liên quan đến sự hài lòng của nhân viên để thực hiện sứ mệnh, tầm nhìn và mục tiêu của tổ chức. Trong những năm gần đây, tại Việt Nam, lĩnh vực này trở nên phổ biến không chỉ đối với các tổ chức mà còn đối với lực lượng lao động Việt Nam. Đây là một báo cáo thực tập được viết dưới dạng báo cáo dựa trên nhật ký. Nó mô tả các hoạt động thực tập và kinh nghiệm thực tế mà cô đã học được trong ba tháng thực tập (tháng 1 - tháng 3 năm 2023) tại Công ty Tư vấn Đầu tư Thương mại Phương Nam với tư cách là nhân viên của Phòng Hành chính Nhân sự. Tại công ty, báo cáo viên đã được cung cấp và đào tạo các kiến thức về quản trị nhân sự, đặc biệt là quy trình tuyển dụng và quy trình tính lương. Ngoài ra, đây còn là cơ hội để cô rèn luyện các kỹ năng nghe, nói, đọc, viết để tìm ra những ưu điểm và khắc phục những hạn chế trong việc sử dụng Tiếng Anh quản lý. Hơn nữa, báo cáo đã trình bày những kiến thức, kĩ năng, thái độ mà báo cáo viên đã đạt được cũng như những thiếu sót cô ấy cần bổ sung trong tương lai. Cuối cùng, một số kiến nghị được gợi ý cho Khoa Ngoại ngữ và bản thân cô ấy.
3339	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ENHANCING FOOTWEAR EXPORT TRADE EFFICIENCY AT LIEN DANG XNK COMPANY LIMITED (January - March 2023)	Phạm Hữu Tùng	ThS. Phan Thị Hiền	Toàn cầu hoá, tự do hoá thương mại đã và đang là xu thế nổi bật của kinh tế thế giới đương đại. Để phù hợp với xu thế đó, từ năm 1986 đến nay, Việt Nam đã tiến hành công cuộc đổi mới và đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế với phương châm "Việt Nam sẵn sàng là bạn của tất cả các nước trong cộng đồng quốc tế". Việc Việt Nam tham gia vào các tổ chức kinh tế khu vực và thế giới như: WTO, ASEAN, AFTA, TPP… đã cởi trói cho các doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp phát huy được tính chủ động sáng tạo, từ đó không ngừng đi lên, góp phần khôi phục và phát triển kinh tế đất nước. Xuất khẩu giày dép là một trong những ngành mũi nhọn của Việt Nam, được Nhà nước, doanh nghiệp và xã hội quan tâm. Bài báo cáo này được thực hiện tại công ty Liên Đăng XNK phân tích về thực trạng xuất khẩu giày của công ty, phân tích điểm mạnh yếu cũng như cơ hội và thách thức mà công ty phải đối mặt. Qua đó tìm ra chiến lược và giải pháp phù hợp với tình hình hiện nay của công ty, góp phần đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu của công ty trong tương lai.
3340	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF PROMOTING BUSINESS ACTIVITIES WITH MARKETING STRATEGIES AT TAY NINH INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY (January - March 2023)	Lê Tất Thành	ThS. Phan Thị Hiền	Báo cáo thực tập này tập trung vào quá trình thúc đẩy hoạt động kinh doanh bằng các chiến lược marketing, được thực hiện tại Công ty Cổ phần Phát triển Hạ tầng Tây Ninh. Mục tiêu chính của thực tập là để có được kinh nghiệm thực tiễn trong lĩnh vực marketing và hiểu được cách sử dụng các chiến lược marketing để thúc đẩy hoạt động kinh doanh hiệu quả. Trong quá trình thực tập, người viết báo cáo tham gia vào các hoạt động marketing khác nhau như nghiên cứu thị trường, phát triển kế hoạch marketing, tạo tài liệu quảng cáo và triển khai các chiến dịch marketing. Người viết báo cáo cũng tham gia vào các cuộc họp với khách hàng và làm việc chặt chẽ với nhóm marketing để thực hiện các chiến lược marketing. Tương ứng, truyền thông kỹ thuật số trở thành yếu tố đáng kể của truyền thông marketing. Các công ty gần như không thể tạo ra lợi nhuận mà không được chú ý, đặc biệt nếu đối tượng khán giả là những người trẻ tuổi, là những người đã trở thành công dân số kỹ thuật số. Điểm độc đáo của bài báo cáo này là tập trung vào các xu hướng mới trong truyền thông kỹ thuật số và tác động của chúng đến quy trình của các công ty, nhằm khám phá cách sử dụng các công cụ truyền thông kỹ thuật số một cách chiến lược có thể ảnh hưởng đến việc tạo ra chiến lược và kế hoạch hành động. Các kết quả của thực tập cho thấy rằng các chiến lược marketing hiệu quả có thể ảnh hưởng đáng kể đến việc thúc đẩy hoạt động kinh doanh. Thông qua nghiên cứu và phân tích thị trường, công ty đã có thể xác định thị trường mục tiêu và phát triển kế hoạch marketing nhắm đến khách hàng tiềm năng. Việc tạo ra các tài liệu quảng cáo như tờ rơi, flyer và các chiến dịch truyền thông xã hội giúp tăng nhận thức về thương hiệu và tăng cường tương tác với khách hàng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3341	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON HANDLING AND TRANSLATING ENGLISH DOCUMENT AT H&P NEW LIMIT VIET NAM COMPANY LIMITED (January - March 2023)	Huỳnh Như Thảo	ThS. Phan Thị Hiền	Trong quá trình phát triển đất nước có sự giao lưu văn hóa, kinh tế, xã hội với nhiều quốc gia khác trên thế giới. Tuy nhiên, rào cản ngôn ngữ giữa các quốc gia ảnh hưởng rất lớn đến các hoạt động như: thương mại, du lịch, hợp tác đầu tư, nghiên cứu văn hóa các nước, nghiên cứu hoạt động kinh tế của các nền kinh tế. khác trên thế giới. Ngành dịch thuật đóng vai trò là cầu nối, là phương thức truyền tải thông tin chính xác nhất giữa ngôn ngữ của các quốc gia. Chính lĩnh vực dịch thuật đã giúp cho các hoạt động trên diễn ra nhanh chóng và thuận lợi. Hầu hết các lĩnh vực đều yêu cầu sự có mặt của biên dịch viên và phiên dịch viên. Với niềm đam mê nghiên cứu lĩnh vực dịch thuật, tác giả đã chọn Công ty TNHH H&P New Limit Việt Nam là nơi thực tập để làm báo cáo thực tập chuyên ngành tiếng Anh. Là một công ty Tư vấn và Dịch thuật, Công ty TNHH H&P New Limit Việt Nam còn cung cấp dịch vụ dịch thuật cho khách hàng, giúp khách hàng phân tích các nguồn kiến thức chuyên ngành miễn phí trên internet cũng như hỗ trợ khách hàng hiểu các hợp đồng và tài liệu kinh doanh phức tạp của nước ngoài. Báo cáo thực tập này tập trung làm rõ quy trình nội bộ xử lý và dịch tài liệu tiếng Anh sang tiếng Việt tại Công ty TNHH H&P New Limit Việt Nam.Đây là cơ hội tuyệt vời để tác giả kiểm tra các kỹ năng nghe, nói, viết và đọc của mình để tìm ra những ưu điểm nhằm phát huy và khắc phục những hạn chế trong việc sử dụng tiếng Anh thương mại. Thêm vào đó, tác giả có thể hiểu được thực tế của hoạt động dịch thuật thông qua sự đa dạng của tài liệu và môi trường làm việc. Mục tiêu chính của báo cáo thực tập này là mô tả những gì tác giả quan sát được trong quá trình làm việc của nhóm dịch thuật và cách cô thực hành kỹ năng sử dụng tiếng Anh của mình. Báo cáo cũng đưa ra một số đề xuất đối với Khoa Ngoại ngữ và bản thân.
3342	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE HOSPITALIZATION AND DISCHARGE PROCEDURES FOR FOREIGNERS AT INTERNATIONAL DEPARTMENT, MILITARY HOSPITAL 175 (January- March 2023)	Nguyễn Doãn Thái Hưng	ThS. Phan Thị Hiền	Những năm qua, trước xu thế hội nhập phát triển quốc tế, lượng khách và cư dân nước ngoài sinh sống ở Việt Nam tăng lên. Nhu cầu khám và điều trị y tế của nhóm đối tượng là người nước ngoài cũng tăng lên cả về số lượng và chất lượng. Bệnh viện Quân y 175 không chỉ khám và điều trị cho quân nhân, nhân dân, khám và điều trị cho người nước ngoài đã trở thành một trong những thế mạnh của bệnh viện. Sau khi tìm hiểu về dịch vụ điều trị quốc tế tại Khoa Quốc tế tại Bệnh viện Quân y 175, tác giả đã ấn tượng và mong muốn được thực tập tại đây để học hỏi kiến thức và tích luỹ kinh nghiệm thực tế, cùng với mong muốn phát triển phạm vi điều trị của chính đơn vị nơi mình đang công tác, tác giả quyết định chọn thiết kế quy trình nhập viện và xuất viện cho bệnh nhân quốc tế với mục tiêu áp dụng quy trình này vào chính đơn vị nơi mình đang công tác. Mục đích chính của báo cáo này là để hoàn thành khoá luận tốt nghiệp chương trình đại học ngành Ngôn ngữ Anh, chuyên ngành Tiếng Anh Kinh doanh. Báo cáo gồm 5 chương được bắt đầu bằng thông tin về Bệnh viện Quân y 175 và Khoa Quốc tế ở chương 1. Chương 2 là các khái niệm cơ bản mà tôi vận dụng trong quá trình làm việc. Chương 3 mô tả công việc tôi thực hiện trong 3 tháng thực tập tại Khoa Quốc tế, Bệnh viện Quân y 175. Các kiến thức và kinh nghiệm tích luỹ trong quá trình thực tập được thể hiện trong chương 4. Cuối cùng là kết luận báo cáo và kiến nghị ở chương 5.
3343	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON Overview of the position of sales department at Phu Gia Khang Investment, Trade, Service and Construction Co., Ltd.	Trịnh Anh Tuấn	ThS. Vũ Mai Phương	Có thể thấy rất rõ, những năm gần đây môi giới bất động sản đang cùng ngày càng phát triển, với xu thế hội nhập các công ty bất động sản đã hình thành và đang dần dần thế chỗ các trung theo hay văn phòng môi giới bất động sản, Việt ra đời các công ty bất động sản và hình thành nên một thị trường bất động sản sẽ giúp cho sự phát triển và nền kinh tế trở nên ổn định hơn. Trong báo cáo này, tác giả đã nêu quá trình phát triển, môi trường làm việc tại công ty công ty TNHH đầu tư, thương mại, dịch vụ, xây dựng Phú Gia Khang, về cơ cấu tổ chức, sứ mệnh, tầm nhìn của công ty, đồng thời chỉ ra được điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng được đúc kết trong đợt thực tập. Từ đó, tác giả đã đưa ra một số lời khuyên cho cho bản thân, cần trau dồi thêm kiến thức, tìm hiểu kỹ hơn về môi giới bất động sản và kỹ năng giao tiếp tiếng Anh cũng như đề xuất một số kiến nghị cho Công ty. Điều này sẽ giúp công ty ngày một phát triển và hoàn thiện hơn trong lĩnh vực bất động sản nói chung và môi giới bất động sản nói riêng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3344	Đại học	The reality of learning English vocabulary of students of DH16DL3 who are not majoring in English at Ba Ria Vung Tau University	Phạm Thị Hương Thảo	ThS. Vũ Mai Phương	Báo cáo được thực hiện trên cơ sở lý thuyết, kết quả những nghiên cứu trước đó và tình hình học tập tiếng Anh của sinh viên không chuyên tiếng Anh tại Trường Đại học Bà Rịa - Vũng Tàu. Kết quả thăm dò trên 400 sinh viên thuộc khóa 2013 cho thấy sinh viên ý thức về tầm quan trọng của các kỹ năng trong giao tiếp tiếng Anh nói chung và của từ vựng tiếng Anh nói riêng. Tuy nhiên thực tế học tập của sinh viên không phản ánh được điều đó. Ngoài ra kết quả của nghiên cứu thực nghiệm cho thấy hai phương pháp thiết kế đề xuất (1) thẻ từ vựng và (2) viết lặp lại từ được chứng minh hiệu quả và hoàn toàn có thể áp dụng rộng rãi trong sinh viên.
3345	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON INCREASING SALES PRODUCTIVITY AT DIEN PHU VIET NAM COMPANY LIMITED	Mai Thị Nghĩa Lê	ThS. Vũ Mai Phương	Quá trình bán hàng liên quan đến việc xác định khách hàng tiềm năng và nhu cầu của họ, truyền đạt lợi ích của sản phẩm hoặc dịch vụ cho họ và thuyết phục họ mua hàng. Bán hàng cũng liên quan đến việc xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng, cung cấp hỗ trợ sau bán hàng và giải quyết mọi mối quan tâm hoặc vấn đề mà họ có thể gặp phải. Cuối cùng, sự thành công của nỗ lực bán hàng phụ thuộc vào khả năng tạo ra giá trị cho khách hàng và đáp ứng nhu cầu của họ theo cách có lợi cho cả hai bên. Báo cáo này xoay quanh hoạt động đẩy mạnh dịch vụ bán hàng của Công ty Điền Phú Việt Nam
3346	Đại học	Overview of the position of sales department at Phu Gia Khang Investment, Trade, Service and Construction Co., Ltd.	Trịnh Anh Tuấn	ThS. Vũ Mai Phương	Có thể thấy rất rõ, những năm gần đây môi giới bất động sản đang cùng ngày càng phát triển, với xu thế hội nhập các công ty bất động sản đã hình thành và đang dần dần thế chỗ các trung theo hay văn phòng môi giới bất động sản. Việc ra đời các công ty bất động sản và hình thành nên một thị trường bất động sản sẽ giúp cho sự phát triển và nền kinh tế trở nên ổn định hơn. Trong báo cáo này, tác giả đã nêu rõ mục đính cũng như tầm quan trọng của việc thực tập tại công ty TNHH đầu tư, thương mại, dịch vụ, xây dựng Phú Gia Khang, được biết đến là công ty đi đầu trong lĩnh vực bất động sản ở khu vực phía Nam. .
3347	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RESCUE COORDINATION DIVISION AT VIETNAM MARITIME SEARCH AND RESCUE COORDINATION CENTER REGION III	Nguyễn Trần Khoa	ThS. Vũ Mai Phương	Báo cáo tập trung trung vào 3 mục đích chính. Trước hết về kiến thức, người viết vận dụng các thuật ngữ chuyên môn đã học trong phần Cơ cấu tổ chức Chức năng nhiệm vụ tại Trung tâm phối hợp tìm kiếm cứu nạn hàng hải Việt Nam khu vực III. Tiếp theo, về kỹ năng, người viết mong muốn có được kỹ năng mềm trong giao tiếp, xử lý tình huống thực tiễn, giải quyết vấn đề. Cuối cùng, người viết cũng rất quan tâm đến công tác tìm kiếm cứu nạn trên biển và mong muốn được phát triển nghề nghiệp cũng như học hỏi thêm kinh nghiệm của những người đi trước.
3348	Đại học	A STUDY ON COMMON PRONUNCIATION ERRORS OF BUSINESS DEVELOPMENT STAFF AT LUX ARCHITECTURE AND INTERIOR COMPANY	Lê Thị Lan Anh	ThS. Vũ Mai Phương	Mục đích của nghiên cứu là giúp nhân viên phát triển kinh doanh tại Công ty kiến trúc và nội thất LUX nhận ra lỗi kết thúc âm thanh của họ khi nói tiếng Anh. Việc này cũng giúp các nhân viên phát triển kinh doanh nhận thức được các vấn đề về phát âm và đưa ra một số gợi ý để xử lý các vấn đề này ở phía họ. Bài viết này sẽ tập trung vào hai vấn đề. Đầu tiên là tìm ra những lỗi phổ biến nhất với âm kết thúc trong tiếng Anh. Thứ hai là về một số giải pháp cho vấn đề phát âm của họ.
3349	Đại học	INTERNSHIP REPORT ON STUDYING CUSTOMER SERVICES AT WELDING TECHNOLOGY SOLUTION CO., LTD	Nguyễn Thị Thanh Huyền	ThS. Vũ Mai Phương	Nhận thức được tầm quan trọng của việc chăm sóc khách hàng, tác giả đã quyết định tìm hiểu thêm về lĩnh vực này, đồng thời được cho phép thực tập tại công ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Hàn (viết tắt WST). Bài báo cáo này được cơ cấu gồm 2 phần, phần lý thuyết nêu các thông tin cơ bản, các danh mục liên quan đến CSKH và tầm quan trọng của việc CSKH sự hiệu quả. Phần thực tiễn của bài báo cáo thể hiện chi tiết các phần việc tác giả đã trải nghiệm, đã nhận thức được và các bài học kinh nghiệm được rút ra sau thời gian thực tập.
3350	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PRESENTATION PROCESS FOR VISITORS AT PO KLONG GARAI TOWER - NINH THUAN PROVINCIAL MUSEUM (Jauary-March 2023)	Đoàn Minh Đạt	ThS. Võ Thị Anh Đào	Thuyết minh là một nghề đặc thù, khác với những nghề khác, nó đòi hỏi người thuyết minh phải có kiến thức, trách nhiệm và tinh thần để quảng bá, lưu giữ những giá trị văn hóa lịch sử. Công việc thuyết minh đòi hỏi nhiều yếu tố như: Kỹ năng giao tiếp với đám đông, nắm bắt được tâm lý người nghe, khả năng giải quyết tình huống linh hoạt, khéo léo và phải có kiến thức chuyên sâu về văn hóa, lịch sử của địa phương và dân tộc. Đặc biệt, họ đều có một chất giọng truyền cảm, cuốn hút người nghe.Với vai trò quan trọng như vậy, thực tập sinh đã tập trung nhiều hơn vào kiến thức và kỹ năng cho công tác thuyết minh viên để tìm việc làm phù hợp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3351	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE TECHNICAL MANAGEMENT PROCESS AT VINH TAN THERMAL POWER COMPANY (Jauary-March 2023)	Võ Vi Na	ThS. Võ Thị Anh Đào	Hiện nay và trong thời gian tới, các nguồn nhiên liệu hóa thạch như than, đang ngày càng cạn kiệt. Do đó hơn bao giờ hết, quy trình quản lý kỹ thuật tại các nhà máy điện cần phải được quan tâm đặc biệt nhằm đảm bảo các nhà máy điện vận hành ổn định, góp phần đảm bảo nhu cầu điện năng để phát triển kinh tế đất nước và đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia. Nhà máy Nhiệt điện Vĩnh Tân 2 là một trong những nhà máy nhiệt điện than lớn nhất Việt Nam hiện nay và đã áp dụng một cách hoàn hảo quy trình quản lý kỹ thuật được đúc kết từ kinh nghiệm nhiều năm của EVNGENCO3 và EVN vào thực tế vận hành nhà máy. Do đó, được thực tập tại Công ty nhiệt điện Vĩnh Tân là một cơ hội tuyệt vời để tác giả học tập được nhiều kiến thức và kỹ năng về quy trình quản lý kỹ thuật tại nhà máy điện như công tác quản lý chỉ tiêu kỹ thuật nguồn điện, công tác quản lý nhiên liệu than, công tác quản lý sửa chữa bảo dưỡng nhằm đảm bảo nhà máy vận hành ổn đinh, hiệu quả. Đồng thời, tác giả cũng đã nêu lên một số bất lợi, cũng như các khuyến cáo nhằm góp phần cải thiện công tác quản lý kỹ thuật trong thời gian tới. Ngoài ra, trong quá trình thực tập cũng đã giúp cho tác giả học được nhiều kỹ năng bổ ích khác như kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng phối hợp công việc với các phòng khác tại Nhà máy điện.
3352	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROCESS OF PRODUCT QUALITY CONTROL AT THONG THUAN NINH THUAN COMPANY LIMITED (Jauary-March 2023)	Lê Thị Bích Như	ThS. Võ Thị Anh Đào	Ngày nay, trong giai đoạn hội nhập WTO bắt buộc các công ty phải có quy trình kiểm soát chất lượng tốt. Và công ty Thông Thuận cũng có quy trình kiểm soát chất lượng đảm bảo sản phẩm đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng. Trước hết, tác giả muốn cung cấp cho cộng đồng các thông tin về một đối tác uy tín trong lĩnh vực chế biến tôm. Thứ hai, sau 12 tuần thực tập tại công ty Thông Thuận , tác giả đã áp dụng các kiến thức đã học vào thực tế rất một cách hiệu quả. Thứ ba, tác giả nhận thấy việc kiểm soát chất lượng sản phẩm là việc sẽ ảnh hưởng rất lớn đối với sự phát triển kinh doanh của công ty. kỳ thực tập này giúp tác giả định hướng được công việc trong tương lai. Tác giả đã được hiểu rõ hơn về môi trường và văn hóa của công ty. Hơn thế nữa, người viết còn có cơ hội tiếp thu nhiều kiến thức mới trong lĩnh vực kiểm soát chất lượng và cải thiện được các kỹ năng mềm của bao gồm kỹ năng thuyết trình, kỹ năng thuyết phục, kỹ năng giao tiếp tiếng Anh khi làm việc với đồng nghiệp; và kỹ năng vi tính văn phòng. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, tác giả đã đề cập đến một số điểm chưa hoàn chỉnh và đưa ra một số giải pháp để cải thiện chúng.
3353	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE DIGITAL MARKETING AT VIETTEL POST'S NINH THUAN BRANCH (Jauary-March 2023)	Vũ Thị Hải Thu	ThS. Võ Thị Anh Đào	Trong thời kỳ cách mạng công nghệ 4.0, việc sử dụng có hiệu quả các nền tảng kỹ thuật số trong hoạt động marketing (digital marketing) giữ vai trò thực sự quan trọng trong việc phát triển doanh nghiệp. Thông qua thời gian thực tập tại Công ty Viettel Post chi nhánh Ninh Thuận, tác giả đã có cơ hội tiếp cận với digital marketing trên thực tế và nhìn nhận rõ hơn về tác động của nó đối với công ty. Trước hết, tác giả hiểu rằng digital marketing là lĩnh vực mới, còn nhiều tiềm năng phát triển cần được nghiên cứu, đây cũng là xu hướng tất yếu của hoạt động marketing trong tương lai nên muốn tìm hiểu sâu hơn về việc tổ chức, triển khai các hình thức digital marketing tại một công ty cụ thể. Thứ hai, trong khoảng thời gian 11 tuần thực tập tại Viettel Post chi nhánh Ninh Thuận, tác giả đã áp dụng các kiến thức marketing đã học vào thực tế rất một cách hiệu quả. Thứ ba, tác giả nhận thấy việc thực tập tại Viettel Post chi nhánh Ninh Thuận là cơ hội tuyệt vời để bản thân thử sức ở lĩnh vực digital marketing mà mình yêu thích. Thứ tư, kỳ thực tập này giúp tác giả hiểu hơn về môi trường và văn hóa của công ty, cũng như có góc nhìn khách quan và thực tế hơn cho định hướng nghề nghiệp của bản thân trong tương lai. Ngoài ra, tác giả còn có cơ hội tiếp thu nhiều kiến thức mới trong lĩnh vực marketing và cải thiện được các kỹ năng mềm như kỹ năng làm việc nhóm, cách thức quản lý thời gian và khả năng vi tính văn phòng. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, tác giả đã đề cập đến một số ưu, nhược điểm trong cách thức quản trị fanpage của Viettel Post chi nhánh Ninh Thuận và đưa ra một số giải pháp để cải thiện chúng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3354	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON DIGITAL MARKETING ACTIVITIES FOR JEAN PRODUCTS AT TEF COMPANY LTD (Jauary-March 2023)	Trần Hồ Bích Trang	ThS. Võ Thị Anh Đào	Tiếp thị từ lâu đã được coi là một ngành công nghiệp quan trọng và cần thiết trong đó bất kỳ công ty nào cũng phải giới thiệu sản phẩm / dịch vụ của mình cho khách hàng. Đây là một lĩnh vực năng động thích nghi nhanh chóng với các xu hướng công nghệ, văn hóa và xã hội mới. Đặc biệt là trong tình hình phức tạp của dịch Covid-19 cách đây hai năm, gây ra sự chậm lại kinh tế, nhiều người cắt giảm ngân sách và thay đổi thói quen tiêu dùng. Những yếu tố này đòi hỏi bộ phận Marketing phải nhạy bén hơn trong các chiến lược tiếp thị sản phẩm, đặc biệt là trong ngành thời trang mà TEF Co.,Ltd đang kinh doanh.Nhận ra tầm quan trọng của bộ phận tiếp thị tại thời điểm này, thực tập viên đã tập trung nhiều hơn vào kiến thức và kỹ năng để tìm việc làm phù hợp. Với niềm đam mê cho tiếp thị và kinh nghiệm học tập, các thực tập tin rằng vị trí của Digital Marketing Intern cho một thương hiệu thời trang là hợp lý. Hơn nữa, vị trí thực tập Marketing kỹ thuật số chỉ đòi hỏi những người có kỹ năng nghe, nói, đọc và viết tiếng Anh tốt, kiến thức tiếp thị cơ bản, sáng tạo và khả năng làm việc dưới áp lực. Kết quả là, người thực tập đã nộp đơn xin một vị trí tại đây và chọn chủ đề " Báo cáo thực tập về các hoạt động digital marketing cho sản phẩm jean tại công ty trách nhiệm hữu hạn TEF".
3355	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PERSONNEL RECRUITMENT PROCESS AT NINH THUAN PRINTING JOINT STOCK COMPANY (Jauary-March 2023)	Nguyễn Hải Triều	ThS. Võ Thị Anh Đào	Trong quá trình thực tập tác giả đã tìm hiểu về công tác tuyển mộ nhân sự cho công ty. Năm 2023 là đợt tuyển dụng nhân sự có quy mô lớn nhất từ trước đến giờ tại công ty này. Tác giả cảm thấy may mắn và trân trọng cơ hội tham gia vào đợt tuyển dụng này với tư cách là nhân viên tập sự và để học hỏi kinh nghiệm thực tế. Tác giả đã cùng làm báo cáo, tham gia ghi chép biên bản trong những lần phỏng vấn, sàng lọc hồ sơ và quyết định tuyển dụng để kí hợp đồng lần đầu cho người lao động. Là một nhân viên tập sự nhưng tác giả luôn ý thức mình có tránh nhiệm nghiêm túc, làm việc trên tinh thần cầu thị nên được quản lý và đồng nghiệp trong phòng quản trị nhân lực yêu mến, giúp đỡ để hoàn thành đợt thực tập đúng hạn và có đầy đủ dữ liệu để viết khóa luận tốt nghiệp. Cũng trong đợt thực tập này, tác giả đã tích lũy được cả kiến thức và kỹ năng trong lĩnh vực quản lý nhân sự. Tác giả cũng đã có định hướng cho công việc tương lai sau khi tốt nghiệp là tìm những vị trí phù hợp trong lĩnh vực quản lý nhân sự tại các tập đoàn lớn.
3356	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE STATUS OF COMMUNITY-BASED TOURISM DEVELOPMENT AT NINH THUAN DEPARTMENT OF CULTURE, SPORTS AND TOURISM (Jauary-March 2023)	Nguyễn Thị Như Truyền	ThS. Võ Thị Anh Đào	Tại Ninh Thuận, vùng đất nổi tiếng của Duyên hải Miền Trung nổi tiếng với khí hậu đầy nắng và gió rất thích hợp cho loại hình du lịch này phát triển. Vốn nó như vậy là vì Ninh Thuận hội tụ đầy đủ những điều kiện để loại hình du lịch cộng đồng phát triển. Từ tiềm năng về tài nguyên thiên nhiên (địa hình, khí hậu, sông, suối, núi rừng, biển cả, ao, hồ, thác, …), tài nguyên nhân văn (văn hóa, con người, làng nghề truyền thống, …) và những yếu tố bổ trợ khác. Tất cả đều rất thuận tiện để triển khai, phát triển hoạt động du lịch cộng đồng. Không những vậy, Ninh Thuận còn là tỉnh thành có vị trí chiến lược quan trọng khi phía Bắc giáp tỉnh Khánh Hòa, phía Tây giáp tỉnh Lâm Đồng, phía Nam giáp tỉnh Bình Thuận và phía Đông giáp biển Đông. Đây là một lợi thế vô cùng lớn khi cả ba tỉnh tiếp giáp đều là ba tỉnh thành du lịch hàng đầu trong khu vực nói riêng và cả nước nói chung. Thế nhưng nhiều năm qua, Ninh Thuận chưa thể triển khai nhiều hoạt động quảng bá cũng như đầu tư cơ sở vật chất, cơ sở hạ tầng kỹ thuật để phát triển du lịch do không thu hút được nhiều nhà đầu tư lớn về tỉnh, cũng như sự thiếu hụt trầm trọng về nguồn nhân lực cung ứng. Mãi cho đến năm 2015, khi xu thế thị trường bắt đầu chuyển hướng, nhu cầu của khách du lịch về Ninh Thuận ngày một tăng cao, Ninh Thuận mới dần thúc đẩy và bắt tay vào việc quảng bá, thúc đẩy phát triển du lịch.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3357	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON HOW TO ORGANIZE GAMES TO MOTIVATE STUDENTS IN GRADE 3 TO LEARN ENGLISH AT THUONG DIEM PRIMARY SCHOOL (Jauary-March 2023)	Đặng Đức Tuấn	ThS. Võ Thị Anh Đào	Trong quá trình thực tập giảng dạy tại trường Tiểu học Thương Diêm, tác giả nhận thấy rằng khi áp dụng trò chơi ngôn ngữ vào bài giảng tác giả nhận thấy học sinh yêu tiết học hơn, không khí lớp sôi nổi hơn, học sinh lĩnh hội được kiến thức và khả năng vận dụng ngôn ngữ trong giao tiếp một cách dễ dàng, củng cố và khắc sâu kiến thức một cách vững chắc, tạo cho học sinh sự say mê, hứng thú trong học tập. Sau khi dựa trên lý thuyết và áp dụng thực tế, tôi nhận thấy việc đưa trò chơi vào giờ học là cần thiết . Và để có kết quả cao trong giờ học, đòi hỏi phải có sự kết hợp của nhiều yếu tố, đặc biệt người giáo viên phải nhiệt tình, linh động, có trách nhiệm với học sinh trong mỗi hoạt động, tạo điều kiện để các em phát huy tính chủ động, sáng tạo trong học tập và rèn luyện hàng ngày. Kì thực tập 12 tuần tại trường Tiểu học Thương Diêm, tôi tích lũy được nhiều kiến thức và kĩ năng lên lớp cho học sinh, được giao lưu và học hỏi từ các đồng nghiệp cũng như được giúp đỡ nhiệt tình từ tổ chuyên môn nhà trường. Cuối cùng, qua kì thực tập tôi hiểu được mình sẽ làm công việc như thế nào sau khi ra trường, tôi hy vọng sẽ có mục tiêu và định hướng rõ ràng cho con đường sự nghiệp của mình sau khi kết thúc kì thực tập tại trường.
3358	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON IMPROVING STUDENT'S ENGLISH SPEAKING SKILLS BY USING CONVERSATIONS FROM VOA LEARNING ENGLISH AT SUNWORLD ENGLISH CENTER (Jauary-March 2023)	Lê Văn Tùng	ThS. Võ Thị Anh Đào	Báo cáo thực tập này đánh giá hiệu quả của việc sử dụng tài liệu hội thoại VOA Learning English nhằm nâng cao kỹ năng nói tiếng Anh của học viên tại Trung tâm Anh ngữ Sunworld. Báo cáo cung cấp một phân tích chuyên sâu về những thách thức mà người học tiếng Anh ở Việt Nam phải đối mặt, bao gồm cả việc hạn chế tiếp cận các nguồn tài nguyên tiếng Anh chính thống. Báo cáo trình bày phương pháp được sử dụng để tiến hành nghiên cứu, bao gồm việc sử dụng tài liệu VOA Learning English như một nguồn bổ sung cho chương trình giảng dạy hiện có tại trung tâm. Báo cáo thảo luận về kết quả nghiên cứu, cho thấy những cải thiện đáng kể trong kỹ năng nói tiếng Anh của học sinh, đặc biệt là về mức độ lưu loát và cách sử dụng từ vựng. Báo cáo kết luận với các khuyến nghị cho nghiên cứu sâu hơn và kết hợp VOA Learning English vào chương trình giảng dạy tiếng Anh tại Trung tâm Anh ngữ Sunworld.
3359	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT PROCESS FOR CADRES AT THE HEALTH DEPARTMENT OF NINH THUAN PROVINCE. (Jauary-March 2023)	Diệp Thị Bạch Uyên	ThS. Võ Thị Anh Đào	Sở Y tế là cơ quan tuyển dụng nhân lực y tế của tỉnh Ninh Thuận. Quy trình tuyển dụng dựa trên lý thuyết và đối chiếu với thực tế. Trước hết tác giả xin thông báo đến cộng đồng về nhu cầu tuyển dụng của tỉnh Ninh Thuận. Thứ hai, tác giả đã vận dụng hiệu quả những kiến thức đã học ở trường trong 12 tuần thực tập tại Sở Y tế. Thứ ba, tác giả nhận thấy tuyển dụng và sử dụng cán bộ là hai mặt quan trọng trong sự phát triển của đơn vị. Tiếp theo, kỳ thực tập này sẽ giúp tác giả định hướng nghề nghiệp tương lai của mình. Việc thực tập cho phép tác giả hiểu rõ hơn về môi trường và văn hóa của cơ quan. Ngoài ra, tác giả còn có cơ hội tiếp thu những kiến thức mới trong lĩnh vực tuyển dụng, sử dụng và phát triển nguồn nhân lực; và trau dồi các kỹ năng mềm bao gồm kỹ năng thuyết trình, kỹ năng thuyết phục và kỹ năng phỏng vấn; kỹ năng giao tiếp tiếng Anh khi làm việc với đồng nghiệp; và kỹ năng vi tính văn phòng. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, phóng viên đã đề cập đến một số yếu kém của Sở Y tế và đưa ra một số giải pháp để cải thiện chúng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3360	Đại học	An internship report on investigating expense management at Sao Mai nursery shool via online platform	Bùi Phạm Thùy Trinh	Hà Thành Thảo Em	Trong thời gian qua, hiện đại hóa công nghệ thông tin là một trong những nhiệm vụ được Kho bạc Nhà nước chú trọng và đẩy mạnh nhằm tăng cường sử dụng dịch vụ công trực tuyến, giảm thiểu thủ tục hành chính, tạo thuận lợi cho người dân và doanh nghiệp theo chỉ đạo của Chính phủ. Bộ Tài chính tiến tới hình thành Kho bạc điện tử, Kho bạc số trên cơ sở định hướng phát triển Kho bạc Nhà nước giai đoạn 2021-2030. Việc xây dựng dịch vụ công đã góp phần hiện đại hóa công tác kiểm soát chi, mở và sử dụng tài khoản tại Kho bạc, chứng từ của đơn vị được ký điện tử gửi trực tiếp đến và được Kho bạc kiểm tra, kiểm soát và trả kết quả thông qua dịch vụ công. Điều này đảm bảo nhanh chóng, rút ngắn thủ tục hành chính, minh bạch hóa quy trình, chứng từ và nội dung kiểm soát. Điều này sẽ nâng cao trách nhiệm giải trình của cán bộ chuyên môn khi tiếp nhận, kiểm tra và trả kết quả trong quá trình thực thi nhiệm vụ. Nhờ quá trình thực tập, báo cáo viên đã xác định được những ưu điểm và nhược điểm của mình. Từ những tìm hiểu này, báo cáo viên đã tiếp thu được những thông tin để rút ra những kinh nghiệm khác nhau về thái độ, chuyên môn và năng lực nghề nghiệp. Báo cáo viên bắt đầu báo cáo bằng việc nêu lý do chọn đề tài và mục đích của đề tài. Sau đó, phóng viên lần lượt cung cấp các thông tin và chi tiết cần thiết về trường và chức năng của trường Mẫu giáo Sao Mai trong Chương 1 và Chương 2. Chương 3 đề cập đến cơ sở lý luận của định nghĩa quản lý chi ngân sách nhà nước, kế toán hành chính sự nghiệp. Đặc biệt, báo cáo viên cũng trình bày về quy trình sử dụng dịch vụ công với Kho bạc Nhà nước tại Chương này. Trong Chương 4, phóng viên sẽ mô tả các công việc hàng tuần của phóng viên trong quá trình thực tập. Tiếp theo, một số phát hiện và kinh nghiệm mà báo cáo viên thu được sẽ được trình bày chi tiết trong Chương 5. Chương cuối cùng của báo cáo là phần kết luận và những kiến nghị phù hợp dựa trên cơ sở lý thuyết trong phần kết luận của chương trước.
3361	Đại học	Internship report on digital transformation activities for businesses in Ben Tre province	Trịnh Hồng Thắm	Hà Thành Thảo Em	Sở Công thương đã thực hiện chương trình hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số tỉnh Bến Tre. “Chuyển đổi số - Thay đổi nhỏ, lợi ích lớn” sẽ là chủ đề xuyên suốt quá trình triển khai. Kế hoạch hỗ trợ doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh, bao gồm truyền thông, tập huấn nhận thức và hỗ trợ giải pháp cho doanh nghiệp chuyển đổi số, từ một thay đổi nhỏ dẫn đến một lợi ích lớn. Báo cáo thực tập xoay quanh công việc hỗ trợ doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh chuyển đổi số thành công với việc áp dụng các giải pháp công nghệ số như: hóa đơn điện tử, chữ ký số, nền tảng website thương mại điện tử chuyên nghiệp, tổng đài bán hàng và chăm sóc khách hàng Cloufone, phần mềm họp trực tuyến Microsoft Taems và giải pháp tăng nhận diện thương hiệu doanh nghiệp. thông qua quá trình làm việc nhằm hỗ trợ thúc đẩy chuyển đổi số trong doanh nghiệp, thông qua tích hợp, áp dụng các công nghệ số và để nâng cao hiệu quả quản lý các hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực và lợi thế cạnh tranh, tạo ra các giá trị mới cho doanh nghiệp. Chương 1, Chương 2 giới thiệu về chức năng nhiệm vụ của Sở Công Thương, các phòng ban và phòng Quản lý Thương mại, Chương 3 giới thiệu về Chuyển đổi số, chương 4 mô tả công việc trong 10 tuần thực tập tại phòng Quản lý Thương mại, chương 5. Cuối cùng, Chương 6 là kết luận và một số đề xuất cho Công ty, nhà trường.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3362	Đại học	An internship report on studying export process at Alliance One Garment Co, Ltd	Trần Thị Can	Hà Thành Thảo Em	Công ty TNHH may mặc Alliance One là nhà sản xuất quần áo quy mô lớn có trụ sở tại Bến Tre, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. Với những tên tuổi quốc tế nổi tiếng như Puma, Adidas, Columbia, New Balance, The North Face, v.v. , công ty chuyên sản xuất các sản phẩm quần áo thể thao và áo khoác ngoài. Công ty có đầy đủ cơ sở vật chất bao gồm thêu, truyền nhiệt, liên kết và in ấn, có thể giảm đáng kể chi phí của các chuỗi cung ứng này. Công ty có thể quản lý cả hàng dệt kim và hàng dệt thoi. Báo cáo sẽ chủ yếu tập trung vào quy trình xuất khẩu của Công ty bao gồm sáu chương: Chương 1 là lịch sử của công ty bao gồm các thông tin như ngày thành lập công ty, mục đích hoặc tuyên bố sứ mệnh của công ty, các loại nhiệm vụ mà công ty thực hiện hàng ngày và bất kỳ thông tin thích hợp nào khác. Trong chương 2, tác giả sẽ cung cấp một số thông tin chung về Phòng Xuất Nhập khẩu bao gồm cơ cấu và chức năng của Phòng. Sẽ có một số khái niệm cơ bản về quy trình xuất khẩu ở Chương 3. Chương 4, trong chương này tác giả mô tả công việc trong 10 tuần thực tập tại công ty. Kinh nghiệm và phát hiện của tác giả có thể được tìm thấy trong Chương 5. Cuối cùng, Chương 6 là kết luận và một số đề xuất cho Công ty, nhà trường.
3363	Đại học	An internship report on investigating trade promotion activities at Ben Tre Industry and Trade Promotion Center	Mai Thị Lin	Hà Thành Thảo Em	Trong thời gian qua, hoạt động xúc tiến thương mại là một trong những giải pháp quan trọng và hiệu quả nhằm phát triển thị trường trong nước và đẩy mạnh xuất khẩu góp phần thúc đẩy kinh tế của tỉnh. Với lý do đó, tác giả đã chọn đề tài "Tìm hiểu hoạt động xúc tiến thương mại tại Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến thương mại Bến Tre". Qua kỳ thực tập, người viết báo cáo tin tưởng rằng bản thân sẽ có thêm nhiều kiến thức về hoạt động xúc tiến thương mại và kinh nghiệm thực tiễn trong công việc sau này. Trong báo cáo này, Mở đầu là phần nêu lên lý do chọn đề tài và mục đích của đề tài này. Sau đó, Chương 1 đề cập đến lịch sử hình thành và phát triển của Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến thương mại. Chương 2 về chức năng các phòng ban của Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến thương mại. Chương 3 liên quan tới các cơ sở lý thuyết các thuật ngữ, khái niệm cơ bản về xúc tiến thương mại. Ở Chương 4 người viết báo cáo mô tả những công việc hàng tuần của mình trong suốt quá trình thực tập. Chương 5 là những kinh nghiệm và kiến thức thông qua quá trình thực tập. Cuối cùng, tác giả kết luận tóm tắt toàn bộ báo cáo, những đề xuất cho nhà trường và sinh viên thực tập.
3364	Đại học	An internship report on studying personal credit lending process of MSB Dong Thap Branch, Dong Thap Province	Phan Thị Chánh Lý	Hà Thành Thảo Em	Với sự gia tăng không ngừng về số lượng và chất lượng tài sản của nhiều ngân hàng trong thời gian qua, áp lực cạnh tranh luôn thúc đẩy các ngân hàng thương mại không ngừng phát triển để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đồng thời đảm bảo tính chặt chẽ trong hoạt động kinh doanh. Đặc biệt, các ngân hàng quốc doanh phải đáp ứng đồng thời nghĩa vụ ngân sách với Nhà nước cùng với kỳ vọng của cổ đông. Ngân hàng muốn đạt được những mục tiêu trên, việc hoàn thiện và tối ưu hóa quy trình cấp tín dụng cho khách hàng cá nhân là một trong những nhiệm vụ hàng đầu của mỗi ngân hàng. Thời gian thực tập tại MSB Chi nhánh Đồng Tháp đã cho báo cáo viên những kinh nghiệm vô cùng bổ ích, giúp báo cáo viên hiểu rõ hơn về hoạt động kinh doanh của một ngân hàng quốc doanh mà trọng tâm là quy trình cho vay tín dụng đối với khách hàng cá nhân. Nhờ chuyến đi thực tập, báo cáo viên đã nhận thấy được điểm mạnh và điểm yếu của bản thân. Từ những phát hiện này, báo cáo viênđã rút ra cho bản thân mình những kinh nghiệm về kỹ năng, kiến thức và thái độ chuyên nghiệp. Ngoài ra, báo cáo viên cũng đưa ra một số lời khuyên dành cho sinh viên Khoa Ngoại ngữ tại trường Đại học Tài chính - Marketing. Báo cáo viên mở đầu bài báo cáo bằng cách nêu lên lý do chọn đề tài và mục đích của đề tài này. Sau đó, báo cáo viên sẽ đưa ra những thông tin quan trọng về công ty và chức năng của Phòng Tín dụng lần lượt ở Chương 1 và Chương 2. Chương 3 liên quan tới các cơ sở lý thuyết về định nghĩa của tín dụng, tín dụng khách hàng cá nhân và đặc điểm của tín dụng khách hàng cá nhân. Đặc biệt, báo cáo viên cũng trình bày quy trình cho vay tín dụng cá nhân của MSB Chi nhánh Đồng Tháp tại Chương này. Trong Chương 4, báo cáo viên sẽ miêu tả những công việc hàng tuần của mình trong suốt quá trình thực tập. Sau đó, những phát hiện và kinh nghiệm mà báo cáo viên học được sẽ được trình bày cụ thể trong Chương 5. Chương cuối của bài báo cáo là kết luận và những đề xuất phù hợp dựa trên các cơ sở lý luận ở phần kết luận của chương trước.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3365	Đại học	An internship report on investigating subject department management in secondary schools in Thanh Phu District, Ben Tre Province.	Phan Hồng Nhung	Hà Thành Thảo Em	Giáo dục trung học cơ sở là một cấp học đóng vai trò quan trọng trong giáo dục bậc phổ thông. Quản lí tổ chuyên môn đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng giảng dạy và đóng góp vào việc cải thiện chất lượng giáo dục. Qua khóa thực tập này, tác giả đã đi sâu tìm hiểu về việc quản lí chuyên môn ở huyện Thạnh Phú, Tỉnh Bến Tre, từ đó đưa ra một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng quản lí chuyên môn của phòng Giáo dục Đào Tạo Thạnh Phú. Trong báo cáo này, tác giả đã nêu rõ lý do chọn đề tài cũng như mục tiêu hướng đến là tìm hiểu về việc quản lí chuyên môn tại thạnh Phú. Báo cáo bao gồm 6 chương, để thực hiện tốt khóa thực tập, tác giả đã tiến hành tìm hiểu về lịch sử, quá trình phát triển, môi trường làm việc tại phòng giáo dục, về cơ cấu tổ chức, sứ mệnh, tầm nhìn, những nội dung này được tác giả trình bày trong chương 1. Chương 2 trình bày những thông tin và chức năng của Phòng quản lý giáo dục trung học cơ sở bởi vì đây là nơi mà tác giả trực tiếp thực tập. Để làm tốt công tác tuyển dụng, tác giả đã tìm hiểu về các khái niệm có liên quan đến quản lí chuyên môn, và các nhân tố ảnh hưởng đến quản lý chuyên môn, đây là những nội dung được trình bày trong chương 3. Chương 4 mô tả công việc trong 10 tuần thực tập tại phòng giáo dục. Chương 5, người báo cáo đã chỉ ra được điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng được đúc kết trong đợt thực tập. Trong chương 6, ngoài phần kết luận, tác giả đã đưa ra một số lời khuyên cho bản thân, cần trau dồi thêm kiến thức, tìm hiểu kỹ hơn về công tác quản lí chuyên môn cũng như một số đề xuất cho phòng giáo dục.
3366	Đại học	The status of sales force development at Pacisoft Vietnam joint stock company	Nguyễn Thanh Phong	Hà Thành Thảo Em	Báo cáo " Phân tích quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH PACISOFT Việt Nam" được thực hiện để hệ thống hóa các cơ sở lý luận và xây dựng các giải pháp giúp doanh nghiệp đạt được hiệu quả tốt hơn trong hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty. Học viên nghiên cứu lý thuyết về quản trị nguồn nhân lực bán hàng và phân tích công tác quản trị lực lượng bán hàng tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến chiến lược hoạt động quản trị nhân lực của doanh nghiệp. Quá đó, thu thập dữ liệu để phân tích, đánh giá về thực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực bán hàng tại công ty TNHH PACISOFT qua các yếu tố cấu thành như nhân lực, trình độ quản lý và cơ cấu tổ chức, khả năng thích nghi kịp thời với những thay đổi về môi trường kinh doanh trong tình mới, và đưa ra một số giải pháp, kiến nghị, nhằm nâng cao hơn nữa hoạt động quản trị nhân lực tại công ty.
3367	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON Overview of the position of sales department at Phu Gia Khang Investment, Trade, Service and Construction Co., Ltd.	Trịnh Anh Tuấn	ThS. Vũ Mai Phương	Có thể thấy rất rõ, những năm gần đây môi giới bất động sản đang cùng ngày càng phát triển, với xu thế hội nhập các công ty bất động sản đã hình thành và đang dần dần thế chỗ các trung theo hay văn phòng môi giới bất động sản, Việt ra đời các công ty bất động sản và hình thành nên một thị trường bất động sản sẽ giúp cho sự phát triển và nền kinh tế trở nên ổn định hơn. Trong báo cáo này, tác giả đã nêu quá trình phát triển, môi trường làm việc tại công ty công ty TNHH đầu tư, thương mại, dịch vụ, xây dựng Phú Gia Khang, về cơ cấu tổ chức, sứ mệnh, tầm nhìn của công ty, đồng thời chỉ ra được điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng được đúc kết trong đợt thực tập. Từ đó, tác giả đã đưa ra một số lời khuyên cho cho bản thân, cần trau dồi thêm kiến thức, tìm hiểu kỹ hơn về môi giới bất động sản và kỹ năng giao tiếp tiếng Anh cũng như đề xuất một số kiến nghị cho Công ty. Điều này sẽ giúp công ty ngày một phát triển và hoàn thiện hơn trong lĩnh vực bất động sản nói chung và môi giới bất động sản nói riêng.
3368	Đại học	The reality of learning English vocabulary of students of DH16DL3 who are not majoring in English at Ba Ria Vung Tau University	Phạm Thị Hương Thảo	ThS. Vũ Mai Phương	Báo cáo được thực hiện trên cơ sở lý thuyết, kết quả những nghiên cứu trước đó và tình hình học tập tiếng Anh của sinh viên không chuyên tiếng Anh tại Trường Đại học Bà Rịa - Vũng Tàu. Kết quả thăm dò trên 400 sinh viên thuộc khóa 2013 cho thấy sinh viên ý thức về tầm quan trọng của các kỹ năng trong giao tiếp tiếng Anh nói chung và của từ vựng tiếng Anh nói riêng. Tuy nhiên thực tế học tập của sinh viên không phản ánh được điều đó. Ngoài ra kết quả của nghiên cứu thực nghiệm cho thấy hai phương pháp thiết kế đề xuất (1) thẻ từ vựng và (2) viết lặp lại từ được chứng minh hiệu quả và hoàn toàn có thể áp dụng rộng rãi trong sinh viên.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3369	Đại học	An internship report on common pronunciation mistakes and suggested solutions to enhance receptionists' English speaking skills at Sai Gon Investment Development Service Trading Synthesis Corporation	Trần Thị Diễm Hương	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Trong những năm gần đây, tiếng Anh đã trở thành ngôn ngữ rất phổ biến trên thế giới và cả ở Việt Nam. Mọi người sử dụng tiếng Anh để giao tiếp, du lịch, giao lưu văn hóa và thương mại và rất nhiều lĩnh vực khác trong cuộc sống. Việt Nam là một trong những quốc gia sử dụng tiếng Anh như ngôn ngữ thứ hai và do đó, tiếng Anh đã trở thành một trong những môn học quan trọng nhất tại nhiều Khách sạn ở Việt Nam. Bốn kỹ năng tiếng Anh cần thiết cho mọi người học tiếng Anh ở mọi lứa tuổi, tuy nhiên, người học dường như tập trung vào đọc và viết hơn là nói. Các em dành nhiều thời gian học ngữ pháp để phục vụ cho các bài kiểm tra hàng tuần và kiểm tra mỗi học kỳ, trong khi đó các em lại khá ngại nói tiếng Anh. Trong Khách sạn, nói tiếng Anh dường như ít được chú ý hơn các ngôn ngữ khác. Họ không dành nhiều thời gian để luyện nói trên lớp và đó là lý do chính khiến họ gặp khó khăn khi nói. Hơn nữa, nhiều nhân viên lễ tân còn yếu ngữ pháp, thiếu từ vựng và cảm thấy giao tiếp bằng tiếng Anh là việc ngoài sức. Trên thực tế, có rất nhiều yếu tố khác ảnh hưởng đến việc nói tiếng Anh như ngữ điệu, ngữ pháp, liên kết, nhịp điệu, ngữ cảnh, v.v... và phát âm được coi là yếu tố quan trọng nhất. Trong suốt thời gian luyện nói tại SAIGON CORP và thi nói, thực tế cho thấy có rất nhiều nhân viên lễ tân gặp khó khăn với việc phát âm giống như tôi, đặc biệt là những người mới bắt đầu học tiếng Anh và việc phát âm khi nói tiếng Anh trở thành một vấn đề phổ biến. Sau thời gian dài quan sát và tìm hiểu, âm kết thúc dường như là lỗi phát âm phổ biến nhất của nhân viên lễ tân tại SAIGON CORP. Có thể thấy, nhân viên lễ tân muốn nói tiếng Anh chuẩn và trôi chảy thì cần chú ý đến cách phát âm. Tiếng Việt là loại ngôn ngữ có từ đơn không có âm kết thúc trong khi những từ đó đóng vai trò quan trọng trong phát âm tiếng Anh. Đó là lý do tại sao học viên Việt Nam gặp khó khăn trong việc phát âm tiếng Anh, đặc biệt là các âm kết thúc và đó cũng là vấn đề chính của nhân viên lễ tân tại SAIGON CORP.
3370	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON DIFFICULTIES OF BILINGUAL WORKING AND SOME SUGGESTED SOLUTIONS FOR STAFF OVERFLY IMPORT EXPORT COMPANY LIMITED	Trần Cúc Hoa	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Khi thế giới ngày một phát triển, nhu cầu mở rộng tri thức càng ngày càng được chú trọng. Trước đây, khi đi xin việc, các ứng viên có khả năng sử dụng tiếng Anh sẽ được ưu tiên. Ngày nay, tiếng Anh trở thành ngôn ngữ phổ biến trên toàn thế giới, biết thêm một ngôn ngữ (ngoài tiếng mẹ đẻ) là một lợi thế bên cạnh với các kỹ năng khác. Nắm bắt được xu hướng phát triển, Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Overfly đã áp dụng hình thức đào tạo song ngữ cho nhân viên từ nhiều năm nay, đặc biệt là nhân viên sử dụng thành thạo tiếng Anh. Trong suốt nhiều năm giảng dạy, công ty luôn thay đổi phương pháp phù hợp để nâng cao năng lực của nhân viên. Tuy nhiên, song ngữ là một phương pháp học mới nên không tránh khỏi những khó khăn trong quá trình học.
3371	Đại học	An internship report on familiar methods used in the translation of English Marketing terms to Vietnamese at ÊÔ RESTO Company Limited	Huỳnh Thanh Triều	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Hiện nay, sự hợp tác kinh tế giữa các quốc gia trên thế giới ngày càng tăng. Ở Việt Nam, nhờ chính sách mở cửa và công cuộc đổi mới, chúng ta đã chứng kiến những thay đổi và tiến bộ vượt bậc trên nhiều lĩnh vực như kinh tế, chính trị, khoa học và công nghệ. Chúng ta đã thiết lập quan hệ kinh tế với nhiều nước trên thế giới. Hợp tác kinh tế thành công cần nhiều yếu tố, trong đó cốt lõi của sự thành công trong kinh doanh nằm ở marketing. Hầu hết các khía cạnh của kinh doanh phụ thuộc vào tiếp thị thành công. Để một doanh nghiệp thành công, sản phẩm hoặc dịch vụ mà nó cung cấp phải được người mua tiềm năng biết đến. Trừ khi doanh nghiệp được biết đến trong cộng đồng và sẵn sàng giao tiếp với khách hàng, chúng ta phải sử dụng các chiến lược tiếp thị để tạo ra nhận thức về sản phẩm hoặc dịch vụ. Nếu không có hoạt động tiếp thị, khách hàng tiềm năng của chúng ta có thể không bao giờ biết đến các dịch vụ kinh doanh và doanh nghiệp của chúng ta có thể không có cơ hội phát triển và thành công. Sử dụng tiếp thị để quảng bá sản phẩm, dịch vụ và công ty mang lại cho doanh nghiệp cơ hội được khách hàng tiềm năng khám phá. Vì vậy, điều bạn cần làm là luôn thu thập những tin tức, ý tưởng độc đáo hay những phương pháp tối ưu hóa cho việc kinh doanh. Để tiếp cận được những thông tin trên thì thông tin nước ngoài sẽ là lựa chọn tốt nhất, vì họ luôn chạy theo xu hướng và biết cách giới thiệu cái mới. Nhưng rào cản ngôn ngữ sẽ khiến việc học trở nên khó khăn hơn, đặc biệt là các thuật ngữ Marketing. Tôi hy vọng rằng nghiên cứu này sẽ giúp các nhà nghiên cứu tiếng Việt khắc phục khó khăn trong việc dịch các thuật ngữ Marketing.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3372	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON COMMON GRAMMATICAL AND LEXICAL ERROR IN WRITING SKILL MADE BY EMPLOYEES AT TAY NINH INDUSTRIAL PARK INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY AND SOME RECOMMENDED SOLUTIONS	Trần Thị Thanh Bình	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Ngày nay, tiếng Anh được sử dụng ở hầu hết các quốc gia trên thế giới, vì đây là một trong những ngôn ngữ quan trọng nhất để giao tiếp quốc tế. Tiếng Anh đã trở thành một môn học bắt buộc trong nhiều trường phổ thông, cao đẳng và đại học. Tuy nhiên, để thành thạo một ngoại ngữ không phải là điều dễ dàng. Cũng như nhiều trường đại học khác, sinh viên ngành tiếng Anh tại Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng được dạy bốn kỹ năng nghe, viết, đọc, nói ngay từ học kỳ đầu tiên. Trong bốn kỹ năng, nhiều học sinh cho rằng viết là khó nhất vì nó đòi hỏi kiến thức và cách sử dụng ngữ pháp và từ vựng chuyên ngành để viết một bài luận nhỏ cũng như một bài luận hoàn chỉnh. Viết khác với nói. Trong ngôn ngữ nói, chúng ta sử dụng nhiều câu chưa hoàn chỉnh và cấu trúc phi ngữ pháp. Tuy nhiên, ngôn ngữ viết đòi hỏi phải có từ vựng trang trọng, đúng chính tả và cấu trúc ngữ pháp cũng như các câu và ý được sắp xếp tốt.
3373	Đại học	An internship report on the extra-activities on improving employees' public speaking skill at Sai Gon Investment Development Service Trading Synthesis Corporation	Trang Thảo Nguyên	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Ngày nay, tiếng Anh là ngôn ngữ phổ biến nhất trên thế giới. Là một phương tiện giao tiếp quốc tế hiệu quả, nó được sử dụng làm ngôn ngữ chính thức trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống như kinh tế, chính trị, khoa học, công nghệ, thể thao và nhiều lĩnh vực khác. Điều này kéo theo nhu cầu học tiếng Anh ngày càng tăng cao. Ngày càng có nhiều người học tiếng Anh và coi nó như một yếu tố tất yếu trong công việc và cuộc sống. Tại Việt Nam, tiếng Anh đã được đưa vào chương trình giảng dạy phổ thông như một môn học bắt buộc, việc dạy và học ngôn ngữ quốc tế này gần đây rất được chú trọng. Khi dạy tiếng Anh, giáo viên không chỉ dạy cho nhân viên của mình tiếng Anh mà còn cả cách sử dụng nó. Và dưới sự hướng dẫn đúng đắn, giúp đỡ đúng đắn của giáo viên, nhân viên phải cố gắng hết sức để thông thạo bốn kỹ năng ngôn ngữ: đọc, viết, nghe và nói để giao tiếp bằng tiếng Anh thành thạo. Nhờ đó, người học có thể nắm vững và sử dụng tốt ngoại ngữ này. Trong cả 4 kỹ năng, nói có thể coi là kỹ năng đòi hỏi người học phải dành nhiều thời gian để học và luyện tập. Hầu hết nhân viên đều gặp khó khăn trong thời gian đầu khi học nói. Thực tế, học nói tốt là một trong những chìa khóa giúp người học từng bước khám phá ngôn ngữ thú vị này. Tuy nhiên, hiện nay vẫn còn một số tồn tại về việc dạy và học tiếng Anh nói, cụ thể là tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Đầu tư Thương mại Dịch vụ Sài Gòn Tổng hợp, có một thực tế là sinh viên chuyên ngành tiếng Anh năm thứ nhất tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Đầu tư Dịch vụ Thương mại Tổng hợp Sài Gòn nói tiếng Anh rất kém. kỹ năng. Phần lớn sinh viên chuyên ngành tiếng Anh năm nhất thực sự bị động trong phần nói của mình. Do đó, kỹ năng nói tiếng Anh của họ thường thấp và rất ít người trong số họ có thể giao tiếp bằng tiếng Anh một cách lưu loát. Rõ ràng, đã đến lúc giáo viên phải lựa chọn phương pháp dạy học phù hợp để giải quyết vấn đề. Xuất phát từ những lý do nêu trên, "Nghiên cứu ảnh hưởng của các kỹ thuật ngoại khóa đến việc nâng cao kỹ năng nói tiếng Anh năm thứ nhất của nhân viên chuyên ngành tiếng Anh tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Thương mại Dịch vụ Sài Gòn Tổng hợp" được thực hiện. Tác giả hy vọng rằng nghiên cứu này sẽ cung cấp cho người học một cái nhìn tương đối đầy đủ và chi tiết về phương pháp nâng cao kỹ năng nói
3374	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON handling and translating English documents at H&P NEW LIMIT VIET NAM COMPANY LIMITED	Phạm Qúi Phượng	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Khi lĩnh vực kỹ thuật số liên tục thúc đẩy nhiều trải nghiệm được chia sẻ và toàn cầu hóa hơn, ngành dịch thuật toàn cầu được dự đoán sẽ tiếp tục tăng trưởng trong năm mới, với những ước tính ban đầu dự đoán rằng nó sẽ trị giá 56,1 tỷ đô la vào đầu năm 2025. Trong bối cảnh đại dịch, mọi người chủ yếu ở nhà làm việc (hoặc chơi) trước màn hình máy tính, đây là thời điểm mà nội dung đa ngôn ngữ có thể giúp các doanh nghiệp vượt lên trên cuộc chơi. Một số xu hướng chính trong ngành dịch thuật trên toàn cầu bao gồm dịch máy sau chỉnh sửa, dịch video và dịch sáng tạo. Tuy nhiên, những xu hướng tăng trưởng này có thể khác nhau ở các khu vực và các tổ chức khác nhau trên thế giới. Các doanh nghiệp và tổ chức có thể sử dụng dịch thuật để thu hẹp khoảng cách giữa ngôn ngữ mà mọi người thực sự sử dụng trong cuộc sống thực và tiếng Anh, ngôn ngữ thống trị trên internet.
3375	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CONSULTING CUSTOMERS AT LOC PHU AN IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY	Phan Thanh Long	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Ngày nay, mức độ cạnh tranh trong nền kinh tế ngày càng cao với xu thế toàn cầu hóa đồng hành với sự chuyển đổi của nền kinh tế thị trường và sự phát triển mạnh mẽ của cuộc cách mạng khoa học công nghệ. Các công ty chỉ có thể tạo ra lợi nhuận nếu họ làm hài lòng khách hàng và đáp ứng nhu cầu của họ một cách kịp thời.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3376	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TRANSLATING RELATING TO AUDITING AT SAIGON INDUSTRY CORPORATION	Nguyễn Lê Thị Hồng Vân	ThS. Huỳnh Nguyên Thư	Trong thời đại kinh tế phát triển nhanh chóng cùng với sự lớn mạnh của các doanh nghiệp, bộ phận Kiểm toán nội bộ ra đời như một giải pháp giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp trong quá trình hoạt động và hợp tác. Báo cáo này là kết quả của quá trình tôi thực tập tại phòng này tại Tổng Công ty Công nghiệp Sài Gòn với mục đích tìm kiếm một cái nhìn tổng quan về bản chất thực tiễn của các thuật ngữ liên quan đến lĩnh vực kiểm toán. Dịch thuật tiếng anh báo cáo thực tập liên quan đến kiểm toán tại Tổng công ty Công nghiệp Sài Gòn được tiến hành bằng phương pháp phân tích dữ liệu định tính và tìm kiếm thông tin. Để đạt được thành công, nhiều doanh nghiệp cần chú trọng kiểm soát tai nạn trong quá trình hoạt động kinh doanh.
3377	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROMOTING BUSINESS ACTIVITIES BY MARKETING STRATEGIES AT DIEN PHU VIET NAM COMPANY LIMITED (January - March 2023)	Vương Thị Thu Hà	ThS. Võ Thị Kim Cúc	Tiếp thị dựa trên việc phân tích, lập kế hoạch, thực hiện và kiểm soát kế hoạch tiếp thị. Quản lý tiếp thị rất quan trọng vì nó là một quá trình mà một sản phẩm hoặc dịch vụ được giới thiệu và quảng cáo hoặc quảng bá cho khách hàng. Một số chiến lược marketing quan trọng cần ghi nhớ như phân tích tình huống, trong đó nhu cầu của khách hàng không được đáp ứng và làm cơ sở để xác định nhu cầu chưa được đáp ứng của khách hàng. Trong bài báo cáo, chiến lược marketing này được thực hiện để biết khả năng của Công ty TNHH Điền Phú Việt Nam và sau đó để hiểu môi trường xung quanh mà công ty đang hoạt động. Khách hàng của công ty có thể ở những nơi khác nhau về mặt địa lý, do đó tự động tạo ra sự khác biệt trong nhu cầu của khách hàng. Điều này có thể được giải quyết bằng cách nghiên cứu nhu cầu và mong muốn của những khách hàng này ở những nơi khác nhau. Đổi lại, việc có một nguồn khách hàng thường xuyên trung thành có thể giúp mở rộng các hoạt động kinh doanh của công ty bằng các hình thức quảng cáo truyền miệng hiệu quả.
3378	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON FINANCIAL ACTIVITIES AT DIEN PHU VIET NAM COMPANY LIMITED (January - March 2023)	Trần Minh Hiển	ThS. Võ Thị Kim Cúc	Lĩnh vực tài chính là tập hợp các thể chế, công cụ, thị trường cũng như khuôn khổ pháp lý và quy định cho phép các giao dịch được thực hiện bằng cách cấp tín dụng. Về cơ bản, phát triển khu vực tài chính là khắc phục "chi phí" phát sinh trong hệ thống tài chính. Quá trình giảm chi phí thu thập thông tin, thực thi hợp đồng và thực hiện giao dịch này dẫn đến sự xuất hiện của các hợp đồng tài chính, thị trường và trung gian. Các loại và sự kết hợp khác nhau của thông tin, chi phí thực thi và giao dịch cùng với các hệ thống luật pháp, quy định và thuế khác nhau đã thúc đẩy các hợp đồng tài chính, thị trường và trung gian khác biệt giữa các quốc gia và trong suốt lịch sử. Báo cáo thực tập này cung cấp những hiểu biết có giá trị về quản lý tài chính của Công ty TNHH Điền Phú Việt Nam và đưa ra các khuyến nghị để cải thiện hiệu quả tài chính và tính bền vững của công ty.
3379	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CONSULTING CUSTOMERS AT HAI HAI DANG CORPORATION (January - March 2023)	Trần Đình Trí	ThS. Võ Thị Kim Cúc	Tư vấn khách hàng và bán hàng qua điện thoại có mối liên hệ chặt chẽ với nhân viên tư vấn và văn hóa của công ty và để đạt được điều này, công ty phải nỗ lực mỗi ngày để xây dựng và phát triển nó. Đây là một lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp và giúp chúng tôi nhận thức được vai trò quan trọng của dịch vụ khách hàng và tiếp thị qua điện thoại. Công ty Cổ phần Hải Hải Đăng đã có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh của mình và phát triển, công ty đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong việc phát triển công nghệ thông tin và truyền thông. Ngoài ra, hầu hết các nhà cung cấp dịch vụ phải đối mặt với nhiều thách thức trong thị trường công nghệ cạnh tranh ngày nay. Dịch vụ chăm sóc khách hàng và bán hàng qua điện thoại cũng gặp nhiều khó khăn.
3380	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROCESSING SEA EXPORT DOCUMENTATION OF LOGISTICS PROCESS NHU Y EXPRESS COMPANY LIMITED (January - March 2023)	Ngô Phương Minh Thuận	ThS. Võ Thị Kim Cúc	Báo cáo thực tập này tập trung vào công tác xử lý chứng từ xuất khẩu đường biển tại Công ty TNHH Như Ý Express. Báo cáo mô tả các tài liệu khác nhau liên quan đến quá trình xuất khẩu đường biển, chẳng hạn như vận đơn, danh sách đóng gói, hóa đơn thương mại và giấy chứng nhận xuất xứ. Báo cáo cũng chỉ ra tầm quan trọng của tài liệu chính xác trong việc đảm bảo quy trình hậu cần suôn sẻ và kịp thời, cũng như hậu quả của các lỗi hoặc thiếu sót trong tài liệu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3381	Đại học	An internship report on preparing sea export documentation of logistics process at Như Y Express Company Limited	Đinh Thị Thiên Kim	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Có thể thấy rõ khi Việt Nam gia nhập WTO (Tổ chức Thương mại Thế giới), thì hoạt động kinh tế đối ngoại nói chung và hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nói riêng ngày càng đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Nhập khẩu có vai trò thúc đẩy xuất khẩu, tạo đầu vào cho sản xuất hàng xuất khẩu, tạo điều kiện thuận lợi cho hàng xuất khẩu Việt Nam tiếp cận thị trường nước ngoài. Ngược lại, xuất khẩu tạo nguồn vốn cho nhập khẩu, phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Một khâu không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu đó là quy trình giao nhận hàng hóa. Đây là một phần rất quan trọng đối với các công ty xuất nhập khẩu. Không có nghiệp vụ này coi như không thực hiện được hoạt động mua bán trong và ngoài nước. Trong báo cáo thực tập này tập trung vào công việc xử lý chứng từ đường biển xuất khẩu tại Công ty TNHH Như Ý Express. Báo cáo mô tả các tài liệu khác nhau liên quan đến quá trình xuất khẩu đường biển, chẳng hạn như vận đơn, danh sách đóng gói, hóa đơn thương mại và giấy chứng nhận xuất xứ. Báo cáo cũng chỉ ra tầm quan trọng của tài liệu chính xác trong việc đảm bảo quy trình hậu cần suôn sẻ và kịp thời, cũng như hậu quả của các lỗi hoặc thiếu sót trong tài liệu, từ đó công ty sẽ có những giải pháp để hoạt động tốt hơn
3382	Đại học	An internship report on developing relations with clients at Sai Gon Investment Development Service Trading Synthesis Corporation	Huỳnh Thị Vân	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Đất nước ta đang trong thời kỳ hội nhập và phát triển, vì vậy cạnh tranh giữa các công ty là vấn đề cấp thiết hơn bao giờ hết. Một trong những công cụ hữu hiệu đang được các doanh nghiệp tại Việt Nam quan tâm triển khai, có thể giúp doanh nghiệp tạo ra và duy trì các mối quan hệ bền vững với các nhóm khách hàng hiện có, cũng như các khách hàng tiềm năng, đó chính là Quản trị quan hệ khách hàng (CRM – Customer Relationship Management). Quản trị quan hệ khách hàng là một phương pháp toàn diện giúp mọi doanh nghiệp thiết lập, duy trì và mở rộng quan hệ khách hàng. Báo cáo này tập trung nghiên cứu những vấn đề thuộc lĩnh vực quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Dịch vụ Thương mại Tổng hợp Sài Gòn.
3383	Đại học	An internship report on controlling product quality at Lien Dang XNK Company Limited	Mai Hồng Ngọc	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Ngày nay, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên thị trường trở nên gay gắt và khốc liệt hơn, mà trong đó, chất lượng sản phẩm đang trở thành yếu tố cơ bản quyết định sự thành bại trong cạnh tranh, quyết định sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp nói riêng cũng như sự tiến hay lùi của nền kinh tế nói chung. Công Ty TNHH XNK Liên Đăng là một công ty đang phát triển mạnh tại Việt Nam, chuyên hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, đặc biệt là xuất khẩu giày dép. Báo cáo thực tập này tập trung cung cấp cái nhìn sâu sắc về quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm tại Công ty TNHH XNK Liên Đăng. Từ đó, giúp sinh viên thực tập có được những kiến thức, kinh nghiệm thực tế, kỹ năng làm việc nhóm ...qua đó có thể đưa ra một số kiến nghị cho việc học, chương trình học của trường và cho công ty
3384	Đại học	An internship report on process of receiving imported goods by sea at Như Y Express Company Limited	Nguyễn Thị Minh Hiếu	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Nước Việt Nam ta xuất phát điểm từ một nước công nghiệp lạc hậu, còn nhiều hạn chế về mọi mặt, con đường duy nhất để hiện đại hóa đất nước là nhanh chóng tiếp cận với mọi hiện đại, tiên tiến của nước ngoài. Để làm được điều này, xuất nhập khẩu đóng vai trò hết sức quan trọng. Vì vậy việc hoàn thiện giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu là rất quan trọng đối với một công ty vận tải trong việc tạo mối quan hệ giữa nhà cung cấp và bên vận chuyển, đòi hỏi cần có những quy định, văn bản làm cơ sở pháp lý để xác định trách nhiệm của từng ngành, từng cơ quan, góp phần giảm thiệt hại cho doanh nghiệp cũng như cho hàng hóa xuất nhập khẩu. Báo cáo thực tập này được thực hiện nhằm mô tả một cách khái quát thực trạng quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công ty TNHH Như Ý Express.
3385	Đại học	An internship report on developing staff performance appraisal at Van Thanh Cong Investment Education Company Limited	Trần Nguyễn Kiều Mai Ly	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Đánh giá năng lực nhân viên là một trong những nội dung quan trọng trong chuỗi hoạt động nhằm thu hút, duy trì, phát triển đội ngũ nhân sự của một tổ chức, một doanh nghiệp. Để đánh giá năng lực nhân viên hiệu quả thì cần dựa trên mô hình đánh giá năng lực khoa học nhằm đảm bảo cho quá trình đánh giá có cơ sở, đạt được kết quả thỏa mãn mong muốn từ nhà quản trị đặt ra. Hiện nay, có nhiều mô hình đánh giá năng lực được sử dụng phổ biến như COID, OECD, ASK, K.A.S.H,… Bài báo cáo này tác giả lựa chọn mô hình ASK trong đánh giá năng lực nhân viên văn phòng bởi vì tính dễ áp dụng, tính phổ biến của mô hình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3386	Đại học	An internship report on improving service quality and attracting potential clients at Sai Gon Investment Development Service Trading Synthesis Corporation	Huỳnh Thị Kim Phượng	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Du lịch là ngành kinh tế tổng hợp quan trọng góp phần nâng cao dân trí, giải quyết việc làm, phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, trong đó không thể thiếu ngành kinh doanh khách sạn. Khi xã hội phát triển kéo theo việc ai cũng có nhu cầu đi du lịch, kéo theo sự đa dạng hóa các thành phần khách du lịch. Khách du lịch đến từ các quốc gia khác nhau, các nền văn hóa khác nhau, thuộc mọi lứa tuổi, dân tộc… Vì vậy, tiếp đón họ không chỉ là lo cho họ chỗ ăn, chỗ ở mà còn phải đạt được mục đích của họ, nhằm thỏa mãn nhu cầu của họ một cách tốt nhất và Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Dịch vụ Thương mại Tổng hợp Sài Gòn đã thực hiện tốt nội dung trên. Bài báo cáo này chủ yếu mô tả việc nâng cao chất lượng dịch vụ và thu hút khách hàng tiềm năng tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Dịch vụ Thương mại Tổng hợp Sài Gòn.
3387	Đại học	An internship report on improving online customer service at Sai Gon Investment Development Service Trading Synthesis Corporation	Lê Thụy Mỹ Phương	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Ngày nay, cùng với xu thế toàn cầu hóa và kinh doanh quốc tế ngày càng phát triển, thương mại điện tử cũng là một lĩnh vực hoạt động kinh tế không còn xa lạ với nhiều quốc gia, bởi những ưu điểm của nó như giảm thiểu chi phí, thời gian, công sức và tiền bạc cho các nhà kinh doanh so với kinh doanh truyền thống. Vì vậy, việc ứng dụng thương mại điện tử vào hoạt động kinh doanh là xu thế tất yếu của thời đại, và Việt Nam trong quá trình hội nhập cũng không nằm ngoài xu thế phát triển chung đó. Báo cáo này ghi lại kinh nghiệm thực tập tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Dịch vụ Thương mại Tổng hợp Sài Gòn, nơi sinh viên làm việc về việc cải thiện dịch vụ chăm sóc khách hàng trực tuyến. Mục đích của kỳ thực tập này là phát triển các chiến lược nhằm nâng cao trải nghiệm của khách hàng thông qua các kênh kỹ thuật số, cụ thể là trang web của công ty và các nền tảng truyền thông xã hội.
3388	Đại học	An internship report on consulting customers at Dien Phu Viet Nam Company Limited	Nguyễn Duy Anh Minh	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Mức độ cạnh tranh trong nền kinh tế ngày càng cao với xu thế toàn cầu hóa đồng hành với sự chuyển đổi của nền kinh tế thị trường và sự phát triển mạnh mẽ của cuộc cách mạng khoa học công nghệ. Các công ty chỉ có thể tạo ra lợi nhuận nếu họ làm hài lòng khách hàng và đáp ứng nhu cầu của họ một cách kịp thời. Tư vấn khách hàng và bán hàng qua điện thoại có mối liên hệ chặt chẽ với nhân viên tư vấn và văn hóa của công ty và để đạt được điều này, công ty phải nỗ lực mỗi ngày để xây dựng và phát triển nó. Đây là một lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp và giúp chúng tôi nhận thức được vai trò quan trọng của dịch vụ khách hàng và tiếp thị qua điện thoại. Công ty Điền Phú Việt Nam đã cam kết tập trung thực hiện các hoạt động và nỗ lực hết mình vào hoạt động tư vấn khách hàng và bán hàng qua điện thoại nhằm nhằm nâng cao vị thế và uy tín trên thị trường, đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh để đảm bảo sự tồn tại và phát triển lâu dài.
3389	Đại học	An internship report on releasing online articles reaching readers affectively at Sai Gon Investment Development Service Trading Synthesis Corporation	Lê Thanh Hà	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Với việc sử dụng internet và phương tiện truyền thông xã hội ngày càng tăng, các doanh nghiệp đang tận dụng các nền tảng trực tuyến để tiếp cận đối tượng mục tiêu của họ một cách hiệu quả. Các bài báo trực tuyến phục vụ như một công cụ để tạo nhận thức về thương hiệu, thiết lập uy tín và thu hút khách hàng tiềm năng. Báo cáo thực tập này tập trung vào đề tài "Phát hành bài viết trực tuyến tiếp cận người đọc một cách hiệu quả" tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Dịch vụ Thương mại Tổng hợp Sài Gòn. Mục đích của kỳ thực tập là để có được kinh nghiệm thực tế và phát triển các kỹ năng về tiếp thị kỹ thuật số và kỹ năng viết báo. Báo cáo bao gồm các mục tiêu, phương pháp, kết quả và phân tích thực tập, bao gồm việc tạo và xuất bản một số bài báo trực tuyến, sử dụng các kỹ thuật tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) và theo dõi lưu lượng truy cập trang web và mức độ tương tác của độc giả. Báo cáo cũng thảo luận về những thách thức và hạn chế gặp phải trong quá trình thực tập, cũng như những bài học kinh nghiệm và kiến nghị để cải thiện.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3390	Đại học	An internship report on translating contracts and other documents at Lien Dang XNK Company Limited	Phùng Nguyễn Thanh Xuân	ThS. Lê Thị Thanh Trúc	Dịch thuật đóng một vai trò quan trọng trong các hợp đồng kinh doanh, đặc biệt là trong nền kinh tế toàn cầu hóa ngày nay. Do đó, điều cần thiết là sử dụng các dịch giả chuyên nghiệp có chuyên môn trong lĩnh vực kinh doanh cụ thể và cặp ngôn ngữ để đảm bảo tính chính xác và chất lượng của hợp đồng được dịch. Báo cáo thực tập này ghi lại quá trình dịch các cụm danh từ tiếng Anh trong các hợp đồng kinh doanh sang tiếng Việt tại Công ty TNHH Xuất Nhập khẩu Liên Đăng. Báo cáo trình bày những thách thức phải đối mặt trong quá trình dịch thuật và các chiến lược được sử dụng để vượt qua chúng. Báo cáo cũng phân tích chất lượng của các hợp đồng đã dịch và đánh giá hiệu quả của chúng trong việc tạo điều kiện giao tiếp giữa công ty và các đối tác Việt Nam.