બધા પેપર 100 માર્ક ના રહેશે.

T.Y.B.Com

1. ENGLISH & BUSINESS COMMUNICATION - III

Objective :

To equip the student with the language proficiency and skills necessary for Business communication.

Specific objectives :

(i) To develop the skill of independent reading with comprehension.

(ii) To develop the skill of written communication of different forms.

Course Contents :

Text : The English Teacher – R. K. Narayan (Indian Thought Publication)

Unit I. Two text based essay type questions : 21 %

Unit II. Two text based short notes : 14 %

Unit III. (a) Non-verbal Aspects of Communication Body Language Kinesics, Proxemics, Para Language : 15 %

(b) Modern forms Communication : Fax, E-mail, Video conferencing, Internet (Short notes be asked)

Unit **IV. Individual and Committee Reports :** **17 %**

(Selection of site, labour problems, personnel problems, sales and marketing, fire and accidents)

Unit V. (a) **Drafting of Speeches :** **17 %**

(Speeches for occasions like welcoming, inauguration, celebration of holidays and important days, condolence meetings and farewell functions.)

(b) Press Reports :

(Fire, accidents, disasters, natural calamities, death of a leader or prominent personality, celebration of important days and national holidays current events)

Unit VI (a) **Notices, Agenda and Minutes of Corporate Meetings** **16 %**

(Statutory Meetings, First meeting of the Board of Directors, Routine Board Meetings, Extra-ordinary, General Metings, Meeting of the Board of Directors held prior to the Annual General Meeting and Annual General Meeting)

(b) **Sales Promotion Letters :** (Letters to promote the sales of products, services and follow-up letters)

Testing :

Internal Assessment	:	30 marks
External Assessment	:	70 marks
Duration of External Examination	:	3 hours

Reference Books :

1. Developing Communication Skills by Krishna Mohan and Meera Benerji
2. Effective Business Communication by Asha Kaul (Prentice Hall-Economy Edition)
3. Principles and Practice of Business Communication by Rhoda Doctor & Aspi H. Doctor (Sheth Publication Mumbai)
4. Business Communication by U. S. Rai and S. M. Rai (Himalaya Publishing House,
5. Essential of Business Communication by Rajendra Pal and J. S. Korlahalli (Sultan Chand & Sons, New Delhi)
6. Communicative Competence in Business English by Robinson, Netrakanti and Shintre (Orient Longman-Hyderabad)

OR

PAPER 5 : MANAGEMENT OF THE SALES FORCE (Vocational Course) (In Option to English and Business Communication)

- Importance of the sales force and its Management.
- Functions of Sales Manager.
- Recruitment and Selection.
- Training and Development.
- Motivation and Compensation.
- Appraisal of Performance.
- Sales force size, organisation of the sales department; Geographic, Product wise, Market based.
- Sales Planning and Control : Market analysis and sales forecasting Methods of forceasting sales.
- Sales Budget : Importance, Process of Sales budget, uses of sales budget.
- Sales territory : Considerations in allocation of sales territory.
- Sales and Cost analysis : Uses and Methods.

Suggested Readings :

1. Stanten and Buskirk Management of the Sales force (Richard d. Itwin)
2. Philip Kotler Marketing Management 7th Ed. (Prentice Hall of India) Chap. 24.

OR

PAPER-V : CUSTOMS - PROCEDURE & PRACTICE

(Vocational Course) (In option to English and Business Communication)

Details of Contents :

1. Roles of customs in international trade.
2. Organisation of customs in India - administrative and operational authorities.
3. Regulatory framework - An overview of Customs Act, 1962; An overview of customs Tariff Act, 1975;

   Important terms and definition :

   Assessable value, baggage, bill of entry, bill of exports, suitable goods, duty, exporter, foreign going vessel, aircraft goods, important manifest, importer, prohibited goods, shopping bill, stores, bill of lading, export manifest, DOB, FAS, CIF, GATT, Letter of Credit.

4. Kinds of duties - basic auxillary, additional or countervailing Basis of levey-advalorem, specific duties.
5. Prohibilition of exportation and importation of goods and provisions regarding notified and specified goods.
6. Import of goods-Free import and restricted import.

   Types of restricted import-prohibited goods, canalised goods, import against liecensing;

   Types of import-import of cargo; import of personal baggage, import of stores;

   Import of cargo - (a) import by land, see or air route. (b) by post

   Clearance procedure-for home constumption, for warehousing exbond clearance; Steps and documents to be prepared and filed, Viz. bill of entry -

   - Form No. 22 bill of entry for home consumption
   - Form No. 23 biil of entry for warehouse.
   - Form No. 24 - shipping bill for exhound clearance for home consumption and other accompanying documents.

   Clearance procedure for Import by post.

   Clearance of baggage, - import of baggage - meaning and kinds of baggage; rules and procedure of import thereof - general passenger, tourist passenger and transfer of residence passenger; (Form No. 37 - Form for baggage declaration)

7. Export of goods-free export and restricted exports;

Types of restricted exports - prohibited exports; canalised exports. exports against licensing;

Types of exporters - manufacturer exporter and merchant exporter;
Export of Cargo - (a) by land, see and air route (b) by post
Clearance procedure - Procedure and filling & filing of relevent documents.

Form No. 94 - Shipping Bill for Export of Suitable goods.
Form No. 95 - Shipping Bill for Export of duty free goods.
Form No. 96 - Shipping Bill for Export of duty free goods.
ex-bond.

Form No. 98 - Bill for Export of suitable goods.
Form No. 99 - Bill for Export of duty free goods.
Form No. 100 - Bill for export for Export of duty free goods.
ex-bond.
Duty drawback - Meaning/Scheme. Procedure and documentation thereof.
Form No. 93 - Shipping Bill for Export of goods under claim for duty drawback.
Form No. 97 - Bill of Export for export of goods under claim for duty drawork.

2. PRINCIPLES OF BUSINESS ECONOMICS

I. Managerial Economics :

1.1 Meaning, definitions, nature and scope of maganerial economics.

1.2 Decision making and forward planning-objectives of a firm.

II. Demand :

2.1 Distinctions - producers goods and consumer goods demand, durable and nondurable goods demand autonomous and derived demand of firm and industry short run and long run demand, total market demand and demand by a segment of market.

2.2 Determinants-demand function, price elasticity-types,. methods of measurement, income elasticity cross elasticity, substitution elasticity, elasticity of advertisement, importance of different elasticity concepts in decision-making.

2.3 Forecasting-Meaning of demand forcasting factors affecting it, purpose of forecasting, methods of forecasting, application and interpretation of results.

III. Functional Analysis :

3.1 Concepts of production function law of variable proportion, isoquants-properties.

3.2 Marginal rate of technical substitution-ostimation, application.

3.3 Equilibrium of a firm - factor-product relationship, factor-factor relationship, product-product relationship.

3.4 Returns to scale.

VI. **Cost of Production :**

4.1 Concepts of costs-money cost, economic post-book cost. incremental cost, actual cost, opportunity cost, sunk cost, future cost, common production cost, joint cost, postponable cost, replacement cost, out of pocket costs.

VII. **Break even Analysis :**

Cocept - Assumptions - Limitations - Applications.

VIII. **Benefit - Cost Analysis :**

Private and Social costs and Benefits - Discounting and componding. Application of benefit and cost analysis in Govt. projects and utilities.

IX. **Pricing Policy :**

Approaches-average cost, marginal cost, cost plus, going rate, Administered prices, price controls government interventions-types, reasons, consequences.

X. **Investment Policy and Capital budgeting :**

Investment decisions, budgetary problems-capital expenduture and its nature demand, for capital, sources of capital. Methods of calculating returns on capitals.

3. MARKETING MANAGEMENT

Marketing Management : **15 %**

1. **Introduction :**

Nature and Scope of Marketing, Importance of Marketing in the Business and Indian Economy, Marketing Philosophies/Concepts, selling Versus Marketing, Marketing Mix.

2. **Marketing Environment :** **05 %**

3. **Consumer Behaviour and Market Segmentation :** **15 %**

Nature, Scope and Significance of Consumer Behaviour, Concepts, Importance and Bases of Market Segmentation.

4. **Product :** **20 %**

Concept, Consumer and Industrial Goods, New Product Development, Product Life Cycle, Role and Functions of Packaging, Concept of Brand name, Trade Mark and After Sales Service.

5. **Price :** **10 %**

Importance, factors affecting price of a product/service, pricing policies and strategies.

6. **Promotion :**

Concept, elements of promotion mix. **10 %**

Advertising : Medias, Merits and Demerits, Features of a good ad copy, **10 %**

Personal Selling : Selling as a career. **05 %**

Salesmenship : Qualities of a successful salesmen; types of successful sales person, functions of salesmen. **10 %**

4. TAXATION

A. Direct Taxes : **Weightage**

1. **Income Tax Act 1961 :** **20 %**

   a. Introduction and brief history of Income Tax Act; Levy of tax and charge of Income Tax, Types of taxes and Methods of assessing tax.

   b. Definitions : Income tax, Assessee. Assessment year, Previous year, Person, Income, Total gross income, Total Income, Company, Dividend, Agriculture, Income and Casual Income.

   c. Residential status of an assessee and incidence of income tax.

   d. Exempted incomes, General deductions from total gross income (u/s 80) and Reliefs and Rebate u/s 88,

   e. Computation of Income under the following heads of incomes :
      i. Salaries **20 %**
      ii. Profits and Gain of Business/Profession of an Indivudual only **15 %**
      iii. Income from House Property
      iv. Capital Gains **15 %**
      v. Income from other sources

   (Note : Judicial reference is not expected)

2. **Wealth Tax Act, 1957 :** **10 %**

Wealth tax : Assessee, Assessment year, Valuation date, Person, Assets, Deemed Assets and Deemed Net Wealth.

Incidence of Wealth Tax : Computation of Net Wealth, Assets exempted from Wealth Tax, Debts not deductible and valuation of assets. (Simple examples thereon)

B. Indirect Taxes :

1. **Central Excise : (Theory only)** **10 %**

   Nature and scope of Central Excise; Important terms and definitions under the Central Excise Act; General procedures of Central excise; Clearance and Excisable goods; Concession to small scale industry under Central Excise Act, CENVAT.

2. **Gujarat Sales Tax Act, 1969 (Theory only)** **10 %**

   Importance, objects and salient features of the G.S.T. Act, 1969.
   Methods of charging Sales Tax.

Definitions :

Dealer (including dealers of special category) Business, Manufacture; Agriculture. Goods, Declared goods, Prohibited goods, Sales, Re-sale, Importer, Person and Year.

5. DATA BASE MANAGEMENT SYSTEM

Unit-1 **20 %**

1. What is database ?
2. Problems with manual database.
3. Using Computer for batabade.
4. What is database file, records, fields ?
5. What is Database Management System ?
6. Examples of some popular DBMS package
7. Operator and Expression.
8. Database Creation.
9. Operation on Database (Add, Edit, delete....)

Unit-2 **25 %**

1. Organizing Database (SORT, INDEX)
2. Memory variable, Date & time Function.
3. Arithmetic command & function.
4. Programming with FoxPro.
5. Looping & Control statement.
6. @ command and design custom unit.

Unit-3 **20 %**

1. Multiple database file
2. Introduction to Array
3. Windows, Menus, Popup

Unit-4 20 %

1. Printing Reports & Label.
2. Advance features of FoxPro (Character function, file function, key operating function & error handling)
3. Modular Programming (User define function & Procedure)

Unit-5 15 %

1. Introduction to Internet & e-commerce
2. Latest trends in Hardware & Software.

Remarks :

1.	ForPro 2.5 made simple	R.K.Taxali
2.	ABC of Internet Explorer	John Ross
3.	Computer System today	Suresh K Bansal

OR

BUSINESS REGULATING FRAMWORK (B.R.F.)

Weightage

Business Regulating Framwork :

1. Indian Contract Act. 1872 : 30 %

1.1 Nature and Classification of contract.

1.2 General Provisions relating to :

- Offer and Acceptance
- Consideration
- Capacity of parties
- Free consent
- Legality of object
- Agreement declared void

1.3 Performance of Contract

1.4 Discharge of Contract

1.5 Breach of Contract

1.6 Quassi Contract

2. Special Contracts : 15 %

2.1 Contracts of Indemnity and Guarantee

2.2 Contracts of Bailment and Pledge

2.3 Agency.

3. Sale of good Act. 1930 **25 %**

3.1 Nature of Contract of sale
3.2 Conditions and Warranties.
3.3 Transfer of property in goods.
3.4 Performance of Contract of Sales.
3.5 Unpaid seller.

4. Negotiable Instrument Act. 1881 : **15 %**

4.1 Definition and Characteristics of Negotiable Instrument Act.
4.2 Feature and Difference Between :
- ❖ Promissory note
- ❖ Bill of exchange
- ❖ Cheque

4.3 Holder and Holder in the due course
4.4 Banker and Customer :
- ❖ Crossing of Cheques
- ❖ Types of Crossing

5. The Consumer Protection Act. 1986 : **15 %**

5.1 Salient features and Objects
5.2 Definitions : Customer, complainant, Complaint, restrictive Trade Practices and Unfair trade Practices.
5.3 Grievance redressal machinery.

Reference Books :

1. Desai Praful R. : Principles of Law of Contract.
2. Desai T. R. : Indian Contract Act, Sales of goods, Act and Parternership Act.
3. Kapoor N. D. : Elements of Mercantile Law, Business Law.
4. Khergamwala J. S. : The Negotiable Instruments Act.
5. Kuchal M. C. : Business Law.
6. Pollock and Mulla : Sale of Goods Act and Partnership Act.
7. Singh Avtar : The Principles of Mercantile Law.

PAPER - 6 : SALES PROMOTION AND PUBLIC RELATIONS AND ENTREPRENEURSHIP (A.S.M.VI)

(Vocational Course) (In Option to B.R.F.)

- Nature and importance of sales promotion. Its role in marketing.
- Forms of sales promotions : Consumer oriented sales promotions, trade-printed sales promotion and Sales force-oriented sales promotion.
- Major tools of sales promotion : Sample, point of purchase, displays and demonstrations, Exhibitions and Fashionshows, sales contests and games of chance and skill, lotteries, gifts offers premium and free goods. Prince packs, rebates, patronage, rewards.
- Conventions, conferences and tradeshows, specialities, novelties.
- Developing sales promotion programmes, pre-testing implementing, evaluating the results and making necessary modifications.
- Public relations ; Meaning, features, growing importance, role in marketing, similarities of publicity and public relations.
- Major tools of public relations; news, speeches, special events, handouts and leaflets, audio-visual, public service activities miscellaneous tools.
- Ethical and local aspects of sales promotion and public relations.

Suggested Readings :

1. Philip Kotler Marketing Management 7th Ed. (Prentice Hall of India) Chap. 23.
2. Stanton & Futrell Fundamentals of Marketing - 7th Ed. (McGraw Hill) Chap. 20.
3. JSK Patel Salesmanship and Publicity (SUltan Chand and Sons, New Delhi).

OR

PAPER VI : CENTRAL EXCISE - PROCEDURE & PRACTICE

(Vocational Course) (In Option to B.R.F.)

PART - I

1. **Nature and meaning of Central Excise :** Excise and Central Excise, Distinction between Central Excise duties and Customs. Sales Tax, Octroi duty.
   Basis of Excise Duty - Specific duty , advalorem duty levy of slabs. compounded duty.
   Leviability - on what duty is leviable and who is liable to discharge the duty liability.
   Kinds of excise duty - Basic, additional duty of excise, special duty.
2. **Organisation of Central Excise in India :** Administrative and operational authorities.
3. **Regulatory Framework :** An overview of Central Excise and Salt Act, 1944; An overview of Central excise Tariff Act, 1985. Central Excise Rules, 1944.

Important terms and definitions: Assessee, Assessable value, excitable goods, manufacture, manufacturer.

4. **General procedure under Central Excise :**

A. **Registration for Central Excise** ; purpose and procedure thereof, exemption from registration, filling of declaration for claiming exemption, forms of application for registration and filling and filing of the same.

B. **Classification lists** - Filing and submission of Classification lists and its approval. classification lists of exciseable goods provided.

C. **Price lists** - When prior approval of price lists required, when submission of price lists not required; submission of price lists under Part-I and Part VII. Valuation of excisable goods-Items included and excluded in the value.

D. **Maintenance of production records** - RG 1 Register of daily production; Stock Register for Issue of raw materials under Form No. RG 23 A (Part I); Amount of raw material in Form No. 4.

PART - II

Clearances :

Type of clearances :

Clearances of excisable goods under physical control, self-removal procedure, compounding scheme, clearance of non-excisable goods; removable of goods for home consumption; removal of goods for exports.

i. **Removal of goods for home consumption.**

(a) Clearance under physical control - making an application under Form No. AR 1 to circle Inspector before removal of excisable goods under GP. I.

(b) Removal of goods under compounded levy scheme - application for exercise of this option.

(c) Self removal procedure - applicability and its salient features - Record based control and production based control.
Depositing of excise duty under challan TR 6.
Preparations of GP 1 and maintenance of other records of removal like P.L.A., TG 23 A Part II Register.

(d) Clearance of non-excisable goods.

ii **Removal of goods for export :**

Export of excisable goods, excise concession in case of exports. Types of exports - Manufacturer exporter and merchant exporter. Export of excisable goods under claim for rebate,. export under bond and procedures thereof, Form No. A4 and A4A.

MODVAT

What is MODVAT, salient features of MODVAT

MODVAT declaration under Rule 57G for claiming MODVAT under Rule 57A.

Small Scale Industry.

(i) Eligibility of SSI which are exempted from licensing control.

(ii) SSI availing concession rate of duty. General exemption in small scale Exemption in small scale Exemption Scheme under Notification No. 175/87.

Books of accounts, records and their preservation -

(a) Records 0 RG I, EB - 4 for daily production and clearance.

(b) Account of Principal raw material - Form No. 4

(c) MODVAT and proforma Credit Record.
RG 23A (Part I) RG 23A (Part II)

(d) Personal ledger account

(e) Goods received for reprocessing - Form No. 5

(f) Excise Control Code No.

Return :

RT - 5 Periodical / Quarterly Return of material used.

RT - 11 For obtaining exciseable goods for special industrial purpose without payment of whole or part of the duty and state the nature and quality of such goods used for finalised products.

RT - 12 Monthly return under S. R. P.

6. BUSINESS FINANCE

Weightage

(1) **Introduction :** 10 %

Meaning - Scope - Importance - Objectives of Financial Management - Functions and its classification - Managerial and Routine Functions.

(2) **Financial Planning :** 10 %

Meaning - Factors affecting Financial Planning Capitalisation : Meaning - Over Capitalisation & Under Capitalisation its causes & remedies.

(3) **Cost of Capital :** 10 %

Importance - Calculation of Cost of Debt – Equity & Retained earning, combined (weighted) Cost of Capital (Example only)

(4) **Sources of Finance :** 10 %

Long Term, Medium term & short term sources of finance (a) Shares, Debentures and Bonds.

(5) **Capital Structure :** 15 %

Meaning – Characteriustics – Types of Capital Structure – Example based on finding earning per share on various types of Capital Structure.

(6) **Leverage :** 10 %

Meaning - Concepts - Importances and types of Leverage (a) Operating Leverage (b) Financial Leverage (c) Composite/Total Leverage.
Effects / Implications of Leverages. (Examples based on various types of Leverage)

(7) **Working Capital Management :** 10 %

Meaning – Need for Working Capital - Sources of Working Capital Factors determing of working capital requirement, Management ofWorking Capital – Cash, Receivable, Inventories.

(8) **Capital Budgeting :** 20 %

Meaning - Significance -- Types of Capital Budgeting decisions, Capital Budgeting appraisal Techniques (Example) (1) Payback period (2) Accounting Rate of Return (3) Discounted cash flow techniques – NPV & IRR.

(8) **Stock Exchanges :** 5 %

Meaning - Importance - Functions of SEBI.

Note : Quantitative examples should not exceed 40 % of total marks.

ADVANCED ACCOUNTING AND AUDITING PAPER - IV (MANAGEMENT ACCOUNTANCY)

I. **Introduction :** 10 %

Emergence of Management Accounting - Definition - Difference between Management accounting with Financial accounting and Cost accounting - Advantages and Limitations of Management Accounting - Role of Management accountant.

II. **Fund Flow and cash flow statements :** 20 %

Theory : Meaning of fund Flow Statement - Uses - Importance, Meaning of Cash Flow - Importance - Uses - Difference between Cash Flow Statement and Fund Flow Statement.

Examples : based on Fund Flow Statement and Cash Flow Statements only on two year balances.

III. Budgetary Control : **20 %**

Theory : Meaning of Budgetary Control, Procedures of budgetary Control - Preparation of Budget, Advantages, Limitation of Budgetary Control.

Examples Based on :- Sale Budget.
- Production, Material Consumption and Purchase Budget.
- Cash Budget (Receipt and Payment Method)
- Flexible budget

IV. Standard Costing : **10 %**

Theory : Meaning of Standard Costing-different types of Standards.
- Difference between Standard Costing and budgetary Control.
- Types of Variances.

Examples based on Material Cost Variances and Labour Cost Variances.

V. Cost Volume Profit Analysis : **20 %**

Theory : Meaning, Importance - Limitation of Break Even analysis - Contribution - Break Even Point - Margin of safety-Profit Volume ratio-Angle of Incidence-Break Even Chart.

Examples :

- Find out Break Even Point. Margin of safety, P/V Ratio.
- Preparation of Break Even Chart - Application of Marginal Costing in Special Offer
- Key Factors - Profitability Planning and Pricing Decisions.

IV. Decision Making : **20 %**

Meaning and Significance of Differential Cost Analysis-Compare and Contrast between differential Cost analysis and Marginal Cost Analysis.

Examples on Applications of Differential Cost Analysis in Following Decision Making Area :

- Level of Activity
- Charge in sales mix.
- Make or buy
- Lease or buy
- Product mix (Including Dropping Product line and Replacement of Product line)

PAPER-V : ADVANCED ACCOUNTING & AUDITING – V

I. **Introduction :**

Definition of Auditing-Difference between Book-Keeping, Accountancy and Auditing-Objects of Auditing, Main object and Subsidiary objects of an Audit-Detention and Prevention of Error and frauds - Types of Audit (including social audit under sec. 227-4(A), Tax audit & cost audit.

II. **Audit Procedure :**

(a) **Preparation of Audit Programme :** Meaning and importance of Audit Programme-Points to be considered for Preparation of Audit-Audit Note Book-Audit Working papers.

(b) **Audit Programme :** Preparation of following Audit Programme.

(1) Bank (Nationalised) (2) Trust (3) Educational Institution.

III. (a) **Internal Check :**

Meaning and Definition of Internal check-objects of Internal Check - Auditor's duties regarding internal check-Difference between Internal Check, Internal control and Internal Audit - Internal check of cash sales and payment of wages.

(b) **Investigation :**

Meaning and Definition of Investigation - Difference between Auditing and Investigation - classification of Investigation

1. Investigation on behalf of new admission of a partner.
2. Investigation on behalf of a purchaser of a business.
3. Investigation on behalf of a person or institution for granting loan.

IV. (a) **Vouching :**

- Meaning and importance of Vouching
- Contents of a goods voucher.
- Vouching for following transactions.

(1) Cash sales (2) Cash receipt from Debtors (3) Cash purchases
(4) Payment to creditos (5) Payment of capital expenditure.

(b) **Verification and Valuation of Assets :**

Meaning and importance of Verification and valuation of Assets Mode of valuaion of Fixed Asets, Current assets, wasting assets, intangible assets and fictitious assets - Auditor's duty regarding valuation and verificaiton - Verification of various Fixed Assets. Inventories only.

V **Audit of Limited Companies :** Appointment, Qualification and Disquallification, Status, Rights, Power, Removal, Duties and Lilability of an auditor, Disclosure of Accounting Policies and standards, Accounting standard for changes in financial position.

VI. (a) **Auditor's Reports :**

- Meaning and importance
- Content of Auditor's report
- Clean and qualified report with specimen
- Difference between Auditor's report and Auditor's Certificate.

(b) **Divisible profit and Dividend :**

- Meaning and Importance of Divisible Profit.
- Debatable issue regarding divisible profit like profit or loss transfer to revenue fund.
- Duty of an auditor regarding divisible profit.
- Legal provisions relating to declaration of dividend and Interim dividend.
- Computation of Divisible profit (short examples only)

2. ADVANCED BUSINESS MANAGEMENT PAPER - IV

1. **Production Management :** 15 %

Meaning & Concept of Production and Operations Management, Scope, Objectives, Types of Production: Intermittent, Continuous, including Job, Batch, Mass Production.

2. **Facilities Layout :** 15 %

Meaning, Definition, Significance, Basic principles, Types of layout: Product/Line Layout, Process/Functional Layout, Fixed Position Layout Group Technology Layout, Tools & techniques of plant layout, Procedure of plant layout, types of building and physical facilities.

3. **Material Handling :** 10 %

Meaning, Definition, Significance, factors affecting, selection of Material Handling Equipments, Types of Material Handlilng Equipments, Relationship of Matrials Handling with types of production and plant layout.

4. **Industrial Purchasing :** 10 %

Meanind Objectives, Difference between Industrial and domestics Purchasing, Principles of purchasing, Right Quality, Right Quantity, Right Price, Right Source, and Right Time-Methods of Purchasing.

5. **Quality Management :** 10 %

Meaning, Definition, Quality control, Quality. Assurance and Quality Certification, Quality Certification Institutes viz, National Institute of Standards (Formerly ISI) and ISO, Total Quality Management [TQM)].

6. **Maintenance Management :** 10 %

Meaning Objectivbes and Significance, elements of maintenance, types of maintenance systems, Effect on productivity.

7. **Pollution and Industrial Waste Control :** 15 %

Meaning, objectives, Types, Sources. Elimination and Control measures, Environmental Control.

8. **Production Planning and Control :** 15 %

Meaning & Importance, Stages/Phases of PPC : Preplanning, Planning, Routing, Scheduling, Despatching and Follow up, Tools and Techniques for PPC.

ADVANCED BUSINESS MANAGEMENT PAPER V (ORGANISATIONAL BEHAVIOUR)

1. **Organisational behaviour an Overview :** 10 %

Meaning - Elements - Basic concepts - Historical development - fundamental concepts - Factors affecting human behaviours at work - Organisational behaviour in perspective : Models - Limitations - Future.

2. **Social system and organisational culture :** 40 %

Understanding a social system - Social equilibrium - Functional and dysfunctional effects - Psychological & economical Contracts - Social culture. Cultural Diversity Social Culture Value.

Role : Role Preceptions Mentors - Conflict - Role ambiguity, Status : Relationship - Symbols - Sources - Significance.

Organisational Culture : Characteristics - Measuring and Communicating culture.

3. **Perception :** 7 %

Meaning - Nature - Factors influencing Perception.

4. **Management of Change :** **8 %**

Nature - Causes - Obstacles - Remedies for overcoming obstacles.

5. **Group Behaviour :** **15 %**

Nature groups - Types of Groups. Why do People join Groups – Usefulness of Groups in organisation Determinants of Group Behaviour – Group Development - Groupe Norms Group – Cohesiveness – Transactional Analysis.

6. **Personality :** **10 %**

Concept - Development of personality - Factors determining perosnality - theories of personallity.

7. **Stress and Counselling :** **10 %**

Stress : Meaning - Forms - Causes.
Counselling : Definition - Significance - Types.

References :

1. Fred Luthans : Organisational Behaviour, Mc. Graw Hill Publication, New Delhi.
2. N. S. Gupta : Organisational Behaviour, Theory and Practices, Himalaya Publishing House, New Delhi.
3. T. V. Rao : Reading in HRD, Oxford and IBH Publishing Co., Ltd., New Delhi.
4. Keith Davis : Human Behavious at Work, Organisational Behaviour Mc. Graw Hill Publication, New Delhi.
5. K. Ashwathappa : Organisational Behaviour, HPH, Bombay.

ટી. વાય. બી. કોમ.

એડવાન્સ એકાઉન્ટીંગ એન્ડ ઓડિટીંગ પેપર-૪

(મેનેજમેન્ટ એકાઉન્ટન્સી)

૧. પરિચય : ૧૦ %

સંચાલકિય હિસાબી પદ્ધતિનો ઉદભવ - વ્યાખ્યા - નાણાંકીય હિસાબો, સંચાલકિય હિસાબો અને પડતરના હિસાબો વચ્ચેનો તફાવત સંચાલકિય હિસાબી પધ્ધતિના ફાયદા અને મર્યાદાઓ સંચાલકીય હિસાબનીશનાં ભૂમિકા.

૨. ભંડોળ પ્રવાહ પત્રક અને રોકડ પ્રવાહ પત્રક ૨૦ %

થીઅરી : ભંડોળ પ્રવાહ પત્રકનો અર્થ ઉપયોગ મહત્વ રોકડ પ્રવાહનો અર્થ, ઉપયોગ અને મહત્વ, ભંડોળ પ્રવાહ પત્રક અને રોકડ પ્રવાહ પત્રકનો તફાવત.

દાખલા : બે વર્ષનાં પાકાં સરવૈયાંના આધારે બંને પધ્ધતિઓ ના દાખલા.

૩. અંદાજ પત્રીય અંકૂશ : ૨૦ %

થીઅરી : અંદાજપત્રીય અંકુશનો અર્થ - પ્રક્રિયા - અંદાજપત્ર તૈયાર કરવાની રીત - અંદાજપત્રીય અંકૂશના ફાયદાઓ અને મર્યાદાઓ.

દાખલા : વેચાણ અંદાજપત્ર, ઉત્પાદન, માલસામાન વપરાશ અને ખરીદ અંદાજપત્ર, રોકડ અંદાજપત્ર (આવક-જાવક પધ્ધતિ), પરિવર્તનશીલ અંદાજપત્ર

૪. પ્રમાણ પડતર : ૧૦ %

થીઅરી : પ્રમાણ પડતરનો અર્થ, વિવિધ પ્રકારનાં પ્રમાણો - પ્રમાણ પડતર અને અંદાજપત્ર અંકુશ વચ્ચે તફાવત - વિચલનોના પ્રકાર.

દાખલા : માલસામાનનાં વિચલનો અને મજૂરી દર વિચલનો.

૫. નફા જથ્થા પડતર વિશ્લેષણ : ૨૦ %

સમતૂટ વિશ્લેષણનો અર્થ મર્યાદાઓ : મહત્વ, ફાળો, સમતૂટ બિંદુ-સલામતીનો ગાળો - નફા જથ્થાના ગુણોત્તર - આપાતકોણ - સમતૂટ આલેખ

દાખલા : સમતૂટ બિંદુ - સલામતિનો ગાળો - નફા - જથ્થાનો ગુણોત્તર સમતૂટ આલેખ સીમાંત પડતર પધ્ધતિનો જુદી જુદી પધ્ધતિઓમાં ઉપયોગ - ખાસ અને વિદેશી ઓફર સ્વીકાર-ચાવીરૂપ પરિબળ - નફાકીય આયોજન અને કિંમત નિર્ધારણ.

૬. નિર્ણય ઘડતર : ૨૦ %

તફાવત પડતર વિશ્લેષણ : અર્થ અને મહત્વ, તફાવત પડતર અને સિમાંત પડતરની સરખામણી અને તફાવત.

દાખલા : પ્રવૃત્તિનું સ્તર, વેચાણમાં ફેરફાર, બનાવવું કે ખરીદવું, ભાડે રાખવું કે ખરીદવું, ઉત્પાદન મિશ્રણમાં ફેરફાર અને ઉત્પાદન બંધ કરવું.

એડવાન્સ એકાઉન્ટીંગ એન્ડ ઓડિટીંગ પેપર -૫

અભ્યાસક્રમ :

૧. પરિચય :

- ઓડિટીંગની વ્યાખ્યા - નામુ, નામા પધ્ધતિ અને ઓડિટીંગનો પરિચય તથા તફાવત
- ઓડિટીંગના હેતુઓ (મુખ્ય અને ગૌણ હેતુઓ) ભૂલો અને છેતરપીંડી શોધવી અને અટકાવવી.
- ઓડિટના પ્રકારો (સામાજીક ઓડિટ-કલમ ૨૨૭-૪ (એ) કરવેરાનું ઓડીટ અને પડતર ઓડિટ સહિત.

૨. ઓડિટ પ્રક્રિયા :

અ. ઓડિટ કાર્યક્રમ, અર્થ, મહત્વ, ઓડિટ કાર્યક્રમ તૈયાર કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાના મુદ્દાઓ ઓડિટ નોટબુક, ઓડિટ કામકાજના કાગળો.

બ. ઓડિટ કાર્યક્રમ તૈયાર કરવા : ૧. રાષ્ટ્રીયકૃત બેંક, ૨. ટ્રસ્ટ ૩. શૈક્ષણિક સંસ્થા

૩. આંતરિક તપાસ/અંકુશ :

અ. અર્થ અને વ્યાખ્યા, હેતુઓ, આંતરિક અંકુશ બાબત ઓડિટરની ફરજ, આંતરિક અંકુશ અને આંતરિક ઓડિટનો તફાવત, રોકડ વેચાણ અને મજુરીની ચૂકવણી અંગે આંતરિક તપાસની રીત.

બ. અન્વેષણ : અર્થ, વ્યાખ્યા, ઓડીટીંગ અને અન્વેષણનો તફાવત

અન્વેષણનું વર્ગીકરણ :

૧. નવા ભાગીદારના પ્રવેશ વખતે ભાગીદારના બદલે અન્વેષણ
૨. ધંધાના ખરીદનારનાં બદલામાં અન્વેષણ
૩. લોન આપનાર સંસ્થા કે વ્યકિતના બદલામાં અન્વેષણ

૪. (અ) વાઉચીંગ :

- અર્થ અને મહત્વ (વાઉચીંગ), - આદર્શ વાઉચરનાં લક્ષણો
- નીચેના વ્યવહારોની વાઉચીંગની પ્રક્રિયા

૧. રોકડ વેચાણ, ૨. દેવાદાર પાસેથી મળેલી રોકડ, ૩. રોકડ ખરીદી
૪. લેણદારોની ચૂકવણી, ૫. મૂડી ખર્ચની ચૂકવણી

બ. મિલકતોની ચકાસણી - મૂલ્યાંકન :

મિલકતોની ચકાસણી અને મૂલ્યાંકનનો અર્થ અને મહત્વ, મૂલ્યાંકનની રીત, સ્થિર મિલ્કતો, ચાલુ મિલ્કતો ઘસાતી જતી મિલકતો, અદશ્ય મિલકતો, અને અવાસ્તવિક મિલ્કતો, કૃત્રિમ મિલકતો, ચકાસણી મુલ્યાંકનના સંદર્ભમાં ઓડિટરની ફરજો, સ્થિર મિલ્કતોની અને માલના સ્ટાકની ચકાસણી.

૫. લિમીટેડ કંપનીનું ઓડીટ

ઓડીટરની નિમણૂંક, ઓડીટરની લાયકાતો અને ગેર લાયકાતો, ઓડિટરનો દરજ્જો, હોદો, હક, ફરજો, ઓડિટરને દુર કરવાની રીત, સત્તા અને જવાબદારીઓ એકાઉન્ટીંગ નીતિ, ધોરણો, પ્રમાણો, નાણાંકીય

સ્થિતિમાં ફેરફાર બાબત એકાઉન્ટીંગના પ્રમાણો.

૬. અ. ઓડીટરનો અહેવાલ :

અર્થ અને મહત્ત્વ, ઓડિટરના અહેવાલના મુદ્દાઓ, ચોખ્ખો અહેવાલ, ખામીવાળો અહેવાલ નમૂના સાથે, ઓડીટરના અહેવાલ અને ઓડિટ પ્રમાણ પત્રનો તફાવત.

બ. વહેંચણી પાત્ર નફો અને ડિવિડન્ડ :

વહેંચણી પાત્ર નફાનો અર્થ અને મહત્ત્વ, વહેંચણી પાત્ર નફામાં સંદર્ભમાં મહત્ત્વના ચર્ચાસ્પદ મુદ્દાઓ જેમ કે નફો કે નુકશાનની મહેસુલી ભંડોળમાં ફેરબદલી.

વહેંચણી પાત્ર નફા અંગે ઓડીટરની ફરજો : ડિવિડન્ડની વહેચણી તથા વચગાળાના ડિવિડન્ડની બાબત કાયદાકીય જોગવાઈઓ. વહેંચણી પાત્ર નફો ગણવાના નાના દાખલાઓ

નોંધ : દરેક પ્રકરણમાં ગુણભાર સરખો એટલે કે લગભગ ૧૬ % છે.

ધંધાકીય અર્થશાસ્ત્રના સિદ્ધાંતો

૧. સંચાલકીય અર્થશાસ્ત્ર :

૧.૧ અર્થ, વ્યાખ્યા, સંચાલકીય અર્થશાસ્ત્રનું સ્વરૂપ.

૧.૨ નિર્ણયીકરણ અને ભાવિ આયોજન – પેઢીના હેતુઓ.

૨. માંગ :

૨.૧ પ્રકારો, ઉત્પાદકીય વસ્તુ અને વપરાશની વસ્તુની માંગ, ટકાઉ અને બિન ટકાઉ વસ્તુની માંગ, સ્વતંત્ર અને વ્યુત્પન્ન માંગ, પેઢીની માંગ, ઉદ્યોગની માંગ, ટૂંકાગાળાની અને લાંબા ગાળાની માંગ, કુલ બજારની માંગ અને બજારના હિસ્સાની માંગ.

૨.૨. માંગ નિર્ણાયકો: માંગનું વિધેય, માંગની મૂલ્ય સાપેક્ષતા, પ્રકારો, માપદંડની પદ્ધતિઓ, આવક સાપેક્ષતા, પ્રતિમૂલ્ય સાપેક્ષતા, જાહેરાત સાપેક્ષતા, મૂલ્ય સાપેક્ષતાનું નિર્ણયીકરણમાં મહત્ત્વ.

૩. મૂલ્યના સિદ્ધાંતો :

૩.૧ ઉત્પાદન વિધેયનો ખ્યાલ, બિનપ્રમાણસર ઉત્પાદનનો નિયમ, સમ-ખર્ચ રેખાનાં લક્ષણો.

૩.૨ સીમાન્ત ટેકનીકલ અવેજીનો દર, ગણતરી, ઉપયોગીતા.

૩.૩ પેઢીની સમતુલા, સાધન-સાધન, સાધન-ઉત્પાદન, ઉત્પાદન-ઉત્પાદન સંબંધ.

૩.૪ વળતરના નિયમો.

૪. ઉત્પાદન ખર્ચ :

૪.૧ ખર્ચના ખ્યાલો, નાણાંકીય ખર્ચ, આર્થિક ખર્ચ, હિસાબી ખર્ચ, વૃદ્ધિગત ખર્ચ, વાસ્તવિક ખર્ચ, વૈકલ્પિક ખર્ચ, ડૂબત ખર્ચ, ભાવિ ખર્ચ, સામાન્ય ખર્ચ, સંયુક્ત ખર્ચ, પુનઃસ્થાપના ખર્ચ.

૫. સમતૂટ વિશ્લેષણ : ખ્યાલ, ધારણાઓ, મર્યાદાઓ અને ઉપયોગીતા.

૬. **ખર્ચ-લાભ વિશ્લેષણ :**

– ખાનગી અને સામાજીક ખર્ચ અને લાભ.
– જાહેર સેવાઓમાં ખર્ચ લાભની ગણતરી–વિશ્લેષણની ઉપયોગીતા.

૭. **કિંમત નીતિ :**

અભિગમો – સરેરાશ ખર્ચ-સીમાન્ત ખર્ચ, પડતર પ્લસ, પ્રવર્તમાન દર પ્રારંભિક ઉંચી કિંમત, કિંમત અંકુશ, સરકારી હસ્તક્ષેપ, પ્રકારો, કારણો અને અસરો.

૮. **મૂડી રોકાણની નીતિ અને મૂડીબજાર :**

મૂડી રોકાણના નિર્ણયો, મૂડી રોકાણની તકોનું માપદંડ, મૂડી રોકાણની બજેટરી માંગ, મૂડી ખર્ચ અને તેના પ્રકારો, મૂડીની માંગ, મૂડીની પૂરવઠાના પ્રાપ્તિ સ્થાનો, મૂડી પરના વળતરની ગણતરીની પદ્ધતિઓ.

માર્કેટીંગ મેનેજમેન્ટ

૧.	**પ્રસ્તાવના :** માર્કેટીંગ બજારનું સ્વરૂપો અને કાર્યક્ષેત્ર, ધંધા અને ભારતીય અર્થતંત્રમાં માર્કેટીંગનું મહત્ત્વ, માર્કેટીંગ ખ્યાલો, વેચાણ, માર્કેટીંગ, માર્કેટીંગ મિશ્ર.	૧૫ %
૨.	માર્કેટીંગ (બજાર) પર્યાવરણ.	૫ %
૩.	ગ્રાહક વર્તણુંક અને બજાર વિભાજન. ગ્રાહક વર્તણુંકનું સ્વરૂપ, કાર્યક્ષેત્ર અને મહત્ત્વ, બજાર વિભાજનનો ખ્યાલ, મહત્ત્વ અને આધારો.	૧૫ %
૪.	**પેદાશ :** ખ્યાલ, ગ્રાહકવતી અને ઔદ્યોગિક પેદાશો, નવી પેદાશ વિકાસ, પેદાશ જીવન ચક્ર, પેકેજીંગની ભૂમિકા અને કાર્યો, બ્રાન્ડનો ખ્યાલ, ટ્રેડ માર્ક, વેચાણ બાદની સેવાઓ.	૨૦ %
૫.	**કિંમત :** મહત્ત્વ, પેદાશ/સેવાની કિંમતને અસર કરતાં પરિબળો, કિંમત નીતિઓ અને વ્યૂહરચનાઓ.	૧૦ %
૬.	**અભિવૃદ્ધિ :** ખ્યાલ, અભિવૃદ્ધિ મિશ્રના ઘટકો	૧૦ %
	જાહેરાત : માધ્યમો, ફાયદા અને ગેરફાયદા, સારી જાહેરાતના લક્ષણો.	૧૦ %
	વ્યક્તિગત વેચાણ : વેચાણ એક કારકિર્દી તરીકે	૫ %
	સેલ્સમેનશીપ : સફળ સેલ્સમેનના ગુણો, પ્રકારો, કાર્યો.	૧૦ %

ટેક્ષેશન

અ. પ્રત્યક્ષ કરવેરા : ૨૦ %

૧. આવકવેરા ધારો ૧૯૬૧ :

અ. પ્રારંભિક અને આવકવેરા ધારાનો ટૂંકો ઇતિહાસ, કર લાગુ પાડવો, અને આવકવેરાનો બોજ, કરના પ્રકાર અને કરની આકારણીની પદ્ધતિઓ.

બ. **વ્યાખ્યાઓ :** આવકવેરો, એસેસી, આકારણી વર્ષ, પાછલું વર્ષ, શખ્સ, આવક, કુલ ગ્રોસ આવક, કુલ આવક, કંપની, ડિવિડન્ડ, ખેતીની આવક અને આકસ્મિક આવક.

ક. કર ભરનારનો રહેઠાણનો દરજ્જો અને આવકવેરાનું ભારણ.

ડ. કરમુક્ત આવકો, ગ્રોસ આવકમાંથી કલમ ૮૦ હેઠળ મળતી સામાન્ય કપાતો અને કલમ ૮૮ હેઠળ રાહતો અને રિબેટ.

ઈ. **નીચેનાં આવકનાં શીર્ષકો હેઠળ આવકની ગણતરી :**

૧. પગાર	૨૦ %
૨. ધંધા વ્યવસાયનો નફો અને લાભ, ફક્ત વ્યક્તિના	
૩. મકાન મિલકતની આવક	૧૫ %
૪. મૂડી નફો	
૫. અન્ય સાધનોમાંથી આવક	૧૫ %
(કાનુની ચુકાદાઓનો સંદર્ભ અપેક્ષિત નથી)	

૨. **સંપત્તિવેરાનો કાયદો, ૧૯૫૭ :** ૧૦ %

સંપત્તિવેરો, એસેસી, આકારણી વર્ષ, મૂલ્યાંકન તારીખ, શખસ, મિલકતો, માની લીધેલી મિલકતો, અને માની લીધેલ ચોખ્ખી સંપત્તિ.

સંપત્તિવેરાનું ભારણ, ચોખ્ખી સંપત્તિની ગણતરી, સંપત્તિવેરામાંથી મુક્ત મિલકતો, નહીં બાદ મળતાં દેવાં અને મિલકતોનું મૂલ્યાંકન. (સંપત્તિવેરાની ગણતરીને લગતા સાદા દાખલાઓ સહિત)

બ. પરોક્ષ કરવેરા :

૧. **આબકારી જકાત :** (ફક્ત સૈદ્ધાંતિક) ૧૦ %

આબકારી જકાતનું સ્વરૂપ અને કાર્યક્ષેત્ર, આબકારી જકાતના કાયદા હેઠળ અગત્યના શબ્દ પ્રયોગો અને વ્યાખ્યાઓ, આબકારી જકાત અંગેની સામાન્ય કાર્યવાહી, પરવાનગી અને આબકારી જકાતપાત્ર માલ, આબકારી જકાતના કાયદા હેઠળ નાના પાયાના ઉદ્યોગોને મળતા વિશેષાધિકારો (રાહતો), કેન્દ્રીય મૂલ્ય વર્ધક કર.

२. ગુજરાત વેચાણવેરા અધિનિયમ, ૧૯૬૯ (ફક્ત સૈદ્ધાંતિક) : ૧૦ %

– ગુજરાત વેચાણવેરા ધારો, ૧૯૬૯ નું મહત્ત્વ, હેતુઓ અને મહત્ત્વનાં લક્ષણો.
– વેચાણવેરો નાખવાની પદ્ધતિઓ.
– વ્યાખ્યાઓ :

ડિલર (વેપારી) - વિશિષ્ટ કેટેગરીના ડીલરો સહિત ધંધો, ઉત્પાદન, ખેતી, માલ, જાહેર કરેલ માલ, પ્રતિબંધિત માલ, વેચાણ, પુનઃવેચાણ, આયાતકાર, શખસ અને વર્ષ.

બીઝનેસ રેગ્યુલેટીંગ ફ્રેમવર્ક (બી.આર.એફ.)

૧. ભારતીય કરાર ધારો : ૧૮૭૨ ૩૦ %

૧.૧ કરારનું સ્વરૂપ અને વર્ગીકરણ

૧.૨ સામાન્ય જોગવાઈઓ :

- દરખાસ્ત અને સ્વીકાર લગતી
- અવેજને લગતી
- પક્ષકારોની ક્ષમતાને લગતી
- મુક્ત સંમતિને લગતી.
- (ઑબેજકટ) ની કાયદેસરતાઓને લગતી વસ્તુ-વિષય.
- જાહેર કરેલી રદબાતલ સમજુતીઓને લગતી.

૧.૩ કરારનું અમલીકરણ (બજવણી)
૧.૪ કરાર મુક્તિ
૧.૫ કરાર ભંગ
૧.૬ આભાષી-અર્ધ કરારો.

૨. વિશિષ્ટ કરારો : ૧૫ %

૨.૧ ક્ષતિપૂર્તિ અને જામીનગીરી
૨.૨ નિક્ષેપ અને ગીરો.
૨.૩ એજન્સી - અભિકરણ

૩. માલ વેચાણ કાયદો : ૧૯૩૦ ૨૫ %

૩.૧ વેચાણ કરારનું સ્વરૂપ.
૩.૨ શરતો અને જામીનગીરીઓ
૩.૩ માલમાં મિલકતની તબદીલી

૩.૪ વેચાણ કરારની બજવણી

૩.૫ વણચૂકવાયેલો બેઝીક

૪. નેગોશિએબલ ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટ એક્ટ, ૧૮૮૧ (પરાક્રામ્ય લેખધારો) ૧૫ %

૪.૧ નેગોશિએબલ ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટ એક્ટની વ્યાખ્યા અને લક્ષણો.

૪.૨ લક્ષણો અને તફાવત : વચનચિઠ્ઠી, વિનિમય પત્ર, ચેક

૪.૩ ધારણ કરનાર અને યથાનુક્રમે ધારણ કરનાર.

૪.૪ બેન્કર અને ગ્રાહક : ચેકનું ક્રોસિંગ (છેદાંકન) – ક્રોસિંગના પ્રકાર.

૫. ગ્રાહક સુરક્ષા ધારો, ૧૯૮૬ ૧૫ %

૫.૧ મુખ્ય લક્ષણો અને હેતુઓ

૫.૨ વ્યાખ્યાઓ : ગ્રાહક, ફરિયાદી, ફરિયાદ, પ્રતિબંધિત વ્યાપાર વ્યવહારો અને ગેરવ્યાજબી વ્યાપાર વ્યવહાર.

૫.૩ કચવાટ નિવારણ વ્યવસ્થા.

સંદર્ભ ગ્રંથો :

વિદ્યાર્થી મિત્રો,

યુનિ દ્વારા સુચવાયેલો સંદર્ભ ગ્રંથો અંગ્રેજી ભાષામાં ઉપલબ્ધ છે. ગુજરાતી માધ્યમના વિદ્યાર્થીઓએ અધ્યાપકશ્રી દ્વારા સુચવાયેલો પુસ્તકોનો ઉપયોગ કરવાની સલાહ છે. આમ છતાં જેઓને અંગ્રેજી ભાષાવાળા પુસ્તકોનો અભ્યાસ કરવાની ઇચ્છા હોય તેમને અંગ્રેજી ભાષામાં આપેલા આ વિષયના અભ્યાસક્રમની નીચે આપેલી યાદી (આ પુસ્તિકાના પાન-૧૦ પરથી જોઇ લેવી.)

ધંધાકીય વિત્તવ્યવસ્થા
(Business Finance)

૧. **વિષય પ્રવેશ : (નાણાકીય સંચાલન) :** ૧૦ %

અર્થ, કાર્યક્ષેત્ર, મહત્ત્વ, નાણાંકીય સંચાલનના હેતુઓ, કાર્યો અને તેનું વર્ગીકરણ, સંચાલકીય અને રૂઢિગત કાર્યો.

૨. **નાણાંકીય આયોજન :** ૧૦ %

અર્થ, નાણાંકીય આયોજનને અસર કરતાં પરિબળો.

મૂડીકરણ : અર્થ, અતિ મૂડીકરણ અને અલ્પ મૂડીકરણનાં કારણો અને ઉપાયો.

૩. **મૂડી પડતર :** ૧૦ %

મહત્ત્વ, દેવાની પડતરની ગણતરી, ઈકવીટી અને રાખી મૂકેલ કમાણીની સંયુક્ત (ભારિત સરેરાશ) મૂડી પડતર (ફક્ત દાખલાઓ)

૪. **નાણાંના પ્રાપ્તિસ્થાનો :** ૧૦ %

લાંબા ગાળાના, મધ્યમ ગાળાના અને ટૂંકા ગાળાના પ્રાપ્તિસ્થાનો, ઇક્વીટી, ડિબેન્ચર્સ અને બોન્ડ્સ.

૫. મૂડી માળખું : ૧૫ %

અર્થ, લાક્ષણિકતાઓ, મૂડી માળખાના પ્રકારો, વિવિધ પ્રકારના મૂડી માળખામાં શેર દીઠ કમાણી શોધવા માટેના દાખલાઓ.

૬. ઉચ્ચાલકતા (લિવરેજ) : ૧૦ %

અર્થ, ખ્યાલ, મહત્ત્વ, લિવરેજના પ્રકારો, કામગીરી લિવરેજ, નાણાંકીય લિવરેજ, સંયુક્ત લિવરેજ, લિવરેજની અસરો (વિવિધ પ્રકારના લિવરેજના દાખલાઓ)

૭. **કાર્યશીલ મૂડીનું સંચાલન :** ૧૦ %

અર્થ, કાર્યશીલ મૂડીની જરૂરિયાત, કાર્યશીલ મૂડીના પ્રાપ્તિસ્થાનો, કાર્યશીલ મૂડીને અસર કરતાં પરિબળો, કાર્યશીલ મૂડીના સંચાલનની આવશ્યકતા, રોકડ, નાણાં અને માલસામગ્રી.

૮. મૂડી અંદાજપત્ર : ૨૦ %

અર્થ, મહત્ત્વ, મૂડી અંદાજપત્ર નિર્ણયોના પ્રકારો, મૂડી અંદાજપત્ર મૂલ્યાંકનની પદ્ધતિઓ (દાખલાઓ સહિત) (૧) પરત-આપ પદ્ધતિ (૨) હિસાબી વળતરનો દર (૩) વટાવેલ રોકડ પ્રવાહની પદ્ધતિઓ : ચોખ્ખું વર્તમાન મૂલ્ય અને આંતરિક વળતરનો દર.

૯. શેર બજાર : અર્થ, મહત્ત્વ, સેબીના કાર્યો. ૫ %

નોંધ : દાખલાઓ, કુલ ગુણના ૪૦ % થી વધુ પૂછાશે નહિ.

એડવાન્સ બેંકિગ પેપર – ૪

૧.	શાખી વિનિમયપત્રનાં સાધનોનો અર્થ, અને સંકલ્પના, શાખી સાધનો રજૂ કરનાર, શાખી સાધનોનો પક્ષકારો, નેગોશીયેશન.	૧૦ %
૨.	પક્ષકારોની મૌકુફી, બેંકરોની જવાબદારી.	૧૦ %
૩.	હૂંડી.	૧૦ %
૪.	બેંકોમાં છેતરપીંડી.	૧૦ %
૫.	બેન્કર અને ગ્રાહક વચ્ચેના સંબંધો.	૧૦ %
૬.	બેન્કરની વધારાની સેવાઓ.	૧૦ %
૭.	ચેકોનું છેંદાકન.	૧૦ %
૮.	શેરો (એન્ડોર્સમેન્ટ)	૧૦ %
૯.	બેન્કિગ ક્ષેત્રે વર્તયથી અહેવાલો	૧૦ %
૧૦.	પ્રેક્ટીકલ પ્રોબ્લેમ.	૧૦ %

એડવાન્સ બેંકિંગ પેપર – ૫

૧.	આધુનિક બેન્કિંગનો વિકાસ, મૂડીભૂતતા.	૮ %
૨.	વાણિજ્ય બેન્કોના સંગઠિત માળખાનું માળખું.	૮ %
૩.	શાખા બેન્કિંગ પદ્ધતિ.	૮ %
૪.	વાણિજ્ય બેન્કોની ડિપોઝિટો.	૮ %
૫.	બેન્ક ધિરાણ	૮ %
૬.	અગ્રતાનુંક્રમી ક્ષેત્રોને ધિરાણ.	૧૨ %
૭.	બેન્કોની સામાજિક જવાબદારી	૮ %
૮.	જાહેરક્ષેત્રની બેન્કોનું પુનઃ માળખાકીય કરણ.	૮ %
૯.	બેન્કોમાં પરફોરમન્સ બજેટીંગ.	૮ %
૧૦.	બેન્કોમાં સેવાઓનું કૉમ્પ્યુટીકરણ.	૮ %
૧૧.	એકવીસમી સદી તરફ બેકીંગ.	૮ %
૧૨.	ભારતીય બેન્કિગ ઉદ્યોગ સમક્ષ પડકારો અને તકો.	૮ %