

**SHRI GOVIND GURU UNIVERSITY**  
SYLLABUS  
(IN EFFECT FROM JUNE 2018 TILL FURTHER NOTIFICATION)

B.Com Syllabus

Semester-5

Subject : CC 302 Marketing Management in Practice

- Unit 1: Services Marketing & Customer Relationship Management
- Services Marketing in Indian Context
  - Meaning, Tasks and Benefits of CRM
  - Loyalty Programmes, Relationship Marketing and CRM
  - Designing and operating a CRM Programme
  - Components of a CRM Programme
  - Significance of Customer Selection and order Selection
  - Measuring customer satisfaction
- Unit 2: Retailing in India
- Nature and Scope of Retailing
  - Main Activities in Retailing
  - Retailing in India - The Contemporary Scene, Growth and formats.
  - Spread of Retail chain in India
  - Spread of Shopping malls in India
- Unit 3: Rural Marketing in India
- Significance of Rural Marketing
  - Rural Marketing Environment : Consumer, Demand and Drivers
  - Challenges and Solutions in delivering values in the rural Market.
  - Segmentation
  - Product and Pricing Strategy
  - Distribution
  - Sales Force Management
  - Marketing Communication
- Unit 4: Case studies in Marketing
- Objectives of the case method
  - Benefits of the case method
  - Developing a case study
  - Cases (1) Gujarat State Tourism Development Corporation Ltd.  
(2) RUDI - The Gujarat model of Rural Distribution Network  
(3) FMGC in Small packs are driving Sales in rural India

Note for Unit -4 : Question From cased should be asked as an option to  
part A of Q-4 (6 Marks)

**SHRI GOVIND GURU UNIVERSITY**  
SYLLABUS  
(IN EFFECT FROM JUNE 2018 TILL FURTHER NOTIFICATION)

B.Com Syllabus

Semester-6

Subject : CC 307 Fundamental of Financial Management

- Unit 1: Finance Function and Financial Planning  
Meaning, importance and scope of financial management financial goals; profit versus value maximization. Finance function; relationship between finance function and other functional areas of management, role of finance manager, meaning of financial planning and steps in financial planning.
- Unit 2: Capitalization and Capital Structure  
Capitalization:  
Meaning, effects and remedies of under capitalization, over watered stock.  
Capital Structure:  
Meaning, importance and determination of capital structures, Trading on equity: meaning, benefits and risks, operating leverage and financial leverage: meaning and degree of combined leverage(no numerical), sources of long term finance: equity debenture and preferences Shares: meaning, advantage and limitations of each.
- Unit 3: Working Capital Management  
Concepts and types of working capital factors determining working capital requirement. Principles of working capital management, components of working capital; cash receivables, inventory, creditors, bank over draft and others, disadvantages of inadequate working capital.
- 
- Unit 4: Cost of Capital and Capital Budgeting  
Cost of Capital:  
Meaning and importance, Computation of cost of capital for debentures or bonds, equity and preference capital and retained earnings, weighted cost of capital.  
Capital Budgeting : Meaning, characteristics, process, techniques, meaning, utility and limitations of various methods, Average rate of return, pay back period, net present value and PI.
- References
1. Elements of Financial Management, by S.N.Maheshwari
  2. Principles of Financial Management, by N.P.Agrawal, R.K. Tailor, Pioneer publications 2008
  3. Working Capital Management, by N.P.Agrawal, B.K.Mishra RBSA publishers
  4. Financial Management by P.R.Kulkarni, B.G.Satyaprasad, Himalaya publishing house.
  5. Financial Management by S.C. Kuchhal

**SHRI GOVIND GURU UNIVERSITY**  
SYLLABUS  
(IN EFFECT FROM JUNE 2018 TILL FURTHER NOTIFICATION)

**B.Com Syllabus**

**Semester-5**

**Subject : વ્યવહારમાં માર્કેટીંગ સંચાલન**

યુનિટ : ૧	સેવાઓનું માર્કેટીંગ અને ગ્રાહક સંબંધોનું સંચાલન – ભારતનાં સંદર્ભમાં સેવાઓનું માર્કેટીંગ – ગ્રાહક સંબંધ સંચાલનનો અર્થ, કાર્યો અને ફાયદા – વફાદારી કાર્યક્રમો, વ્યવહાર માર્કેટીંગ અને ગ્રાહક વ્યવહારનું માર્કેટીંગ – ગ્રાહક વ્યવહાર માર્કેટીંગ કાર્યક્રમની રચના અને તેનો અમલ કરવો – ગ્રાહક વ્યવહાર માર્કેટીંગ કાર્યક્રમનાં અંગો કે ઘટકો – ગ્રાહક પસંદગી અને ઓર્ડર પસંદગીનું મહત્વ – ગ્રાહક સંતોષની માગણી કરવી.	૨૫%
યુનિટ : ૨	ભારતમાં છૂટક વેપાર (Retailing in India) – છૂટક વેપારનું સ્વરૂપ અને કાર્યક્ષેત્ર – છૂટક વેપારમાં મુખ્ય પ્રવૃત્તિઓ – ભારતમાં છૂટક વેપાર—સમકાલીન દ્રશ્ય, વિકાસ, અને કદ – ભારતમાં શોપિંગ મોલનું પ્રસરણ	૨૫%
યુનિટ : ૩	ભારતમાં ગ્રામ્ય માર્કેટીંગ (Rural Marketing in India) – ગ્રામ્ય માર્કેટીંગનું મહત્વ – ગ્રામ્ય માર્કેટીંગ પર્યાવરણ, ગ્રાહક, માંગ અને ચાલક બળ – ગ્રામ્ય બજારમાં મૂલ્યો પહોંચાડવાનાં પડકારો અને ઉકેલ – વિભાજન – પેદાશ અને કિંમત વ્યૂહરચના – વિતરણ – વેચાણ દળનું સંચાલન – માર્કેટીંગ સંદેશા વ્યવહાર	૨૫%
યુનિટ : ૪	માર્કેટીંગમાં કેસ સ્ટડી(Case study in Marketing) અ કેસ પધ્ધતિનાં ઉદ્દેશો – કેસ પધ્ધતિનાં લાભો – કેસ સ્ટડી વિકસાવવી કેઈસીસ : ૧. ગુજરાત સ્ટેટ ટુરીઝમ ડેવલપમેન્ટ કોર્પોરેશન લિમિટેડ (GSTDC) ૨. RUDI - The Gujarat model of Rural Distribution Network ૩. FMGC in Small packs are driving Sales in rural India	૨૫%
સંદર્ભ :	1. Marketing Management Global Perspective Indian Context by V.S. Ramaswami and S.Namakumari Macmillan 2. Case studies in Marketing - The Indian Context by R.Shrinivasan PHI learning Pvt.Ltd. 3. Rural Marketing - Text and cases by S.G.Krishnamachary and Lalitha Ramakrishnan - Person Education.	

**SHRI GOVIND GURU UNIVERSITY**  
SYLLABUS  
(IN EFFECT FROM JUNE 2018 TILL FURTHER NOTIFICATION)

**B.Com Syllabus**

**Semester-6**

**Subject : નાણાકીય સંચાલનનાં મૂળતત્વો**

- યુનિટ : ૧ નાણાકાર્ય અને નાણાકીય સંચાલન
- નાણાકીય સંચાલનનો અર્થ, મહત્વ અને કાર્યક્ષેત્ર, નાણાકીય લક્ષ્યાંકો, નફા વિરુદ્ધ મૂલ્ય મહત્તમીકરણ
  - નાણાકાર્ય : નાણાકાર્ય અને સંચાલનનાં અન્ય કાર્યકારી વિસ્તારો વચ્ચેનો સંબંધ, નાણાકીય સંચાલકની ભૂમિકા, નાણાકીય આયોજનનો અર્થ અને નાણાકીય આયોજનનાં તબક્કા.
  - વફાદારી કાર્યક્રમો, વ્યવહાર માર્કેટીંગ અને ગ્રાહક વ્યવહારનું માર્કેટીંગ
- યુનિટ : ૨ મૂડીકરણ અને મૂડીમાળખું
- મૂડીકરણ : અલ્પ મૂડીકરણ, અતિ મૂડીકરણ અને પાણીયુક્ત મૂડીનો અર્થ, અસરો અને ઉપાયો
  - મૂડીમાળખું : મૂડીમાળખાનો અર્થ, મહત્વ અને નક્કી કરતા પરિબળો
  - ઈકિવટી પરનો વેપાર : અર્થ, ફાયદા અને જોખમો, કાર્યકારી અને નાણાકીય
  - લિવરેજ : અર્થ અને સંયુક્ત લિવરેજની કક્ષા (ગણતરી નહીં).
  - લાંબાગાળાનાં મૂડીનાં પ્રાપિતસ્થાનો : ઈકિવટી ડિબેન્યર્સ અને પ્રેફરન્સ શેર, દરેકનો અર્થ, ફાયદા અને મર્યાદાઓ
- યુનિટ : ૩ કાર્યશીલ મૂડીનું સંચાલન
- કાર્યશીલ મૂડીનાં ખ્યાલો અને તેના પ્રકારો : કાર્યશીલ મૂડીની જરૂરીયાત નક્કી કરતા પરિબળો, કાર્યશીલ મૂડી સંચાલનનાં સિદ્ધાંતો
  - કાર્યશીલ મૂડીનાં ઘટકો : રોકડ, લેણાં, માલસામગ્રી, લેણદારો, બેન્ક ઓવર ડ્રાફ્ટ અને અન્ય અપૂરતી કાર્યશીલ મૂડીની મર્યાદાઓ.
- યુનિટ : ૪ મૂડીની પડતર અને મૂડીકજેટ
- મૂડીપડતર : અર્થ અને મહત્વ, ડિબેન્યર્સ કે બોન્ડ્ઝ, ઈકિવટી પ્રેફરન્સ મૂડી અને રાખી મૂકેલ કમાણીની પડતરની ગણતરી, ભારિત મૂડી પડતર
  - મૂડીબજેટ : અર્થ, લક્ષણો, પ્રક્રિયા, ટેકનિકો, વિવિધ પદ્ધતિઓનો અર્થ, ઉપયોગિતા અને મર્યાદાઓ, સરેરાશ વળતરનો દર – પરત આપ સમય, ચોખ્ખું વર્તમાન મૂલ્ય અને નફાકારકતાનો આંક (PI)
- સંદર્ભ :
1. Elements of Financial Management, by S.N.Maheshwari
  2. Principles of Financial Management, by N.P.Agrawal, R.K. Tailor, Pioneer publications 2008
  3. Working Capital Management, by N.P.Agrawal, B.K.Mishra RBSA publishers
  4. Financial Management by P.V.Kulkarni, B.K. Satyaprasad, Himalaya Publishing House.
  5. Financial Management by S.C. Kuchhal