

B.Com III Year VI Semester

INCOME TAX II

Subject Code - 10
Paper [M] [E]

BLOCK I : AGGREGATION AND DEDUCTIONS

Unit – 1 : Clubbing of Income

Introduction – Transfer of Income - Revocable Transfer of Assets – Commission, Salary Etc ., of Spouse – Income to Spouse from the Assets Transferred – Assets Transferred to Son's Wife – Income to a Person from the Assets Transferred – Assets Transferred to Association of Persons – Income of Minor Child – Transfer of Individual's Property to Hindu Undivided Family - Illustrations

Unit – 2: Set-off and Carry Forward of Losses

Introduction –Aggregation of Income – Set-off of Losses - Illustrations – Carry Forward and Set-off Losses – Illustrations

BLOCK II: DEDUCTIONS FROM GROSS TOTAL INCOME

Unit – 3: Deductions from Gross Total Income – I

Introduction –Deductions in Respect of Certain Payments – Illustrations

Unit – 4 : Deductions from Gross Total Income – II

Introduction – Deductions in Respect of Certain Incomes – Other Deductions – Illustrations

BLOCK – III : COMPUTATION OF TOTAL INCOME AND TAX

Unit – 5 : Computation of Total Income of Individuals

Introduction – Income of an Individual in Various Capacities –Determination of Taxable Income - Illustrations

Unit – 6: Computation of Tax

Introduction – Tax Rebates – Rounding Off of Income and Rounding Off of Income Tax – Calculation of Tax Liability – Steps in Computation of Tax Payable - Illustrations

Unit – 7: Revisionary Problems

Introduction –Illustrations - Summary

BLOCK – IV ASSESSMENT

Unit -8: Income Tax Authorities

Introduction – The Central Board of Direct Taxes (CBDT) - Director General of Income Tax or Chief Commissioner of Income-Tax - Directors of Income-Tax or Commissioners of Income-Tax or Commissioners of Income-Tax (Appeals) – Deputy Directors of Income-Tax Deputy Commissioners of Income-Tax or Deputy Commissioners of Income-Tax (Appeals -) Assistant Directors of Income-Tax or Assistant Commissioners of Income Tax – Assessing Officers (A.Os) or Income-Tax Officers – Tax Recovery Officers – Inspectors of Income-Tax

Unit –9: Assessment Procedure

Introduction – General Principles – Self – Assessment – Inquiry before Assessment – Regular Assessment – Assessment on the Basis of Enquiry – Best Judgement Assessment (i) Compulsory Best Judgement Assessment (ii) Discretionary Best Judgement Assessment – Reassessment – Rectification of Mistakes

BLOCK – V APPEALS AND REVISION

Unit – 10: Appeals and Revision

Introduction –Appeal to the Deputy Commissioner (Appeals) - Appeal to the Commissioner (Appeals) - Appeal to the Appellate Tribunal - Appeal to High Court (HC) - Appeal to the Supreme Court (SC)- Revision by the Commissioner of Income-Tax

Unit-11 : Collection of Tax

Introduction – Deduction of Tax at Source - Advance Payment of Tax – Refund – Recovery of Tax.

Unit-12: Lapses and Consequences

Introduction Defaults and Penalties – Offences and Prosecution.

BC610101TAX(II)-T

బి.కాం.

మూడవ సంవత్సరం సెమిస్టర్ - VI

ఆదాయం పన్ను - II



“మనం నాగరికత సమకూర్చిన వస్తుగత ప్రయోజనాలవైనా వదలు కోవచ్చునేమోగాని, సర్వోత్కృష్టమైన విద్య అందించే ఫలాలను సంపూర్ణంగా అనుభవించే అవకాశాలను, హక్కులను మాత్రం కోల్పోకూడదు. ఎందుకంటే విద్యను మించిన వస్తుగత ప్రయోజనమేదీ లేదు.”

- డా॥ బి. ఆర్. అంబేద్కర్

డా॥ బి.ఆర్. అంబేద్కర్ సార్వత్రిక విశ్వవిద్యాలయం

హైదరాబాదు

2019- 20

విషయ సూచిక

	పేజీ నెం.
ఖండం - I : ఆదాయ సమూహనం	1
భాగం - 1 : ఆదాయాల కలయిక	3 - 15
భాగం - 2 : నష్టాల భర్తీ, నష్టాన్ని ముందుకు తీసుకుపోవడం	16 - 32
 ఖండం - II : స్థూల మొత్తం ఆదాయం నుండి తగ్గింపులు	 33
భాగం - 3 : స్థూల మొత్తం ఆదాయం నుండి తగ్గింపులు - I	35 - 55
భాగం - 4 : స్థూల మొత్తం ఆదాయం నుండి తగ్గింపులు - II	56 - 69
 ఖండం - III : మొత్తం ఆదాయం, పన్ను గణించడం	 70
భాగం - 5 : విడి వ్యక్తుల మొత్తం ఆదాయం గణించడం	72 - 99
భాగం - 6 : పన్ను గణించడం	100 - 112
భాగం - 7 : పునఃశ్చరణ అభ్యాసాలు	113 - 132
 ఖండం - IV : పన్ను నిర్ధారణ	 133
భాగం - 8 : ఆదాయం పన్ను అధికారులు	135 - 145
భాగం - 9 : పన్ను నిర్ధారణ విధానం	146 - 160
 ఖండం - V : అప్పీళ్ళు మరియు పునఃపరిశీలన	 161
భాగం - 10 : అప్పీళ్ళు, పునఃపరిశీలన	163 - 172
భాగం - 11 : పన్ను వసూలు	173 - 184
భాగం - 12 : అపరాధాలు - ఫలితాలు	185 - 192

DISCIPLINE SPECIFIC ELECTIVE COURSE
B.COM. SEMESTER- VI
APPROVED SYLLABUS
12.12 SALES AND DISTRIBUTION

VII a

BLOCK-I: BASICS OF SALES MANAGEMENT

Unit- 1: Introduction to Sales Management

Meaning and definition of Sales Management – Origin and development of Salesmanship - Characteristics of Sales Management –Importance of Sales Management –Origin of Sales Management –Objectives of Sales Management – Functions of Sales force management– Role of Sales Management in Marketing.

Unit -2: Personal Selling and Selling Methods

Concept of personal selling – Importance - Objectives – Process – Role of personal selling in marketing – Types of selling –Selling of services- Selling Methods- Tender Selling- Auction Selling –Counter Selling- Direct Selling –Door –to- Door Selling- System Selling – Team Selling –Tele Selling –Relationship selling.

BLOCK-II: SALES PLANNING

Unit-3: Sales Promotion

Sales Promotion: Meaning and definition –Objectives of sales promotion –Methods of sales Promotion: Consumer Promotion Methods, Trade Promotion Methods, Sales force Promotion Methods.

Unit-4: Sales Forecasting

Sales Forecasting: Meaning and definition –Importance –Types –Methods of Sales Forecasting –Market and Sales Potential.

Unit-5: Sales Budgeting and Controlling

Sales Budgeting: Meaning- Nature of Budgeting –Budgetary control: Meaning and definition –Classification of budgets –Types of sales budgets –Factors Influencing the preparation of sales budget –Limiting Factors in Sales Budgeting – Preparation of sales budgets –Emerging trends in sales budgeting.

BLOCK-III: SALES FORCE MANAGEMENT

Unit-6: Structuring the Sales Force

Concept of Sales force – Determinants of selling process –Sales policies –Sales force turnover – Determining the size of sales force –Qualities of a good sales executives – Structuring the sales force –Steps in sales organization structure – Types of sales organization structure – Importance of sales organization –Developing Sales Organisation – Types of sales organization – Centralization of sales organization: Advantages and Disadvantages- Decentralization of sales organization: Advantages and Disadvantages – Balancing between Centralization and decentralization- Territory wise sales force – Objectives of sales force –Product wise sales force.

Unit- 7: Recruitment and Selection of Sales Force

Recruitment: Meaning and Importance- Procedure of Recruitment – Methods of Recruitment. Selection: Meaning and Importance – Selection Policy and Process - Recruitment Vs Selection.

Unit-8: Training and Compensating Sales Force

Training: Definition and Objectives – Contents of training programmes for new recruits – Methods of Training – Recent developments in sales force training.
Compensating Sales Force: Meaning and Objectives –Need for Compensating Sales Force – Compensation Methods.

BLOCK-IV: DISTRIBUTION**Unit-9: Role and Importance of Distribution**

Distribution: Meaning and definition –Significance– Objectives–Elements of distribution– Managerial Issues of distribution.

Unit-10: Classification of Distribution Channels

Types of distribution channels – Selection of channels –Distribution policies –Levels of channels- Role and Importance of channels of distribution.

Unit-11: Channel Intermediaries

Channel Decisions –Meaning of Market Intermediaries – Emergence of Market Intermediaries – Participants in channel system –Functions of Wholesaler - Functions of Retailer.

BLOCK-V: DISTRIBUTION SYSTEM**Unit-12: Distribution System in India**

Global Scenario -Wholesale trading –Retail trading – Sale by retailers –Exclusive Retailing – Non-store retailing – Contemporary Distribution Scenario in India.

Unit-13: Physical Distribution

Physical Distribution: Meaning and definition –Objectives of Physical Distribution – Components of Physical Distribution- Physical Distribution Costs.

Unit-14: Logistics and Supply Chain Management

Logistics – Meaning and definition – Scope – Logistics and other functions – Extension to Supply Chain Management – Need and Importance of Supply Chain Management.

BC610SDDSE(A)-T

బి.కాం.

ఘూడవ సంవత్సరం సెమిస్టర్ - VI

డిసిప్లిన్ సెసిఫిక్ ఎలక్టివ్ కోర్సు - ఎ

అమ్మకాలు - పంపిణీ



“ఘనం నాగరికత సఢకూర్చిన వస్తుగత ప్రయోజనాలవైనా వదులుకోవచ్చునేఢో గాని, సర్వోత్కృష్టమైన విద్య అందించే ఫలాలను సంపూర్ణంగా అనుభవించే అవకాశాలను, హక్కులను ఢాత్రం కోల్పోకూడదు. ఎందుకంటే విద్యను మించిన వస్తుగత ప్రయోజనఢేదీ లేదు.”

- డా॥ బి.ఆర్. అంబేద్కర్

డా॥ బి.ఆర్. అంబేద్కర్ సార్వత్రిక విశ్వవిద్యాలయం

ఘైదరాబాద్

2020

విషయసూచిక

ఖండం / భాగం సంఖ్య	వివరాలు	పుట సంఖ్య
ఖండం - I	: అమ్మకాల నిర్వహణ మూలాలు	1
భాగం - 1	: అమ్మకాల నిర్వహణ - పరిచయం	3 - 19
భాగం - 2	: వ్యక్తిగత అమ్మకం, పద్ధతులు	20 - 38
ఖండం - II	: అమ్మకాల ప్రణాళిక	39
భాగం - 3	: అమ్మకాల ప్రోత్సాహకం	41 - 55
భాగం - 4	: అమ్మకాల అంచనా పద్ధతులు	56 - 73
భాగం - 5	: అమ్మకాల బడ్జెటింగ్, నియంత్రణ	74 - 91
ఖండం - III	: అమ్మకాల సిబ్బంది నిర్వహణ	93
భాగం - 6	: అమ్మకాల సిబ్బంది స్వరూపం	95 - 129
భాగం - 7	: నియామకం, ఎంపిక	130 - 148
భాగం - 8	: అమ్మకాల సిబ్బంది - శిక్షణ, పారితోషికం	149 - 165
ఖండం - IV	: పంపిణీ	167
భాగం - 9	: పంపిణీ మార్గాలు - పాత్ర, ప్రాధాన్యత	169 - 183
భాగం - 10	: పంపిణీ మార్గాల వర్గీకరణ	184 - 209
భాగం - 11	: మధ్యదళారుల పాత్ర, ప్రాధాన్యత	210 - 225
ఖండం - V	: పంపిణీ విధానం	227
భాగం - 12	: భారతదేశంలో పంపిణీ విధానం	229 - 242
భాగం - 13	: పంపిణీ నిర్వహణ	243 - 256
భాగం - 14	: వస్తువు కదలికల వ్యూహం, సప్లయి గొలుసు నిర్వహణ	257 - 267

BC610IT(II)DSE(B)-E

B. Com.

THIRD YEAR SEMESTER - VI

DISCIPLINE SPECIFIC ELECTIVE COURSE - B

INDIRECT TAXES - II



“We may forgo material benefits of civilization, but we cannot forgo our right and opportunity to reap the benefits of the highest education to the fullest extent as the education is the greatest material benefit.”

Dr. B.R. Ambedkar

Dr. B. R. AMBEDKAR OPEN UNIVERSITY

HYDERABAD

2021

CONTENTS

BLOCK - I	: GST ACCOUNTING	1
Unit - 1	: Accounting Under GST	3 - 23
Unit - 2	: Advance Accounting	24 - 36
BLOCK - II	: GST VALUATION	37
Unit - 3	: Valuation	39 - 55
Unit - 4	: Tax Deducted at Source and Tax Collected at Source	56 - 69
BLOCK - III	: INPUT TAX CREDIT AND GST RETURNS	71
Unit - 5	: Input Tax Credit	73 - 90
Unit - 6	: GST Returns	91 - 104
BLOCK - IV	: GST ADMINISTRATION, APPEALS AND REVISIONS	105
Unit - 7	: Administration and Officers of GST	107 - 117
Unit - 8	: Appeals and Revisions	118 - 127
Unit - 9	: Miscellaneous Provisions	128 - 145
Unit - 10	: GST Rules	146 - 165
BLOCK - V	: CUSTOMS ACT	167
Unit - 11	: Customs Law	169 - 187
Unit - 12	: Valuation - Baggage	188 - 208

బి.కాం.

మూడవ సంవత్సరం సెమిస్టర్ - VI

డిసిప్లిన్ స్పెసిఫిక్ ఎలక్టివ్ కోర్సు - బి

పరోక్ష పన్నులు - II



“మనం నాగరికత సమకూర్చిన వస్తుగత ప్రయోజనాలవైసా వదులుకోవచ్చునేమో గాని, సర్వోత్కృష్టమైన విద్య అందించే ఫలాలను సంపూర్ణంగా అనుభవించే అవకాశాలను, హక్కులను మాత్రం కోల్పోకూడదు. ఎందుకంటే విద్యను మించిన వస్తుగత ప్రయోజనమేదీ లేదు.”

- డా॥ బి.ఆర్. అంబేద్కర్

డా॥ బి.ఆర్. అంబేద్కర్ సార్వత్రిక విశ్వవిద్యాలయం

హైదరాబాద్

2021

విషయసూచిక

ఖండం / భాగం సంఖ్య	వివరాలు	పుట సంఖ్య
ఖండం - I	జియస్ టీ అకౌంటింగ్	1
భాగం - 1	జియస్ టీ ద్వారా అకౌంటింగ్	3 - 24
భాగం - 2	అడ్వాన్స్ అకౌంటింగ్	25 - 37
ఖండం - II	జియస్ టీ మూల్యాంకనం	39
భాగం - 3	విలువ లెక్కింపు / మూల్యాంకనం	41 - 57
భాగం - 4	మూలం వద్ద పన్ను మినహాయింపు మరియు ఆదాయంలో పన్ను మినహాయింపు	58 - 72
ఖండం - III	ఇన్సుట్ పన్ను క్రెడిట్ మరియు జియస్ టీ రిటర్న్స్	73
భాగం - 5	ఇన్సుట్ పన్ను క్రెడిట్	75 - 92
భాగం - 6	జియస్ టీ రిటర్న్స్	93 - 107
ఖండం - IV	జియస్ టీ పరిపాలన, అప్పిల్స్ మరియు పునర్విమర్శలు	109
భాగం - 7	పరిపాలన మరియు జియస్ టీ అధికారులు	111 - 120
భాగం - 8	అప్పిల్స్ మరియు పునర్విమర్శలు	121 - 131
భాగం - 9	ఇతర నిబంధనలు	132 - 150
భాగం - 10	జి.యస్.టి. నియమాలు	151 - 171
ఖండం - V	కస్టమ్స్ యాక్ట్	173
భాగం - 11	కస్టమ్స్ చట్టం	175 - 194
భాగం - 12	వాల్యూయేషన్-బ్యాగేజ్	195 - 216