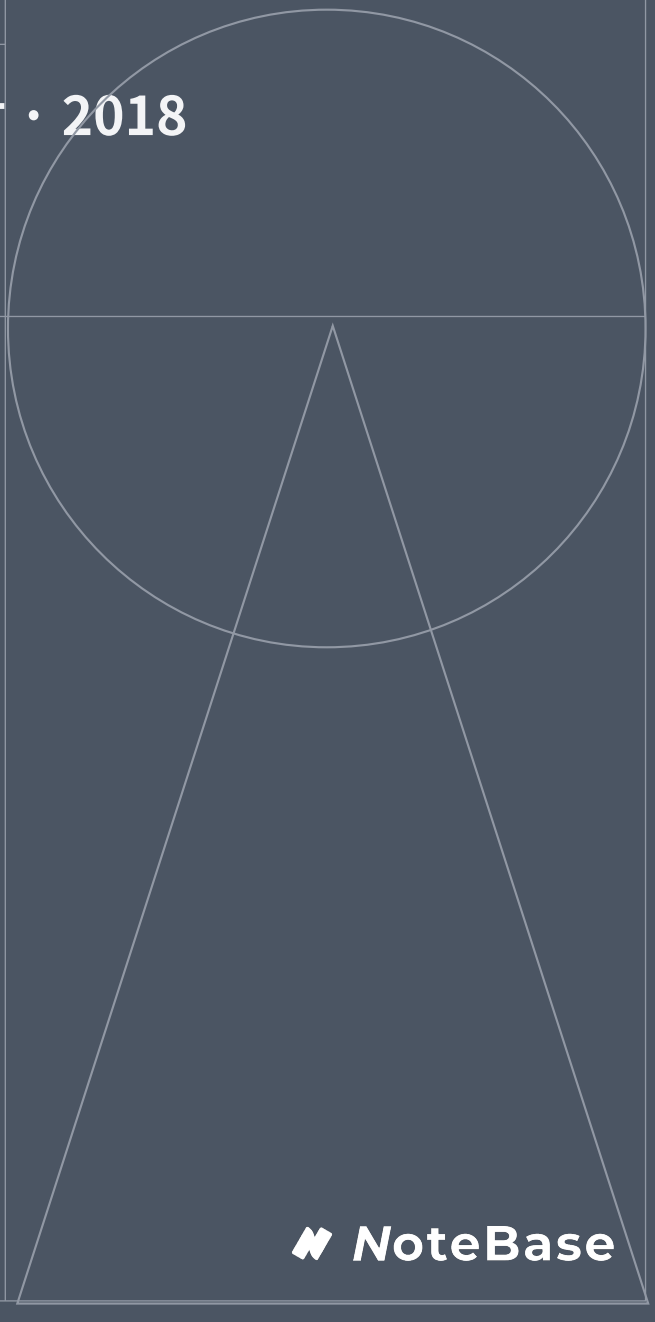
기출OX 해설집

공무원/국가직/7급 · 경영학 · 2018



NoteBase

기출OX 해설집

공무원/국가직/7급 · 경영학 · 2018

공무원/국가직/7급 · 경영학 · 2018

문 1. OJT(On the Job Training)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 보통 훈련전문가가 담당하기 때문에 훈련의 효과를 믿을 수 있다.

② 피훈련자는 훈련받은 내용을 즉시 활용하여 업무에 반영할 수 있다.

③ 기존의 관행을 피훈련자가 무비판적으로 답습할 가능성이 있다.

④ 훈련자와 피훈련자의 의사소통이 원활해진다.

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 OJT의 장점과 한계를 Off-JT와 구별하여 판단하는 문제이다.

핵심 개념

OJT는 실제 직무 현장에서 상사나 선배, 숙련자가 일을 수행하게 하면서 가르치는 현장훈련이다 / 결정 차이축: 현장 적용성과 훈련의 표준화 수준 / 키워드: 직무현장, 즉시 활용, 개별지도
Off-JT는 직무 현장을 벗어나 별도의 교육과정으로 배우는 집합훈련이다 / 결정 차이축: 전문성·체계성 / 키워드: 훈련전문가, 표준화, 강의식 교육

선지별 해설

① X. 틀린 부분은 '보통 훈련전문가가 담당하기 때문에'이다. OJT는 대개 현장 상사나 숙련 종업원이 직접 지도하므로 훈련의 질이 담당자 역량에 따라 달라질 수 있다. 올바르게는 '현장 담당자가 직무 중 지도하므로 실무 적합성은 높지만 훈련 효과의 일관성은 낮아질 수 있다'이다.
② O. OJT는 실제 업무를 하면서 배우는 방식이므로 배운 내용을 즉시 업무에 적용할 수 있다는 장점이 있다.
③ O. OJT는 기존 작업방식을 그대로 전수하기 쉬워 비효율적 관행이나 잘못된 습관까지 피훈련자가 무비판적으로 답습할 가능성이 있다.
④ O. OJT는 같은 작업 현장에서 계속 상호작용하며 이루어지므로 훈련자와 피훈련자 사이의 업무상 의사소통과 관계 형성에 도움이 된다.

NoteBase

오답 포인트

'훈련전문가'라는 표현이 나오면 Off-JT의 특징이 섞였는지 먼저 확인해야 한다. OJT는 현장성, 즉시 활용성은 강하지만 전문강사 중심의 체계적 교육과 동일하지 않다는 점이 대표적인 함정이다.

다시 나오면 이렇게 판단

선지의 핵심어를 현장성, 즉시 활용, 개별지도, 비표준화 중 어디에 속하는지 대응시켜 본다. 반대로 '훈련전문가', '체계적 강의', '표준화된 교육장'이 나오면 Off-JT 성격일 가능성이 크다고 판단한다.

암기 포인트

OJT는 현장에서 바로 쓰지만 현장 관행도 함께 배운다.

NoteBase

문 2. 유통경로 내의 서로 다른 단계에 속하는 유통기관들 사이의 경로갈등으로 옳은 것은?

① 수직적 갈등

② 수평적 갈등

③ 능력 소요 갈등

④ 능력 쿠션 갈등

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 유통경로 갈등을 경로 단계의 관계에 따라 구분하는 기본 개념을 묻는 문제이다.

핵심 개념

수직적 갈등: 제조업자, 도매상, 소매상처럼 서로 다른 유통단계의 구성원 사이에서 발생하는 갈등이다. / 결정 차이축: 경로 단계가 서로 다른가 / 키워드: 상이한 단계
수평적 갈등: 같은 유통단계에 속한 구성원 사이에서 발생하는 갈등이다. / 결정 차이축: 경로 단계가 같은가 / 키워드: 동일 단계
능력 소요 갈등: 경로 단계 구분에 따른 대표 분류명이 아니라 필요한 능력이나 자원 부담을 연상시키는 표현이다. / 결정 차이축: 단계 관계가 아니라 역량 문제인가 / 키워드: 단계 구분 아님
능력 쿠션 갈등: 유통경로 갈등의 단계별 기본 분류명으로 쓰이지 않는 표현이다. / 결정 차이축: 표준 갈등 분류인가 / 키워드: 비표준 용어

선지별 해설

① O: 수직적 갈등은 유통경로 내 서로 다른 단계의 기관 사이에서 발생하는 갈등이므로 문제의 설명과 정확히 일치한다.
② X: 틀린 부분은 '수평적 갈등'이다. 수평적 갈등은 동일한 단계의 기관 사이 갈등이며, 서로 다른 단계 사이 갈등이 아니다. 올바르게는 '수직적 갈등'이다.
③ X: 틀린 부분은 '능력 소요 갈등'으로 단계 간 갈등을 설명한 점이다. 이것은 경로 단계에 따른 기본 갈등 분류명이 아니며, 서로 다른 단계 사이 갈등은 '수직적 갈등'이라고 한다.
④ X: 틀린 부분은 '능력 쿠션 갈등'이다. 이는 유통경로 갈등의 단계별 기본 분류로 보지 않으며, 문제에서 묻는 서로 다른 단계 사이 갈등의 올바른 표현은 '수직적 갈등'이다.

오답 포인트

수직적 갈등과 수평적 갈등을 '갈등의 강도'나 '능력 문제'로 읽으면 틀리기 쉽다. 이 구분 기준은 갈등 당사자가 같은 단계인지, 다른 단계인지라는 경로상의 위치이다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

유통경로 갈등 문제는 먼저 갈등 당사자의 위치를 본다. 제조업자-도매상-소매상처럼 단계가 다르면 수직적 갈등이고, 같은 단계 업자끼리면 수평적 갈등이다.

암기 포인트

수직적 갈등은 위아래 단계 간 갈등이고, 수평적 갈등은 같은 단계 간 갈등이다.

NoteBase

문 3. 조직에서의 집단의사결정에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 집단의사결정은 개인의사결정보다 다양한 관점을 고려할 수 있다.

② 집단의사결정은 구성원의 참여의식을 높여 구성원에게 만족감을 줄 수 있다.

③ 집단의사결정은 집단사고를 통해 합리적이고 합법적인 최선의 의사결정을 도출해 낼 수 있다.

④ 집단의사결정 기법에는 명목집단법, 델파이법, 변증법적 토의법 등이 있다.

정답 3번

출제 포인트

이 문제는 집단의사결정의 장점, 집단사고의 역기능, 그리고 대표적 집단의사결정 기법을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

집단의사결정은 여러 구성원이 함께 대안을 검토해 결정을 내리는 방식으로, 다양한 정보와 관점을 반영할 수 있다는 장점이 있다.
집단사고는 집단의 응집성이 지나치게 커져 비판적 검토 없이 만장일치를 추구하는 현상으로, 의사결정의 질을 떨어뜨릴 수 있다.
명목집단법, 델파이법, 변증법적 토의법은 집단 토론을 구조화해 더 나은 대안을 찾도록 돕는 대표적 집단의사결정 기법이다.

NoteBase

선지별 해설

① O
집단의사결정은 여러 사람이 참여하므로 개인의사결정보다 더 다양한 관점과 정보를 검토할 수 있다. 집단의 강점인 정보 다양성을 정확히 설명한 선지이다.

② O
구성원이 의사결정 과정에 참여하면 절차적 수용성이 높아져 결정 결과에 대한 만족감과 수용 가능성이 커진다. 참여가 몰입과 수용성을 높인다는 점에서 옳다.

③ X
틀린 부분은 "집단사고를 통해 합리적이고 합법적인 최선의 의사결정을 도출해 낼 수 있다"는 표현이다. 집단사고는 비판적 검토를 약화시키고 반대 의견을 억누르는 현상이므로, 오히려 비합리적 결정이나 왜곡된 결론이 나올 가능성을 높인다. 올바르게는 "집단사고는 최선의 의사결정을 방해할 수 있다"이다.

④ O
명목집단법, 델파이법, 변증법적 토의법은 모두 대표적인 집단의사결정 기법이다. 토론 구조를 달리해 의견 수렴이나 대안 검토의 질을 높인다는 공통점이 있다.

오답 포인트

③은 '집단'이라는 말 때문에 집단의사결정의 장점과 집단사고를 같은 방향의 개념으로 착각하면 고르기 어렵다. 집단의사결정은 장점이 있을 수 있지만, 집단사고는 그 과정에서 나타나는 대표적 역기능이라는 점이 함정이다.

다시 나오면 이렇게 판단

집단 관련 선지를 보면 먼저 그것이 장점인지 역기능인지부터 구분한다. 다양성, 참여, 수용성은 집단의사결정의 장점이고, 비판 억제, 만장일치 압박, 대안 검토 부족은 집단사고의 징후로 판단한다.

암기 포인트

집단의사결정은 다양성·수용성, 집단사고는 동조압력·비판결여로 정리된다.

NoteBase

문 4. 공급사슬상 채찍효과(Bullwhip Effect)가 발생하는 원인으로 옳지 않은 것은?

① 과잉 주문

② 일괄 주문

③ 큰 가격 변동

④ 짧은 리드타임

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 공급사슬의 채찍효과를 키우는 대표 원인과 이를 완화하는 요인을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

채찍효과는 최종 수요의 작은 변동이 공급사슬 상류로 갈수록 더 큰 주문 변동으로 증폭되는 현상이다.
과잉 주문은 부족 우려로 실제 필요보다 많이 주문하는 행동이고, 일괄 주문은 주문을 모아서 한꺼번에 발주하는 방식이며, 큰 가격 변동은 할인이나 특가 때문에 실제 수요와 무관한 선매입을 유발한다.
리드타임은 주문부터 납품까지 걸리는 시간이며, 일반적으로 긴 리드타임이 예측 오차와 안전재고 확대를 통해 채찍효과를 키운다.

선지별 해설

① X: 과잉 주문은 공급 부족 가능성이나 배분 우려 때문에 실제 수요보다 많은 주문을 넣게 하므로 채찍효과의 원인에 해당한다. 따라서 옳지 않은 것을 고르는 발문에는 맞지 않는다.
② X: 일괄 주문은 주문 주기를 길게 하고 한 번에 큰 물량이 움직이게 만들어 상류 단계의 수요 변동을 키우므로 채찍효과의 원인이다. 따라서 옳지 않은 것을 고르는 선택지는 아니다.
③ X: 큰 가격 변동은 할인 시점에 주문을 몰리게 하여 실제 소비량보다 주문량 변동을 크게 만든다. 따라서 채찍효과의 대표 원인에 해당하므로 옳지 않은 것을 고르는 정답이 아니다.
④ O: 틀린 부분은 `짧은`이다. 실제로는 짧은 리드타임은 정보 지연과 예측 불확실성을 줄여 채찍효과를 완화하는 쪽에 가깝고, 원인으로 연결되는 것은 `긴 리드타임`이다.

오답 포인트

리드타임이라는 단어만 보고 주문 왜곡의 원인으로 묶어 버리면 ④를 원인으로 착각하기 쉽다. 이 문항의 핵심은 리드타임의 존재 자체가 아니라 길고 짧음의 방향이며, 채찍효과를 키우는 것은 긴 리드타임이라는 점이다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

채찍효과 원인 선지는 주문을 왜곡하거나 정보를 늦추는 요소인지로 판단한다. 주문을 몰아서 하게 만들거나, 가격 때문에 선매입하게 하거나, 부족 우려로 과다 주문하게 하면 원인이고, 정보 지연을 줄이는 짧은 리드타임처럼 변동을 완화하는 요소는 원인이 아니다.

암기 포인트

채찍효과는 과잉 주문·일괄 주문·가격 변동·긴 리드타임으로 커지고, 짧은 리드타임은 완화 요인이다.

NoteBase

문 5. 기업의 인수·합병(M&A, Merger & Acquisition)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 인수대상 기업의 자산을 담보로 인수자금의 대부분을 조달하는 방법을 황금낙하산(Golden Parachute)이라고 한다.

② 2개 이상의 독립된 기업이 모두 해산, 소멸한 후에 새로운 기업을 설립하고, 신설되는 기업이 모든 자산과 부채를 승계하는 방법을 신설합병(Consolidation)이라고 한다.

③ 수평적 합병(Horizontal Merger)은 동종 산업에서 제품군이 유사한 두 기업이 비용 절감, 생산성 향상, 경쟁 회피 등을 위해 합병하는 것이다.

④ 수직적 합병(Vertical Merger)은 공급사슬상의 전방 또는 후방에 위치한 기업을 사들여 경쟁력을 키우고자 하는 합병이다.

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 M&A 관련 기본 개념 중 차입매수, 황금낙하산, 신설합병, 수평적 합병, 수직적 합병의 의미를 정확히 구분할 수 있는지를 묻는다.

핵심 개념

차입매수는 인수대상 기업의 자산이나 미래 현금흐름을 담보로 차입해 기업을 인수하는 방식이다.
황금낙하산은 경영진이 인수·합병 등으로 퇴진할 때 거액의 퇴직금이나 특별보상을 받도록 한 계약 장치이다.
신설합병은 기존 회사들이 소멸하고 새 회사를 세워 그 회사가 권리와 의무를 포괄승계하는 방식이다.
수평적 합병은 같은 산업 단계의 경쟁 기업끼리 결합하는 것이고, 수직적 합병은 공급사슬의 전방 또는 후방 기업과 결합하는 것이다.

선지별 해설

1번 X: 인수대상 기업의 자산을 담보로 인수자금의 대부분을 조달하는 방식은 황금낙하산이 아니라 차입매수 또는 레버리지드 바이아웃이다. 틀린 표현은 '황금낙하산'이다. 올바르게는 '인수대상 기업의 자산을 담보로 인수자금을 조달하는 방법은 차입매수이다'라고 고쳐야 한다.
2번 O: 2개 이상의 기업이 모두 소멸한 뒤 새로운 회사를 설립하고 그 신설회사가 자산과 부채를 승계하는 방식은 신설합병의 정의에 맞는다. Consolidation의 설명으로 타당하다.
3번 O: 수평적 합병은 동종 산업에서 비슷한 제품이나 시장을 가진 기업끼리 결합하는 형태이다. 규모의 경제, 비용 절감, 시장지배력 강화, 경쟁 완화 등이 대표 목적이므로 설명이 맞다.
4번 O: 수직적 합병은 공급사슬의 앞단인 유통·판매망이나 뒷단인 원재료·부품 공급기업을 결합하는 방식이다. 전방 또는 후방 기업을 사들여 경쟁력을 높인다는 설명이 맞다.

NoteBase

오답 포인트

1번은 적대적 M&A 방어장치인 황금낙하산과 인수자금 조달방식인 차입매수를 서로 바꾸어 놓은 점이 함정이다. 둘 다 M&A와 관련된 용어이지만 하나는 경영진 보상장치이고 다른 하나는 인수금융 방식이라는 점이 다르다.

다시 나오면 이렇게 판단

M&A 용어 문제는 먼저 그 개념이 자금조달 방식인지, 경영권 방어장치인지, 합병 형태인지부터 구분하면 된다. 그다음 합병이면 같은 산업 단계인지, 공급사슬의 앞뒤 단계인지로 수평·수직을 가르면 된다.

암기 포인트

차입매수는 돈을 빌려 사는 것이고, 황금낙하산은 경영진이 떠날 때 받는 보상이다. 수평은 경쟁자 결합, 수직은 공급사슬 결합이다.

NoteBase

문 6. 임금체계에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 연공급체계는 고용의 안정성과 직원의 귀속의식을 향상시킨다.

② 직무급체계는 각 직무의 상대적 가치를 기준으로 임금을 결정한다.

③ 직능급체계는 '동일노동 동일임금(Equal Pay for Equal Work)'이 적용된다.

④ 직능급체계는 직원의 자기개발 의욕을 자극한다.

정답 3번

출제 포인트

이 문항은 연공급체계, 직무급체계, 직능급체계의 임금 결정 기준과 각각의 장단점을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

연공급체계: 연령, 근속, 학력 등 사람의 속성과 근속 축적을 중심으로 임금을 정하는 체계이다. 고용안정과 조직에 대한 귀속의식을 높이기 쉽다.
직무급체계: 직무의 내용과 책임, 난이도, 상대적 가치를 기준으로 임금을 정하는 체계이다. 핵심 키워드는 동일노동 동일임금이다.
직능급체계: 직무 자체보다 직원이 보유한 직무수행능력과 숙련 수준을 기준으로 임금을 정하는 체계이다. 핵심 키워드는 능력개발 유인이다.

선지별 해설

① O 연공급체계는 장기근속을 전제로 임금이 상승하는 구조이므로 고용의 안정성과 조직에 대한 귀속의식을 높이는 경향이 있다.
② O 직무급체계는 각 직무의 상대적 가치와 중요도를 평가한 뒤 그 결과에 따라 임금을 결정한다.
③ X 틀린 부분은 '직능급체계는 동일노동 동일임금이 적용된다'는 표현이다. 동일노동 동일임금은 직무 자체의 가치가 같은 경우 같은 임금을 준다는 직무급체계의 원리이다. 직능급체계는 동일한 직무라도 보유 능력과 숙련 수준이 다르면 임금 차이가 날 수 있다.
④ O 직능급체계는 개인의 능력 향상과 숙련 축적이 임금에 반영되므로 직원의 자기개발 의욕을 자극하는 효과가 있다.

오답 포인트

직무급과 직능급을 모두 '능력 중심'으로 막연히 외우면 ③에 걸리기 쉽다. 이 문항의 함정은 직무를 기준으로 보는지, 사람의 능력을 기준으로 보는지를 바꾸어 놓은 데 있다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

임금체계 문제는 먼저 임금 결정의 기준이 직무인지 사람인지부터 가른다. 직무의 상대적 가치가 기준이면 직무급, 개인의 능력과 숙련이 기준이면 직능급, 연령과 근속이 중심이면 연공급으로 판단한다.

암기 포인트

연공급은 근속, 직무급은 직무가치, 직능급은 보유능력으로 정리된다.

NoteBase

문 7. 생산입지에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 원자재의 부피가 크거나 무겁다면 원자재 가공공장은 원자재 산지 근처에 두는 것이 유리하다.

② 지역별로 생활수준, 취업률, 노동인력의 숙련도 등이 다르기 때문에 임금수준의 격차가 발생한다.

③ 완제품의 수송비용이 많이 드는 경우에는 완제품 조립공장을 원자재 산지 근처에 두는 것이 유리하다.

④ 유사업체들이 이미 생산설비를 가동하고 있다면 원자재 공급업체 확보가 용이하다.

정답 3번

출제 포인트

생산입지 결정에서 원재료지향 입지, 시장지향 입지, 노동비 요인, 집적이익을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

원재료지향 입지는 원자재의 부피나 무게가 커서 원자재 운송비가 클 때 산지 가까이에 입지하는 방식이다.
시장지향 입지는 완제품의 운송비가 크거나 판매시장 접근이 중요할 때 소비시장 가까이에 입지하는 방식이다.
노동비 요인과 집적이익은 지역별 임금 차이와 관련 업체의 밀집이 입지의 비용과 조달 편의를 바꾸는 요소이다.

선지별 해설

① O
원자재의 부피가 크거나 무거우면 원자재 운송비가 커지므로 가공공장을 원자재 산지 근처에 두는 것이 유리하다. 이는 원재료지향 입지의 설명에 해당한다.

② O
지역별 생활수준, 취업률, 노동인력의 숙련도 차이는 임금수준 차이로 이어질 수 있다. 따라서 노동비는 생산입지를 결정하는 중요한 요인이다.

③ X
틀린 부분은 "완제품 조립공장을 원자재 산지 근처에 둔다"는 표현이다.
실제로는 완제품의 수송비용이 많이 들수록 조립공장을 소비시장 가까이에 두는 시장지향 입지가 유리하다.

④ O
유사업체들이 한 지역에 집적하면 관련 원자재 공급업체와 부품업체도 함께 모이기 쉬워진다. 따라서 공급업체 확보와 조달이 쉬워지는 집적이익이 발생한다.

NoteBase

오답 포인트

원자재가 무거우면 산지지향, 완제품 운송비가 크면 시장지향이라는 기준을 뒤바꾸면 ③에 걸리게 된다. ④도 집적을 경쟁 심화만으로 보면 틀리다고 착각하기 쉽지만, 이 문항은 조달 편의라는 외부경제를 묻고 있다.

다시 나오면 이렇게 판단

먼저 원자재와 완제품 중 어느 쪽의 운송비 부담이 더 큰지 판단한다. 원자재 운송비 부담이 크면 산지지향, 완제품 운송비 부담이 크면 시장지향으로 정리한다. 그다음 노동비와 집적이익을 보조 입지요인으로 연결하면 된다.

암기 포인트

무거운 원자재는 산지, 운송비 큰 완제품은 시장, 유사업체 집적은 외부경제이다.

NoteBase

문 8. 두 자산 A, B의 베타(β, 체계적 위험)는 각각 1.35와 0.9이다. 자산 A에 40%, 자산 B에 60%를 투자하여 구성한 포트폴리오의 베타는?

① 0.45

② 1.08

③ 1.17

④ 2.25

정답 2번

출제 포인트

이 문제는 포트폴리오 베타가 각 자산 베타의 가중평균이라는 원리를 이용해 전체 베타를 구하는 문제이다.

조건 정리

주어진 값:
- 자산 A의 베타는 1.35이다.
- 자산 B의 베타는 0.9이다.
- 투자비중은 A 40%, B 60%이다.

구해야 할 값:
- 포트폴리오의 베타이다.

주의할 조건:
- 베타는 투자비중으로 가중평균한다.

사용할 공식

공식은 $\beta_p = w_A\beta_A + w_B\beta_B$이다.

이 공식을 쓰는 이유:
포트폴리오의 체계적 위험은 각 자산의 체계적 위험을 투자비중만큼 반영한 가중평균으로 계산되기 때문이다.

계산 과정

1. 자산 A의 기여분은 $0.4 \times 1.35 = 0.54$이다.
2. 자산 B의 기여분은 $0.6 \times 0.9 = 0.54$이다.
3. 두 값을 더하면 $0.54 + 0.54 = 1.08$이므로 포트폴리오 베타는 1.08이다.

NoteBase

선지별 해설

① X
0.45는 계산 결과와 맞지 않는 값이다. 각 자산 베타에 투자비중을 곱한 뒤 더해야 하므로 올바른 값은 1.08이다. 0.45는 0.9에 0.5를 곱하는 식처럼 투자비중이나 베타를 임의로 잘못 적용할 때 나올 수 있는 값이다.

② O
$0.4 \times 1.35 + 0.6 \times 0.9 = 1.08$이므로 맞는 값이다. 포트폴리오 베타는 개별 베타의 단순합이 아니라 투자비중을 반영한 가중평균이다.

③ X
1.17은 계산 결과와 맞지 않는 값이다. 올바른 포트폴리오 베타는 1.08이다. 이 값은 가중치를 잘못 잡거나 한 자산의 베타만 과대반영할 때 나올 수 있는 오답이다.

④ X
2.25는 두 베타를 단순히 더한 값 $1.35 + 0.9$이어서 틀리다. 포트폴리오 베타는 단순합이 아니라 가중평균이므로 올바른 값은 1.08이다.

오답 포인트

베타를 단순합으로 더하거나, 투자비중을 반영하지 않고 평균을 내는 실수가 가장 흔하다. 이 문항은 ④처럼 단순합을 고르게 하거나 ①, ③처럼 임의의 중간값을 고르게 만드는 함정이 있다.

다시 나오면 이렇게 판단

포트폴리오 위험지표 문제가 나오면 먼저 각 자산의 비중과 지표를 대응시킨 뒤, 각 항목에 비중을 곱해 더하는 가중평균 구조인지부터 확인하면 된다.

암기 포인트

포트폴리오 베타는 개별 베타의 단순합이 아니라 투자비중을 곱한 가중평균이다.

NoteBase

문 9. 환율결정이론에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 한 국가의 물가상승률이 높을수록 그 국가의 환율은 장기적으로 평가절상된다.

② 구매력평가설이 성립하는 상황에서 환율의 변동은 국내물가상승률과 외국물가상승률의 차이로 결정된다.

③ Big Mac지수는 같은 비용을 지불하여 전 세계 어디에서나 동일한 품질의 햄버거를 구매할 수 있다는 가정하에 균형환율을 계산한 것이다.

④ 구매력평가설은 일물일가의 법칙이 성립하고, 관세를 포함한 무역장벽이 없으며, 수송비용이 크지 않은 경쟁적인 시장을 가정한다.

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 구매력평가설과 Big Mac지수의 의미를 구분하고, 물가상승률과 환율의 장기적 관계를 정확히 판단하는지를 묻는 문제이다.

핵심 개념

구매력평가설은 같은 재화의 가격이 국가 간에 같아지도록 환율이 장기적으로 조정된다는 이론이다.
절대적 구매력평가설은 같은 상품바구니 가격이 환율로 환산하면 같아진다고 본다.
상대적 구매력평가설은 두 나라의 물가상승률 차이만큼 환율이 변한다고 본다.
Big Mac지수는 동일한 햄버거 가격을 비교해 통화의 고평가·저평가 여부를 간단히 보는 구매력평가설의 응용 지표이다.

NoteBase

선지별 해설

① X
한 국가의 물가상승률이 더 높으면 그 나라 통화의 구매력은 상대적으로 더 빨리 떨어진다. 구매력평가설에서는 이런 경우 그 나라 통화가 장기적으로 평가절하된다고 본다. 틀린 표현은 "평가절상된다"이고, 올바르게는 "평가절하된다"이다.

② O
상대적 구매력평가설이 성립하면 환율 변화율은 국내물가상승률과 외국물가상승률의 차이로 설명된다. 물가가 더 빨리 오르는 나라의 통화가 그만큼 약세가 되는 구조이므로 옳다.

③ O
Big Mac지수는 전 세계에서 비교 가능한 동일 상품을 이용해 구매력평가설이 말하는 균형환율을 단순하게 추정하는 방식이다. 같은 품질의 햄버거를 기준으로 각국 통화의 고평가·저평가를 본다는 설명이므로 옳다.

④ O
구매력평가설은 일물일가의 법칙이 작동할 수 있는 환경을 전제로 한다. 관세 등 무역장벽이 없고 수송비가 작으며 경쟁적인 시장이어야 동일 재화 가격이 국가 간에 수렴할 수 있으므로 옳다.

오답 포인트

물가상승률이 높으면 환율도 같이 오른다고만 외우면 ①에 속기 쉽다. 시험에서는 기준이 통화가치인지 환율표시인지 먼저 봐야 하며, 구매력평가설의 핵심은 고물가 국가 통화의 실질 구매력이 떨어져 장기적으로 평가절하된다는 점이다.

다시 나오면 이렇게 판단

구매력평가설 문제가 나오면 먼저 물가상승률이 더 높은 나라를 찾고, 그 나라 통화가 장기적으로 약세인지 강세인지를 본다. 고물가 국가 통화는 평가절하, 저물가 국가 통화는 상대적으로 평가절상 방향으로 정리하면 선지 판단이 빨라진다.

암기 포인트

구매력평가설은 고물가 통화 약세, Big Mac지수는 햄버거로 보는 구매력평가설이다.

NoteBase

문 10. 경제적 부가가치(Economic Value Added: EVA)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① EVA를 증가시키기 위해서는 세후 영업이익을 늘려야 한다.

② EVA는 장기성과를 측정하는 데 유용하다.

③ EVA가 0보다 큰 기업은 자본비용 이상을 벌어들인 기업으로 평가된다.

④ 다각화된 기업은 사업단위별로 EVA를 평가하여 핵심사업과 한계사업을 분류할 수 있다.

정답 2번

출제 포인트

이 문제는 EVA의 의미와 활용 범위, 특히 기간별 성과지표와 장기 기업가치 지표를 구분하는지를 묻는 문제이다.

핵심 개념

EVA는 세후 영업이익에서 자본비용을 차감한 경제적 이익이다.
EVA는 일정 기간에 기업이나 사업부가 자본비용을 초과하는 성과를 냈는지를 보는 성과지표이다.
장기적인 기업가치 자체는 미래 EVA의 누적이나 시장가치 개념과 연결되므로, EVA 하나만으로 장기성과를 직접 측정한다고 보기는 어렵다.

NoteBase

선지별 해설

① O
EVA는 세후 영업이익에서 자본비용을 뺀 값이므로 세후 영업이익이 커지면 EVA가 개선된다.
자본비용 통제도 중요하지만, 선지는 EVA 개선의 기본 방향을 설명한 것으로 타당하다.

② X
틀린 부분은 "장기성과를 측정하는 데 유용하다"는 표현이다.
EVA는 특정 기간의 경제적 부가가치를 측정하는 지표이므로 기간별 성과평가에는 유용하지만, 장기성과 자체를 직접 측정하는 지표로 단정하기는 어렵다.
올바르게는 "EVA는 자본비용을 반영한 기간 성과를 측정하는 데 유용하다"가 된다.

③ O
EVA가 0보다 크다는 것은 세후 영업이익이 자본비용을 초과했다는 뜻이다.
따라서 자본비용 이상을 벌어들여 경제적 가치를 창출한 기업으로 평가할 수 있다.

④ O
다각화 기업은 사업단위별 EVA를 계산해 어느 사업이 가치를 창출하고 어느 사업이 자본을 잠식하는지 비교할 수 있다.
따라서 EVA는 핵심사업과 한계사업을 구분하는 관리지표로 활용될 수 있다.

오답 포인트

②는 EVA를 장기 기업가치 지표와 혼동하게 만드는 선지이다. EVA는 자본비용을 반영한다는 점 때문에 고급 지표처럼 보이지만, 본질적으로는 특정 기간의 경제적 이익을 측정하는 성과지표라는 점을 놓치면 틀리기 쉽다.

다시 나오면 이렇게 판단

EVA 문제가 나오면 먼저 "세후 영업이익 - 자본비용"이라는 구조를 떠올린다. 그다음 선지가 기간 성과평가를 말하는지, 장기 기업가치 자체를 말하는지 구분하면 정오 판단이 빨라진다.

암기 포인트

EVA는 자본비용을 뺀 기간 성과이고, 장기 기업가치 그 자체는 아니다.

NoteBase

문 11. 세분화된 시장의 차이점을 무시하고 한 제품으로 전체시장을 공략하는 전략은?

① 차별적 마케팅

② 비차별적 마케팅

③ 세분화 마케팅

④ 집중적 마케팅

정답 2번

출제 포인트

이 문제는 비차별적 마케팅과 차별적·집중적 마케팅의 구분을 묻는 문제이다.

핵심 개념

비차별적 마케팅은 세분시장 간 차이를 무시하고 하나의 제품과 하나의 마케팅믹스로 전체시장을 공략하는 전략이다.
차별적 마케팅은 여러 세분시장을 각각 겨냥하여 세분시장별로 다른 제품이나 마케팅믹스를 제공하는 전략이다.
세분화 마케팅은 시장을 동질적인 집단으로 나누어 표적시장을 선택하는 접근 전체를 가리키는 말이다.
집중적 마케팅은 하나의 세분시장 또는 소수의 세분시장에 자원을 집중하는 전략이다.

선지별 해설

① X: 차별적 마케팅은 세분시장 간 차이를 인정하고 시장별로 다르게 대응하는 전략이다. 틀린 표현은 '세분화된 시장의 차이점을 무시하고 한 제품으로 전체시장을 공략'하는 부분이다. 올바르게는 '세분시장별로 다른 제품이나 마케팅믹스를 제공한다'이다.
② O: 비차별적 마케팅은 세분시장 간 차이를 무시하고 단일 제품으로 전체시장을 상대하는 전략이므로 발문과 정확히 일치한다.
③ X: 세분화 마케팅은 시장을 여러 세분시장으로 나누고 그 차이를 반영해 표적시장을 선택하는 접근이다. 틀린 표현은 '차이점을 무시하고 한 제품으로 전체시장을 공략'에 대응시킨 부분이다. 올바르게는 '시장을 세분한 뒤 각 세분시장의 특성을 고려해 공략한다'이다.
④ X: 집중적 마케팅은 전체시장이 아니라 특정 세분시장 하나에 역량을 집중하는 전략이다. 틀린 표현은 '전체시장을 공략'하는 부분이다. 올바르게는 '하나의 세분시장에 집중 공략한다'이다.

오답 포인트

비차별적 마케팅과 집중적 마케팅은 모두 제품 수가 적어 보일 수 있어 혼동되기 쉽다. 그러나 비차별적 마케팅은 전체시장을 하나로 보고, 집중적 마케팅은 한 세분시장만 고른다는 점에서 다르다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

문장에 '차이 무시', '한 제품', '전체시장'이 함께 나오면 비차별적 마케팅으로 판단한다. '시장별로 다르게'이면 차별적 마케팅이고, '한 세분시장만'이면 집중적 마케팅이다.

암기 포인트

비차별적은 전체시장 하나, 차별적은 시장별로 다르게, 집중적은 한 시장만이다.

NoteBase

문 12. 제품수명주기이론의 단계별 특성에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 도입기에 기업은 제품 시용(Trial)을 유인한다.

② 성숙기에는 매출액증가율이 둔화된다.

③ 쇠퇴기에 기업은 매출액 감소를 보완하기 위해 유통경로를 확대한다.

④ 성장기에는 판매량이 증가함에 따라 경험곡선 효과가 나타난다.

정답 3번

출제 포인트

제품수명주기 이론에서 도입기, 성장기, 성숙기, 쇠퇴기의 전형적 마케팅 특성을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

도입기는 신제품이 시장에 처음 진입한 단계로 인지도 형성과 시험사용 유인이 핵심이다.
성장기는 수요와 판매량이 빠르게 늘어나는 단계로 시장확대와 원가절감 효과가 함께 나타난다.
성숙기는 시장이 포화에 가까워져 매출 증가율이 둔화되는 단계이다.
쇠퇴기는 수요가 감소하는 단계로 비용 통제, 철수, 축소, 수확전략 검토가 중심이 된다.

선지별 해설

① O: 도입기에는 소비자가 제품을 처음 써 보도록 만드는 것이 중요하므로 시용 촉진, 샘플 제공, 체험 유인이 자주 사용된다.
② O: 성숙기에는 시장이 포화되면서 매출 자체가 유지될 수는 있어도 증가율은 둔화되는 것이 일반적이다.
③ X: 틀린 부분은 "매출액 감소를 보완하기 위해 유통경로를 확대한다"는 표현이다. 쇠퇴기에는 대체로 수요가 줄어 비효율 유통망을 넓히기보다 수익성 낮은 경로를 축소하거나 철수 여부를 검토한다.
④ O: 성장기에는 판매량 증가로 누적 생산경험이 쌓여 단위당 비용이 낮아지는 경험곡선 효과가 나타날 수 있다.

오답 포인트

쇠퇴기에도 매출을 살리기 위해 무조건 확대전략을 쓴다고 생각하면 ③에 흔들리기 쉽다. 제품수명주기 후반부는 확장보다 선택과 집중, 비용회수, 철수 판단이 더 핵심이다.

다시 나오면 이렇게 판단

제품수명주기 문제는 각 단계의 목표를 먼저 연결해서 판단한다. 도입기는 시험사용, 성장기는 시장확대와 원가절감, 성숙기는 증가율 둔화, 쇠퇴기는 축소·수확·철수로 잡으면 선지 판단이 빨라진다.

암기 포인트

도입은 체험, 성장은 확대, 성숙은 둔화, 쇠퇴는 축소로 기억하면 정리된다.

NoteBase

문 13. 재고관리 비용을 최소화하기 위한 재고관리 기법에 해당하지 않는 것은?

① EOQ(Economic Order Quantity)

② JIT(Just-in-Time)

③ MRP(Material-Requirements Planning)

④ PERT(Program Evaluation and Review Technique)

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 재고관리 기법과 프로젝트 일정관리 기법을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

EOQ는 주문비용과 보관비용의 합이 최소가 되도록 경제적 주문량을 결정하는 기법이다.
JIT는 필요한 것을 필요한 시점에 필요한 양만 조달하여 재고를 최소화하는 생산·재고관리 방식이다.
MRP는 생산계획과 자재명세서를 바탕으로 필요한 자재의 소요량과 조달시점을 계산하는 자재소요계획 시스템이다.
PERT는 불확실한 작업시간을 고려하여 프로젝트 일정을 계획·통제하는 기법으로, 재고관리 기법이 아니라 일정관리 기법이다.

선지별 해설

① O: EOQ는 대표적인 재고관리 기법이다. 주문비용과 보관비용의 균형점에서 총재고비용을 최소화한다.
② O: JIT는 재고를 가능한 한 줄여 재고유지비용과 낭비를 줄이는 재고관리 방식이다.
③ O: MRP는 생산에 필요한 자재의 수량과 시점을 계획하는 기법이므로 재고관리와 자재관리 영역에 속한다.
④ X: 틀린 부분은 PERT를 재고관리 기법으로 보는 점이다. PERT는 Program Evaluation and Review Technique로 프로젝트의 일정계획과 진도통제에 쓰인다. 올바르게는 재고관리 기법이 아니라 프로젝트 일정관리 기법이다.

오답 포인트

MRP와 PERT가 모두 약어라서 비슷한 경영기법으로 묶어 버리기 쉽다. 그러나 MRP는 자재와 재고의 소요계획이고, PERT는 프로젝트 일정 네트워크 관리라는 점이 핵심 차이이다.

다시 나오면 이렇게 판단

약어 문제가 나오면 무엇을 관리하는 기법인지부터 구분한다. 주문량·재고수준·자재소요를 다루면 재고관리 쪽이고, 활동의 선후관계와 소요시간을 다루면 일정관리 쪽이다.

NoteBase

암기 포인트

EOQ·JIT·MRP는 재고, PERT는 프로젝트 일정이다.

NoteBase

문 14. 기업의 형태에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 합명회사는 출자액 한도 내에서 유한책임을 지는 사원만으로 구성된다.

② 합자회사는 연대무한책임을 지는 무한책임사원과 출자액 한도 내에서 유한책임을 지는 유한책임사원으로 구성된다.

③ 협동조합은 농민, 중소기업인, 소비자들이 자신들의 경제적 권익을 보호하기 위하여 공동으로 출자하여 조직된다.

④ 주식회사는 주주와 분리된 법적인 지위를 갖는다.

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 합명회사, 합자회사, 협동조합, 주식회사의 법적 성격과 책임구조를 구별할 수 있는지를 묻는 문제이다.

핵심 개념

합명회사는 모든 사원이 무한책임을 지는 인적회사이다.
합자회사는 무한책임사원과 유한책임사원이 함께 있는 회사이다.
협동조합은 공통의 경제적 필요를 가진 사람들이 공동출자와 공동이용을 위해 조직하는 단체이다.
주식회사는 주주와 분리된 독립된 법인격을 가지며, 주주는 출자한 범위에서 책임을 진다.

선지별 해설

① X. 틀린 부분은 "출자액 한도 내에서 유한책임을 지는 사원만으로"이다. 합명회사는 유한책임사원으로 이루어지는 회사가 아니라 모든 사원이 무한책임을 지는 회사이다. 올바르게는 "합명회사는 무한책임사원만으로 구성된다"이다.
② O. 합자회사는 회사채무에 대해 직접 책임을 지는 무한책임사원과, 출자액 한도에서만 책임을 지는 유한책임사원으로 구성된다.
③ O. 협동조합은 농민, 중소기업인, 소비자 등 공통의 이해관계를 가진 사람들이 자신의 경제적 이익과 편익을 높이기 위해 공동으로 출자하여 조직할 수 있다.
④ O. 주식회사는 주주 개인과 분리된 법인격을 가지므로 회사 자체가 권리와 의무의 주체가 된다.

오답 포인트

합명회사와 합자회사를 모두 인적회사로만 기억하면 책임구조를 뒤바꾸기 쉽다. 이 문항은 ①에서 합명회사의 무한책임을 합자회사의 유한책임 구조처럼 바꿔 놓은 점이 함정이다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

회사 형태 문제가 나오면 먼저 사원의 책임범위를 본다. 모든 사원이 무한책임이면 합명회사이고, 무한책임사원과 유한책임사원이 함께 있으면 합자회사이며, 주주는 출자 범위에서만 책임을 지면 주식회사로 판단된다.

암기 포인트

합명은 전원 무한, 합자는 무한+유한, 주식은 주주 유한책임과 법인격 분리이다.

NoteBase

문 15. 마이클 포터(M. E. Porter)의 산업구조분석(5-forces Model)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 퇴출장벽(Exit Barrier)이 높을수록 가격경쟁이 치열해져 시장의 매력도가 낮아진다.

② 구매자의 공급자 전환비용(Switching Cost)이 높을수록 구매자의 교섭력이 높아져 시장의 매력도가 낮아진다.

③ 진입장벽(Entry Barrier)이 높을수록 새로운 경쟁자의 진입이 어려워져 시장의 매력도가 높아진다.

④ 대체재가 많을수록 대체재의 존재 때문에 가격을 높이기가 어려워져 시장의 매력도가 낮아진다.

정답 2번

출제 포인트

이 문제는 포터의 5요인 모형에서 진입장벽, 퇴출장벽, 구매자 교섭력, 대체재 위협이 산업의 매력도에 어떤 방향으로 작용하는지를 구별하는 문제이다.

핵심 개념

진입장벽은 신규 경쟁자가 산업에 들어오기 어렵게 만드는 장벽이므로 높을수록 기존 기업에는 유리하여 산업 매력도가 높아진다.
퇴출장벽은 기존 기업이 산업에서 빠져나오기 어렵게 만드는 장벽이므로 높을수록 과당경쟁이 지속되어 산업 매력도가 낮아진다.
구매자의 공급자 전환비용은 구매자가 공급처를 바꿀 때 드는 비용이므로 높을수록 구매자의 교섭력은 낮아지고 공급자 측 수익성은 높아질 수 있다.
대체재 위협은 소비자가 다른 제품으로 쉽게 이동할 수 있는 정도이므로 대체재가 많을수록 가격 인상이 어려워져 산업 매력도가 낮아진다.

선지별 해설

① O: 퇴출장벽이 높으면 성과가 나쁜 기업도 쉽게 철수하지 못해 산업 내 경쟁이 오래 지속된다. 가격경쟁이 심해지고 수익성이 낮아지므로 시장의 매력도가 낮아진다는 설명은 옳다.
② X: 틀린 표현은 "구매자의 교섭력이 높아져"이다. 구매자의 공급자 전환비용이 높을수록 구매자는 공급자를 쉽게 바꾸지 못하므로 교섭력이 낮아진다. 올바르게는 "구매자의 공급자 전환비용이 높을수록 구매자의 교섭력이 낮아져 시장의 매력도가 높아질 수 있다"이다.
③ O: 진입장벽이 높으면 신규 경쟁자의 진입이 어려워져 기존 기업이 경쟁 압력을 덜 받는다. 따라서 시장의 매력도가 높아진다는 설명은 옳다.
④ O: 대체재가 많으면 소비자가 다른 선택지로 이동하기 쉬워 기업이 가격을 올리기 어렵다. 수익성이 떨어지므로 시장의 매력도가 낮아진다는 설명은 옳다.

NoteBase

오답 포인트

전환비용은 누가 부담하는 비용인지가 핵심 함정이다. ②는 전환비용이 높다는 사실을 교섭력 상승으로 거꾸로 연결한 것이 오답 포인트이다. 구매자의 전환비용이 높으면 구매자는 묶이고, 공급자의 힘은 상대적으로 커진다.

다시 나오면 이렇게 판단

5요인 문제는 각 힘이 강해질수록 산업 수익성이 올라가는지 내려가는지를 먼저 본다. 신규 진입 위협, 구매자 교섭력, 대체재 위협, 기존 경쟁 강도는 강할수록 대체로 매력도를 낮추고, 진입장벽처럼 그 위협을 막는 요소는 높을수록 매력도를 높인다고 판단하면 된다.

암기 포인트

진입장벽은 높을수록 유리하고, 퇴출장벽은 높을수록 불리하며, 구매자 전환비용은 높을수록 구매자 힘이 약해진다.

NoteBase

문 16. 라이센싱(Licensing)과 프랜차이징(Franchising)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 진출예정국에 수출이나 해외직접투자에 대한 무역장벽이 존재하는 경우 라이센싱은 무역장벽을 극복하는 방법이다.

② 프랜차이징은 음식점, 커피숍 등 서비스업종에서 많이 사용하는 방법이다.

③ 라이센싱은 브랜드와 기술 등 무형자산과 함께 품질관리, 경영방식, 기업체 조직 및 운영, 마케팅 지원 등과 같은 경영관리 노하우까지 포함하기 때문에 철저한 통제가 가능하다.

④ 라이센싱과 프랜차이징은 잠재적인 경쟁자를 만들 위험이 있다.

정답 3번

출제 포인트

이 문제는 라이센싱과 프랜차이징의 차이, 특히 제공 범위와 통제 수준의 차이를 묻는 문제이다.

핵심 개념

라이센싱은 특허·상표·기술 같은 특정 무형자산의 사용권을 타인에게 허락하고 대가를 받는 방식이다. 핵심은 권리 사용 허락이며 통제 수준은 상대적으로 낮다.
프랜차이징은 브랜드와 운영방식, 서비스 기준, 마케팅 지원까지 묶어 사업모델 전체를 복제하게 하는 방식이다. 핵심은 사업 시스템 이전이며 본사의 통제가 상대적으로 강하다.

선지별 해설

① O: 진출국에 수출 규제나 해외직접투자 제한이 있으면 현지 기업에 생산·판매 권한을 주는 라이센싱으로 장벽을 우회할 수 있다.
② O: 프랜차이징은 표준화된 서비스와 브랜드 관리가 중요한 음식점, 커피숍 같은 서비스업에서 널리 쓰인다.
③ X: 틀린 부분은 '라이센싱은 브랜드와 기술 등 무형자산과 함께 품질관리, 경영방식, 기업체 조직 및 운영, 마케팅 지원 등과 같은 경영관리 노하우까지 포함하기 때문에 철저한 통제가 가능하다'는 표현이다. 실제로 이렇게 사업운영 전반의 노하우를 패키지로 제공하고 본사가 강하게 통제하는 방식은 프랜차이징이다.
라이센싱은 보통 특정 지식재산권의 사용 허락이 중심이어서 통제 범위가 더 좁다.
④ O: 라이센싱과 프랜차이징은 모두 상대방에게 기술, 브랜드, 운영노하우를 이전하므로 장기적으로는 잠재적 경쟁자를 키울 위험이 있다.

오답 포인트

③은 프랜차이징의 특징을 라이센싱의 특징처럼 바꿔 놓은 선지이다. 수험생은 '브랜드 제공'이라는 공통점만 보고 넘어가기 쉽지만, 사업운영 전반의 지원과 강한 통제가 붙으면 프랜차이징으로 봐야 한다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

특정 상표·특허·기술의 사용권만 주는지, 아니면 운영매뉴얼·품질관리·마케팅 지원까지 묶어 사업 시스템 전체를 넘기는지를 먼저 본다. 전자는 라이센싱이고 후자는 프랜차이징이다.

암기 포인트

라이센싱은 권리 사용 허락, 프랜차이징은 사업방식 패키지 이전이다.

NoteBase

문 17. 동기부여이론에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① Y이론적 관점에 따르면 직원은 부정적 강화(Reinforcement)에 의해 동기부여가 된다.

② 아담스(J. S. Adams)의 공정성이론에 따르면 사람은 자신의 일에 투입한 요소와 그로부터 받은 보상의 비율을 다른 사람의 그것과 비교한다.

③ 2요인이론에서 동기유발요인은 직무에 내재하는 요인들이다.

④ 기대이론에서 동기부여가 되는 정도는 노력과 성과 관련성, 성과와 결과 관련성, 결과와 개인의 욕구 사이의 관련성의 영향을 받는다.

정답 1번

출제 포인트

동기부여이론별 핵심 가정과 대표 키워드를 정확히 연결할 수 있는지를 묻는 문제이다.

핵심 정리

Y이론: 인간은 일을 자연스러운 것으로 받아들이며 자기통제와 책임수용을 통해 일할 수 있다는 관점이다.
공정성이론: 자신이 투입한 요소와 받은 보상의 비율을 타인과 비교해 공정성을 판단하는 이론이다.
2요인이론: 동기유발요인은 성취·인정·책임처럼 직무 내용에 내재한 요인이고, 위생요인은 급여·감독·근무조건처럼 직무 환경 요인이다.
기대이론: 노력하면 성과가 난다는 기대, 성과가 보상으로 이어진다는 수단성, 그 보상이 매력적이라는 유의성이 함께 동기에 영향을 준다.

선지별 해설

① X: 틀린 부분은 'Y이론적 관점에 따르면 직원은 부정적 강화에 의해 동기부여가 된다'는 표현이다. Y이론은 외적 통제나 처벌 중심의 관점이 아니라 자율성, 책임, 자기통제를 중시한다. 올바르게는 'Y이론적 관점에서는 직원이 자율적으로 목표를 수용하고 책임을 맡을 때 동기부여가 된다'이다.
② O: 아담스의 공정성이론은 자신의 투입-보상 비율을 타인의 투입-보상 비율과 비교해 공정성을 판단한다고 본다. 선지의 설명이 이 이론의 핵심을 정확히 말한다.
③ O: 허즈버그의 2요인이론에서 동기유발요인은 직무 자체에서 오는 성취감, 인정, 책임, 성장 같은 요인이다. 따라서 '직무에 내재하는 요인'이라는 설명은 맞다.
④ O: 기대이론은 노력과 성과의 관련성인 기대, 성과와 결과의 관련성인 수단성, 결과가 개인 욕구와 얼마나 연결되는지인 유의성의 영향을 받는다. 선지는 기대이론의 세 연결고리를 옳게 설명한다.

오답 포인트

Y이론과 강화이론을 섞으면 ①에 끌리기 쉽다. '부정적 강화'는 스키너의 강화이론 계열 개념인데, 선지는 이를 맥그리거의 Y이론에 잘못 붙여 놓은 것이 함정이다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

이 유형은 이론명과 대표 키워드를 먼저 대응시키면 빠르게 판단된다. Y이론은 자율과 책임, 공정성이론은 투입-보상 비율 비교, 2요인이론은 직무내용 대 직무환경, 기대이론은 기대·수단성·유의성으로 정리하면 된다.

암기 포인트

Y이론=자율·책임, 공정성이론=비율 비교, 2요인이론=직무내용이 동기, 기대이론=기대·수단성·유의성이다.

NoteBase

문 18. 1달러 = 1,150원이고, 1유로 = 1.6달러인 경우, 원화와 유로화 간의 재정환율(Arbitrage Rate)은?

① 1유로 = 718.75원

② 1유로 = 1,150원

③ 1유로 = 1,265원

④ 1유로 = 1,840원

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 달러 환율과 유로-달러 환율을 연결해 원화 기준 유로의 재정환율을 구하는 문제이다.

조건 정리

주어진 값: 1달러 = 1,150원, 1유로 = 1.6달러이다.
구해야 할 값: 1유로가 몇 원인지이다.
주의할 조건: 유로를 바로 원화로 바꾸는 환율이 없으므로 달러를 매개로 한 교차환율을 계산해야 한다.

사용할 공식

재정환율은 '기준통화 A의 원화값 × 다른 통화가 기준통화 몇 단위인지'로 구한다.
1유로의 원화값 = 1달러의 원화값 × 1유로의 달러값
이 공식을 쓰는 이유는 유로를 곧바로 원화로 바꾸는 값이 없고, 문제에서 달러를 공통 기준통화로 제시했기 때문이다.

계산 과정

1. 1유로 = 1.6달러이다.
2. 1달러 = 1,150원이므로 1.6달러의 원화값을 구한다.
3. $1,150 \times 1.6 = 1,840$
4. 따라서 1유로 = 1,840원이다.

NoteBase

선지별 해설

① X: 718.75원은 1, 150 ÷ 1.6으로 거꾸로 나눈 값이다. 틀린 표현은 '1유로 = 718.75원'이고, 올바르게는 '1유로 = 1,840원'이다.
② X: 1,150원은 1달러의 원화값일 뿐 1유로의 원화값이 아니다. 틀린 표현은 '1유로 = 1,150원'이고, 올바르게는 '1유로 = 1.6달러 = 1,840원'이다.
③ X: 1,265원은 주어진 두 환율을 연결한 교차환율 계산 결과가 아니다. 1유로는 1.6달러이므로 달러당 원화값 1,150원에 1.6을 곱해야 한다. 틀린 표현은 '1유로 = 1,265원'이고, 올바르게는 '1유로 = 1,840원'이다.
④ O: 1, 150 × 1.6 = 1, 840이므로 유로의 재정환율은 1유로 = 1,840원이다. 달러를 매개로 한 교차환율 계산이 정확하다.

오답 포인트

가장 흔한 함정은 1유로 = 1.6달러를 보고 1.6으로 나누는 분모·분자 혼동이다. 또 달러 환율 1,150원을 그대로 유로 환율로 착각하면 ② 같은 오답에 걸린다.

다시 나오면 이렇게 판단

재정환율 문제는 '직접 환율이 있는지 확인하고, 없으면 공통 기준통화를 찾아 연결한다'는 순서로 판단한다. 어떤 통화가 몇 달러인지가 주어지면 달러의 원화값에 그 수를 곱하는 구조인지부터 확인하면 된다.

암기 포인트

재정환율은 공통 기준통화를 매개로 곱해서 연결하는 교차환율 계산이다.

NoteBase

문 19. 포트폴리오의 위험분산효과에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 자산을 결합하여 포트폴리오를 구성함으로써 위험이 감소하는 현상이다.

② 위험분산효과가 나타나는 이유는 포트폴리오를 구성하는 자산들의 변동성이 상쇄되기 때문이다.

③ 포트폴리오의 위험 중에서 분산투자로 줄일 수 없는 위험을 체계적 위험이라고 한다.

④ 포트폴리오의 위험은 일반적으로 포트폴리오를 구성하는 투자종목수가 많을수록 증가한다.

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 포트폴리오의 위험분산효과와 체계적 위험·비체계적 위험의 구분을 묻는 문제이다.

핵심 개념

위험분산효과는 상관관계가 완전한 정(+)이 아닌 자산들을 함께 보유할 때 포트폴리오 전체 위험이 줄어드는 현상이다.
체계적 위험은 경기·금리·시장변동처럼 분산투자로 제거할 수 없는 시장 전체의 위험이다.
비체계적 위험은 개별 기업이나 개별 자산에 특유한 위험으로, 종목을 분산하면 줄일 수 있는 위험이다.

선지별 해설

① O
자산을 결합해 포트폴리오를 만들면 개별 자산의 움직임이 완전히 같지 않아 전체 위험이 감소할 수 있으므로 옳다.

② O
위험분산효과는 포트폴리오를 구성한 자산들의 수익률 변동이 서로 일부 상쇄되기 때문에 나타나므로 옳다.
정확히는 개별 자산의 변동성 자체가 사라지는 것이 아니라 포트폴리오 전체 변동성이 낮아지는 것이다.

③ O
분산투자로 줄일 수 없는 위험을 체계적 위험이라고 하므로 옳다. 시장 전체 요인에서 생기는 위험은 종목 수를 늘려도 남는다.

④ X
틀린 부분은 '투자종목수가 많을수록 증가한다'이다. 포트폴리오 위험은 일반적으로 종목 수가 많아질수록 감소하며, 비체계적 위험이 줄어든 뒤 체계적 위험 수준에 수렴한다.

NoteBase

오답 포인트

위험분산효과를 '종목을 많이 담으면 무조건 안전해진다'로 과장해서 이해하면 ④를 고르지 못한다. 분산투자는 위험을 없애는 것이 아니라 비체계적 위험을 줄이는 것이며, 체계적 위험은 남는다는 점이 함정이다.

다시 나오면 이렇게 판단

분산투자 문제는 먼저 '줄어드는 위험인지, 남는 위험인지'를 구분하면 된다. 개별 기업 특유의 위험이면 비체계적 위험으로 감소하고, 시장 전체 충격이면 체계적 위험으로 남는다고 판단하면 된다.

암기 포인트

분산투자는 비체계적 위험을 줄이고, 체계적 위험은 남는다.

NoteBase

문 20. '가산이익률에 따른 가격결정법(Mark-up Pricing)'을 사용할 경우 다음 제품의 가격은?

단위당 변동비: 10,000원
기대판매량: 100,000개
고정비: 400,000,000원
가산(Mark-up)이익률: 20%

① 16,800원
② 17,500원
③ 17,800원
④ 18,500원

정답 2번

출제 포인트

이 문제는 단위당 총원가를 구한 뒤 가산이익률을 적용해 판매가격을 계산하는 문제이다. 가산이익률 가격결정법(Mark-up Pricing)의 일반적인 교과서적 정의는 원가에 일정 비율을 더하는 '원가 기준' 방식이지만, 이 문항의 공식 정답은 가산이익률 20%를 판매가격(매출액) 기준 이익률로 보고 원가가 판매가격의 80%가 되도록 역산한 값이다. 따라서 두 해석 중 어느 기준을 채택하느냐가 정답을 가르는 핵심이며, 이 문제는 판매가격 기준 이익률을 적용한다는 점이 출제 포인트이다.

조건 정리

주어진 값은 단위당 변동비 10,000원, 고정비 400,000,000원, 기대판매량 100,000개, 가산이익률 20%이다. 구해야 할 값은 제품의 판매가격이다. 고정비를 예상 판매량으로 나누어 단위당 고정비를 구한 뒤, 가산이익률 20%를 판매가격 기준 이익률로 적용한다.

사용할 공식

단위당 총원가 = 단위당 변동비 + (고정비)/(기대판매량)이다.
판매가격 = (단위당 총원가)/(1 - 가산이익률)이다.
이 공식을 쓰는 이유는 가산이익률 20%가 판매가격에서 이익이 차지하는 비율이므로 원가에 20%를 단순 가산하는 방식이 아니라 원가가 판매가격의 80%가 되도록 역산해야 하기 때문이다.

계산 과정

1. 단위당 고정비는 400,000,000 ÷ 100,000 = 4,000원이 된다.
2. 단위당 총원가는 10,000원 + 4,000원 = 14,000원이다.
3. 판매가격은 $14,000 \div (1 - 0.20) = 14,000 \div 0.8 = 17,500$원이므로 17,500원이다.

NoteBase

선지별 해설

① X: 16,800원은 단위당 총원가 14,000원에 원가 기준으로 20%를 단순 가산한 $14{,}000 \times 1.2$의 결과이다. 교과서적인 원가가산(cost-plus) 정의를 그대로 적용하면 이 값이 나오지만, 이 시험의 공식 정답은 가산이익률을 판매가격 기준으로 해석하므로 가격은 16,800원이 아니라 17,500원이다. 이 선지가 바로 표준 정의와 출제 의도의 차이를 노린 함정이다.
② O: 단위당 총원가 14,000원이 판매가격의 80%가 되도록 계산하면 $14{,}000 \div 0.8 = 17{,}500$원이 된다. 따라서 2번이 옳다.
③ X: 17,800원은 올바른 계산식 $14{,}000 \div 0.8 = 17{,}500$원의 결과도 아니고 원가 기준 가산식 $14{,}000 \times 1.2 = 16{,}800$원의 결과도 아니어서, 두 해석 어느 쪽으로도 도출되지 않는 값이다. 정답보다 약간 큰 수치로 혼동을 유도하는 오답일 뿐이며 옳은 가격은 17,500원이다.
④ X: 18,500원 역시 $14{,}000 \div 0.8 = 17{,}500$원이나 $14{,}000 \times 1.2 = 16{,}800$원 어느 식으로도 나오지 않는 값이다. 단위당 총원가(14,000원)나 이익률(20%)을 잘못 잡아야만 나올 수 있는, 정답보다 크게 부풀린 오답이며 옳은 값은 17,500원이다.

오답 포인트

가산이익률 20%를 보자마자 총원가 14,000원에 20%를 곱해 더하는 실수가 가장 흔하다. 이 문제의 핵심 함정은 20%가 원가기준 가산율이 아니라 판매가격 기준 이익률이라는 점이다.

다시 나오면 이렇게 판단

가격결정 계산형 문제는 단위당 총원가를 먼저 구한 뒤 가산이익률의 기준을 확인한다. 판매가격 기준 이익률이면 총원가를 1 - 이익률로 나누어 역산하고, 비용 기준 가산율이면 총원가에 직접 곱해 더한다.

암기 포인트

판매가격 기준 이익률이 r이면 원가는 판매가격의 $1 - r$이고, 판매가격은 원가 $\div(1 - r)$로 구한다.

NoteBase