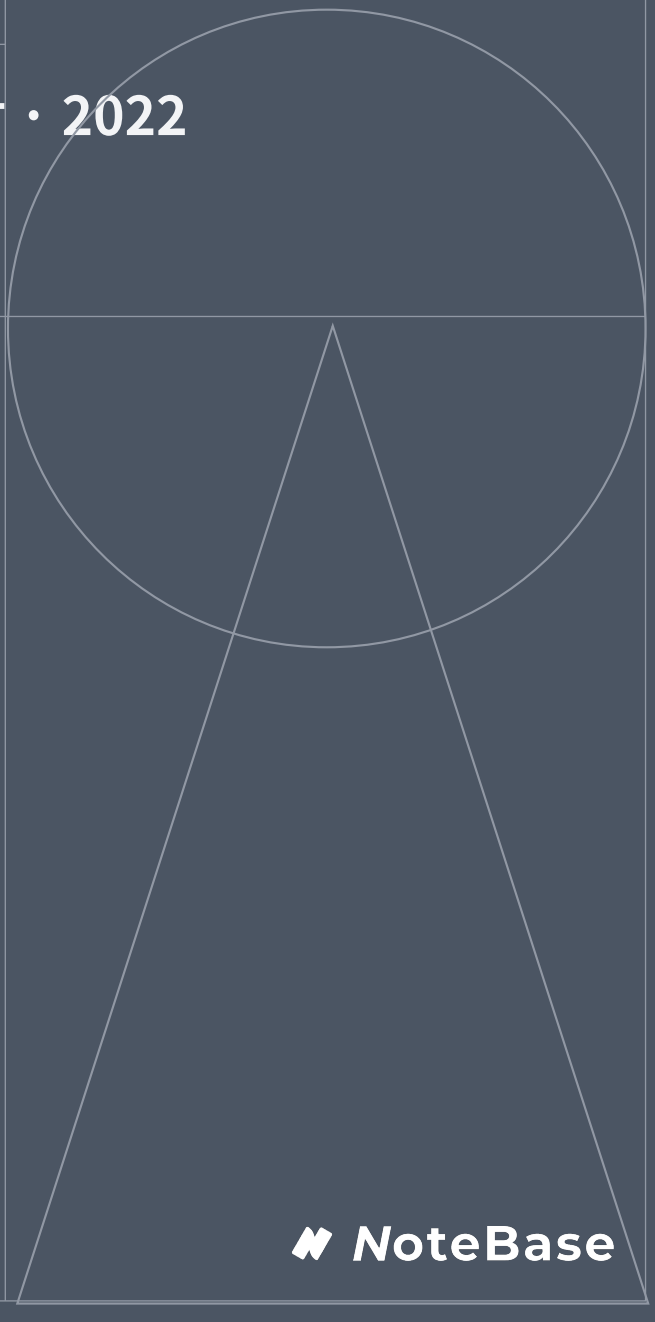
기출OX 해설집

공무원/군무원/9급 · 경영학 · 2022



NoteBase

기출OX 해설집

공무원/군무원/9급 · 경영학 · 2022

공무원/군무원/9급 · 경영학 · 2022

1. 다음 중에서 일정 기간 내의 생산의 절대량이 증가할수록 제품(또는 제품을 생산하는 작업)의 단가가 저하되는 현상을 설명으로 가장 옳은 것은?
① 규모의 경제
② 범위의 경제
③ 경험효과
④ 시너지

정답 1번

출제 포인트

일정 기간의 생산량 증가로 평균 단가가 낮아지는 규모의 경제를 누적 생산경험, 공동생산, 결합효과와 구별하는 문제이다.

핵심 개념

규모의 경제는 일정 기간에 생산 규모가 커질수록 고정비 분산, 분업과 전문화 등으로 제품 한 단위당 비용이 낮아지는 현상이다.
경험효과는 누적 생산량이 늘면서 학습과 숙련이 쌓여 단위비용이 낮아지는 현상이다.
범위의 경제는 여러 제품을 각각 따로 생산할 때보다 자원이나 공정을 공유하여 함께 생산할 때 총비용이 낮아지는 현상이다.
시너지는 둘 이상의 요소가 결합하여 개별 효과의 단순 합보다 큰 성과를 내는 현상이다.

NoteBase

선지별 해설

① O — 규모의 경제는 일정 기간 내 생산의 절대량, 즉 생산 규모가 증가할수록 단위당 비용이 낮아지는 현상이므로 제시문의 설명과 일치한다.
② X — 틀린 표현은 '범위의 경제'이다. 올바르게는 여러 제품을 따로 생산하는 것보다 공통 자원이나 공정을 이용해 함께 생산할 때 비용이 절감되는 현상이다. 제시문의 '생산의 절대량 증가'는 규모의 경제이다.
③ X — 틀린 표현은 '경험효과'이다. 올바르게는 일정 기간의 생산량이 아니라 누적 생산량이 증가하면서 학습과 숙련으로 단위비용이 하락하는 현상이다.
④ X — 틀린 표현은 '시너지'이다. 올바르게는 둘 이상의 요소를 결합한 성과가 각 요소의 성과를 단순히 합한 것보다 커지는 현상이다. 생산 규모 증가에 따른 단가 하락은 규모의 경제이다.

오답 포인트

③의 경험효과도 단위비용 하락을 설명하므로 혼동하기 쉽다. 그러나 제시문의 '일정 기간 내 생산의 절대량'은 현재 생산 규모를 뜻하고, 경험효과의 기준은 과거부터 쌓인 누적 생산량이다.

다시 나오면 이렇게 판단

생산량 증가에 따른 비용 하락 문제에서는 기준 변수를 확인한다. 일정 기간의 생산 규모이면 규모의 경제, 누적 생산량이면 경험효과, 여러 제품의 공동생산이면 범위의 경제, 결합 성과가 단순 합을 넘으면 시너지로 판단한다.

암기 포인트

현재 규모는 규모의 경제, 누적 경험은 경험효과, 제품 다양성의 공동생산은 범위의 경제, 결합의 초과성과는 시너지이다.

NoteBase

2. 다음 중에서 가격책정방법이 아닌 것은?
① 원가가산의 방법
② 수요지향적 방법
③ 경쟁지향적 방법
④ 재고지향적 방법

정답 4번

출제 포인트

가격책정방법을 가격 결정의 기준에 따라 원가·수요·경쟁 지향적 방법으로 구분할 수 있는지를 묻는 문제이다.

핵심 개념

원가지향적 방법은 제품의 원가에 일정한 이윤을 더하여 가격을 정하는 방법이다.
수요지향적 방법은 소비자의 지각가치, 구매의사, 수요의 크기와 가격탄력성 등을 중심으로 가격을 정하는 방법이다.
경쟁지향적 방법은 경쟁사의 가격이나 시장의 경쟁 상황을 기준으로 가격을 정하는 방법이다.
즉 가격 결정의 기준이 각각 원가, 수요, 경쟁이라는 점이 핵심이며, 재고는 일반적인 가격책정방법의 분류 기준이 아니다.

선지별 해설

① O — 원가지향적 방법은 원가를 기준으로 가격을 정하는 대표적인 가격책정방법이다.
② O — 수요지향적 방법은 소비자의 수요와 지각가치 등을 기준으로 가격을 정하는 대표적인 가격책정방법이다.
③ O — 경쟁지향적 방법은 경쟁사의 가격과 경쟁 상황을 기준으로 가격을 정하는 대표적인 가격책정방법이다.
④ X — '재고지향적 방법'은 일반적인 가격책정방법의 기본 분류가 아니다. 올바르게는 가격책정방법을 원가지향적 방법, 수요지향적 방법, 경쟁지향적 방법 등으로 구분한다.

오답 포인트

재고 수준에 따라 할인이나 가격 조정이 이루어질 수 있다는 사실 때문에 ④를 독립된 가격책정방법으로 오인하기 쉽다. 그러나 이 문항은 개별적인 가격 조정 요인이 아니라 가격 결정의 기본 기준에 따른 분류를 묻는다.

다시 나오면 이렇게 판단

가격 결정의 출발 기준이 원가인지, 소비자 수요인지, 경쟁사 가격인지 확인한다. 이 세 기준에 속하지 않는 '재고지향적'이라는 표현은 기본적인 가격책정방법 분류가 아니다.

NoteBase

암기 포인트

가격책정의 세 기준은 원가·수요·경쟁이다.

NoteBase

3. 다음 중에서 리더십의 관점이 아닌 것은?
① 전술이론
② 특성이론
③ 행동이론
④ 상황이론

정답 1번

출제 포인트

리더십 연구의 대표적 관점인 특성이론, 행동이론, 상황이론을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

특성이론: 효과적인 리더가 지닌 개인적 자질이나 특성을 중심으로 리더십을 설명한다. / 키워드: 리더의 자질
행동이론: 효과적인 리더가 실제로 보이는 행동과 리더십 유형을 중심으로 설명한다. / 키워드: 리더의 행동
상황이론: 효과적인 리더십은 상황 조건과 리더십 방식의 적합성에 따라 달라진다고 본다. / 키워드: 상황과의 적합성
세 관점은 각각 '어떤 사람인가—어떻게 행동하는가—어떤 상황에 적합한가'에 초점을 둔다.

선지별 해설

① X 전술이론은 리더십 연구의 대표적 관점인 특성이론·행동이론·상황이론에 해당하지 않는다.
② O 특성이론은 효과적인 리더의 성격, 능력, 자질 등 개인적 특성에 초점을 두는 리더십 관점이다.
③ O 행동이론은 리더의 관찰 가능한 행동과 리더십 유형에 초점을 두는 리더십 관점이다.
④ O 상황이론은 상황에 따라 효과적인 리더십 방식이 달라진다고 보는 리더십 관점이다.

오답 포인트

'전술'이 조직 운영이나 영향력 행사와 관련된 말처럼 보여 리더십 이론의 한 분류로 착각하기 쉽다. 그러나 이 문항에서 구분하는 고전적 리더십 연구의 관점은 특성·행동·상황이론이다.

다시 나오면 이렇게 판단

리더십 이론의 관점을 묻는 문항에서는 초점이 리더 개인의 자질이면 특성이론, 관찰 가능한 행동이면 행동이론, 상황과 리더십 방식의 적합성이면 상황이론으로 판단한다.

암기 포인트

특성은 '누구인가', 행동은 '무엇을 하는가', 상황은 '언제 효과적인가'이다.

NoteBase

4. 다음 중에서 생산관리의 목적으로 가장 옳지 않은 것은?
① 원가절감
② 최고의 품질
③ 유연성 확보
④ 촉진강화

정답 4번

출제 포인트

생산관리의 대표적인 목적과 마케팅의 촉진 활동을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

생산관리는 제품이나 서비스를 효율적으로 생산·제공하도록 공정을 계획하고 운영하는 활동이다. 대표적인 목적은 원가 절감, 품질 향상, 유연성 확보, 납기 준수 등이다. 반면 촉진은 광고·판매촉진 등을 통해 고객의 구매를 유도하는 마케팅 활동이다.

선지별 해설

① O — 원가절감은 자원 낭비와 비효율을 줄여 생산비용을 낮추는 것이므로 생산관리의 목적에 해당한다.
② O — 최고의 품질은 제품·서비스가 요구되는 품질 수준을 안정적으로 충족하도록 관리한다는 점에서 생산관리의 목적에 해당한다.
③ O — 유연성 확보는 수요량이나 제품 종류의 변화에 생산시스템이 신속하게 대응하도록 하는 것이므로 생산관리의 목적에 해당한다.
④ X — '촉진강화'는 광고·판매촉진 등으로 구매를 유도하는 마케팅의 목적이므로 생산관리의 직접적인 목적이 아니다. 틀린 표현인 '촉진강화'는 생산관리의 대표적 목적인 '납기 준수 또는 생산속도 향상' 등으로 고쳐야 한다.

오답 포인트

기업 전체의 경영목표와 생산관리의 기능별 목표를 혼동하면 ④도 그럴듯해 보일 수 있다. 특히 '촉진강화'의 촉진은 생산을 촉진한다는 뜻이 아니라 광고·판매촉진과 같은 마케팅 기능을 가리킨다.

다시 나오면 이렇게 판단

선지가 비용·품질·납기·유연성처럼 생산과 공정의 성과를 개선하는 내용인지 먼저 판단한다. 광고, 홍보, 판매촉진처럼 고객의 구매를 유도하는 내용이면 마케팅 영역으로 구분한다.

암기 포인트

생산관리는 원가·품질·납기·유연성, 촉진은 마케팅이다.

NoteBase

5. 다음 중 공급사슬관리(SCM, Supply Chain Management)의 기대효과에 해당하지 않는 것은?
① 거래 비용의 절감
② 채찍 효과(bullwhip effect)의 증폭
③ 거래의 오류 감소
④ 정보 전달과 처리의 편의성 증대

정답 2번

출제 포인트

공급사슬관리(SCM)를 통해 기대되는 정보 공유·업무 연계의 효과와 채찍 효과의 변화 방향을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

공급사슬관리(SCM)는 원재료 공급자부터 최종 고객까지의 물자·정보·자금 흐름을 통합적으로 관리하여 공급사슬 전체의 효율성과 대응력을 높이는 활동이다. 정보 공유와 업무 연계가 강화되면 거래 비용과 거래 오류가 줄고 정보 전달·처리가 편리해지며, 수요 정보의 왜곡이 상류로 갈수록 커지는 채찍 효과는 완화된다.

선지별 해설

① O — 거래 당사자 사이의 정보 공유와 업무 조정은 탐색·협상·주문·재고 관리 등에 드는 거래 비용을 절감할 수 있으므로 SCM의 기대효과이다.
② X — 틀린 표현은 '채찍 효과의 증폭'이다. 실제로 SCM은 실시간 수요 정보의 공유와 공급사슬 구성원 간 조정을 통해 채찍 효과를 완화하거나 감소시키는 것을 지향한다.
③ O — 주문·재고·배송 정보를 연계하면 중복 입력과 정보 불일치가 줄어 거래 과정의 오류가 감소하므로 SCM의 기대효과이다.
④ O — 공급사슬 구성원이 정보를 공동으로 활용하면 정보 전달 속도와 처리 효율이 높아져 정보 전달과 처리가 편리해지므로 SCM의 기대효과이다.

오답 포인트

②의 '채찍 효과'라는 용어만 보고 SCM과 관련된 효과라고 판단하기 쉽다. 그러나 핵심은 변화 방향이며, SCM은 채찍 효과를 증폭시키는 것이 아니라 정보 왜곡을 줄여 완화한다.

다시 나오면 이렇게 판단

SCM의 효과를 묻는 문항에서는 정보 공유와 통합이 비용·오류·재고·수요 왜곡을 줄이는 방향인지 확인한다. 특히 채찍 효과는 '증폭'이 아니라 '감소·완화'가 SCM의 기대효과이다.

NoteBase

암기 포인트

SCM은 연결과 공유를 강화하고, 비용·오류·채찍 효과는 줄인다.

6. 다음 중에서 기업의 종합적인 관점에서 비전과 목표를 설정하고 각 사업분야에서 경영자원을 배분하고 조정하는 일련의 활동으로 가장 옳은 것은?
① 기업전략
② 사업부전략
③ 기능별전략
④ 마케팅전략

정답 1번

출제 포인트

기업전략·사업부전략·기능별전략의 의사결정 범위를 구분하는 문제이다. 기업 전체의 비전과 목표를 정하고 여러 사업분야에 자원을 배분·조정하는 활동은 기업전략에 해당한다.

핵심 개념

기업전략: 기업 전체의 방향과 사업구성을 결정하고 사업분야 간 자원을 배분·조정하는 최상위 전략이다.
키워드는 기업 전체, 비전과 목표, 사업구성, 사업 간 자원배분이다.
사업부전략: 특정 사업분야에서 어떤 방식으로 경쟁우위를 확보할지를 정하는 전략이다. 키워드는 개별 사업, 경쟁방법, 경쟁우위이다.
기능별전략: 생산·마케팅·재무·인사 등 각 기능부문이 상위 전략을 실행하기 위해 세우는 세부 전략이다.
마케팅전략: 기능별전략의 하나로, 표적시장과 고객가치 및 마케팅 수단에 관한 방향을 정한다.

선지별 해설

① O — 기업 전체의 종합적 관점에서 비전과 목표를 설정하고 각 사업분야에 경영자원을 배분·조정하는 것은 기업전략이다.
② X — 틀린 표현은 '사업부전략'이다. 사업부전략은 특정 사업분야에서 경쟁자에 맞서 경쟁우위를 확보하는 방법을 정하는 전략이며, 제시문의 활동은 기업전략이다.
③ X — 틀린 표현은 '기능별전략'이다. 기능별전략은 생산·마케팅·재무·인사 등 개별 기능부문의 실행 방향을 정하는 전략이며, 제시문의 활동은 기업전략이다.
④ X — 틀린 표현은 '마케팅전략'이다. 마케팅전략은 기능별전략의 하나로 표적시장, 고객가치, 제품·가격·유통·촉진 등의 방향을 정하며, 제시문의 활동은 기업전략이다.

오답 포인트

'각 사업분야'라는 표현만 보고 ② 사업부전략을 고르기 쉽다. 그러나 제시문은 한 사업의 경쟁방법이 아니라 기업 전체 차원에서 여러 사업분야에 자원을 배분하고 조정한다고 했으므로 기업전략이다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

의사결정의 범위를 확인한다. 기업 전체와 사업 간 자원배분이면 기업전략, 특정 사업의 경쟁우위이면 사업부전략, 생산·마케팅·재무·인사 등 개별 기능의 실행방안이면 기능별전략으로 판단한다.

암기 포인트

기업전략은 '어떤 사업을 하고 자원을 어떻게 나눌지', 사업부전략은 '그 사업에서 어떻게 이길지', 기능별전략은 '각 기능이 어떻게 실행할지'를 정한다.

NoteBase

7. 관리과정의 단계 중 조직화에 대한 설명으로 가장 적절한 것은?
① 과업의 목표, 달성 방법 등을 정리하는 것
② 전체 과업을 각자에게 나누어 맡기고 그 일들의 연결 관계를 정하는 것
③ 과업이 계획대로 실행되었는지 살펴보고 필요한 시정조치를 취하는 것
④ 과업이 실제로 실행되도록 시키거나 이끌어가는 것

정답 2번

출제 포인트

이 문제는 관리과정의 단계인 계획, 조직화, 지휘, 통제를 각 단계의 핵심 활동으로 구별하는 문제이다.

핵심 개념

조직화는 목표 달성에 필요한 전체 과업을 나누어 구성원에게 배분하고, 과업과 사람 사이의 권한·책임 및 연결 관계를 정하는 과정이다. 계획은 목표와 달성 방법을 정하고, 지휘는 구성원이 과업을 실제로 수행하도록 이끌며, 통제는 실행 결과를 계획과 비교하여 필요한 시정조치를 하는 과정이다.

선지별 해설

① X — '과업의 목표, 달성 방법 등을 정리하는 것'은 조직화가 아니라 계획에 해당한다. 올바르게는 계획은 달성할 목표와 그 목표의 달성 방법을 정하는 과정이다.
② O — 전체 과업을 개별 과업으로 나누어 구성원에게 맡기고 과업들의 연결 관계를 정하는 것은 분업과 관계 설정을 핵심으로 하는 조직화의 설명이다.
③ X — '과업이 계획대로 실행되었는지 살펴보고 필요한 시정조치를 취하는 것'은 조직화가 아니라 통제에 해당한다. 올바르게는 통제는 실제 성과를 계획과 비교하고 편차가 있으면 시정조치를 하는 과정이다.
④ X — '과업이 실제로 실행되도록 시키거나 이끌어가는 것'은 조직화가 아니라 지휘에 해당한다. 올바르게는 지휘는 구성원을 동기부여하고 의사소통하며 과업 수행을 이끄는 과정이다.

오답 포인트

관리과정의 모든 단계가 목표 달성과 관련되므로 기능의 이름만 보고 혼동하기 쉽다. 특히 ①의 '목표·달성 방법'은 계획, ③의 '계획대로 실행되었는지·시정조치'는 통제, ④의 '시키거나 이끌어가는 것'은 지휘를 가리키며, ②의 '나누어 맡기고 연결 관계를 정한다'가 조직화를 가리킨다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

목표와 방법을 정하면 계획, 일을 나누고 권한·책임·관계를 짜면 조직화, 사람의 실행을 이끌면 지휘, 결과를 계획과 비교하여 고치면 통제로 판단한다.

암기 포인트

계획은 정하기, 조직화는 나누고 연결하기, 지휘는 이끌기, 통제는 비교하고 고치기이다.

NoteBase

8. 다음 중에서 관리회계에 대한 설명 중 가장 옳지 않은 것은?
① 기업 외부의 이해관계자들이 필요한 정보를 제공한다.
② 사업부별 성과분석을 제공한다.
③ 원가절감을 위한 원가계산 정보를 제공한다.
④ 기업회계기준이나 국제회계기준 등의 규칙을 준수하지 않아도 된다.

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 관리회계의 정보이용자, 목적, 보고 범위 및 회계기준 준수 여부를 재무회계와 구분할 수 있는지를 묻는다.

핵심 개념

관리회계는 기업 내부의 경영자가 계획·통제·의사결정에 활용하도록 정보를 제공하는 회계이다. 내부 목적에 맞추어 사업부별 성과나 원가 정보를 산출하므로 기업회계기준이나 국제회계기준의 형식에 반드시 따를 필요가 없다. 반면 재무회계는 투자자·채권자 등 기업 외부 이해관계자에게 기업 전체의 재무정보를 제공하며 공인된 회계기준을 따른다.

선지별 해설

① X - '기업 외부의 이해관계자들에게 필요한 정보를 제공한다'는 부분이 틀렸다. 관리회계는 기업 내부의 경영자에게 의사결정에 필요한 정보를 제공한다. 외부 이해관계자를 위한 정보 제공은 재무회계의 주된 목적이다.
② O - 관리회계는 내부 성과평가와 통제를 위해 사업부·제품·부문별 성과분석 정보를 제공한다.
③ O - 관리회계의 원가정보는 원가의 발생 원인을 파악하고 낭비를 줄이는 등 원가절감 의사결정에 활용된다.
④ O - 관리회계 정보는 내부 목적에 맞게 작성되므로 기업회계기준이나 국제회계기준 등의 규칙을 반드시 준수할 필요가 없다.

오답 포인트

①의 '외부 이해관계자'가 함정이다. 회계정보를 다룬다는 공통점 때문에 관리회계와 재무회계를 혼동하기 쉽지만, 관리회계의 주된 이용자는 내부 경영자이다. 또한 ④의 '준수하지 않아도 된다'는 표현은 부정적으로 보일 수 있으나, 내부 보고인 관리회계에는 외부 공시용 회계기준의 강제성이 없다는 뜻이므로 옳다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

정보이용자가 내부 경영자이고 목적이 계획·통제·의사결정·성과평가·원가관리이면 관리회계로 판단한다.
정보이용자가 외부 투자자나 채권자이고 공인된 회계기준에 따른 기업 전체의 보고이면 재무회계로 판단한다.

암기 포인트

관리회계는 내부 의사결정용·부문별·형식 자율, 재무회계는 외부 보고용·기업 전체·회계기준 준수이다.

NoteBase

9. 다음 중에서 안전성 비율로 옳지 않는 것은?
① 부채비율
② 유동비율
③ 당좌비율
④ 자본이익율

정답 4번

출제 포인트

재무비율 중 기업의 채무상환능력을 나타내는 안전성 비율과 이익창출능력을 나타내는 수익성 비율을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

안전성 비율은 기업이 단기 또는 장기 채무를 감당할 수 있는지를 평가하는 비율이며,
부채비율·유동비율·당좌비율 등이 해당한다.
수익성 비율은 투입한 자본이나 매출에 비해 얼마나 많은 이익을 창출했는지를 평가하는 비율이며, 자본이익률 등이 해당한다.
구분 기준은 채무상환능력을 보는가, 이익창출능력을 보는가이다.

선지별 해설

① O — 부채비율은 자기자본에 대한 부채의 비중을 나타내므로 장기적인 재무안전성을 평가하는 안전성 비율이다.
② O — 유동비율은 유동부채에 대한 유동자산의 비율로 단기채무 지급능력을 평가하므로 안전성 비율이다.
③ O — 당좌비율은 유동자산 중 현금화가 빠른 당좌자산을 기준으로 단기채무 지급능력을 평가하므로 안전성 비율이다.
④ X — 틀린 부분은 '자본이익율'을 안전성 비율로 분류한 것이다. 자본이익률은 자본을 이용해 얼마의 이익을 냈는지를 측정하므로 올바르게는 수익성 비율이다.

출제자가 노린 함정

④에는 '자본'이라는 말이 들어가지만, 분류 기준은 명칭이 아니라 측정 대상이다. 자본이익율은 자본의 안정적인 구성이나 채무상환능력이 아니라 자본 대비 이익창출능력을 측정한다.

다시 나오면 이렇게 판단

부채의 부담이나 단기 지급능력을 측정하면 안전성 비율, 매출·자산·자본에 대한 이익을 측정하면 수익성 비율로 판단한다.

NoteBase

암기 포인트

부채·유동·당좌는 안전성, 이익은 수익성이다.

NoteBase

10. 다음 중 제품 포트폴리오 관리 도구인 BCG 매트릭스가 제공하는 4가지 진단상황에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
① 별(star): 시장성장률과 시장점유율이 모두 높은 제품
② 현금젖소(cash cow): 시장점유율은 낮지만 시장성장률이 높은 제품
③ 개(dog): 시장성장률과 시장점유율이 모두 낮은 제품
④ 물음표(question mark): 시장성장률은 높지만 시장점유율이 낮은 제품

정답 2번

출제 포인트

BCG 매트릭스의 네 가지 사업·제품 유형을 시장성장률과 상대적 시장점유율의 높고 낮음으로 구분하는 문제이다.

핵심 개념

BCG 매트릭스는 제품이나 사업을 시장성장률과 상대적 시장점유율이라는 두 축으로 분류하는 포트폴리오 관리 도구이다.
별(star): 시장성장률이 높고 시장점유율도 높은 유형이다.
현금젖소(cash cow): 시장성장률은 낮고 시장점유율은 높은 유형이다.
개(dog): 시장성장률과 시장점유율이 모두 낮은 유형이다.
물음표(question mark): 시장성장률은 높지만 시장점유율은 낮은 유형이다.

선지별 해설

① O — 별은 성장성이 높은 시장에서 높은 시장점유율을 가진 제품이므로 설명이 옳다.
② X — 틀린 부분은 현금젖소의 '시장점유율은 낮지만 시장성장률이 높다'라는 표현이다. 올바르게는 시장점유율이 높고 시장성장률이 낮은 제품이다.
③ O — 개는 시장성장률과 시장점유율이 모두 낮은 제품이므로 설명이 옳다.
④ O — 물음표는 시장성장률은 높지만 시장점유율은 낮은 제품이므로 설명이 옳다.

오답 포인트

②는 현금젖소의 두 축을 물음표의 특성과 바꾸어 제시한 선지이다. 현금젖소는 성장률이 높은 제품이 아니라 성숙한 저성장 시장에서 높은 점유율을 확보한 제품이라는 점이 핵심이다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

먼저 시장성장률의 고저와 시장점유율의 고저를 각각 확인한다. 두 값이 모두 높으면 별, 성장률은 낮고 점유율은 높으면 현금젖소, 둘 다 낮으면 개, 성장률은 높고 점유율은 낮으면 물음표로 판단한다.

암기 포인트

별은 고성장·고점유, 현금젖소는 저성장·고점유, 개는 저성장·저점유, 물음표는 고성장·저점유이다.

NoteBase

11. 다음 중 법인세비용 차감 이후의 이익으로 가장 옳은 것은?
① 당기순이익
② 매출총이익
③ 영업이익
④ 법인세비용차감전순이익

정답 1번

출제 포인트

법인세비용을 차감하기 전의 이익과 차감한 후의 최종 이익을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

당기순이익은 일정 기간에 발생한 모든 수익과 비용을 반영하고 법인세비용까지 차감한 뒤 남는 최종 이익이다. 손익계산서의 주요 흐름은 매출총이익 → 영업이익 → 법인세비용차감전순이익 → 당기순이익이다.

선지별 해설

① O — 당기순이익은 법인세비용을 차감한 후의 최종 이익이므로 옳다.
② X — 틀린 표현은 '매출총이익'이다. 매출총이익은 매출액에서 매출원가를 차감한 이익이며, 법인세비용 차감 후의 이익은 당기순이익이다.
③ X — 틀린 표현은 '영업이익'이다. 영업이익은 매출총이익에서 판매비와관리비를 차감한 본업의 이익이며, 법인세비용 차감 후의 이익은 당기순이익이다.
④ X — 틀린 표현은 '법인세비용차감전순이익'이다. 이는 명칭 그대로 법인세비용을 차감하기 전의 이익이며, 차감 후에는 당기순이익이 된다.

오답 포인트

④의 '법인세비용차감전순이익'과 ①의 '당기순이익'을 혼동하기 쉽다. '차감 전'인지 '차감 후'인지가 정답을 가르는 핵심 표현이다.

다시 나오면 이렇게 판단

문장에서 법인세비용의 처리 시점을 확인한다. 차감 전이면 법인세비용차감전순이익, 차감 후이면 당기순이익으로 판단한다.

암기 포인트

법인세 전은 법인세비용차감전순이익, 법인세 후는 당기순이익이다.

NoteBase

12. 다음 중 인간관계론에 대한 설명으로 가장 옳은 것은?
① 과학적관리법이라고도 한다.
② 차별적성과급을 핵심 수단으로 삼고 있다.
③ 비공식집단의 중요성을 발견했다.
④ 조직을 관리하는 최선의 관리방식은 회사의 규모나 시장 상황 등에 따라 상이할 수 있음을 발견했다.

정답 3번

출제 포인트

인간관계론의 핵심 특징을 과학적 관리론 및 상황이론과 구별하는 문제이다.

핵심 개념

인간관계론은 호손실험을 계기로 조직 구성원의 사회적·심리적 욕구와 인간관계, 비공식집단이 생산성에 미치는 영향을 중시하는 이론이다.
과학적 관리론은 작업의 과학적 분석과 표준화, 경제적 보상을 통한 능률 향상을 중시하며, 상황이론은 모든 조직에 공통으로 적용되는 최선의 관리방식은 없고 조직의 상황에 적합한 방식을 선택해야 한다고 본다.

NoteBase

선지별 해설

① X
틀린 표현은 '과학적 관리법이라고도 한다'이다. 인간관계론은 인간관계관리론이라고도 하며, 과학적 관리법은 테일러가 제시한 별개의 이론이다.

② X
틀린 표현은 '차별적 성과급을 핵심 수단으로 삼고 있다'이다. 차별적 성과급은 과학적 관리론이 노동자의 생산능률을 높이기 위해 제시한 경제적 유인책이다. 인간관계론은 사회적·심리적 욕구, 인간관계와 비공식집단을 중시한다.

③ O
인간관계론은 호손실험을 통해 공식적 조직구조만으로 설명하기 어려운 비공식집단과 집단규범이 구성원의 행동 및 생산성에 큰 영향을 준다는 점을 발견하고 강조하였다.

④ X
틀린 표현은 '회사의 규모나 시장 상황 등에 따라 상이할 수 있음을 발견했다'이다. 조직의 규모·환경·시장 상황에 따라 적합한 관리방식이 달라진다고 보는 것은 상황이론이다. 인간관계론은 인간의 사회적·심리적 측면과 비공식집단의 중요성을 강조한다.

오답 포인트

선지들은 서로 다른 경영이론의 대표어를 인간관계론의 특징처럼 바꾸어 제시하였다. ②의 '차별적 성과급'은 과학적 관리론, ④의 '상황에 따라 상이한 최선의 방식'은 상황이론에 해당하며, 인간관계론의 결정적 단서는 ③의 '비공식집단'이다.

다시 나오면 이렇게 판단

'작업 표준화·차별적 성과급'은 과학적 관리론, '사회적 욕구·인간관계·비공식집단'은 인간관계론, '환경과 상황에 따른 적합성'은 상황이론으로 구분한다.

암기 포인트

과학적 관리론은 능률과 성과급, 인간관계론은 호손실험과 비공식집단, 상황이론은 상황 적합성이다.

NoteBase

13. 다음 중 기업의 사회적 책임의 유형들에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
① 경제적 책임: 이윤을 창출하는 것으로 가장 기초적인 수준의 사회적 책임에 해당됨
② 법적 책임: 법규를 준수하는 것
③ 윤리적 책임: 법적 책임의 범위 내에서 기업을 경영하는 것
④ 자선적 책임: 자발적으로 사회에 이바지하여 훌륭한 기업시민이 되는 것

정답 3번

출제 포인트

기업의 사회적 책임을 경제적·법적·윤리적·자선적 책임으로 구분하고 각 책임의 범위를 판단하는 문제이다.

핵심 개념

경제적 책임은 재화와 서비스를 생산하여 이윤을 창출하고 기업의 존속 기반을 마련하는 가장 기초적인 책임이다.
법적 책임은 사회가 정한 법규와 제도를 준수하며 경영하는 책임이다.
윤리적 책임은 법에 명시되어 있지 않더라도 사회가 기대하는 공정성·도덕성에 맞게 행동하는 책임이다.
자선적 책임은 지역사회 공헌이나 기부처럼 기업이 자발적으로 수행하는 사회공헌 책임이다.

선지별 해설

① O — 기업은 지속적으로 재화와 서비스를 제공하고 이윤을 창출해야 하므로 경제적 책임은 사회적 책임의 가장 기초적인 수준에 해당한다.
② O — 법적 책임은 기업 활동에서 법규를 준수하는 책임이다.
③ X — 틀린 표현은 '법적 책임의 범위 내에서'이다. 윤리적 책임은 단순히 법의 범위 안에서 경영하는 것이 아니라, 법에 명시되지 않은 경우에도 공정성과 도덕성 등 사회의 윤리적 기대에 맞게 경영하는 책임이다.
④ O — 자선적 책임은 기부와 지역사회 공헌 등 자발적인 활동을 통해 훌륭한 기업시민이 되는 책임이다.

오답 포인트

③은 윤리적 책임을 법적 책임의 하위 범위처럼 표현한 것이 함정이다. 법규 준수는 법적 책임이고, 법이 요구하는 최소 수준을 넘어 사회의 윤리적 기대에 부응하는 것은 윤리적 책임이다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

이윤 창출은 경제적 책임, 법규 준수는 법적 책임, 법에 없어도 공정하고 옳게 행동하는 것은 윤리적 책임, 자발적 사회공헌은 자선적 책임으로 구분한다.

암기 포인트

경제는 이윤, 법적은 준법, 윤리는 법을 넘는 공정성, 자선은 자발적 사회공헌이다.

NoteBase

14. 조직 내부에서 지식을 증폭 및 발전시키는 과정에 대한 설명 중 가장 옳지 않은 것은?

① 이식(공동화 socialization): 각 개인들이 가진 형식지(explicit knowledge)를 조직 안에서 서로 나누어 가지는 과정

② 표출(명료화 externalization): 머릿속의 지식을 형식지로 옮기면서 새로운 지식이 얻어지는 과정

③ 연결(통합화 combination): 각자의 단편지식들이 연결되면서 통합적인 새로운 지식들이 생성되는 과정

④ 체화(내재화 internalization): 구성원들이 얻은 형식지를 머릿속에 쌓아 두면서 자신의 지식과 경험으로 만드는 과정

정답 1번

출제 포인트

Nonaka의 SECI 모형에서 암묵지와 형식지가 어떤 방향으로 변환되는지를 구분하는 문제이다.

핵심 개념

공동화(socialization)는 암묵지→암묵지로, 공동 경험과 관찰·모방을 통해 개인의 암묵지를 다른 사람과 공유하는 과정이다.
표출화(externalization)는 암묵지→형식지로, 머릿속의 경험과 노하우를 말·문서·개념 등으로 표현하는 과정이다.
연결화(combination)는 형식지→형식지로, 여러 형식지를 분류·결합·재구성하여 새로운 체계적 형식지를 만드는 과정이다.
내재화(internalization)는 형식지→암묵지로, 형식지를 학습하고 실행하여 개인의 경험과 노하우로 체득하는 과정이다.

NoteBase

선지별 해설

① X — 공동화를 '각 개인들이 가진 형식지를 조직 안에서 서로 나누어 가지는 과정'이라고 한 부분이 틀리다. 공동화는 형식지가 아니라 암묵지를 공동 경험·관찰·모방으로 공유하여 다른 사람의 암묵지로 전환하는 과정이다.
② O — 머릿속의 암묵지를 언어·문서·개념과 같은 형식지로 표현하여 새로운 지식을 얻는 과정은 표출화에 해당한다.
③ O — 서로 떨어져 있던 형식지들을 연결하고 재구성하여 통합적인 새로운 형식지를 만드는 과정은 연결화에 해당한다.
④ O — 구성원이 형식지를 학습하고 실제 행동에 적용하여 자신의 노하우와 경험, 즉 암묵지로 체득하는 과정은 내재화에 해당한다.

오답 포인트

①의 '공동화'라는 명칭 때문에 모든 형태의 지식 공유를 뜻한다고 오해하기 쉽다. 그러나 SECI 모형은 공유 여부보다 변환 전후의 지식 형태가 핵심이며, 형식지끼리의 공유·결합은 연결화이고 공동화는 암묵지끼리의 공유이다.

다시 나오면 이렇게 판단

각 선지에서 출발 지식과 도착 지식을 먼저 표시한다. 암묵지→암묵지는 공동화, 암묵지→형식지는 표출화, 형식지→형식지는 연결화, 형식지→암묵지는 내재화로 판단한다.

암기 포인트

암→암 공동화, 암→형 표출화, 형→형 연결화, 형→암 내재화이다.

NoteBase

15. 다음 중 목표에 의한 관리(MBO)의 성공요건이 아닌 것은?
① 목표의 난이도
② 목표의 구체성
③ 목표의 유연성
④ 목표의 수용성

정답 3번

출제 포인트

목표에 의한 관리(MBO)가 효과를 거두기 위해 목표가 갖추어야 할 조건을 구별하는 문제이다.

핵심 개념

목표에 의한 관리(MBO)는 상급자와 구성원이 목표를 함께 설정하고, 그 목표의 달성 정도를 기준으로 성과를 관리하는 방식이다. 효과적인 목표는 구체적이고 적절한 도전성을 지니며 구성원이 수용해야 한다. 목표의 유연성은 환경 변화에 대응할 때 고려할 수 있는 성질이지만, 이 문항에서 묻는 MBO 목표의 핵심 성공요건에는 해당하지 않는다.

선지별 해설

① O — 목표는 너무 쉽거나 불가능해서는 안 되며, 노력과 동기를 끌어낼 수 있는 적절한 난이도를 가져야 한다. 따라서 목표의 난이도는 성공요건이다.
② O — 목표가 구체적이어야 구성원이 해야 할 일과 달성 수준을 분명히 알고 성과도 객관적으로 평가할 수 있다. 따라서 목표의 구체성은 성공요건이다.
③ X — 목표의 유연성은 MBO 목표의 핵심 성공요건이 아니다. 틀린 표현은 '목표의 유연성'이며, 올바르게는 목표가 명확하고 구체적이며 적절한 난이도를 지니고 구성원에게 수용되어야 한다.
④ O — 목표 설정 과정에 구성원이 참여하고 그 목표를 자신의 것으로 받아들여야 목표 달성에 대한 몰입과 책임감이 높아진다. 따라서 목표의 수용성은 성공요건이다.

오답 포인트

③의 '유연성'은 일반적으로 긍정적인 말이어서 성공요건처럼 보이기 쉽다. 그러나 이 문항은 MBO 목표 자체의 핵심 조건을 묻고 있으므로 난이도·구체성·수용성을 중심으로 판단해야 한다.

다시 나오면 이렇게 판단

MBO의 목표 조건을 묻는 문항에서는 목표가 도전적인가, 구체적인가, 구성원이 수용하는가를 먼저 확인한다. 단지 바람직하게 들리는 일반적 속성은 목표 설정과 성과 달성에 직접 연결되는 핵심 요건인지 구별한다.

NoteBase

암기 포인트

MBO의 효과적인 목표는 어렵되 달성 가능하고, 구체적이며, 구성원이 수용하는 목표이다.

NoteBase

16. 다음 중 자본예산의 의사결정준칙에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
① 회수기간법
② 순현가법
③ 내부수익률법
④ 선입선출법

정답 4번

출제 포인트

자본예산의 투자안 평가기법과 재고자산의 원가흐름 가정을 구별하는 문제이다.

핵심 개념

자본예산은 기업이 장기간에 걸쳐 현금흐름을 발생시키는 투자안을 평가하고 선택하는 의사결정이다. 회수기간법은 투자원금의 회수 속도, 순현가법은 투자로 늘어나는 현재가치, 내부수익률법은 투자안 자체의 수익률을 기준으로 판단한다. 반면 선입선출법은 먼저 매입한 재고가 먼저 판매된 것으로 보는 재고자산의 원가흐름 가정이다.

선지별 해설

① O — 회수기간법은 투자로 발생하는 현금유입으로 최초 투자액을 회수하는 데 걸리는 기간을 기준으로 투자안을 평가하므로 자본예산의 의사결정준칙에 해당한다.
② O — 순현가법은 미래 현금흐름의 현재가치에서 최초 투자액 등 현금유출의 현재가치를 뺀 순현가를 기준으로 투자안을 평가하므로 자본예산의 의사결정준칙에 해당한다. 일반적으로 순현가가 0보다 큰 투자안을 채택한다.
③ O — 내부수익률법은 투자안의 순현가를 0으로 만드는 할인율인 내부수익률을 요구수익률과 비교하므로 자본예산의 의사결정준칙에 해당한다. 일반적으로 내부수익률이 요구수익률보다 큰 투자안을 채택한다.
④ X — 틀린 표현은 '선입선출법'이다. 선입선출법은 먼저 취득한 재고자산이 먼저 판매된 것으로 보아 매출원가와 기말재고를 계산하는 방법이며, 자본예산의 투자안 평가기법이 아니다. 올바르게는 '선입선출법은 재고자산의 원가흐름 가정이다'라고 해야 한다.

오답 포인트

모든 선지가 '~법'으로 끝나지만 적용 대상이 다르다는 점이 함정이다. ①~③은 투자안의 현금흐름을 평가하는 기법이고, ④는 재고자산의 원가 배분에 사용하는 회계처리 방법이다.

다시 나오면 이렇게 판단

용어가 투자액, 현금흐름, 할인율, 수익률을 기준으로 투자안을 평가하면 자본예산 기법으로 판단한다. 재고의 매입·판매 순서와 매출원가를 다루면 재고자산 평가 영역으로 판단한다.

NoteBase

암기 포인트

자본예산은 회수기간·순현가·내부수익률, 재고자산은 선입선출이다.

NoteBase

17. 다음 중 시장세분화를 통해 기대할 수 있는 효과에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
① 고객들의 욕구를 보다 잘 이해할 수 있다.
② 마케팅 기회를 더 잘 발견할 수 있다.
③ 시장세분화를 하면 할수록 비용효율성이 높아지기 때문이다.
④ 기업들이 동일한 소비자를 놓고 직접 경쟁하지 않아도 되므로 가격경쟁이 완화될 수 있다.

정답 3번

출제 포인트

시장세분화의 일반적 효과와 세분화 수준이 지나치게 높을 때 발생하는 비용 문제를 구별하는 문항이다.

핵심 개념

시장세분화는 전체 시장을 욕구·특성·행동 등이 비슷한 소비자 집단으로 나누는 것이다. 기업은 각 세분시장의 특성을 파악하여 적합한 표적시장을 선택하고 차별화된 마케팅 전략을 설계할 수 있다. 다만 세분시장이 많아질수록 제품·촉진·유통 등을 집단별로 운영해야 하므로 비용이 늘고 규모의 경제를 얻기 어려워질 수 있다.

선지별 해설

① O — 욕구가 비슷한 고객을 집단별로 나누어 분석하므로 고객의 필요와 선호를 전체 시장을 한꺼번에 볼 때보다 구체적으로 이해할 수 있다.
② O — 충족되지 않은 욕구나 경쟁이 약한 세분시장을 찾아 새로운 표적시장과 마케팅 기회를 발견할 수 있다.
③ X — 틀린 부분은 '시장세분화를 하면 할수록 비용효율성이 높아진다'는 표현이다. 실제로는 세분화가 지나치게 세밀해질수록 세분시장별 제품과 마케팅 프로그램을 따로 운영해야 하므로 비용이 증가하고 비용효율성이 낮아질 수 있다.
④ O — 세분시장별로 차별화된 욕구에 맞추면 기업들이 완전히 동일한 소비자를 두고 직접 경쟁하는 정도가 줄어들 수 있으므로 가격 중심의 경쟁도 완화될 수 있다.

오답 포인트

③은 시장세분화가 고객 이해와 표적화의 효율을 높인다는 장점을 비용효율성의 지속적 상승으로 바꾼 함정이다. 세분화의 정교함이 커질수록 고객 적합성은 높아질 수 있지만, 세분시장별 마케팅 비용도 함께 늘 수 있다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

시장세분화의 효과를 판단할 때 고객 이해·기회 발견·표적화·차별화는 장점으로 보고, '세분화할수록 항상 비용이 감소한다'와 같은 단정은 세분시장별 운영비용 증가와 규모의 경제 약화 가능성 때문에 틀린 것으로 판단한다.

암기 포인트

세분화는 고객 적합성을 높이지만, 지나친 세분화는 비용도 높인다.

NoteBase

18. 다음 중 마케팅 믹스(4P Mix)에 해당하지 않는 것은?
① 상품(product)
② 가격(price)
③ 유통(place)
④ 과정(process)

정답 4번

출제 포인트

전통적 마케팅 믹스 4P의 구성요소인 상품(product), 가격(price), 유통(place), 촉진(promotion)을 구별하는 문제이다.

핵심 개념

마케팅 믹스 4P는 기업이 목표시장의 반응을 이끌어 내기 위해 조합하는 상품(product), 가격(price), 유통(place), 촉진(promotion)의 네 가지 수단이다. 과정(process)은 전통적 4P의 구성요소가 아니며, 서비스 마케팅의 확장된 7P에서 추가되는 요소이다.

선지별 해설

① O — 상품(product)은 고객에게 제공할 재화·서비스의 특성, 품질, 브랜드 등을 결정하는 4P의 구성요소이다.
② O — 가격(price)은 고객이 상품을 얻기 위해 지불하는 대가와 할인·결제조건 등을 결정하는 4P의 구성요소이다.
③ O — 유통(place)은 상품을 고객에게 전달하는 경로와 장소를 결정하는 4P의 구성요소이다.
④ X — 과정(process)은 전통적 4P에 해당하지 않는다. 틀린 표현은 '과정(process)'이며, 올바르게는 '촉진(promotion)'이 4P의 구성요소이다. 따라서 4P에 해당하지 않는 것을 묻는 이 문항의 정답은 ④이다.

오답 포인트

서비스 마케팅의 확장된 7P에서 과정(process)을 다루기 때문에 이를 전통적 4P에도 포함된다고 착각하기 쉽다. 이 문항에서는 ④의 '과정(process)'과 4P의 '촉진(promotion)'을 바꾸어 놓은 점이 함정이다.

다시 나오면 이렇게 판단

4P 문제에서는 Product, Price, Place, Promotion의 첫 글자를 확인한다. 이 네 가지가 아닌 process가 나오면 전통적 4P의 구성요소가 아니라고 판단한다.

NoteBase

암기 포인트

4P는 상품·가격·유통·촉진이며, 과정(process)이 아니라 촉진(promotion)이다.

NoteBase

19. 다음 중 글로벌경영의 필요성에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
① 해외시장 확보를 통한 매출액 증대
② 지리적 다변화를 통한 위험집중
③ 국내 규제의 회피
④ 해외조달을 통한 투입요소 비용의 절감

정답 2번

출제 포인트

글로벌경영이 필요한 이유와 지리적 다변화가 기업의 위험에 미치는 효과를 구분하는 문제이다.

핵심 개념

글로벌경영은 기업이 국경을 넘어 시장, 생산, 조달 등의 활동을 통합적으로 수행하는 경영이다. 해외시장 진출은 매출 기회를 넓히고, 지역 다변화는 특정 국가나 지역에 대한 의존도를 낮춰 위험을 분산하며, 해외조달은 더 유리한 가격과 조건의 생산요소를 확보해 비용을 낮출 수 있다.

선지별 해설

① O — 해외시장을 확보하면 새로운 고객과 수요에 접근할 수 있으므로 매출액 증대는 글로벌경영의 필요성에 해당한다.
② X — 틀린 표현은 '지리적 다변화를 통한 위험집중'이다. 여러 국가와 지역으로 사업을 다변화하면 특정 시장의 경기침체나 정치·경제적 충격에 대한 의존도가 낮아지므로, 올바르게는 '지리적 다변화를 통한 위험분산'이다.
③ O — 기업은 경영활동에 더 유리한 제도와 사업환경을 선택함으로써 국내 규제가 주는 제약을 줄일 수 있으므로 국내 규제의 회피는 글로벌경영을 추진하는 이유가 될 수 있다.
④ O — 원재료·부품·노동력 등 투입요소를 비용과 조건이 유리한 해외에서 조달하면 투입요소 비용을 절감할 수 있다.

오답 포인트

②의 '다변화'라는 말만 보고 옳다고 판단하기 쉽다. 다변화의 일반적인 효과는 위험의 집중이 아니라 분산이라는 점이 핵심 함정이다.

다시 나오면 이렇게 판단

글로벌경영의 필요성은 시장 확대, 비용 절감, 유리한 경영환경 활용, 위험 분산의 관점에서 판단한다. 특히 지역이나 사업의 다변화가 나오면 한 곳에 대한 의존도를 낮추므로 위험분산과 연결한다.

NoteBase

암기 포인트

글로벌경영의 핵심 효과는 시장 확대·비용 절감·환경 활용·위험 분산이다. 다변화는 집중이 아니라 분산이다.

NoteBase

20. 다음 중 전통적 품질관리(QC)와 전사적품질경영(TQC)에 대한 비교가 가장 옳지 않은 것은?

	구분	품질관리(QC)	전사적품질경영(TQC)
가	대상	/제조부문 위주	기업 내 전 부문
나		모든 업종에 적용됨	제조업 중심
다	목표	생산관리면에 국한(불량률 감소, 원가절감, 품질의 균일화 등)	기술혁신, 불량예방, 원가절감 등을 통한 총체적 생산성 향상 및 고객만족
라	성격	생산현장에 정통한 품질관리 담당자 중심의 통제	생산직, 관리자, 최고경영자까지 전사적으로 참여

① 가 ② 나 ③ 다 ④ 라

정답 2번

출제 포인트

전통적 품질관리(QC)와 전사적 품질경영(TQC)의 적용 범위, 목표, 참여 주체를 구분하는 문제이다.

핵심 개념

QC는 생산·제조 현장의 품질관리 담당자를 중심으로 불량을 줄이고 품질을 관리하는 전통적 활동이다.
TQC는 품질을 기업 전체의 경영 과제로 보고 생산직부터 관리자와 최고경영자까지 전 부문이 참여하는 활동이다.
핵심 대비는 '제조부문·담당자 중심의 QC'와 '전 부문·전사적 참여의 TQC'이다.

NoteBase

선지별 해설

① 가 O — QC는 생산·제조부문 위주의 활동이고, TQC는 품질활동의 대상을 기업 내 전 부문으로 확장한다. 따라서 대상에 관한 비교가 옳다.
② 나 X — ‘QC는 모든 업종에 적용되고 TQC는 제조업 중심이다’라는 부분이 틀렸다. 올바르게는 QC가 제조업·생산현장 중심이고, TQC는 제조부문을 넘어 서비스업을 포함한 다양한 업종과 기업의 전 부문에 적용된다.
③ 다 O — QC는 불량률 감소, 원가절감, 품질 균일화처럼 생산관리 차원의 품질 향상에 초점을 둔다. TQC는 기술혁신, 불량예방, 원가절감 등을 전사적으로 추진하여 총체적 생산성 향상과 고객만족을 지향하므로 비교가 옳다.
④ 라 O — QC는 생산현장의 품질관리 담당자 중심으로 통계적 기법을 활용하는 성격이 강하다. TQC는 생산직, 관리자, 최고경영자까지 전사적으로 참여하므로 비교가 옳다.

오답 포인트

②는 ‘모든 업종’과 ‘제조업 중심’의 위치를 바꾸어 제시했다. TQC의 ‘전사적’이라는 말은 기업 내부의 전 부문 참여뿐 아니라 품질경영의 폭넓은 적용 가능성도 나타낸다.

다시 나오면 이렇게 판단

적용 범위와 참여 주체를 먼저 확인한다. 제조현장·품질담당자 중심이면 QC, 기업 전 부문·전 계층 참여와 고객만족 중심이면 TQC로 판단한다.

암기 포인트

QC는 제조현장의 품질 통제, TQC는 전 부문의 품질 경영이다.

NoteBase

21. 다음 중 재고관련비용의 유형에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
① 품목비용: 재고품목 그 자체의 구매비용 또는 생산비용
② 주문비용: 재고품목을 외부에 주문할 때 발생하는 경비와 관리비
③ 재고유지비용: 한 번의 조업을 위한 생산설비의 가동준비에 소요되는 비용
④ 재고부족비용: 재고가 소진된 후 보충될 때까지 기다리는 과정에서 발생하는 비용

정답 3번

출제 포인트

재고관련비용의 유형별 발생 원인을 구분하는 문제이다. 특히 재고유지비용과 생산준비비용을 구별해야 한다.

핵심 개념

품목비용은 재고품목 자체를 구매하거나 생산하는 데 드는 비용이다. 주문비용은 외부에 주문할 때 주문 횟수에 따라 발생하는 발주·관리 비용이다. 생산준비비용은 생산을 시작하거나 품목을 전환할 때 설비를 준비하는 비용이다. 재고유지비용은 재고를 보유하는 동안 발생하는 자본·보관·보험·진부화 등의 비용이다.
재고부족비용은 필요한 재고가 없어 판매 기회를 잃거나 주문 이행이 지연될 때 발생하는 비용이다.

선지별 해설

① O — 품목비용은 재고품목 그 자체의 구매비용 또는 생산비용이므로 옳다.
② O — 주문비용은 외부 주문을 내는 과정에서 발생하는 발주 경비와 관리비이므로 옳다.
③ X — 틀린 표현은 '재고유지비용'이다. 한 번의 조업을 위해 생산설비의 가동을 준비하는 데 드는 비용은 재고유지비용이 아니라 생산준비비용 또는 셋업비용이다. 재고유지비용은 재고를 실제로 보유하는 기간에 발생하는 비용이다.
④ O — 재고가 소진되어 수요를 즉시 충족하지 못하고 보충될 때까지 기다리는 과정에서 생기는 손실과 추가 비용은 재고부족비용에 해당한다.

오답 포인트

③은 '생산설비의 가동준비'라는 명확한 단서를 제시하면서 비용 명칭만 재고유지비용으로 바꾸었다. 설비 준비는 생산준비비용이고, 재고 보유는 재고유지비용이다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

비용이 발생하는 행위를 먼저 확인한다. 품목을 사거나 만들면 품목비용, 외부에 발주하면 주문비용, 생산설비를 준비하면 생산준비비용, 재고를 보유하면 재고유지비용, 재고가 없어 수요를 충족하지 못하면 재고부족비용으로 판단한다.

암기 포인트

발주는 주문비용, 설비 가동 준비는 생산준비비용, 보유는 재고유지비용, 품절은 재고부족비용이다.

NoteBase

22. 다음 중 시계열분석기법에 속하는 수요예측 방법과 가장 옳지 않은 것은?
① 델파이법
② 이동평균법
③ 지수평활법
④ 추세분석법

정답 1번

출제 포인트

수요예측 방법을 과거의 시간 흐름에 따른 자료를 분석하는 시계열분석기법과 전문가의 판단을 활용하는 정성적 예측기법으로 구분할 수 있는지를 묻는 문제이다.

핵심 개념

시계열분석기법: 시간의 순서에 따라 축적된 과거 수요자료에서 수준·추세 등의 패턴을 찾아 미래 수요를 예측하는 정량적 방법이다. 키워드는 과거 자료와 시간적 패턴이다.
정성적 예측기법: 충분한 과거 자료가 없거나 전문가의 지식이 중요한 경우 판단과 의견을 이용하는 방법이다. 키워드는 전문가 판단이다.
이동평균법·지수평활법·추세분석법은 시계열분석기법이고, 델파이법은 정성적 예측기법이다.

선지별 해설

① X — 델파이법은 여러 전문가의 의견을 익명으로 반복 수렴하여 예측하는 정성적·판단적 방법이므로 시계열분석기법에 속하지 않는다. 틀린 표현은 '시계열분석기법에 속한다'이며, 올바르게는 '델파이법은 정성적 수요예측기법에 속한다'이다.
② O — 이동평균법은 최근 일정 기간의 실제 수요를 평균하여 다음 기간의 수요를 예측하므로 과거 시계열 자료를 이용하는 방법이다.
③ O — 지수평활법은 최근 관측값에 상대적으로 큰 가중치를 두어 과거 예측치를 계속 갱신하므로 시계열분석기법에 속한다.
④ O — 추세분석법은 시간의 경과에 따른 장기적인 증가·감소 경향을 추정하여 미래 수요를 예측하므로 시계열분석기법에 속한다.

오답 포인트

델파이법도 미래 수요를 예측한다는 공통점 때문에 정량적 시계열분석기법으로 착각하기 쉽다. 그러나 델파이법의 근거는 과거 수요자료의 시간적 패턴이 아니라 전문가 의견이다. 또한 문제의 부정형 표현인 '옳지 않은 것'을 놓치지 않아야 한다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

예측의 근거를 먼저 확인한다. 과거 수요의 시간적 패턴을 계산하면 시계열분석기법이고, 전문가의 경험과 의견을 수렴하면 정성적 예측기법이다.

암기 포인트

이동평균·지수평활·추세분석은 과거 시계열, 델파이는 전문가 판단이다.

NoteBase

23. 다음 중 거래에 대한 분개로 가장 옳은 것은?

> 거래내용: ₩40,000원의 상품을 구매하였는데, 이 중 ₩10,000원을 현금으로 지급하였으며, 나머지는 외상으로 하였다.

	(차변)		(대변)	
①	현금	10,000	상품	40,000
	매출채권	30,000		
②	상품	40,000	현금	10,000
			매입채무	30,000
③	상품	40,000	현금	10,000
			매출채권	30,000
④	현금	10,000	상품	40,000
	매입채무	30,000		

정답 2번

출제 포인트

상품을 일부는 현금으로, 나머지는 외상으로 매입한 거래에서 자산과 부채의 증감에 따른 차변·대변을 구분하는 문제이다.

조건 정리

상품 매입액은 40,000원이다. 이 중 현금 지급액은 10,000원이고, 총 매입액에서 현금 지급액을 뺀 30,000원은 외상 매입액이다.

사용할 원리

자산의 증가는 차변, 자산의 감소는 대변에 기록하고, 부채의 증가는 대변에 기록한다. 상품 매입은 상품이라는 자산의 증가이고, 현금 지급은 현금이라는 자산의 감소이며, 외상 매입은 매입채무라는 부채의 증가이다.

계산 과정

1. 상품 40,000원을 매입하였으므로 차변에 상품 40,000원을 기록한다.
2. 현금 10,000원을 지급하였으므로 대변에 현금 10,000원을 기록한다.
3. 외상 매입액은 40,000원에서 10,000원을 뺀 30,000원이므로 대변에 매입채무 30,000원을 기록한다.

따라서 차변은 상품 40,000원이고, 대변은 현금 10,000원과 매입채무 30,000원이다.

NoteBase

선지 판단

① X — 현금과 상품의 증감 방향을 반대로 기록하였고, 외상 매입을 매출채권으로 처리한 점도 틀렸다. 올바르게는 차변에 상품 40,000원, 대변에 현금 10,000원과 매입채무 30,000원을 기록한다.
② O — 차변의 상품 40,000원은 자산 증가, 대변의 현금 10,000원은 자산 감소, 대변의 매입채무 30,000원은 부채 증가를 정확히 나타낸다.
③ X — 대변의 '매출채권 30,000원'이 틀렸다. 매출채권은 상품을 외상으로 판매할 때 생기는 자산이고, 이 거래는 상품을 외상으로 매입하였으므로 올바르게는 '매입채무 30,000원'이다.
④ X — 상품·현금·매입채무의 차변과 대변을 모두 반대로 기록하였다. 올바르게는 차변에 상품 40,000원, 대변에 현금 10,000원과 매입채무 30,000원을 기록한다.

오답 포인트

'외상'이라는 표현만 보고 매출채권과 매입채무를 혼동하기 쉽다. 상품을 외상으로 판매하면 매출채권이 생기지만, 상품을 외상으로 구매하면 매입채무가 생긴다. 또한 현금을 지급하면 현금이 감소하므로 대변에 기록한다.

다시 나오면 이렇게 판단

먼저 거래를 자산·부채의 증감으로 바꾼 뒤 차변과 대변을 정한다. 상품 매입은 상품 증가이므로 차변, 현금 지급은 현금 감소이므로 대변, 외상 매입은 매입채무 증가이므로 대변으로 판단한다. 마지막으로 차변 합계와 대변 합계가 같은지 확인한다.

암기 포인트

외상 판매는 매출채권, 외상 매입은 매입채무이다. 자산 증가는 차변, 자산 감소와 부채 증가는 대변이다.

NoteBase

24. 다음 중 유가증권이나 투자안의 위험(risk) 중 특정기업에만 해당하는 수익률변동성(위험)으로 가장 옳은 것은?
① 포트폴리오 효과
② 체계적 위험
③ 변동계수
④ 비체계적 위험

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 위험이 시장 전체의 공통 요인에서 발생하는지, 특정 기업에 고유한 요인에서 발생하는지를 구분하는 문제이다.

핵심 개념

비체계적 위험은 특정 기업이나 산업에 고유한 사건 때문에 발생하는 수익률 변동성으로, 분산투자를 통해 줄일 수 있는 위험이다.
체계적 위험은 경기, 금리, 물가 등 시장 전체에 영향을 미치는 요인에서 발생하여 분산투자로 제거할 수 없는 위험이다.
포트폴리오 효과는 여러 자산을 결합할 때 개별 위험이 상쇄되어 전체 위험, 특히 비체계적 위험이 감소하는 효과이다.
변동계수는 위험의 종류가 아니라 표준편차를 기대수익률로 나눈 상대적 위험 측정치이다.

선지별 해설

① X — 포트폴리오 효과는 특정 기업에만 해당하는 위험의 명칭이 아니라 여러 자산을 결합하여 비체계적 위험을 줄이는 분산투자의 효과이다. 틀린 표현인 '특정기업에만 해당하는 위험 = 포트폴리오 효과'는 '분산투자로 비체계적 위험이 감소하는 현상 = 포트폴리오 효과'로 고쳐야 한다.
② X — 체계적 위험은 시장 전체의 공통 요인 때문에 발생하는 위험이므로 특정 기업에만 해당하지 않는다. 틀린 표현인 '특정기업에만 해당하는 위험 = 체계적 위험'은 '시장 전체에 공통으로 영향을 미치며 분산투자로 제거할 수 없는 위험 = 체계적 위험'으로 고쳐야 한다.
③ X — 변동계수는 단위 기대수익률당 위험을 나타내는 상대적 위험 측정치일 뿐, 특정 기업에만 해당하는 위험의 유형이 아니다. 틀린 표현인 '특정기업에만 해당하는 위험 = 변동계수'는 '표준편차를 기대수익률로 나눈 상대적 위험 측정치 = 변동계수'로 고쳐야 한다.
④ O — 비체계적 위험은 경영진 교체, 파업, 제품 실패처럼 특정 기업에 고유한 요인에서 발생하는 수익률 변동성이므로 문제의 정의에 정확히 해당한다.

NoteBase

오답 포인트

①의 포트폴리오 효과는 비체계적 위험과 관련되지만 위험의 명칭이 아니라 그 위험을 감소시키는 효과이다. 또한 '특정기업에만'이라는 표현을 놓치면 시장 전체에 영향을 주는 ② 체계적 위험과 혼동하기 쉽다.

다시 나오면 이렇게 판단

위험의 원인이 특정 기업 내부에 한정되면 비체계적 위험, 시장 전체에 공통으로 작용하면 체계적 위험으로 판단한다. 분산투자로 줄일 수 있으면 비체계적 위험이고, 줄일 수 없으면 체계적 위험이다.

암기 포인트

특정 기업·분산 가능은 비체계적 위험, 시장 전체·분산 불가능은 체계적 위험이다.

NoteBase

25. 다음 중 균형성과표(BSC)의 4가지 관점에 해당하지 않는 것은?
① 학습과 성장 관점
② 내부 비즈니스 프로세스 관점
③ 경쟁자 관점
④ 재무적 관점

정답 3번

출제 포인트

균형성과표(BSC)의 네 가지 관점인 재무, 고객, 내부 비즈니스 프로세스, 학습과 성장을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

균형성과표(BSC)는 재무성과뿐 아니라 성과의 원인이 되는 비재무적 요소도 함께 관리하는 성과관리 체계이다.
재무적 관점: 주주에게 어떤 재무성과를 보여 주어야 하는지를 평가한다.
고객 관점: 고객에게 어떤 가치를 제공하고 어떻게 평가받는지를 살핀다.
내부 비즈니스 프로세스 관점: 고객과 재무 목표를 달성하기 위해 어떤 내부 업무 과정에서 뛰어나야 하는지를 살핀다.
학습과 성장 관점: 인적 자원, 정보시스템, 조직 역량 등 장기적 개선과 성장의 기반을 평가한다.

선지별 해설

① O — 학습과 성장 관점은 구성원의 역량, 조직문화, 정보시스템 등 미래 성과를 창출할 기반을 평가하므로 BSC의 관점에 해당한다.
② O — 내부 비즈니스 프로세스 관점은 고객 및 재무 목표를 실현하는 데 핵심적인 내부 업무 과정을 평가하므로 BSC의 관점에 해당한다.
③ X — '경쟁자 관점'은 전통적인 BSC의 네 가지 관점에 포함되지 않는다. 틀린 표현인 '경쟁자 관점'은 '고객 관점'으로 고쳐야 한다.
④ O — 재무적 관점은 수익성, 성장성 등 기업 활동의 재무적 결과를 평가하므로 BSC의 관점에 해당한다.

오답 포인트

기업이 경쟁자를 분석한다는 사실 때문에 ③을 BSC의 공식 관점으로 착각하기 쉽다. 그러나 BSC의 외부 이해관계자 관련 관점은 경쟁자가 아니라 고객 관점이다. 또한 문제의 '해당하지 않는'이라는 부정형 표현을 확인해야 한다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

선지의 명칭을 '재무-고객-내부 프로세스-학습과 성장'의 네 항목과 대조한다. 이 목록에 없는 경쟁자 관점은 BSC의 기본 관점이 아니다.

암기 포인트

BSC의 네 관점은 '재무-고객-내부-학습성장'이다.

NoteBase