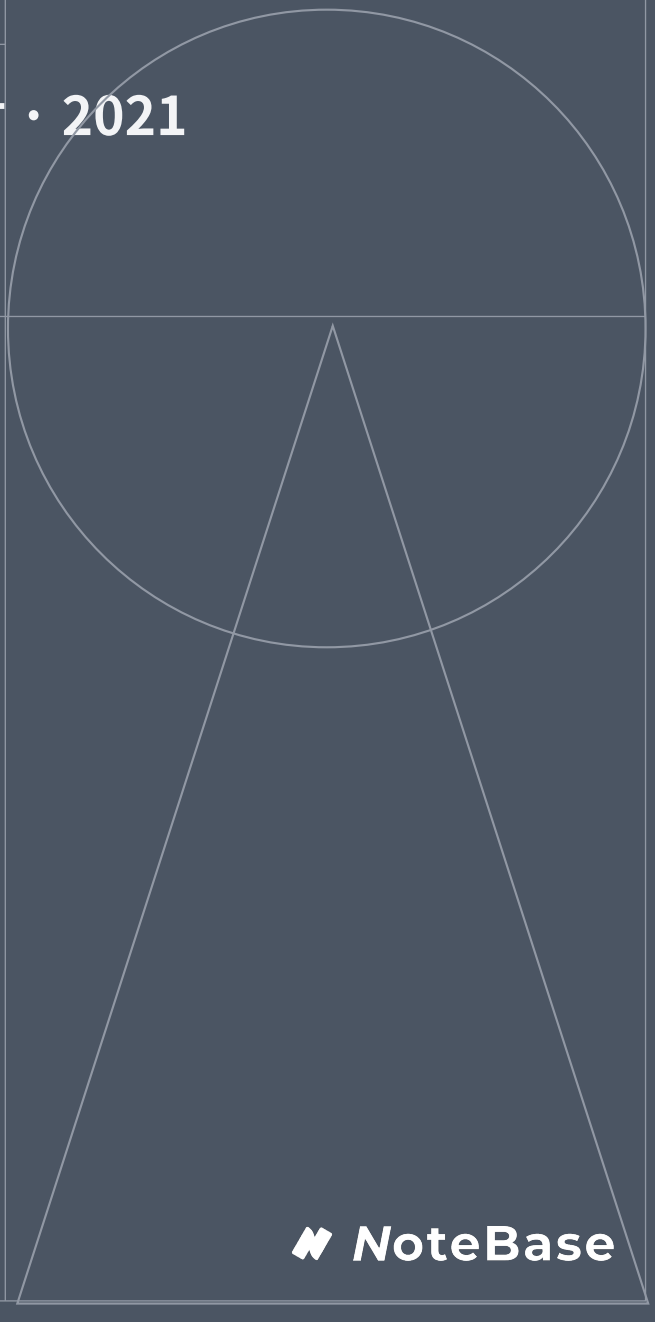
기출OX 해설집

공무원/서울시/7급 · 경영학 · 2021



NoteBase

기출OX 해설집

공무원/서울시/7급 · 경영학 · 2021

공무원/서울시/7급 · 경영학 · 2021

문 1. 직무평가(job evaluation) 기법이 아닌 것은?

① 점수법

② 분류법

③ 요소비교법

④ 체크리스트법

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 직무평가 기법과 인사고과 기법을 구별할 수 있는지를 묻는 문제이다.

핵심 개념

직무평가는 직무 자체의 상대적 가치와 중요도를 비교해 임금체계의 기준을 잡는 기법이다.
점수법은 보상요소별 점수를 부여해 직무가치를 수량화하는 직무평가 기법이다.
분류법은 직무를 미리 정한 등급이나 계급에 맞추어 분류하는 직무평가 기법이다.
요소비교법은 공통 보상요소를 기준으로 기준직무와 다른 직무를 비교하는 직무평가 기법이다.
체크리스트법은 평가항목 목록을 확인하면서 종업원의 업적이나 태도를 평정하는 인사고과 기법이다.

NoteBase

선지별 해설

① O
점수법은 책임, 기능, 노력, 작업조건 같은 보상요소에 점수를 부여해 직무의 상대적 가치를 계산하는 대표적 직무평가 기법이다.

② O
분류법은 직무를 사전에 정해 둔 직무등급이나 직무계급에 배치하는 방식이므로 직무평가 기법에 해당한다.

③ O
요소비교법은 핵심 보상요소별로 기준직무와 비교해 직무가치를 정하는 방법이므로 직무평가 기법이다.

④ X
틀린 부분은 '체크리스트법'이라는 표현이다.
체크리스트법은 직무 자체의 가치를 평가하는 방법이 아니라 종업원의 성과나 행동을 점검하는 인사고과 기법이다.
올바르게는 직무평가 기법으로 서열법, 분류법, 점수법, 요소비교법 등을 떠올려야 한다.

오답 포인트

직무평가와 인사고과를 모두 인사관리 기법으로 묶어 외우면 ④에 쉽게 흔들린다. 직무평가는 '직무 자체', 인사고과는 '사람의 성과'를 평가한다는 대상 차이를 놓치면 오답이 된다.

다시 나오면 이렇게 판단

선지의 평가 대상이 직무인지 사람인지 먼저 본다. 직무의 상대적 가치나 등급을 정하면 직무평가이고, 종업원의 업적·태도·능력을 평정하면 인사고과로 판단한다.

암기 포인트

직무평가는 직무를 본다. 체크리스트법은 사람을 본다.

NoteBase

문 2. <보기>에서 전문경영자의 장점을 모두 고른 것은?

<보기>
ㄱ. 과감한 경영혁신
ㄴ. 경영의 전문화, 합리화
ㄷ. 환경변화에의 빠른 적응
ㄹ. 회사의 안정적 성장

① ㄱ, ㄷ
② ㄱ, ㄹ
③ ㄴ, ㄷ
④ ㄴ, ㄹ

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 전문경영자의 장점과 소유경영자의 장점을 구별할 수 있는지를 묻는 문제이다.

핵심 개념

전문경영자는 소유와 경영이 분리된 상태에서 전문지식으로 회사를 운영하는 경영자이므로 경영의 전문화·합리화와 지속적·안정적 성장에 강점이 있다.
소유경영자는 기업 소유자가 직접 경영하므로 의사결정이 빠르고 과감한 혁신이나 환경변화 대응에 유리할 수 있다.

NoteBase

선지별 해설

1번 X: ㄱ과 ㄷ을 묶은 선지이다. ㄱ의 '과감한 경영혁신'은 위험을 감수하는 강한 추진력과 관련되어 소유경영자 쪽의 장점에 가깝다. ㄷ의 '환경변화에의 빠른 적응'도 의사결정의 신속성과 관련되어 소유경영자에게 더 잘 나타난다. 틀린 표현은 '전문경영자의 장점'이라는 전제이며, 올바르게는 'ㄱ, ㄷ은 소유경영자의 장점에 가깝다'이다.
2번 X: ㄱ, ㄹ을 묶은 선지이다. ㄹ의 '회사의 안정적 성장'은 전문경영자의 장점이 맞지만, ㄱ의 '과감한 경영혁신'은 전문경영자의 대표 장점으로 보기 어렵다. 틀린 표현은 ㄱ이며, 올바르게는 '전문경영자의 장점은 경영의 전문화·합리화와 안정적 성장 쪽에 있다'이다.
3번 X: ㄴ, ㄷ을 묶은 선지이다. ㄴ의 '경영의 전문화, 합리화'는 전문경영자의 핵심 장점이 맞지만, ㄷ의 '환경변화에의 빠른 적응'은 소유경영자의 신속한 의사결정과 더 관련된다. 틀린 표현은 ㄷ이며, 올바르게는 '환경변화에의 빠른 적응은 소유경영자의 장점에 가깝다'이다.
4번 O: ㄴ, ㄹ을 묶은 선지이다. 전문경영자는 전문지식을 바탕으로 경영을 체계화하고 합리화할 수 있으며, 경영의 계속성과 조직적 운영을 통해 회사의 안정적 성장에도 유리하다. 따라서 ㄴ, ㄹ을 고른 4번이 맞다.

오답 포인트

전문경영자는 능률적이고 체계적이라는 이미지 때문에 '빠른 적응'이나 '과감한 혁신'까지 함께 떠올리기 쉽다. 그러나 시험에서는 전문경영자의 장점을 안정성·전문화로, 소유경영자의 장점을 신속성·모험성으로 대비해 묻는 경우가 많다.

다시 나오면 이렇게 판단

선지에 전문화·합리화·계속성·안정적 성장이라는 표현이 있으면 전문경영자 쪽으로 판단한다. 반대로 신속한 의사결정, 과감한 혁신, 환경변화에 대한 빠른 적응처럼 기업가적 성격이 강한 표현이 나오면 소유경영자 쪽으로 구분한다.

암기 포인트

전문경영자는 전문화·합리화·안정성, 소유경영자는 신속성·혁신성으로 정리된다.

NoteBase

문 3. BCG매트릭스에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 스타(star)는 투자와 성장전략을 추구하며, 투자를 강화하여 경쟁우위를 확보하고 확장을 통해 시장지배력을 강화한다.

② 물음표(question mark)는 선택과 집중전략을 추구하며, 키울 사업과 버릴 사업을 선택하고, 키울 사업에 자원배분을 집중한다.

③ 캐시카우(cash cow)는 유지와 수확전략을 추구하며, 고수익을 유지하고, 수익을 조정이 필요한 개에 투자하여 스타로 만든다.

④ 개(dog)는 조정과 철수전략을 추구하며, 구조조정으로 수익성을 유지하고, 이익가능성이 없는 사업에서 철수한다.

정답 3번

출제 포인트

이 문제는 BCG 매트릭스의 네 사업 유형별 시장성장률·상대적 시장점유율과 기본 전략을 구분하는 문제이다.

핵심 개념

스타는 고성장·고점유 사업으로 투자와 성장을 통해 지배력을 유지·강화하는 유형이다. 물음표는 고성장·저점유 사업으로 선별 투자 대상이며, 유망하면 투자해 스타로 육성하고 비유망하면 정리한다. 캐시카우는 저성장·고점유 사업으로 현금창출원이며, 여기서 나온 자금으로 스타나 유망한 물음표를 지원한다. 개는 저성장·저점유 사업으로 수익성 개선이 어렵다면 축소·철수 대상이 된다.

선지별 해설

① O. 스타는 시장성장률과 시장점유율이 모두 높아 지속적 투자가 필요한 사업이므로 투자·성장 전략과 시장지배력 강화 설명이 맞다.
② O. 물음표는 성장성은 높지만 점유율이 낮아 선택과 집중의 대상이 되므로 키울 사업과 버릴 사업을 가려 자원을 집중한다는 설명이 맞다.
③ X. 틀린 부분은 "조정이 필요한 개에 투자하여 스타로 만든다"는 표현이다. 실제로는 캐시카우가 창출한 자금을 유망한 물음표에 투자해 스타로 키우며, 개는 보통 회수·축소·철수의 대상이다.
④ O. 개는 저성장·저점유 사업으로 구조조정이나 철수 전략이 기본이며, 수익성이 없으면 철수한다는 설명이 맞다.

오답 포인트

캐시카우와 물음표의 연결을 개와 혼동하면 ③에 속기 쉽다. 스타로 육성되는 대상은 보통 물음표이지 개가 아니며, 개는 투자 확대보다 축소·철수와 연결된다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

BCG 매트릭스는 먼저 성장률과 점유율 축으로 네 유형을 나눈 뒤, 현금을 벌어 주는 캐시카우가 누구를 지원하는지 본다. 현금 제공자는 캐시카우이고 육성 대상은 유망한 물음표이며, 개는 정리 대상이라는 흐름으로 판단하면 된다.

암기 포인트

캐시카우는 돈을 벌고, 물음표는 돈을 먹고, 스타는 돈을 키우고, 개는 정리 대상이다.

NoteBase

문 4. 상황에 따른 갈등 해결의 방법을 짝지은 것 중 가장 옳지 않은 것은?

① 이슈가 사소한 것이거나 자기의 의견이 관철될 가능성이 매우 낮을 때 - 철수/회피

② 나중을 위하여 신용을 얻고자 할 때 - 양보/수용

③ 목표는 중요하나 더 이상 설득이 힘들 때 - 타협

④ 비슷한 파워를 가진 집단들끼리의 갈등일 때 - 강요

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 갈등해결 방식인 회피, 수용, 타협, 강요가 어떤 상황에서 적합한지를 구분하는 문제이다.

핵심 개념

회피는 이슈의 중요성이 낮거나 지금 맞붙을 실익이 없을 때 갈등을 미루거나 피하는 방식이다. 키워드는 비중요, 저관여이다.
수용은 상대와의 관계 유지나 신용 확보가 더 중요할 때 자기 요구를 일부 접는 방식이다. 키워드는 관계 유지, 양보다.
타협은 양쪽 목표를 조금씩 포기하고 중간 수준의 합의를 찾는 방식이다. 키워드는 중간해, 상호양보다.
강요는 자신의 입장을 관철하기 위해 권한이나 힘을 사용해 밀어붙이는 방식이다. 키워드는 고압성, 힘의 우위이다.

NoteBase

선지별 해설

① O
이슈가 사소하거나 자기 의견이 관철될 가능성이 매우 낮을 때는 회피가 적절하다. 문제를 당장 정면충돌로 다루는 비용이 더 크기 때문이다.

② O
나중을 위하여 신용을 얻고자 할 때는 수용이 맞다. 단기적으로는 양보하지만 장기적으로 관계 자산을 확보하는 상황이기 때문이다.

③ O
목표는 중요하지만 더 이상의 설득이 힘들 때는 타협이 적절하다. 전부를 얻지는 못해도 일부를 확보하는 현실적 합의 방식이기 때문이다.

④ X
틀린 부분은 "비슷한 파워를 가진 집단들끼리의 갈등일 때 - 강요"이다. 강요는 보통 자신의 권한이나 힘의 우위를 바탕으로 밀어붙일 때 쓰는 방식이므로, 비슷한 힘을 가진 집단 사이에서는 저항만 커지고 해결이 어려워진다. 올바르게는 비슷한 파워를 가진 집단들끼리의 갈등일 때는 타협이나 문제해결이 더 적절하다.

오답 포인트

④는 "갈등이 크다"는 말만 보고 강한 방식인 강요를 연결하면 틀리기 쉽다. 강요의 핵심은 갈등의 크기가 아니라 한쪽이 힘이나 권한으로 밀어붙일 수 있는 상황이라는 점이다.

다시 나오면 이렇게 판단

갈등해결 방식을 고를 때는 먼저 이슈의 중요성, 관계 유지 필요성, 힘의 대칭 여부를 본다. 중요성 낮음은 회피, 관계 유지 우선은 수용, 서로 조금씩 양보는 타협, 힘의 우위로 밀어붙임은 강요로 판단된다.

암기 포인트

회피는 사소할 때, 수용은 관계가 중요할 때, 타협은 중간합의, 강요는 힘의 우위일 때이다.

NoteBase

문 5. 집단 내에서 지위의 차이에 의해 의사소통경로가 엄격하게 정해져 있어 지위를 따라 상사와 부하 간에 직접적으로 의사소통이 이루어지는 의사소통 네트워크는?

① 연쇄형(사슬형)

② Y자형

③ 원형

④ 바퀴형(수레바퀴형)

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 공식적 의사소통 네트워크 유형 중 연쇄형, Y자형, 원형, 바퀴형의 구조 차이를 구별하는 문제이다.

핵심 개념

연쇄형(사슬형): 명령계통을 따라 위아래로 차례대로 전달되는 직선형 네트워크이다. 결정 차이축은 의사소통이 지위의 선을 따라 순차적으로 이어지는가이다. 키워드는 계층, 직선, 상사-부하이다.
Y자형: 연쇄형이 한 갈래로 분기된 네트워크이다. 결정 차이축은 계층 구조 안에서 분기점이 생기는가이다. 키워드는 분기, 부분 집중이다.
원형: 구성원들이 인접한 사람과 대등하게 연결되는 분권적 네트워크이다. 결정 차이축은 상하계층보다 수평적 순환 연결이 중심인가이다. 키워드는 수평, 분권이다.
바퀴형(수레바퀴형): 중심 인물에게 정보가 집중되고 주변은 중심과만 연결되는 중앙집권형 네트워크이다. 결정 차이축은 지위선의 연쇄보다 중심점 집중이 핵심인가이다. 키워드는 중심, 집중이다.

선지별 해설

① O: 연쇄형은 지위를 따라 상사와 부하가 바로 위아래 단계에서 직접 의사소통하는 전형적인 계층형 네트워크이다. 의사소통 경로가 엄격하게 정해져 있다는 발문과 가장 정확히 일치한다.
② X: 틀린 부분은 Y자형을 기본적인 상사-부하 직선 경로 네트워크로 본 점이다. Y자형은 연쇄형에서 한 갈래가 추가로 분기된 형태이므로 문제의 핵심인 일직선 명령계통과는 다르다. 올바르게는 분기된 계층형 네트워크라고 본다.
③ X: 틀린 부분은 원형을 지위 차이에 따른 공식적 의사소통망으로 본 점이다. 원형은 구성원들이 서로 대등하게 인접자와 소통하는 수평적 네트워크이다. 올바르게는 계층보다 참여와 분권성이 강한 형태라고 본다.
④ X: 틀린 부분은 바퀴형을 지위를 따라 단계적으로 이어지는 네트워크로 본 점이다. 바퀴형은 중심 인물 한 명에게 정보가 모이고 주변은 중심과만 연결된다. 올바르게는 상하 연쇄형이 아니라 중심집중형 네트워크라고 본다.

NoteBase

오답 포인트

연쇄형, Y자형, 바퀴형은 모두 어느 정도 공식적 구조를 띠므로 혼동하기 쉽다. 이 문항의 함정은 막연한 중앙집권성을 떠올리게 한 뒤 바퀴형이나 Y자형으로 유도하는 데 있다. 핵심은 정보가 한 중심에 모이는가가 아니라 지위선을 따라 순차적으로 전달되는가이다.

다시 나오면 이렇게 판단

발문에 명령계통, 상사-부하, 지위선, 단계적 전달이 나오면 연쇄형부터 본다. 한 사람이 모든 정보를 모아 처리하면 바퀴형, 연쇄형에서 한 갈래가 갈라지면 Y자형, 구성원이 대등하게 돌아가며 연결되면 원형으로 판단한다.

암기 포인트

연쇄형은 계층의 직선, Y자형은 직선의 분기, 원형은 수평의 순환, 바퀴형은 중심 한 점의 집중이다.

NoteBase

문 6. 증권시장선(Security Market Line, SML)은 자본자산의 위험과 기대수익률의 관계를 무위험자산의 수익률 R_f과 체계적 위험의 단위 베타 β를 이용하여 설명한다. 자산 A의 기대수익률 $E(R_A)$이 18%, 무위험수익률 R_f이 6%, 그리고 베타 β가 1.2일 때 시장포트폴리오의 기대수익률 $E(R_m)$은?

① 5%

② 10%

③ 16%

④ 18%

정답 3번

출제 포인트

이 문제는 증권시장선 *SML*의 식을 이용해 시장포트폴리오의 기대수익률 $E(R_m)$을 구하는 문제이다.

조건 정리

주어진 값:
- 자산 A의 기대수익률 $E(R_A) = 18\%$
- 무위험수익률 $R_f = 6\%$
- 베타 $\beta = 1.2$

구해야 할 값:
- 시장포트폴리오의 기대수익률 $E(R_m)$

주의할 조건:
- $E(R_m) - R_f$는 시장위험프리미엄이고, $E(R_m)$ 자체와 구분해야 한다.

사용할 공식

증권시장선은 다음 식으로 표현된다.

$E(R_i) = R_f + \beta_i(E(R_m) - R_f)$

이 공식을 쓰는 이유:

문제에서 자산 A의 기대수익률, 무위험수익률, 베타가 주어졌으므로 CAPM의 SML 식에 그대로 대입하면 $E(R_m)$을 역산할 수 있다.

NoteBase

계산 과정

1. 자산 A에 대해 SML 식을 세우면
$18\% = 6\% + 1.2(E(R_m) - 6\%)$
2. 양변에서 6%를 빼면
$12\% = 1.2(E(R_m) - 6\%)$
3. 1.2로 나누면
$E(R_m) - 6\% = 10\%$
4. 양변에 6%를 더하면
$E(R_m) = 16\%$
따라서 시장포트폴리오의 기대수익률은 16%이다.

선지별 해설

① X
- 계산 결과 $E(R_m) = 16\%$이므로 5%는 맞지 않는다.
- 틀린 표현은 시장포트폴리오의 기대수익률을 5%로 본 점이다. 올바르게는 시장포트폴리오의 기대수익률은 16%이다.

② X
- 10%는 $E(R_m) - R_f$인 시장위험프리미엄에 해당하는 값일 뿐, $E(R_m)$ 자체가 아니다.
- 틀린 표현은 시장위험프리미엄 10%를 시장포트폴리오 기대수익률로 본 점이다. 올바르게는 시장포트폴리오의 기대수익률은 16%이고, 그중 위험프리미엄이 10%이다.

③ O
- 식을 정리하면 $E(R_m) = 16\%$가 나오므로 정답이다.
- 베타 1.2는 시장위험프리미엄 10%를 12%로 확대하여 자산 A의 초과수익률을 설명한다.

④ X
- 18%는 자산 A의 기대수익률 $E(R_A)$이지 시장포트폴리오의 기대수익률이 아니다.
- 틀린 표현은 자산 A의 기대수익률과 시장포트폴리오의 기대수익률을 동일하게 본 점이다. 올바르게는 자산 A의 기대수익률은 18%, 시장포트폴리오의 기대수익률은 16%이다.

오답 포인트

가장 흔한 실수는 $E(R_m)$과 $E(R_m) - R_f$를 구분하지 못하는 점이다. 식 정리 후 나온 10%는 시장 전체의 기대수익률이 아니라 시장위험프리미엄이다. 또 자산 A의 기대수익률 18%를 그대로 시장수익률로 착각하기도 쉽다.

NoteBase

다시 나오면 이렇게 판단

SML 문제는 먼저 $E(R_i) = R_f + \beta_i(E(R_m) - R_f)$를 적고, 다음으로 식을 정리해 시장위험프리미엄인지 $E(R_m)$ 자체인지 구분해서 본다. 마지막에는 구한 값에 R_f를 다시 더해야 하는지 한 번 더 점검하면 된다.

암기 포인트

SML에서 $E(R_m) - R_f$는 시장위험프리미엄이고, $E(R_m)$은 여기에 무위험수익률을 다시 더한 값이다.

NoteBase

문 7. 자재소요계획(MRP)과 적시생산시스템(JIT)에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 자재소요계획(MRP)은 주문 생산이나 로트(lot) 생산 등의 비반복적 생산에서 효과가 높다.

② 자재소요계획(MRP)은 푸시(push) 시스템이다.

③ 적시생산시스템(JIT)은 낭비의 제거를 목표로 한다.

④ 적시생산시스템(JIT)은 시각적 통제도구인 칸반을 이용하기 때문에 약간의 불량은 인정한다.

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 MRP와 JIT의 운영 방식과 목표 차이를 구별할 수 있는지를 묻는다.

핵심 개념

MRP는 주생산계획, BOM, 재고정보를 바탕으로 필요한 자재를 미리 계산해 투입하는 push형 자재계획 시스템이다.
JIT는 필요한 것을 필요한 때에 필요한 양만 생산하도록 흐름을 맞추는 pull형 생산방식이다.
칸반은 후공정의 요구를 전공정에 전달하는 시각적 통제도구이며, JIT는 불량을 허용하기보다 즉시 드러내고 제거하는 데 초점을 둔다.

선지별 해설

1번 O: MRP는 종속수요 품목의 소요량을 계획하는 시스템이므로 주문생산이나 로트 생산 같은 비반복적 생산에서 특히 유용하다.
2번 O: MRP는 계획된 수요를 기준으로 자재와 작업지시를 앞단에서 밀어 넣는 방식이므로 push 시스템으로 본다.
3번 O: JIT는 재고, 대기, 운반, 불량 같은 낭비를 줄이고 제거하는 것을 핵심 목표로 둔다.
4번 X: 틀린 부분은 '약간의 불량은 인정한다'이다. JIT는 칸반을 사용하더라도 불량을 허용하는 체계가 아니라 불량을 즉시 드러내어 원인을 제거하는 체계이다. 올바르게는 'JIT는 칸반으로 필요한 양만 흐르게 통제하며, 불량은 허용 대상이 아니라 즉시 개선 대상이다'이다.

오답 포인트

칸반이 현장의 시각적 통제도구라는 점만 기억하면 유연하게 운영하므로 약간의 불량은 넘어간다고 오해하기 쉽다. 그러나 JIT는 재고와 불량을 숨기는 완충장치를 줄여 문제를 바로 드러내는 방식이다.

다시 나오면 이렇게 판단

선지에 MRP가 나오면 push, 사전계획, 자재소요 계산을 먼저 떠올리면 된다. JIT가 나오면 pull, 칸반, 낭비 제거, 불량의 즉시 노출 여부를 기준으로 판단하면 된다.

NoteBase

암기 포인트

MRP는 미리 계산해 밀어 넣고, JIT는 필요한 신호로 당겨 오며 불량을 숨기지 않는다.

NoteBase

문 8. 카너먼과 트버스키(Kahneman & Tversky)의 전망이론(prospect theory)에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 가치함수가 이득 영역과 손실 영역에서 서로 상이하다.

② 준거점 근처에서 느끼는 한계효용과 준거점과 거리가 먼 부분에서 느끼는 한계효용이 서로 다르다.

③ 같은 금액의 이득보다 같은 금액의 손실을 더 크게 느낀다.

④ 복수 이득은 합하고 복수 손실은 나누는 것이 유리하다.

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 전망이론의 가치함수 형태, 손실회피, 민감도 체감, 복수 결과의 편집규칙을 구별하는 문제이다.

핵심 개념

가치함수: 전망이론에서 효용은 절대적 부의 수준이 아니라 준거점을 기준으로 한 이득·손실의 변화에 따라 평가된다.
민감도 체감: 준거점 가까이에서는 변화에 민감하지만, 준거점에서 멀어질수록 같은 추가 변화가 주는 체감 효과는 작아진다.
손실회피: 같은 금액이면 이득의 만족보다 손실의 고통을 더 크게 느낀다.
복수 결과 편집규칙: 여러 이득은 나누어 제시할수록 만족이 커지고, 여러 손실은 합쳐 제시할수록 고통이 덜 분산된다.

NoteBase

선지별 해설

① O
가치함수는 이득 영역에서는 오목하고 손실 영역에서는 볼록하며, 손실 영역의 기울기가 더 가파르다. 따라서 이득 영역과 손실 영역에서 가치함수의 형태와 민감도는 서로 다르다.

② O
전망이론의 민감도 체감은 준거점 부근에서 더 예민하고 멀어질수록 둔감해지는 성질을 말한다. 따라서 준거점 근처의 한계효용과 먼 구간의 한계효용이 다르다는 설명은 맞다.

③ O
손실회피 성향 때문에 같은 금액이면 이득에서 얻는 만족보다 손실에서 느끼는 고통이 더 크게 평가된다.
전망이론의 대표적 명제이므로 옳다.

④ X
틀린 부분은 '복수 이득은 합하고 복수 손실은 나누는 것이 유리하다'는 표현이다.
실제로는 복수 이득은 나누고, 복수 손실은 합하는 것이 유리하다. 이득은 분리할수록 각각의 만족을 더 크게 느끼고, 손실은 통합할수록 전체 고통을 덜 크게 느끼기 때문이다.

오답 포인트

④는 복수 결과의 편집효과를 반대로 뒤집어 놓은 선지이다. 수험생은 손실회피만 기억하고 다수 결과를 어떻게 묶고 나누는지가 헷갈리기 쉬워서, '이득은 분리, 손실은 통합' 규칙을 놓치면 오답이 된다.

다시 나오면 이렇게 판단

전망이론 문제는 먼저 준거점 기준의 이득·손실 판단인지 확인하고, 다음으로 손실회피와 민감도 체감이 들어 있는지 본다. 복수 결과가 나오면 이득은 나누는 쪽, 손실은 합하는 쪽이 전망이론의 기본 편집규칙이라고 판단하면 된다.

암기 포인트

전망이론은 손실을 더 크게 느끼고, 이득은 분리하며 손실은 통합한다.

NoteBase

문 9. 제품수명주기에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 도입기는 소비자에게 제품을 알리는 기간으로, 판촉 비용이 판매수익을 초과하는 경우가 많다.

② 성장기는 매출액이 급속도로 증가하는 기간으로, 이 시기의 판촉활동은 제품의 특성을 재조명하는 데 초점을 둔다.

③ 성숙기는 시장이 경쟁제품들로 포화되는 기간으로, 판매수량의 증가율이 극대화되는 시기이다.

④ 쇠퇴기는 판매수량과 이익이 줄어드는 시기이다.

정답 3번

출제 포인트

이 문제는 제품수명주기 각 단계의 매출 추세, 시장상태, 촉진활동의 초점을 구별할 수 있는지를 묻는 문제이다.

핵심 개념

도입기는 신제품이 시장에 처음 소개되어 인지도 형성이 우선인 단계이다. 키워드: 낮은 매출, 높은 판촉비, 낮은 이익
성장기는 수요가 빠르게 확대되어 매출이 급증하는 단계이다. 키워드: 시장확대, 경쟁자 진입, 설득적 촉진
성숙기는 시장이 포화에 가까워져 매출 규모는 크지만 증가율은 둔화되는 단계이다. 키워드: 시장포화, 차별화 경쟁, 성장둔화
쇠퇴기는 수요가 줄어 판매와 이익이 감소하는 단계이다. 키워드: 수요감소, 제품정리, 비용축소

선지별 해설

① O
도입기는 소비자에게 제품 존재를 알리고 시험구매를 유도하는 단계이므로 광고와 판촉비가 크게 들어간다. 초기에는 매출이 충분히 형성되지 않아 판촉비용이 판매수익을 초과하는 경우가 많다.
② O
성장기는 매출액이 급속도로 증가하는 단계이다. 이 시기의 판촉활동은 제품 특성과 경쟁제품 대비 장점을 강조하여 수요를 더 확대하는 데 초점을 둔다.
③ X
성숙기는 시장이 경쟁제품으로 포화되어 판매 증가세가 둔화되는 단계이다. 틀린 표현은 "판매수량의 증가율이 극대화되는 시기"이다. 올바르게는 성장기에서 판매 증가율이 크게 나타나고, 성숙기에서는 판매량 수준은 높아도 증가율은 둔화된다.
④ O
쇠퇴기는 시장수요 축소로 판매수량과 이익이 함께 줄어드는 단계이다. 따라서 이 설명은 제품수명주기 쇠퇴기의 일반적 특징에 맞는다.

NoteBase

오답 포인트

성장기와 성숙기를 헷갈리면 ③에 속기 쉽다. 매출 규모가 가장 크다는 점과 판매 증가율이 가장 높다는 점은 다른 개념인데, ③은 성숙기의 시장포화 특징과 성장기의 증가율 특징을 섞어 놓은 문장이다.

다시 나오면 이렇게 판단

제품수명주기 문제는 먼저 시장상태를 본다. 인지도 형성 단계이면 도입기, 매출 급증 단계이면 성장기,
시장포화와 증가율 둔화 단계이면 성숙기, 판매와 이익 감소 단계이면 쇠퇴기로 판단한다.

암기 포인트

도입은 알림, 성장은 급증, 성숙은 포화와 둔화, 쇠퇴는 감소이다.

NoteBase

문 10. 촉진전략(promotion)에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 풀(pull)전략에는 제조사가 인적판매를 동원하여 유통채널에 제품을 많이 취급하도록 유도하는 방법이 포함된다.

② 소비자 판매촉진의 수단에는 쿠폰, 할인, 사은품 등이 포함된다.

③ 중간상 판매촉진은 푸시(push)전략에 포함된다.

④ 저가의 일상생활용품에 비해 고가의 가전제품의 경우 풀(pull)전략이 더 효과적이다.

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 풀 전략과 푸시 전략, 그리고 소비자 판매촉진과 중간상 판매촉진의 대상 차이를 구별하는 문항이다.

핵심 개념

풀 전략: 최종소비자 수요를 광고·소비자 판매촉진으로 끌어올려 유통업자가 상품을 취급하게 만드는 전략이다. 키워드는 소비자 유인이다.
푸시 전략: 제조사가 인적판매와 중간상 대상 판매촉진으로 유통채널에 상품을 밀어 넣는 전략이다. 키워드는 중간상 설득이다.
소비자 판매촉진은 쿠폰, 할인, 사은품처럼 소비자 구매를 직접 자극하는 수단이고, 중간상 판매촉진은 장려금·리베이트·진열지원처럼 유통업자의 취급을 늘리는 수단이다.

선지별 해설

① X: 틀린 부분은 "풀(pull) 전략에는 제조사가 인적판매를 동원하여 유통채널에 제품을 많이 취급하도록 유도"한다는 표현이다. 인적판매로 유통채널을 설득하는 것은 풀 전략이 아니라 푸시(push) 전략이다.
올바르게는 "푸시 전략에는 제조사가 인적판매를 동원하여 유통채널에 제품을 많이 취급하도록 유도하는 방법이 포함된다"가 된다.
② O: 소비자 판매촉진은 소비자의 즉각적 구매를 자극하는 활동이므로 쿠폰, 가격할인, 사은품이 대표 수단에 해당한다.
③ O: 중간상 판매촉진은 도매상·소매상 같은 유통구성원을 대상으로 취급 확대를 유도하는 활동이므로 푸시 전략의 수단에 포함된다.
④ O: 고가의 가전제품은 소비자가 정보탐색과 비교를 거쳐 브랜드를 선택하는 경우가 많아 소비자 선호를 먼저 만드는 풀 전략이 상대적으로 효과적이다. 반면 저가의 일상생활용품은 매장 내 노출과 유통확보가 더 중요해 푸시 전략의 비중이 커지기 쉽다.

NoteBase

오답 포인트

①은 풀과 푸시를 가르는 기준을 뒤바꾼 선지이다. "인적판매로 유통채널을 설득"하면 푸시이고, "광고로 소비자 수요를 먼저 형성"하면 풀이라는 대상 차이를 놓치면 틀리기 쉽다.

다시 나오면 이렇게 판단

촉진전략 문제는 먼저 누구를 직접 움직이는지부터 본다. 대상이 소비자이면 풀 전략 쪽이고, 대상이 도매상·소매상 같은 중간상이면 푸시 전략 쪽으로 판단하면 된다.

암기 포인트

풀은 소비자를 끌어당기는 전략이고, 푸시는 유통채널을 밀어 넣는 전략이다.

NoteBase

문 11. 인력 선발 과정에 적용되는 일반적인 기준에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 신뢰성은 성과측정이 확률적 오차로부터 자유로운 정도를 의미한다.

② 일반화는 선발도구로부터의 성과가 직무로부터의 성과를 반영하는 정도를 나타낸다.

③ 유용성은 선발방법에 의한 정보가 조직의 최종적인 효과성을 높이는 정도를 뜻한다.

④ 합법성은 선발방법이 기존의 법률과 관례에 부합해야 한다는 것을 의미한다.

정답 2번

출제 포인트

인력선발의 일반적 평가기준인 신뢰성, 타당성, 일반화, 유용성, 합법성의 의미를 구별하는 문제이다.

핵심 개념

신뢰성은 측정결과가 우연한 오차에 흔들리지 않고 일관되게 나오는 정도이다.
타당성은 선발도구 점수가 실제 직무성과를 얼마나 잘 예측하거나 반영하는가의 정도이다.
일반화는 어떤 선발도구의 타당도가 특정 상황을 넘어 다른 직무·조직·지원자 집단에도 적용될 수 있는 정도이다.
유용성은 선발도구를 사용함으로써 조직의 성과와 효과성이 실제로 높아지는 정도이다.
합법성은 선발기준과 선발방법이 관련 법률과 판례에 부합하는 정도이다.

선지별 해설

① O
신뢰성은 측정이 확률적 오차로부터 얼마나 자유로운가를 뜻한다. 우연한 오차가 적고 반복 측정에서 비슷한 결과가 나오면 신뢰성이 높으므로 옳다.

② X
틀린 부분은 '선발도구로부터의 성과가 직무로부터의 성과를 반영하는 정도'라는 표현이다. 이는 일반화가 아니라 타당성의 설명이다. 일반화는 한 선발도구의 타당성이 다른 직무나 상황에도 넓게 적용되는 정도로 고쳐야 한다.

③ O
유용성은 선발방법이 제공한 정보가 더 나은 채용결정을 가능하게 하여 조직의 최종적 효과성을 높이는 정도를 뜻한다. 유용성의 설명으로 맞다.

④ O
합법성은 선발방법이 관련 법률과 판례에 부합해야 한다는 뜻이다. 차별금지나 직무관련성 같은 법적 요구를 충족해야 하므로 옳다.

NoteBase

오답 포인트

일반화와 타당성을 바꿔 외우면 ②에 쉽게 속는다. '직무성과를 반영한다'는 문구는 타당성의 전형적 표현이고, 일반화는 그 타당성이 다른 상황에도 통하는가를 묻는 개념이다.

다시 나오면 이렇게 판단

'직무성과를 얼마나 잘 예측하는가'가 나오면 먼저 타당성을 떠올리고, '다른 직무나 집단에도 적용되는가'가 나오면 일반화를 떠올리면 된다. 오차에서 자유로운가는 신뢰성, 조직효과 향상은 유용성, 법률·판례 부합은 합법성으로 구분된다.

암기 포인트

신뢰성은 오차, 타당성은 직무성과 예측, 일반화는 타당도의 확장, 유용성은 조직효과, 합법성은 법률·판례이다.

NoteBase

문 12. 포터(Porter)의 5요인 모형(five forces model)에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 진입장벽이 낮아 다른 새로운 기업의 진출이 용이하다면 그 산업에서의 경쟁이 치열하기 때문에 산업의 수익률은 낮아질 수 있다.

② 대부분의 산업에서 경쟁의 양상과 산업 전체의 수익률을 결정하는 가장 중요한 요인은 새로운 기업의 진입 가능성이다.

③ 산업 내의 대체재가 많으면 많을수록 기업들은 자신의 제품에 대해 높은 가격을 받을 수 있는 가능성이 줄어들기 때문에 산업의 수익률은 낮아진다.

④ 구매자의 교섭력이 클수록 제품에 대한 소비자들의 지속적인 구매력이 낮아지므로 산업의 수익률은 저하된다.

정답 2번

출제 포인트

이 문제는 포터의 5요인 모형에서 산업의 경쟁양상과 수익률이 특정 한 힘이 아니라 다섯 경쟁요인의 종합적 강도로 결정된다는 점을 묻는다.

핵심 개념

포터의 5요인 모형은 기존 기업 간 경쟁강도, 신규 진입의 위협, 대체재의 위협, 구매자의 교섭력, 공급자의 교섭력이 산업의 매력도와 수익률을 좌우한다고 본다.
신규 진입 위협은 진입장벽이 낮을수록 커지고, 대체재 위협은 대체 가능성이 높을수록 커지며, 구매자 교섭력은 가격 인하와 거래조건 개선 요구를 통해 기업 마진을 낮춘다.

선지별 해설

1번 O: 진입장벽이 낮으면 새로운 기업이 쉽게 들어와 기존 기업과의 경쟁이 심해진다. 경쟁이 치열해지면 가격 인하나 비용 증가가 발생해 산업 수익률이 낮아질 수 있으므로 옳다.
2번 X: 틀린 부분은 "가장 중요한 요인은 새로운 기업의 진입 가능성이다"이다. 실제로는 경쟁양상과 산업 수익률이 신규 진입 위협 하나로 결정되지 않고, 기존 경쟁강도·대체재 위협·구매자 교섭력·공급자 교섭력까지 포함한 다섯 힘의 전체 구조로 결정된다.
3번 O: 대체재가 많을수록 고객은 다른 제품으로 쉽게 이동할 수 있어 기업이 높은 가격을 유지하기 어렵다. 따라서 대체재의 위협이 클수록 산업의 수익률은 낮아질 수 있으므로 옳다.
4번 O: 구매자의 교섭력이 크면 구매자는 가격 인하, 품질 상향, 서비스 확대 같은 유리한 조건을 요구할 수 있다. 그 결과 기업의 마진이 줄어 산업 수익률이 저하되므로 옳다.

NoteBase

오답 포인트

②처럼 다섯 힘 중 하나를 모든 산업에 공통된 "가장 중요한 단일 요인"으로 일반화하면 틀린다. 포터 모형은 어떤 힘이 더 두드러질 수는 있어도 수익성은 다섯 힘의 결합으로 본다는 점이 함정이다.

다시 나오면 이렇게 판단

포터 문제는 먼저 다섯 힘을 모두 떠올린 뒤, 선지가 특정 한 힘만 절대화하는지 확인하면 된다. 이후 각 힘이 가격, 비용, 마진에 어떤 압력을 주는지 연결하면 정오를 빠르게 가를 수 있다.

암기 포인트

포터 5요인은 신규 진입·대체재·구매자·공급자·기존 경쟁의 합으로 산업 수익률을 설명한다.

NoteBase

문 13. 재무비율의 계산 및 분석에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 유동비율은 유동자산을 유동부채로 나눈 비율로, 단기부채지급능력을 평가하는 데 사용된다. 수익성과 상충관계에 있기 때문에 경영자의 판단하에 적절한 비율을 유지할 필요가 있다.

② 당좌비율은 재고자산을 제외한 유동자산을 유동부채로 나눈 비율이다. 유동성이 상대적으로 낮은 재고자산을 제외함으로써, 유동자산 중에서도 유동성이 매우 높은 자산만을 통해 유동성을 평가하는 비율이다.

③ 총자산회전율은 매출액을 총자산으로 나눈 비율로, 총자본회전율이라고도 한다. 이 비율은 기업이 보유한 총자산을 얼마나 효율적으로 이용했는가를 보여준다.

④ 총자본순이익률은 자기자본대비 당기순이익의 규모를 나타내는 지표로, 주주가 기업에 투자한 자본에 대해 벌어들이는 수익성을 측정하는 비율이다.

정답 4번

출제 포인트

이 문제는 유동성 비율, 활동성 비율, 수익성 비율의 정의와 분모를 정확히 구별할 수 있는지를 묻는다.

핵심 개념

유동비율은 유동자산을 유동부채로 나누어 단기지급능력을 보는 비율이다. 키워드는 단기유동성이다.
당좌비율은 재고자산을 제외한 유동자산을 유동부채로 나누어 더 엄격한 유동성을 보는 비율이다. 키워드는 재고제외이다.
총자산회전률은 매출액을 총자산으로 나누어 자산 이용 효율을 보는 비율이다. 키워드는 활동성이다.
총자본순이익률은 총자본 대비 당기순이익을 보는 비율이고, 자기자본순이익률은 자기자본 대비 당기순이익을 보는 비율이다. 키워드는 분모 구분이다.

선지별 해설

1번: O. 유동비율은 유동자산 ÷ 유동부채로 계산하며 기업의 단기부채 상환능력을 평가하는 대표적인 유동성 비율이다. 유동성을 지나치게 높게 유지하면 유휴자산이 늘어 수익성과 상충할 수 있으므로 적정 수준 관리가 필요하다는 설명도 맞다.
2번: O. 당좌비율은 일반적으로 재고자산을 제외한 유동자산을 유동부채로 나눈다. 재고자산은 현금화에 시간이 걸릴 수 있으므로 이를 제외해 더 보수적으로 유동성을 평가한다는 설명이 맞다.
3번: O. 총자산회전률은 매출액 ÷ 총자산으로 계산하며 총자본회전율이라고도 부른다. 기업이 보유한 전체 자산을 매출 창출에 얼마나 효율적으로 활용했는지를 보여주는 활동성 비율이라는 점에서 옳다.
4번: X. 틀린 부분은 "총자본순이익률은 자기자본대비 당기순이익의 규모"와 "주주가 기업에 투자한 자본"이라는 표현이다. 이는 총자본순이익률이 아니라 자기자본순이익률의 설명이다. 총자본순이익률은 당기순이익을 총자본으로 나누어 기업 전체 자본의 수익성을 보는 비율이라고 고쳐야 한다.

NoteBase

오답 포인트

수익성 비율에서 분모가 총자본인지 자기자본인지 바꾸어 놓으면 비슷해 보여도 전혀 다른 비율이 된다. 4번은 총자본순이익률이라는 이름을 써 놓고 내용은 자기자본순이익률로 설명한 것이 함정이다.

다시 나오면 이렇게 판단

재무비율 문제는 먼저 분자와 분모를 확인한 뒤 그 비율이 유동성, 활동성, 수익성 중 무엇을 측정하는지 연결해서 판단한다. 특히 수익성 비율은 분모가 총자본이면 기업 전체 관점, 자기자본이면 주주 관점이라는 점을 바로 대입하면 된다.

암기 포인트

유동비율은 단기지급, 당좌비율은 재고 제외, 총자산회전률은 효율, 총자본순이익률은 기업 전체 자본 수익성, 자기자본순이익률은 주주자본 수익성이다.

NoteBase

문 14. 리더십 이론에 대한 설명으로 가장 옳은 것은?

① 오하이오 주립대학교의 리더십 연구는 리더가 갖는 두 개의 관심, 즉 생산과 인간에 대한 관심을 각각 X축과 Y축으로 하고, 그 정도를 1부터 9까지로 한 관리망 모형을 개발해 다섯 가지의 리더십 유형을 제시하였다.

② 피들러(Fiedler)의 상황 이론은 LPC(Least Preferred Co-worker)점수를 상황의 호의성과 함께 고려하여 효과적인 리더십 스타일을 도출할 수 있다고 제안한다.

③ 하우스(House)의 경로-목표이론(path-goal theory)은 리더십의 유형을 지시적, 후원적, 참여적, 과업지향적 리더십으로 구분하였다.

④ 허시와 블랜차드(Hersey & Blanchard)의 상황이론은 리더를 과업지향적 행동의 정도와 관계지향적 행동의 정도에 따라 배려형 리더와 구조주도형 리더로 구분하였다.

정답 2번

출제 포인트

리더십 이론별 대표 학자와 핵심 내용을 정확히 연결하는 문제이다.

핵심 정리

블레이크와 머튼의 관리망 모형은 생산에 대한 관심과 인간에 대한 관심을 각각 1부터 9까지의 축으로 놓고 5가지 대표 리더십 유형을 제시한 이론이다.
피들러의 상황이론은 리더의 LPC 점수로 과업지향형과 관계지향형 성향을 파악하고, 상황의 호의성과 맞는 리더십이 효과적이라고 본 이론이다.
하우스의 경로-목표이론은 지시적, 후원적, 참여적, 성취지향적 리더십으로 구분하고 부하의 기대와 동기를 높이는 데 초점을 둔 이론이다.
허시와 블랜차드의 상황이론은 부하의 성숙도에 따라 지시형, 설득형, 참여형, 위임형 리더십을 달리 적용하는 이론이다.

NoteBase

선지별 해설

① X. 오하이오 주립대학교 연구가 아니라 블레이크와 머튼의 관리망 모형에 대한 설명이다. 틀린 표현은 "오하이오 주립대학교의 리더십 연구"이고, 올바르게는 "블레이크와 머튼은 생산에 대한 관심과 인간에 대한 관심을 X축과 Y축으로 하여 관리망 모형을 제시하였다"이다.
② O. 피들러의 상황이론은 LPC 점수로 리더의 기본 성향을 파악하고, 리더-구성원 관계, 과업구조, 직위권력으로 구성되는 상황의 호의성과 결합해 어떤 리더십 스타일이 효과적인지 본다.
③ X. 하우스의 경로-목표이론은 지시적, 후원적, 참여적, 성취지향적 리더십으로 구분한다. 틀린 표현은 "과업지향적 리더십"이고, 올바르게는 "성취지향적 리더십"이다.
④ X. 허시와 블랜차드의 상황이론은 부하의 성숙도에 따라 지시형, 설득형, 참여형, 위임형으로 나누는 이론이다. 틀린 표현은 "배려형 리더와 구조주도형 리더로 구분하였다"이고, 올바르게는 "과업행동과 관계행동의 조합을 바탕으로 지시형, 설득형, 참여형, 위임형 리더십을 제시하였다"이다.

오답 포인트

오하이오 주립대 연구, 관리망 모형, 허시와 블랜차드의 상황이론처럼 모두 리더십 행동 유형을 다루는 개념이어서 학자와 키워드가 서로 뒤섞이기 쉽다. 특히 ③의 "과업지향적"은 피들러 이론의 표현과 비슷해 보이지만 경로-목표이론의 정확한 분류는 성취지향적이라는 점이 함정이다.

다시 나오면 이렇게 판단

학자 이름이 보이면 먼저 대표 키워드를 1대1로 연결해 판단한다. 블레이크와 머튼은 관리망, 피들러는 LPC와 상황 호의성, 하우스는 경로-목표, 허시와 블랜차드는 성숙도별 리더십으로 대응시키면 빠르게 걸러진다.

암기 포인트

블레이크·머튼=관리망, 피들러=LPC, 하우스=경로-목표, 허시·블랜차드=성숙도별 리더십이다.

NoteBase

문 15. 효율적 시장의 특성에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 과거 시점의 가격 변화와 현재 시점의 가격 변화는 상관관계가 있다.

② 시장이 정보를 입수하자마자 증권가격은 이들 정보에 신속하게 반응한다.

③ 어느 시점에 이용 가능한 정보를 바탕으로 투자 전략이나 거래 규칙을 수립했을 때, 미래 평균투자수익률 이상의 투자 성과를 지속적으로 얻을 수 없다.

④ 특정 정보를 알고 있는 전문 투자자들과 모르고 있는 투자자들의 평균적인 투자 성과에는 유의미한 차이가 없다.

정답 1번

출제 포인트

효율적 시장가설의 핵심인 무작위 가격변동, 정보의 신속한 반영, 초과수익의 지속적 획득 불가능성을 구별하는 문제이다.

핵심 개념

효율적 시장은 이용 가능한 정보가 증권가격에 신속하게 반영되어 공개된 정보만으로 지속적인 초과수익을 얻기 어려운 시장이다.
무작위 보행 가설은 과거 가격변화가 미래 가격변화를 예측하지 못한다는 뜻이므로 가격변화 사이의 체계적 상관관계를 전제하지 않는다.
초과수익은 정상수익을 웃도는 성과를 뜻하며, 효율적 시장에서는 알려진 투자규칙만으로 이를 계속 실현하기 어렵다.

선지별 해설

① X 과거 시점의 가격 변화와 현재 시점의 가격 변화는 상관관계가 있다고 단정할 수 없다. 효율적 시장에서는 새로운 정보가 예측 불가능하게 반영되므로 가격변화도 무작위적으로 나타난다. 틀린 표현은 "상관관계가 있다"이고, 올바르게는 "체계적인 상관관계를 기대하기 어렵다"이다.
② O 효율적 시장에서는 시장이 정보를 입수하자마자 증권가격이 그 정보를 신속하게 반영한다. 정보 반영의 신속성이 효율성의 핵심 특징이다.
③ O 어느 시점에 이용 가능한 정보만으로 투자전략이나 거래규칙을 세워도 미래 평균투자수익률 이상의 성과를 지속적으로 얻기 어렵다. 이는 효율적 시장가설이 말하는 지속적 초과수익의 부정을 그대로 설명한 것이다.
④ O 효율적 시장에서는 특정 정보 우위가 있더라도 그것이 평균적으로 유의미한 투자 성과 차이로 계속 이어지기 어렵다. 문항은 정보 보유 여부가 지속적 우위를 보장하지 않는다는 취지를 묻고 있으므로 효율적 시장의 설명으로 볼 수 있다.

NoteBase

오답 포인트

효율적 시장을 "가격이 빨리 움직이는 시장" 정도로만 외우면 ①의 상관관계 표현을 놓치기 쉽다. 이 문항의 함정은 정보의 신속한 반영과 가격변화의 예측 가능성을 같은 말처럼 섞어 놓은 데 있다.

다시 나오면 이렇게 판단

효율적 시장 관련 선지는 먼저 "공개 정보가 즉시 가격에 반영되는가"와 "과거 가격으로 미래를 예측할 수 있는가"를 분리해서 본다. 전자는 맞는 설명이고, 후자를 가능하다고 하면 비효율적 시장 쪽 설명이다.

암기 포인트

효율적 시장은 정보는 즉시 반영되고, 과거 가격흐름으로 초과수익은 계속 얻기 어렵다.

NoteBase

문 16. 자본자산가격결정모형(CAPM)을 도출하기 위한 가정으로 가장 옳지 않은 것은?

① 자본시장의 수요와 공급이 항상 일치하지는 않는다.

② 모든 투자자는 투자기간이 같고 미래 증권수익률의 확률분포에 대해 동질적으로 예측한다.

③ 자본시장에서 정보의 흐름이 원활하고 거래비용과 세금이 없다.

④ 투자자는 단일기간에 걸쳐 기대수익과 분산기준에 의해서 포트폴리오를 선택한다.

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 CAPM 도출의 기본 가정인 시장균형, 동질적 기대, 무마찰시장, 단일기간 평균-분산 기준을 구별하는 문제이다.

핵심 개념

CAPM은 모든 투자자가 동일한 정보와 기대를 바탕으로 단일기간 동안 기대수익과 분산으로 포트폴리오를 선택하고, 거래비용과 세금이 없는 균형 자본시장을 가정하는 모형이다.
시장균형은 자본시장의 수요와 공급이 일치하는 상태이고, 동질적 기대는 투자자들이 미래 수익률 분포를 동일하게 예측하는 상태이며, 무마찰시장은 거래비용과 세금이 없는 상태이다.

NoteBase

선지별 해설

① X
CAPM은 균형 자본시장을 전제로 하므로 자본시장의 수요와 공급은 일치한다고 본다.
틀린 표현은 "항상 일치하지는 않는다"이다.
올바르게는 "자본시장의 수요와 공급은 균형을 이루고 있다"이다.

② O
모든 투자자가 투자기간이 같고 미래 증권수익률의 확률분포를 동질적으로 예측한다는 것은 CAPM의 동질적 기대 가정에 해당한다.
이 가정이 있어야 모든 투자자가 동일한 효율적 프런티어를 바라보게 된다.

③ O
정보의 흐름이 원활하고 거래비용과 세금이 없다는 내용은 자본시장이 마찰 없이 작동한다는 CAPM의 전형적 가정이다.
따라서 이 선지는 CAPM 도출 가정에 부합한다.

④ O
투자자가 단일기간에 걸쳐 기대수익과 분산기준에 의해서 포트폴리오를 선택한다는 내용은 마코위츠 평균-분산 선택 기준을 이어받은 CAPM의 핵심 가정이다.
따라서 이 선지도 옳다.

오답 포인트

①은 현실의 자본시장을 설명하는 문장처럼 보여 헷갈리기 쉽다. 그러나 CAPM은 현실 묘사가 아니라 균형모형이므로 "수요와 공급이 일치한다"가 가정이고, 여기에 "일치하지 않는다"를 넣으면 바로 틀린 선지가 된다.

다시 나오면 이렇게 판단

CAPM 가정 문제는 먼저 균형시장인지, 모든 투자자의 기대가 같은지, 거래비용과 세금이 없는지, 단일기간 평균-분산 기준인지 네 가지 축으로 나누어 판단하면 된다. 이 네 축에 어긋나는 표현이 정답 후보가 된다.

암기 포인트

CAPM 가정은 균형시장, 동질적 기대, 무거래비용·무세금, 단일기간 평균-분산 선택이다.

NoteBase

문 17. 품질비용에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 평가비용은 제품이나 프로세스가 수용 가능하도록 보장해 주는 검사, 시험 등의 작업에 소요되는 비용이다.

② 규명비용에는 결함의 원인 규명 및 제거를 위한 활동 수행, 직원의 교육훈련, 제품이나 시스템 재설계 등에 소요되는 비용이 포함된다.

③ 내부실패비용은 시스템 내에서 발생한 결함에 따른 비용으로, 폐기, 재작업 등에 소요되는 비용을 포함한다.

④ 외부실패비용은 시스템 밖으로 나간 결함에 따른 비용으로, 고객 보증 교환, 고객 혹은 단골 이탈, 고객불평 처리, 제품수리 등에 소요되는 비용을 포함한다.

정답 2번

출제 포인트

이 문제는 품질비용을 예방비용, 평가비용, 내부실패비용, 외부실패비용으로 구분하고 각 활동이 어느 범주에 들어가는지를 묻는 문제이다.

핵심 개념

예방비용은 결함이 생기지 않게 미리 투입하는 비용이고, 평가비용은 제품이나 프로세스가 기준에 맞는지 검사·시험하는 비용이다.
내부실패비용은 고객에게 전달되기 전에 발견된 결함을 처리하는 비용이고, 외부실패비용은 고객에게 전달된 뒤 드러난 결함을 처리하는 비용이다.

NoteBase

선지별 해설

① O
평가비용은 제품이나 프로세스가 요구조건을 충족하는지 확인하는 검사·시험 비용이다. 선지의 '검사, 시험 등의 작업'은 평가비용 설명에 해당한다.

② X
틀린 부분은 '규명비용'이라는 분류와 그에 포함된 활동의 연결이다. 결함의 원인 제거, 직원 교육훈련, 제품·시스템 재설계는 결함 발생을 미리 막기 위한 활동이므로 실제로는 예방비용에 해당한다.

③ O
내부실패비용은 시스템 내부에서 발견된 결함 때문에 드는 비용이다. 폐기와 재작업은 고객에게 나가기 전에 결함을 고치는 대표적 내부실패비용이다.

④ O
외부실패비용은 시스템 밖으로 나간 뒤 발견된 결함 때문에 드는 비용이다. 보증교환, 고객불평 처리, 제품수리, 고객 이탈에 따른 손실은 모두 외부실패비용에 포함된다.

오답 포인트

평가비용과 예방비용을 섞어 보는 경우가 많다. 검사·시험은 이미 만들어진 결과물이 기준에 맞는지 확인하는 평가활동이고, 교육훈련·재설계·원인제거는 애초에 결함이 생기지 않게 만드는 예방활동이다.

다시 나오면 이렇게 판단

품질비용 문제는 활동의 목적과 결함 발견 시점으로 분류하면 된다. 미리 막으면 예방비용, 검사로 확인하면 평가비용, 출하 전 결함 처리면 내부실패비용, 출하 후 결함 처리면 외부실패비용이다.

암기 포인트

예방은 미리 막는 돈, 평가는 검사하는 돈, 내부실패는 출하 전 손실, 외부실패는 출하 후 손실이다.

NoteBase

문 18. A, B, C 회사는 20X1년 초 동일한 기계장치(내용연수 3년, 잔존가치 없음)를 X원에 각각 구입하였다. 동 기계장치에 대해 A 회사는 정액법을, B 회사는 이중체감법을, C 회사는 연수합계법을 적용하여 감가상각한다고 할 때, 20X3년 말 보고하게 될 세 회사의 감가상각비를 모두 더한 값은?

① $\frac{1}{2}X$
② $\frac{5}{9}X$
③ $\frac{11}{18}X$
④ $\frac{2}{3}X$

정답 3번

출제 포인트

이 문제는 정액법, 이중체감법, 연수합계법으로 20X3년 감가상각비를 각각 구한 뒤 합산할 수 있는지를 묻는 문제이다.

조건 정리

주어진 값: 취득원가 X, 내용연수 3년, 잔존가치 0이다.
구해야 할 값: A, B, C 회사의 20X3년 감가상각비 합계이다.
주의할 조건: B회사는 이중체감법이므로 마지막 해에는 남은 장부가액 전액을 상각해야 한다.

사용할 공식

정액법: $X/3$씩 매년 균등 상각한다.
이중체감법: 정액법 상각률의 2배인 $2 \times 1/3 = 2/3$을 기초 장부가액에 곱한다.
연수합계법: 연수합 $1 + 2 + 3 = 6$을 분모로 하여 연도별 비율을 적용한다.
이 공식을 쓰는 이유: 문제에서 각 회사의 감가상각방법이 서로 다르게 주어졌고, 모두 내용연수 3년의 동일 자산이므로 방법별 연도별 상각액만 구하면 된다.

계산 과정

A회사 정액법의 20X3년 감가상각비는 $X/3$이다.
B회사 이중체감법은 20X1년에 $2X/3$, 20X2년에 $2X/9$를 상각하므로 20X2년 말 장부가액은 $X/9$이다. 내용연수 마지막 해인 20X3년에는 남은 $X/9$를 전액 상각한다.
C회사 연수합계법의 20X3년 감가상각비는 마지막 해 비율이 1/6이므로 $X/6$이다.
따라서 합계는 $X/3 + X/9 + X/6 = 6X/18 + 2X/18 + 3X/18 = 11X/18$이다.

NoteBase

선지 판단

① X: 1/2X = 9X/18이므로 계산 결과 11X/18보다 작다. B회사의 마지막 해 상각액을 누락하거나 C회사의 연수합계법 비율을 잘못 적용한 값이다. 틀린 표현은 합계를 1/2X로 본 점이고, 올바르게는 11/18X이다.
② X: 5/9X = 10X/18이므로 계산 결과와 다르다. C회사의 20X3년 상각액 X/6을 다른 비율로 계산하면 나올 수 있는 값이다. 틀린 표현은 합계를 5/9X로 본 점이고, 올바르게는 11/18X이다.
③ O: A회사의 X/3, B회사의 X/9, C회사의 X/6을 더하면 11/18X가 된다.
④ X: 2/3X = 12X/18이므로 계산 결과보다 크다. B회사의 20X3년 상각액을 기계적으로 2/27X로 두지 않고도, 세 방법의 해당 연도 상각액을 합치면 이 값은 나오지 않는다. 틀린 표현은 합계를 2/3X로 본 점이고, 올바르게는 11/18X이다.

오답 포인트

이중체감법에서 마지막 해 상각액을 단순히 상각률만 곱해 끝내면 내용연수 종료 시 잔존가치 0 조건과 맞지 않는다. 연수합계법도 마지막 해 비율이 1/6이라는 점을 놓치면 합계가 쉽게 어긋난다.

다시 나오면 이렇게 판단

감가상각 계산형 문제는 방법별로 해당 연도 상각액만 따로 구한 뒤 마지막에 합산하면 된다. 체감법은 먼저 직전 연도 말 장부가액을 구하고, 마지막 해에는 잔존가치 조건과 내용연수 종료 여부를 함께 확인한다.

암기 포인트

정액법은 매년 동일액, 이중체감법은 기초 장부가액 기준, 연수합계법은 남은 연수 비율로 상각한다.

NoteBase

문 19. <보기>의 내용에 해당하는 품질관리의 기본 도구는?

<보기>
특정한 문제나 결과를 일으키는 원인들을 그룹별로 분류하여 인과관계를 일목요연하게 보여줌으로써 문제의 근본원인을 파악하고 해결책을 개발하는 데 도움을 준다. 잠재적 원인을 범주화하고 하부 원인들을 모두 기술한 뒤에 주요한 원인을 찾아나가는 방식으로 활용된다.

① 히스토그램(histogram)
② 파레토 도표(Pareto chart)
③ 피쉬본 다이어그램(fishbone diagram)
④ 관리도(control chart)

정답 3번

출제 포인트

품질관리의 7가지 기본 도구 가운데 원인과 결과의 인과관계를 가지처럼 펼쳐서 근본원인을 찾는 도구를 구별하는 문제이다.

핵심 개념

히스토그램은 데이터가 어느 구간에 얼마나 분포하는지를 막대로 보여주는 도구이다. 파레토 도표는 문제나 결함을 중요한 순서대로 배열하여 소수의 핵심 원인을 찾는 도구이다. 피시본 다이어그램은 문제의 결과와 원인을 범주별로 연결하여 인과관계를 구조적으로 파악하는 도구이다. 관리도는 시간의 흐름에 따라 공정이 관리상태에 있는지를 관리한계선으로 점검하는 도구이다.

NoteBase

선지별 해설

① X
히스토그램은 데이터의 분포 형태와 빈도를 파악하는 도구이다.
틀린 부분은 원인들을 그룹별로 묶어 인과관계를 나타내는 도구라고 본 점이다.
올바르게는 분포의 치우침, 산포, 중심 경향을 보는 데 쓰는 도구이다.

② X
파레토 도표는 발생 건수나 영향도가 큰 항목부터 순서대로 배열하여 중요한 소수 원인을 찾는 도구이다.
틀린 부분은 하부 원인을 가지처럼 전개하여 인과관계를 보여준다고 본 점이다.
올바르게는 빈도나 중요도 순위로 문제 우선순위를 정하는 도구이다.

③ O
피시본 다이어그램은 결과를 머리 부분에 두고 원인을 큰 가지와 작은 가지로 범주화하여 배치하는 원인결과도이다.
보기의 원인들을 그룹별로 분류하고 하부 원인을 기술하여 주요 원인을 찾는 설명과 정확히 일치한다.

④ X
관리도는 공정 결과가 시간의 흐름 속에서 우연원인만으로 변동하는지, 이상원인이 개입했는지를 관리한계로 판단하는 도구이다.
틀린 부분은 근본원인 탐색용 인과도라고 본 점이다.
올바르게는 공정의 안정상태를 감시하고 이상 여부를 조기에 발견하는 도구이다.

오답 포인트

파레토 도표도 원인을 찾는 데 쓰이므로 ②와 ③을 혼동하기 쉽다. 그러나 파레토 도표는 중요도 순위를 세우는 도구이고, 피시본 다이어그램은 원인 간 구조와 인과관계를 가지 형태로 펼쳐 보는 도구라는 점이 다르다.

다시 나오면 이렇게 판단

문제 설명에 원인들을 범주별로 나누고 하부 원인을 계속 적어 내려가며 인과관계를 본다고 나오면 피시본 다이어그램으로 판단한다. 반대로 빈도 분포이면 히스토그램, 중요도 순위이면 파레토 도표, 시간 흐름의 공정 안정성이면 관리도로 구분한다.

암기 포인트

피시본은 원인-결과, 파레토는 중요도 순위, 히스토그램은 분포, 관리도는 공정 안정성이다.

NoteBase

문 20. <보기>는 ㈜서울의 포괄손익계산서 항목의 일부이다. 매출원가의 값은?

<보기>

총매출액	₩5,500,000
매출에누리와 환입	₩100,000
매출할인	₩50,000
기초상품재고액	₩300,000
당기상품총매입액	₩3,700,000
매입에누리와 환출	₩70,000
매입할인	₩30,000
기말상품재고액	₩200,000
매출원가	(?)

① ₩3,700,000

② ₩3,600,000

③ ₩3,500,000

④ ₩3,400,000

정답 1번

출제 포인트

이 문제는 순매입액을 먼저 계산한 뒤 기초상품재고액과 기말상품재고액을 반영하여 매출원가를 구하는 문제이다.

조건 정리

주어진 값: 기초상품재고액 300,000원, 당기 상품총매입액 3,700,000원, 매입에누리와 환출 70,000원, 매입할인 30,000원, 기말상품재고액 200,000원이다.
구해야 할 값: 매출원가이다.
주의할 조건: 총매출액, 매출에누리와 환입, 매출할인은 순매출액 계산 항목이므로 매출원가 계산에 직접 사용하지 않는다.

NoteBase

사용할 공식

순매입액 = 당기 상품총매입액 - 매입에누리와 환출 - 매입할인
매출원가 = 기초상품재고액 + 순매입액 - 기말상품재고액
이 공식을 쓰는 이유는 매출원가가 당기에 실제로 판매 가능한 상품원가에서 기말에 남은 재고를 제외한 값이기 때문이다.

계산 과정

1. 순매입액을 구한다.
순매입액 = 3,700,000 - 70,000 - 30,000 = 3,600,000
2. 매출원가를 구한다.
매출원가 = 300,000 + 3,600,000 - 200,000 = 3,700,000
3. 계산 결과 매출원가는 3,700,000원이다.

선지별 해설

① O: 순매입액 3,600,000원에 기초상품재고액 300,000원을 더하고 기말상품재고액 200,000원을 차감하면 3,700,000원이므로 옳다.
② X: 매출원가를 3,600,000원으로 본 부분이 틀리다. 올바르게는 순매입액에 재고 조정을 반영한 3,700,000원이다. 3,600,000원은 순매입액만 구하고 기초재고 가산과 기말재고 차감을 끝내지 않은 값이다.
③ X: 매출원가를 3,500,000원으로 본 부분이 틀리다. 올바르게는 3,700,000원이다. 3,500,000원은 당기 상품총매입액 3,700,000원에서 기말상품재고액 200,000원만 차감하고 매입차감항목과 기초재고를 반영하지 않은 값이다.
④ X: 매출원가를 3,400,000원으로 본 부분이 틀리다. 올바르게는 3,700,000원이다. 3,400,000원은 순매입액 3,600,000원에서 기말상품재고액 200,000원만 차감하고 기초상품재고액 300,000원을 더하지 않은 값이다.

오답 포인트

총매출액, 매출에누리와 환입, 매출할인은 눈에 먼저 들어오지만 매출원가 계산과 직접 관련이 없다. 또 당기 상품총매입액을 그대로 쓰지 않고 매입에누리와 환출, 매입할인을 차감해 순매입액으로 바꾼 뒤 재고를 반영해야 한다는 점이 함정이다.

다시 나오면 이렇게 판단

포괄손익계산서에서 매출원가를 묻는 문제는 먼저 매입 관련 차감항목으로 순매입액을 구하고, 그 다음 기초재고를 더하고 기말재고를 차감하는 순서로 판단한다. 매출 관련 차감항목은 순매출액용인지부터 분리하면 실수를 줄일 수 있다.

암기 포인트

매출원가 = 기초재고 + 순매입액 - 기말재고, 순매입액 = 총매입 - 매입에누리와 환출 - 매입할인이다.

NoteBase