

경영학

- 문 1. OJT(On the Job Training)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?
- 훈련자와 피훈련자의 의사소통이 원활해진다.
 - 기존의 관행을 피훈련자가 무비판적으로 답습할 가능성이 있다.
 - 피훈련자는 훈련받은 내용을 즉시 활용하여 업무에 반영할 수 있다.
 - 보통 훈련전문가가 담당하기 때문에 훈련의 효과를 믿을 수 있다.
- 문 2. 유통경로 내의 서로 다른 단계에 속하는 유통기관들 사이의 경로갈등으로 옳은 것은?
- 수직적 갈등
 - 수평적 갈등
 - 능력 소요 갈등
 - 능력 쿠션 갈등
- 문 3. 조직에서의 집단의사결정에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?
- 집단의사결정은 개인의사결정보다 다양한 관점을 고려할 수 있다.
 - 집단의사결정은 구성원의 참여의식을 높여 구성원에게 만족감을 줄 수 있다.
 - 집단의사결정은 집단사고를 통해 합리적이고 합법적인 최선의 의사결정을 도출해 낼 수 있다.
 - 집단의사결정 기법에는 명목집단법, 텔파이법, 변증법적 토의법 등이 있다.
- 문 4. 공급사슬상 채찍효과(Bullwhip Effect)가 발생하는 원인으로 옳지 않은 것은?
- 짧은 리드타임
 - 큰 가격 변동
 - 일괄 주문
 - 과잉 주문
- 문 5. 기업의 인수·합병(M&A, Merger & Acquisition)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?
- 인수대상 기업의 자산을 담보로 인수자금의 대부분을 조달하는 방법을 황금낙하산(Golden Parachute)이라고 한다.
 - 2개 이상의 독립된 기업이 모두 해산, 소멸한 후에 새로운 기업을 설립하고, 신설되는 기업이 모든 자산과 부채를 승계하는 방법을 신설합병(Consolidation)이라고 한다.
 - 수평적 합병(Horizontal Merger)은 동종 산업에서 제품군이 유사한 두 기업이 비용 절감, 생산성 향상, 경쟁 회피 등을 위해 합병하는 것이다.
 - 수직적 합병(Vertical Merger)은 공급사슬상의 전방 또는 후방에 위치한 기업을 사들여 경쟁력을 키우고자 하는 합병이다.

- 문 6. 임금체계에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?
- 연공급체계는 고용의 안정성과 직원의 귀속의식을 향상시킨다.
 - 직무급체계는 각 직무의 상대적 가치를 기준으로 임금을 결정한다.
 - 직능급체계는 '동일노동 동일임금(Equal Pay for Equal Work)'이 적용된다.
 - 직능급체계는 직원의 자기개발 의욕을 자극한다.
- 문 7. 생산입지에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?
- 유사업체들이 이미 생산설비를 가동하고 있다면 원자재 공급업체 확보가 용이하다.
 - 완제품의 수송비용이 많이 드는 경우에는 완제품 조립공장을 원자재 산지 근처에 두는 것이 유리하다.
 - 지역별로 생활수준, 취업률, 노동인력의 숙련도 등이 다르기 때문에 임금수준의 격차가 발생한다.
 - 원자재의 부피가 크거나 무겁다면 원자재 가공공장은 원자재 산지 근처에 두는 것이 유리하다.
- 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?
- 0.45
 - 1.08
 - 1.17
 - 2.25
- 문 9. 환율결정이론에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?
- 한 국가의 물가상승률이 높을수록 그 국가의 환율은 장기적으로 평가절상된다.
 - 구매력평가설이 성립하는 상황에서 환율의 변동은 국내물가 상승률과 외국물가상승률의 차이로 결정된다.
 - Big Mac지수는 같은 비용을 지불하여 전 세계 어디에서나 동일한 품질의 햄버거를 구매할 수 있다는 가정하에 균형환율을 계산한 것이다.
 - 구매력평가설은 일물일가의 법칙이 성립하고, 관세를 포함한 무역장벽이 없으며, 수송비용이 크지 않은 경쟁적인 시장을 가정한다.
- 문 10. 경제적 부가가치(Economic Value Added: EVA)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?
- EVA를 증가시키기 위해서는 세후 영업이익을 늘려야 한다.
 - EVA는 장기성과를 측정하는 데 유용하다.
 - EVA가 0보다 큰 기업은 자본비용 이상을 벌어들인 기업으로 평가된다.
 - 다각화된 기업은 사업단위별로 EVA를 평가하여 핵심사업과 한계사업을 분류할 수 있다.

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

- ① 집중적 마케팅
- ② 세분화 마케팅
- ③ 비차별적 마케팅
- ④ 차별적 마케팅

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.

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)

문 14. 기업의 형태에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 주식회사는 주주와 분리된 법적인 지위를 갖는다.
- ② 협동조합은 농민, 중소기업인, 소비자들이 자신들의 경제적 권익을 보호하기 위하여 공동으로 출자하여 조직된다.
- ③ 합자회사는 연대무한책임을 지는 무한책임사원과 출자액 한도 내에서 유한책임을 지는 유한책임사원으로 구성된다.
- ④ 합명회사는 출자액 한도 내에서 유한책임을 지는 사원만으로 구성된다.

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.

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.

문 17. 동기부여이론에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 기대이론에서 동기부여가 되는 정도는 노력과 성과 관련성, 성과와 결과 관련성, 결과와 개인의 욕구 사이의 관련성의 영향을 받는다.
- ② 2요인이론에서 동기유발요인은 직무에 내재하는 요인들이다.
- ③ 아담스(J. S. Adams)의 공정성이론에 따르면 사람은 자신의 일에 투입한 요소와 그로부터 받은 보상의 비율을 다른 사람의 그것과 비교한다.
- ④ Y이론적 관점에 따르면 직원은 부정적 강화(Reinforcement)에 의해 동기부여가 된다.

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

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.

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