

◆ 14년 3월 고2 A·B형 공통 24~27번

[24~27] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

경제학에서는 한 재화나 서비스 등의 공급이 기업에 집중되는 ㉠ 양상에 따라 시장 구조를 크게 독점시장, 과점시장, 경쟁시장으로 구분하고 있다. 소수의 기업이 공급의 대부분을 차지할수록 독점시장에 가까워지고, 다수의 기업이 공급을 나누어 가질수록 경쟁시장에 가까워진다. 이렇게 시장 구조를 구분하기 위해서 사용하는 지표 중의 하나가 바로 ‘시장집중률’이다.

시장집중률을 이해하기 위해서는 먼저 ‘시장점유율’에 대한 이해가 있어야 한다. ㉡ 시장점유율이란 시장 안에서 특정 기업이 차지하고 있는 ㉢ 비중을 의미하는데, 생산량, 매출액 등을 기준으로 측정할 수 있다. Y기업의 시장점유율을 생산량 기준으로 측정한다면 ‘(Y기업의 생산량/시장 내 모든 기업의 생산량의 총합) × 100’으로 나타낼 수 있다.

시장점유율이 시장 내 한 기업의 비중을 나타내 주는 수치라면, ㉣ 시장집중률은 시장 내 일정 수의 상위 기업들이 차지하는 비중을 나타내 주는 수치, 즉 일정 수의 상위 기업의 시장점유율을 합한 값이다. 몇 개의 상위 기업을 기준으로 삼느냐는 나라마다 자율적으로 결정하고 있는데, 우리나라에서는 상위 3대 기업의 시장점유율을 합한 값을, 미국에서는 상위 4대 기업의 시장점유율을 합한 값을 시장집중률로 ㉤ 채택하여 사용하고 있다. 이렇게 산출된 시장집중률을 통해 시장 구조를 구분해 볼 수 있는데, 시장집중률이 높으면 그 시장은 공급이 소수의 기업에 집중되어 있는 독점시장으로 구분하고, 시장집중률이 낮으면 공급이 다수의 기업에 의해 분산되어 있는 경쟁시장으로 구분한다. 한국개발연구원에서는 어떤 산업에서의 시장집중률이 80 % 이상이면 독점시장, 60 % 이상 80 % 미만이면 과점시장, 60 % 미만이면 경쟁시장으로 구분하고 있다.

시장집중률을 측정하는 ㉥ 기준에는 여러 가지가 있기 때문에 어느 것을 기준으로 삼느냐에 따라 측정 결과에 차이가 생기며 이에 대한 경제학적인 해석도 달라진다. 어느 시장의 시장집중률을 ‘생산량’ 기준으로 측정했을 때 A, B, C 기업이 상위 3대 기업이고 시장집중률이 80 %로 측정되었다고 하더라도, ‘매출액’ 기준으로 측정했을 때는 D, E, F 기업이 상위 3대 기업이 되고 시장집중률이 60 %가 될 수도 있다.

이처럼 시장집중률은 시장 구조를 구분하는 데 매우 유용한 지표이며, 이를 통해 시장 내의 공급이 기업에 집중되는 양상을 ㉦ 파악해 볼 수 있다.

24. 윗글의 중심 화제로 가장 적절한 것은?

- ① 시장 구조의 변천사
- ② 시장집중률의 개념과 의의
- ③ 독점시장과 경쟁시장의 비교
- ④ 우리나라 시장점유율의 특성
- ⑤ 시장집중률을 확대하기 위한 방안

25. 윗글을 바탕으로 <보기>를 이해할 때, 가장 적절한 것은? [3점]

< 보 기 >

우리나라 신발 시장의 가상 시장점유율(%)

구분 측정 기준	㉠ 기업	㉡ 기업	㉢ 기업	㉣ 기업	㉤ 기업	합계
생산량	40	10	20	25	5	100
매출액	30	10	20	25	15	100

* 시장 구조의 구분은 한국개발연구원의 기준을 따름.
* 조사 시점을 기준으로 시장 내의 기업은 5개만 존재한다고 가정함.

- ① 측정 기준을 바꾸더라도 이 시장의 시장집중률은 변하지 않는다.
- ② 생산량을 기준으로 볼 때, 이 시장은 과점시장으로 판단할 수 있다.
- ③ 생산량을 기준으로 볼 때, (나) 기업과 (마) 기업이 합병하여 현재와 같은 생산량을 유지한다면 이 시장의 시장집중률은 높아지겠다.
- ④ 매출액을 기준으로 시장집중률이 10 % 상승하면 이 시장은 과점시장에서 독점시장으로 변하겠군.
- ⑤ 매출액을 기준으로 볼 때, (다) 기업과 (라) 기업의 시장점유율이 지금의 두 배가 된다면 이 시장의 시장집중률은 낮아지겠다.

26. ㉠과 ㉣에 대한 설명으로 가장 적절한 것은?

- ① ㉠을 통해 ㉣의 불확실성이 보완된다.
- ② ㉠은 ㉣을 산출하기 위해 필요하다.
- ③ ㉠은 ㉣을 분류하는 기준이 된다.
- ④ ㉠은 ㉣의 상위 개념이 된다.
- ⑤ ㉠은 ㉣을 합산한 결과이다.

27. ㉠ ~ ㉣의 사전적 뜻풀이로 바르지 않은 것은?

- ① ㉠ : 사물이나 현상의 모양이나 상태
- ② ㉡ : 다른 것과 비교할 때 차지하는 중요도
- ③ ㉢ : 작품, 의견, 제도 따위를 골라서 다루거나 뽑아 씀.
- ④ ㉣ : 어떤 상황의 가변적 요인
- ⑤ ㉤ : 어떤 대상의 내용이나 본질을 확실하게 이해하여 앎.

◆ 04년 11월 고2 20~23번

[20~23] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

사회 후생의 관점에서 볼 때 독점 기업은 많은 부정적 측면을 지니고 있다. 그 중 하나는 독점 기업이 선택하는 생산량이 사회적으로 적절한 수준에 못 미치게 된다는 사실이다. 시장에 공급되는 상품의 양이 많아지면 가격은 떨어지게 마련이고, 이로 인해 이윤이 줄어드는 결과가 생길 수 있다. 그러므로 이윤 극대화를 추구하는 독점 기업은 생산량을 적당히 줄여 높은 가격을 받고 판매하는 전략을 사용하게 된다. 이에 따라 똑같은 조건하에 있는 시장이라도 독점화되어 있는 경우에는 완전 경쟁이 이루어지는 경우에 비해 상품 생산량이 더 낮은 수준에 머물게 된다.

㉠완전 경쟁 시장은 효율적인 자원 분배를 가져다 준다는 점에서 이상적인 경쟁 형태라고 말할 수 있다. 이는 사회 후생의 관점에서 볼 때, 생산 수준은 완전 경쟁이 실현된 상태가 가장 바람직한 결과를 낳는다는 것을 말한다. 반면, 독점화되어 있는 시장에서는 생산량이 사회적으로 최적인 수준에 미치지 못하는 결과가 나타난다. 독점 기업이 이윤을 더 크게 만들기 위해 상품 생산량을 스스로 줄이기 때문이다. 상품 생산량이 최적에 이를 때 사회 후생이 가장 커질 수 있다면, 독점 체제하의 사회 후생은 이보다 더 작을 것이 분명하다. 이와 같이 상품 생산량이 최적 수준에 미치지 못해 사회 후생이 줄어드는 것을 독점이 가져다 주는 사회적 손실의 첫 번째 것으로 꼽을 수 있다.

또한 독점의 존재는 부(富)의 편중을 심화시키는 결과를 가져오기도 한다. 독점 체제 하에서는 비정상적으로 높은 독점 이윤이 발생하기 때문에, 자연히 부가 편중되는 결과가 나타나게 된다. 세계적으로 이룩한 부호 가문의 재산 축적 과정을 보면 독점 이윤의 획득이 결정적인 역할을 했음을 발견할 수 있다. 우리나라의 경우에도 독과점 체제에서 나온 막대한 이윤이 재벌의 급속한 성장에 중요한 역할을 했다. 이와 같은 부의 편중은 사회적·정치적 권력의 집중으로 이어질 가능성이 크다. 우리가 정경유착이라고 부르는 사회적 병폐는 독점 시장을 그 배경으로 하는 경우가 많다.

어떤 사람은 독점 기업이 경쟁자의 등장을 막기 위해 진입 장벽을 구축하는 데 들어가는 낭비적 지출이 상당하다는 점도 지

적한다. 독점 기업은 자신의 독점적 지위를 잃지 않으려고 높은 진입 장벽을 쌓아 잠재적인 경쟁자가 감히 진입할 엄두를 내지 못하게 만든다. 엄청난 돈을 써 이곳저곳에 광고를 한다거나, 관료들을 구워삶기 위해 많은 돈과 노력을 로비 활동에 쏟아 붓는 것은 모두 진입 장벽을 견고하게 만들려는 시도의 일환이다. 그런 돈과 노력을 비용 절감이나 품질 개선 같은 유용한 목적에 쏟아 부었다면 훨씬 더 생산적이었을 것이다. 단순히 진입 장벽을 구축하려는 목적으로 낭비된 자원이 사회적 관점에서 볼 때 부정적인 것임은 두말할 나위가 없다.

나아가 독점 기업은 경쟁의 압력이 없기 때문에 최대한의 효율성을 추구할 동기를 갖기 어렵다는 점도 고려해야 한다. 치열한 경쟁이 벌어져 기업이 존망의 기로에 서 있다면, 기업은 마지막 남은 효율성까지 추구하려고 노력할 것이다. 그러나 독점적 지위 덕분에 충분한 이윤이 확보되어 있는 상황에서는 경영자나 근로자 모두 열심히 일해야 할 이유를 찾지 못한다. 다시 말하면 독점 체제는 효율성의 측면에서 문제를 가질 수 있다는 것이다. 경쟁자도 없이 마음대로 시장을 요리할 수 있는 독점 기업의 경우에는 아무래도 최대한의 효율성을 발휘하기 힘들 것이다.

20. 위 글의 내용과 일치하지 않는 것은?

- ① 독점 기업은 생산량의 조절로 이윤을 추구한다.
- ② 상품 생산량이 많을수록 사회 후생이 높아진다.
- ③ 독점 체제가 가져온 부의 편중은 정경 유착으로 이어질 수 있다.
- ④ 완전 경쟁 체제가 기업의 생산성을 증가시키는 데 효율적이다.
- ⑤ 기업이 독점 지위를 유지하기 위해 지출하는 비용은 낭비적 측면이 강하다.

21. ㉠의 관점에서 <보기>의 '허생의 행위'에 대해 비판할 수 있는 말로 가장 적절한 것은? [1점]

— <보 기> —

서울에서 가장 큰 부자로부터 돈 만금을 손에 쥔 허생은 집에도 가지 않고 '안성은 경기와 호남의 갈림길이고 삼남의 요충지였다.' 하면서 그 길로 안성에 거처를 정했다. 그런 후 시장의 과일이란 과일은 모두 거두어 샀다. 사는 대로 한정 없이 공간에 저장해 두었다. 오래지 않아 나라 안의 과일은 동이 났다. 형편이 이렇게 되니 이번에는 과일 장수들이 허생에게 달려와 사들인 값의 몇 배로 사가게 되었다.

“허어, 겨우 만 냥으로 나라 살림을 기울게 할 수 있다니. 나라 경제의 규모를 알만하구나!”

허생은 이렇게 탄식했다.

과일을 다 처분한 다음 그는 칼, 호미, 무명, 명주, 솜 등을 모조리 사 가지고 제주도로 건너가서 그걸 팔아 이번에는 말총이란 말총은 모조리 사들였다.

“몇 해가 못 가서 나라 안 사람들은 머리를 싸매지 못하게 될게다.”

허생의 장담대로 얼마 안 가서 나라 안의 망건 값이 열 배로 뛰어올랐다. 말총을 내다 파니 백만금이 되었다.

- ① 허생은 지나친 이윤 추구를 위해 상품을 독과점하고 있군.
- ② 허생은 조선의 교통 체제 개혁의 필요성을 간파하고 있군.
- ③ 허생은 제사를 중시하던 양반 사대부를 각성시키려 하는군.
- ④ 허생은 국제 무역으로 발전할 수 있는 길을 가로막고 있군.
- ⑤ 허생은 거대 자본을 이용하여 공공의 이익을 추구하고 있군.

22. 위 글의 설명 방식으로 가장 적절한 것은?

- ① 주장을 절충하여 새로운 대안을 보여주고 있다.
- ② 예상되는 반론을 반박하면서 주장을 강조하고 있다.
- ③ 사례의 비교를 통해 문제 해결 방안을 제시하고 있다.
- ④ 대상의 개념을 정의하고 논의의 범위를 확장하고 있다.
- ⑤ 대상의 문제점을 분석하여 부정적인 측면을 부각시키고 있다.

23. 위 글의 글쓴이 A와 <보기>의 글쓴이 B가 나눈 대화 내용으로 적절하지 않은 것은?

— <보 기> —

최근 전력·천연 가스의 배급, 지방의 전기 통신 서비스, 수도 그리고 운송과 같이 국민의 실생활에 큰 영향을 주고 있는 모든 공기업을 민영화하려는 계획이 대두되고 있다. 이 계획에 우리는 전면 반대한다.

얼마 전 공기업이 민영화되어 물가가 폭등하고 국민 생활에 여러 가지 불편을 준 사례가 있었다. 오히려 민영화는 여러 유사한 회사의 가격 담합과 이로 인한 물가 상승으로 예전의 독점 체제보다 국민에게 여러 가지 경제적 부담을 전가시켰다. 따라서 우리가 현재 공기업에 적용하고 있는 법적인 독점 체제를 계속 유지하고 인정해 주어야 한다고 주장하는 근거가 여기에 있다.

- ① A : 완전 경쟁 체제에서는 효율적인 자원 분배를 통해 국민 생활에 실질적인 도움을 줄 수 있습니다.
- ② B : 물론 그렇지만, 국민의 실생활에 중요한 공기업의 경우에는 예외로 보아야 합니다.
- ③ A : 공기업도 완전 경쟁이 없다면 비효율성으로 인해 사회적 문제를 일으킬 수 있습니다.
- ④ B : 공기업을 효율성 측면에서만 바라본다면, 공공 서비스에 지장을 초래하여 더 큰 사회적 혼란이 야기될 수 있습니다.
- ⑤ A : 공공성을 우선시하다 보면 기업의 이윤은 당연히 확보되는 것이지요.

[29~32] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

휴대전화기를 새 것으로 바꾸기 위해 대리점에 간 소비자가 있다. 대리점에 가면서 휴대전화기 가격으로 30만원을 예상했다. 그런데 마음에 드는 것을 선택하니 가격이 25만원이라고 하였다. 소비자는 흔쾌히 구입을 결정했다. 그러면서 뜻밖의 이익이 생겼음에 좋아할지도 모른다. 처음 예상했던 휴대전화기의 가격과 실제 지불한 금액의 차이, 즉 5만원의 이익을 얻었다고 보는 것이다. 경제학에서는 이것을 ‘소비자 잉여(消費者剩餘)’라고 부른다. 어떤 상품에 대해 소비자가 최대한 지불해도 좋다고 생각하는 가격에서 실제로 지불한 가격을 뺀 차액이 소비자 잉여인 셈이다. 결국 같은 가격으로 상품을 구입하면 할수록 소비자 잉여는 커질 수밖에 없다.

휴대전화기를 구입하고 나니, 대리점 직원은 휴대전화의 요금제를 바꾸라고 권유했다. 현재 이용하고 있는 휴대전화 서비스보다 기본요금이 조금 더 비싼 대신 분당 이용료가 싼 요금제로 바꾸는 것이 더 이익이라는 설명도 덧붙였다. 소비자는 지금까지 휴대전화의 요금이 기본요금과 분당 이용료로 나누어져 있는 것을 당연하게 생각해 왔다. 그런데 곰곰이 생각해 보니, 이견 정말 특이한 가격 체제였다. 동네 중국집에서는 입장료를 따로 내지 않고, 먹은 자장면 값만 지불하면 된다. 주유소를 이용할 때도 가입비를 별도로 내는 일 없이 주유한 기름 값만 지불하면 된다. 다른 제품이나 서비스는 보통 한 번만 값을 지불하면 되는데, 왜 휴대전화 요금은 기본요금과 분당 이용료의 이원 체제로 이루어져 있는 것일까?

휴대전화 회사는 기본요금과 분당 이용료의 ㉠이원 체제 전략, 즉 ‘이부가격제(二部價格制)’를 채택하고 있다. 이부가격제는 소비자가 어떤 상품을 사려고 할 때, 우선적으로 그 권리에 상응하는 가치를 값으로 지불하고, 실제 상품을 구입할 때 그 사용량에 비례하여 또 값을 지불해야 하는 체제를 말한다. 이부가격제를 적용하면 휴대전화 회사는 소비자의 통화량과 관계없이 기본 이윤을 확보할 수 있다.

이부가격제를 적용하는 또 다른 예로 놀이 공원을 들 수 있다. 이전에는 놀이 공원에 갈 때 저렴한 입장료를 지불했고, 놀이 기구를 이용할 때마다 표를 구입했다. 그렇기 때문에 놀이 기구를 골라서 이용하여 사용료를 절약할 수 있었고, 구경만하고 사용료를 지불하지 않는 것도 가능했다. 그러나 요즘의 놀이 공원은 입장료를 이전보다 엄청나게 비싸게 하고 놀이 기구의 사용료를 상대적으로 낮게 했다. 게다가 ‘빅3’나 ‘빅5’니 하는 묶음표를 만들어 놀이 기구 이용자로 하여금 가격의 부담이 적은 것처럼 느끼게 만들었다. 결국 놀이 공원의 가격 전략은 사용료를 낮추고 입장료를 높게 받는 이부가격제로 굳어지고 있는 것이다.

여기서 놀이 공원의 입장료는 (㉡)에 해당한다. 그리고 입장료를 내고 들어 간 사람들이 놀이 기구를 이용할 때마다 내는 요금은 상품의 가격에 해당하는 부분이다. 우리가 모르는 가운데 기업의 이윤 극대화를 위한 모색은 계속되고 있다.

29. <보기>는 경제 서적의 차례이다. 위 글의 내용과 직접적인 관련이 있는 부분은?

—<보 기>—
【 현대인을 위한 경제 】

- 제1장 : 경제의 역사 둘러보기 ①
- 제2장 : 국가 경제, 자세히 들여다보기 ②
- 제3장 : 최근 소비자 물가 동향 알아보기 ③
- 제4장 : 건전한 소비하기, 절약하는 생활하기 ④
- 제5장 : 경제, 생활 속 소재로 가까이 다가가기 ⑤

30. 위 글을 읽고 추리한 내용으로 적절한 것은?

- ① 놀이 공원의 '빅3'나 '빅5' 등의 묶음표는 이용자를 위한 가격제이다.
- ② 이부가격제는 이윤 극대화를 위해 기업이 채택할 수 있는 가격 제도이다.
- ③ 소비자 잉여의 크기는 구입한 상품에 대한 소비자의 만족감과 반비례한다.
- ④ 휴대전화 요금제는 기본요금과 분당 이용료가 비쌀수록 소비자에게 유리하다.
- ⑤ 가정으로 배달되는 우유를 한 달 동안 먹고 지불하는 값에는 이부가격제가 적용됐다.

31. ㉠의 사례로 볼 수 있는 것은?

- ① ○○상점에서는 개업 기념으로 하루 동안 모든 물건을 30% 할인해 준다.
- ② ○○통닭집은 쿠폰 10장을 모으면 통닭 한 마리를 더 주는 판매 전략을 세웠다.
- ③ ○○주식회사는 판매량을 1.5배 이상 올린 직원에게 월 급여의 10%에 해당하는 상여금을 지급한다.
- ④ ○○백화점에서는 물건을 구입한 후 받은 추천권에 성명과 주소를 기입하면, 추천을 통해 소비자에게 경품을 제공한다.
- ⑤ ○○카메라 주식회사는 자사에서 생산한 즉석 사진기를 싸게 팔고, 즉석 필름을 비싸게 팔아 이익을 남기는 판매 전략을 펴고 있다.

32. ㉡에 들어갈 말로 알맞은 것은?

- ① 상품을 살 수 있는 최소한의 요금
- ② 상품을 살 수 있는 최대한의 요금
- ③ 다른 사람보다 더 좋은 상품을 살 수 있는 가격
- ④ 상품을 살 수 있는 권리를 얻기 위해 지불해야 하는 금액
- ⑤ 다른 사람보다 먼저 상품을 사기 위해 지불해야 하는 금액

◆ 17년 3월 고3 16~20번

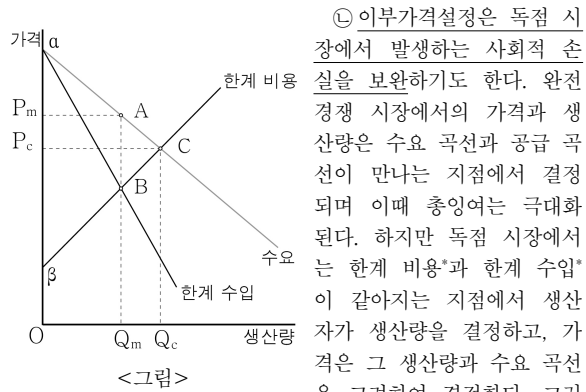
[16~20] 다음을 읽고 물음에 답하시오.

소비자가 어떤 상품을 구매하기 위하여 지불할 용의가 있는 금액보다 실제로 지불한 가격이 낮아 얻는 이득을 소비자 잉여라고 하고, 생산자가 어떤 상품을 판매하여 얻은 실제 수입이 그 상품을 판매하여 꼭 얻어야겠다고 생각한 금액보다 많아 얻는 이득을 생산자 잉여라고 한다. 그리고 소비자 잉여와 생산자 잉여의 합을 총잉여라고 한다. 상품이 거래되지 않을 때에 비해 어떤 상품이 시장에서 거래될 때에 소비자 잉여는 소비자에게, 생산자 잉여는 생산자에게 혜택이 될 수 있다. 그런데 ㉠ 시장 가격을 입의의 수준으로 결정할 수 있는 독점적 지위를 가진 생산자는 소비자 잉여를 생산자의 이윤으로 흡수하기 위해 이부가격을 설정하기도 한다.

‘이부가격설정’이란 어떤 상품에 대하여 두 차례 가격을 치르도록 하는 방식이다. 즉 소비자로 하여금 특정한 상품을 이용할 수 있는 권리를 구입하게 한 다음, 상품을 이용하는 양에 비례하여 가격을 부담시키는 방식이다. 놀이공원 입장료와 놀이 기구 이용료를 생각해 보자. 독점적 지위에 있는 생산자는 놀이 기구 이용료와 별도로 놀이공원 입장료를 받아 두 차례 가격을 치르도록 할 수 있다. 이때 생산자는 놀이공원을 이용할 수 있는 권리인 입장료를 적절한 수준으로 결정해야 자신

의 이익을 극대화할 수 있다. 입장료를 지나치게 높은 수준으로 ㉠ 매기면 다수의 소비자들이 이용을 포기할 것이고, 너무 낮은 수준으로 매기면 수입이 줄어들기 때문이다.

놀이공원 입장료를 결정하기 위해 먼저 생산자는 자신의 이익을 극대화하는 수준에서 놀이 기구 이용료를 결정한다. 놀이 기구를 이용할 소비자가 있다면 이들은 생산자가 정해 놓은 가격 이상을 지불할 용의가 가지고 있는 것이다. 놀이 기구를 이용할 소비자의 소비자 잉여는 지불할 용의가 있는 금액에서 실제로 지불하는 가격을 뺀 차이만큼 발생하게 되는데, 생산자는 소비자 잉여의 일부를 놀이공원의 입장료로 결정하여 소비자 잉여를 자신의 이윤으로 흡수할 수 있게 된다.



따라서 <그림>과 같은 독점 시장에서 상품의 생산량은 Q_m 이 되고 가격은 P_m 이 되며, 생산자의 수입은 사각형 OP_mAQ_m 이 된다. 그리고 이때의 생산자 잉여는 사다리꼴 BP_mAB , 소비자 잉여는 삼각형 P_mAA 가 된다. 완전 경쟁 시장에 비해 독점 시장에서는 상품의 생산량이 적고 가격은 높다. 따라서 소비자는 완전 경쟁 시장에서보다 적은 수량의 상품을 비싸게 사게 된다. 그렇게 되면 완전 경쟁 시장에 비해 총잉여가 감소한다. 하지만 이부가격설정을 통하여 독점적 지위의 생산자가 생산량을 Q_m 에서 Q_c 로 늘리면 총잉여는 삼각형 BAC 만큼 늘어나게 된다.

- * 한계 비용: 상품을 한 단위 추가로 생산할 때 드는 비용.
- * 한계 수입: 상품을 한 단위 추가로 판매했을 때 얻는 수입.

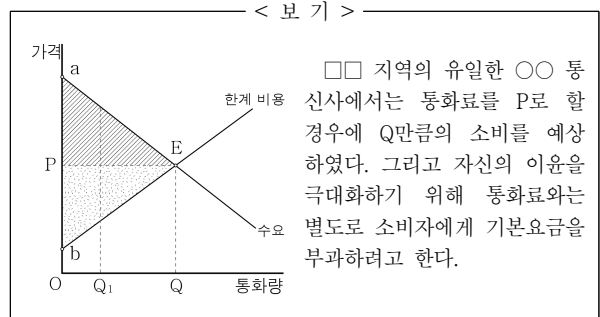
16. 윗글을 읽고 답할 수 있는 질문이 아닌 것은?

- ① 총잉여의 개념은 무엇인가?
- ② 이부가격은 어떤 방법으로 설정되는가?
- ③ 이부가격설정은 시장에 어떤 영향을 미치는가?
- ④ 생산자 잉여는 어떤 경우에 소비자에게 혜택이 되는가?
- ⑤ 가격과 생산량은 독점 시장과 완전 경쟁 시장에서 어떻게 결정되는가?

17. ㉠의 사례로 가장 적절한 것은?

- ① 어느 지역의 유일한 △△ 골프장은 입회비를 내고 회원으로 등록해야 골프를 칠 수 있으며 요금은 골프를 친 시간에 따라 징수한다.
- ② 한시적인 기간 동안 ▽▽ 마트에서는 한 개에 800원 짜리 라면을 다섯 개 사면 3,800원에, 열 개 사면 7,400원에 판매한다.
- ③ 학생들을 대상으로 ☆☆ 패스트푸드점은 3,000원 짜리 햄버거와 1,000원 짜리 콜라를 함께 묶어 3,500원에 판매한다.
- ④ 어느 지역의 유일한 ○○ 철도는 18세 이하의 학생들에게 정상 가격의 50%에 해당하는 금액만을 요금으로 징수한다.
- ⑤ 어느 지역의 유일한 ◇◇ 수도사업소는 수도물 사용량 100톤을 기준으로 추가 소비에 대하여 생산 원가만을 부과한다.

18. 윗글을 바탕으로 <보기>를 이해한 내용으로 적절하지 않은 것은? [3점]



- ① 기본요금을 부과한다면 ○○ 통신사의 생산자 잉여는 사다리꼴 $OaEQ$ 에 해당할 것이다.
- ② ○○ 통신사는 기본요금을 부과하여 소비자가 P보다 높은 가격을 지불하게 할 수 있다.
- ③ 통화량이 Q_1 일 때 통화료로 P 이상의 금액을 지불할 용의가 있는 소비자가 있을 것이다.
- ④ 기본요금을 부과하지 않는다면 ○○ 통신사가 통화료로 얻는 수입은 사각형 $OPEQ$ 에 해당할 것이다.
- ⑤ 기본요금을 부과하지 않는다면 ○○ 통신사의 소비자가 얻는 소비자 잉여는 삼각형 PaE 에 해당할 것이다.

19. ㉠을 이해한 내용으로 가장 적절한 것은?

- ① 생산량이 늘어나 사회 전체로는 총잉여가 증가하는 것이겠군.
- ② 생산량이 늘어나 생산자가 얻을 수 있는 이윤이 줄어드는 것이겠군.
- ③ 생산량이 늘어나 소비자에게 돌아오는 이득이 생산자의 수입보다 커지는 것이겠군.
- ④ 생산량이 줄어들어 소비자가 구입할 가격이 높아지는 것이겠군.
- ⑤ 생산량이 줄어들어 생산자에게 돌아가는 이윤이 줄어드는 것이겠군.

20. ㉠과 바꿔 쓰기에 적절한 것은?

- ① 감정하면
- ② 배정하면
- ③ 시정하면
- ④ 책정하면
- ⑤ 제정하면

[56~60] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

시골의 어떤 마을에 오랫동안 주민들을 치료해 온 의사가 있었다. 그는 환자의 경제적 능력에 따라 치료비를 달리 받는 독특한 방식을 고집해 왔다. 즉, 같은 종류의 치료를 해 주면서도 부자에게는 돈을 많이 받는 반면, 가난한 사람에게는 돈을 적게 받는 것이었다. 이와 같은 치료비 차등 방식은 마을 사람들이 그를 좋아하게 만드는 요인이 되었다. 가난한 사람의 형편을 생각해서 적은 치료비만을 받으면서 인술을 펴는 그의 자세가 돋보인다는 것이 마을 사람들의 중론이었다.

그런데 여기서 한 가지 재미있는 점은 모든 사람에게 같은 치료비를 받는 경우보다 차등을 두는 경우 그의 수입이 더 커질 수도 있다는 사실이다. 방식을 바꿔 지금의 중간 정도 수준에서 모든 환자에게 똑같은 치료비를 받는다고 해 보자. 가난한 사람들은 지금까지보다 더 많은 치료비를 내게 될 것이다. 이들은 비싸진 치료비 때문에 웬만한 질병 정도로는 좀처럼 병원 문을 두드리지 않을 것이다. 한편, 부유한 사람은 치료비를 조금 낮춰 준다고 해서 전보다 훨씬 더 자주 찾아오지도 않는다. 종전에 치료비가 너무 부담이 되어 아픈데도 찾아오지 못했던 것이 아니기 때문이다. 그러므로 모든 사람에게 똑같은 치료비를 받기로 하면 환자의 방문이 줄어들 것이고, 따라서 그의 수입도 예전보다 더 적어질 가능성이 크다.

물론 앞서 말한 이 의사가 정말로 수입을 늘리려는 의도로 치료비에 그와 같은 차등을 두었다고 생각하기는 어렵다. 마을 사람들이 믿고 있는 대로, 인술을 펴는 사람으로서 자비로운 마음에서 그런 방법을 쓰고 있는지도 모른다. 그러나 그가 쓰고 있는 방식은 독점자(獨占者)가 이윤을 늘리기 위해 사용하는 가격 정책의 특성을 그대로 가지고 있다. 시장을 독점하고 있는 공급자는 소비자를 몇 개의 그룹으로 나누고 그룹마다 다른 가격을 매기는 정책, 즉 [가격 차별]을 통해 [이윤 극대화]를 추구하는 경우가 있다.

독점자가 소비자들을 차별하는 요령은, 수요의 가격 탄력성이 큰 소비자에게는 낮은 가격을 매기고, 가격 탄력성이 작은 소비자에게는 높은 가격을 매기는 것이다. ㉠ 가격 탄력성이 높은 수요자는 가격의 변화에 아주 민감하기 때문에 가격이 조금만 올라가도 수요량을 급격히 감소시키는 반응을 보인다. 따라서, 그에게는 높은 가격을 요구하는 것이 바람직하지 않다. 반면에 ㉡ 가격 탄력성이 낮은 소비자는 가격이 많이 올라도 수요량을 별로 줄이지 않기 때문에 가격을 어느 정도 올려 받아도 상관없다. 이렇게 수요의 가격 탄력성이 큰 소비자에게는 낮은 가격을 매기고, 가격 탄력성이 작은 소비자에게는 높은 가격을 매겨 차별할 때 독점자의 이윤은 차별을 하지 않는 경우보다 더 커질 수

있다.

독점자가 이와 같이 소비자를 차별하는 것에는 한 가지의 역설적인 측면이 있다. 수요의 가격 탄력성이 낮은 소비자는 이 독점자의 상품에 대한 애착심이 강한 사람이라고 볼 수 있다. 그러니까 가격을 올려 받아도 수요량을 별로 줄이지 않는 반응을 보이는 것이다. 반면에 가격 탄력성이 높은 소비자는 가격을 조금만 올려도 돌아서는 무정한 사람이다. 언제나 변함없이 자기의 상품만 사는 사람에게는 높은 가격을 받고, 여차하면 다른 상품을 사겠다고 위협하는 사람에게는 낮은 가격을 받는다는 것은 정말 역설적인 일이 아닐 수 없다.

그 시골 의사의 환자들 중에서 치료비의 높고 낮음에 더욱 민감한 사람들은 가난한 사람들이다. 반면에 부유한 사람들은 치료비에 별로 개의치 않고 아프면 의사를 찾아갈 것이다. 따라서, 가난한 사람에게 더 낮은 치료비를 받는 것은 이윤 극대화를 위한 가격 차별의 교과서적인 예라고 할 수 있다. 원래의 동기가 어찌 되었든 간에, 그 의사는 자신의 이익도 잘 챙기면서 마을 사람들의 존경까지 한 몸에 받는 행운을 누리고 있다 하겠다.

* 가격 탄력성 : 상품의 가격이 변화할 때, 판매량이 어떻게 변화하는가를 나타내는 지표

56. 윗글의 서술상의 특징을 바르게 말한 것은?

- ① 문제 상황의 발생 원인을 여러 각도에서 분석하고 있다.
- ② 개념을 명확히 규정함으로써 논의의 범위를 제한하고 있다.
- ③ 구체적인 사례를 들어 어려운 개념을 알기 쉽게 설명하고 있다.
- ④ 여러 가지 문제점을 열거하여 과제의 심각성을 부각시키고 있다.
- ⑤ 개념의 정의를 소개하고 이러한 정의의 문제점을 분석하고 있다.

57. 윗글의 논지를 뒷받침하는 사례로 적절한 것은? [2.2.점]

- ① xx 은행은 단골 고객에게는 연말에 달력을 선물한다.
- ② oo 회사는 사원의 능력에 따라 연봉의 액수를 다르게 지급한다.
- ③ △△ 항공 회사는 이용 실적이 많은 고객에게는 할인 혜택을 준다.
- ④ oo 기업은 동일한 제품을 백화점에서보다 재래 시장에서 더 싸게 판매한다.
- ⑤ △△ 백화점은 일정액 이상을 구매한 고객에게 무료 주차권과 할인 쿠폰을 제공한다.

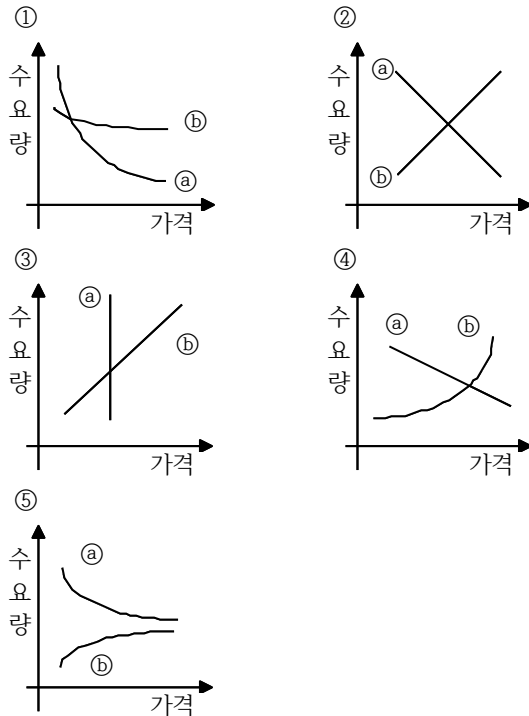
58. 윗글의 논지에 비추어 '가격 차별 : 이윤 극대화'의 관계와 가장 유사한 것은?

- ① 신문 : 활자 ② 자동차 : 휘발유
- ③ 약국 : 제약 회사 ④ 법률 : 질서 유지
- ⑤ 축구 경기 : 감독

59. 문맥으로 보아 ㉠과 같은 사고 과정에서 반드시 전제되어야 할 것은?

- ① 그 마을에는 약국도 찾아볼 수 없다.
- ② 그 마을은 지리적으로 고립되어 있다.
- ③ 그 마을 사람들은 건강에 관심이 많다.
- ④ 그 의사는 그 마을에서 유일한 의사이다.
- ⑤ 그 마을에는 부자보다 가난한 사람이 많다.

60. ㉠과 ㉡의 소비 행태를 동일 좌표 평면 위에 나타내 보고자 한다. 가장 적절하게 그린 것은?



- 출전: 이준구 저. 《열린 경제학》

- 정답: 56.③ 57.④ 58.④ 59.④ 60.①

◆ 16년 3월 고2 23~26번

[23~26] 다음을 읽고 물음에 답하시오.

시장에서 독점적 지위를 가지고 있는 판매자가 동일한 상품에 대해 소비자에 따라 다른 가격을 책정하여 판매하기도 하는데, 이를 ‘가격 차별’이라 한다. 가격 차별이 성립하기 위해서는 첫째, 판매자가 시장 지배력을 가지고 있어야 한다. 시장 지배력이란 판매자가 시장 가격을 임의의 수준으로 결정할 수 있는 힘을 말한다. 둘째, 시장이 분리 가능해야 한다. 즉, 상품의 판매 단위나 구매자의 특성에 따라 시장을 구분할 수 있어야 한다. 셋째, 시장 간에 상품의 재판매가 불가능해야 한다. 만약 가격이 낮은 시장에서 상품을 구입하여 가격이 높은 시장에 되팔 수 있다면 매매 차익을 노리는 구매자들로 인해 가격 차별이 이루어지기 어렵기 때문이다.

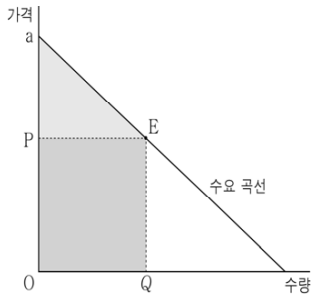
가격 차별은 ‘1급 가격 차별’, ‘2급 가격 차별’, ‘3급 가격 차별’로 나눌 수 있는데, 1급 가격 차별은 개별 구매자들의 선호도를 모두 알고 있어 구매자 별로 최대 지불 용의 가격*을 매기는 것이다. 그림에서 가격 차별을 실시하지 않는다면 판매자가 얻는 수입은 판매 가격($\overline{OP}$) $\times$ 판매량($\overline{OQ}$)으로 사각형 OPEQ가 된다. 그러나 1급 가격 차별을 실시하면 각 구매자의 최대 지불 용의 가격인 수요 곡선을 따라 상품 가격을 결정하므로 총수입은 사다리꼴 OaEQ로 늘어나게 된다. ‘완전 가격 차별’이라고도 하는 1급 가격 차별은 판매자의 총수입을 극대화할 수 있지만 모든 구매자들의 선호도를 정확히 알 수 없기 때문에 현실에서는 찾아보기 어렵다.

2급 가격 차별은 상품 수량을 몇 개의 구간으로 나누고 각 구간에 대해 서로 다른 가격을 매기는 것이다. ‘구간 가격 설정 방식’이라고도 하는 2급 가격 차별은 소량 구입을 하는 고객에게는 높은 가격을 매기고 대량 구입을 하는 고객에게는 가격을 낮추어 주는 방식이다. 예를 들어 판매자가 16개의 라면을 생산하여 1개, 5개, 10개 단위로 각각 1,000원, 4,700원, 8,000원에 파는 것이다.

3급 가격 차별은 가격 변동에 따른 수요의 민감도를 나타내는 ‘수요의 가격 탄력성’을 기준으로 구매자를 두 개 이상의 그룹으로 구분한 다음, 각 그룹에 대하여 서로 다른 가격을 결정하는 것이다. 가격 변동에 민감해서 수요의 가격 탄력성이 큰 그룹에는 상대적으로 낮은 가격을, 가격 변동에 덜 민감해서 수요의 가격 탄력성이 작은 그룹에는 상대적으로 높은 가격을 매긴다. 예를 들어 청소년이나 노인 그룹에 일반인보다 할인된 가격을 적용하는 것이다.

독점 시장에서는 일반적으로 판매자가 사회적으로 바람직한 수준보다 생산량을 적게 하고 높은 가격을 매겨, 자원 배분의 효율성이 감소하는 문제점이 발생한다. 하지만 ㉠ 가격 차별이 이루어지면 생산량이 증대되어 자원 배분의 효율성이 증가할 수 있다.

* 최대 지불 용의 가격: 구매자가 상품에 대해 지불할 용의가 있는 최고 가격.



23. 밑글에서 언급하지 않은 것은?

- ① 가격 차별의 개념
- ② 가격 차별의 유형
- ③ 가격 차별의 성립 조건
- ④ 독점 시장에서 발생할 수 있는 문제점
- ⑤ 상품 특성에 따른 수요의 가격 탄력성 차이

24. 밑글을 바탕으로 <보기>를 이해한 내용으로 적절하지 않은 것은?

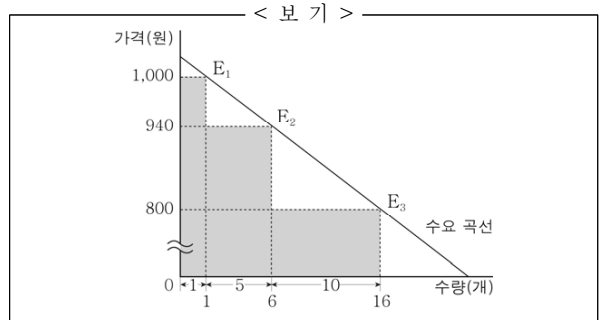
< 보 기 >

다음은 ○○사에서 독점적으로 운영되고 있는 지하철의 기본 운임이다. 지하철의 수송 원가는 1,049원이다.

구분	어른	어린이
기본 운임(원/10km)	1,300	500

- ① 어른과 어린이로 시장을 분리하여 가격 차별을 하는군.
- ② 어린이 승차권을 어른 승차권으로 되팔 수 없도록 하겠군.
- ③ 수송 원가를 고려할 때 지하철 운임의 가격 차별은 완전 가격 차별에 해당하는군.
- ④ 지하철 요금의 변동에 따라 어른 그룹과 어린이 그룹은 수요의 민감도가 다를 수 있겠군.
- ⑤ 지하철 운영자는 시장 지배력을 가지고 있기 때문에 운임은 임의의 수준으로 결정할 수 있겠군.

25. <보기>는 [A]의 사례를 그래프로 나타낸 것이다. 밑글과 관련지어 이해한 내용으로 적절하지 않은 것은? [3점]



- ① 판매자의 총수입은 가격을 세 구간으로 나누어 결정할 때보다 다섯 구간으로 나누어 결정할 때 더 감소한다.
- ② 판매자는 상품의 수량을 구간 별로 나누어 구매자들에게 서로 다른 가격을 제시한다.
- ③ 판매자는 가격을 차별하여 구입하는 수량이 많은 고객에게 가격을 낮추어 준다.
- ④ 판매자의 총수입은 상품 가격을 800원으로 단일하게 책정할 때보다 증가한다.
- ⑤ 판매자의 총수입은 $(1,000 \times 1) + (940 \times 5) + (800 \times 10)$ 의 면적에 해당한다.

26. ㉠처럼 말할 수 있는 근거를 추리했을 때, 가장 적절한 것은?

- ① 낮은 가격 때문에 구매가 많이 이루어지던 상품의 판매량이 감소할 것이다.
- ② 낮은 가격으로 상품을 소비하려는 구매자들이 다른 시장을 통해 가격 차별을 무력화시킬 것이다.
- ③ 낮은 가격으로 상품을 소비하려는 구매자들의 가격 부담이 줄어들지 않아 상품을 소비하지 못할 것이다.
- ④ 높은 가격으로 상품을 소비했던 구매자들에게 더 높은 가격으로 상품을 판매하기 위해 생산량을 줄일 것이다.
- ⑤ 높은 가격 때문에 소비하지 않던 구매자들에게 낮은 가격으로 상품을 판매하기 위하여 생산량을 늘릴 것이다.