



경제교육 표준교재 교사용 지도서

시장과 정부

- 초등편 -



기획재정부

KDI

경제정보센터

Economic Information and Education Center

경제교육 표준교재 교사용 지도서

시장과 정부

- 초등 -

일러두기

선생님들께서 본 교재를 활용하는 과정에서 염두에 두어야 할 사항들을 다음과 같이 알려드립니다.

1. 경제교육 표준교재는 차시별로 선별적 활용이 가능하지만 가급적 순서대로 수업을 진행해 주시기 바랍니다.
2. 여기에 수록된 내용은 상황 및 목적에 따라 차시를 분리해서 활용하거나 학생들에게 과제로 제시하실 수 있습니다.
3. 수업 진행과정에서 유념해야 할 사항들은 ‘선생님 잠깐만’으로, 원활한 수업 진행을 위해 알아두시면 좋을 사항들은 ‘Tip!!’으로 표시하였습니다.
4. 멀티미디어 자료 및 참고 자료는 적절한 자료로 대체 하셔도 됩니다. 읽기 자료는 개념 정리에 도움을 드리기 위한 자료이므로, 글의 난이도에 따라 학생들에게 제공여부를 선택하여 활용하시기 바랍니다.
5. 신문기사는 차시별로 유용한 샘플을 선별한 것으로 해당 언론지와 저작권 협의를 마친 자료입니다. 경우에 따라 전문이 아닌 일부 내용을 발췌하였으며, 업체명은 활용의 편의를 위해 그대로 두었습니다. 그러나 이는 결코 해당 업체를 홍보하기 위한 것이 아님을 밝혀드립니다.
6. 이 교재의 전체 파일과 멀티미디어 자료 파일은 KDI 경제정보센터 홈페이지(<http://eiec.kdi.re.kr>)에 게재되어 있습니다.

목차

1차시. 시장에서 가격은 어떻게 결정되나요?	1
1. 컵 떡볶이를 팔아볼까?	2
2. 판매자와 구매자가 되어보자	4
3. 얼마에 살까? 얼마에 팔까? 시장게임으로 정해보자!	7
4. 시장에서 상품의 가격은 어떻게 결정되나요?	16
2차시. 휴가를 가기 위해 멋지게 나를 꾸며보자	25
1. 경제마블로 알아보는 공정한 경쟁?	28
2. 보드게임 준비하기	30
3. 경제마블 속으로 주사위를 던져보자!	39
4. 기업 간 경쟁이 필요한 이유는 무엇일까?	41
3차시. 억울해하는 승준이를 도와주세요!	51
1. 늘어나는 소비자 문제, 무엇이 문제일까?	54
2. 누가 좀 승준이를 도와주세요!	56
3. 내가 만약 억울할 때면 누가 날 도와주지?	59
4. 현명한 소비자가 되자!	62
4차시. 우리 교실 온풍기는 누가 설치해 줄까?	67
1. 우리 교실 온풍기 설치, 할까요? 하지 말까요?	70
2. 자선행사를 개최합시다	73
3. 온풍기가 설치되지 못한 이유는?	78
5차시. 마음껏 뛰어 놀 수 있는 놀이터가 필요해요! ...	87
1. 세금이란 무엇인가요?	90
2. 마음껏 뛰어놀 수 있는 놀이터가 필요해요!	92
3. 놀이터 건설을 위한 해결방법을 찾아봅시다!	96
4. 세금, 누가 어떻게 부담해야 공평할까요?	97



초등 1차시

시장에서 가격은 어떻게 결정되나요?



□ 학습목표

- 시장에서 상품의 가격이 수요와 공급에 의해 결정됨을 알 수 있다.
- 교사가 경제적 개념을 설명하기보다 시장 게임을 통해 수요와 공급에 따라 상품의 가격이 결정됨을 학생이 직접 체험하고 느낄 수 있다.

□ 준비물

- 학생용 활동지, 게임자료, 멀티미디어 환경(컴퓨터, 빔프로젝터/모니터, 스피커)
동영상 자료

□ 수업내용 구성

주요개념	수요, 공급, 균형 가격		
심화개념	초과 수요, 초과 공급		
교육단계	지도 방식	지도 내용	유의점 · 준비물
도입 (5분)	동영상 자료 제공	• 컵 떡볶이 1컵의 가격을 어떻게 설정해야 할지 고민하는 동영상 제시 • 역할을 나누어 시장 게임을 시작하겠다고 학생에게 알림.	• [동영상 자료]
전개 (30분)	활동 준비 (10분)	• 역할 정하기: 카드 나눔이(1명), 기록이(1명), 판매자(12명), 구매자(12명) • 교사가 수요, 공급 간단하게 설명하기 • 시장 게임 방법 안내하기	• [게임자료] • 학생 수에 따라 카드 나눔이, 판매자, 구매자 수를 조정 (단, 판매자와 구매자 수는 동일해야 함)
	활동 시장게임 (20분)	• 게임은 5분씩 총 2회 진행 - 1회는 연습 게임 진행. - 1회 게임 후 중간 점검 질문하기 - 2회 게임 진행 - 2회 게임 후 게임 정리 질문하기	• 각자 가지고 있는 카드를 다른 사람에게 보여주지 않게 지도 • 판매자와 구매자의 거래가 성립된 경우 학생 활동지에 결과를 적고 기록이에게도 알리도록 지도
정리 (5분)	교사 미니 강좌 또는 동영상 시청	• 강의 또는 동영상 시청으로 게임 내용 정리 • 시장 가격은 수요와 공급에 의하여 결정됨을 설명	• [동영상 자료] • 생활 속에서 수요와 공급으로 가격이 설정되는 경우 찾아보기 과제 제시.

[도입]

컵 떡볶이를 팔아볼까?

준비하기

- [도입] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료 1: [컵 떡볶이를 팔아보자!] 동영상 (1분 49초)

Tip!! 멀티미디어 환경이 구축되지 않은 경우 자료를 출력해 수업을 진행합니다.

수업 진행하기

- 1) 학생들과 함께 [컵 떡볶이를 팔아보자!] 동영상을 시청합니다.
- 2) 동영상 시청을 종료한 후 자신의 생각을 간단히 발표하거나 메모하도록 유도할 수 있습니다.
- 3) 선생님은 “[컵 떡볶이를 팔아보자!]에 나타난 문제를 학생들이 역할을 나누어 해결해야 하며, 이를 위해 판매자와 구매자로 역할을 나누어 시장 게임을 해 볼 것”이라고 안내합니다.

선생님 잠깐만!

이번 차시는 시장에서 학생들이 직접 게임으로 체험하여 가격 결정의 원리를 체득하도록 하는 수업입니다. 수업의 동기 유발에서는 동영상 자료를 통해 ‘컵 떡볶이 1컵’의 가격을 어떻게 정하면 좋을지에 대해 고민해보도록 합니다.

전개 부분에서는 간단하게 수요와 공급의 의미를 설명한 뒤 학생들이 직접 수요자, 공급자가 되어 컵 떡볶이 1컵의 가격을 결정해보는 게임을 할 것임을 안내합니다. 게임 설명이 끝난 뒤 학생들은 수요자, 공급자로 나뉘어 ‘컵 떡볶이 1컵의 가격이 적힌 카드’를 가지고 서로 교환하는 게임을 시작하고 ‘기록지’ 학생은 얼마에 가장 교환이 많이 되었는지 기록지에 기록하도록 합니다.

게임이 모두 끝난 후에는 게임 활동지에 적힌 정리 질문에 학생들이 스스로 답하게 하며 수업의 정리 단계에서 정리 질문을 교사와 학생이 함께 확인하여 가격 결정 원리를 최종적으로 정리합니다.

컵 떡볶이를 팔아보자!



다현: 애들아, 컵 떡볶이 사 먹자!

우산: 난 이번 달 용돈을 다 썼어. 올해는 작년보다 컵 떡볶이 가격이 더 오른 것 같아.



유주: 맞아. 내 용돈은 그대로인데 말이야...



다현: 그럼 우리가 직접 컵 떡볶이를 만들어 팔아보는 건 어때?!

우산: 우리가 직접?



학연: 좋아! 가게 이름은 '맛나떡볶이'로 하자!



유주: 그럼 컵 떡볶이 한 컵 가격은 얼마로 하면 좋을까?

우산: 재료값에 직접 만드니까 서비스값까지 더해서 최대한 가격을 올리자!



학연: 너무 비싸면 친구들이 안 사먹을 거야. 최대한 싸게 팔아보자.



유주: 다른 떡볶이 가게에서는 컵 떡볶이 한 컵의 가격을 어떻게 정하는 걸까?

다현: 글썄... 시장에서 물건 가격이 어떻게 결정되는지 알면 우리도 컵 떡볶이 가격을 정할 수 있을 텐데...



우리가 직접 판매자와 구매자가 되어
컵 떡볶이 가격을 정해보자!

판매자와 구매자가 되어보자

준비하기

- [전개] 활동1 게임에 필요한 준비물은 다음과 같습니다.
 - 자료2: [구매자와 판매자의 속마음]
 - 자료3: [구매자 카드] × 30장
 - 자료4: [판매자 카드] × 30장
 - 자료5: [시장거래 기록지] × 1장
 - 자료6: [역할카드-구매자] × 12장
 - 자료7: [역할카드-판매자] × 12장

Tip!! 판매자카드와 구매자카드는 각각 30장으로 게임 참여자의 수보다 많이 만들어져 있습니다. 반드시 판매자카드와 구매자카드를 각각 30장으로 한정할 필요는 없지만, 카드 수량이나 균형가격을 변경하고자 하는 선생님께서는 수요·공급이 잘 일치하도록 가격 및 카드 수량을 디자인하셔야 합니다.

Tip!! 자료6와 자료7의 카드 수량은 게임에 참여할 학생의 수를 의미하며 판매자수와 구매자수는 항상 일치할 필요는 없습니다. 다만, 편의상 12명으로 일치하게 만들었습니다. 학생 수가 많을 경우 더 많은 학생이 게임에 참여해도 무관합니다.

수업 진행하기

- 1) 선생님은 [구매자와 판매자의 속마음]을 화면에 띄워놓고 수요와 공급의 의미를 간단히 설명합니다.

Tip!! 읽기 자료에 수요, 공급의 의미가 자세히 나와 있습니다.

자료2: [구매자와 판매자의 속마음]

구매자(수요자)의 속마음

- 최대한 얼마까지 돈을 낼까?
- ○○ 이상은 절대 못 내! 그럼 손해야!
- 싸게 사야 이익이지.

판매자(공급자)의 속마음

- 최대한 얼마는 받아야 할까?
- 생산비 이하로는 절대 못 줘! 그럼 손해야!
- 생산비보다는 비싸게 팔아야 이익이 남지.

2) 선생님이 시장게임을 진행하기 위해 역할을 나눕니다. 학생들은 기록이, 카드 나눔이, 판매자, 구매자로 나눕니다.

- 학생들의 역할(기록이·카드 나눔이·판매자·구매자) 부여는 선생님 재량, 사다리타기, 제비뽑기 등 다양한 방법으로 가능하며, 어떤 방식을 활용해도 수업진행에 큰 차이는 없습니다.
- 각 반 학생 수에 따라 카드 나눔이, 판매자, 구매자 역할의 숫자를 조절할 수 있습니다. 단, 판매자와 구매자 숫자가 동일해야 거래가 원활히 이루어집니다.
- 최소 20명~60명 내외의 학생들이 참여 가능합니다. 학생 수가 많을수록 경쟁시장 가격에 접근합니다.
- 본 지도안은 총 26명의 학생이 활동하는 것으로 구성되어 있습니다.
 - 기록이(1명), 카드 나눔이(1명), 구매자(12명), 판매자(12명)

3) 역할을 부여받은 학생들은 다음과 같이 게임을 준비합니다.

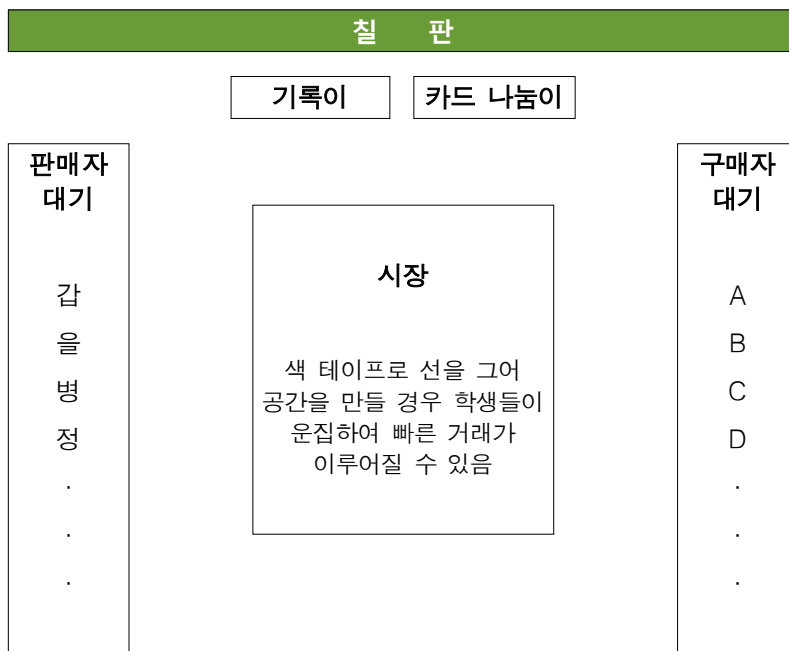
- 기록이
 - [시장거래 기록지]를 받아가서 기록 준비를 합니다.
- 카드 나눔이
 - [구매자 카드]와 [판매자 카드]를 각각 분리하여 섞고 구매자와 판매자에게 각각 1장씩 무작위로 나누어줄 준비를 합니다.

- 구매자와 판매자

- 구매자는 [역할카드-구매자]를, 판매자는 [역할카드-판매자]를 받고 카드 담당자에게 가서 각 역할에 맞는 [구매자 카드]와 [판매자 카드]를 수령합니다.

Tip!! 선생님은 [자료 3]~[자료 7]의 배포가 완료되면 수령한 자료를 학생들이 소리 내어 읽도록 합니다.

- [구매자 카드]와 [판매자 카드]의 색이 다르기 때문에 학생들은 서로 누가 구매자이고 누가 판매자인지 쉽게 알아 볼 수 있을 것입니다. 학생들은 아래 그림과 같이 위치합니다.



- 4) 활동지 분배가 끝나면 학생들은 [역할카드]의 “거래할 때 주의사항”을 읽어봅니다.
- 각 모듈별로 모여서 대표 1명이 큰 소리로 “거래할 때 주의사항”을 읽거나, 선생님께서 칠판에 예를 들어서 거래 모습을 설명해 주면 거래가 더 원활하게 이루어질 것입니다.

[전개] 활동 1

얼마에 살까? 얼마에 팔까? 시장게임으로 정해보자!

준비하기

- [전개] 활동 1을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 스톱워치
 - 멀티미디어 환경 구축
- 학생들이 자신의 역할을 인지하고 해당 역할 자리에 위치한 후 게임을 시작합니다.

수업 진행하기

- 1) 선생님은 기록이, 카드 나눔이, 판매자, 수요자가 각각 위치로 이동하도록 안내합니다.
- 2) 매 회의 게임진행은 다음과 같은 순서로 이루어집니다.
 - 선생님이 1회 시장이 열렸음을 알리면 판매자들과 구매자들은 시장 구역으로 들어와 서로 구매할 상대를 자유롭게 선택합니다. 매 시장은 5분 동안 개설됩니다.
 - 판매자와, 구매자는 각각 카드에 있는 지시대로 컵 떡볶이 한 컵을 사고팔기 위해 협상을 시작하고 협상이 완료되면 각자의 역할카드에 필요한 정보를 적습니다.
 - 판매자와 구매자는 기록이에게 가서 협상된 가격을 말하고, 바로 카드 나눔이에게 가서 거래된 카드를 반납하고 새로운 카드를 받아 온 뒤 다시 거래를 시작합니다.
 - TV화면에는 기록이가 기록하는 시장거래 기록지가 계속 보이도록 하여 판매자, 구매자가 거래를 할 때 참고하도록 합니다. TV화면에 컴퓨터로 스톱워치를 작동시켜 학생들이 스스로 시간을 인지하도록 합니다.

Tip!! 학생들이 [시장거래 기록지]를 관찰하면서 어떤 가격에서 주로 거래되고 있는지 잘 알 수 있도록 합니다. [시장거래 기록지]를 멀티미디어를 통해 보여주기 어렵다면 칠판에 기록지를 그려놓고 기록합니다.

Tip!! 학생들이 거래에 몰두한 나머지 [시장거래 기록지]를 잘 보지 않을 수 있습니다. 따라서 중간에 선생님께서 큰 소리로 “[시장거래 기록지]를 보니 000원에서 거래가 주로 이루어지고 있어요”라고 알려주시기 바랍니다.

- <첫 번째 시장>의 개설시간인 5분이 지나면 선생님은 시장이 마감되었음을 알리고 판매자와 구매자는 대기선 밖으로 나갑니다. 종료 이후의 거래는 무효입니다.
 - 카드담당자는 모든 카드를 수거하여 판매자용, 구매자용으로 다시 분리합니다.
 - <첫 번째 시장>이 폐장하면 이는 연습 게임이었고 <두 번째 시장>이 다시 열릴 것이며, 여기서 발생한 이익 합계로 승자를 정한다는 것을 안내합니다.
 - <첫 번째 시장> 이후 교사가 학생들에게 다음 질문을 통해 가격원리를 이해하도록 합니다. 시간적 여유가 없는 경우 5번 질문만 하고 생각을 유도한 이후 바로 두 번째 거래를 해도 무방합니다.
- 질문은 다음의 순서로 진행합니다.(화살표는 예상답변입니다)

1. 판매자는 몇 명인가요? 구매자는 몇 명인가요?

→ 12명, 12명입니다.

2. 가격은 누가 어떻게 정했나요?

→ 판매자와 구매자가 협의하여 정했습니다.

3. 판매자 중 우승을 하려면 거래를 적게 해야 하나요? 많이 해야 하나요?

→ 최대한 많이 해야 합니다.

4. 구매자 중 우승을 하려면 거래를 적게 해야 하나요? 많이 해야 하나요?

→ 최대한 많이 해야 합니다.

5. 손해보고 거래한 사람이 있나요? 왜 그렇게 했습니까?

→ 도저히 그 가격에서 거래 상대방을 구하기 어려웠습니다. 예를 들어, 구매카드가 1천원이 적혀 있는데, 시장에서 가장 싸게 파는 사람은 최대한 1100원의 생산비로 생산하고 있기 때문입니다. 따라서 손실을 최소화하면서 거래를 빨리 성사시킨 이후 다시 거래에 참여하는 편이 좋습니다. 다만, 손해를 최소화하려면 시장 가격 근방의 가격을 판매자와 구매자가 서로 제시하는 것이 합리적이고 거래 상대방을 쉽게 구할 수 있을 것입니다.

- 3) 시장게임은 동일한 방식으로 1회 더 실시하고, <두 번째 시장>의 이득을 더하여 판매자와 구매자 각각 우승자를 결정합니다.

자료3: [구매자 카드]

구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드
500원보다 싸게 구입하세요.	500원보다 싸게 구입하세요.	500원보다 싸게 구입하세요.	500원보다 싸게 구입하세요.	600원보다 싸게 구입하세요.
구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드
600원보다 싸게 구입하세요.	600원보다 싸게 구입하세요.	600원보다 싸게 구입하세요.	700원보다 싸게 구입하세요.	700원보다 싸게 구입하세요.
구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드
700원보다 싸게 구입하세요.	700원보다 싸게 구입하세요.	800원보다 싸게 구입하세요.	800원보다 싸게 구입하세요.	800원보다 싸게 구입하세요.
구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드
900원보다 싸게 구입하세요.	900원보다 싸게 구입하세요.	900원보다 싸게 구입하세요.	1000원보다 싸게 구입하세요.	1000원보다 싸게 구입하세요.
구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드
1000원보다 싸게 구입하세요.	1100원보다 싸게 구입하세요.	1100원보다 싸게 구입하세요.	1200원보다 싸게 구입하세요.	1200원보다 싸게 구입하세요.
구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드	구매자 카드
1300원보다 싸게 구입하세요.	1300원보다 싸게 구입하세요.	1400원보다 싸게 구입하세요.	1400원보다 싸게 구입하세요.	1500원보다 싸게 구입하세요.

500원×4장, 600원×4장, 700원×4장, 800원×4장, 900원×2장, 1,000원×3장,
1,100원×2장, 1,200원×2장, 1,300원×2장, 1,400원×2장, 1,500원×1장

자료4: [판매자 카드]

판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드
600원보다 비싸게 파세요.	600원보다 비싸게 파세요.	700원보다 비싸게 파세요.	700원보다 비싸게 파세요.	800원보다 비싸게 파세요.
판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드
800원보다 비싸게 파세요.	900원보다 비싸게 파세요.	900원보다 비싸게 파세요.	900원보다 비싸게 파세요.	1000원보다 비싸게 파세요.
판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드
1000원보다 비싸게 파세요.	1000원보다 비싸게 파세요.	1100원보다 비싸게 파세요.	1100원보다 비싸게 파세요.	1100원보다 비싸게 파세요.
판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드
1200원보다 비싸게 파세요.	1200원보다 비싸게 파세요.	1200원보다 비싸게 파세요.	1300원보다 비싸게 파세요.	1300원보다 비싸게 파세요.
판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드
1300원보다 비싸게 파세요.	1300원보다 비싸게 파세요.	1400원보다 비싸게 파세요.	1400원보다 비싸게 파세요.	1400원보다 비싸게 파세요.
판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드	판매자 카드
1400원보다 비싸게 파세요.	1500원보다 비싸게 파세요.	1500원보다 비싸게 파세요.	1500원보다 비싸게 파세요.	1500원보다 비싸게 파세요.

600원×2장, 700원×2장, 800원×2장, 900원×3장, 1000원×3장, 1,100원×3장,
1,200원×3장, 1,300원×4장, 1,400원×4장, 1,500원×4장

자료5: [시장거래 기록지]

- 기록이는 구매자와 판매자가 협의한 가격과 회차를 확인하여 해당 칸에 거래 성공 횟수를 기록합니다. 거래 성공 횟수는 누적하여 적습니다. (예: )

가격	첫 번째 시장	두 번째 시장
500원		
600원		
700원		
800원		
900원		
1,000원		
1,100원		
1,200원		
1,300원		
1,400원		
1,500원		

자료6: [역할카드-구매자]

이름:

거래할 때 주의사항

- 게임의 승자: 이익을 많이 본 사람
- ☞ 구매카드에 적힌 가격보다 **최대한 싸게** 사야!

- 시장 개설 시간: 3분/7분
- 시장 개설 횟수: 2회

- 거래방식
- ☞ 판매자와 구매자가 서로 **원하는 가격을 부르면서** 자유롭게 거래
- ☞ 가격은 **100원 단위**로 부른다.

- 시장이 개설되는 동안 **“반복해서”** 거래 가능
- ☞ 거래가 성사
 - 기록이에게 거래결과 알려줌
 - 기록지에 거래 내역 기록(**뒷면**)
 - 카드담당자에게 새 카드를 받아 다시 거래

선생님 질문에 대한 내 생각은?

1. 거래가 주로 이루어진 가격은 얼마인가요?
2. 손해를 보고 거래한 경우가 있나요? 왜 손해를 보고 거래하였나요?
3. 손해를 줄이기 위해 얼마의 거래 가격을 제시하는 게 좋을까요?
4. 구매카드와 판매카드에 적힌 금액의 의미는 무엇인가요?

자료6: [역할카드-구매자] 뒷면

<첫 번째 시장> 기록지

거래	구매카드에 적힌 금액	거래가 된 금액	이익(또는 손해)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
총 이익 =			원

<두 번째 시장> 기록지

거래	구매카드에 적힌 금액	거래가 된 금액	이익(또는 손해)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
총 이익 =			원

자료7: [역할카드-판매자]

이름:

거래할 때 주의사항

- 게임의 승자: 이익을 많이 본 사람
 - ☞ 구매카드에 적힌 가격보다 **최대한 비싸게** 팔아야!
- 시장 개설 시간: 3분/7분
- 시장 개설 횟수: 2회
- 거래방식
 - ☞ 판매자와 구매자가 서로 **원하는 가격을 부르면서** 자유롭게 거래
 - ☞ 가격은 **100원 단위**로 부른다.
- 시장이 개설되는 동안 **“반복해서”** 거래 가능
 - ☞ 거래가 성사
 - 기록이에게 거래결과 알려줌
 - 기록지에 거래 내역 기록(**뒷면**)
 - 카드담당자에게 새 카드를 받아 다시 거래

선생님 질문에 대한 내 생각은?

1. 거래가 주로 이루어진 가격은 얼마인가요?
2. 손해를 보고 거래한 경우가 있나요? 왜 손해를 보고 거래하였나요?
3. 손해를 줄이기 위해 얼마의 거래 가격을 제시하는 게 좋을까요?
4. 구매카드와 판매카드에 적힌 금액의 의미는 무엇인가요?

자료7: [역할카드-판매자] 뒷면

<첫 번째 시장> 기록지

거래	판매카드에 적힌 금액	거래가 된 금액	이익(또는 손해)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
총 이익 =			원

<두 번째 시장> 기록지

거래	판매카드에 적힌 금액	거래가 된 금액	이익(또는 손해)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
총 이익 =			원

[정리]

시장에서 상품의 가격은 어떻게 결정되나요?

준비하기

- [정리] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료8: [가격 결정] 동영상
 - 멀티미디어 환경 구축
- 학생들이 자리에 앉도록 한 뒤 [정리] 수업을 진행합니다.

수업 진행하기

- 1) 선생님은 기록이가 기록한 [시장거래 기록지]에 가장 빈번하게 거래가 된 금액을 학생들에게 질문하면서 동그라미를 칩니다.
 - 2) 컵 떡볶이 1컵의 가격은 얼마에 정해질지 학생들에게 질문하며 학생 활동지에 함께 적어봅니다.
- 시장거래 기록지에서 가장 자주 거래가 된 금액은 얼마입니까?
 - 900~1,100원입니다.
 - 손해를 보고 거래한 경우가 있나요? 왜 손해를 보면서도 거래를 하였나요?
 - 있습니다. 주어진 구매자, 판매자 카드로 거래 상대방을 구하기가 어려웠습니다. 예를 들어, 500원이 적힌 구매카드를 가진 사람은 시장에서 최대 500원까지 지불할 의지가 있는 것입니다. 그런데 아무리 찾아도 판매카드에 적힌 금액이 600원 이하로 적힌 카드는 없을 것입니다. 이런 경우 거래가 아예 불가능합니다. 이때는 손해를 가장 적게 내면서 빨리 거래를 하고 다음 거래를 노리게 됩니다.
 - 손해를 줄이기 위해 얼마의 거래 가격을 제시하는 것이 좋을까요?
 - 위에서 제시한 것처럼 서로 거래 상대방을 만나기 어려운 경우, [시장거래 기록지]를 보면서 많이 거래된 가격(시장가격)을 불렀다면 거래가 빠르게 성사되고, 손해도 크게 보지 않을 것입니다.

Tip!! 실제로 게임을 하다보면 학생들이 터무니없이 높거나(예: 5만원) 낮은 가격 (200원)을 제시하여 거래를 빠르게 성사시키기도 합니다. 재미삼아 한 행동이거나, 합리적으로 생각하지 않아 나타난 의사결정일 수도 있습니다.

Tip!! 이런 거래가 발생하는 경우에는 나중에 큰 손해를 보게 되어 게임의 승자와 거리가 멀어지게 되며, “본인의 돈이라도 그렇게 했을 것인가”라고 질문하여 학생의 성찰을 유도합니다.

- 구매카드와 판매카드에 적힌 금액의 의미는 무엇일까요?

- 구매카드에 적힌 금액은 컵 떡볶이 1컵을 살 때 만족감을 나타낸 값입니다.
- 판매카드에 적힌 금액은 컵 떡볶이 1컵을 만들 때 드는 생산비용을 나타낸 값입니다.

- 시장에서 상품의 가격 결정은 어떻게 이루어지나요?

- 수요자와 공급자가 만나 서로 이익을 더 많이 갖기 위해 가격을 협상하면서 자연스럽게 가격이 결정됩니다.

3) 선생님이 시장가격에 대한 마무리강의를 진행하거나 [가격 결정] 동영상상을 보여주고 수업을 마무리합니다.

4) 선생님은 정리강의를 하실 때 아래의 내용을 요점으로 하시기 바랍니다.

- 수요는 시장에서 소비자가 자신의 만족을 가장 크게 만들기 위해 재화나 서비스를 선택하는 것으로, 어떤 재화나 서비스를 소비자가 구매하고자 하는 욕구를 말한다. 특히, 수요량이란 특정 가격에서 소비자가 구매하고자 하는 수량을 말한다. 즉, 각 가격수준에 대응해 구매력을 갖춘 소비자가 몇 개를 살 의향이 있는가를 나타낸 것이다.
- 공급은 시장에서 생산자가 자신의 이윤을 가장 크게 만들기 위해 재화나 서비스를 생산하거나 판매하려는 욕구다. 특히, 공급량이란 특정 가격에서 공급자가 생산 및 판매하고자 하는 수량을 말한다. 즉, 각 가격수준에 대응해 생산자가 생산비를 고려해 몇 개를 만들거나 팔 의향이 있는지를 나타낸 것이다.
- 특정한 가격에서 구매하려는 양과 판매하려는 양이 같아 시장에서는 과부족이 없는 상태를 시장균형이라고 부르며 이때 형성된 가격을 시장균형가격이라고 부른다. 만약 특정한 가격에서 사려는 양이 팔려는 양보다 많다면 가격은 오르고 반대의 경우는 가격이 내려가게 되어 결국 균형가격에 도달하게 된다.

Tip!! 더 자세한 내용은 읽기자료를 참고하면 도움이 됩니다.

자료8: [가격 결정]



<https://www.youtube.com/watch?v=zoeslrqsQM>

1. 가격 결정 원리(미래에셋, 10분 28초)

주인공 코코잉이 경제 전문가로 나오면서 스토리텔링 형식으로 가격과 가격 결정의 원리에 대해 설명한다. 처음에는 재화, 서비스에 대한 개념을 안내 한 뒤 가격이란 무엇인가에 대해 설명한다. 그 후 코코잉 전문가가 수요와 공급을 통한 가격 결정을 시장에서의 물건 판매를 예로 들면서 어린이들이 알기 쉽게 설명한다.



<https://www.youtube.com/watch?v=AoVhcRCr4y4>

2. 가격 결정 원리(기획재정부, 2분 27초)

기획재정부에서 제작한 '어린이 경제교실' 영상으로 수요, 공급 법칙으로 인한 가격 결정 원리를 주인공 닥터 드루가 설명해 준다. 가격의 의미를 설명한 뒤 수요, 공급을 간단히 설명한다. 그 후 배추 값을 예를 들어 배추 수요가 줄어들거나, 배추 공급이 많아지면 가격이 오르고 배추 수요가 오르거나, 배추 공급이 적어지면 가격이 내린다고 설명한다.



<https://www.youtube.com/watch?v=kNXIHdQTy2E>

3. 가격 결정 원리(한국은행, 10분 35초)

한국은행에서 제작한 '25일간의 경제 여행' 중 한 편으로 김장철 배추 값이 올라 걱정하는 가족의 일화로 가격 결정의 원리를 설명한다. 수요, 공급, 가격, 수요의 법칙, 공급의 법칙, 대체재 까지 광범위하게 가격 결정 원리를 설명한다.

수요와 공급

수요란 어떤 상품에 대해 소비자가 그 상품을 구매하고자 하는 욕구를 말하며 수요량이란 소비자가 구매하고자 하는 양을 말한다. 즉, 각 가격수준에 대응해 소비자가 몇 개를 살 의향이 있고 동시에 살 수 있는지를 말하는 것이 수요량이고 이러한 상황 전체를 통틀어 수요라고 하면 되겠다. 다음 표를 예로 보기로 하자.

[표] 소득이 100만원일 때 사과에 대한 수요표

가격	10	9	8	7	6
수요량	30	40	50	60	70

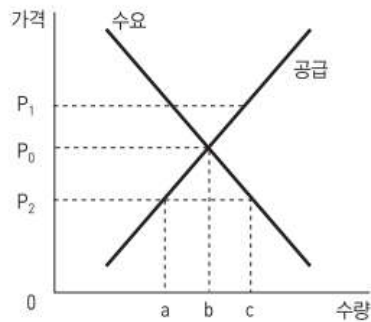
표에서 가격이 10일 때의 수요량은 30이고, 가격이 9, 8, 7 등으로 내려감에 따라 각 가격에 대응되는 수요량은 40, 50, 60 등으로 증가함을 알 수 있다. 이와 같이 사과에 대한 각 가격과 그 가격에 대응하는 수요량에 대한 정보를 통틀어 사과의 수요라고 하는 것이다. 수요, 즉 수요표에 나타나 있는 정보를 보다 일목요연하게 함수로 표현한 것이 수요함수이고 이를 다시 좌표 평면에 그려놓은 것이 수요곡선이다. 수요표로부터 알 수 있듯이 사과의 수요함수는 1차함수다. 물론 기울기는 음(-)으로서 가격과 수요 량 간에 반비례의 관계가 있다는 수요의 법칙을 보여준다.

수요에 대해 추가로 지적하고자 하는 몇 가지가 있다. 첫째, 수요는 위에서 언급했듯이 사전에 계획한다는 의미이지 실제 구입 수량을 말하는 것이 아니다. 소비자는 수요를 마음에 품고 시장에 가서 공급곡선과 만나서 균형가격을 결정하고 그리고 균형 량, 즉 실제로 구입하게 되는 양을 정한다. 따라서 각 가격 수준에 대응하는 전체 계획인 수요는 사전적인 의미인 것이다. 둘째, 수요는 일정기간에 대한 구매 욕구를 말한다. 12월 31일 0시와 같은 어느 일정 시점에서의 크기가 아니라 한 달 또는 분기 등과 같은 일정기간 동안에 존재하는 규모를 말한다. 우리나라의 인구는 얼마인가와 같은 문제는 그야말로 12월 31일 0시 현재 몇 명이라고 말하는 것이 타당하지만 수요는 어느 순간에 구매하고자 하는 욕구가 아니라 이번 달에 구매할 의사는 이러하다는 내용을 담는 것이다. 셋째, 개별수요를 합한 것이 시장 수요가 된다. 따라서 개별 수요함수를 수평으로 합한 것이 시장 수요함수가 된다.

일단 수요에 대해 이해하면 공급에 대한 이해는 다소 대칭적으로 쉽게 이해할 수 있다. 그러니까 공급은 생산자가 각 가격 수준에 대응해 공급할 의사가 있는 공급량들을 통틀어 지칭하는 것이며 추가적으로 설명하고자 하는 사항들도 수요와 다르지 않다. 단, 여기서 차이가 있는 것은 수요는 사고자 하는 욕구, 즉 상품으로부터 얻게 되는 만족의 정도를 토대로 구성되지만 공급의 경우는 생산비가 기본이 된다고 하겠다.

균형가격과 균형거래량

수요와 공급을 살펴 본 이유는 양자를 동시에 고려해 시장의 균형가격과 균형거래량을 알아보기 위함이다. 수요와 공급을 동시에 좌표 평면에 그려 넣으면 다음 <그림 1>에서 보듯이 균형가격 P_0 과 균형거래량 b 가 결정됨을 알 수 있다. P_0 에서는 그 가격에 구매하고자 하는 양과 공급하고자 하는 양이 같아 시장에서는 과부족이 없는 균형상태를 수요·공급과 수요·공급곡선 유지한다고 해서 균형가격이라고 부른다.



<그림 1> 수요공급과 균형

하지만 만약에 가격이 P_2 라면 당연히 낮은 가격이 되니 수요는 증가해 c 가 되고 반면 공급자는 가격이 낮아짐으로 인해 이윤 폭이 적어져 공급을 a 로 줄이게 돼 결국 $a-c$ 만큼의 초과수요가 발생한다. 초과수요란 더 사고자 하는 수요자가 있는 상태를 의미하므로 이들 초과 수요 세력은 값을 더 높여 부르게 되고 다시 시장은 가격 인상과 공급 증가, 그리고 동시에 가격 인상으로 인한 일부 수요의 위축이 발생하면서 다시 균형으로 이동한다.

초과수요에 대한 위의 설명은 일부 까칠한 독자들에게 불편한 상상을 유발할 것이다. 위에서 제시된 사과 수요 표에서 보았듯이 가격이 하락하면 수요가 더 늘어날 것이라는 것은 알겠는데 그렇다면 1년에 한 차례 농사를 지어 생산하는 사과에 대해서 가격이 P_2 와 같이 낮아서 a 만큼만 생산했다가 초과 수요로 인해 가격 상승이 이루어지고 그 과정에서 과수원 주인은 다시 생산량을 점차 늘리는 일이 가능할 것인가, 역으로 가격이 높아져 초과공급이 발생했다면 생산을 줄일 것인가, 뭔가 좀 이상한 것 아닌가 하는 의문이 들 수도 있다는 것이다.

이 점은 수요와 공급이 일정 기간을 전제로 하고 또한 수요는 의도된 것일 뿐 균형량에 이르러서야 거래가 실현된다는 점을 주목하면 이상할 것도 없다. 예컨대 금년도 사과시장에서 수요자와 공급자가 만나서 서로의 가격대비 수요 및 공급 사정을 살펴보니 P_2 일 때에 초과수요가 발생하여 다시 조정하여 P_0 가 균형에 도달하는 가격임을 찾아 낸 다음 생산에 돌입하고 그 결과를 거래한다고 보면 균형 가격에 대한 이해에는 아무 장애가 없다.

이성표 KDI 경제정보센터 전문위원
『click 경제교육』 2011년 3월호

까다로운 완전경쟁시장

완전경쟁시장에서는 어떤 방법으로 상품을 구매하는 것이 현명할까?

‘전국 고교생 경제한마당’에 출제되었던 문항이다. 생각 같아서는 여러 상점을 돌아보며 상품의 특성도 비교해 보고 기왕이면 가격도 흥정하고 싶다. 그런데 정답은 그럴 필요가 없다는 것이다. 완전경쟁시장에서는 상품의 질이 모두 같은 데다 어느 상점을 가더라도 가격이 시장가격으로 동일하기 때문에 가까운 상점에서 아무 물건이나 사는 것이 오히려 현명하게 된다. 이러한 완전경쟁시장의 특징으로 인해 일상생활에서는 합리적인 구매 행위가 오히려 어리석게 되어 완전경쟁시장은 우리의 일상생활과는 거리가 먼 이상적인 시장으로 묘사된다.

시장은 경쟁의 정도에 따라 완전경쟁시장, 독점적 경쟁시장, 과점시장, 독점시장으로 구분된다. 그렇다면 완전경쟁시장은 어떤 조건을 갖춰야 하고 그에 따라 어떤 특징을 지니게 될까? 고등학교 교과서는 완전경쟁시장을 ‘완전한 정보를 가진 많은 수의 수요자와 공급자 사이에 동질적인 상품이 거래되는 시장’으로 정의하고 있다. 완전경쟁시장이 되기 위해서는 다수의 공급자와 수요자, 동질적인 상품, 완전한 정보라는 세 가지 조건을 갖추어야 한다는 것이다. 따지고 보면 이 세 가지 조건은 결국 ‘가격은 시장에서 결정되고 개별 공급자와 수요자는 그 가격을 주어진 것으로 받아들인다’는 하나의 조건으로 귀결된다.

다수의 공급자와 수요자가 존재한다는 것은 개별 공급자 또는 수요자가 시장가격에 영향을 미칠 수 없다는 것을 의미한다. 만일 서로 다른 특징을 지닌 상품이면 공급자들은 시장가격을 주어진 것으로 받아들이기보다는 상품 고유의 특성을 이용하여 각각 다른 가격을 책정할 수 있게 된다. 한편, 공급자와 수요자가 모두 완전한 정보를 갖고 있지 않다면 개별 공급자는 시장가격과는 다른 가격을 책정할 수 있고 개별 수요자도 시장가격보다 높은 가격으로 상품을 구입하게 되는 경우가 발생한다. 이러한 가능성을 배제하기 위해서는 상품이 동질적이고 완전한 정보를 갖고 있다는 조건이 필요하다.

경제학 원론에서는 이러한 조건을 공급자와 수요자가 시장가격을 주어진 것으로 받아들이는 ‘가격 수용자’여야 한다는 것으로 설명한다. 이 조건의 의미를 좀 더 자세히 살펴보기 위해 두 가지 질문에 답해 보자. 우선, 공급자는 왜 시장가격보다 높은 가격을 매기지 않을까? 이에 대해서는 다수의 공급자들 사이의 경쟁으로 인해 높은 가격을 매기면 판매가 잘 안되기 때문이라고 직관적으로 대답할 수 있을 것이다. 그렇다면 공급자는 왜 시장가격보다 낮은 가격을 매기지 않을까?

이에 대한 대답은 쉽게 나오지 않을 것이다. 시장가격보다 낮은 가격을 매기면 판매가 잘되어 더 이익이 될 것 같은 생각이 들 수도 있다. 그러나 시장에 수많은 수요자들이 존재하고 있기 때문에 공급자가 시장가격에 자신의 이익을 극대화할 수 있는 수량을 모두 판매할 수 있어 시장가격보다 낮은 가격에 판매할 이유가 없다는 것이다.

현실과는 동떨어진 조건을 갖춰야만 하는 완전경쟁시장을 왜 배워야 할까? 사실 완전경쟁시장을 제외한 불완전경쟁시장에서는 공급자가 시장 지배력을 갖고 있어 공급 곡선이 존재하지 않는다. 우리가 실제로 접하는 불완전경쟁시장에서는 경제학에서 가장 많이 사용되는 수요와 공급의 원리를 적용하기 힘들다는 것이다.

그러나 비현실적인 가정에 근거한 시장일지라도 우리가 직면하고 있는 경제 현상에 담긴 원리를 파악하는 데 도움이 된다면 수요 공급의 원리를 적용할 수 있는 완전경쟁시장의 가치는 매우 높다고 할 수 있다. 복잡한 지형 구조를 이해하기 위해 단순하게 그려진 지도를 참조하는 것과 같은 이치이다.

또한 완전경쟁시장은 수요와 공급의 원리를 통해 자원이 효율적으로 배분되는 시장으로서 가격기구가 제대로 작동하지 않아 나타나는 시장실패를 보완해나가는 이정표 구실을 한다는 점에서 의의를 지닌다.

장경호 인하대 사회교육과 교수
『click 경제교육』 2012년 6월호

미술시장에서의 '수요공급의 법칙'

현대인들의 미적인 기호가 신장되면서 상품으로서 미술품의 의미가 중요시되고 있다. 미술품은 예술작품으로서의 미학적·문화적 가치와 주식·채권 등과 같이 투자수익을 기대할 수 있는 경제적 가치를 동시에 지니고 있는 고부가가치 상품이다. 미술품은 그 작품을 생산한 작가의 학력, 전시 경력, 수상 경력 등에 의해 기본적인 가격이 형성되긴 하지만, 2차 미술시장인 경매시장에서는 다른 상품들과 마찬가지로 수요공급의 논리에 의해 가격이 결정된다.

누구도 범접할 수 없는 그로테스크한 작품들을 선보여 '악마의 자식'이라고 불리는 잔혹한 현대미술가 데미안 허스트는 yBa(young British artists)의 대표 작가로, 영국 현대미술의 부활을 이끈 인물이다. 그의 2007년작 <신의 사랑을 위하여(For the Love of God)>는 우리 돈 약 1천억 원에 판매가 되었다. 치아가 고스란히 남겨져 있는 18세기 유럽 청년 남성의 두개골에 총 1,106캐럿의 8,601개 다이아몬드를 박아 넣어 제작한 이 작품은 총 제작비만 200억 원이 넘게 들었다고 한다. 죽은 상어를 포름알데히드 용액이 담긴 수조에 넣어 몸에 모터를 달아 해엄칠 수 있게끔 제작한 1991년작 <살아있는 사람의 마음속에 있는 육체적 죽음의 불가능성(The Physical Impossibility of Death in the Mind of Someone Living)>이라는 그의 작품도 125억 원에 판매되었다. 미술품에 그다지 관심이 없는 사람들의 입장에서는 그저 엽기적이라고밖에 볼 수 없겠지만, 100억 원이고 1천억 원이고 지불하고서라도 소유하고 싶어 하는 수요자들이 있기 때문에 가격이 하늘 높은 줄 모르고 치솟게 된 것이다.

흥미로운 점은 미술시장에서는 미술품의 거래를 주관하는 딜러의 인지도에 의해서도 가격이 형성된다는 사실이다. 손만 대면 작품 가격이 오른다고 해 'Go Go'라는 별명이 붙은 아트딜러 래리 가고시안(Larry Gagosian). 그는 앞서 언급한 허스트, 그리고 제프 쿤스(Jeff Koons) 등 자신이 다루는 작가들의 작품을 경매시장에서 기록을 깨면서까지 직접 사들여 논란을 빚기도 한다. 그런데 그 논란을 비웃기라도 하듯 그가 관심을 갖기 시작한 작품의 가격은 더욱 높은 폭으로 상승하게 된다. 그가 관심을 보이면서 그 작품은 부가가치를 지니게 되고 그 작품을 만든 작가의 이름값은 더욱 높아지게 돼, 그 작가의 다른 작품들도 가격이 더욱 높아지는 것이다.

미술품이 상품으로서 통용가치를 지니게 된 18세기 후, 지금의 자본주의체제 하에서 미술품은 대체투자 수단으로 적극 활용되고 있다. 우리가 알고 있는 수요공급의 법칙이 미술시장에서는 어떠한 흥미로운 요소들에 의해 영향을 받는지 지켜보는 재미를 느껴보는 것은 어떨까?

우사라 (주)중아트그룹 갤러리중 수석 갤러리스트
『재미있는 경제이야기』

초등 2차시

휴가를 가기 위해 멋지게 나를 꾸며보자

시장경쟁, 독과점, 그리고 정부의 역할

□ 학습목표

- 기업 간 경쟁이 필요한 이유를 알고 공정한 거래를 위한 정부의 역할을 설명할 수 있다.
- 교사가 경제적 개념을 설명하기보다 보드 게임을 통해 학생이 직접 수요자의 입장에서 기업 간 경쟁의 필요성을 체험하고 공정한 거래를 위한 정부의 역할을 느낄 수 있다.

□ 준비물

- 학생용 활동지, 게임자료, 멀티미디어 환경(컴퓨터, 빔프로젝터/모니터, 스피커)
동영상 자료

□ 수업내용 구성

주요개념	기업 간 경쟁, 독점, 공정거래		
심화개념	독과점, 불공정거래		
교육단계	지도 방식	지도 내용	유의점 · 준비물
도입 (5분)	동영상 자료 제공	• 동영상 자료로 여름휴가를 위해 쇼핑을 하기로 한 4남매의 상황 제시 • 용돈 5만 원으로 모자, 티셔츠, 바지를 구입하는 게임을 시작하겠다고 알림	• [동영상 자료] • 해결할 문제와 활동할 내용을 제시
전개 (30분)	활동 준비 (5분)	• 경제마블 보드게임 설명하기 • 모둠 구성하고 준비물 만들기 - 4명씩 1모둠으로 구성 후 판매 카드, 물품 카드, 현금 열쇠 카드 제작하기	• [학생용 활동지 2-1] • [게임자료] • 학생 수에 따라 모둠 구성인원을 3~4명으로 구성 가능
	활동 1 경제마블 (25분)	• 경제마블 보드게임(20분) - 4명의 플레이어가 20분 동안 보드게임을 진행 - 각 플레이어는 3개의 상품을 가장 적은 돈으로 구입해야 함. - 20분 동안 가장 적은 돈으로 3개의 상품을 모두 구입한 사람이 우승자 • 게임 정리하기 및 활동지 작성(5분)	• 20분 내에 3개 상품을 모두 구입하여 시작점에 도착한 학생은 게임에서 나오기, 1바퀴 더 돌기 중 원하는 것을 선택할 수 있음.
정리 (5분)	교사 미니 강좌 또는 동영상 시청	• 활동지 정리하기 • 기업 간 경쟁이 필요한 이유와 이를 위한 정부의 노력에 대해 설명	• [동영상 자료] • 자신의 주변에서 기업 간 공정 거래, 불공정 거래 사례 찾기를 과제로 제시

[도입]

경제마블로 알아보는 공정한 경쟁

준비하기

- [도입] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료1: [바다여행을 준비해보자] 동영상 (2분 9초)
 - 멀티미디어 환경 구축

Tip!! 멀티미디어 환경이 구축되지 않은 경우 자료를 출력해 수업을 진행합니다.

수업 진행하기

- 1) 학생들과 함께 준비된 동영상 자료를 봅니다. 학생들의 흥미를 유도하기 위해서 4명을 자원 받아 역할극을 진행하는 형식으로 진행해도 좋습니다.
- 2) 선생님은 학생들이 모둠을 나눠 보드게임을 통해 3가지 물품을 직접 구매해 볼 것임을 알립니다.
- 3) 선생님은 학생들이 역할을 나누어 게임 준비물을 만들 것이며, 그 후 모둠별로 게임을 진행할 것임을 안내합니다.

선생님 잠깐만!

이번 차시는 기업 간 경쟁이 필요한 이유, 불공정거래의 유형, 공정 거래를 위한 정부의 역할을 보드 게임으로 체험해보는 수업입니다. 도입에서는 동영상 자료를 통해 4가족이 각각 5만 원으로 여름휴에 필요한 모자, 티셔츠, 바지를 구입해야하는 상황을 제시하여 학생들이 직접 구매자가 되어 쇼핑을 하는 게임을 할 것임을 안내합니다.

전개 단계에서는 '경제마블' 게임 방법을 소개하고 준비물을 배부한 뒤 보드 게임을 진행합니다. '경제마블' 게임은 게임 참여자가 구매자가 되어 모자, 티셔츠, 바지를 가장 싼 가격에 구매하는 게임으로 주사위를 던져 나온 칸의 품목을 구입하면 됩니다. '판매 카드'에는 불공정 거래 행위에 따른 판매 가격이 나오고 '황금 열쇠 카드'에는 공정 거래를 위한 정부의 역할이 나옵니다.

수업의 정리 단계에서는 활동지에 있는 게임 정리 질문을 교사와 학생이 함께 확인하며 기업 간 경쟁이 필요한 이유와 정부의 역할을 정리합니다.

자료1: [바다여행을 준비해보자] 동영상 (2분 9초)

바다 여행을 준비해보자!

민혁: 아호! 드디어 방학이다!
아빠! 우리 이번 여름에 바다여행 가는거죠?

아빠: 물론이지~ 우리 4남매와 함께 바다로 떠난다!

민석: 뜨거운 태양 아래 펼쳐진 바다여 기다려라!

수연: 뜨거운 태양?! 아빠! 우리 자외선 차단하려면 모자를 사야 할 것 같아요.

수정: 해변에 어울릴만한 티셔츠와 바지도 필요해요!!

4남매: 맞아요! 바다여행을 위한 쇼핑이 필요합니다!

엄마: 그럴 줄 알고 엄마, 아빠가 너희들을 위해 용돈을 준비했단다. 각자 5만원씩 줄테니 모자, 티셔츠, 바지를 직접 사보렴.

민혁: 우와! 진짜죠? 우리끼리 쇼핑하고 와도 된다고요?

민석: 신난다~ 난 최고급 신상으로 사야겠어!

수연: 민석아~ 저렴하게 구입해서 남는 돈으로 바다에서 맛있는 음식도 사먹어야지~

아빠: 그래, 서로 의논해서 현명하게 물건을 구입해보렴. 쇼핑을 하다 보면 가게가 1군데 밖에 없는 곳도 있고, 여러 가게가 있는 곳도 있겠지.

수연: 음... 그럼 똑같은 모자라도 가격이 다를 수 있겠네요?

엄마: 역시 수연이 똑똑하구나, 우리 4남매 중에 누가 가장 현명하게 쇼핑을 할지 기대되는데?

그럼 이제 쇼핑하러 떠나볼까?

보드게임 준비하기

준비하기

- [전개] 활동1 게임에 필요한 준비물은 다음과 같습니다.

- 자료2: [학생용 활동지 2-1] × 학생수
- 자료3: [보드 게임 판] × 모둠수
- 자료4: [판매 카드 세트] × 모둠수
- 자료5: [황금 열쇠 카드 세트] × 모둠수
- 자료6: [물품 카드 세트] × 모둠수
- 자료7: [돈 세트] × 학생수
- [주사위] × 모둠수

Tip!! [돈 세트] 없이 활동지에 금액을 적으며 활동할 수 있습니다.

Tip!! 만약 교보재 확보가 충분하지 않은 경우 4인 1조로 모둠을 나누어 한 명의 사람처럼 다른 조와 경쟁할 수 있습니다. 이 경우 하나의 보드판을 모든 학생들이 공유하면서 같은 정보와 지식을 공유할 수 있습니다.

- 각 모둠에서 역할을 나누어 준비물을 가위로 오려 모둠 책상 위에 정리해 놓도록 안내합니다.

수업 진행하기

- 1) 선생님은 [학생용 활동지 2-1] 앞면을 TV화면에 띄워 학생들에게 보드게임 내용을 설명합니다.
- 2) 학생들을 4인 1모듬으로 나눕니다. 학생 4명은 각각 게임에 필요한 준비물을 가위로 오린 뒤 보드게임 판 해당 자리에 정리해 뒤집어 올려놓습니다.

- [판매 카드 세트](2명), [황금 열쇠 카드 세트](1명), [물품 카드 세트](1명)를 각각 오리도록 합니다.
- 먼저 오리기와 정리가 끝나면 다른 모둠원을 도와줍니다.
- 보드게임 판 해당 자리에 [물품 카드], [판매 카드], [황금 열쇠 카드]를 뒤집어 올려놓습니다.
- 모둠별로 [학생용 활동지 2-1]을 나누어 주어 게임 중간 중간에도 읽어 볼 수 있도록 합니다.

Tip!! 판매카드, 황금 열쇠 카드, 물품 카드가 미리 준비되면 시간을 절약할 수 있습니다. 교사가 미리 준비한 보드게임 세트를 실물 화상기에 비추면 학생들이 준비할 때 참고할 수 있습니다.

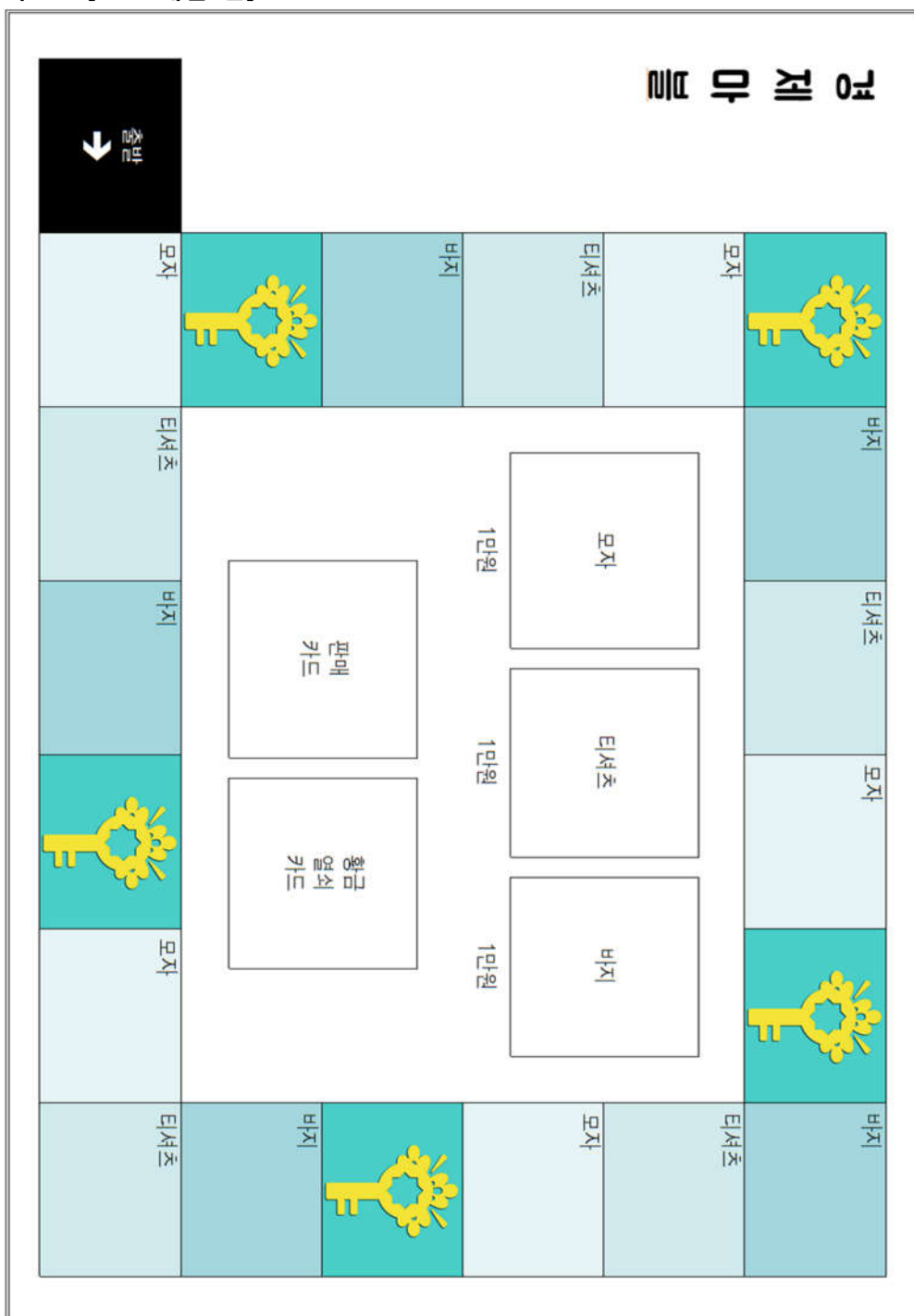
자료2: [학생용 활동지 2-1] 앞면

게임으로 체험하는 공정한 경쟁 시장
이름: _____
경제마블 게임 안내지
게임 규칙
❑ 게임의 승자: 3가지 물건을 모두 사고 용돈이 가장 많이 남은 사람 ☞ 구입한 물건 개수가 같은 사람과 남은 용돈 비교 ☞ 게임 시간: 10분 ❑ 게임 방법 ☞ 주사위를 굴러 말이 도착한 칸에 적힌 물품을 구입 ☞ 판매카드에 적힌 내용에 따라 가격을 지불 ☞ 판매카드는 사용 후 맨 아래로 ☞ 황금열쇠카드는 가지고 있으면서 원할 때 사용 가능 ❑ 10분이 지나지 않아 3가지 물품을 모두 샀다면? ☞ 한 바퀴 더 돌 수 있음 → 황금열쇠 카드로 물건을 환불 가능 → 환불 한 뒤 다시 게임판 돌기

자료2: [학생용 활동지 2-1] 뒷면

게임으로 체험하는 공정한 경쟁 시장																																																										
이름: _____																																																										
• 경제마블 기록표 <table border="1" style="width: 48%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="padding: 5px;">품목</th> <th style="padding: 5px;">가격</th> <th style="padding: 5px;">쓴 돈</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr> <td colspan="2" style="padding: 5px;">쓴 돈 합계:</td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" style="width: 48%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="padding: 5px;">품목</th> <th style="padding: 5px;">번 돈</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr> <td colspan="2" style="padding: 5px;">번 돈 합계:</td> </tr> </tbody> </table>				품목	가격	쓴 돈																												쓴 돈 합계:			품목	번 돈																			번 돈 합계:	
품목	가격	쓴 돈																																																								
쓴 돈 합계:																																																										
품목	번 돈																																																									
번 돈 합계:																																																										
• 최종 남은 돈 계산 용돈 50,000원 - 쓴 돈 합계 () + 번 돈 합계 () = 남은 돈 ()원																																																										
• 기업 간 경쟁 중 어떤 종류의 불공정 경쟁이 있었나요? → _____																																																										
• 물건은 아주 싸게 판 기업은 경쟁 기업이 없어진다면 가격을 어떻게 조정할까요? → _____																																																										
• 공정한 경쟁을 위한 정부의 역할은 무엇이 있었나요? → _____																																																										

자료3: [보드 게임 판]



자료4: [판매 카드 세트]

판매 기업 형태: 독점(기업이1개)  상황: 독점으로 상품 선택권이 없음. 맨 위 상품을 가져가세요. 가격: 경쟁시장가격 + 5천원	판매 기업 형태: 독점(기업이1개)  상황: 독점으로 상품 선택권이 없음. 맨 위 상품을 가져가세요. 가격: 경쟁시장가격 + 5천원	판매 기업 형태: 독점(기업이1개)  상황: 독점으로 상품 선택권이 없음. 맨 위 상품을 가져가세요. 가격: 경쟁시장가격 + 5천원
판매 기업 형태: 과점(기업이 2개)  상황: 위에서 2개 상품 중 1개를 선택하세요. 가격: 경쟁시장가격 + 3천원	판매 기업 형태: 과점(기업이 2개)  상황: 위에서 2개 상품 중 1개를 선택하세요. 가격: 경쟁시장가격 + 3천원	판매 기업 형태: 과점(기업이 2개)  상황: 위에서 2개 상품 중 1개를 선택하세요. 가격: 경쟁시장가격 + 3천원
판매 기업 형태: 불공정거래  상황: 맨 위 상품의 기업은 일시적으로 물건을 아주 싸게 팔고 있습니다. 가격: 3천원	판매 기업 형태: 불공정거래  상황: 맨 위 상품의 기업은 일시적으로 물건을 아주 싸게 팔고 있습니다. 가격: 3천원	판매 기업 형태: 불공정거래  상황: 맨 위 상품의 기업은 일시적으로 물건을 아주 싸게 팔고 있습니다. 가격: 3천원
판매 기업: 경쟁시장  상황: 기업이 여러 개 있습니다. 원하는 상품을 고르세요. 가격: 경쟁시장가격(1만원)	판매 기업: 경쟁시장  상황: 기업이 여러 개 있습니다. 원하는 상품을 고르세요. 가격: 경쟁시장가격(1만원)	판매 기업: 경쟁시장  상황: 기업이 여러 개 있습니다. 원하는 상품을 고르세요. 가격: 경쟁시장가격(1만원)
판매 기업: 경쟁시장  상황: 기업 간 경쟁으로 가격 더운, 원하는 상품 고르세요. 가격: 경쟁시장가격 - 2천원	판매 기업: 경쟁시장  상황: 기업 간 경쟁으로 가격 더운, 원하는 상품 고르세요. 가격: 경쟁시장가격 - 2천원	판매 기업: 경쟁시장  상황: 기업 간 경쟁으로 가격 더운, 원하는 상품 고르세요. 가격: 경쟁시장가격 - 2천원
판매 기업: 경쟁시장  상황: 광고를 보고 상품을 고르세요. 가격: 1번 = 경쟁시장가격 2번 = 경쟁시장가격 - 2천원 3번 = 경쟁시장가격 - 3천원	판매 기업: 경쟁시장  상황: 광고를 보고 상품을 고르세요. 가격: 1번 = 경쟁시장가격 2번 = 경쟁시장가격 - 2천원 3번 = 경쟁시장가격 - 3천원	판매 기업: 경쟁시장  상황: 광고를 보고 상품을 고르세요. 가격: 1번 = 경쟁시장가격 2번 = 경쟁시장가격 - 2천원 3번 = 경쟁시장가격 - 3천원

자료5: [황금 열쇠 카드 세트]

 <정부> 공정거래위원회 출동 판매 기업이 1개뿐인 독점 기업의 지나친 가격인상 신고가 접수 신고 포상금으로 2천원 지급	 <정부> 공정거래위원회 출동 판매 기업이 1개뿐인 독점 기업의 지나친 가격인상 신고가 접수 신고 포상금으로 2천원 지급	 <정부> 공정거래위원회 출동 판매 기업이 1개뿐인 독점 기업의 지나친 가격인상 신고가 접수 신고 포상금으로 2천원 지급
 <정부> 공정거래위원회 출동 판매 기업이 1개뿐인 독점 기업의 지나친 가격인상 적발 독점 기업에서 산 물품 환불 찬스	 <정부> 공정거래위원회 출동 판매 기업이 1개뿐인 독점 기업의 지나친 가격인상 적발 독점 기업에서 산 물품 환불 찬스	 <정부> 공정거래위원회 출동 판매 기업이 1개뿐인 독점 기업의 지나친 가격인상 적발 독점 기업에서 산 물품 환불 찬스
 <정부> 공정거래위원회 출동 과점 기업 간 담합으로 피해 신고 접수 신고 포상금으로 2천원 지급	 <정부> 공정거래위원회 출동 과점 기업 간 담합으로 피해 신고 접수 신고 포상금으로 2천원 지급	 <정부> 공정거래위원회 출동 과점 기업 간 담합으로 피해 신고 접수 신고 포상금으로 2천원 지급

 <정부> 공정거래위원회 출동 과점 기업 간 담합 적발 과점 기업에서 산 물품 환불 찬스	 <정부> 공정거래위원회 출동 과점 기업 간 담합 적발 과점 기업에서 산 물품 환불 찬스	 <정부> 공정거래위원회 출동 과점 기업 간 담합 적발 과점 기업에서 산 물품 환불 찬스
 <정부> 공정거래위원회 출동 일시적으로 싸게 판 뒤 다른 기업이 파산하면 다시 비싸게 파는 기업 신고 접수 신고 포상금으로 2천원 지급	 <정부> 공정거래위원회 출동 일시적으로 싸게 판 뒤 다른 기업이 파산하면 다시 비싸게 파는 기업 신고 접수 신고 포상금으로 2천원 지급	 <정부> 공정거래위원회 출동 일시적으로 싸게 판 뒤 다른 기업이 파산하면 다시 비싸게 파는 기업 신고 접수 신고 포상금으로 2천원 지급
 <정부> 공정거래위원회 출동 일시적으로 싸게 판 뒤 다른 기업이 파산하면 다시 비싸게 파는 기업 신고 접수 신고 포상금으로 2천원 지급	 <정부> 공정거래위원회 출동 일시적으로 싸게 판 뒤 다른 기업이 파산하면 다시 비싸게 파는 기업 신고 접수 신고 포상금으로 2천원 지급	 <정부> 공정거래위원회 출동 일시적으로 싸게 판 뒤 다른 기업이 파산하면 다시 비싸게 파는 기업 신고 접수 신고 포상금으로 2천원 지급

자료6: [물품 카드 세트]

모자1	모자2	모자3	모자4	모자5
티셔츠1	티셔츠2	티셔츠3	티셔츠4	티셔츠5
바지1	바지2	바지3	바지4	바지5

자료7: [돈 세트]

1만원	1만원		
5천원	5천원	5천원	5천원
1천원	1천원	1천원	1천원
1천원	1천원	1천원	1천원
1천원	1천원		

[전개] 활동 1

경제마블 속으로 주사위를 던져보자!

준비하기

- [전개] 활동 1을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 스톱워치
 - 멀티미디어 환경 구축
- 학생들이 20분간 게임을 진행하도록 안내하며 화면에 스톱워치를 실행시켜 학생들이 스스로 시간을 인지하게 합니다.

수업 진행하기

- 1) 학생들은 시작 신호에 맞추어 플레이 순서를 정하고 게임을 시작합니다.
- 2) 게임진행은 다음과 같은 순서로 이루어집니다.
 - 플레이어가 순서를 정해 주사위를 굴리고 주사위가 놓인 칸에 쓰인 상품을 구매합니다.
 - 상품 구매 전 판매 카드를 뒤집어 조건을 확인합니다. 조건을 확인한 후에 판매카드는 판매카드 칸 맨 아래에 뒤집어 끼워 놓습니다.
 - 황금 열쇠 칸에 주사위가 놓이면 황금 열쇠 카드를 뒤집어 내용을 확인합니다. 황금 열쇠 카드는 개인이 소장하여 언제든지 활용할 수 있습니다.
 - 같은 종류의 상품은 여러 개 구입할 수 없습니다. 예를 들어 ‘모자’를 이미 구입했는데 ‘모자’ 칸에 주사위가 또 놓이면 통행료를 내고 다음 기회를 기다려야 합니다.
 - 20분 동안 게임을 진행하며 20분 내에 3개의 상품을 모두 산 플레이어는 ‘게임 나가기’, ‘한 바퀴 더 돌기’ 중 한 가지 경우를 선택할 수 있습니다. 만약 독점 기업에서 상품을 비싸게 산 학생이라면 ‘한 바퀴 더 돌기’를 통해 ‘상품 팔기’ 카드를 활용해 상품을 팔고 새롭게 상품을 구입할 수 있습니다.

Tip!! 게임을 하다 보면 판매 카드 중 ‘다른 기업의 판매를 방해하기 위해 3천원에 판매하는 것’이 소비자에게 더 이익이라고 생각하는 학생들이 발생합니다. 이 경우 게임 종료 후 ‘정리’ 시간에 일시적으로 싸게 파는 기업이 다른 경쟁 기업이 사라지고 난 뒤 가격을 어떻게 조정하게 될지 학생들에게 질문하여 학생 스스로 이것이 불공정 거래 행위임을 깨닫도록 할 수 있습니다.

3) 20분 후 게임 종료음이 울리면 게임을 멈추고 보드판, 카드, 주사위를 정리하도록 합니다.

- 모둠 1번 학생이 보드판과 주사위, 2번 학생이 판매 카드, 3번 학생이 황금 열쇠 카드와 물품 카드, 4번 학생이 종이 돈을 정리하도록 안내합니다.

Tip!! TV화면에 모둠 내 정리 역할을 보이도록 하여 학생들이 빠른 시간 내에 정리할 수 있도록 합니다.

4) 정리 후 학생 활동지에 있는 정리 문항을 작성하도록 합니다.

- 모둠원이 토의를 통해 정리 문항에 답을 적도록 합니다.
- 기업의 불공정 거래 행위, 정부의 역할이 기억이 안 날 경우 카드를 뒤집어 확인할 수 있도록 합니다.
- 정리 문항을 모두 풀었으면 보드게임 준비물을 앞으로 제출하도록 합니다.

[정리]

기업 간 경쟁이 필요한 이유는 무엇일까?

준비하기

- [정리] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료8: [공정한 경쟁] 동영상
 - 멀티미디어 환경 구축
- 보드게임 준비물이 완전히 정리된 후 [정리] 수업을 진행하도록 합니다.

수업 진행하기

- 1) [학생용 활동지] 문항을 학생들에게 질문하며 내용을 정리합니다.
 - 기업 간 경쟁 중 어떤 종류의 불공정 경쟁이 있었나요?
 - 1개의 독점 기업이 시장가격보다 높은 가격에 상품을 팔았습니다. 2개의 과점 기업이 미리 가격을 담합하여 소비자에게 높은 가격으로 상품을 팔았습니다. 한 기업이 일시적으로 너무 싼 금액에 상품을 팔아서 다른 기업들과 공정하게 경쟁할 수 없었습니다.
 - 물건은 아주 싸게 판 기업은 경쟁 기업이 없어지면 가격을 어떻게 조정할까요?
 - 한 기업이 물건을 아주 싸게 팔면 소비자들은 그 기업에서만 물건을 구입합니다. 그럼 다른 기업들은 결국 파산하게 됩니다. 다른 기업들이 파산 후 기업이 1개인 독점 기업이 되면 경쟁 기업이 없기 때문에 기업이 원하는 대로 가격을 책정하여 팔아도 소비자는 어쩔 수 없이 사야 합니다. 결과적으로는 상품의 가격이 높아져서 소비자가 손해를 봅니다.
 - 공정한 경쟁을 위한 정부의 역할은 무엇이 있었나요?
 - 공정거래위원회를 두어 기업 간 불공정 거래를 감시합니다. 독점 규제 및 공정거래에 관한 법률을 통해 법을 어긴 기업에게는 벌금을 부과합니다.
- 2) 선생님께서는 마무리 강의를 진행하거나 [공정한 경쟁] 동영상을 보면서 수업을 마무리합니다.

자료8: [공정한 경쟁]

	1. 경쟁과 효율성(기획재정부. 3분 11초) 기획재정부에서 제작한 '어린이 경제교실' 영상으로 기업 간 경쟁이 필요한 이유를 주인공 닥터 드루가 설명해준다. 같은 종류의 피자인데 가격이 틀린 상황에서 시작하여 경쟁의 이점을 설명한다. 기업 간 경쟁으로 인해 개인, 기업, 국가가 얻는 이득을 제시하여 공정한 경쟁이 주는 이로움을 제시한다.
https://www.youtube.com/watch?v=6pZQqwBFJMQ	
	2. 기업은 왜 경쟁하나요?(한국은행. 5분 32초) 한국은행에서 제작한 '25일간의 경제 여행' 중 한 편으로 기업 간 경쟁이 필요한 이유를 설명하고 있다. 집에 온 여러 피자 가게의 광고물을 보고 왜 피자 가게들이 가게 홍보를 하는지, 주변에 하나 뿐인 일식집은 왜 가게 홍보를 하지 않는지 알아본다. 기업 간 경쟁을 통한 개인, 기업, 국가가 얻는 이점을 안내하고 독점 기업은 경쟁 기업들보다 가격이 높고 서비스가 낮음을 안내한다.
https://www.youtube.com/watch?v=VQnsYCKuric&index=16&list=PLw_b7Rck5FJtASbXNMLXVhp1n2qd02VN	
	3. 공정하게 경쟁하자요 (공정거래위원회. 5분 1초) 공정거래위원회에서 제작한 '공정거래'에 대한 내용의 동영상으로 집 주변의 여러 떡볶이 집이 가격과 서비스로 경쟁하는 모습을 주인공 당당이가 설명하는 내용이다. 독점, 과점, 경쟁의 이점을 설명하고 공정한 경쟁을 위한 경쟁 정책, 공정거래위원회 활동, 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 등을 소개한다.
http://kids.ftc.go.kr/learning/playFlash.jsp	

시장경쟁과 독과점

비누를 생산하는 철이네의 개당 생산원가는 80원이다. 비누의 가격이 120원 이하이면 영이네는 살 생각이 있고 80원 이상이면 철이네는 만들어 팔 생각이 있을 때, 영이네와 철이네가 만나면 거래 흥정이 벌어질 것이고, 양측은 비누 가격을 80원 이상 120원 이하의 어느 수준으로 합의할 것이다. 시장교환은 매매쌍방에게 모두 이익을 주므로 누가 시키지 않아도 자발적으로 일어난다. 그러나 개별 거래이익의 크기는 거래가격이 어느 수준인가에 따라서 다르다.

예컨대 양측이 비누 가격을 90원으로 합의하였다면 영이네의 거래이익은 30원($=120-90$)이고 철이네의 거래이익은 10원($=90-80$)이다. 흥정과정에서 사려고 하는 영이네가 협상을 더 잘하면 가격이 80원에 가깝게 결정될 것이고, 반대로 팔려고 하는 철이네가 더 잘하면 120원에 가깝게 결정될 것이다. 결국 쌍방의 협상력(bargaining power)이 가격을 결정한다.

이제 순이네도 비누를 만들기 시작한다고 하자. 그러면 철이네는 판매 기회가 영이네밖에 없는데 비하여 영이네는 철이네 말고도 순이네에게서도 살 수 있다. 영이네는 철이네가 불만스러울 때 철이네를 버리고 순이네에게서 구입할 수 있기 때문에 더 큰 협상력을 누린다. 영이네에게 순이네는 철이네를 대체할 수 있는 외부기회인 셈이다. 일반적으로 매매쌍방 가운데 더 많은 대체성 거래기회를 가진 쪽이 더 큰 협상력을 행사하기 마련이다.

철이네와 순이네에게 영이네가 유일한 고객이라면 철이네와 순이네는 서로 영이네와 거래하기 위하여 경쟁해야 한다. 하나뿐인 거래기회 영이를 놓고 다투는 철이네와 순이네의 관계는 경쟁관계이다. 이에 비하여 매매쌍방인 영이네와 철이네, 또는 영이네와 순이네 사이는 경쟁관계가 아니라 협상·협력관계이다. 비록 유리한 가격을 얻어내기 위하여 협상은 하지만, 기본적으로는 거래를 통하여 서로 이익을 누린다.

영이네는 철이네와 순이네 가운데 자신에게 유리한 가격을 제시하는 쪽을 선택하여 거래함으로써 이 경쟁의 승자를 결정한다. 순이네의 생산단가가 90원이면 철이네가 85원을 제시할 때 순이네는 감당하지 못한다. 경쟁의 승자는 철이네로 결정되지만, 순이네가 존재하는 한 철이네는 90원 이상의 가격을 요구할 수 없다. 외부기회인 순이네가 철이네와 경쟁함으로써 영이네의 협상력을 그만큼 강화시킨 것이다.

영이네의 협상력은 대체성 거래기회 상대방인 철이네와 순이네가 서로 경쟁하는 가운데 강해진다. 만약 영이네가 순이네와 거래하지 못하게 된다면 경쟁이 사라지므로 영이네의 협상력은 약화되고 철이네의 협상력은 상대적으로 높아진다. 가령 철이네가 획기적 혁신에 성공하여 순이네보다 훨씬 우수하고 값싼 비누를 개발한다면 순이네는 더 이상 영이네와 거래할 수 없을 것이다.

또 반드시 필요한 비누원료를 공급하는 돌이네가 철이네의 동생이면 형제가 짜고 순이네에 대한 원료 공급을 거절하는 방법으로도 영이네와 순이네 사이의 거래를 방해할 수 있다. 다른 한편으로 철이네와 순이네가 담합하여 공동으로 영이네에게 대처하는 경우에도 경쟁이 사라지고 영이네의 거래기회도 줄기 때문에 그 협상력도 약화한다.

거래는 자유의사로 일어나는 만큼 당사자들이 합의한 거래가격을 외부인이 부당하다고 말하기는 어렵다. 그러나 흥정과정을 좌우하는 협상력이 부당하다면 문제가 다르다. 부당한 협상력으로 자신의 거래이익을 키우는 행위는 상대방의 이익을 부당하게 빼앗는 행위와 다를 바 없다. 즉 부당한 협상력이 작용한 쌍방 합의와 그 가격을 정당하다고 말할 수는 없는 일이다.

일반 시장에서도 마찬가지다. 사는 쪽이나 파는 쪽이나 보통 각각 여러 사람들과 사고 파는 거래기회를 가지고 있는데 내 거래기회의 상대방들 간 경쟁은 나의 협상력을 강화시킨다. 시장거래 과정의 협상력을 특히 시장력(market power) 이라고 한다. 가격은 파는 쪽의 시장력이 강하면 높게, 반대로 사는 쪽이 강하면 낮게 결정되는데, 시장력에도 정당한 시장력과 부당한 시장력이 있다.

시장력은 결국 자신의 거래기회는 늘리면서 거래 상대방의 다른 거래기회를 줄이면 강화된다. 가장 효과적인 방법은 지속적 기술개발에 성공함으로써 부단히 내 경쟁자보다 제품의 성능을 높이고 생산원가를 낮추는 것이다. 고객들이 내 경쟁자들을 외면하고 나하고만 거래하려 하면 나는 막강한 시장력을 얻을 수 있다. 독점(monopoly) 은 이러한 시장력의 완결본이고 몇 개의 거대기업들이 시장을 분점하는 과점(oligopoly)은 그 다음 단계라고 할 수 있다.

기술개발만 독과점적 시장력을 주는 것은 아니다. 과점의 경우 공급자들이 합병을 통하여 독점기업을 만들거나, 합병하지는 않더라도 가격을 담합하여 인상하고 서로 간 경쟁을 회피하는 카르텔(cartel) 을 결성하면, 구매자들의 거래기회를 감소시키면서 독점이나 독점과 같은 시장력을 취득할 수 있다. 또 경쟁사업자에게 필수 원료의 공급을 거절할 수도 있고, 고객에게 반드시 필요한 상품을 내가 독점 공급하는 경우에 그 공급을 조건으로 내 제품만 구매하도록 강요할 수도 있다.

공정경쟁은 매매쌍방이 서로 원할 때마다 자유롭게 거래할 수 있는 시장 질서를 말한다. 필수원료 공급거절이나 내 제품 구매강요 같은 행위는 경쟁사업자의 시장 진입을 부당하게 원천 봉쇄함으로써 고객과 경쟁사업자 사이의 거래기회를 차단하므로 공정경쟁을 훼손한다. 합병을 통한 독점화, 담합, 그리고 우월적 지위를 남용한 진입장벽 설치의 상대방의 거래기회를 부당하게 줄이면서 공급자의 시장력을 강화하기 때문에 대표적인 경쟁제한·불공정거래 행위로 지정되어 있다.

이승훈 서울대 경제학부 명예교수

『click 경제교육』 2010년 11월호

현실에서 많이 볼 수 있는 과점시장과 독점적 경쟁시장

(전략) 경제를 배우는 데 있어서 가장 중요한 개념인 시장은 어떤 유형으로 구분이 될까? 여러 가지 방법이 있지만 경제원론에서는 경쟁의 강도나 생산자의 수에 따라 많이 구분한다. 다시 말해 시장의 유형을 독점시장·과점시장·독점적 경쟁시장·완전 경쟁시장 등으로 나누는 방식이다. 이를 생산자의 수를 기준으로 도식화를 해보면 <그림>과 같다.



이론적으로는 <그림>과 같이 네 종류의 시장이 존재하지만, 현실에서 양 극단에 있는 독점시장과 완전경쟁시장을 찾아보기는 쉽지 않다. 가령 완전경쟁시장의 경우 공급자가 다수인 시장을 의미하기 때문에 동네마다 어디에나 있는 미용실이나 내과 의원 등이 이에 해당될 것 같지만, 이들은 완전경쟁시장에서 거래되는 상품의 질이 동질적이어야 한다는 제한 조건을 충족하기가 쉽지 않다. 우리의 경험으로만 보아도 미용실에서 제공하는 미용 서비스가 천차만별이고, 무수히 많은 동네 의원들의 진료 수준이나 서비스가 다르기 때문이다. 그래서 현실에서 가장 많이 볼 수 있는 시장의 형태는 과점시장이나 독점적 경쟁시장이다. 여기서 과점시장은 시장 내의 기업의 수가 소수인 경우를 말하는데, 우리나라의 가전제품, 자동차, 휴대폰, 이동통신 서비스 등 몇몇 대기업들이 생산을 담당하고 있는 품목들이 대표적이다. 이중에서도 이동통신 서비스는 3개 회사만이 공급을 하고 있어서 대표적인 과점시장으로 볼 수 있다.

일반적인 과점시장의 특성으로는 치열한 경쟁으로 인한 ‘상품 차별화’의 시도, 상대 회사의 반응을 고려해 자신의 행동을 결정해야 하는 ‘전략적 상황’의 존재, 경쟁을 애써 피하려 하는 ‘담합’의 가능성 등이 있다. 이동통신시장에서 LTE 무제한 요금제의 도입에 관한 다음 기사를 살펴보면 과점시장의 특성이 실제로 어떻게 나타나는지를 잘 알 수 있다.

LG유플러스가 LTE 무제한 요금제를 선도적으로 도입하고 나선 것은 통신 서비스의 질이 대동소이한 상황에서 소비자들에게 상품 차별화를 가장 잘 보일 수 있는 요금제 전략을 선택한 것으로 볼 수 있다. 물론 이러한 선택은 한 회사의 전략적 선택이 곧바로 다른 회사에 큰 영향을 미치는 과점시장의 특성이 그대로 나타나게 만들었다. 다른 이동통신 회사들도 비슷한 서비스를 바로 출시하겠다고 발표를 한 것이 이를 잘 보여주고 있다. 결국에 소수의 기업들이 경쟁하고 있는 과점시장에서는 끊임없는 상품 차별화의 시도와 서로의 전략적 결정이 상대방에게 영향을 미치면서 끝없이 이어지는 작용과 반작용의 고리를 이어간다는 것을 알 수 있다.

이동3사 '닭은 굴' LTE 무제한 요금제, 속내는 따로 있다.

새해 초부터 보조금 논란으로 얼룩진 이동통신업계가 이번에는 LTE 데이터 무제한 요금제를 앞다퉛 출시하며 가입자 빼앗기 경쟁에 들어갔다. (중략) LG유플러스가 가장 먼저 들고나온 LTE 데이터 무제한 요금제는 SK텔레콤에 대한 반격에 가깝다. LG유플러스가 신규 가입자 모집을 재개하는 31일 SK텔레콤은 영업정지에 들어간다. LTE 무제한 데이터 요금제를 앞세워 약 보름 동안 빼앗겼던 고객들을 되찾겠다는 속셈이다. 다른 통신사들도 팔랑만 끼고 있지 않았다. 25일 LG유플러스가 무제한 요금제 출시 계획을 발표하자 KT는 같은 날 오후 비슷한 조건의 요금제를 선보이겠다고 응수했다.

(프레시안 2013. 1. 27)

다른 한편에서는 이러한 치열한 경쟁과 전략적 선택의 결과가 새로운 담합의 사례를 보여주고 있다는 분석도 나온다. 왜냐하면 LTE 무제한 요금제의 기본료가 10만 원이 넘어가 현재의 평균 요금 체계보다 비싸고, 이동통신 3사의 제공 조건이 서로 엇비슷하기 때문이다. 치열한 경쟁을 하는 것 같다가도 결국에는 자신들이 더 많은 이익을 남길 수 있는, 암묵적으로 비슷한 가격대를 형성하는 과점 기업의 전형적인 담합 현상이라는 것이다. 과점시장에 이어 현실에서 잘 찾아볼 수 있는 독점적 경쟁시장은 완전경쟁시장과 독점시장의 특성을 조금씩 가지고 있다는 의미에서 붙여진 이름이다. 공급자의 수가 많은 것은 완전경쟁시장과 닮았지만, 상품 차별화로 인하여 특정 소비자에게는 독점시장의 특성을 가지고 있기 때문이다. 독점적 경쟁시장의 사례로는 맛 집으로 소문이 나서 줄을 서가면서 음식을 먹어야 하는 음식점이나 병을 잘 고친다고 하여 환자들이 몇 달 전에 예약을 하면서까지 찾는 병원이 대표적이다. 완전경쟁 시장에서는 동질의 상품이 거래되기 때문에 이런 일이 존재할 수 없지만, 독점적 경쟁시장에서는 이렇듯 특정 소비자에게 독점의 지위를 누리는 공급자가 존재한다.

다음의 기사는 특정 소비자에게 독점적 지위를 누리는 기업의 고자세를 다루고 있다.

아이폰5 예판 공지, 허둥지둥... 애플의 '고자세'

애플이 아이폰5의 예약판매 일정을 공지하면서 고자세로 일관해 논란이 커지고 있다. 대부분 공식 출시 일정을 밝힌 뒤 예약판매 개시 일 2~3일 전에 예판일을 밝히는 것과 달리, 오늘(30일) 밤 10시부터 예약판매를 시작한다고 하면서 같은 날 11시 45분에 국내 통신사에 통보한 것으로 확인된 것이다. 애플은 12시간도 넘겨두지 않고 국내 출시 일정과 예약 판매일을 공식화한 셈이다.

(이데일리 2012. 11. 30)

세계 휴대폰 시장을 과점시장으로 봐야할지 독점적 경쟁시장으로 봐야할지는 보는 관점에 따라 달라질 수 있다. 하지만 이른바 '애플 마니아'를 거느리고 있는 애플사는 스마트폰 시장이 경쟁시장임에도 불구하고 특정 소비자들에게는 독점적 지위를 누리고 있다. 한 여론조사에 의하면 경쟁 제품의 가격이 상당한 수준으로 떨어져도 다시

애플사의 제품을 사용하겠다는 아이폰 사용자가 60%가 훨씬 넘는 것으로 조사됐다. 이것은 아무리 경쟁회사가 많아도 상품 차별화가 나타나면 특정 제품에 대한 선호가 독점적 성격을 가지고 올 수 있다는 것을 잘 보여주고 있다. 결국 불성실한 정보 제공과 비싼 가격에도 불구하고 아이폰을 계속 구매하려는 애플 마니아나 맛 집의 음식 맛을 못 잊어 기다리는 수고를 하더라도 그 음식을 꼭 먹어야하는 미식가나 다 같은 경제원리가 작용하고 있는 것이다.

지금까지 현실에서 쉽게 찾아볼 수 있는 실례를 통해 과점시장과 독점적 경쟁시장을 살펴보았다. 여기서 나온 사례들 말고도 특정 헤어디자이너만 찾는 멋쟁이, 비슷 비슷해 보이는 대기업 가전 3사의 제품 등 여러 가지 다양한 예들을 찾아볼 수 있다. 시장 유형에 따라 주변에 보이는 여러 상품 시장을 분석해 보면 시장에 대한 이해가 한결 깊어지는 것을 느낄 수 있을 것이다.

전대원 진건고 교사

(월간 click 경제교육 2013년 4월호)

2015년 공정거래위원회 사건 처리 사례

- 2015년 공정위는 공공 입찰과 민생분야 등에서의 담합·각종 불공정 거래 행위를 적발·시정하는데 주력하여 사건 접수와 사건 처리 건수가 지난해 보다 각각 0.6%(4,010 → 4,034건), 7.1%(4,079 → 4,367건) 증가함.
 - 공공 입찰과 민생분야 등에서 총 88건(경고 이상 조치 건수)의 담합을 적발* 하고, 법인은 물론 가담한 임직원도 고발하는 등 엄중 제재함.
 - * 가스공사 발주 주배관(1,690억), 서해선(홍성~송산) 복선전철(280억 원), 11개 배합사료(773억 원), 7개 시판용 베어링(620억 원) 등 (단, 개별 사건별 과징금액은 자진신고 감면 전 금액임)
 - 대기업 및 공기업을 비롯한 기업들의 거래 상대방 차별, 부당 지원 등 각종 불공정 거래 행위를 시정(97건)*하여 공정한 거래 질서 확립에 기여함.
 - * 씨제이(CJ) 씨지브이(CGV), 롯데시네마의 불공정 거래 행위, 한국철도공사, 토지주택공사의 부당 지원 행위 등
 - 소비자 권익 증진을 위하여 거짓·과장 광고*, 불공정 약관** 등 소비자를 기만하거나 소비자의 권리를 침해하는 불공정 행위를 적극 시정함.
 - * 6개 홈쇼핑 및 20개 여행사의 부당 광고,
 - ** 애플 아이폰의 불공정한 유상 수리 약관, 결혼 준비 대행업체의 불공정약관, 신용카드 포인트 이용 약관 등
 - 또한, 국민의 일상생활과 밀접한 이동통신 시장에서의 부당 광고 행위에 대해 동의의결 절차를 개시하여, 소비자에 대한 직접적인 피해 구제가 가능토록 함.
 - ※ 표시·광고법에 동의의결 제도가 도입된 이후 최초의 사례임.
 - 하도급·유통·가맹 분야에서 중소기업의 애로가 큰 불공정 거래관행을 집중 점검·시정한 결과,
 - 하도급·유통·가맹 분야에서 불공정 거래 관행이 감소하는 등 중소기업 현장 체감도가 개선되었음을 확인함.*
 - * 2015년 거래 관행 개선 실태 민·관합동 점검 결과, 하도급 수급 사업자의 92.3%, 유통 납품업체의 90.6%, 가맹점주의 77.6%가 거래 관행이 지난해보다 개선되었다고 응답함.
- 이와 같이 법 위반에 해당되어 경고 이상(자진시정 포함)으로 조치한 사건은 총 2,661건으로 지난해(2,435건) 보다 9.2% 증가함.
 - 지난해보다 조치 건수가 높은 비율로 증가한 분야는 하도급법 49% (911→1,358건), 대규모 유통업법 150% (6→15건), 할부거래법 94.1% (34→66건), 가맹사업법 84% (70→121건)이며,

- 공정거래법 분야에서는 경제력 집중억제 53% (63→97건), 부당한 공동행위 15.7% (76→88건) 사업자 단체 금지 행위가 10% (57→63건) 증가함.
- 지난해보다 조치 건수가 감소한 분야는 전자상거래법 △59.7% (536→216건), 표시광고법 △22% (231→180건) 임.

<최근 3년간 조치(경고이상) 현황>

(단위: 건, %)

구 분		2013년	2014년	2015년	전년대비 (증감율)
공정 거래법	시장지배적 지위 남용	-	-	5	100
	기업결합제한	21	39	24	△38.4
	경제력 집중억제	45	63	97	53.9
	부당공동행위	45	76	88	15.7
	사업자 단체 금지	63	57	63	10
	불공정거래행위	175	122	103	△15.5
	소 계	349	357	380	6.4
소비자보호 관련법	표시광고법	250	231	180	△22
	약관법	228	265	285	7.5
	전자상거래법	138	536	216	59.7
	방문판매법	13	24	36	50
	할부거래법	29	34	66	94.1
	소 계	658	1,090	783	65.7
하도급법		1,085	911	1,358	49
가맹사업법		74	70	121	84
대규모유통업법		1	6	15	150
기타(자료미제출, 조사거부 등)		-	1	4	300
합 계		2,167	2,435	2,661	9.28

공정거래위원회 심판총괄담당관실 보도자료
『경제혁신 3개년 계획 보도자료』 2016년 7월



초등 3차시

억울해하는 승준이를
도와주세요!



□ 학습목표

- 소비자 권리와 이익을 보호받을 수 있는 관련 기관 및 구체적인 대처 방법에 대해 알 수 있다.
- 다양한 소비자 문제에 관심을 갖고 합리적인 소비의 필요성을 알 수 있다.

□ 준비물

- 학생용 활동지, 멀티미디어 환경(컴퓨터, 빔프로젝터/모니터, 스피커), 동영상 자료, 기사 자료

□ 수업내용 구성

주요개념	소비자 문제, 소비자 권익 보호, 합리적 소비		
교육단계	지도 방식	지도 내용	유의점 · 준비물
도입 (5분)	동영상 자료 시청	• 소비자 문제가 다양한 분야에서 매년 증가하고 있음을 안내 • 소비자 문제에 관한 학생 경험 공유	• [동영상 자료] • [기사 자료] • 제시된 자료 중 선택하여 활용
전개 (30분)	활동 1 문제 상황 파악하기 (10분)	• 인터넷으로 구입한 제품의 디자인이 바뀐 것을 뒤늦게 알게 된 승준이의 상황을 제시 • 문제 상황 구체적으로 파악하기 • 승준이와 판매자의 역할을 나누어 맡고 서로의 입장에서 2:2 토론 진행	• [동영상 자료] • 문제 상황 속 주인공의 입장에 대한 공감대 형성 유도 • ‘두 마음 토론’ 진행 방법 참고
	활동 2 피해구제 신청서 작성하기 (20분)	• 소비자 문제 해결을 위해 도움을 받을 수 있는 방법 설명하기 • [학생용 활동지]의 양식에 따라 소비자 보호기관에 피해구제를 위한 신청서 작성 연습하기	• [학생용 활동지 3-1] • 학생이 경험한 구체적인 사례가 있는 경우 제시된 상황 대신 적용 가능
정리 (5분)	활동 정리	• 자료를 살펴보고 관련 내용 정리하기 • 문제 상황에 대처하며 느낀 점과 새로 알게 된 점 등을 발표하며 공유하기	• [기사 자료] • [참고 자료] • 자료를 활용해 관심이 확장될 수 있도록 안내

늘어나는 소비자 문제, 무엇이 문제일까?

준비하기

- [도입] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료1: [어린이 완구 소비자 불만] 신문 기사
 - 자료2: [요금 폭탄·통화 불량, 휴대전화 피해 속출] 동영상
(http://www.ytn.co.kr/_ln/0102_201607141513173063, 2분 32초)
 - 멀티미디어 환경 구축

Tip!! 멀티미디어 환경이 구축되지 않은 경우 자료를 출력해 수업을 진행합니다.

- 학생 4명을 1모둠으로 편성해 토론활동을 준비합니다.

수업 진행하기

- 1) 동기유발을 위해 소비자 문제(소비자 불만, 소비자 피해)가 증가하고 있으며 그 대상도 점차 다양해지고 있음을 언급한 후, 학생이 이러한 문제에 대해 관심을 가질 수 있도록 관련 기사 및 영상을 제시합니다.
- 2) 자료를 살펴본 후 이러한 문제와 관련하여 학생이 직접 경험했거나 알고 있는 사례가 있는지 물어봅니다. 관련 경험이 있다면 간단하게 경험을 공유하고 누구나 피해에 노출될 수 있음을 설명합니다.

자료1: [어린이 완구 소비자 불만]

어린이완구 소비자 불만, 3년간 50% 증가

국내 완구시장 규모가 현재 1조2,000억 원을 넘으며 꾸준히 성장하고 있는 가운데 완구, 인형, 장난감 등의 유통질서나 품질보장은 그 성장세에 턱없이 못 미치고 있는 것으로 나타났다.

4일 한국소비자연맹(강정화 회장)에 따르면 1372소비자상담센터에 접수된 어린이완구 관련 불만은 2013년 1,495건, 2014년 1,796건에서 2015년 2,244건 접수돼 최근 3년 새 50.1%가 증가했다. 2016년 3월까지도 545건 접수돼 전년도 동기간 접수된 401건에 비해 35.9%의 큰 증가율을 보이고 있다.(중략)

소비자 불만을 내용 별로 보면 계약관련 불만이 1,046건으로 46.6%로 가장 많았고 품질 및 AS불만이 799건(35.6%), 가격에 대한 불만이 127건(5.7%), 안전 관련이 61건(2.7%) 이었다.

한국소비자연맹 관계자는 "어린이들이 사용하는 제품의 특수성을 사전에 충분히 고려해 제품을 제작해야 함에도 제품의 고장을 사용자의 과실로만 보는 업체들의 태도에 대한 개선과 빠른 제품의 출시에만 급급할 것이 아니라 제품의 내구성과 품질을 개선하기 위해 노력하는 것이 필요하다"고 지적했다.

김수아 기자
『컨슈머치』 2016. 5. 4.

자료2: [요금 폭탄·통화 불량, 휴대전화 피해 속출]



요금 폭탄·통화 불량, 휴대전화 피해 속출

스마트폰 보급이 늘면서 휴대전화 서비스 관련 피해도 함께 늘어나, 한 해 평균 1,100건 넘게 발생하고 있다. 특히 단말기 무료라는 말을 듣고 가입했다가 실제로는 할부금 지원을 받지 못하는 등 계약 불이행으로 인한 피해가 37.5%로 가장 많았고 사전에 안내받지 못한 요금 이 부과되거나 통화 품질이 불량한 경우가 뒤를 이었다. 이러한 피해 사례 중 배상이나 환불 등 합의가 이뤄진 경우는 채 절반도 되지 않는다.

http://www.ytn.co.kr/_ln/0102_201607141513173063

[전개] 활동 1

누가 좀 승준이를 도와주세요!

준비하기

- [전개] 활동 1을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료3: [억울해 하는 승준이를 도와주세요!] 동영상 (1분 29초)
 - 멀티미디어 환경 구축

Tip!! 멀티미디어 환경이 구축되지 않은 경우 자료를 출력해 수업을 진행합니다.

수업 진행하기

- 1) 선생님은 앞서 살펴본 소비자 문제와 관련해 도움이 필요한 친구가 있다며 문제 상황이 담긴 자료를 제시합니다.

억울해 하는 승준이를 도와주세요!

2달 전 우연히 놀이터에서 하늘을 나는 드론을 본 이후 승준이의 관심은 온통 드론에 관한 것뿐이었습니다. ‘나도 저런 드론이 하나 있었으면...’ 인터넷에서 드론과 관련된 각종 영상들을 보면 볼수록 드론을 갖고 싶다는 생각은 간절해졌습니다. 이런 승준이의 마음을 아셨는지 부모님께서도 용돈을 모아 구입한다면 허락해 주겠다고 하십니다.

“이 정도면 살 수 있겠는 걸. 드디어 나도 드론을 마음껏 날릴 수 있겠지.”

오래 전부터 할인 혜택까지 꼼꼼하게 봐두었던 승준이는 가장 저렴한 가격에 파는 온라인 사이트를 부모님께 알려드리고 대신 카드결제를 부탁했습니다. 바로 다음날, 그 동안 눈여겨 봐 왔던 모델이 택배로 도착했습니다. 도착한 택배상자를 열자마자 승준이는 시간가는 줄도 모르고 이리저리 드론을 조정하며 즐거운 시간을 보냈지요.

그런데 집으로 돌아와 드론을 정리하다보니 무언가 이상했습니다. 제품 디자인이 주문할 때 생각했던 것과 달랐던 것이지요. 이상하게 여긴 승준이는 곧바로 구입한 곳에 전화를 걸었습니다. 돌아온 답은 그 모델은 생산이 중지되었고 대신 새로운 디자인의 제품만 나온다는 것이었습니다. 판매점에서도 예전 제품의 제고가 없으니 그냥 쓰라고 합니다. 그토록 갖고 싶었던 드론이었지만 그 일이 있은 후 승준이는 불편한 마음이 가라앉지 않았습니다. 생각할수록 억울한 마음마저 들었지요. 이럴 때 도움을 요청할 곳이 없을까요? 누가 좀 승준이를 도와주세요!

자료3: [억울해 하는 승준이를 도와주세요!]

억울해 하는 승준이를 도와주세요!



2달 전 우연히 놀이터에서 하늘을 나는 드론을 본 이후 승준이의 관심은 온통 드론에 관한 것뿐이었습니다.



인터넷에서 드론과 관련된 각종 영상들을 보면 볼수록 드론을 갖고 싶다는 생각이 간절해졌습니다. 이런 승준이의 마음을 아셨는지 부모님께서도 용돈을 모아 구입한다면 허락해 주겠다고 하십니다.



승준이는 가장 저렴한 가격에 파는 온라인 사이트를 부모님께 알려드리고 대신 카드결제를 부탁했습니다.



바람 다음날, 그 동안 눈 여겨 봐 왔던 모델이 도착했습니다. 도착한 택배상자를 열자마자 승준이는 시간가는 줄도 모르고 이리저리 드론을 조정하며 즐거운 시간을 보냈지요.



그런데 디자인이 알고 있던 것과 다르다는 것을 발견한 승준이는 곧바로 구입한 곳에 전화를 걸었습니다. 하지만 돌아온 답은 이제 그 모델은 생산이 중지되었고 새로운 디자인만 나온다는 것이었습니다.



이전 디자인이 더 마음에 들었던 승준이는 환불을 해달라고 요청했지만, 판매점은 이미 사용을 했기에 환불은 불가능하다는 말만 되돌아 왔습니다. 그토록 갖고 싶었던 드론이었지만 그 일이 있은 후 예전만큼 좋은 기분은 아니었습니다.

승준이는 생각할수록 억울한 마음이 들었습니다.
누가 승준이를 좀 도와주세요!

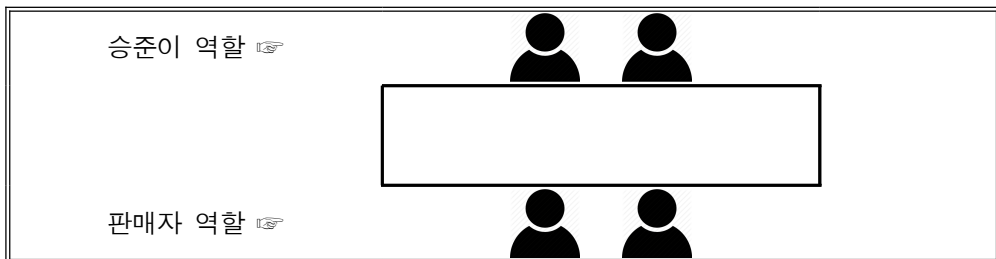
2) 영상 시청 후 아래의 질문을 활용해 주인공이 처한 상황에 대해 파악하고 공감대를 형성해 적극적인 해결 의지를 갖도록 합니다.

- 승준이와 판매자가 서로에게 불만인 점은 무엇인가요?
- 제품을 구입하고 판매하는 과정에서 승준이와 판매자가 실수한 점은 없나요?
- 이 문제를 해결하기 위해 가능한 방법은 어떤 것이 있을까요?

3) 선생님께서는 학생들에게 판매자와 구매자 서로의 입장에서 생각하고 토론해보는 시간을 가질 것을 알립니다.

- 승준이와 판매자의 역할을 나누어 맡고 서로의 입장에서 2:2 토론을 합니다. 이는 상대방의 입장을 객관적으로 파악함으로써 이어지는 활동(피해구제 신청서 작성하기)에서 일방적인 주장만 담기지 않도록 돕기 위한 활동입니다.
- 2명은 승준이의 역할을, 2명은 판매자의 역할을 맡도록 합니다. 역할을 일방적으로 부여하는 것보다 제비뽑기 등을 통해 나누어 맡는 것이 좋습니다. 같은 역할을 2명씩 맡도록 해 1:1 토론에 대한 부담감을 줄이고 의견을 서로 상의할 수 있습니다.
- 2~3분 정도 각자 맡은 역할별로 의견을 협의하도록 해 토론을 준비합니다.
- 번갈아가며 자신이 맡은 역할의 입장을 말하도록 합니다. 2명이 골고루 이야기할 수 있도록 하며, 일방적인 주장만 제시하면 해결이 어려움을 안내합니다.
- 5분 정도 토론을 진행한 후 모둠별로 나온 의견을 정리해 발표하도록 합니다.

Tip!! 안내시나리오 예: 승준이는 판매자와 서로 다른 의견으로 어려움을 겪고 있습니다. 이러한 문제를 해결하기 위해서는 먼저 각각의 입장이 어떻게 다른지 생각해보고 문제에 대한 의견을 객관적으로 전달해 해결할 수 있는 방법을 찾아야겠지요. 각자 맡은 입장에서 문제 상황에 대한 의견을 나눠보도록 하겠습니다.”



내가 만약 억울할 때면 누가 날 도와주지?

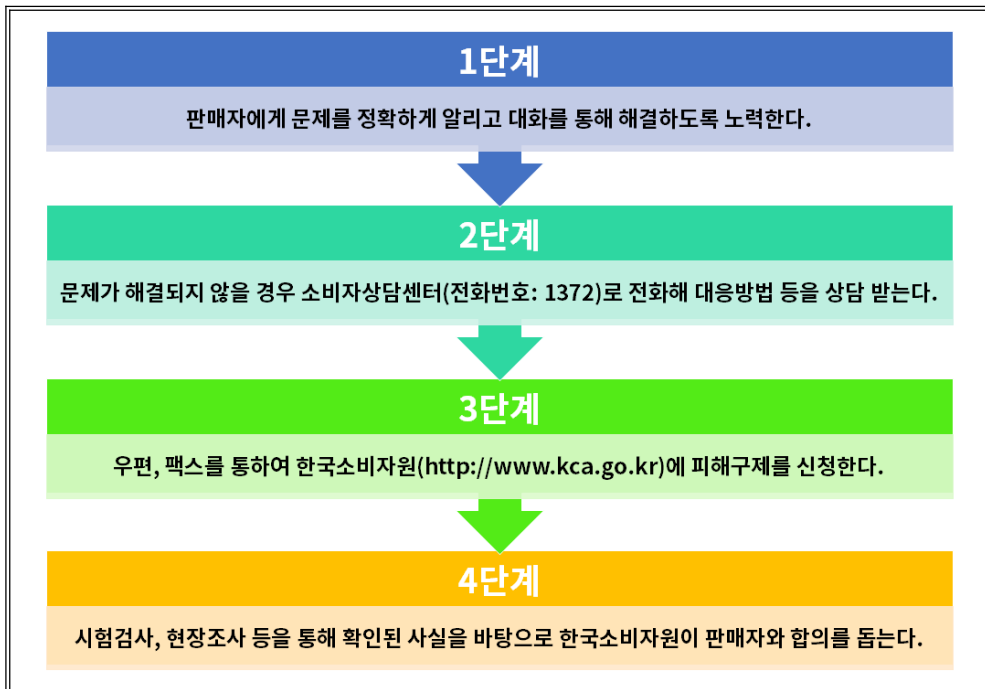
준비하기

- [전개] 활동 2를 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료4: [소비자 문제 해결] PPT
 - 자료5: [피해구제 신청서] × 학생수
 - 멀티미디어 환경 구축

수업 진행하기

- 1) 학생에게 소비자의 권리와 이익을 보호받을 수 있는 정부기관이 있음을 안내합니다.
- 2) 소비자 문제 발생 시 어떻게 도움을 받을 수 있는지 [소비자 문제 해결] PPT를 보여주며 단계별로 설명합니다.
- 3) 제시된 문제 상황을 토대로 승준이의 억울함을 해결하기 위해 소비자 보호기관에 접수할 [피해구제 신청서]를 작성해 보도록 합니다.
 - 승준이의 일방적인 주장만 담기지 않도록 객관적으로 작성할 수 있게 안내합니다.
 - 학생이 경험한 관련 사례가 있는 경우 제시된 문제 상황 대신 적용해 보다 구체적인 내용을 기재할 수 있도록 하는 것도 좋습니다.
 - 학생이 신청서 작성을 어려워할 경우 2명이 함께 하나의 신청서를 작성합니다.

자료4: [소비자 문제 해결 단계]



자료5: [피해구제 신청서]

승준이가 문제를 해결할 수 있도록 도와주세요!

신청인 (소비자)	성명	박 승 준		성별	남	생년월일	0000. 00. 00
	주소	충청북도 음성군 맹동면 용두로 54			연락처	010-XXXX-XXXX	
거래 내용	구입상품	드론 (모델명: Y3K-200)					
	구입일	2017. 00. 00		구입액	29,500원		
	구입방법	①일반판매 ②방문판매 ④전자상거래 ④TV홈쇼핑 ⑤기타					
	결제방법	①현금 ②신용카드 ③할부금융 ④휴대폰결제 ⑤기타					

1. 상담(피해) 내용

- 관련 내용을 육하원칙(누가, 언제, 어디서, 무엇을, 어떻게, 왜)에 따라 자세히 씁니다.

2. 사업자(판매자)의 답변 내용

- 2:2 토론타동 중 판매자 역할을 맡았던 학생들의 의견을 정리합니다.

3. 소비자 요구사항

- 이 문제가 어떻게 해결되었으면 좋겠는지 가능한 방법을 생각해보고 씁니다.

참고: 한국소비자원 피해구제 신청서- http://www.kca.go.kr/wpge/m_15/ref1200.do

[정리]

현명한 소비자가 되자!

준비하기

- [정리] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료6: [소비자피해요? '1372'가 가장 빠릅니다] 기사
 - 자료7: [가격비교만 하면 끝? 품질도 한 번 더 비교해야] 기사
 - 자료8: [똑똑한 소비자가 되자!]
 - 멀티미디어 환경 구축

수업 진행하기

- 1) 앞서 실시한 피해구제를 위한 신청서 접수 등의 적극적인 행동을 통해 소비자 문제가 발생했을 때 자신의 권리와 이익을 보호받을 수 있음을 설명합니다.
- 2) 자료6과 자료7의 출력물을 읽어보도록 한 후 학습내용 정리할 수 있도록 안내합니다.
- 3) 문제 상황에 대처하며 느낀 점과 새로 알게 된 점 등을 발표하며 다른 학생들과 수업 경험을 공유합니다.
- 4) 필요한 경우 자료8를 활용해 관련 내용에 대한 관심이 확장될 수 있도록 안내합니다.

자료6: [소비자피해요? '1372'가 가장 빠릅니다]

소비자피해요? '1372'가 가장 빠릅니다

한국소비자원의 소비자 상담창구에 접수되는 소비자피해는 매우 다양하다. 가장 기본적인 가격폭리나 바가지요금 문제뿐 아니라 구입 제품의 고장, 성능미흡에서부터 안전사고, 사업자의 약속 불이행, 고의적 사기행위에 이르기까지 마치 이 시대 우리들이 겪는 삶의 모습이 그대로 투영된 듯하다.

이와 같은 소비자피해를 당했다면 어떻게, 어떤 방법으로 구제받을 수 있을까? 우선 가장 빠른 방법으로 '1372'로 전화해 상담을 하는 것이 좋다. 1372는 공정거래위원회에서 운영하는 전국 통합 소비자상담센터 전화번호다. 이 통합상담센터에는 전국의 소비자단체, 16개 광역지방자치단체, 소비자원이 참여하고 있다.

소비자가 스스로 권익 찾도록 판례 등 정보 제공

1372로 전화하면 4개의 상담 분야를 안내한다. 1번은 자동차, 2번은 의류서비스, 3번은 금융 및 보험, 4번은 기타 모든 품목이다. 소비자가 상담 분야를 선택하면 상담센터의 콜 서버시스템이 전화를 한 소비자의 지역을 인식해 해당 지역의 상담기관 중 유희 라인에 연결한다. 만약 모든 회선이 상담 중일 경우엔 제1인접 지역, 제2인접지역순으로 탐색해 최대한 응답률을 높일 수 있도록 설계돼 있다.

상담원과 통화한 모든 상담내용은 데이터베이스로 저장돼 향후 소비자정책의 기초자료로 활용된다. 상담원은 우선 소비자의 피해상담을 청취하고 피해구제를 받을 수 있는 정보와 방법을 알려준다. 소비자 피해구제의 가장 1차적인 방법이 본인에 의한 구제이기 때문이다. 관련 법령이나 분쟁사례, 판례 등을 활용해 소비자에게 정보를 제공하고 스스로 권익을 찾도록 지원한다.

소비자의 정당한 주장임에도 해당 사업자가 부당하게 거부하는 내용인 경우에는 해당 상담원이 사업자에게 연락해 소비자의 피해를 구제하도록 유도하는 피해처리 과정을 거치게 된다. 피해처리를 통해 해결이 안 되거나 당사자 간 다른 주장으로 분쟁이 발생한 경우에는 소비자에게 그 처리를 의뢰하거나 소비자분쟁조정위원회에 조정을 요청할 수 있다.

소비자원에선 소비자로부터 직접 접수되거나 소비자단체나 지방자치단체로부터 의뢰된 피해구제 사건에 대해 사실조사·시험검사·합의권고 등의 방법으로 피해구제 절차를 진행한다. 30일 이내에 양 당사자가 합의하지 않으면 즉시 소비자분쟁조정위원회에 조정을 요청하며, 동 위원회에서 사건을 심의 후 조정결정을 내리게 된다. 양 당사자가 조정결정서를 받은 날로부터 15일 이내에 이의를 제기하지 않으면 조정은 성립되고 성립된 조정은 재판상 화해의 효력을 가진다. 만약 어느 일방이 이의를 제기하면 조정은 불성립되고 해당 사건은 법원에서 소송으로 다투어야 한다.

이병주 한국소비자원 피해구제국장
『나라경제』 2011년 9월호

자료7: [가격비교만 하면 끝? 품질도 한 번 더 비교해야]

가격비교만 하면 끝? 품질도 한 번 더 비교해야

똑똑하고 현명한 소비를 돕는 정보는 어디서 얻을 수 있을까. 친목 카페나 직구 게시판, 혹은 해외 사이트의 구매 후기 등이 좋은 정보가 된다. 일부 포털에서 손쉽게 가격비교를 통해 최저가격을 알아낼 수 있지만, 품질 비교까지는 아직 어려운 상태다.

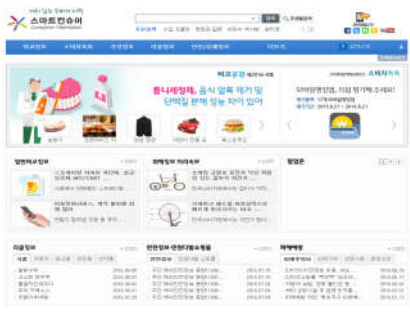
공정거래위원회가 운영하는 ‘스마트컨슈머(www.smartconsumer.go.kr)’ 웹사이트에서는 이런 상품비교 정보뿐 아니라 가격정보, 리콜정보, 안전·위해정보 등 다양한 정보를 주기적으로 업데이트하고 있다. 민간단체인 소비자시민모임 역시 ‘소비자리포트’를 통해 주기적으로 품질비교 정보를 발표하고 있다. 가장 최근에는 자동차부품, 먹는 샘물, 서울시내 휘발유가격 등의 가격비교나 품질비교 조사를 발표했다. 소비자 설문조사도 진행해 논란이 될 만한 소비재 이슈에 대한 의견 개진도 꾸준히 하고 있다.

그렇다면 오늘의 가장 저렴한 커피믹스는 어디서 얼마에 살 수 있을까. 궁금하다면 한국소비자원의 ‘T-price’를 찾아보자. 생필품 위주의 가격정보와 상품정보 등을 한눈에 비교해 볼 수 있다. 대형백화점, 대형마트, 소형마트에 편의점은 물론 재래시장까지 정보가 총망라돼 있다. 매주 금요일 오전 200여개 유통업체들의 생활필수품 120여개의 가격할인 정보도 제공된다. 한편 주요 농축수산물 위주로 매달 수입가격을 공개해오던 관세청이 2014년 4월 공산품까지 공개 범위를 확대했다. 생수, 가공치즈, 유모차, 전기면도기, 진공청소기, 등산화 등 10개 공산품·가공품의 수입가격이 공개됐고, 국내 판매가격이 수입가격 대비 약 2.7~9.2배 더 높은 것으로 나타나기도 했다.

이런 정보들이 더욱 힘을 얻으려면 소비자들의 관심과 참여가 뒷받침돼야 한다. ‘스마트컨슈머’는 국내 소비자들의 참여를 통해 활성화시키겠다는 의도로 만들어졌으나 아직 일반인들의 참여가 활발하진 못한 상태다. 더 똑똑한 소비자가 되는 방법은 바로 꾸준히 발표되는 설문조사나 의견 개진에 목소리를 더하는 것이 아닐까.

이미연 매경닷컴 산업취재팀 기자
『나라경제』 2015년 1월호

자료8: [똑똑한 소비자가 되자!]

	1. 스마트 컨슈머 홈페이지 소비자의 합리적인 선택에 필요한 각종 소비자정보를 종합적으로 제공함으로써 소비자의 권익 향상과 주권 확립을 돕는 소비자 전문 포털 사이트이다. 소비자가 직접 참여하는 평가정보 및 소비자가 실질적으로 구매에 참고할 수 있도록 상품 및 서비스에 대하여 ‘개요 · 시험결과 · 가격비교 · 구매가이드’ 등의 비교정보를 얻을 수 있다.
www.smartconsumer.go.kr	
	2. 한국소비자원 홈페이지 소비자교육을 위한 자료 및 다양한 피해구제 사례가 탑재되어 있다.
http://www.kca.go.kr	
	3. EBS 지식채널 e 아무도 사지 않아도 되는 물건 (EBS, 4분 46초) 일반적인 판매가보다 훨씬 낮게 가격을 책정하여 구매를 촉발하는 미끼상품. 저렴한 미끼상품과 초고가 미끼상품을 통해 미끼상품의 진정한 목적을 살펴본다.
https://goo.gl/XmVi6A	
	4. 다큐프라임 <자본주의> 제2부 소비는 감정이다 (EBS, 57분 25초) 나도 모르게 쓰게 되는 쇼핑의 불편한 진실을 다양한 실험을 통해 알려주고, 건강한 소비 방법을 제시한다.
https://youtu.be/Jswkll5vrBk	



초등 4차시

우리 교실 온풍기는 누가 설치해 줄까?



□ 학습목표

- 정부가 시장(민간)경제에 개입하여 일부 재화의 공급을 담당하고 있는 이유를 무임승차 현상을 통해 이해할 수 있다.
- 교사가 경제적 개념을 설명하기보다 게임이라는 형식을 통해 배제 불가능한 재화나 서비스를 정부가 직접 공급해야만 하는 이유를 학생이 직접 체험하고 느낄 수 있다.

□ 준비물

- 학생용 활동지, 게임자료, 멀티미디어 환경(컴퓨터, 빔프로젝터 또는 모니터, 스피커)
포스트잇, 스톱워치, 웹툰 자료

□ 수업내용 구성

주요개념 교육단계	무임승차, 공공재, 사적재		
	지도 방식	지도 내용	유의점 · 준비물
도입 (5분)	찬반투표 진행	• 학생들에게 [활동지]를 사전에 배부 • ‘교실 온풍기 설치’에 대한 찬반 여부를 묻고 [활동지]에 자신의 입장과 이유를 간단히 적도록 함	• [학생용 활동지 4-1] • 온풍기는 계절에 따라 에어컨으로 대체 가능
전개 (25분)	선생님 설명 (5분)	• 온풍기를 이용하는 사람은 학생이고, 설치하는 데는 돈이 들어가기 때문에 ‘온풍기 설치’ 자선행사 게임을 하겠다고 함. • 선생님을 도와 줄 임원(4명)을 선발하고 자선행사 방식을 설명	
	활동 자선행사 (20분)	• 자선행사 2회 실시 - 매회 자선 행사가 종료되면 모금총액과 온풍기 설치여부, 환급액을 알려주고 느낀 점을 [활동지]에 적도록 함	• [학생용 활동지 4-1] • [게임자료] • [포스트잇] • [스톱워치] • 자선행사 시작부터 완전히 종료될 때까지 서로 대화는 금지되어 있음을 상기시킴
정리 (10분)	교사 미니 강좌 또는 웹툰 감상	• 온풍기 설치의 성공과 실패에서 느낀 점을 발표하며 공유 • 공공재가 시장에서 공급되기 어려운 이유가 무임승차 동기 때문이며 정부가 시장에서 공공재를 공급하는 이유를 설명	• [웹툰 자료] • 생활 속에 공공재를 더 찾아보는 과제를 부과할 수 있음

우리 교실 온풍기 설치, 할까요? 하지 말까요?

준비하기

- [도입] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료1: [학생용 활동지 4-1] × 학생수

수업 진행하기

- 1) 선생님은 학생들에게 [학생용 활동지 4-1]을 나누어 주면서 ‘요즘 날씨가 어떨지’, ‘온풍기 설치’에 대해 어떻게 생각하는지 물어 보면서 수업을 시작합니다.
- 찬반 여부는 손을 들어 가부를 결정하거나 몇몇 아이들이 손 들고 의견을 이야기하는 방식으로 진행합니다.

Tip!! 온풍기는 하나의 예시입니다. 계절에 따라 선생님께서는 에어컨, 선풍기, 공기청정기등 공공재 특성을 갖고 있으며 아이들이 흥미 있다고 생각할만한 것을 소재로 선택하여 수업을 진행해 주시면 됩니다.

- 2) 선생님은 학생들이 [학생용 활동지 4-1]에 온풍기 설치 찬반 여부 및 이유를 적도록 합니다.
- 대부분의 경우 찬반투표 결과는 온풍기 설치에 찬성으로 나타날 것입니다. 이것은 학생들이 비용부담을 고려하지 못한 채 온풍기 설치에서 누리는 이익만 생각하고 의사결정을 내렸거나, 누군가 온풍기를 설치해주면 아무 대가를 지불하지 않아도 따뜻한 환경에서 공부할 수 있다는 것(무임승차)을 인지했기 때문입니다.
- 본 게임은 ‘무임승차’ 동기가 발생하는 것을 알아보기 위한 것이며, 무임승차 동기가 유발되는 재화 및 서비스가 시장에서 공급되기 어려운 이유를 체험하기 위한 것입니다. 무임승차자란 “어떤 재화를 소비하여 이득을 보았음에도 불구하고 이에 대한 대가를 지불하지 않는 사람”¹⁾을 말합니다.

1) 맨큐의 경제학 5판, 277페이지

- 이와 같이 무임승차 동기가 있는 재화나 서비스(공공재)는 시장공급에서 공급되기 어렵고 정부가 개입하여 공급합니다. 이때 필요한 재원은 세금을 통해 확보합니다.
- 이번 4차시에서 공공재와 무임승차, 정부의 공공재 생산 이유에 대해 생각해 보았다면, 다음 5차시에서는 재원조달, 즉 정부가 공공재 생산 등의 정부활동을 위해 어떤 방식으로 세금을 거두어야 하는가에 관해 토론해 볼 것입니다. 따라서 4차시와 5차시가 연계되어 한 번에 진행되어도 좋습니다.

자료1: [학생용 활동지 4-1] 우리 교실에 온풍기 설치

이름:	찬성 / 반대
찬성 또는 반대하는 이유를 오른쪽 빈 칸에 적어 주세요.	

**모든 학생에게 용돈 10만 원이 지급되었습니다.
그리고 미션이 주어졌습니다.**

☐ 미션: 교실에 필요한 물건(온풍기 또는 에어컨) 설치

☐ 설치비용: 100만 원

☐ 비용부담 방식: 자선행사(1만 원 단위로 기부)

☐ 자선행사 방식

학생 20명이 참여
1인당 10만 원 보유

얼마 낼까?

→

자선행사
비밀보장
대화금지

온풍기

100만원 초과

100만원 이하

환급:
모금액
20

- 20명의 반친구들이 각자 받은 용돈 10만 원 중에서 원하는 기부금액을 포스트잇에 적어서 제출(비밀보장)
- 기부금액이 100만 원 이상 모이면 교실에 필요한 물건을 설치하고, 다 같이 자유롭게 사용
- 기부금액이 100만 원 이하로 모일 경우 기부금을 20명이 공평하게 나누어 가짐.

👉 첫 번째 자선행사입니다. 얼마를 내시겠어요?

회차	내가 낸 돈	게임 후 용돈	느낀 점
1			

👉 두 번째 자선행사입니다. 얼마를 내시겠어요?

회차	내가 낸 돈	게임 후 용돈	느낀 점
2			

자선행사를 개최합니다

준비하기

- [전개] 활동 1을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료1: [학생용 활동지 4-1] × 학생수 (계속)
 - 자료2: [온풍기 설치 엑셀파일]
 - [포스트잇]
 - 멀티미디어 환경 구축

Tip!! 초등학생들은 자신들이 가지고 있는 돈과 재화의 가치를 과소평가할 수 있습니다. 이 경우 1만원 당 사탕 1개를 나중에 지급해 줄 것이라는 등의 실질적 유인을 제공하면 좋습니다.

수업 진행하기

- 1) 선생님은 “많은 학생들이 온풍기 설치를 원하지만, 온풍기 설치에 100만 원 이상의 돈이 필요하다”고 이야기합니다. 그 다음 “누군가 온풍기를 설치해주기만 하면 그 다음부터는 돈을 낸 사람, 돈을 내지 않은 사람 누구라도 자유롭게 이용(비배제성)할 수 있다”고 이야기합니다. 이때 돈을 내지 않아도 사용할 수 있다고 강조하는 것이 좋습니다.

Tip!! 온풍기 설치 금액을 100만 원으로 설정한 이유는 1) 가격의 현실성 때문이며, 2) 자선행사 실패율을 높이기 위함입니다. 소재를 변경하거나 자선행사 실패율을 낮추고 싶은 경우 금액을 상향 조정해 보세요.

Tip!! 100만 원보다 많은 금액이 모이는 경우 차액은 학교 발전 기금으로 기부하는 등 공공의 이익을 위해 사용한다고 설명해주세요.

- 2) 선생님은 학생들에게 [학생용 활동지 4-1]를 읽으라고 하고, 학생들이 이를 읽는 사이에 준비해 [포스트잇]을 2장씩 나누어 줍니다.
- 3) 이제 [학생용 활동지 4-1]의 내용과 같이 자선행사를 개최할 차례입니다. 그 전에 선생님을 도와 자선행사를 도와줄 진행요원을 선발합니다.

선발된 학생의 역할은 다음과 같습니다.

- 자선행사 진행자: 선생님
- 진행요원 2명: 학생들이 제출한 [포스트잇]을 걷고(1명) 큰 소리로 [포스트잇]에 적힌 금액을 발표(1명)
- 총무 2명: 진행요원이 발표하는 금액을 [온풍기 설치 엑셀파일]에 입력(1명)하고, 오입력이 있는지 확인(1명)

Tip!! 학생들이 컴퓨터 입력에 능숙하지 않다면 선생님께서 직접 입력해 주세요.

- 4) 자선행사가 시작되면 학생들은 [포스트잇]에 원하는 기부금액을 적도록 합니다. 편의상 1만원 단위로 기부할 수 있다고 알려줍니다. 이때 다른 학생과 대화가 금지되며, 누가 얼마를 냈는지 알 수 없도록 하는 것이 중요합니다.
- 대화금지와 비밀보장이 중요합니다. 반드시 이 두 가지를 준수해 주세요.
- 5) 학생들이 적은 [포스트잇]을 진행요원이 모아서 교실 앞쪽에서 하나씩 공표합니다. 2명의 총무는 모인 자선금액을 컴퓨터에 입력하고, 입력 화면이 칠판에 나타나면서 온풍기 설치의 성공과 실패여부를 모든 학생과 공유합니다.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1			1차 자선행사			2차 자선행사		
2	번호	이름	기부금액	기부 후 남은돈	환급 후	기부금액	남은 금액	최종결과
3	1		₩ 50,000	₩ 50,000	₩ 112,500	₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 20,000
4	2		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ -	₩ 100,000	₩ 100,000
5	3		₩ -	₩ 100,000	₩ 162,500	₩ 10,000	₩ 90,000	₩ 90,000
6	4		₩ -	₩ 100,000	₩ 162,500	₩ 10,000	₩ 90,000	₩ 90,000
7	5		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 10,000	₩ 90,000	₩ 90,000
8	6		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 20,000
9	7		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ -	₩ 100,000	₩ 100,000
10	8		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 20,000
11	9		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ -	₩ 100,000	₩ 100,000
12	10		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 20,000
13	11		₩ -	₩ 100,000	₩ 162,500	₩ 10,000	₩ 90,000	₩ 90,000
14	12		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 20,000
15	13		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ -	₩ 100,000	₩ 100,000
16	14		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 10,000	₩ 90,000	₩ 90,000
17	15		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 20,000
18	16		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ -	₩ 100,000	₩ 100,000
19	17		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 30,000	₩ 70,000	₩ 70,000
20	18		₩ -	₩ 100,000	₩ 162,500	₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 20,000
21	19		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 20,000
22	20		₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 82,500	₩ 80,000	₩ 20,000	₩ 20,000
23		합계						
24								
25			1회 행사	2회 행사				
26		필요자금	₩ 1,000,000	₩ 1,000,000				
27		모인 자금	₩ 1,250,000	₩ 800,000				
28		다리건실 여부	성공	실패				
29								
30		실패 시 돌려받는 1인당 돈	₩ 62,500	₩ -				

- 학생들이 각자 자선행한 돈을 엑셀파일에 입력하면 자동으로 총액과 성공, 실패여부 그리고 실패 시 돌려받을 돈의 액수가 계산됩니다.

6) 선생님은 자선행사의 성공과 실패 여부를 학생들에게 공지합니다.

(단위: 원)	1회 행사	2회 행사
필요자금	1,000,000	1,000,000
모인 자금	1,200,000	800,000
온풍기 여부	성공	실패

실패 시 돌려받는 1인당 금액	0	350,000
---------------------	---	---------

Tip!! 위와 같은 표를 미리 만들어 칠판에 적어 놓고 결과를 판서로 채워 넣어도 좋습니다.

선생님 잠깐만!

초등학생들이 100만 원이라는 금액의 가치에 대해 생각하지 못할 수도 있습니다. 이 경우 초등학생들에게 100만 원으로 살 수 있는 것들을 생각해보는 수업을 중간에 도입할 수도 있습니다. 이것은 합리적 선택, 기회비용, 매몰비용 등과 관련한 수업으로의 확장을 의미합니다. 시간이 허락된다면 합리적 선택과 관련한 개념 수업을 중간에 삽입해도 좋습니다.

6-1) 자선행사가 성공한 경우

- 자선행사가 성공했다면 선생님은 학생들과 박수를 치며 축하해 줍니다. 그리고 “모든 학생들이 돈을 누가 얼마를 냈는지에 관계없이 다 같이 좋은 환경에서 공부할 수 있다”고 강조합니다.

Tip!! 학생들이 게임의 구조를 파악하지 못할 수 있습니다. 따라서 이것은 무임 승차(비용을 지불하지 않아도 이용이 가능)를 강조하기 위한 과정입니다.

- 선생님은 “만약 자선행사가 실패했다면 학생들은 최대 5만원씩 돈을 돌려받을 수 있었을 것”이라고 말하고 1차 자선행사 이후에 남은 용돈과 느낀 점을 [학생용 활동지 4-1]에 기록하도록 합니다.

Tip!! 자선행사 실패 시 돌려받을 수 있는 돈은 최대 5만 원이며 4만 원, 3만원 등 다양한 경우가 발생할 수 있다고 자세히 설명해 주는 것도 좋습니다. 그 이유는 학생들이 게임의 구조와 특성을 잘 파악하지 못한 채 1회 자선행사에 임했을 수 있기 때문입니다. 실패 시 돌려받는 돈을 강조하는 이유는 다음 자선행사에서 온풍기 설치에 대한 기부금액을 줄이도록 유도하기 위함입니다.

6-2) 자선행사가 실패한 경우

- 자선행사가 실패했다면 경제학에서 말하는 균형에 가까워진 것으로 볼 수 있습니다.
- 이제 학생들에게 ‘모금액을 참가인원으로 나누어 공평하게 나누어’ 줍니다. 그리고 나누어 준 돈을 포함하여 획득한 용돈과 느낀 점을 [학생용 활동지 4-1]에 기록하라고 합니다.
- 선생님은 “용돈이 처음보다 늘어난 친구가 있을까요?”라고 질문을 던지고 “어떻게 하면 그런 경우가 생기나요?”라고 다시 이어서 질문합니다.

Tip!! 이것은 학생들이 게임에 관해 더 깊은 고민을 하도록 유도하기 위한 것이므로 답을 요구하거나 들을 필요는 없습니다. 마지막 [정리] 수업에서 다시 유사한 질문을 할 예정입니다.

7) 1차 자선행사가 종료되었고, 다시 같은 방법으로 2차 자선행사를 실시합니다.

Tip!! 1차 자선행사에서 실패가 나온 경우 2차 자선행사는 시간이 없다면 실시하지 않아도 됩니다. 다만 학생들의 선택이 어떻게 변하는가에 관심이 있는 경우 2차 자선행사를 실시하고 두 경우 다른 선택을 한 학생 중심으로 토론을 하는 것도 좋습니다.

[정리]

온풍기가 설치되지 못한 이유는?

준비하기

- [정리] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료1: [학생용 활동지 4-1] × 학생수 (계속)
 - 자료3: [천고마비(天高馬肥)-공공재] 웹툰
 - 멀티미디어 환경 구축
- 토론이 진행될 수도 있기 때문에 학생들이 모둠을 나누어 수업을 진행하는 것도 좋습니다.

수업 진행하기

- 1) 선생님은 엑셀파일에 정리된 2회 동안 게임 결과를 학생들에게 보여 주고 다음의 질문을 합니다. 이때 학생들은 본인이 가지고 있는 [학생용 활동지 4-1]을 참고하면서 질의응답 및 토론에 참여합니다.
- 많은 사람들이 온풍기 설치를 원하지만 자선행사에서 충분한 돈을 모으지 못한 이유가 뭘까요?
 - 학생들이 충분히 돈을 내지 않은 이유는 무임승차가 가능하기 때문입니다. 초등학생인 만큼 다양한 답변이 나올 수도 있습니다. 교사는 사용하는 사람과 비용을 지불하는 사람이 다른 재화와 서비스가 있다는 것을 인지시키고 이 경우 어떻게 할 것인지 질문해 봅니다.
 - 온풍기 자선행사가 실패한 이후 오히려 소득이 더 많아진 학생도 있나요?
 - 학생들은 [학생용 활동지 4-1]을 보면서 대답하도록 합니다.
 - 무임승차란 것을 생각해 봤나요?
 - 온풍기, 다리, 등대, 국방서비스와 같은 재화와 서비스는 누군가 비용을 부담하여 일단 공급하면 비용을 부담하지 않은 사람도 이용할 수 있습니다. 아무런 비용을 지불하지 않아도 재화와 서비스를 이용하는 것을 무임승차라고 합니다.

- 이런 특성의 재화는 시장에서 공급이 원활하게 이루어지지 않습니다. 만들어 봐야 사람들이 무료로 이용하려고 할 것이고 기업은 이를 막을 방법이 마땅치 않기 때문에 이윤이 발생하지 않기 때문입니다. 이 때문에 정부가 나서서 시장에서 공공재를 공급하는 것이며, 필요한 돈은 세금을 통해 충당하고 있습니다.
- 온풍기 설치 게임과 같은 유형의 재화나 서비스는 뭐가 있을까요?
- 앞에서 이야기한 국방서비스 등 비배제성이 있는 재화나 서비스가 여기에 해당합니다.

선생님 잠깐만!

대가를 지불하지 않아도 소비가 가능(배제불가능성)한 재화나 서비스의 공급을 시장에 맡겨 둔다면 무임승차가 발생하게 되고 기업은 이윤창출이 어렵기 때문에 소비자가 원하는 만큼 재화와 서비스를 공급하지 못합니다. 이러한 배제불가능한 재화와 서비스는 정부가 나서서 직접 생산하며 필요한 재원은 세금 등을 통해 마련하는데, 이런 재화를 공공재(Public Good)라고 합니다. 그러나 이것은 공공재에 대한 반쪽 정의에 불과합니다.

경제학에서는 비배제성과 비경합성이 동시에 충족해야 공공재라고 하기 때문입니다. 본 교재에서는 초등학교 인지 수준을 고려하여 비배제성으로 인한 무임승차 조건만 충족해도 공공재라고 설명했습니다. 엄밀히 말하면 비배제성만 충족하고 경합성을 가지는 경우도 생각할 수 있으며, 이런 경우 비순수공공재인 공유자원으로 분류합니다.

- 2) 선생님이 공공재와 관련한 마무리강의를 진행하거나 경제정보센터 홈페이지(<http://ieic.kdi.re.kr>)에 접속하여 경제웹툰 “천고마비와 공공재” 편을 검색해 보여주면서 공공재의 개념 정리 수업을 마무리합니다.
- 멀티미디어 환경이 구축되지 않은 교실에서는 만화페이지를 출력하여 나누어줍니다.
- 3) 아래의 내용은 선생님의 정리강의를 위한 참고 자료입니다.
 - 시장경제에서 경제활동의 주체를 크게 가계, 기업, 정부로 구분할 경우 가계는 소비와 노동공급을 기업은 생산과 노동수요를 담당한다. 민간(가계·기업)에서 이루어지는 시장경제가 효율적이고 공정하게 작동하도록 돕는 역할은 정부가 담당하고 있다. 이와 같은 시장경제의 조율자 역할을 넘어서 정부가 재화와 서비스의 공급자 역할을 직접 맡기도 하는데, 그 대표적인 사례가 공공재(Public Good)이다.
 - 시장의 민간기업이 공공재의 공급을 담당하기 어려운 가장 커다란 이유는 공공재에서 무임승차자(freerider)가 나타나기 때문이다. 무임승차자란 “어떤 재화를 소비하여 이득을 보았음에도 불구하고 이에 대한 대가를 지불하지 않는 사람”²⁾을 말한다.

- 무임승차자는 소비의 비배제성 또는 배제불가능성(non-excludability) 때문에 발생한다. 일반적으로 시장에서 공급되는 재화와 서비스는 돈을 지불하지 않는 경우 소비할 수 없다. 그러나 어떤 재화와 서비스는 돈을 지불하지 않더라도 소비가 가능하며, 심지어 돈을 지불하지 않은 사람을 소비에서 배제시키고 싶어도 마땅한 방법을 찾기 어려운 재화나 서비스가 있다. 이런 재화의 특성을 비배제성 또는 배제불가능성이라고 부른다. 국방, 등대, 다리, 불꽃놀이 등이 대표적인 소비에서 배제불가능한 성격을 띤 재화나 서비스라고 할 수 있다.

2) 맨큐의 경제학 5판, 277페이지

공공재의 무임편승과 세금

밥이나 옷 같은 일상재화는 어느 한 사람이 소비하는 동안에는 다른 사람들이 함께 소비할 수 없다. 이처럼 한 사람의 소비가 다른 사람들의 소비를 배제하는 가운데 이루어지는 재화를 경합재(rival goods)라고 한다.

이에 비하여 가로등 조명이거나 공원, 교량 그리고 도로와 같은 시설은 한꺼번에 여러 사람이 공동으로 이용할 수 있다. 이러한 재화를 비경합재(non-rival goods)라고 한다. 재화의 비경합성은 물리적 특성이다. 사유지에 조성한 도로는 다른 외부인이 함께 사용하더라도 소유주의 사용에 차질이 없지만 소유주는 외부인의 사용을 배제할 권리를 누린다.

일반적으로 다른 사람들이 함께 소비하지 못하도록 배제할 수 있는 재화를 민간재(private goods)라고 한다. 물리적으로 다른 사람의 공동소비를 배제해야 하는 경합재는 대부분 민간재이다. 그리고 공동소비가 가능한 비경합재라도 개인이 사적으로 소유하고 있다면 역시 민간재이다. 공동소비가 가능한 비경합재로서 개인이 아니라 국가가 소유한 재화는 대체로 모든 국민이 사용할 수 있도록 허용되는데 이러한 재화를 공공재(public goods)라고 한다. 국방과 사회 안전은 가장 대표적인 공공재이고 우리 주변의 도로, 교량, 공원 등도 모두 공공재이다. 청정한 공기와 맑은 하천 등 자연환경도 사람들이 함께 이용한다는 점에서는 역시 공공재이다.

사람들의 경제생활에는 민간재와 공공재가 모두 필요하다. 민간재를 구입하여 소비하는 일은 당연히 각 개인의 책임이다. 그런데 공공재는 어느 한 사람이 돈을 들여 준비해 놓기만 하면 다른 사람들도 함께 소비할 수 있다. 전문적 경제학용어로 다시 표현하면 개인의 공공재 취득은 외부경제를 유발하는 것이다. 밤만 되면 깜깜한 집 앞 골목길에 내가 돈을 들여 가로등을 가설하려고 하는 중에 옆 집 사람이 먼저 가설해버리면 나는 새삼 돈을 들일 필요가 없다.

어떤 민간재를 소비하는 데 1만 원을 지출해야 한다면, 그 이상의 만족을 얻는 사람만 그 재화를 소비한다. 각자 자신이 지출하는 금액 이상의 만족도를 거두는 것이다. 생산도 마찬가지다. 어떤 사람이 1만 원짜리 상품을 지속적으로 생산하고 있다면 그 생산비용이 1만원보다 낮다는 뜻이다. 누구도 손해 보는 생산 활동을 지속적으로 벌이지는 않기 때문이다. 이처럼 시장경제에서 각 개인이 결정하는 생산과 소비는 적은 비용을 들여서 더 높은 만족도를 누리는 방향으로 전개된다.

그런데 더 적은 비용을 들여서 더 높은 만족도를 누릴 기회가 남아있는데도 생산 여력이 없어서 그대로 방치된다면 어떻게 될까? 이 재화를 생산하면 이윤이 남기 때문에 누군가가 생산에 착수하려할 것이다. 그리고 생산에 필요한 생산여력, 즉 자원과 노동을 구입하려고 나설 것이기 때문에 수요공급의 법칙에 따라서 자원과 노동의 값이 오른다. 이렇게 생산비가 오르면 생산 활동의 이윤은 감소하고 소득 분배도 바뀌면서 상품별 수요도 변화한다.

더 적은 비용을 들어서 더 높은 만족도를 누릴 기회가 남아있는 한 생산비는 계속 오르면서 이러한 변화가 지속된다. 그러므로 더 이상 변화가 일어나지 않는 균형이라면 더 적은 비용을 들어서 더 높은 만족도를 누릴 모든 기회가 남아있을 수가 없다. 즉 시장경제는 더 적은 비용을 들어서 더 높은 만족도를 누릴 모든 가능성을 철저히 개발함으로써 자원을 효율적으로 배분하는 것이다.

그런데 이 분석은 세상의 모든 재화가 민간재뿐인 경우에 타당하다. 공공재의 경우에는 더 적은 비용을 들어서 더 높은 만족도를 누릴 기회가 남아있더라도 시장은 기회를 개발해내지 못한다. 골목길 가로등 건설에 1백만 원이 드는데 나와 옆 집 사람이 각각 느끼는 가로등 조명의 개별 만족도가 60만 원이라면 아무도 가로등 건설에 개별적으로 1백만 원을 투입할 까닭이 없다. 그러나 비용 1백만 원을 절반씩 나누어 각자 50만 원씩 부담하기로 한다면 두 사람 다 각각 더 적은 비용을 들어서 더 높은 만족도를 누릴 수 있다. 5만 원만 부담하겠다고 나설 수도 있다. 옆집 사람은 내 만족도가 얼마인지 알 수 없기 때문이다. 옆집 사람은 55만 원을 부담해도 이익이므로 그렇게 해 준다면 가로등은 건설된다. 그러나 옆집 사람이 내 말을 믿지 않고 자신도 45만 원만 부담하겠다고 나서면 문제가 복잡해진다. 각자의 만족도를 알지 못하는 시장은 합당한 비용분담을 이끌어내지 못한다.

두 사람의 개별 만족도가 110만 원이더라도 사정은 같다. 자신은 가로등이 불필요하다고 주장하면서 두 사람이 서로 떠넘기기 시작하면 혼자 모든 비용을 부담하더라도 이익이 되는 일조차 성사되지 못한다. 이러한 현상을 공공재의 무임편승(free riding) 효과라고 부른다.

사람마다 무임편승의 유혹을 받는 공공재를 시장에 맡겨두면 적은 비용으로 더 높은 만족도를 누릴 수 있는 기회가 개발되지 못하고 사장된다. 현실적 해법으로 나타난 것이 정부가 나서서 강제적으로 세금을 징수하여 필요한 공공재를 제공하는 방법이다. 각자가 납부하는 세금은 국가가 제공하는 공공재의 비용을 분담하는 몫이라고 할 수 있다. 그러나 정부도 공공재에 대한 개인별 만족도를 알지 못하는 만큼 세금을 이상적으로 책정하지 못한다. 때로는 공공재에 대한 자신의 만족도보다 더 많은 세금을 부과 받는 개인도 있겠지만 현실적 해법은 없다.

이승훈 서울대학교 명예교수
『click 경제교육』 2010년 12월호

공공재를 배워야 하는 이유

완전경쟁시장에서 수요와 공급이 균형을 이루면 자원이 효율적으로 배분된다. 누가 시키지 않았는데도 마치 보이지 않는 손이 치밀하게 계획을 세워 조정해 준 것 같다. 서로 다른 이해관계를 지닌 시장 참여자들은 자신의 이득을 위해 경제활동을 한다. 그 결과 의도하지 않았지만 사회 전체적으로도 가장 큰 이득을 얻게 되는 상태에 도달하게 되는 것이다.

현실에서는 완전경쟁시장의 조건을 만족하지 못하는 경우가 대부분이다. 이 경우 시장기구가 원활히 작동하지 못해 효율적인 자원배분을 달성하지 못하게 되는 시장실패가 발생한다. 시장실패는 독과점과 같이 시장에서 공급자가 생산량을 줄여 가격을 높이 책정하는 경우뿐만 아니라 환경오염과 같은 외부효과가 나타나거나 상품이 공공재 또는 공유자원과 같은 성격을 갖고 있는 경우에 발생한다.

공공재는 비경합성과 비배제성을 띠는 재화나 서비스를 말한다. 이해를 돕기 위해 공공재의 성격을 띠는 가로 등과 여러분이 가게에서 구매하는 일반적인 재화인 과자를 예로 들어보자. 과자는 한 사람이 소비하면 다른 사람이 그 과자를 소비할 수 없다는 점에서 경합성을 띠지만 가로등은 많은 사람이 동시에 혜택을 누릴 수 있다는 점에서 경합성이 없다. 또한 과자의 경우에는 배제성이 있어 사먹으려면 돈을 지불하는 등의 요건을 갖춰야 하지만 가로등은 누구나 자유롭게 그 혜택을 누릴 수 있다는 점에서 배제성이 없다.

얼핏 보기에 가로등과 같은 공공재는 일반적인 재화보다는 혜택이 많은 것 같은데 왜 시장실패가 나타난다는 것일까? 앞에서 예로 든 가로등은 사회적인 측면에서 설치비용에 비해 이득이 크다. 경합성이 없어 모든 주민이 그 혜택을 누릴 수 있기 때문이다. 그러나 시장에 맡겨 두면 사회적으로 비용에 비해 이득이 크더라도 가로등은 설치되기 어렵다. 가로등이라는 자원이 효율적으로 배분되지 못하게 되는 시장실패가 나타나기 때문이다. 그 이유에는 여러 가지가 있다. 우선, 가로등은 개인적인 측면에서 이득에 비해 설치비용이 클 수 있다. 가로등 설치를 가장 절실히 원하는 사람의 경우에도 그 비용이 자신이 얻게 될 이득보다 커서 혼자서 그 비용을 모두 부담하면서 가로등을 설치할 이유가 없다는 것이다. 또한, 가로등은 비배제적인 성격을 띠고 있어 무임승차가 가능하다. 몇 사람이 비용을 분담하면 자신이 부담하는 비용보다 얻게 될 이득이 큰 경우에도 개인의 입장에서는 굳이 비용을 대겠다고 나설 필요가 없다. 다른 사람들이 비용을 분담하여 가로등을 설치하면 자신은 비용을 대지

않았더라도 가로등의 혜택을 맘껏 누릴 수 있기 때문이다.

이러한 이유로 공공재는 민간 기업에 의해 시장에 공급되기 어렵다. 기업이 어렵게 생산한 재화를 사람들이 아무런 대가도 지불하지 않고 자유롭게 사용할 수 있기 때문이다. 시장에 맡겨두면 공공재는 사회적으로 필요한 양만큼 생산되지 못하거나 아예 생산되지 못한다. 그렇다고 공공재가 없는 세상에서 살 수는 없다. 치안이 불안한 도시에서 늦은 시각에 가로등이 없는 거리를 홀로 걷는다는 것은 생각만 해도 끔찍하다.

그렇다면 치안이나 국방 서비스, 가로등이나 도로와 같이 우리의 일상생활에 필수불가결한 공공재를 사회적으로 필요로 하는 만큼 생산하려면 어떻게 해야 할까? 우리가 공공재를 배워야 하는 이유도 바로 여기에 있다. 첫째, 공공재는 무임승차의 문제로 인해 민간 기업에 의해 생산되기 어려워 대부분의 공공재는 정부에 의해 생산되어 공급된다. 공공재의 비배제적인 성격이 없어지지 않지만 정부는 세금이라는 강력한 수단을 통해 사람들이 그 비용을 부담하도록 강제할 수 있기 때문이다. 둘째, 정부가 생산을 맡는다고 모든 문제가 해결되는 것은 아니다. 공공재 생산에 따른 비용과 그 혜택을 꼼꼼히 따지지 않는다면 자칫 사회가 필요로 하는 양에 못 미치거나 지나치게 공공재를 공급할 수 있기 때문이다.

장경호 인하대 사회교육과 교수

『click 경제교육』 2012년 7월호

기부의 인센티브

사람들은 왜 기부를 통해 자선을 베풀까? 이는 이기심에 바탕을 둔 호모에코노미쿠스 경제학이 오랫동안 고심해온 문제이다. 이 수수께끼를 풀기 위한 여러 노력 중 돋보이는 성과는 1960년대 말 기부 행위를 공공재 모형으로 설명한 것이다. 사람들이 기부를 통해 자선을 베푸는 것은 수혜자에 의해 사적재화로 소비되긴 하지만 기부자도 함께 기쁨을 느끼게 한다는 특징이 있다. 따라서 기부 행위는 수혜자의 효용뿐만 아니라 기부자의 효용까지 증가시킨다는 점에서 공공재와 유사하다는 것이다.

이러한 점에 착안하여 실험 경제학에서는 사람들이 경제학에서 가정하는 것처럼 이기적인지를 검증하기 위해 다양한 공공재 게임을 설계하였다. 그중 대표적인 게임은 다음과 같다. 실험에 참여한 5명에게 10만 원씩 나눠준 후 자신이 갖거나 기부할 금액을 결정하도록 한다. 이때 기부한 금액은 공공재 생산에 쓰여 2배의 가치를 창출하고 그 혜택이 모든 사람에게 1/5만큼씩 돌아간다. 예를 들어 한 사람이 누릴 수 있는 효용의 크기는 아무도 기부하지 않으면 10만 원인 반면, 모두가 10만 원을 기부하면 20만 원이다. 따라서 아무도 기부하지 않는 것보다 모두 기부하는 것이 더 나은 상황이다.

경제학에서 가정하듯이 이기적인 사람들이 합리적으로 행동한다면 어떤 상황이 벌어질까? 위 게임에서 다른 사람들이 모두 10만 원을 기부하고 있을 때 어떤 사람만 기부하지 않으면 그 사람이 누릴 수 있는 효용의 크기는 26만 원이다. 이는 그 사람이 기부했을 경우에 누릴 수 있는 효용의 크기인 20만 원보다 크다. 따라서 그 사람은 공공재에 무임승차하려는 유인을 갖게 된다. 이러한 상황은 다른 사람에게도 마찬가지로여서 사람들이 합리적이라면 아무도 기부하지 않는다. 이에 따라 균형은 사람들의 이기심으로 인해 사회적으로 바람직하지 못한 상황에 도달한다. 사람들은 정말 이기적으로만 행동할까? 공공재 게임 실험에 참가한 사람들은 이론에서 예측한 것처럼 무임승차하기보다는 오히려 자신의 소득 중 40~60%를 기부하는 경향을 보였다. 이러한 결과를 굳이 실험 경제학에서 찾을 필요는 없다. 우리 주변에서 관찰할 수 있는 기부 행위는 이론이 예측하는 것보다 훨씬 더 많다. 예를 들어 미국에서는 2001년 기준으로 전체 가구 중 89%가 평균적으로 소득의 3% 수준인 1,600달러를 기부했다.

경제학자들은 사람들이 기부를 통해 자선을 베푸는 이유를 이타심이라는 내면적인 동기뿐만 아니라 세금 공제혜택 등 외면적인 동기, 기부 행위의 자부심 등 사회적인

동기를 통해 설명한다. 이 중 설득력을 지닌 이론은 ‘자선을 베풀면서 느끼는 뿌듯함’에 기초한다. 기부하면서 누구나 한번쯤 경험했을 법한 느낌을 ‘따뜻한 빛’에 비유하여 ‘warm-glow’라고 한다. 만일 사람들이 뿌듯한 느낌을 얻기 위해 기부한다면 그 행위는 결코 순수한 의미의 이타심에서 우러난 것으로 보기 어렵다는 것이다. 이는 신고전학과 경제학의 효용이론을 그대로 유지하면서 기부 행위의 동기를 넓은 의미의 이기심으로 설명한다는 특징을 지닌다.

기부의 동기를 어느 한 가지로만 설명할 수는 없지만 사람들이 무엇을 중시하는지 구분할 수 있는 경우가 있다. 사람들이 이타적이라면 사회적으로 모금된 기부 금액의 크기에 더 관심을 기울이는 반면, 이기적이라면 자신이 얼마를 기부했는지에 더 관심을 기울일 것이다. 예를 들어 어떤 자선 활동을 위해 수많은 사람들이 기부에 참여하여 예상보다 많은 금액이 모금되었을 때 자신의 기부여부는 어떤 동기를 갖고 있는지에 따라 달라진다. 만일 이타적인 동기를 갖고 있다면 자신의 기부 행위가 전체모금액에 기여하는 바가 크지 않기 때문에 기부하지 않는 반면, 뿌듯한 느낌을 얻고자 하는 이기적인 동기를 갖고 있다면 전체 모금액의 크기와 관계없이 기부하게 된다는 것이다.

장경호 인하대 사회교육과 교수

『click 경제교육』 2013년 2월호



초등 5차시

마음껏 뛰어 놀 수 있는
놀이터가 필요해요!



□ 학습목표

- 세금의 필요성과 다양한 쓰임에 대해 알 수 있다.
- 세금을 공정하게 걷기 위한 방법에 대해 알 수 있다.

□ 준비물

- 학생용 활동지, 멀티미디어 환경(컴퓨터, 빔프로젝터/모니터, 스피커, 인터넷 연결)

□ 수업내용 구성

주요개념	공평한 조세 원칙, 세금의 쓰임		
교육단계	지도 방식	지도 내용	유의점 · 준비물
도입 (5분)	동기 유발	• [학습자료]를 읽고 제시된 발문 예시를 활용해 세금과 관련된 학생의 인식 수준 확인	• [학습자료]
전개 (30분)	활동 1 문제 상황 인지하기 (10분)	• 주민들의 요청으로 승준이네 마을에 놀이터가 생길 계획이었으나, 필요한 예산을 마련하기 위해 세금을 올리는 문제로 갈등이 생긴 상황을 제시 • [인물카드] 중 하나를 임의로 뽑아 자신의 역할을 결정하고, 그 인물의 입장에서 토론 준비하기	• [학생용 활동지 5-1] • [인물카드] • 문제 상황 속 주인공의 입장에 대한 공감대 형성 유도
	활동 2 미니 토론 (20분)	• 각 토론자의 의견을 돌아가며 듣고, 상대방의 의견과 이유 [학생용 활동지]에 정리 • 가장 반박하고자 하는 인물과 질의응답 • 모두를 만족시킬 수 있는 방법 찾기	• 한 가지 의견으로 결론짓기 보다는 다양한 입장에서 생각해 볼 수 있도록 안내
정리 (5분)	활동 정리	• [학습자료]를 살펴보고 관련 내용 정리하기 • 문제 상황에 대처하며 느낀 점, 새로 알게 된 점 등을 발표하며 공유하기	• [학습자료] • 자료를 활용해 관심이 확장될 수 있도록 안내

[도입]

세금이란 무엇인가요?

준비하기

- [도입] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료1: [세금이란 무엇일까요?]
- 수업에 참가하는 학생이 여러 명인 경우 4명을 한 모둠으로 편성해 토론활동을 준비합니다.

수업 진행하기

- 1) 가정에서 음식이나 옷을 사는 등 살림살이를 위해 돈이 필요하듯 한 나라의 살림살이도 국민들이 내는 세금으로 운영됨을 안내합니다.
- 2) 학생에게 [세금이란 무엇일까요?]를 출력해 나누어 준 후 세금의 의미와 목적을 파악하도록 합니다.
- 3) 아래의 질문을 하여 학생들이 세금과 관련된 문제에 대해 생각해 보도록 합니다.
 - “나라는 국민에게 걷은 세금으로 어떤 일을 할까요?”
 - “가정에서 내는 세금은 어떤 것이 있을까요?”
 - “여러분도 세금을 내고 있나요?”
 - “세금은 누가, 어떻게 부담해야 공평할까요?”

선생님 잠깐만!

본 수업은 제시된 실제적인 상황 속에서 발생한 문제를 주인공의 입장이 되어 해결 방안을 마련하는 과정에서 관련 지식을 맥락적으로 이해하고 적용할 수 있도록 구성되었습니다.

활동 내용의 중심인 토론활동의 목적은 평소 생각해보지 않았던 공평한 세금 부담에 대해 새롭게 인식하도록 하기 위한 것이므로 한 가지 의견으로 결론짓기보다는 다양한 입장에서 생각해 볼 수 있도록 지도해 주세요.

자료1: 세금이란 무엇일까요?

세금이란 무엇일까요?

우리가 생활하는데는 돈이 필요합니다. 쌀을 사기 위해서도 돈이 필요하고 우리들의 가정에도 돈이 필요하듯 나라살림을 꾸려나가기 위해서는 아주 많은 돈이 필요합니다.

그렇다면 나라는 어떻게 그 많은 돈을 마련할까요? 그것은 국민들이 내는 세금으로 마련합니다. 우리가 모임에서 회비를 내듯 세금은 국민들이 사회공동체의 일원으로서 나라에 내는 회비라고 할 수 있습니다. 세금을 ‘문명사회에 사는 대가’라고 말하기도 합니다.

세금을 내는 것을 납세라고 하는데 납세는 헌법이 정한 국민의 의무입니다. 고의적으로 세금을 내지 않거나 자신이 내야 할 세금을 숨기는 것을 탈세라고 합니다. 탈세는 범죄입니다. 나라의 살림살이에 필요한 돈을 국민들이 나누어 내는데, 누군가 자신이 내야 할 세금보다 적게 낸다면 다른 사람이 그만큼 더 많이 내야 하기 때문입니다.

어린이 국세청 세금공부방

<http://www.nts.go.kr/kids/study/meaning.asp>

Tip!! 자료1: [세금을 내는 공정한 방법]은 어린이 국세청에 게시된 웹툰을 글로 옮긴 것입니다. 따라서 출처의 해당 웹툰을 보여주셔도 좋습니다.

[전개] 활동 1

마음껏 뛰어놀 수 있는 놀이터가 필요해요!

준비하기

- [전개] 활동 1을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료2: [학생용 활동지 5-1] × 학생수
 - 자료3: [인물카드] × 모둠수
- 수업에 참가하는 학생을 4명씩 모둠으로 묶어 토론활동을 준비합니다.

수업 진행하기

- 1) 앞서 살펴본 세금과 관련해 도움이 필요한 친구가 있다며 문제 상황이 담긴 영상을 제시합니다.

마음껏 뛰어놀 수 있는 놀이터가 필요해요!

승준이네 마을에는 작은 공터가 하나 있습니다. 마을 외곽에 있지만 아이들이 놀만한 곳이 마땅치 않다보니 이곳은 항상 많은 아이들로 북적입니다. 이 때문에 공터를 먼저 차지하기 위한 신경전도 대단해 간혹 아이들 간에 다툼이 생기기도 하지요. 상황이 이렇다 보니 아이들뿐만 아니라 부모들의 불만도 점점 커져갔습니다. 아이를 키우는 부모들의 민원이 계속되자 시청에서도 이 공터를 사들여 놀이터로 만들기로 결정했습니다. 놀이터 건설 계획이 알려지자 승준이와 친구들은 하나 같이 기뻐했습니다. 새로운 놀이터가 어서 만들어지기를 손꼽아 기다리게 되었지요.

그러던 어느 날, 새로운 놀이터 건설을 협의하기 위한 마을회의에 다녀온 부모님께서 어두운 표정으로 돌아오셨습니다. 시에서 예산이 부족한 상황이라 놀이터를 만들기 위해 불가피하게 시민들이 내는 세금(주민세)을 올리기로 했다는 겁니다. 그러자 일부 사람들이 놀이터의 필요성에 대해서는 인정하지만 직접 관련되지 않은 일 때문에 세금을 더 내는 건 부당하다고 했다는군요. 이 때문에 의견이 다른 사람들 간에 서운한 말이 오갔고, 시에서도 세금을 올리지 못한다면 놀이터 건설을 바로 추진하기 어려우니 당분간 계획을 미루기로 했습니다. 결국 이 문제를 해결하기 위해 각기 다른 입장을 가진 마을 사람들이 모여 토론을 한 후 결정하기로 했습니다.

승준이와 동네 아이들의 바람처럼 과연 새로운 놀이터는 만들어질 수 있을까요? 그리고 놀이터를 만들기 위해 필요한 세금은 누가 어떻게 부담해야 공평한 걸까요?

2) 영상 시청 후 선생님은 질문을 통해 학생들이 주인공이 처한 상황에 대해 파악하고 공감대를 형성해 적극적인 해결 의지를 갖도록 합니다.

- “새로운 놀이터 건설이 필요한 이유는 무엇인가요?”
- “놀이터 건설을 위해 해결해야 할 문제는 무엇인가요?”
- “세금을 더 내야 한다면 누가 어떻게 부담하는 것이 좋을까요?”

3) [인물 카드]에 제시된 토론참가자를 한 명씩 제시한 후 각 인물이 각기 다른 상황에 있으며 이로 인해 세금 인상 문제에 대해 의견이 다를음을 안내합니다.

인물 상황	조경은 (여, 34세)	김민성 (남, 43세)	최민기 (남, 76세)	박은정 (여, 51세)
세금 인상에 대한 의견	찬성	찬성	반대	반대
가족 상황	초등학생 자녀 2	중학생 자녀 1	자녀 없음	고등학생 자녀 2
놀이터 이용 가능성	높음	보통	낮음	낮음
소득 수준	보통	높음	보통	높음

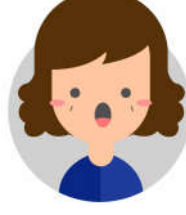
4) 토론을 위해 모둠별로 인물 카드 중 하나씩 임의로 뽑아 자신이 맡게 될 역할을 결정합니다. 역할은 일방적으로 부여하는 것보다 제비뽑기 등을 통해 나누어 맡는 것이 좋습니다.

5) 카드를 확인한 후 학생이 뽑은 인물의 입장에서 토론을 위한 의견을 [학생용 활동지 5-1]의 ①번 질문에 정리하도록 안내합니다.

자료2: [학생용 활동지 5-1] 세금, 누가 어떻게 부담해야 공평할까요?

()학년 () 반 이름 ()																	
1. 자신이 뽑은 인물의 입장에서 토론을 위한 의견을 정리해 보세요. – 자신이 뽑은 인물은 누구인가요?: – 인물의 의견은 어떠한가요?: – 이유는 무엇인가요?: – 의견을 뒷받침할 만한 예를 들어 보세요.																	
2. 각 인물의 의견을 돌아가며 듣고 의견과 그 이유를 정리해 보세요. <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr style="background-color: #e0f2f1;"> <th style="width: 15%; text-align: center;"> 내용 인물 </th> <th style="width: 40%; text-align: center;">의견</th> <th style="width: 45%; text-align: center;">이유</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="height: 60px;"></td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="height: 60px;"></td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="height: 60px;"></td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="height: 60px;"></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>			내용 인물	의견	이유												
내용 인물	의견	이유															

자료3: [인물카드]

 조경은(여, 34세) “자라나는 우리 아이들을 위한 일이니 모두가 조금씩 부담하면 어려운 일도 아니죠.” • 세금 인상에 대한 의견: 찬성 • 가족 상황: 초등학교생 자녀 2 • 놀이터 이용 가능성: 높음 • 소득 수준: 보통	 최민기(남, 76세) “자녀가 없는 사람에게까지 놀이터를 짓기 위한 세금을 걷는 건 부당하다고 생각해요.” • 세금 인상에 대한 의견: 반대 • 가족 상황: 자녀 없음 • 놀이터 이용 가능성: 낮음 • 소득 수준: 보통
 김민성(남, 43세) “놀이터 같은 복지시설이 늘어나면 우리 마을뿐 아니라 지역 발전에도 좋은 거 아닐까요?” • 세금 인상에 대한 의견: 찬성 • 가족 상황: 중학생 자녀 1 • 놀이터 이용 가능성: 중간 • 소득 수준: 높음	 박은정(여, 51세) “아이들이 다 커 놀이터는 거의 이용하지 않아요. 혜택을 받는 사람에게만 세금을 올렸으면 해요.” • 세금 인상에 대한 의견: 반대 • 가족 상황: 고등학생 자녀 2 • 놀이터 이용 가능성: 낮음 • 소득 수준: 높음

놀이터 건설을 위한 해결방법을 찾아봅시다!

준비하기

- [전개] 활동 2를 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료2: [학생용 활동지 5-1] × 학생수 (계속)

수업 진행하기

- 1) [학생용 활동지 5-1] ①번 질문에서 작성한 내용을 바탕으로 미니 토론을 진행합니다. 먼저 상대방을 설득하기 위한 각 토론자의 의견을 제한된 시간(3~4분) 동안 돌아가며 듣도록 합니다. 의견을 발표하는 동안 다른 학생은 상대방이 발표한 의견과 이유를 [학생용 활동지 5-1] ②번 질문에 정리하도록 합니다.
- 2) 의견 발표가 끝난 후 반대되는 의견을 가졌거나 추가로 궁금한 점이 있는 인물에게 간단한 질문을 할 수 있도록 합니다. 이에 대한 응답을 듣고 미니 토론을 마무리합니다. 이 토론헬동의 목적은 평소 생각해보지 않았던 공평한 세금 부담에 대해 새롭게 인식하도록 하기 위한 것입니다. 한 가지 의견으로 결론짓기보다는 다양한 입장에서 생각해 볼 수 있도록 지도해 주세요.
- 3) ‘모두를 만족시킬 수 있는 해결방법’은 무엇일지 생각해보고 각자의 의견을 자유롭게 나누도록 합니다.

[정리]

세금, 누가 어떻게 부담해야 공평할까요?

준비하기

- [정리] 수업을 진행하기 위해서는 다음 항목을 준비해야 합니다.
 - 자료4: [세금을 내는 공평한 방법] × 학생수

수업 진행하기

- 1) 앞서 실시한 토론활동을 상기시키며 세금을 공평하게 부담하기 위해 누구나 공평하다고 느낄 수 있는 원칙이 필요함을 설명합니다.
- 2) [세금을 내는 공평한 방법]을 읽고 관련 내용을 정리해 보도록 합니다.
- 3) 문제 상황에 대처하며 느낀 점과 새로 알게 된 점 등을 발표하며 다른 학생들과 수업 경험을 공유합니다.

자료4: [세금을 내는 공평한 방법]

세금을 내는 공평한 방법

1. 소득이 많은 사람이 세금을 더 많이 내요.

모두가 똑같이 세금을 내는 것이 가장 공평할까요? 만약 50만 원의 세금을 내야 한다고 생각해 봅시다. 500만 원의 월급을 받는 사람은 소득의 10%를 세금으로 내면 되지만, 100만 원의 월급을 받는 사람은 소득의 50%를 내게 되어 세금에 대한 부담이 더 커지게 됩니다. 이러한 문제로 인해 대부분의 민주 국가는 사람마다의 경제 능력을 고려해 세금을 다르게 내는 제도를 채택하고 있습니다. 이 제도는 소득이 많은 사람은 세율을 높여 세금을 많이 부담하게 하고, 소득이 적은 사람은 세율을 낮춰 세금을 적게 부담하도록 하는 것입니다. 이렇게 누진적으로 세율을 정하는 세금에는 종합소득세, 재산세 등이 있습니다.

2. 소득에 관계없이 누구나 같은 세금을 내요.

우리가 내는 세금 중에는 소득이 많고 적음과 상관없이 누구나 똑같이 부담하는 세금도 있습니다. 이러한 세금으로는 우리 생활과 가장 밀접한 ‘부가가치세’가 있습니다. 부가가치세는 거래가 이루어지는 물건이나 서비스 가격에 덧붙여져 있으며, 구매 가격의 10%에 해당하는 금액을 세금으로 내게 됩니다. 학생의 경우도 학용품이나 과자를 살 때 물건 가격에 포함된 부가가치세를 부담하고 있는 것이지요. 이처럼 같은 지불 능력을 가지고 있으면 같은 세금을 부담하는 것이 원칙입니다.

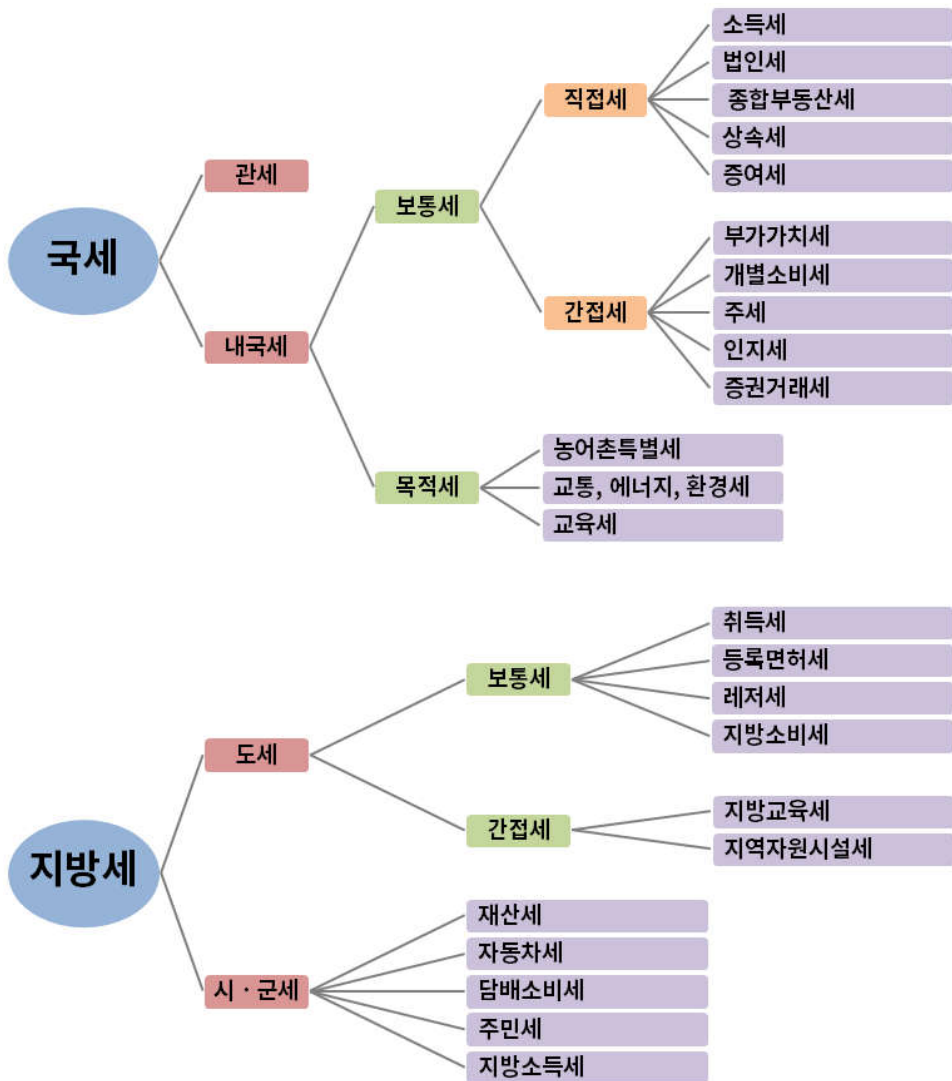
3. 혜택을 많이 보는 사람이 세금을 더 많이 내요.

각 개인이 정부가 제공하는 서비스를 통해 누리는 혜택에 따라 더 내야하는 세금도 있습니다. 대표적인 예로 주유소에서 휘발유나 경유를 구입할 때 붙는 교통·에너지·환경세가 있습니다. 자동차를 운전하는 사람은 도로와 다양한 교통 시설을 많이 이용할수록 휘발유나 경유를 많이 소비하기 때문에 결국 편리한 도로 시설 등을 이용하는 만큼 세금을 더 내게 되는 것이지요. 또한 자동차 배기가스 때문에 발생하는 환경 문제에 대한 책임도 이 세금 안에 포함되어 있는 것입니다.

원출처 - 국세청 어린이 세금교실

<http://www.nts.go.kr/kids/book/html/05.asp>

읽기 자료 1



원출처 - 국세청 어린이 세금교실
<http://www.nts.go.kr/kids/study/type.asp>

바우처 서비스 덕분에 소비자 됐어요

쇼 핑 영화관람, 예전 같으면 집 밖 생활을 전혀 상상하지 못했던 장애인들이지만 지금은 이 모든 게 가능하다. '장애인 활동보조 바우처'는 신체적·정신적 이유로 원활한 일상생활과 사회활동이 어려운 장애인에게 자립생활과 사회참여를 증진시키는 서비스다. 이 서비스 덕에 부모님으로부터 당당히 독립했다는 강현욱씨(37세, 뇌성마비)를 만났다.

구체적으로 어떤 서비스를 받고 있나?

활동보조인 서비스를 받고 있다. 이들을 통해 신변처리(목욕, 옷갈아 입기, 세면, 식사보조), 가사지원(소금, 청소, 식사준비), 일상생활 지원(금전관리, 시간관리, 일정관리) 등의 도움을 받는다. 외출을 하고 싶으면 그 시간만큼의 바우처를 아껴 사용하기도 한다.

서비스는 언제부터 받았나? 이용하는데 불편한 점은 없나?

일 년 정도 됐다. 동사무소에 서비스를 신청하니 보건소 직원이 우리 집을 방문하더라. 나의 몸 상태를 진단한 후 한 달 80시간의 바우처를 줬다. 하지만 이 시간으로 일상생활에 턱없이 부족하다. 특히 가족 없이 혼자 지낼 때 더더욱 그렇다. 서비스 시간의 부족에서 큰 불편함을 느낀다.

그럼 어느 정도의 시간을 서비스 받고 싶나?

한 달 180시간 정도 받고 싶다. 물론 활동보조인의 인건비 등 예산상의 문제 때문에 쉽지 않다는 건 안다. 하지만 보건소의 확실적인 기준에 의한 장애 평가는 꼭 시정됐으면 좋겠다. 장애가 얼마나 심한지 평가하는 보건소 직원 중 장애를 가진 사람이 단 한 명도 없다. 그러나 장애인이 일상생활에서 느끼는 불편함

을 이해하지 못한다. 확실적이고 단편적인 장애 평가에서 벗어나 장애를 가진 사람의 입장에서 배려가 있었으면 좋겠다.

바우처 서비스를 사용한 후 달라진 점은? 사용 전과 비교하면?

바우처 사용 후 생활이 독립적으로 바뀌었다. 사회와 단절됐다는 느낌도 조금씩 사라지고 있다. 예전 같으면 모든 생활을 부모님이나 자원봉사자에게 의존해야만 했다. 하지만 바우처 사용 후부터 '나의 선택권'이 생겼다. 삶을 스스로 계획하고 관리할 수 있게 됐다. 여기에는 활동보조인의 서비스가 유료라는 점이 중요하다. 단순히 봉사를 받는다면 그 봉사자에게 미안하겠지만 보조인에게는 정당한 활동비가 지급된다. 따라서 나는 이 서비스를 당연히 구매하는 소비자다. 그래서 일방적인 봉사를 받을 때와는 다르게 자존감이 높아졌다. 바우처를 더 알뜰하게, 더 유용하게 쓰려고 하루 일과표도 만드는 등 생활이 더 능동적으로 변했다. 바우처 사용 전에는 스스로 옷을 골라본 적이 없었는데 지금은 옷도 직접 고른다. 얼마 전에는 영화 '박쥐'도 봤다.



강현욱
장애인 활동보조 바우처 수혜자

인터뷰 속 인터뷰 이승 국장 장애인자립센터 바우처 서비스 담당자

바우처 제도 도입 후 달라진 점은?

장애인의 사회활동이 눈에 띄게 늘었다. 예전 같으면 평생 누워만 있었을 지체장애 1급인 이모 씨 소원은 사회복지를 전공해 어려운 사람들을 지원하는 거였다. 그런데 바우처 도입 후 꿈을 이뤘다. 보조인 서비스로 사이버대학교 상담학을 전공했고 이후 사회활동에 적극적으로 참여하고 있다. 또한 활동보조인 같은 새로운 직업군이 생겨나 일자리 창출의 역할도 하고 있다.

업무 담당자로서 느끼는 가장 큰 불편사항은?

활동보조인들이 턱없이 부족하다. 장애인들은 그들과 비슷한 연령대, 같은 성별을 가진 보조인을 찾는다. 하지만 현재는 40~50대 여성이 대부분이 매칭에 어려움이 있다.

제도 시행에 개선할 점이 있다면?

활동보조인 시급이 개선되어야 한다. 현재는 한시간에 8천 원 가량인데 이것으로는 질적인 활동보조가 제공되지 못한다. 최소 1만2천 원 정도는 돼야 정부에서 권장하는 4대 보험의 혜택을 받을 수 있다.

안선경 KDI 경제정보센터 전문연구원
『나라경제』 2009년 7월호

연구기획	기획재정부 경제교육홍보팀
자문·감수	장경호 인하대학교 사회교육과 교수
집필진	고흥문 장내초등학교 교사 조윤주 서울신내초등학교 교사 차성훈 KDI 경제정보센터 자료연구팀 전문연구원
파일럿 테스트	안성현 서울신내초등학교 교사
문의	KDI 경제정보센터 자료연구팀 044-550-4643 / econcha@kdi.re.kr