4 2019학년도 수시모집 논술고사 문제 해설

가. 인문·사회계

문 항 1

문제

【문항 1】 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

(가) 외식 사업 프랜차이즈 X사 본사 대표 A는 사업의 성격에 대해 다음과 같이 말했다.

"프랜차이즈 본사는 프랜차이즈 가맹점에 경영의 노하우를 전수해주고 메뉴 개발을 해주는 대신 우리 물건을 쓰라는 거다. 본사는 어느 가맹점이나 표준화된 맛을 낼 수 있고, 손님이 몰리더라도 어렵지 않게 대량의 음식을 만들 수 있도록 공통된 재료를 준비해준다. 서비스의 표준화와 적정 가격을 고려해야 하기 때문에 무턱대고 고품질을 지향한다거나 맛의 개성을 추구할 수는 없지만, 적정 수준을 유지할 수 있도록 한다. 단, 식자재 유통을 안정시키기 위해서 새로운 브랜드를 계속 만들어내야 하고, 가맹점주들이 이 브랜드를 가지고 경영을 잘할 수 있도록 계속 뒷받침해주는 거다. 결국은 브랜드가 계속 살아갈 수 있게 해주는 게 점주들을 위한 길이기도 하다. 자영업자들이 식당 처음 시작할 때 누가 가르쳐주지 않는다. 음식도, 경영도, 위생도 안 가르쳐 준다. 많은 식당들이 경험 없이 일을 시작하다보니 위생 개념도 없다. 그런데 본사는 그걸 하나하나 간섭하지 않는가?"

(나) 수공예 가죽제품을 생산하는 Y사는 가죽 장인 B와 C가 운영하는 이름난 공방이다. 10대 시절부터 가죽 재단 기술을 배웠던 B와 C는 1979년 공방 Y사를 창업했다. Y사는 장인이 수작업으로 만든 고품질의 가죽 제품을 통해 알려지기 시작했으며, 특히 가죽의 내구성을 높이기 위해 손으로 가죽을 엮어 가방을 만드는 독창적인 기법으로 이름이 났다. B와 C는 자신들이 심혈을 기울여 제작한 제품이 오랫동안 소장되고 사용되는 진정한 명품이 되기를 바랐다. 그래서 창업 후에도 가죽을 다루는 숙련된 솜씨를 갖추기 위해 체계적으로 연구개발을 지속했으며, 자신들만의 독창적인 기술을 개발하기 위해 노력했다. 이외에도 40년가량 공방을 운영하면서 B와 C는 제품을 구매하는 소비자들의 경향을 파악하여 제품의 디자인, 생산량, 가격 등을 스스로 결정하는 안목을 키웠고, 상품을 진열하고 매장을 관리하는 노하우도 축적해왔다. 그 결과 영세한 공방들과 달리 안정성을 갖추었고, 대량 생산되는 기성품과 다른 독창적인 제품의 소량 생산으로 시장에서 독보적인 위치를 차지했다.

(다) 한국 자영업 시장의 피라미드를 제대로 파악하려면 프랜차이즈 시장부터 이해해야 한다. 프랜차이즈 사업의 핵심은 숙련의 표준화다. 예를 들어 외식 자영업에 필요한 숙련이란, 메뉴와 가격을 정하고, 재료를 조달해 관리하고, 음식을 조리하고, 가게를 운영하고, 손님을 응대하고, 잠재적 고객에게 홍보하는 능력 등을 의미한다. 이와 같은 기술과 노하우, 곧 숙련을 갖춘 자영업자라면 프랜차이즈 가맹점과 경쟁해도 이긴다. 유명 셰프가 하는 식당이나 입소문이 난 맛집, 단골이 많은 동네 빵집 등이 여기에 해당한다. 반면 자기 숙련이 없으면, 프랜차이즈 본사와 계약을 맺고 일정 정도의 비용을 지불하면서 이 모든 것을 프랜차이즈 본사에 맡긴다. 프랜차이즈 가맹점주가 되는 것이다. 프랜차이즈 본사가 대행하는 것은 ㉠ **표준화된 숙련**이지 ㉡ **장인의 숙련**은 아니다. 한계가 뚜렷하다. 그럼에도 여전히 많은 창업자들이 프랜차이즈에 뛰어든다. 왜 그럴까? 답은 자신이 숙련을 갖추지 못한 자영업자라는 현실에 있

다. ○○○에 따르면 2014년 기준 ㉢ 골목상권 내 영세 자영업자의 3년 생존율은 58.4%로, 프랜차이즈 가맹점의 생존율 73%보다 14.6%포인트 낮았다. 그러나 프랜차이즈 창업은 어느 정도 자본이 있어야 선택할 수 있다. 자본이 부족한 자영업자는 프랜차이즈의 표준화된 숙련도 제공받을 수 없다. 이제 한국 자영업 시장의 피라미드를 그릴 수 있다. 피라미드의 맨 위는 숙련을 보유한 자영업자다. 그 밑에 프랜차이즈 가맹점주들이 있다. 그 아래가 프랜차이즈 가맹점에도 밀리는 자영업자들이다. 그들은 자기 숙련도 없고, 프랜차이즈 가맹점주도 될 수 없다.

(라) 외환위기는 국내 노동시장에 큰 변화를 야기했다. 외환위기 이후 2~3년 동안 일부 재벌과 금융기관들이 잇달아 무너졌고, 대규모 정리 해고가 진행됐다. 이후 지식기반형이나 고부가가치형 전문 서비스 업종의 취업자가 늘어난 것이 아니라 조그만 가게를 차리는 식의 생계형 서비스 업종의 종사자가 급증했다. 그런데 한꺼번에 사람들이 몰리다보니 생계형 서비스업이 과잉돼 자영업자들이 와르르 무너지고 있다. 통계청이 발표한 2017년 8월 경제활동인구조사 비임금근로 부가조사 결과에 따르면, 최근 2년 이내 사업을 시작한 자영업자들 중 73.7%는 창업 준비기간이 6개월도 되지 않았다. 현재의 자영업을 시작하기 직전의 경력을 보면, 임금노동자로 일한 경우가 57.4%로 가장 많았다. 자영업이나 무급 가족종사자로 일한 경우는 23.6%, 그리고 일자리 경험이 없는 경우가 19.0%였다. 일자리나 사업 경험이 없는 이들에게 주어진 선택지가 많지 않았던 것이다. 중소기업연구원의 한 연구위원은 "도·소매업과 음식·숙박업이 한국 자영업의 50%를 차지하는 양대 업종이다."라고 말했다. 통계청의 한 관계자는 "60대 베이비붐 세대가 창업 일선에 많이 진출하고 있지만, 주로 치킨집 등 음식점에 쏠리고, 20대 창업은 대부분 커피전문점에 집중되고 있다."라고 말했다. 또한 기업생멸행정통계에 따르면, 2015년 기준 사업체 1년 생존율은 62.7%, 2년 생존율은 49.5%, 5년 생존율은 27.5%로 떨어졌다. 음식·숙박업의 경우 1년 생존율은 59.5%, 5년 생존율은 17.9%에 불과했다.

(마) 사람들은 대체로 자신이 직장에서 해고당할 확률, 심장마비나 암에 걸릴 확률, 자동차 사고를 당할 확률, 알코올 중독에 걸릴 확률 등이 동료들에 비해 낮을 것으로 평가한다. 흡연자들은 통계상의 리스크를 잘 알고 있으며 때로는 그러한 리스크를 과장하기도 하지만, 대부분은 자신이 다른 비흡연자들에 비해 폐암이나 심장병 진단을 받을 가능성이 낮다고 믿는다. 당첨률이 낮은데도 복권 사업이 성공을 거두는 것은 어떤 면에서 비현실적인 낙관주의 때문이다. 한편, 사람들은 타인의 말이나 행동에 쉽게 영향을 받는 것도 사실이다. 영화에서 주인공이 미소를 짓는 장면이 나오면 당신도 미소를 지을 가능성이 높다. 두 사람이 오랫동안 함께 살면 서로를 닮아간다는 속설도 있다. 이러한 속설은 사실로 드러났다. 3인 판사위원회로 구성되는 연방 판사들은 동료 판사들의 선택에 영향을 받는다. 공화당에서 지명한 판사는 민주당 지명 판사 2명과 함께 배석할 경우 상당히 자유주의적인 투표 양상을 보이며, 민주당 지명 판사는 공화당 지명 판사 2명과 배석할 경우 상당히 보수적인 투표 양상을 보인다. 이처럼 사람들은 타인들에 의해 쉽게 넛지*를 당하는데, 그 이유는 우리가 동조하여 틀에 따르기를 좋아하기 때문이다.

* 넛지(nudge) : 팔꿈치로 슬쩍 옆구리 찌르기. 곧 주의를 환기하거나 부드럽게 경고하는 행위.

1-1. 제시문 (다)에서 ㉠ 표준화된 숙련, ㉡ 장인의 숙련의 차이를 찾아 제시하고, 그에 의거해 제시문 (가), (나)의 사례에서 대비되는 요소들을 설명하시오. (200자±20자) [15점]

1-2. 제시문 (라), (마)를 활용하여 제시문 (다)의 ㉢ 골목상권 내 영세 자영업자의 상황을 사회적, 심리적 측면에서 분석하시오. (250자±20자) [15점]

출제의도

문제 1은 재화와 서비스 생산을 통해 경제 성장과 발전, 사회 안정에 기여하며, 개인에게는 생계유지 수단이자 잠재력 발휘의 터전, 사회봉사 및 교류의 장이 되는 '일(노동)'을 중심 소재로 하고 있다. 여러 형태의 노동 중에서도, 우리나라 경제활동인구의 1/4 이상이 참여하고 있는 자영업 노동시장의 상황을 다룬 글과 문제를 제시함으로써, 수험생들이 숙련된 노동의 의미에 대해 생각해 보고 현재와 같은 자영업 시장 구조가 형성된 원인을 사회적, 심리적 측면에서 생각해보기를 바랐다.

문제 1-1에서는 프랜차이즈 사업의 속성에 관한 글, 자기 숙련을 지닌 자영업자의 사례를 소개한 글, 숙련과 자본의 문제를 통해 자영업의 구조를 들여다본 글을 제시하였다. 이를 읽고 '표준화된 숙련'과 '장인의 숙련' 간 대비 요소를 찾는 문제를 제시하였는데, 이 과정에서 수험생들이 노동의 주체성에 대해 고민해보았으면 했다.

문제 1-2에서는 외환위기 이후 생계형 서비스 업종이 주를 이루게 된 노동시장의 변화를 구체적 수치를 통해 설명한 글과 의사결정을 할 때 우리가 비합리적인 판단을 하게 되는 이유를 다룬 글을 제시하였다. 이를 읽고 수험생들이 '골목상권 내 영세 자영업자'가 노동시장 피라미드의 가장 아랫단에 위치하게 된 원인을 사회적, 심리적 측면에서 분석하는 문제를 제시하였는데, 이를 통해 자영업 노동시장의 상황을 다각도로 이해해보았으면 했다.

문제해설

문제 1은 자영업 시장의 특성과 상황을 이해하고 분석해보는 것이다.

문제 1-1은 프랜차이즈 사업의 성격, 장인의 숙련, 한국 자영업 시장의 구조를 다룬 제시문을 읽고 '표준화된 숙련'과 '장인의 숙련' 간의 차이를 찾은 후, 이를 적용하여 숙련을 외부로부터 제공받는 프랜차이즈와 숙련을 보유한 자영업자의 대비적 특성을 설명하는 문제이다.

문제 1-2는 제시문 (다)에서 말한 '골목상권 내 영세 자영업자'의 상황을 제시문 (라), (마)의 내용을 활용하여 사회적, 심리적 측면에서 분석하는 문제이다.

제시문 (가)는 시사주간지 『시사IN』에 실린 "백종원, 프랜차이즈도 못 이기면 식당하지 마라."는 제목의 인터뷰 기사이다. 해당 기사를 토대로 하여 일부 재구성하였는데, 표준화된 숙련을 제공하고 제공 받는 프랜차이즈 사업의 성격을 보여주는 글이다.

제시문 (나)는 『세계 브랜드 백과』에 실린 럭셔리 패션 브랜드 B사의 사례를 바탕으로 새롭게 창작한 것이다. 숙련을 보유한 장인형 자영업의 특성을 보여주는 글에 해당한다.

제시문 (다)는 '백종원 현상과 자영업의 덫'이라는 기사를 재구성한 것이다.

제시문 (라)는 『경제학 3.0』의 '노동을 다시 생각한다, 머슴경제의 구조화 - 왜 열심히 일해도 생활은 똑같을까'라는 글과 '백종원 현상과 자영업의 덫'이라는 기사를 재구성한 것이다. 제시문 (라)는 골목상권 내 영세 자영업자의 상황을 사회구조적 측면에서 설명하였다. 또한, 제시문 (라)에서 나타난 국내 영세 자영업자의 상황은 제시문 (마)에 나타난 심리학 측면의 주장과 연결될 수 있다.

제시문 (마)는 2017년 노벨경제학상 수상자인 시카고 대학 탈러 교수가 공저한 『넛지』의 일부 내용을 재구성한 것이다.

이 주제는 『경제』 교과목에서 노동, 실업, 사회 변화와 직업 선택, 가계의 합리적 의사결정, 소비행태, 통계와 그래프의 이해와 관련된 단원에서 다뤄지고 있으며, 『사회·문화』 교과목에서도 사회 계층 구조, 산업화와 노동, 실업 문제 관련 내용을 확인할 수 있다. 이 주제는 또한 『사회』 교과목에서는 일과 직업, 『윤리와 사상』 교과목에서는 자본주의 사회의 문제점, 『생활과 윤리』 교과목에서는 직업의 의의와 관련지어 생각해볼 수 있다.