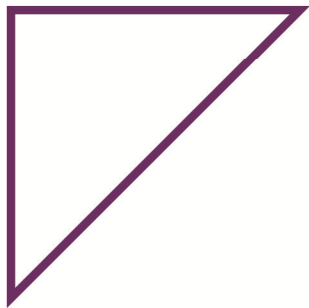


코로나19로 인한  
대중음악(공연관련)업계피해영향  
사례조사연구

20

20

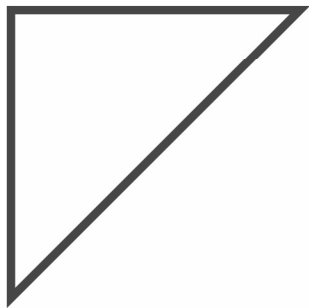




코로나19로 인한  
대중음악(공연관련)업계피해영향  
사례조사연구

20

20



본 보고서의 내용은 연구자들의 견해이며, 본원의 공식입장과는 다를 수 있습니다.

# 제 출 문

한국콘텐츠진흥원장 귀하

본 보고서를 “코로나19로 인한 대중음악 업계 피해 영향 사례조사 연구  
위탁 용역”의 결과보고서로 제출합니다.

2021년 1월 31일

연구/조사기관 : 주식회사 리서치림

연구/조사책임자 : 김지숙(주식회사 리서치림 대표)



## 요 약 문





## 요 약 문

### 제1장 코로나 발생으로 인한 피해 현황

#### 1. 엔터테인먼트

코로나 발생 전에 비해서 매출수준이 비슷하거나 증가했다고 응답한 엔터테인먼트 회사는 2개사로 나타났다. 두 경우 모두 영상콘텐츠제작이나 음원발매처럼 오프라인으로 진행하지 않아도 되는 활동을 중심으로 전환하여 공연 부분 매출 감소에 효과적으로 대응한 것으로 보인다. 다만, 음원 발매가 비대면시대의 효과적인 대응전략이라는 물음에는 큰 의문이 남는다. 많은 엔터테인먼트사가 대체수익활동 중 하나로 음원 발매를 선택하였으나 공연 부분 매출 감소분을 상쇄하는 회사는 많지 않았다. 이 회사가 공연 부분 매출 감소분을 음원 부분 매출로 상쇄할 수 있었던 결정적인 이유는 신생회사로 기본적인 매출 수준이 낮았기 때문이다. 대부분의 엔터테인먼트 회사는 음원 발매와 공연의 연계를 가장 중요한 마케팅 전략으로 보고 있으며, 코로나19로 인해서 공연 부분이 무너진 상황이 음원활동에도 부정적인 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다.

현재 코로나19로 인해서 공연 부분이 붕괴된 현 상황은 단순히 공연 부분 매출 급감의 의미로 다가오는 것이 아닌 음원에 대한 홍보의 기회가 박탈된 것과 같은 의미로 볼 수 있으며, 특히 규모가 작은 엔터테인먼트 회사의 경우 활발한 공연 활동을 통해서 팬들에게 뮤지션이나 아티스트를 홍보하고 이를 바탕으로 음원 수익을 기대하는 비중이 규모가 큰 회사에 비해서 훨씬 높기 때문에 공연 부분 매출 급감으로 인한 피해가 상대적으로 큰 것으로 보인다. 조사 결과, 공연 부분 매출 급감으로 인해서 홍보 기회를 잃은 엔터테인먼트 회사가 대중음악의 본질인 음원 발매 부분도 포기하는 사례가 확인 되었으며, 엔터테인먼트 회사는 코로나19로 인한 공연 부분 매출 감소를 공연 부분 피해 이상으로 체감하고 있었다.

#### 2. 공연기획

모든 공연기획사가 코로나 발생 전에 비해서 매출 수준이 감소했다고 밝힌 가운데 전년 대비 평균 매출 수준은 18.0%로 조사되어, 엔터테인먼트 34.4%에 비해 상대적으로 더 감소폭이 큰 것으로 조사되었다. 이는 엔터테인먼트사가 기본적으로 뮤지션이나 아티스트의 매니지먼트가 가장 주요한 업무인데 반해, 공연기획사는 공연 기획 및 운영이 회사의 주요한 수익 모델이기 때문이다.

그럼에도 불구하고 일부 공연기획사에서는 지속적으로 공연을 추진했으나, 코로나19 유행 상황에 따라서 원활한 공연 진행에 영향을 받아서 대관비 보증금, 출연 뮤지션 개런티 선금, 라이선스비, MD·마케팅비 등에서 직접적인 피해가 누적된 것으로 나타났다

### 3. 하드웨어

매출이 증가한 것으로 조사된 하드웨어 회사는 1개 회사로 세부분야는 음향분야였으며, 웹비나나 온라인 방송 중계 등의 대체 수익 활동으로 매출이 증가했다고 밝혔다. 이 회사는 코로나 발생 이전에도 웹비나와 온라인 방송 중계 등의 사업을 영위하고 있었으나 매출 비중이 크지 않았으나 코로나19 유행 초기 대체 수익 활동으로의 마케팅 역량을 집중하여 매출 방어에 성공한 것으로 나타났다.

많은 음향 회사에서 웹비나와 중계분야로의 진출을 시도하였으나 대부분 업체에서는 경영에 크게 도움이 안됐다고 나타났는데, 이는 코로나19 발생 이전에 웹비나와 온라인 방송 중계를 할 수 있는 역량을 보유하고 장비 및 노하우 축적 여부로 차이가 나타난 것으로 보인다. 다만, 이 경우는 사례가 적어서 일반화시키기에는 무리가 있다.

이외에 조명이나 특수효과 같은 분야의 경우에는 뚜렷한 대체수입활동도 보이지 않는다. 일부에서는 방송 관련으로 진출한 경우도 보이나, 방송자체가 진입장벽이 높은 분야이기 때문에 코로나19라는 특수한 상황에서 단기간에 해당 분야로 진출하기는 어려운 것으로 나타났다.

특히 코로나19의 유행이라는 상황은 하드웨어의 업종적인 특징과 맞물려 큰 피해를 입힌 것으로 보인다. 하드웨어 업체는 기본적으로 투입되는 조명, 음향, 무대 시설 등의 장비가 일정 규모 이상일 때 수익이 발생하고, 규모가 작은 공연은 인건비 수준으로 운영하는 수익 모델이었다. 그런데 코로나19로 인해서 대형 공연은 취소되고, 진행되는 공연도 언택트나 온라인 공연 형태로 전환되면서 규모가 감소되었기 때문에 회사를 운영할 만한 매출이 발생하지 못한 것으로 조사되었다. 또 실내에 적용된 50명 인원 제한도 대형 공연에 투입되는 스태프의 수를 고려할 때 공연 자체를 진행을 방해하는 요인으로 나타났다.

많은 하드웨어 업체들은 코로나 발생 이전에 공연 이외에 뮤지컬이나 체육행사, 전시 등의 분야를 동시에 영위하였는데, 이 분야도 코로나19의 유행 상황에 크게 영향을 받는 분야여서 그 타격이 더욱 큰 것으로 나타났다.

### 4. 공연장

조사한 모든 공연장에서 매출이 감소하였으며, 전년대비 평균 매출 수준이 18.0%로 피해가 매우 컸다. 공연장은 크게 공연장을 빌려주는 대관 부분과 공연을 기획하는 기획 부분으로 구분하는 데, 기획 부분은 실내 50인 이상 입장제한과 거리두기가 동시에 적용되면서 시기에 따라서 최대 좌석의 30% 이하만 받을 수 있었다. 조사 대상 공연장들의 규모를 고려하면, 30% 관객으로 공연을 진행하면 적자이기 때문에 공연 기획을 포기한 것으로 나타났다. 대관 부분은 코로나 단계에 따라서 입장할 수 있는 인원 제한이 변동되기 때문에 단계 변화에 민감할 수밖에 없는데, 작년 코로나19 단계 변화와 공연기획 후 공연 진행까지 2~3개월 정도 소요되는 점을 고려해볼 때 1년 내내 대관공연 자체가 불가능하였다. 그럼에도 불구하고 많은

공연장에서 공연기획사나 뮤지션에게 무상으로 연기해주거나 계약금의 전부를 환불해서 그 피해는 더욱 큰 것으로 조사되었다.

대부분의 공연장에서는 언택트나 온라인 형태의 공연을 진행하지 못했는데, 그 이유는 언택트나 온라인 공연 장비 및 전문 인력이 없기 때문이다. 현장감을 중요시 하는 공연장 입장에서는 언택트나 온라인 공연은 전혀 다른 분야로 접근했으며, 따라서 코로나19 발생 이전에는 이러한 인프라를 구축할 필요성을 느끼지 못한 것으로 나타났다. 코로나19로 인해 수익이 남는 오프라인 공연을 추진하기에는 불가능한 상황에서 일부 공연장에서는 온라인 장비에 대한 투자를 실시하였으나, 높은 공연 수준을 제공할 정도는 이르지 못했을 뿐만 아니라 그 비용도 많이 들어가서 코로나19로 인해 매출이 감소한 상황에서 언택트나 온라인 공연으로의 대규모 투자는 불가능한 상황이다.

## 제2장 필요한 지원 대책 및 정책

대중음악 업체들은 코로나19로 인해 필요한 대책이나 정책으로 정부 주도 공연 기획 및 지원 사업 확대, 집객 제한 인원수의 전향적인 검토, 운영 자금(임대료, 리스비 등) 지원 및 대출, 온라인 공연 관련 비용 지원, 소형 뮤지션 중심의 지원 필요, 공모사업 관련 행정작업 간소화 및 정보 공개, 정부 내 담당 부서 및 관련 표준산업분류 코드 신설 등이라 응답하였다.

엔터테인먼트 회사와 공연기획사에서는 거리두기 등의 영향으로 공연이나 행사 진행 시 원래 규모의 30~50%의 관객을 받지 못하기 때문에, 공연을 포기하거나 공연을 진행하더라도 수익을 포기하는 것으로 나타났고, 정부 주도의 공연 기획이나 지원 사업을 통해 공연에 해주거나, 수익성 있는 공연을 진행할 수 있도록 집객 제한 인원수를 전향적으로 검토해달라는 의견이 상대적으로 많았다.

하드웨어 업체에서는 운영 자금(임대료 및 리스비 등) 지원 및 대출이 필요하다는 의견이 많았는데, 그 이유는 공연이나 행사를 위한 조명 장치 및 장비, 음향 장치 및 장비, 트러스나 비계 등의 가설물, 특수효과 장비들을 보관하기 위한 창고를 임대해야 하여 상대적으로 사용하는 임차료가 높기 때문으로 보인다. 특히 조명과 음향의 경우에는 장비가 고가이기 때문에 구입 시 리스를 활용하였으나, 코로나19로 인해 매출이 급감한 상황에서 비용 지출에 대한 부담도 더 큰 것으로 조사되었다.

또 정부 내 담당 부서 마련과 표준산업분류 코드 신설해 달라는 의견은 주로 하드웨어 업체에서만 요청하는 사항으로 나타났는데, 정부 내 담당 부서가 없는 상황이다 보니 정부에 업계의 의견을 전달할 창구가 전혀 없는 것으로 보인다. 특히 업계의 특수한 상황을 반영할 수 있는 표준산업분류 코드가 없다면 적용받는 법률이나 규제도 실제 현실과는 차이가 너무 크고, 코로나19와 같은 특수상황에서 정부 지원 신청 시 불편을 겪고 있는 것으로 조사되었다.

마지막으로 공연장에서는 집객 제한 인원수의 전향적인 검토를 해달라는 의견이 가장 많은 것으로 나타났다. 대형 공연장도 비슷하겠지만 조사를 진행한 공연장 특성 상 규모가 크지 않은 공연장으로 강화된 거리두기를 준수하면 한 번 공연 시 30명 이하의 관객만 받을 수

있어서 대관 및 기획 자체를 포기한 것으로 조사되었다. 특히 거리두기와 실내 공간 50명 이하 규정까지 이중으로 적용받는 상황에 대한 부담함을 호소하고 있다. 이 외에 의견으로는 정부가 언택트나 온라인 공연을 할 수 있는 장비 및 인력 등을 제공하거나 임대했으면 하는 의견이 있었다.

### 제3장 언택트 및 온라인 공연에 대한 평가

언택트 및 온라인 공연은 전반적으로 부정적으로 보는 것으로 나타났다. 가장 큰 이유로는 현시점을 기준으로 온라인 공연이 수익 모델로는 부적합하다는 데에 있다. 수준 높은 온라인 공연을 추진하기 위해서는 오프라인 공연에 들어가는 장비 및 인력 이외에 영상촬영, 송출 및 편집 인력이 추가적으로 들어가기 때문에 오프라인 공연 보다 투입되는 비용은 더 많은데 반해 일부 유명 아이돌 그룹을 제외하고는 수입을 기대할 수 없는 상황이다.

현재 언택트 및 온라인 공연은 유튜브나 줌(Zoom), 네이버 V-Live를 활용하여 진행이 가능하지만, 수익을 기대할 수 있는 유튜브는 팬들이 기부하는 형태의 빈약한 수익 모델을 가지고 있고, 네이버 V-Live의 경우에는 수수료 부분이 높아서 팬 덩이 부족한 뮤지션이나 아티스트 같은 경우 손해 보는 구조인 것으로 조사되었다. 또한 공연 기획업의 경우에는 일부 플랫폼 운영사에서 압도적인 자금력을 활용하여 언택트나 온라인 공연으로 수익 창출이 가능한 뮤지션이나 아티스트를 계약을 진행하고 있어서 시도자체가 불가능한 상황인 것으로 나타났다. 향후 언택트 및 온라인 공연이 확대되기 위해서는 수익모델에 대한 연구와 지원이 필요해 보인다.

다만 많은 대중음악 업체에서 언택트 및 온라인 공연이 없어지지 않는 것으로 보는데, 쇼케이스 등의 팬들과 소통할 수 있는 수단으로써의 가치는 높게 평가하고 있다. 따라서 향후 오프라인 공연은 수익 창출의 모델로, 언택트 및 온라인 공연은 팬들과 소통하고 홍보하는 수단으로 각각의 방향으로 두 트랙으로 발전할 것으로 예측하고 있다.



## 목 차

제 1장 조사 개요 .....	1
1. 조사 배경 및 목적 .....	3
가. 조사 배경 .....	3
나. 조사 목적 .....	4
2. 조사 개요 .....	5
가. 조사 설계 .....	5
나. 조사 방법 .....	6
제 2장 조사 결과 요약 .....	9
1. 응답자 현황 .....	11
2. 코로나 발생 전 대비 매출 비교 및 감소 원인 .....	12
3. 코로나19 발생 후에도 공연을 진행할 수 있었던 이유 .....	14
가. 능동적인 요인 .....	14
나. 수동적인 요인 .....	15
다. 중립적인 요인 .....	16
라. 기타 요인 .....	16
4. 공연 및 행사 등이 취소된 원인 .....	18
5. 공연 및 행사 취소로 발생한 피해 현황 .....	21
가. 유형의 피해 .....	21
나. 무형의 피해 .....	23
6. 코로나19에 대응하기 위한 노력 .....	25
7. 언택트/온라인 공연의 평가 .....	28
8. 코로나19 관련 정책에 대한 평가 .....	31
9. 필요한 지원 대책 및 정책 .....	33
가. 당면 과제 .....	33
나. 장기적 과제 .....	37
제 3장 조사 결과 .....	41
1. 인터뷰 응답자 현황 .....	43
2. 인터뷰 내용 .....	45
가. 코로나 발생 전 대비 오프라인 콘서트 및 행사 수, 매출 수준 비교와 감소 원인 .....	45
나. 코로나19 발생 후에도 공연을 진행할 수 있었던 이유 .....	52
다. 공연 및 행사 등이 취소된 원인 .....	58
라. 공연 및 행사 취소로 발생한 피해 현황 .....	62



## 목 차

마. 코로나19에 대응하기 위한 노력 .....	69
바. 언택트/온라인 공연의 평가 .....	76
사. 코로나19 관련 정책에 대한 평가 .....	83
아. 필요한 지원 대책 및 정책 .....	86



## 표 목 차

〈표 1-1〉 국내 코로나19 누적 확진자 및 사망자 현황 .....	3
〈표 1-2〉 조사 기본 설계 .....	5
〈표 1-3〉 표본 선정 결과 및 컨택 결과 .....	7
〈표 3-1〉 인터뷰 응답자 현황 .....	43
〈표 3-2〉 엔터테인먼트업의 코로나19 전후 매출 변화에 따른 피해 현황 .....	45
〈표 3-3〉 공연기획업의 코로나19 전후 매출 변화에 따른 피해 현황 .....	48
〈표 3-4〉 하드웨어업종의 코로나19 전후 매출 변화에 따른 피해 현황 .....	49
〈표 3-5〉 공연장의 코로나19 전후 매출 변화에 따른 피해 현황 .....	51
〈표 3-6〉 공연을 진행할 수 있었던 이유(유행 초기 진행) .....	52
〈표 3-7〉 공연을 진행할 수 있었던 이유(유행 상황이 나아졌을 때 진행) .....	52
〈표 3-8〉 공연을 진행할 수 있었던 이유(언택트 공연으로 대체 혹은 병행) .....	53
〈표 3-9〉 공연을 진행할 수 있었던 이유(공연 규모를 축소하여 진행) .....	55
〈표 3-10〉 공연을 진행할 수 있었던 이유(지원사업 및 공공성 정부 행사) .....	56
〈표 3-11〉 공연을 진행할 수 있었던 이유(기타) .....	57
〈표 3-12〉 공연 및 행사 등이 취소된 원인(공연 강행 시 적자로 인한 취소) .....	58
〈표 3-13〉 공연 및 행사 등이 취소된 원인(국가 간 이동의 어려움) .....	59
〈표 3-14〉 공연 및 행사 등이 취소된 원인(코로나 상황 악화로 사회적 및 심리적 부담) .....	59
〈표 3-15〉 공연 및 행사 등이 취소된 원인(정부 및 지자체 방침에 의한 행사 진행 불가) .....	60
〈표 3-16〉 공연 및 행사 등이 취소된 원인(계절 행사 및 공연으로 인한 2020년 공연 취소) .....	61
〈표 3-17〉 구체적 피해 현황(직접 발생한 비용 손실) .....	62
〈표 3-18〉 구체적 피해 현황(사전 준비 작업 인력투입으로 직 · 간접 비용 발생) .....	65
〈표 3-19〉 구체적 피해 현황(심리적인 피해) .....	66
〈표 3-20〉 구체적 피해 현황(기타) .....	67
〈표 3-21〉 코로나19에 대응하기 위한 대응(인력 조정) .....	69
〈표 3-22〉 코로나19에 대응하기 위한 대응(대출 및 사채 출연) .....	70
〈표 3-23〉 코로나19에 대응하기 위한 대응(대체 수익 활동) .....	71
〈표 3-24〉 코로나19에 대응하기 위한 대응(공연 및 음반 기획 포기) .....	73
〈표 3-25〉 코로나19에 대응하기 위한 대응(비용 절감 노력) .....	74
〈표 3-26〉 언택트/온라인 공연의 평가(현장감 부족) .....	76
〈표 3-27〉 언택트/온라인 공연의 평가(수익모델로써 부적합) .....	77
〈표 3-28〉 언택트/온라인 공연의 평가(긍정적 인식) .....	80
〈표 3-29〉 언택트/온라인 공연의 평가(기타) .....	81



## 표 목 차

〈표 3-30〉 정부 정책 비판(정부지원금 정책 불만) .....	83
〈표 3-31〉 정부 정책 비판(대중음악 분야 지원 대책에 대한 불만) .....	84
〈표 3-32〉 정부 정책 비판(언택트 전문 공연장 사업에 대한 비판) .....	85
〈표 3-33〉 필요한 지원 대책 및 정책(정부 주도 공연 기획 및 지원 사업 확대) .....	86
〈표 3-34〉 필요한 지원 대책 및 정책(집객 제한 인원 수의 전향적인 검토) .....	87
〈표 3-35〉 필요한 지원 대책 및 정책(운영 자금 지원 및 대출) .....	88
〈표 3-36〉 필요한 지원 대책 및 정책(온라인 공연 관련 지원) .....	90
〈표 3-37〉 필요한 지원 대책 및 정책(소형 뮤지션에 대한 지원 필요) .....	90
〈표 3-38〉 필요한 지원 대책 및 정책(공모사업 지원 시 행정작업의 간소화) .....	91
〈표 3-39〉 필요한 지원 대책 및 정책(정부 내 담당 부서 및 관련 표준산업분류 코드 신설) .....	91
〈표 3-40〉 필요한 지원 대책 및 정책(기타) .....	92





## 그림 목 차

[그림 1-1] 전 세계 코로나19 누적 확진자 및 사망자 현황 .....	3
[그림 1-2] 모집단 구축 과정 .....	6
[그림 1-3] 심층인터뷰 진행 방식 .....	6
[그림 2-1] 응답자 성별 및 연령별 분포 .....	11
[그림 2-2] 응답자 업종 분포 .....	11
[그림 2-3] 업종별 코로나 발생 전 대비 매출 수준 .....	12
[그림 2-4] 공연을 진행할 수 있었던 요인 .....	14
[그림 2-5] 공연 및 행사 취소로 발생한 피해 현황 .....	21
[그림 2-6] 필요한 지원 대책 및 정책 .....	33



## 제 1장 조사 개요



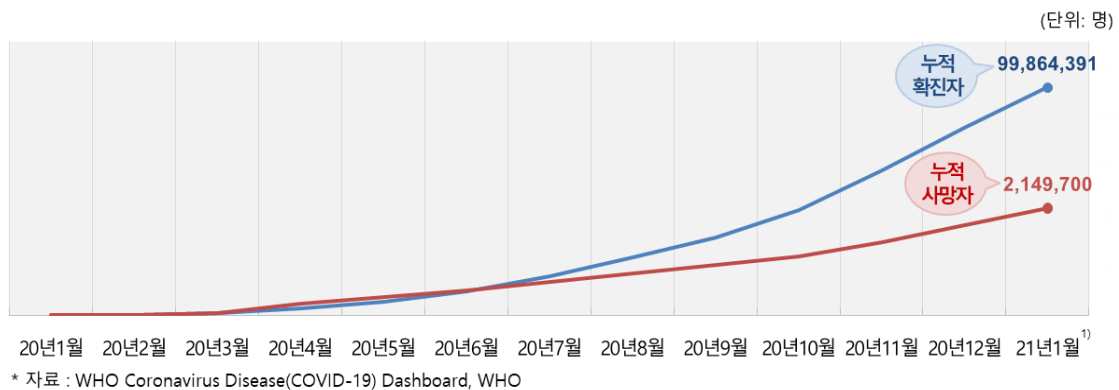
# 제 1장 조사 개요

## 1. 조사 배경 및 목적

### 가. 조사 배경

2020년 초 아시아에서 처음 유행하기 시작한 코로나바이러스 19(이하 코로나19)는 현재 전 세계로 확산되었다. 2021년 1월 말 기준 누적 확진자 수 약 9,900백만명, 누적 사망자 수 약 2,100만명으로 계속 확산되는 추세를 보이고 있으며, 사회·경제적으로 큰 영향을 미치고 있다.

우리나라 또한 2020년 1월 20일 첫 확진자가 발생한 이후 1년 만에 누적 확진자 수 약 76,000명, 누적 사망자 1,386명<sup>1)</sup>으로 유행이 지속되고 있는 상황이며, 이에 우리 정부는 국내 코로나19의 확산을 막기 위해서 사회적 거리두기나 집합제한 등의 강도 높은 대응 전략을 수립하고 시행 중에 있다.



[그림 1-1] 전 세계 코로나19 누적 확진자 및 사망자 현황

<표 1-1> 국내 코로나19 누적 확진자 및 사망자 현황

구 분	누적 확진자	누적 사망자	구 분	누적 확진자	누적 사망자
20년 1월 말	11	0	20년 8월 말	19,947	324
20년 2월 말	2,931	16	20년 9월 말	23,812	413
20년 3월 말	10,301	162	20년 10월 말	26,511	464
20년 4월 말	11,830	247	20년 11월 말	34,201	526
20년 5월 말	12,727	270	20년 12월 말	60,740	900
20년 6월 말	14,383	282	21년 1월 28일	76,926	1,386
20년 7월 말	14,305	301			

\* 자료 : 질병관리청 보도자료, 코로나바이러스감염증-19 국내 발생 현황(정례브리핑)

1) 2021년 1월 28일 17시 기준

감염병 유행이라는 직접적인 영향과 사회적 거리두기나 집합제한 등 코로나 확산을 방지하기 위한 대책으로 인한 간접적인 영향으로 관광업과 음식점업과 같은 업계는 매우 큰 타격을 입었다. 대중음악 업계 또한 예외는 아닌데, 한국콘텐츠진흥원에서 집계한 결과에 따르면, 작년 한 해 동안 취소되거나 연기된 공연 및 페스티벌 등의 행사 수는 515건으로 조사되었으나, 소규모 공연장에서 진행하는 공연이나 기획 단계에서 취소, 기획 자체 포기하는 경우 등을 포함하면, 그 피해규모가 더 클 것으로 예상된다.

## 나. 조사 목적

한국콘텐츠진흥원은 다양한 콘텐츠를 발굴 및 소비자 접점 확대를 통한 창작 기반을 강화를 도모하고, 글로벌 도약을 위한 해외진출 지원과 경쟁력을 강화하기 위한 목적으로 2012년부터 최근 10년 동안 약 60개 지원 사업, 약 1,020억 원을 대중음악 업계에 지원 사업을 운영하였다. 특히 2021년은 코로나19로 심각한 피해를 입은 대중음악 업계를 지원하기 위해서 전년대비 약 211억 늘어난 약 389억 원 규모의 지원 사업을 편성하였으나, 성공적인 사업 추진을 위해 필요한 대중음악 업계의 코로나19의 피해현황 및 희망하는 지원 등의 실태 정보가 부재한 상황이다.

따라서 본 조사는 대중음악 업계가 코로나19로 인해서 입은 구체적인 피해 현황과 사례를 수집함으로써 향후 효과적인 지원 사업을 추진하는 데 활용하고, 궁극적으로는 코로나19를 포함한 유사한 상황이 발생할 경우 이에 대응하는 데 필요한 정책 개발을 위한 기초자료로 제공하는 것에 그 목적이 있다.

## 2. 조사 개요

### 가. 조사 설계

<표 1-2> 조사 기본 설계

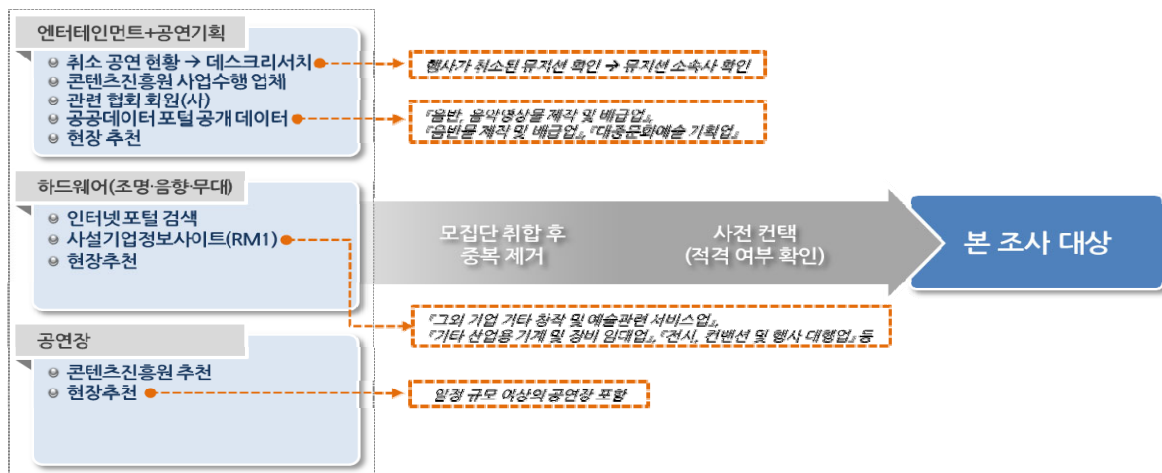
구 분	내 용
조사 대상	대중음악산업을 영위하는 사업체 - 엔터테인먼트, 공연기획, 하드웨어 <sup>2)</sup> , 공연장
조사 지역	서울·인천·경기
조사 방법	개별심층인터뷰(in-Depth Interview) - 사회적 거리두기 2.5단계로 인해서 집단심층면접(FGI)에서 변경
표본 크기	60개
조사 기간	2020년 11월 18일 ~ 2021년 1월 31일
조사 내용	코로나19 발생 전·후 공연 및 행사 건 수 / 매출 비교 오프라인 공연 및 행사 주최 / 참가 사례 참석하려던 오프라인 공연 및 행사 연기 / 취소 사례 온라인(언택트) 공연 주최 / 참가 사례 온라인(언택트) 공연에 대한 향후 전망 코로나19에 대응하기 위해서 수립하고 운용한 활동 코로나19 대응을 위한 한국콘텐츠 진흥원과 정부의 지원책

2) 조명, 음향, 무대 및 특수효과 등

## 나. 조사 방법

### (1) 모집단 구축

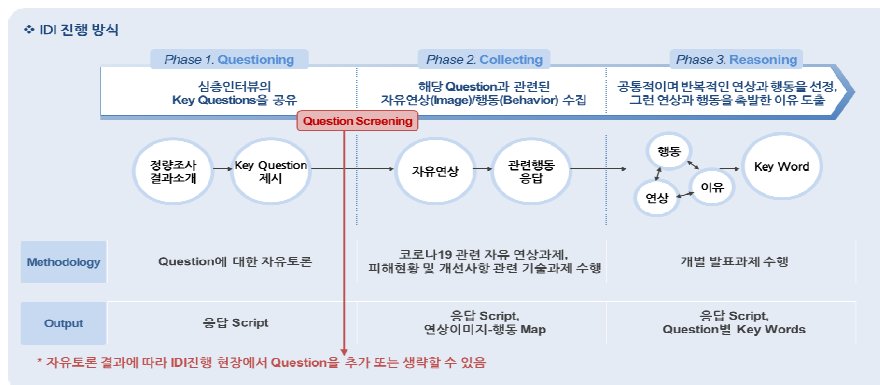
모집단은 엔터테인먼트 및 공연기획, 하드웨어(조명, 음향, 무대 및 특수효과), 공연장으로 구분하여 각각 구축 및 취합 후 중복을 제거 한 예비 리스트를 구축하고, 이어서 예비 리스트에 대한 전화조사를 통해 실제 대중음악 업종을 영위하는 지를 확인하여 본 조사 대상 업체로 확정하였다.



[그림 1-2] 모집단 구축 과정

### (2) 심층인터뷰 진행 방식

개별심층인터뷰(In-Depth Interview)는 응답 업체에 직접 방문하는 것을 원칙으로 하였으나, 코로나19 유행 상황에 따른 응답자의 의견을 반영하여, 일부 줌(Zoom)이나 전화면접 방식을 활용하였다. 인터뷰는 3단계에 걸쳐 진행하였으며, 각 과정별로 별도의 과제를 수행하는 방법으로 진행하였다.



[그림 1-3] 심층인터뷰 진행 방식



### (3) 표본 선정 결과 및 컨택 결과

구축한 모집단 1,414개 중 451개사에 컨택했으며, 엔터테인먼트 25개사, 공연기획 9개사, 하드웨어(조명, 음향, 무대 및 특수효과) 21개사, 공연장 5개 총 60개사와 개별심층인터뷰 진행하였다.

<표 1-3> 표본 선정 결과 및 컨택 결과

(단위: 개사)

구 분	리스트 수	컨택 현황					최종 진행
		계	성공	거절	비수신	조사 대상 아님	
엔터테인먼트 및 공연기획 <sup>3)</sup>	1,229	266	25(9)	39	140	53	25(9)
하드웨어(조명, 음향, 무대)	180	180	21	58	43	58	21
공연장	5	5	5	-	-	-	5
계	1,414	451	60	97	183	111	60

\* ( )안의 숫자는 공연기획업

3) 모집단 구축단계에서는 엔터테인먼트와 공연기획을 구분할 수 없어서 합쳐서 구축



## 제 2장 조사 결과 요약

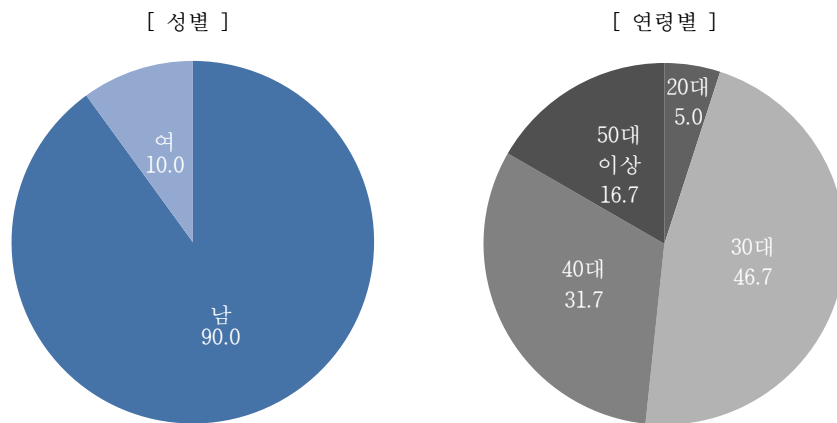


## 제 2장 조사 결과 요약

### 1. 응답자 현황

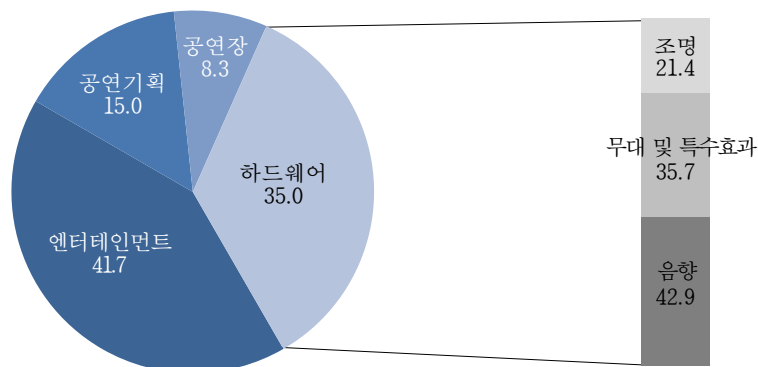
- 전체 응답자 중 90.0%는 남성으로 나타났고, 연령별로 살펴보면, 30대의 비율이 전체의 46.7%로 가장 높았고, 이어서 40대(31.7%), 50대 이상(16.7%), 20대(5.0%)의 순임
- 응답자가 영위하는 업종을 살펴보면, 엔터테인먼트라는 응답이 전체의 41.7%로 가장 높았고, 이어서 하드웨어(35.0%), 공연기획(15.0%), 공연장(8.3%)의 순임
  - 하드웨어업체를 세부적으로 살펴보면, 음향(42.9%), 무대 및 특수효과(35.7%), 조명(21.4%)의 순으로 나타남

(n=60, 단위: %)



[그림 2-1] 응답자 성별 및 연령별 분포

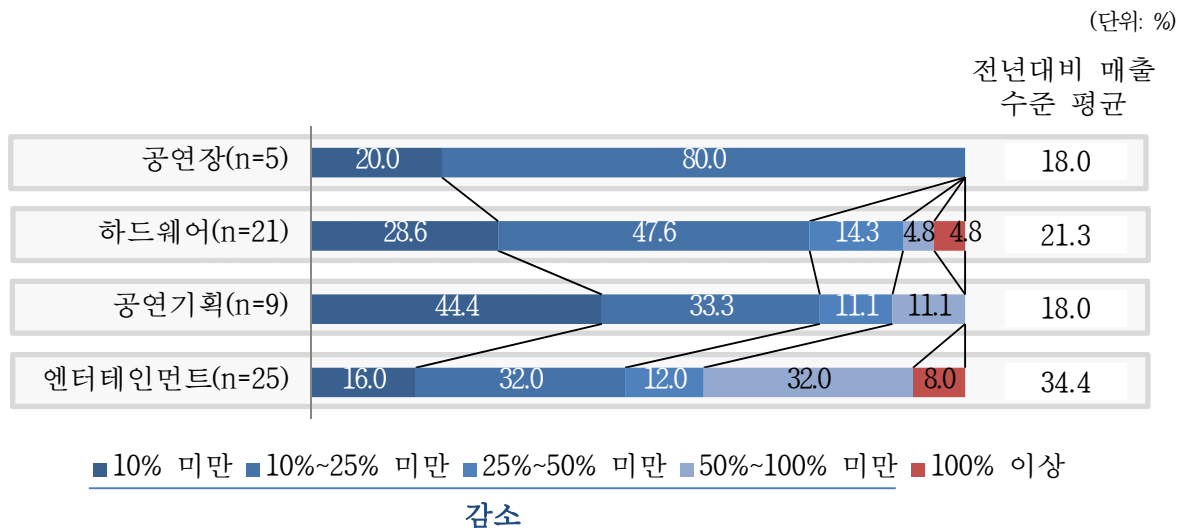
(n=60, 단위: %)



[그림 2-2] 응답자 업종 분포

## 2. 코로나 발생 전 대비 매출 비교 및 감소 원인

- 모든 업종에서 코로나 발생 전에 비해서 매출이 감소했다는 응답(엔터테인먼트업 92.0%, 공연기획업 100.0%, 하드웨어 95.2%, 공연장 100.0%)이 증가했다는 응답보다 높았음
- 전년대비 매출 수준의 평균은 ‘엔터테인먼트업’이 34.4%로 가장 높았고, 이어서 ‘하드웨어’(21.3%), ‘공연기획업과 공연장’(각각 18.0%)의 순으로 나타나 공연기획업과 공연장에서 코로나19 유행으로 인한 매출 감소 피해를 더 크게 입은 것으로 보임



[그림 2-3] 업종별 코로나 발생 전 대비 매출 수준

- 매출이 감소했다고 응답한 모든 업체가 밝힌 가장 주요한 감소 원인은 코로나19 때문으로 나타남

“저희가 이전에 계약한 행사라든지, 페스티벌이라든지, 투어라든지, 계약이 다 되어 있었는데, 이 코로나 이후에 전체 다 캔슬이 돼서 총 합쳐서 거의 16개 계약이 돼 있었는데 다 취소가 돼가지고 저희가(○○엔터테인먼트사 대표, ID 34)”

“매출도 저희가 전년도가 120억 정도였는데 이번에 10억, 11억 정도 나오는 것 같아요 …중략… 네, 100%요. 공연장이 운영을 안 하니까 저희가 할 수가 없죠(○○공연기획사 실장, ID 59)”

“2019년도 28억 정도 했거든요. 그런데 작년에 보니까 5억 정도 …중략… 그렇죠. 코로나가 99%정도 되죠.(○○하드웨어사 대표, ID 25)”

“공연의 숫자로 보자면 잠시만요, 12개월로 치면 그냥 절대적인 수치로 숫자, 감소된 숫자 말씀하시는 거죠? 70% 이상인데요. …중략… 저희는 80-90% 감소됐다고 봐야 해요. …중략… 아예 영업을 못하고 사람들도 모이지 못하고(○○공연장 대표, ID 58)”

- 엔터테인먼트업과 하드웨어업체에서는 전체 매출이 증가했다는 응답이 있었으며, 영상 콘텐츠 제작이나 음원 제작처럼 오프라인으로 진행하지 않아도 되는 활동이나 웹비나, 온라인 방송 중계처럼 언택트와 관련된 분야로 공연 분야 매출 하락 분을 보완한 것으로 나타남

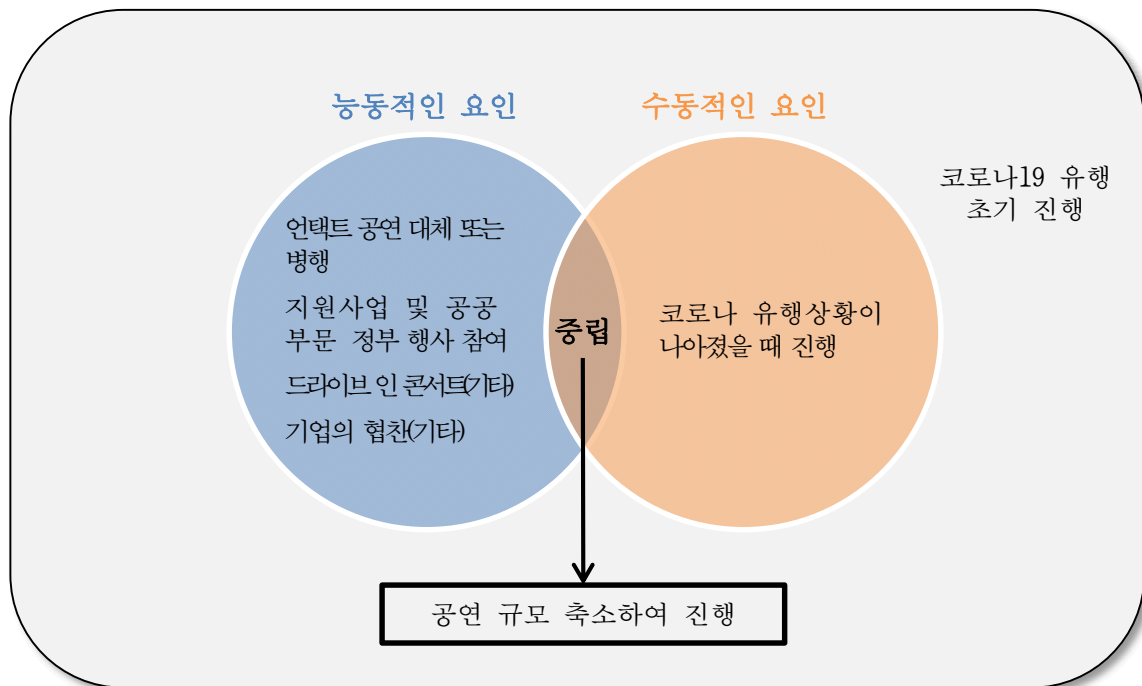
“문화재들을 대상으로 다큐멘터리 영상과 주제를 제작하여 ...중략... 코로나로 인한 피해를 이것으로 보완했습니다.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 20)”

“그냥 전체적인 매출로 보아서는 음원 매출이 상당부분을 차지하고 있었기 때문에 오히려 증가한 상황입니다. 어, 한 10에서 30% 정도(△△엔터테인먼트사 대표, ID 21)

“상반기 같은 경우는 진짜 거의 99% 매출이 거의 없다고 보셔도 될 정도로 ...중략... 저희가 이제 7월부터 전환을 해가지고 거의 8월부터는 웹비나 관련해서 ...중략... 하반기 들어서 9월부터 12월까지 매출이 작년 1년 매출보다 높을 정도로 시장이 바뀌었는데 그걸 빠르게 전환하기 위해서 홍보, 마케팅, 영업 라인도 빠르게 바꿨고(○○하드웨어사 대표, ID 40)”

### 3. 코로나19 발생 후에도 공연을 진행할 수 있었던 이유

- 2020년 한해 동안 코로나19 확산으로 인한 감염우려와 확산방지를 위한 사회적 거리두기의 영향으로 인해서 대부분의 대중음악 공연과 행사는 연기하거나 취소하는 등 원활하게 진행하지 못했음
- 공연을 진행하기 어려운 상황임에도 불구하고, 대중음악 업체들은 진행할 수 있었던 이유를 유형별로 구분한 결과, 능동적인 요인과 수동적인 요인, 중립적인 요인, 기타 요인으로 분류함



[그림 2-4] 공연을 진행할 수 있었던 요인

#### 가. 능동적인 요인

- 능동적인 요인은 대중음악 업체들이 공연 진행을 위해서 실시한 직접적인 의사결정이나 노력으로, 대중음악 업체들은 공연을 진행하기 위해서 언택트(온라인 공연) 대체 또는 병행, 지원사업 및 공공 부문 정부 행사 참여, 드라이브인 콘서트(기타 의견), 기업의 협찬(기타) 등의 방법을 활용하였음

“일단은 행사 같은 경우 청소년 관련 행사 출연이었는데, ○○ 같은 경우, 그게 이제 여름에 그 때 잡혀가지고 있다가 9월로 연기되어서 9월에 관객 없이 그냥 온라인 중계로 해서 공연을 했어요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 23)”



“사회적 간격을 두고 최소한의 인원만 해서 이렇게 언택트로 이렇게 2.5 단계부터는 아예 유튜브 방송으로 그러니까 촬영을 해서 유튜브로만 하는, 초창기에는 그래도 좀 50명 단위로 간격을 두고 했었는데, 마지막에는 완전 언택트로.(○○하드웨어사 팀장, ID 29)”

“두 건은 ○○○에서 지원을 받아서 올렸던 온라인 공연이었고 한 건은 ○○시에서 저희가 지원을 받아서 했던 거라서 둘은 공익적이고, 그다음에 하나는 시에서 지원 받아서 했던 거라 그 시나 아니면 구독자들을 위한 그런 콘텐츠라서 거의 공익성에 가깝습니다.(○○공연기획사 팀장, ID 54)”

“드라이빙 스루 콘서트를 진행했어요. 이것 같은 경우에는 아무래도 차를 타고 하는 형태이다 보니까 진행이 가능했어요. 이걸 코로나19 이후에 기획된 행사인데, 주관기관이 ○○자동차이기도 했고(○○하드웨어사 대표, ID 31)”

“이거는 외부 협찬이 있어서 협찬금을 받아서 진행을 할 수 있었던 거라서 그래서 케이스라서 그래서 케이스가 좀 달라요. …중략… 사실상 공연이 없어서 지원을 받지 못 했고, 그건 이제 기업의 협찬한 케이스라서 브랜드 홍보(○○공연장 대표, ID 46)”

## 나. 수동적인 요인

- 수동적인 요인은 코로나 유행상황 변화와 같이 대중음악 업체들의 의사결정이나 노력과는 상관없이 상황의 변화에 따라 발생한 것으로, 대표적으로 코로나 유행상황이 나아졌을 때 진행한 경우임

“저희가 8월에 한 번 했어요. 저희가 8월말이나 9월 중으로 생각하고 있었는데, 공연장 대관일 때문에 8월 1일에 한 거 였어요. 그때 못 했으면 못했을 거예요. 그 이후에 코로나가 심해졌거든요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID2)”

“○○○○재단에서 진행한 공원의 축하공연인데 그거 하나밖에 없었는데 그때는 하나, 마냥 왔다 갔다 하다가 코로나19 단계가 낮아지면서 방역수칙에 따라서 진행한다고 해서 했습니다.(○○공연기획사 대표, ID 51)”

“작년 10월이었나, 9월이었나, 거리 두기 조금 완화되고 60명 대 확진자 나올 때가 있었거든요, 60명 대. 그 정도 대는 조금씩 공연을 다시 했어요.(○○하드웨어사 대표, ID 40)”

## 다. 중립적인 요인

- 중립적인 요인은 공연 규모를 축소하여 진행으로 공연장에서 코로나19 확산을 우려한 자발적인 규모 축소와 사회적 거리두기 단계 조정에 따른 강제적인 규모 축소의 성격이 모두 공존하기 때문에 별도로 구분하였음. 다만, 최근에는 코로나19 유행에 따른 사회적 거리두기가 1년 이상 지속됨에 따라 업계의 피로감이 누적되었기 때문에 향후 수동적인 이유로 재분류해야 할 것으로 보임

“소규모로 해서 거리두기해서 100명도 못 앉았어요. 공연장 같은 경우에는 원래 1,000명이 앉을 수 있는 규모였습니다.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 1)”

“오프라인 공연으로 진행했던 것을 일단 그게 2단계에서 떨어진 상태에서 방역 수칙을 지켜 가면서 수용인원을 제한 할 수밖에 없었기 때문에 하루 공연이었던 걸 4일로 늘려서 공연을 진행했구요. …중략… 원래는 저희가 코로나 이전에는 400명으로 기획을 했었고요. 실제 공연한 거는 4일 합쳐서 200명이었어요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 30)”

“원래 이 공연이 3천 석짜리 체육관 버전이었어요. …중략… 코로나가 슬슬 심해지고 나서 문화회관으로 장소를 옮기게 된 거죠……. 그 대신 공연장이 800석이 되는 장소였는데 실제로 100석 밖에 진행되지 않아요. 옆에 한자리씩 띄어서 들이고 앞뒤로도 한자리씩 띄었고(○○공연기획사 대표, ID 6)”

“○○○○ 라이브는 몇 천 명도 수용 가능한 건데 이게 700명인가 800명해서 2월 22일, 근데 이거는 거의 코로나 2월 22 일이면 거의 초기잖아요. 초기라서 이때는 그냥 그래도 집합 제한이나 이런 게 안 걸렸기 때문에 어떻게 했어요. …중략… 그 이후로는 거의 100명 미만, 50명 미만으로 했죠.(○○하드웨어사 대표, ID 35)”

## 라. 기타 요인

- 기타 요인은 코로나19 유행 초기에 진행이 있었으며, 대중음악 업체는 코로나19 유행 초기 사회적 거리두기 단계별 구체적인 규모(실내 50인, 실외 100인)의 집합 제한과 같은 세부 조치사항을 마련하기 전에 코로나19 유행상황을 고려하여 진행한 경우가 많았음

“오프라인 공연 같은 경우에는 딱 한건만 진행했고, 모두 취소했습니다. 진행한 건은 소규모로 해서 거리두기 해서 100명도 못 앉았어요. 원래 1,000명이 앉을 수 있는 상황인데 공연 시기는 1단계 상황이었어요. 1단계일 때 1건만 진행했죠. 공연 같은 것은 2월부터 줄 취소했어요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 1)”

“일단 지금처럼 핀셋 규제나 방역이 좀 강화되지 않은 시점에서 인원수 지켜서 방역 수칙 다 지켜가면서 공연을 한 적이 있었죠.(○○공연장 대표, ID 39)”

“잠시만요, 있긴 있는데 이게 거의 코로나 터지기 초기에 2월 22일, 초기라서 강행한  
거죠. 이렇게 크게 집합 제한이나 이런 걸 안 걸었으니까 ○○○○ 라이브였거든요  
(○○하드웨어사 대표, ID 35)”

#### 4. 공연 및 행사 등이 취소된 원인

- 2020년 한해 동안 많은 대중음악 공연이나 행사가 코로나19 유행으로 인해 취소되었음. 취소된 공연을 자세히 살펴보면, 공연 강행 시 적자로 인한 취소, 국가 간 이동의 어려움, 코로나 상황 악화로 인한 사회적 및 심리적 부담, 집합 금지 등 정부 및 지자체 방침에 의한 행사 진행 불가, 계절성 행사나 공연으로 인한 2020년 공연 취소 등으로 분류 할 수 있음

- 공연 강행 시 적자로 인한 취소는 사회적 거리두기 단계에 따라서 원래 공연장 규모에 50% 이하의 관객 밖에 받지 못하고, 특히 지자체별 실내 50인 이상, 실외 100인 이상 집합제한을 동시에 적용하면 공연을 진행하면 적자가 발생하는 상황이기 때문에 공연 진행은 가능하지만 경영적인 판단으로 포기한 것을 의미함

“일단 1단계로 코로나 상황이 나아지면 단계가 하락하면 행사는 공연이 잡혔다가 2단계 까지 올라가면 계속 취소 그런 식으로 진행됐어요. 2단계가 100명 정도 밖에 공연장에 못 들어오는데 아이돌 가수를 100명 앞에 세우면 마이너스가 되거든요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 1)”

“거리 두기 단계가 그렇게 되면 공연장들도 예를 들어서 2단계만 되도 40명 이상, 50명 이상은 못 모으는데 공연장 대관료가 그 인원으로 대관료자체도 충족이 안 되고 아티스트 개런티, 여러 가지 공연에 필요한 제반, 그런 비용들은 턱없이 부족하니까 공연 자체를 열면 완전 마이너스인 거예요.(△△엔터테인먼트사 팀장, ID 55)”

“지금 거리두기 단계로는 저희가 기획하면 오늘 저희도 지금 ○○○ 이런 친구들이 와서 또 20명밖에 안 받아요. 못 받아, 그러면 그 친구는 뭐야? 그 회사에서 매니저 둘이나 오고 디자인비 주고, 뭐하는 건지 모르겠어요. 차비도 안 나오는 거죠. 이걸 계속 반복 하고 있다니까요. 1년 내내.(○○공연장 대표, ID 58)”

“객석 건너뛰기는 기획자들은 이익을 못 맞춥니다. 이익이 없다면 굳이 공연을 해서 손해를 볼 필요는 없겠죠.(○○하드웨어사 대표, ID 36)”

- 국가 간 이동의 어려움은 주로 해외투어나 초청공연을 진행하려던 대중음악 업체들이 밝힌 이유로 우리나라의 코로나19 확산과는 상관없이 해외투어 대상 국가이나 초청하려는 뮤지션이나 아티스트의 소속 국가의 코로나19 확산 상황에도 공연이나 행사 추진에 영향을 받기 때문임

” ○○ 투어와 ○○ 투어가 취소되었어요. ...중략... 투어규모도 만 명 단위로 기획하고 있었고요. 장소섭외부터 참석자 섭외, 무대까지 준비하고 티켓까지 완판한 상태였는데 취소해서요. 연기만 3회 정도 하다가 취소했습니다. 우리나라뿐만 아니라 그 나라도 집밖에 아예 못 나오다 보니까.....(○○엔터테인먼트사 대표, ID 1)”

“원래 2020년에 저희 폴로 계속 거기뿐만 아니라 2019년에 갔었던 ○○도 있었고 루마니아도 있었고, 카자흐스탄도 있었고, 미국 휴스턴도 있었고, 이런 데가 2019년도에 이미 다 이제 잡혀졌었죠. 페스티벌 일정들이 근데 비행가를 못 타잖아요? 자가 격리도 해야 하고 그쪽에도 못하고 전 세계가 그러니까 못 가게 됐고, 국내에서조차도 5명 이상 집합금지가 계속 있다 보니까 뭐 주최를 하는 사람들이 없어졌죠.(△△엔터테인먼트사 대표, ID 27)”

“남자 아이돌 한 팀 ○○○○ 쪽의 레벨로 맞춰서 섭외를 하고 있는데 그 때 코로나 때문에 이제 인도에서 해외 외국인들 입국 금지를 발령해서(○○공연기획사 대표, ID 57)”

- 코로나 상황 악화로 인한 사회적 및 심리적 부담은 공연을 진행하고 스태프나 관객이 코로나19에 걸렸을 때 낙인 효과 등의 사회적 부담과 코로나19 유행 상황임에도 공연을 진행하면서 오는 불안과 대중의 시선 등의 심리적 부담으로 인해서 공연 자체를 포기하는 상황임

“왜냐하면 저희 입장에서는 무리하게 이걸 진행하기보다 아티스트 친구들이 이미지가 또 있기 때문에 혹시나 공연을 했다가 그래서 확진자가 나오면 그게 또 친구들 이미지에 타격을 입을 수가 있고 안 좋아질 수 있기 때문에 괜히 무리해서 진행하지 말자.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 21)”

“하면 어떻게든 할 순 있겠는데, 잘못되면 이미지가 엄청 안 좋아지니까(△△엔터테인먼트사 대표, ID 47)”

“거기서 환자가 한 명이라도 나오면 너 네가 그 모든 비용을 내라는 각서를 쓰고 우리가 공연을 해요. 그런 조항이 있다 보니까 솔직히 위험부담이 있으니까 아무도 공연을 안 하는 거죠. 공연장 쪽에서는 해라, 너희들이 해서 30%만 팔라고 하는데 저희 입장에서 30%는 절대 못 팔고, 50% 하라고 하면 할 수 있는데 책임을 우리보고 지라고 하니까.(○○공연기획사 실장, ID 59)”

“방역을 사비를 들여서 방역을 해도 저를 옆에서 지켜보시거나 현장에 와보신 분들은 알아요. 하지만 제가 열면 뭐해요, 사람들이 못 오잖아요. 익스큐즈가 여러 단계로 거쳐져요. 아티스트가 내가 공연했던 우리공연장에서 나오면 어떻게 해요?(○○공연장 대표, ID 58)”

“그래서 코로나 때문에 공연하지 말라고 하지 않았는데도 나 공연 안 할래요! 하는 분들이 계시잖아요. 진짜로 상황이 괜찮아졌는데도 안 하시는 거예요. 무섭다고.(○○공연장 대표, ID 58)”

- 집합금지 등 정부 및 지자체 방침에 의한 행사 진행 불가는 정부나 지자체에서 직접적으로 공연 및 행사를 중단시키거나, 공연장 등의 대관시설 이용 중단 등의 간접적인 방법으로 행사를 막은 경우임

“나라에서 못 하게 하셨으니까 그걸 다 따라야 되니까요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 52)”

“○○○공원에서도 많이 하는데 ○○구 쪽에서도 문제를 많이 걸긴 걸었고요. 제가 들은 바로는 구청이나 그쪽에서도 ○○시청에서도 마찬가지로 그런 제반사항들이 많이 걸려서 못했다고 하더라고요.(△△엔터테인먼트사 대표, ID 56)”

“그 이태원 발병이후 부터가 시작이었어요. 그래서 정부방침이 하지마라 그래서 스타디움이 정부랑 밀접하게 관련이 되어 있어서 개최를 못하게 된 상황이고(○○공연기획사 대표, ID 15)”

“이 공연 우리가 무조건 하겠다. ○○도 셋업 날 취소가 됐잖아요. ○○○가. 셋업 날 시청에서 나와서 강제로 취소를 시켰어요.(△△공연기획사 실장, ID 59)”

“2020년은 ○○○ 전국투어가 잡혔었는데 공연장 자체가 문을 닫아 버려가지고 할 수 없게 되었죠.(○○하드웨어사 대표, ID 10)”

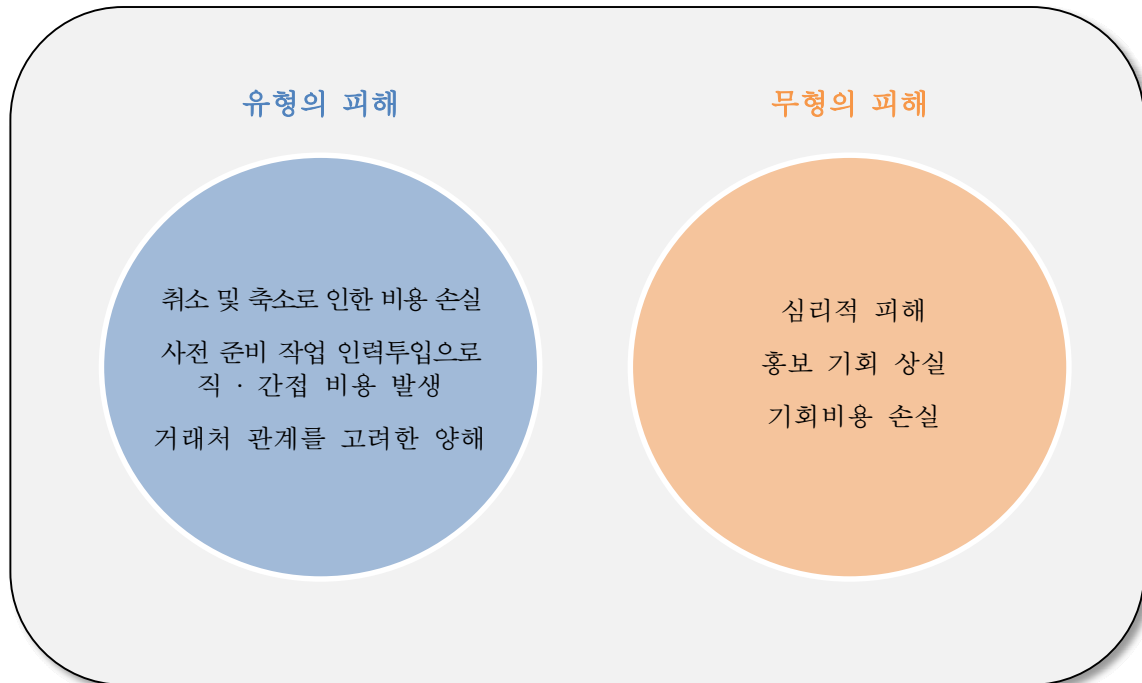
- 계절성 행사나 공연으로 인한 2020년 공연 취소는 여름 컨셉 공연이나 크리스마스 공연, 연말 공연처럼 특정 일자나 시즌에만 진행할 수 있는 공연은 코로나19 유행 상황이 악화되면 연기하여 진행하기 보다는 빠르게 2020년 공연 취소 결정을 하는 경향이 보였음

“사실은 시즌공연이래서 이제 비슷한 콘셉트가 ○○에서만 ○○경기장에서 매년 해왔던 공연이에요. 그래서 방법을 찾아서 여름에 안돌았으니 겨울에 투어를 돌아보자고 해서 계획을 세웠는데 이것 조자도 할 수 없는 상황이 된 거죠.(○○공연기획사, ID 15)”

“연기가 아니라 1년에 1~2번 하는 행사인데 올해는 접고 넘어가자 그런 식으로 진행되었어요.(○○하드웨어사 대표, ID 10)”

## 5. 공연 및 행사 취소로 발생한 피해 현황

- 공연 및 행사가 코로나19 유행상황에 따라서 취소되거나 연기되면서 다양한 피해가 발생하였으며, 유형의 피해와 무형의 피해로 분류하였음



[그림 2-5] 공연 및 행사 취소로 발생한 피해 현황

### 가. 유형의 피해

- 유형의 피해는 직접적으로 비용 손실이 발생한 피해를 의미하며, 공연이나 행사의 취소 및 축소로 인한 비용 손실, 사전 준비 작업 인력투입으로 직·간접적인 비용 발생, 거래처 관계를 고려한 양해로 인해 발생한 비용 손실 등이 있었음
- 공연이나 행사를 진행하는 데 직접적으로 들어가는 비용으로 행사가 취소 및 축소되면서 발생한 피해사례를 분류하면 다음과 같음

“의상 같은 경우에는 미리 다 준비했거든요. 해외 투어 같은 경우에는 규모가 크다보니 수천만 원 대 투자를 해서 준비를 했는데 투어가 취소 되다보니 피해를 입었고요. (○○엔터테인먼트사 대표, ID 1)”

“저희가 소셜 펀딩이라고 하죠? 그런 부분으로 후원을 받아서 진행을 받았어요. ...중략... 펀딩의 후원 상품 중에 하나로 공연티켓을 썰기 때문에 그런데 ○○○ 후원자체는 성공했는데 이것을 다 환불하면 어떤 일이 발생 하나면, ○○○ 후원이 성공하면 이게

부가세가 잡혀요. 이런 부분이 발생하고 또 플랫폼 이용 수수료가 있습니다.

(△△엔터테인먼트사 대표, ID 16)”

“네 제작해놓고, 판매 안 된……. 응원봉도 있을 거고 사진첩도 있을 거고 또 예를 들면 다양한 아이들 굿즈 있잖아요? 슬로건도 있고, 그 뭐 옷도 있고, 저희가 준비를 많았어요. 반지, 슬로건, 옷 다했었는데, 그런데 가서 가지고 가서 대중들이랑 직접 대면을 하고 이렇게 뭔가 소통을 해야지 나갈 수가 있는 상황이었죠.(□□엔터테인먼트사 대표, ID 27)”

“이게 문제가 심각해져서 저희가 소송도 하고 있고 그래요. 코로나로 인해서 취소했을 때 환불해주겠다고 약속을 하는데 그 이후에 계약한 곳들. 근데 돈이 1억 이상 나갔는데 코로나로 인한 환불인데 안 해주는 거예요. 그래서 반환 소송도 하고(○○공연기획사 실장, ID 59)”

“네, 그렇죠. 그런 거랑 실은 뭐 짐도 저희가 싣고 해야 하니까 창고 내에서 분류하고 다 해놓고 뭐 작업을 미리 준비해놓잖아요? 그게 다 연기가 됐으니 한 달 뒤로 연기가 됐으니 다 정리해야하니 뭐 각종 인건비, 지게차료, 뭐 이런 외부협력업체 비용이 조금 들었죠. 많이는 아니고요.(○○하드웨어사 팀장, ID 24)”

- 공연 진행 전 사전 준비 작업 인력투입으로 직·간접 비용 발생으로 했으나 공연이 취소되거나 연기되면서 제대로 된 비용 정산이 되지 않으면서 발생한 피해 사례를 분류하면 다음과 같음

“스텝들 예를 들면 스타일리스트도 필요하고, 매니저도 있고, 영상팀도 있고, 이런 친구들이 대기했다가 같이 가려고 세팅하고 했다가 그런 부분들이…….

(○○엔터테인먼트사 대표, ID 27)”

“저도 시간적으로 엄청나게 소비를 하고 제가 그것 때문에 공들인 게 물론 기본 금전적으로 제가 나간 건 아니지만 그것 때문에 제가 시간적인 부분들 그런 것들도 많이 소비를 한 거고, 그리고 제가 그것 때문에 다른 일도 안 하고 그걸 한 거라는 거죠.(○○공연기획사 대표, ID 57)”

“이제 보면 저희가 준비하는 거 보면, 저희가 무대시안이라든지, 백에 나오는 영상시안이라든지, 뭐 저희가 제안서를 드려야하고 뭐 준비 자료를 드려야하고 하는데 비용이 들어가잖아요? 저희 협력업체들도 그렇고 그런 비용에 대해서 달라고 청구를 못 하는 수준이죠.(○○하드웨어사 대표, ID 12)”

“비용 같은 경우는 저희가 사전에 현장 답사도 해보고, 교육도 잡아야 되기 때문에 회의도 많이 하고 그러다 보니까 기본적으로 직원들 인건비나 이런 게 많이 들어가야 되는데, 그런 게 소요된 거고 저희 같은 경우는, 근데 아직까지는 장비는 투입이 안 된 거니까(△△하드웨어사 대표, ID 48)”



- 많은 대중음악 업체들이 고정적인 거래처와 협업하는 비중이 높는데, 코로나19로 인해서 공연이 취소됐음에도 준비하면서 발생한 비용을 거래처와의 관계 때문에 정산을 하거나 정산 요청을 하지 못하고 손실이 발생한 사례가 있음

“저희 회사 입장에서는 무차별적으로 당하는 입장이었습니다. 계약서도 쓰지 않았고, 개런티도 지급되지 않은 상황에서 취소가 되면 피해가 엄청 큼니다. 개런티를 받더라도 취소가 되면 다 돌려줘야 하는 입장입니다.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 22)”

“어느 정도 실 비용에서는 기획사와 정리가 되는 게 업계에서 암묵적인 룰인데 저희는 그런 경우는 발생하지는 않았지만, 저희는 결과론적으로는 설치를 안했지만 받을 게 없는 거죠? 저희가 뭐 실제 설치하지 않았으니까요(○○하드웨어사 팀장, ID 24)”

“전날 캔슬난 경우도 있고 ○○○행사에서는 전날 세팅하러 현장을 들어갔다가 캔슬이 났어요. 그런데 우리가 청구할 수 있는 건 처음에는 연기였어요. 그래서 청구 없었고 그 다음에 연기 된 게 2월 15~16일 정도에 였는 데, 이게 날아갔죠. 그래서 캔슬 사실 그런 건 있어요. 우리가 준비비용이 얼마나 들어도 고정거래처면 그걸 우리가 캔슬 비용, 준비비용 얼마 청구하는 거는 조금 어려운 상황이죠. 그건 가지고(△△하드웨어사 대표, ID 25)”

“원래 평크냈으면 위약금을 50%는 줘야하는데, 50%는 줘야하는 데 이 코로나 같은 경우에는 그런 경우가 없었고, ...중략... 이 행사를 이번만 할 게 아니고 해마다 할 건 데, 달라고 그럴 수가 없어(□□하드웨어사 대표, ID 28) “

## 나. 무형의 피해

- 무형의 피해는 대관료나 마케팅 비용 등 직접적으로 눈에 보이는 피해가 발생한 것은 아니지만, 공연 및 행사가 진행하지 못함에 따라 발생한 보이지 않는 피해를 의미함. 무형의 피해로는 심리적 피해, 홍보 기회 상실, 기회비용 손실 등이 있음
- 코로나19로 인해서 원할한 공연을 진행하지 못하는 데서 오는 심리적인 피해도 다수의 업체들이 호소하였음

“정신적인 게 가장 커요. 투어 같은 경우에는 올해 하나라도 해보자는 그런 부분으로 준비했던 것이었는데(○○엔터테인먼트사 대표, ID 2)”

“아티스트들은 팬들과의 만남, 대중을 만나야 힘을 얻어야 몸이 처지지 않거든요. 저도 우울증 치료를 받고 있고, 여러 가지 피해가 있습니다.(○○공연기획사 대표, ID 42)”

“그 전 직원들은 10명 중에 8명이 그만두고, 스트레스 받으니까 맨날 공연 올렸다 내렸다 하지, 휴직하지, 눈치 보이지. 미래에 대한 불안함, 여기 계속 있으면 공연이 언제쯤 되는 걸까, 결국은 휴직 끝나자마자 다들 나가더라고요.(△△공연기획사 실장, ID 59)”

“이 코로나를 겪다 보니까 이건 진짜 처음, 예전에는 이렇게 안 했는데 왜 이번에는 이렇게 해야 되지, 이런 상황까지 생겼거든요. 그러다 보니까 저도 감당이 안 되더라고요.(〇〇하드웨어사 대표, ID 48)”

- 인디뮤지션이나 데뷔한지 얼마 안되는 뮤지션이나 아티스트는 공연 및 행사 참석이 홍보의 전략으로 활용되는 데, 코로나19로 인해서 공연 및 행사 참석의 기회가 감소하여 홍보 기회를 잃는 경우를 피해로 인식하는 사례가 있었음

“그러면 비대면으로 돌렸을 때도 저희가 원래 그 투어를 돌렸을 때도 저희가 원래 투어를 기대하는 또는 일어나는 시너지효과가 생각보다 커요. …중략… 소통하고 계속 보고 활동을 해야지 더 팬 층도 두터워지고 뭔가 굳건해지고 그런 게 있는데 그런 걸 다 날렸죠. 그런 기회를(〇〇엔터테인먼트사 대표, ID 27)”

“저의 앨범을 발매하고 나서 팬 미팅 자체도 지금 못 하게 돼서 앨범도 이제 어떻게 보면 매출을 못 올린 상황인 거죠.(△△엔터테인먼트사 실장, ID 37)”

“제가 우리 회사 오너인데도 제가 직접 실행하는 것은 많지 않아요. 해외 공연 행사나 저만 가거나 제 인건비 받고 운영비 받고 하는데 그게 회사에는 되게 어떻게 보면 큰 도움이 되는 거거든요.(〇〇하드웨어사 대표, ID 25)”

- 마지막으로 취소된 공연을 준비하거나 계획을 세움으로써 다른 공연이나 행사를 진행하지 못하는데서 오는 기회비용의 손실도 많은 업체들이 밝힌 무형의 피해 중 하나였음

“그래서 왜냐하면 무상으로 취소가 되니까 다 잡아놓으세요.(〇〇공연장 대표, ID 46)”

“어떤 날짜에 이 분들이 이미 계약을 해놨기 때문에 다른팀에 다른 아티스트들이 하고 싶을 때 우리는 계약 있다, 그러니까 그러면 어떻게 하나 하고 다른 데로 갔을 거잖아요. 근데 이 분이 안하면 날리는 거죠.(□□공연장 대표, ID 58)”

## 6. 코로나19에 대응하기 위한 노력

- 코로나19로 인해 공연 및 행사를 진행하지 못하면서 감소한 매출 때문에 많은 대중음악 업체들이 어려움을 겪고 있었으며, 이에 대응하기 위해서 다양한 노력을 하였음. 대중음악 업체들의 경영을 위한 노력을 인력조정, 대출 및 사재 출연, 대체 수익 활동, 공연 및 음반 기획 포기, 비용 절감 노력으로 구분하였음

- 많은 대중음악 업체들이 매출이 감소하여 고정 비용을 줄이기 위해서 직원을 해고하거나 자발적으로 퇴사하여 인력이 감소한 사례가 있었음

“저희 같은 경우는 회사의 직원분이 두 분 퇴사를 하시게 되었고요. 아까 말씀드린 것처럼 어떻게 추가적으로 생각할 수 있는 어떤 손해들은 동종업계에서 다들 같이 나눠 부담한 부분이 있어서 괜찮았지만 수익 자체가 없기 때문에 회사 운영 자체에 어려움이 있었고 그 결과 이제 좀 구조조정, 인력감축이 있었습니다.(○○엔터테인먼트사 이사, ID 18)”

“저희도 고정적인 지출을 줄이다보면 직원들을 줄일 수밖에 없어서 핵심 요원들만 이렇게 8명 있었는데 지금은 더 줄였어요. 뭐 나가기도 하고요. 제가 뭐 해고하거나 그런 건 아닌데 본인들 수입을 더 얻기 위해서 다른데 간 친구들도 있었고 그렇게 되더라고요.(○○하드웨어사 대표, ID 14)”

“인력 감축은 당연히 했고요. 지금 혼자. 지금 저 혼자 일하고 있고. 원래 저포함해서 디자이너까지 해서 한 세, 네 명 정도가 계속 있었는데. 지금은 작년 한 3월 이후로 저 혼자 계속 일하고 있고요.(△△하드웨어사 대표, ID 33)”

- 대출 및 사재 출연은 코로나19로 인해서 매출이 감소한 업체가 버티기 위해서 대출을 받거나 대표 개인 사재를 출연하여 운영자금으로 활용한 사례가 있었음

“처음에 기술보증에서 3억인가를 받았어요. 그 3억으로 다 버틴 것 같고, 추가대출이 없더라고요. 중소기업진흥, 중진공 이쪽으로 알아봤는데 거기도 예산이 5조가 넘는다고 하시는데 떨어진 거예요.(○○공연기획사 실장, ID 59)”

“네. 근데 그것도 지금 끝나가서. 대출 시원하게 받았죠, 빚더미에 앉았어요. 올해가 더 심각해지는 거죠. 작년에 받아서 원리금을 같이 갚아야 할 텐데(○○공연장 대표, ID 58)”

“작년에는 저희가 돈을 가져다 쓸데가 없으니까 신보에서 1억을 해줬어요. 제가 개인적으로 보험 들던 거를 5천만 원 해약을 했고, 그래도 나머지는 뭐 카드론도 받고 카드론도 1억 이상 받았어요. 대출로만 갚고 있었어요. 완전 마이너스죠. 작년에 마이너스 보니까 3~4억이 마이너스로 잡혔더라고요. 운용으로만(○○하드웨어사 대표, ID 14)”

- 코로나19로 인해서 공연 및 행사 수입이 감소한 대중음악 업체들이 공연 및 행사 이외의 대체 수익활동을 통해서 감소한 매출을 보완하려는 사례가 있었으며, 대중음악 업체들이 진행한 대체 수익활동으로는 상품 판매, 음원 발매 및 유통, 온라인 공연으로의 전환, 타 분야 아르바이트, 웹비나나 온라인 스트리밍 중계 등이 있었음

“언택트 공연에 맞춰서 연예인이나 아티스트들의 굿즈를 생산해서 온라인 판매를 하려고 합니다. 힘이 들지만 그래도 온라인 마켓은 가능하니까 도전해보려고 합니다.(○○엔터테인먼트사, ID 22)”

“저희가 마스크 패치 사업을 시작할거예요. 네, 그거라도 해야 할 것 같아서 작년 8월에 원래 생각했었는데 그때는 업체가 없었어요.(○○공연기획사 실장, ID 59)”

“좋은 음원을 만들려고 노력을 했습니다. 실제 음원 수익도 늘었고, 좋은 음악을 내는 것만이 음악 쪽이 살 길인 것 같습니다. OST작업 쪽 많이 집중하고 있습니다.(△△엔터테인먼트사 실장, ID 38)”

“저희 회사의 경우에는 다행히 이런 걸 예측한 건 아니었지만 몇 년 전부터 유통 사업을 해왔어요. 그러니까 왜냐하면 유통을 제대로 관장해서 인디 뮤지션들의 유통하는 회사가 별로 없기 때문에 …중략… 다행히도 이거는 코로나의 영역은 타진 않기 때문에 그 부분을 좀 그래서 더 강화하기 위한 노력들을 하고 있죠.(□□엔터테인먼트사 팀장, ID 55)”

“저희는 이제 인력도 충원을 했었고 초기에 장비도 다 구매를 했었고, 온라인 공연도 계속 수익이 안 나고 마이너스인 거죠. 그래서 지금 현재 20개 정도 진행을 했거든요. 수익이 난 케이스는 없다고 봐야죠.(○○공연장 대표, ID 46)”

“나머지는 일이 없어서 차를 돌리기 어려우니까 운수면허자격증 따서 차 놀릴 수 없으니까 그거 많이 하고 있더라고요. 그걸로 버티더라고요. 지금 그거 알다시피 장비들이 몇 억대 장비인데 사무실비용이라도 건지려면(○○하드웨어사 대표, ID 10)”

“지금상황에서는 저 같은 경우에는 작년에 일이 원체 없다보니까 저희 업종 사람들은 다른 일을 하다보니까 배달도 해보고, 저 같은 경우에는 대리운전도 한 2달도 했거든요. 뭐 다른 음향업체 대표님이랑 둘이서 대리운전을 했었는데, 두 달 동안 그 대리운전해서 번 돈으로는 사업장 운영해서(△△하드웨어사 대표, ID 31)”

“그걸 빠르게 전환하기 위해서 홍보, 마케팅, 영업 라인도 빠르게 바꿨고 …중략… 음반 제작이나 오디오 믹스, 방송 납품, 이런 부분들은 방송 같은 경우는 코로나 영향을 전혀 받지 않았고, 어차피 계속 해야 되니까. 그리고 웹비나나 이런 거는 이제 공연에 대체로 이제 별도로 진행을 했기 때문에 코로나라서 오히려 더 많아진 경우들이고(◇◇하드웨어사 대표, ID 40)”

- 코로나19 유행으로 인해서 공연 취소와 연기사례가 빈번히 발생하고, 공연장에서 감염 확산이 될 것을 우려하여 공연 자체를 포기한 사례와 공연을 통한 음반 홍보가 힘들어져서 음원 기획 및 발매 자체를 포기하는 사례가 있었음

“근데 코로나가 터지고 난 다음에 사실 취소이고 뭐고 할 거 없이 아예 공연을 기획할 엄두가 안 나더라고요. 그러니까 아예 착수를 못 했기 때문에 취소된 공연은 없죠, 두 건밖에 없죠. 그러니까 2월에 한 건, 12월에 한 건, 그래서 두 건밖에 없고요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 30)”

“올해 4월쯤에 하나 하려고 그런다고 전화, 유선 정도만 넣었고, 아직 서류나 계약금 같은 건 넣지 않았죠, 그냥. 어디가 좋을까 이렇게 내부적으로 이야기하고 있는 도중에...중략... 상황이 계속 이러더라고요. 그래서 그냥 음반 제작이나 하자.  
(△△엔터테인먼트사 대표, ID 43)”

“비용적인 부분도 서로가 겁을 내는 상황이니까 선불로 나간 거는 없어요. ...중략... 사회전반의 문제다 보니까 사전 제작비라 든 게 들어가고 해야 되는 데 전혀 그런 게 진행을 못했던 부분이죠. 조금 양해하는 식으로 진행으로(○○공연기획사 대표, ID 15)”

“음반 제작을 하면은 이제 그 신곡이 이렇게 좋을 시기에 나와서 이제 그 발표 시기에 맞춰서 그런 이제 계획 같은 걸 진행을 하는데, 그런 이제 그런 게 이제 딜레이가 됐죠.  
(△△공연기획사 대표, ID 45)”

“뭐 3주라는 시간이 있어서 무대나 그런 게 들어가고 연기된 거는 아닌데 그런데 계속 연기되다 보니까 나중에는 준비를 적게 하더라고요. 어차피 취소될 것 같으니까(○○하드웨어사 대표, ID 31)”

- 코로나19 유행으로 인해서 매출이 감소한 대중음악 업체들은 필수적인 고정비용 이외에 다른 비용에 대한 절감 노력을 한 것으로 나타남

“이게 사실은 정상적인 부분이라면 기획비용이 드는 것이니까 원래는 보상을 하는데, 다른 회사들과 비슷할 텐데, 저 같은 경우에는 사업적 측면이 아니라 오래 거래해온 인간적인 친분이 있어서 그 사정들을 뻔히 아니까 천재지변에 준하는 것이라고 생각하고 다들 양해하고 있죠. 원래는 한 50%라도 보상하고 해야 하는데(○○엔터테인먼트사 대표, ID 4)”

“기본적으로 지출되는 비용을 조금 줄이자 그런 부분으로 경영을 하고 있습니다. 기본적으로 나가는 임대료 등을 제외한 마케팅 등의 비용을 줄인다는 생각으로 다른 대응은 하지 못하고 있습니다.(□□엔터테인먼트사 대표, ID 9)”

## 7. 언택트/온라인 공연의 평가

- 코로나19의 유행으로 인해서 오프라인 공연의 원활한 진행이 불가능해지자 많은 대중음악 업체에서 언택트/온라인 공연으로 진행하였으며, 언택스/온라인 공연에 대한 평가 정보를 수집하였음. 대부분 대중음악 업체들이 현장감 부족과 수익모델로써 부적합하다는 의견을 밝혔으나, 일부에서는 홍보의 측면에서는 효과가 좋음, 효율성이 높음과 같은 긍정적인 평가도 있었음

- 많은 대중음악 업체가 언택트/온라인 공연은 현장감이 부족하다고 밝혔으며, 특히 오프라인 공연의 장점인 아티스트나 뮤지션과 현장에서 교감이나 소통하는 것이 불가능하기 때문에 코로나19의 유행이 지나가면 코로나19 이전으로 돌아갈 것으로 보고 있음

“한 가지 확실한건 지금의 기술력으로 온라인 공연이 오프라인 공연의 대체제가 될 수 없다는 것을 확실하게 알게 됐어요. 오프라인이 줄 수 있는 감동을 전할 수 없어요. (○○엔터테인먼트사 대표, ID 1)”

“저희 공연장 200석 규모인데 왜 줄서서 앞쪽에 들어올까요? 뮤지션들 땀 흘리는 거 하나를 보고 싶은 거예요. 언택트는 저도 해보면서 느낀 것은 두 시간 공개방송 보고 있구나……. 그냥 보고 있는 거예요.(○○공연장 대표, ID 8)”

“제가 볼 때는 재미없어요. 공연은 직접 서로 눈 마주 대고 그 숨결을 느껴야지 공연은 당연히 이루어지는데(△△엔터테인먼트 대표, ID 53)”

“오프라인 공연은 제가 볼 때는 온라인 공연이 오프라인 공연의 대안은 아니라고 봐요. 그냥 다른 콘텐츠라고 생각해요. 이건 확실히 환경적인 부분이나 이걸 접한 사람들한테 오는 감흥이라든가 그런 부분도 그렇고 사운드적인 부분 현장감이라든가 (○○공연기획사 대표, ID 57)”

“아니오, 안될 것 같습니다. 콘서트라든가 이벤트 대한 감흥이 없어요. 사람들이 온라인으로 하게 되면, 그러니까 그것은 느낌을 감동을 전달해주는 게 아니라 그냥 한다는 이미지만 준다는 것 같아요. 현장감을 느낄 수가 없다는 거죠. 그러니까 이거는 유행하지 않을거예요. 아마(○○하드웨어사 대표, ID 26)”

- 언택트/온라인 공연 관련 평가 공통적으로 가장 많이 언급되는 사항은 수익모델로써는 부적합하다는 의견이었음. 대부분의 대중음악 업체에서 일정수준 이상의 언택트/온라인 공연을 진행하기 위해서는 오프라인 공연보다 더 많은 자원이 들어가는 데 반해서, 일부 탑급 아티스트나 뮤지션을 제외하고는 제대로된 수익을 기대할 수 없다고 밝혔음

“일단 온라인 공연 같은 경우에는 수익적 측면에서 전혀 도움이 되지 않는 것 같아요. 일단 공연장을 빌리고, 콘서트를 팔고 공연을 하잖아요? 그러면 일단 온라인 콘서트는

표 가격이 더 싸고, 그리고 실제적으로 잘 팔리지 않아요. 진짜 큰 아티스트가 아닌 이상은요. 그런데 준비하는 비용은 오프라인 공연과 동일하게 들어가기 때문에 수익이 안나요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 2)”

“예전에 콘서트 장에서도 영상이나 사진을 못 찍게 한 것도 이 이유 때문입니다. 노출의 희소성을 상품화한 게 공연인데, 온라인 공연 같은 경우는 100% 노출 해버리는 상황이기 때문에 …중략… 수익을 내는 면에서는 장기적으로는 도움이 안 됩니다.(△△엔터테인먼트사 대표, ID 20)

“팝아이돌급이 아닌 이상 그걸로 손익분기점을 넘기가 힘든데, 그러다보니 온라인으로 하는 것을 정말 뭔가 정부에서 주체를 한다거나 그런 식으로 아예 그렇게 되지 않는 이상 회사가 자체적 주체적으로 온라인 공연을 진행하기가 쉽진 않을 것 같다(□□엔터테인먼트사 대표, ID 21)”

“온라인 스트리밍의 맹점이 한명이 구매해서 여러 명이 같이 볼 수 있는 부분이고 어느 정도 팔릴지 예측이 안돼서 수익적인 부분에서 비관적이죠. 온라인 공연이라고 해서 무대나 조명, 음향 같은 하드웨어적인 부분이 특별히 적게 들어가는 게 아닌데 수익적인 부분이 담보가 안 되니 진행을 하기 쉽지 않죠.(○○공연기획사 팀장, ID 6)”

“인력이 들어가고 운송료가 들어가고 짐을 들어가고 그런 부대비용은 똑같은데 규모는 작아졌으니 남는게 별로 없다는 거죠. 실은 그리고 원채 처음부터 규모가 1/10, 2/20으로 규모가 줄어버리니까(○○하드웨어사 팀장, ID 24)”

- 언택트/온라인 공연과 관련된 긍정적인 의견으로는 홍보의 측면에서는 확실히 오프라인 행사보다 더 좋다는 의견과 효율성 측면에서 오프라인 공연보다 우월하다는 의견이 있었음
- “SM 소속 모든 아티스트 모여서 전 세계로 송출하게 되는데 그런 회사들 같은 경우에는 이런 상황이 전혀 문제가 되지 않는 거죠. 어차피 SM, 아이돌 같은 경우에는 국내가 아니고 해외 대상으로 하는데 해외시장을 노린다면 어차피 기왕 노린다면 언택트 위주로 할 수는 있겠지만 이외에는 그런 부분을 노리기에는 힘든 거죠. (○○엔터테인먼트사 대표, ID 16)”

“하나의 플러스 알파가 될 수는 있어도 대체는 힘들다. 이런 거는 있잖아요? 그냥 뭐 새 앨범이 나왔을 때 그니까 사람들 앞에 불러놓고 보지만 우리가 외국까지 일일이 다 프로모션을 다닐 수가 없거든요. 그렇잖아요? 몸이 한 개니까 그런 거를 오프라인 쇼케이스를 하는데 그거를 중계까지 하는 거죠.(△△엔터테인먼트사 대표, ID 27)”

“언택트가 오히려 좋죠. 요즘 유튜브라든지, 직캠이 많다 보니까 홍보하는 효과가 오히려 좋죠.(◇◇엔터테인먼트사 대표, ID 34)”

“관급 행사들 같은 경우는 비대 면으로 앞으로 전환해서 계속 갈 거 같아요. …중략… 또 이제 여러 가지 비용 면에서도 그렇고 효율성면에서도 그렇고 비대면 형태가 굉장히 많이 진행이 될 것 같은데 코로나가 끝나더라도(△△하드웨어사 대표, ID 40)”

- 기타 의견으로는 언택트/온라인 공연이 오프라인 공연과는 별개로 이원화되어서 발전할 것이라는 의견이 있었음

“온라인은 온라인 공연대로의 메리트를 가지고 거기에서 좀 더 살을 붙여서 그걸 하나의 사람들이 즐길 수 있는 매체로 형성을 시켜야 되는 거고, 오프라인 공연은 이전의 오프라인 공연에서 좀 더 진화된 모습으로 더 보여줘야 된다는 거고 이걸 길이 달라요. (○○공연기획사 대표, ID 53)”

“결론적으로 말씀을 드리자면 온라인을 두고는 오프라인 공연을 못 하는 그런 포맷으로 가지 않을까, 둘 다 합쳐서 가야 되는 형태로 진행이 돼야 되지 않을까 라고 생각합니다. (△△공연기획사 팀장, ID 54)”



## 8. 코로나19 관련 정책에 대한 평가

- 정부는 코로나19 유행으로 인해서 피해를 입은 대중음악 업계를 포함한 기업을 지원하기 위해서 다양한 정책을 수립하고 시행하였음. 다양한 정책 중 정부지원금 정책, 대중음악 지원 정책, 언택트 전문 공연장 사업에 대해서 평가한 사례를 구분하여 정리하였음

- 많은 대중음악 업체들이 정부의 지원금정책의 부족한 부분에 대해서 의견을 제시하였으며, 대중음악 업계의 재난지원금 대상 제외에 대한 불만, 현실성 없는 재난지원금 지원 대상, 고용유지지원금 대상요건 관련 정책 개선 필요의 의견이 있었음

“다만 직원 같은 경우에는 정부에서 고용유지 지원금이 나왔고요. 사업주 같은 경우에는 그런 부분도 없기 때문에 다른 일을 했죠. 정부에서 코로나19 2차 지원금 같은 경우에도 다른 업종에 비해서 지원금 지원 규모도 적더라고요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 2)”

“오히려 저희 업종 사람들에게 저희가 조금 저희가 정부지원금 같은 경우 그런 오는 거의 기본 수준, 이번에 300씩 집합 금지된 업체들 300씩 받았잖아요? 저희도 집합금지에 최대에 영향을 받아요. 5인 이상 집합금지에, 저희는 해당도 안 돼요.(○○하드웨어사 대표, ID 31)”

“기껏해야 몇 십만 원 붙이는 건데 실상은 1억은 매출발생이 안 됐어야 하는 거잖아요? 그런데 나라에서 보기에서는 뭐 국가지원금을 받을 때는 2억 이상은 전년도 매출액 2억 이상은 지원금을 해주지 않는다. 그런 식이니까 저 올해 들어서도 지원금 신청 하라고 하는데 그런 거 다 탈락 이에요. 매출액 때문에(△△하드웨어사 대표, ID 12)”

“근데 대부분 조건이 연매출 기준이 있어서, 근데 여기 장비들을 운영하는 업체들은 연매출이 그 기준보다는 높죠. 원래. 보상 지원금을 주는 정도의 연매출이라고 그러면 이 업체가 존재할 수 없어요. 사실. 그만큼 매출도 나지만 고정 비용들이 많기 때문에(○○하드웨어사 대표, ID 60)”

“근데 고용유지금 받는 것 자체가 일을 해야 고용유지금이 나오는 거잖아요. 그걸 접수를 해야 하잖아요. 그래서 전화하면 그쪽에서도 업무시간에 하지 마시고 저녁에 해서 달라고 그래요. 6시 안에 하지 마시고 밤에 집에 가서 하시라고.(△△공연기획사 실장, ID 59)”

- 많은 대중음악 업체에서 정부에서 진행하는 정부지원금정책과는 별개로 대중음악 지원 정책에 대한 불만을 살펴보면, 뮤지컬이나 순수예술 분야에 비해서 대중음악 분야에 대한 지원 정책이 부족하다는 의견, 대중음악 업계 현실을 고려하지 못한 정책에 대한 비판 의견 등이 있었음

“사실 정작 피해에 대한 구호 사업에 대한 그런 액션은 전혀 없는 거 같아요. ...중략... 그래서 그때 문화 예술 위원에 아르코에서 진행을 했던 대관료 피해 보상 사업이 있었어요. 근데 거기 지원을 했는데 대중음악은 이제 아르코의 지원 범위가 아니다 라고 해서(○○엔터테인먼트사 대표, ID 30)”

“너무 국악이나 순수예술 쪽에만 지원을 많이 해주시는 것 같다. 솔직히 전통 쪽으로 가면 지원을 아끼시지 않는데 대중문화 쪽은 지원이 많이 떨어지는 것 같아요. 그 부분에서 개선이 되었으면 좋겠습니다.(△△엔터테인먼트사 실장, ID 38)”

“그러니까 이게 사실 정부 정책 방향자체가 문제인 거고, K-Pop, K-Pop 이야기하는데 사실 BTS나 그런 걸로 지금 BTS를 만드는 게 중요한 게 아니라 제2의 BTS를 만드는 게 중요한 게 아니라 지금 죽어 나가고 있는 사람들을 살리는 게 우선이라는 생각이 들거든요.(◇◇엔터테인먼트사 대표, ID 30)”

“해결 될 수도 없을뿐더러 보통 공연장 같은 경우는 아시겠지만 규모가 작은 규모가 아니잖아요. ...중략... 그래서 너무 등한시 콘진원자체에서 공연장에 대해서 너무 등한시 하고 있었던 거죠.(○○공연장 대표, ID 39)”

“근데 공연 같은 경우는 되게 일찍 준비를 해야 돼요. 아시다시피 3주 4주 전에는 티켓을 오픈 해야지 정상적으로 운영이 가능한데, 이게 당장 식당이라서 내일 열면 되고, 안 열면 되고 이런 문제가 아니기 때문에(□□엔터테인먼트사 팀장, ID 55)”

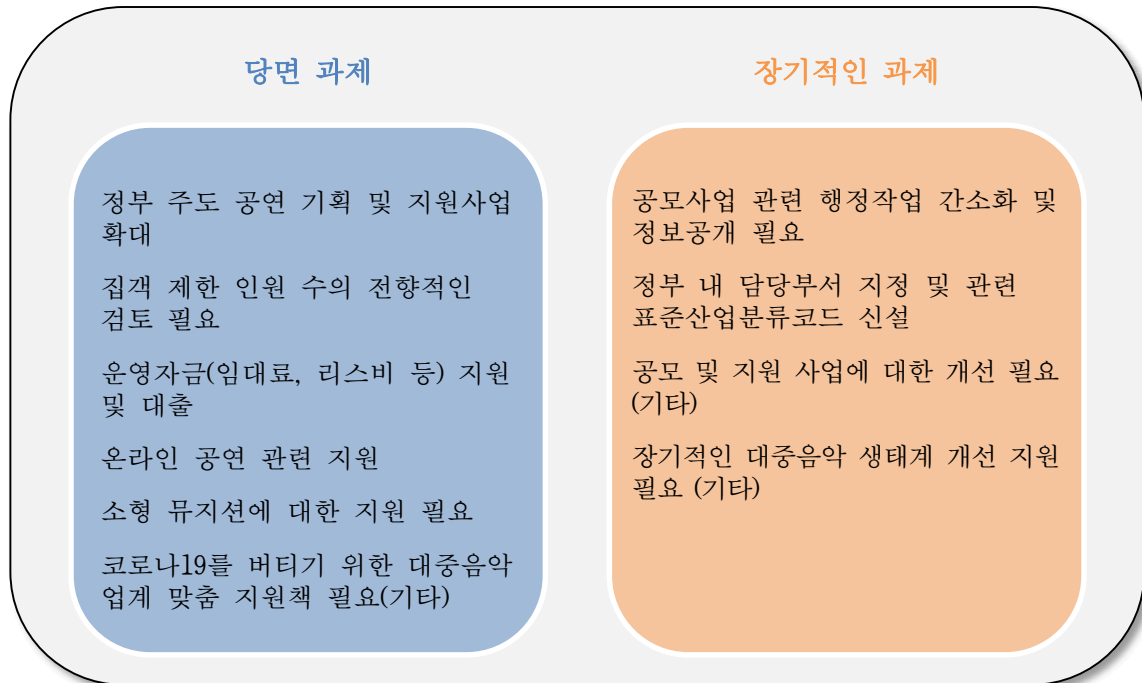
- 문화체육관광부에서 200억 원을 투입하여 건설 예정인 온라인 공연 전용 스튜디오 관련 해서 대중음악 업계의 불만이 큰 것으로 나타났음

“그런데 200억 원을 써서 언택트 공연장 만들면 거기 들어갈 수 있는 팀들은 아이돌 팀 아니면 인디에서도 아주 큰 애들밖에 없잖아요? 그러면 혜택이 제한적일 수밖에 없어요. 그리고 코로나19 끝나고 언택트 끝나면 어떻게 하실 거예요? 언택트 전문 공연장인데(○○ 공연장 대표, ID 8)”

“온라인 공연의 장점은 거의 유일한 장점은 공간에 확장인데, 아무 공간에서 찍을 수 있고 심지어 기존 공연장에서도 찍을 수 있다는 그런 입장인데, 그거를 공연장을 만든다고 해서 어떤 집중 효과가 있을지, 오히려 온라인 공연이 가지고 있는 그런 장점을 해소용이 아닐지, 일단 그런 부분이 첫 번째로 있고요. 두 번째는 오케이 짓을 수는 있는데, 지금 우선순위가 그게 돼야 하냐는 거죠.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 30)”

## 9. 필요한 지원 대책 및 정책

- 대중음악 업체이 필요하다고 생각하는 다양한 지원 대책과 정책을 밝혔으며, 해당 내용을 당면 과제와 장기적인 과제로 구분하였음



[그림 2-6] 필요한 지원 대책 및 정책

### 가. 당면 과제

- 당면 과제는 코로나19 유행으로 인한 경영이 어려운 대중음악 업체들이 버티기 위해서 즉시 필요로 하는 사항으로 정부 주도 공연 기획 및 지원 사업 확대, 집객 제한 인원 수의 전향적인 검토 필요, 운영자금(임대료, 리스비 등) 지원 및 대출, 온라인 공연 관련 지원, 소형 뮤지션에 대한 지원 필요, 코로나19를 버티기 위한 대중음악 업계 맞춤 지원책 필요 등이 있었음
- 정부 주도 공연 기획 및 지원사업 확대는 코로나19 유행 상황에 따른 오프라인 공연 진행의 불확실성과 수익성이 낮은 언택트/온라인 공연으로 인해서 아무런 지원 없이 대중음악 업계의 경영에 도움이 되는 공연을 진행하기에는 현실적으로 무리가 있기 때문에 이러한 유형의 의견이 많이 나타남

“거리두기를 하든, 비대면으로 하든 정부의 지원으로 공연생태계를 살리도록 노력을 해야지요. 실질적으로 공연에 지원을 해준다든지 해서, 하드웨어 업체, 기술업체, 뮤지션,

연출업체 등에게 전달 수 있도록 버틸 수 있도록 자금을 투입해야죠.(〇〇엔터테인먼트사 대표, ID 4)”

“그런 제작 지원비라든지 그렇게 온 오프라인이랑 같이 갈 수 있는 형태로 그런 제작에 대한 지원을 해줄 수 있는 프로그램이라든지 그런 공공사업이라고 할까요. 그런 게 다양화했으면 좋겠어요. …중략…그런 장르에 국한되지 않고 그런 혜택을 줄 수 있는 그런 다양한 사업이 있으면 어떨까라는 얘기인 거죠.(〇〇공연기획사 팀장, ID 54)”

“실제로 피해 입었으면 지원사업을 니네 공연장 가져가! 그렇게 할 수 없다면 자기네가 기획을 하든 기획 사업을 벌여서 어느 어느 공연장에서 하라고 대관료를 뿌려주면 되잖아요. 기획을 해서 여기서 기획사들에게 받고, 그다음에 이 공연들, 민간기업 공연장도 살아남았는데 몇 회 이상 쪽 해준다든지 월에 몇 개 이상은 쪽 진행되게 해준다든지, 여기서 기획 콘텐츠를 가져가서 뿌려주면 되잖아요.(〇〇공연장 대표, ID 58)”

- 실내 50인 이상 집합금지나 사회적 거리두기 단계에 따른 띄어 앉기의 영향으로 수익성 악화와 강행 시 적자가 발생할 우려로 많은 오프라인 공연이나 행사가 취소되었으며, 특히 대형 공연의 경우에는 관객을 제외하고 참석하는 아티스트나 뮤지션과 스태프만 포함해도 집합금지 기준보다 높아지는 상황이 발생하였음. 다만, 다수의 대중음악 업체들이 독일의 연구 사례<sup>4)</sup> 등의 사례를 통해서 철저한 방역 관리만 한다면 코로나19 확산의 가능성이 낮으므로, 현재의 집객제한이 지나치게 엄격하기 때문에 집객제한 수를 낮춰 줄 것으로 요청하였음

“뭐 콘서트 규모에 따라서 최소 설치하는 데 굴러가는 데 100명, 150명이 필요하다고 하면서 그 정도 사람은 모이게 해야 비대면이라도 공연을 할 텐데 그 설치하고 실제 작업하고 카메라맨과 작업과 연출팀과 모이는 것들도 50명 이하에 제한을 해 버리니 (〇〇하드웨어사 팀장, ID 27)”

“지금 영화관이나 뮤지컬공연장 등 이런 쪽은 거리두기를 해서 이용 가능한데, 공연계 쪽은 두 자리를 띄고 공연을 하라는 등 이게 합리적인 것이 아닌 것 같습니다. 공연 쪽에 너무 가혹한 시스템을 적용하는 게 아닌가 싶어요.(〇〇공연기획사 대표, ID 42)”

“공연장에서 확진자가 나온 적이 없어요. 일 년 동안 제일 방역이 철저히 되고 있고, …중략… 그래서 미니멈 70% 이상의 관객을 수용할 수 있게 하는 게 가장 절실한 주요한 방향이라고 콘서트 공연장 업주들 모두 다 같은 마음입니다.(〇〇공연장 관련 단체 사무국장)”

4) Stefan Moritz, Cornelia Gottschick 등, The Risk of Indoor Sports and Culture Events for the Transmission of COVID-19 (Restart-19), <https://www.medrxiv.org/content/10.1101/2020.10.28.20221580v3.full.pdf>

- 많은 대중음악 업체들이 2020년 한 해 동안 매출 감소로 인해서 대출을 통해서 회사를 운영하였으나 코로나19 유행 상황이 지속되면서 대출금을 상환할 수 없는 상황에 내몰리면서 임대료나 리스비와 같은 운영자금에 대한 직접지원이나 정부보증 대출을 요청하였음

“일반론적으로 어쨌든 회사가 버티긴 버텨야 되니까 뭔가 대출의 형태로라도 자금 지원이 되면 좋을 것 같고 …중략… 업계 전반적으로. 이율이라던가, 상환기한이라던가 이런 부분들을 좀 파격적으로 정리 해주시면 좋겠죠.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 52)”

“이자만 해도 그냥 가만히 앉아서 계속 내는 거잖아요. 그때 느꼈던 게 대출 3억을 받으면서 이자율이 생각보다 높더라고요. …중략… 거기에 대한 이자랑 이자만 내는 것도 너무 힘들니까 이자만이라도 감면을 해주든 아니면 대출을(○○공연기획사 실장, ID 59)”

“기존 장비들의 리스비용 등 기본적으로 지출되는 금액들에 대해서 연기 및 유예를 해준다면, 저금리로 대출을 해준다면 지의 대체 방안을 생각해주시면 좋겠습니다.(○○하드웨어사 대표, ID 11)”

“아예 정부에서 그냥 보증을 서 줄 거면, 확실하게 그냥 서줘서 무조건 대출을 우리가 이자내고 이런 거는, 그건 우리업종이 코로나가 풀리면 원활하게 돌아가면, 충분히 메꿀 수 있는 금액들을 다들 조금 마련을 할 텐데(△△하드웨어사 대표, ID 31)”

- 언택트/온라인 공연을 진행하기 위해서는 기존 오프라인 공연에 들어가는 조명이나 음향 같은 장비 및 인력 이외에 촬영, 중계 등의 장비와 인력이 추가적으로 들어가는 데 반해서, 수익적인 크게 발생하지 않는 상황임. 코로나19 유행이 아닌 정상적인 상황이었다면 대중음악 업체들이 투자의 개념으로 접근할 수 있었으나 경영이 어려워진 현 상황에는 투자가 불가능한 상황이므로 정부에서 언택트나 온라인 공연을 진행할 수 있는 장비 및 인력에 대한 지원을 해야 한다는 의견이 있었음

“또 영상 편집도 해야 하고요. 이런 투입인력을 구하는데 비용이 많이 들어가요. 그래서 필요한 부분이 있으면 이걸 말씀을 드려야 할 것 같아요. 우리 회사 같은 경우에는 촬영·편집 부분이 필요한 거지, 스튜디오 장소가 필요한 게 절대 아니에요.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 1)”

“200억 원 예산 투입하죠. 공연 제작비로 65억 원을 하잖아요? 우리나라 소극장이 400개 정도 되는 데 소극장 하나당 5,000만 원이면 되거든요. 그러면 소극장 400개에서 콘텐츠를 내뿜을 수 있잖아요?(○○공연장 대표, ID 8)”

“일단 유지를 위해서 언택트라도 언택트 공연이라도 한 번 해봐라 하면서 언택트 공연을 할 수 있는 장비들을 지원해준다거나(△△공연장 대표, ID 39)”

“공연장은 장비일 것 같아요. 그러면 오시는 기획사나 아티스트가 그 장비에 대한 부담을 좀 덜고 들어올 수 있잖아요.(□□공연장 대표, ID 46)”

- 인디뮤지션이나 언더그라운드 뮤지션, 포크가수 등 비주류 뮤지션이나 소형 뮤지션이 코로나19 시기를 버틸 수 있도록 맞춤형 지원이 필요하다는 의견이 있었음

“아무데도 소속되지 않은 아티스트들도 많고, 뮤콘에서 대대적으로 홍보를 하면서 클럽 쪽에 실태조사를 하면서 클럽에서 공연하는 아티스트들에 대한 조사를 조금 한 다음에 상대적으로 무대를 설수 있는 아티스트들을 크게 홍보를 해서 언택트 공연을 하실 거면 그런 아티스트들에 대한 공연을 하는 것이 어떨까?(○○엔터테인먼트사 대표, ID 16)”

“시리즈로 한국의 전설의 가수들을 비대면 유튜브 방송을 하려고 기획할 경우에 우리 힘만으로는 하기가 힘듭니다. 역으로 K-포크 같은 기획으로 콘텐츠진흥원과 주선을 해주신다면 기획서를 만들어서 가서 얘기해 보고 싶습니다.(△△공연기획사 대표, ID 17)”

“언택트 공연도 돈을 벌기 위한 게 아니라, 무명 대중문화 예술인들이나 신인가수들, 비주류 음악가들을 유니버스 형태로 모아서 흥행과 관계없는 언택트 공연을 마련해 줬으면 좋겠습니다.(□□엔터테인먼트사 대표, ID 22)”

“그 부분에 대해서는 공연장의 지원이 아니라 인디씬을 받치고 있는 플랫폼과 장소, 일반음식점이 됐든 뭐가 됐든 간에 인디씬으로 지원이 있어야 할 거예요.(○○공연장 관련 단체 사무국장, ID 50)”

- 코로나19로 경영이 악화된 기업에 대한 세금 감면 및 세제혜택이나 대중음악 분야 현실에 맞는 지원책 수립 및 운용 등의 코로나19를 버티기 위한 대중음악 업계 맞춤 지원책이 필요하다는 의견이 있었음

“저희가 매년 55,000원 정도 등록 면허세를 냅니다. 솔직히 사업이 진행이 안됐는데 이런 거는 세금의 일부분이니까 정리를 해줄 수 있지 않을까 싶네요. 뭐 얼마 안 되지만 솔직히 단돈 만 원이 중요한 상황이니까요. 정부에서 해줄 수 있는 건 세금감면 이런 거잖아요.(○○공연기획사 대표, ID 51)”

“공연장만이라도 뭉쳐서 협회를 추진하고 있으니 거기랑 이야기 나누시면 될 거 같아요. 레이블도 있잖아요. 협회가 있고, 다른 데도 있으니 공연장들도 민간 공연장, 대중음악 공연장의 모임을 인정하고 그걸 산업으로 인정해 주시고 거기서 대화를 나누셔서 거기서 그 사업을 선정하고 진행할 수 있게끔 내려올 게 맞아요. 콘진원에서 진행하지 마시고(○○공연장 대표, ID 46)”

“사실은 공연장 업계가 완전 굉장히 힘든 걸로 알고 있거든요. 뭔가 공연장도 그런 어떤 쿠폰이라든가 뭔가 그런 쪽으로도 좀 생각을 한 번 해봐주셨으면 좋겠고.  
(○○엔터테인먼트사 대표, ID 21)”

## 나. 장기적 과제

- 장기적 과제는 코로나19와는 상관없이 대중음악 업계가 발전하는 데 필요한 것으로 공모사업 관련 행정작업 간소화 및 정보 공개 필요, 정부 내 담당부서 지정 및 관련 표준산업코드 신설, 공모 및 지원 사업에 대한 개선 필요, 장기적인 대중음악 생태계 개선 지원 필요 등이 있었음

- 소규모의 대중음악 업체에서는 회사 인력부족으로 공모사업을 담당하는 전담인력을 고용하기가 힘들기 때문에 한국콘텐츠진흥원에서 진행하는 공모사업 관련 행정작업과 관련 정보 획득이 힘들다는 의견이 있었으며, 그에 대한 대책으로 행정작업 간소화와 정보공개를 요청하였음

“공모사업들을 많이 접하게 되는데, 문구들이 되게 어렵게 나오는 경우가 있습니다. …중략… 이 부분은 기존에 사업을 했던 결과물을 오픈을 하게 되면 내년도 사업계획을 봤을 때 우리 같은 사람들은 그 사업에 대한 이해가 한 번에 되기 때문에 더 수월하게 작업을 할 것 같습니다.(○○엔터테인먼트사 대표, ID 20)”

“보편적으로 뭔가를 큰 공연을 기획하고 콘텐츠를 만드는 거에 힘을 쏟아야 될 시간에 이 서류나 증빙 자료 준비하고 하는 것들이 너무 일이 큰 거죠. 그런 거에 비해 지원 금액이 적은 경우가 많더라고요.(△△엔터테인먼트사 팀장, ID 55)”

- 무대, 조명, 음향과 같은 하드웨어 업체들 중심으로 정부 내에서 담당하는 부서가 없고, 현실에 맞는 표준산업분류코드가 없어서 불편할 뿐만 아니라 실제 피해를 입고 있다고 밝혔으며, 이에 대한 대책으로 정부 내 담당하는 부서 설치와 현실에 맞는 표준산업분류 코드를 만들어 달라고 요청하였음

“그렇다고 하면 이쪽업계를 대변하는 부서에서 이쪽업계 소리를 내준다거나 아니면 따로 지원을 해준다든가 해야 하는데 이렇게 없다는 거죠. 저희 업계는(○○하드웨어사 대표, ID 12)”

“예전부터 말이 많이 나왔는데, 통신업, 콘텐츠업 등 애매모호하게 직업분류가 돼있습니다. …중략… 이쪽 분야에 대해서 실태조사를 조금 했으면 좋겠습니다. 어떤 사람들이 어떻게 일을 진행하는지, 행사를 하다보면 무대조명, 음향조명, 영상팀, 전시팀 등 무대 구성에 있어서 분야별로 다 있으니 분야별로 체크를 해서 분류를 했으면 좋겠습니다. (△△하드웨어사 실장, ID 32)”

“이제 우리가 도대체 어떤 산업 군에 속하느냐 질의를 했어요. 협회에서. 그래서 답변을 받았는데 기타 창작 및 예술 관련 서비스업. 근데 그 업종 자체를 우리가 받아들일 수 없는 업종이에요…중략… 저희는 전문 기술 서비스업이 아니라 …중략… 우리 업종에 대한 특수한 상황에 맞춰서 지원을 해 주거나 할 수 있는 게 없어요.(□□하드웨어사 대표, ID 60)”

“홍대의 특성상 일반 음식점에서도 공연을 해요. 클럽 같은 경우는. 공연장을 지원을 해준다고 하면 그런 곳은 지원이 못 들어가는 거예요. …중략… 그래서 위에서도 알고 있지만 형평성 같은 이런 부분에서 정리가 안 되고 있는 상황이어서 어떻게든 정리를 해야 되는 거예요. …중략… 이 부분을 해결을 해야 되고 조사가 필요하다고 생각합니다. (○○공연기획사 대표, ID 51)”

- 정부나 한국콘텐츠진흥원에서 매년 진행하는 공모 사업과 지원 사업과 관련해서 다양한 업체에 공모 및 지원 사업이 혜택이 돌아갈 수 있어야 함, 새로운 형태의 지원 사업 필요, 지원 사업에 대한 사후 평가 강화, 공모 및 지원 사업에 대한 홍보 확대 등의 의견이 있었음

“내년은 비대면 활성화돼서 거기에 대해서 몇 십 억인가 썼다라고 쓰더라고요. 근데 저희 같은 사람은 보면 웃어요. 누군가 저거 다 먹고 있겠지. 근데 이런 팀들한테도 다양하게 갈 수 있는 대책 마련이 필요한 거 같아요. (○○엔터테인먼트사 대표, ID 53)”

“예술인 지원할 때 공모 방식으로 하지 말고 형평성 있게 …중략… 왜냐하면 독식해요. 진짜, 심사위원과 연계된 공연장들만 독식하는 구조예요. …중략… 열한테 공평하게 나눠줘서 지금 정부가 현재 주장하고 있는 상생을 만들어야지, 상생을 만들어야 될 거 아니예요. (○○공연장 대표, ID 39)”

“콘텐츠진흥원 쪽에서 이태원이나 홍대에서 뜨고 있는 아티스트들을 지방에서 기획 공연들을 많이 해주면 저희도 거기서 공연할 수 있어서 좋고, 지역사람들도 볼 수 있어서 좋고, 서로 좋은 기회가 될 것 같아요. (△△엔터테인먼트사 실장, ID 38)”

“그런 지원 할 때 어떤 기준과 그다음에 지원 이후에 결과물이 나왔을 때 그 결과물에 대한 평가라든가 이런 부분에 대해서는 조금 더 지금보다는 좀 더 타이트한 (○○공연기획사 대표, ID 57)”

“회사가 없는 팀들도 분명히 존재할 거고, 그런 팀들은 전혀 모른 채로 넘어갈 거예요. 아마 (○○공연기획사 대표, ID 57)”

- 장기적으로 대중음악 산업 생태계 개선을 위해서 대중음악 종사자에 대한 파악, 계약서 중심의 업체 생태계 구축, 위기상황을 대비한 전용 보험 등의 의견이 있었음

“예를 들어서 지금 화성 문화 재단 같은 경우는 이런 걸 하시더라고요. 그 지역 화성시에 있는 예술가들이 누가 있나에 대한 걸 파악을 하시더라고요 매년 (○○엔터테인먼트사 대표, ID 53)”

“계약적인 계약 작성 시 모든 행사는 계약서를 작성하고 구두로 하니까, 구두로 하는 경우가 많아요. 계약서를 작성하고 이런 상황이라든지 계약을 파기했을 때에는 갑의



사유로 계약서를 파기하거나 이런 천재지변으로 파기했을 때는 최소한의 위약금을 보장받을 수 있는(○○하드웨어사 대표, ID 28)”

“이런 영세사업자 같은 경우는 문화 예술 쪽에 영세 사업자들은 희생하기 힘들니까 이렇게 보험적인 혜택이라든지(○○하드웨어사 대표, ID 28)”

“그러다 보니까 그걸 대안적으로 저희가 경력 수첩을 제도를 마련했으니까 이런 경력 수첩 제도를 예술인 복지법에 의해서 엔지니어로써 음향인으로 인정받을 수 있는 근거로 받아들여줬으면 좋겠다는 생각이죠.(○○하드웨어사 대표, ID 60)”



## 제 3장 조사 결과



## 제 3장 조사 결과

### 1. 인터뷰 응답자 현황

<표 3-1> 인터뷰 응답자 현황

ID	업 종	성 별	나 이	직 위	비 고
1	엔터테인먼트	여	만 39세	대표	
2	엔터테인먼트	여	만 33세	대표	
3	하드웨어	남	만 34세	팀장	음향
4	엔터테인먼트	남	만 56세	대표	
5	엔터테인먼트	여	만 37세	대표	
6	공연기획	남	만 42세	팀장	세션
7	엔터테인먼트	남	만 32세	대표	
8	공연장	남	만 46세	대표	
9	엔터테인먼트	남	만 41세	대표	
10	하드웨어	남	만 45세	대표	무대 및 특수효과
11	하드웨어	남	만 45세	대표	무대 및 특수효과
12	하드웨어	남	만 35세	대표	전체
13	하드웨어	남	만 52세	대표	무대 및 특수효과
14	하드웨어	남	만 52세	대표	조명
15	공연기획	남	만 48세	대표	
16	엔터테인먼트	남	만 32세	대표	
17	엔터테인먼트	남	만 63세	대표	
18	엔터테인먼트	남	만 38세	이사	
19	하드웨어	남	만 39세	대표	전체
20	엔터테인먼트	남	만 47세	대표	
21	엔터테인먼트	남	만 31세	대표	
22	엔터테인먼트	남	만 41세	대표	
23	엔터테인먼트	남	만 48세	대표	
24	하드웨어	남	만 27세	팀장	무대
25	하드웨어	남	만 48세	대표	전체
26	하드웨어	남	만 54세	대표	무대
27	엔터테인먼트	남	만 38세	대표	
		남	만 48세	이사	

ID	업 종	성 별	나 이	직 위	비 고
28	하드웨어	남	만 58세	대표	특수효과
29	하드웨어	남	만 50세	이사	무대
30	엔터테인먼트	남	만 39세	대표	
31	하드웨어	남	만 36세	대표	음향
32	하드웨어	남	만 30세	실장	음향 및 조명
33	하드웨어	남	만 31세	대표	음향
34	엔터테인먼트	남	만 29세	팀장	
35	하드웨어	남	만 34세	대표	음향
36	하드웨어	남	만 47세	대표	조명
37	엔터테인먼트	남	만 39세	실장	
38	엔터테인먼트	남	만 31세	실장	
39	공연장	남	만 43세	대표	
40	하드웨어	남	만 30세	대표	음향
41	하드웨어	남	만 40세	대표	음향/엔터테인먼트
42	공연기획	남	만 49세	대표	
43	엔터테인먼트	남	만 37세	대표	
44	공연기획	남	만 27세	대표	
45	공연기획	남	만 39세	대표	
46	공연장	남	만 39세	대표	
47	엔터테인먼트	남	만 39세	대표	
48	하드웨어	남	만 55세	대표	음향
49	엔터테인먼트	남	만 42세	대표	
50	공연장	남	만 46세	사무국장	
51	공연기획	남	만 38세	대표	
52	엔터테인먼트	남	만 44세	대표	
53	엔터테인먼트	남	만 34세	대표	
54	공연기획	남	만 34세	팀장	
55	엔터테인먼트	여	만 35세	팀장	
56	엔터테인먼트	남	만 42세	대표	
57	공연기획	남	만 53세	대표	
58	공연장	여	만 46세	대표	
59	공연기획	여	만 39세	실장	
60	하드웨어	남	만 54세	대표	음향

## 2. 인터뷰 내용

### 가. 코로나 발생 전 대비 오프라인 콘서트 및 행사 수, 매출 수준 비교와 감소 원인

#### (1) 엔터테인먼트

<표 3-2> 엔터테인먼트업의 코로나19 전후 매출 변화에 따른 피해 현황

구 분	내 용
매출 수준이 비슷하거나 증가함	<p>“(오프라인 콘서트 수) 저희는 콘서트를 많이 하는 회사가 아니기 때문에 콘서트 수가 줄진 않았습니다. 10~30%정도 인 것 같습니다. (오프라인 행사 및 축제 수) 네. 80% 이상 감소했습니다. (매출 수준 및 원인) 총 매출은 별로 차이는 없었고, 모두 코로나19로 인한 피해였습니다 ...중략... 문화재들을 대상으로 다큐멘터리 영상과 주제를 제작하여 ...중략... 코로나로 인한 피해를 이것으로 보완했습니다.”</p> <p>“저희는 신입. 이제 갓 2,3년차 밖에 안 되었기 때문에 음원을 발매하고 이제 음원이 쌓이면 쌓일수록 매출이 증가할 수밖에 없어요. ...중략... 그런데 아쉬운 거는 공연이나 행사부분에서는 작년보다 매출이 50%이하로 당연히 줄었는데, 그냥 전체적인 매출로 보아서는 음원 매출이 상당부분을 차지하고 있었기 때문에 오히려 증가한 상황입니다. 어, 한 10에서 30% 정도”</p>
매출 수준이 감소함	<p>“일단 오프라인 콘서트는 50% 이상 감소했고요, 오프라인 행사도 50%이상 감소했고요, 매출액도 50%이상 감소했습니다. (매출 감소 원인) 네, 전적으로 코로나19 때문에 매출액이 감소했습니다.”</p> <p>“공연이랑 행사(페스티벌, 축제), 매출도 코로나 발생 전에 비해서 90% 감소했어요. 그 이유는 전적으로 코로나 때문이라고 보시면 되실 것 같아요.”</p> <p>“매출액을 확인해보니 70% 감소는 했는데 매출액에 상당 부분은 음원부분이므로 70~75% 감소한 것 같고요. 오프라인 콘서트와 행사의 경우에는 나눌 수가 없는데 매출과 비슷하게 70% 줄었다고 보면 되겠네요. 그 원인은 전적으로 코로나 때문으로 보면 되겠네요.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 감소했고, 70%정도 감소했습니다. (오프라인 행사 또는 축제 수) 네. 50%정도 감소했습니다. (매출 수준 및 원인) 20%정도 감소했고, 모두 코로나19로 인한 피해였습니다.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 감소했고, 50% 이상 감소하였습니다. (오프라인 행사 및 축제 수) 네. 50% 이상 감소했습니다. (매출 수준 및 원인) 50% 이상 감소하였고, 모두 코로나19로 인한 피해였습니다.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 한 저희가 주최하는 게 1년에 3개 정도 이고요 섭외되는 게 1년에 5~10건 정도가 있는데 작년에는 1건 밖에 못했어요. 진행한 1건은 주최한 건이고요. (오프라인 행사 또는 축제 수) 행사 0라고 보면 되요. 행사 철이 3월에 시작이고, 5월에 대학축제, 여름에 서머 축제, 가을에는 대형페스티벌인데 완전히 0가 됐기 때문에 진행은 못했구요. 다만 우리도 인지도 관리나 팬 관리를 해야 하기 때문에 온라인 공연은 그렇고 오프라인 공연인데 완전 무료로 한 2건 정도 했었죠. (매출 수준) 어. 저희가 다행히 오프라인 공연이 굉장히 치중된 회사는 아니고, 온라인 음원수익, 저작권, 저작권, 행사, 주최 콘서트 구조라서 30~40% 감소했다고 보면 될 것 같아요.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수준) 한 30% 수준이라고 보면 될 것 같아요. (오프라인 행사 및 축제 수)</p>

구 분	내 용
	<p>행사 같은 경우에는 오프라인 행사 같은 경우에는 더 낮다고 보면 될 거 같아요. 한 10% 정도? (매출 감소 원인) 뭐 무조건 코로나라고 보기에는 그렇지만 많은 부분이 오프라인 행사나 그런 쪽에 치우쳐 있다 보니까 그렇게 봐야겠네요."</p> <p>"(오프라인 콘서트 및 축제, 행사 수) 50% 이상 감소하였습니다. (매출 수준) 그렇습니다. 50%이상 감소하였습니다. 음악 쪽은 완전히 붕괴됐습니다. 공연이나 음원은 타격이 큼니다. 우리 같은 경우엔 올드한 가수들이라 더 타격이 큼니다."</p> <p>"우선 콘서트는 50% 이하인 것 같고요. 오프라인 행사도 50% 이하입니다. 사실 오프라인 행사 같은 경우는 더 심하게 많이 줄었고요. 그리고 이제 오프라인 공연 같은 경우도 저희가 실제로 진행한 거는 9회 정도인데, 그것도 이제 한 기획으로 한 시리즈만 했기 때문에 50%라고 말씀드리지만 실질적으로 기획 자체는 더 적었던 것 같아요. 아마 많은 뮤지션이나 회사들의 지표가 50%보다 더 감소했을 확률이 높아요."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 90% 이상 감소하였습니다. (오프라인 행사 및 축제 수) 네. 90% 이상 감소했습니다. (매출 수준 및 원인) 90% 이상 감소하였고, 모두 코로나19로 인한 피해였습니다."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 2019년도를 100으로 봤을 때, 어 2020년에는 거의 한 30%, 30%. 네, 70%정도가 없어진 것 같아요. (오프라인 행사 및 축제 수) 그거 합쳐가지고 다 했을 때, 전년대비 한 횟수로 20에서 30%정도 밖에 안 되는 것 같더라고요. (매출 수준) 매출은 ...중략... 보니까 한 50% 정도 매출은 하락이 됐더라고요."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 50% 이상이라고 체크하시면 될 것 같아요. 거의 100% 없다고 봐야죠. 오프라인은 아예 없어요. (매출 수준) 아예 없죠."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 주최한 공연은 1/10 줄었고요. (오프라인 행사 및 축제 수) 5% 수준인 것 같아요. (매출 수준) 전체 매출은 30% 감소했고요. 공연 쪽의 매출은 75% 감소했습니다."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 전과 후에 비유한다면 거의 60, 70% 감소가 됐죠, 저희가 (오프라인 행사 및 축제 수) 행사는 아예 없었죠. (매출 수준) 거의 15%에서 20% 정도이죠, 저희가. (매출 감소 원인) 네, 그렇죠. 저희가 이전에 계약한 행사라든지, 페스티벌이라든지, 투어라든지, 계약이 다 되어 있었는데, 이 코로나 이후에 전체 다 캔슬이 돼서 총 합쳐서 거의 16개 계약이 돼있었는데 다 취소가 돼가지고 저희가"</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 지금 거의 다 취소가 돼가지고, 기획했던 것들이 지금 다 취소가 돼가지고 지금 저희가 스케줄이 다 없어진 상황인 거죠. (오프라인 행사 및 축제 수) 하나도 못 했어요. (매출 수준) 거의 뭐 거의 제로죠, 제로."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 감소했고, 80%정도 감소했습니다. (오프라인 행사 및 축제 수) 네. 80%정도 감소했습니다. (매출 수준) 공연이나 행사 쪽으로 80%정도였고, 다행히 음원 수익이라든지 광고 쪽 일이 들어와서 매출 자체는 80%정도는 아니지만 공연, 행사 쪽은 80~90% 감소하였습니다."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 저 같은 경우는 없어요. 아예 (오프라인 행사 및 축제 수) 네, 아예 없었어요. (매출 수준) 50% 이상 없어졌죠. (매출 감소 원인) 저희가 그런 뭐라고 하지, 분석하는 전문가가 아니니까 그렇게 (코로나19로 인해서) 느껴지게 되죠, 아무래도."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 99% 이상 감소했어요. (오프라인 행사 및 축제 수) 네, 저희 행사 웬만한 회사들은 다 행사로 먹고 살잖아요. 행사가 하나도 없어가지고. (매출 수준) 제가 알기로는 작년에 1월부터 7월까지 매출이 행사 매출이 100만 원도 안 됐을 걸요, 한 개 나갔던 거 같은데, 회사 전체 매출이 그랬던 거 같아요."</p>



구 분	내 용
	<p>“(오프라인 콘서트 수) 2019년도에는 거의 그냥 못해도 50% 이상은 준 것 같습니다.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 코로나가 조금씩 잠잠 해졌을 때 1, 2번씩 이야기 들어왔던 것들이 결국 최종적으로는 다 무산 됐거든요. 그런 차원에서 보면 거의 0이죠, 사실 행사가 아예 없는 거니까 공연 행사가. (오프라인 행사 및 축제 수) 아예 못했죠.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 80% 떨어졌죠. (오프라인 행사 및 축제 수) 그러니까 행사 쪽이 저희가 되면 공연했던 행사들이 2019년도에 100%였으면 2020년도에는 20% 정도 밖에 안 한 거죠, 행사를”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 1/4 정도 수준, 25% 정도 수준이요. (오프라인 행사 및 축제 수) 행사 축제 페스티벌은 그냥 제로 (매출 감소 원인) 그렇죠, 100%이죠. 왜냐하면 사람 자체를 모을 수 없고, 거리 두기 단계가 그렇게 되면 공연장들도 예를 들어서 2단계만 되도 40명 이상, 50명 이상은 못 모으는데”</p> <p>“(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 그 10% 같은 경우도 실질적으로 저희 회사에서 기획해서 진행하는 공연 같은 경우는 거의 전무했고요. 그래서 이제 전무했고, 90% 이상 (매출 수준) 그래서 굳이 공연매출을 작년에 매출액으로 따지자고 치면 1,000만 원이 안 되는 것 같아요. 1년 동안”</p>

## (2) 공연기획

<표 3-3> 공연기획업의 코로나19 전후 매출 변화에 따른 피해 현황

구 분	내 용
매출 수준이 감소함	<p>“(오프라인 콘서트 수) 거의 90%이상 감소했어요. (오프라인 행사 및 축제 수) 행사 같은 경우에는 아예 0%예요. (매출 수준) 월평균 3천정도 되는데 지금 15%~20%수준이죠.</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 전무하다고 봐야죠. (오프라인 행사 및 축제 수) 그렇죠. 저희 같은 경우에는 콘서트를 주로 하는 회사인데, 올해는 사실은 준비했다가 코로나로 인해서 정리한 부분이 여러 차례 되고 (매출 수준) 올 초에 사업자를 신규법인을 냈어요. 그 이후에 매출이 0인 상태예요. 단 1회에도 공연을 하지 못했어요.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 감소했고, 90%정도 감소했습니다. (오프라인 행사 및 축제 수) 네. 90%정도 감소했습니다. (매출 수준 및 원인) 공연이나 행사 쪽으로 70~80%정도였고, 전적으로 코로나19 때문에 피해를 봤습니다.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 제가 2019년 달에 2, 3건의 계약은 꾸준히 했었어요, 행사 대행이라든지 이런 쪽으로. 제가 2020년이 돼서 계약을 한 게 3건 밖에 안 돼요, 1년 동안. (매출 수준) 행사 쪽은 아예 매출이 없는 수준이죠. 저희가 이것만 하는 게 아니라서 그나마 괜찮은데, 아예 행사 쪽으로는 매출이 거의 없는 상태라”</p> <p>“(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 거의 90% 이상 감소됐습니다. (매출 수준) 지금 거의 만약에 코로나 발생하기 전에는 10건이었다면 지금은 1건밖에 없습니다.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 전체적으로 공연, 행사가 50% 이상 감소했고요. 20년도에는 사업이 거의 이뤄지지 않았다고 볼 수 있습니다. (매출 수준) 매출 상으로는 증가했다고 볼 수 있습니다. 왜냐하면 연초에 ○○○ 콘서트를 컨소시엄으로 뒀었는데, ...중략... 이게 연기되고 연기되다가 저희는 진행을 안 하겠다고 말을 해서 컨소시엄에서 빠졌습니다. 이러면 매출 상으로는 잡혀있지만 실질적인 수입은 없는 상황입니다....중략...이게 실질적으로 코로나19로 인해서 매출이 감소한 것입니다.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 20% 내외인 것 같습니다.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 거의 진행한 걸로만 해서 30% 수준이요. (오프라인 행사 및 축제 수) 축제 그런 거 자체가 그게 자체가 없으니까 뭘 어떻게 할 수가 없었죠. (매출 수준) 지금 말씀 드렸던 대로 30% 이하로 다 떨어졌다고 보면 돼요. 일도 그렇고 매출도 그렇고”</p> <p>“(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 90% 이상이요. (매출 수준) 매출도 저희가 전년도가 120억 정도였는데 이번에 10억, 11억 정도 나오는 것 같아요. (매출 감소 원인) 네, 100%요. 공연장이 운영을 안 하니까 저희가 할 수가 없죠.”</p>

### (3) 하드웨어

<표 3-4> 하드웨어업종의 코로나19 전후 매출 변화에 따른 피해 현황

구 분	내 용
매출 수준이 증가함	“(오프라인 콘서트 수) 일단 90% 정도 감소한 거 같고요. 대형 공연은 거의 없다시피 하고, 소형 이제 온라인 랜선 콘서트나 이런 식으로 이제 포맷이 변환돼가지고 진행되는 경우가 많고, 그런 것도 사실 많이 없죠. (오프라인 행사 및 축제 수) 그런 거는 거의 다 없어졌다고 보시면 되고 올해는 (매출 수준) 상반기 같은 경우는 진짜 거의 99% 매출이 거의 없다고 보셔도 될 정도로 ...중략... 저희가 이제 7월부터 전환을 해가지고 거의 8월부터는 웹이나 관련해서 ...중략... 하반기 들어서 9월부터 12월까지 매출이 작년 1년 매출보다 높을 정도로 시장이 바뀌었는데 그걸 빠르게 전환하기 위해서 홍보, 마케팅, 영업 라인도 빠르게 바꿨고 ...중략... (공연 매출 감소 원인) 코로나 때문이죠, 무조건 그거 말고는 다른 이유가 없습니다.”
매출 수준이 감소함	<p>“(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 오프라인 공연과 행사의 경우에는 코로나 발생 전에 대비해서 90% 감소했어요. (매출 수준) 매출액은 95% 감소했어요.</p> <p>“(오프라인 콘서트 수 및 행사, 축제 수) 거의 뭐 90% 감소했구요. (매출 수준) 거의 80% 이상 못했어요. 20% 수준이죠. (매출 감소 원인) 저희는 코로나의 영향이 제일 커요. 저희 자체는 방송 이외에는 하지 말라고 아예 공문까지 날라 왔으니까요. 뭐 아시다시피 대관 자체가 안 되고, 하다못해 지자체 행사조차도 못하게 하니까 저희는 말할 수가 없죠.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 감소했고, 80% 정도 감소했습니다. (오프라인 행사 및 축제 수) 네. 80% 정도 감소했습니다. (매출 수준 및 원인) 공연이나 행사 쪽으로 80% 정도였고, 전적으로 코로나19 때문에 피해를 봤습니다.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 한 60~70% 감소한 것 같아요. (오프라인 행사 및 축제 수) 네, 여름 페스티벌을 다 없어졌고 ...중략... 페스티벌 쪽도 전혀 없었고, 그 여름에는 심해진 시기여서 아예 없었고 (매출 수준) 매출은 한 80% 정도 줄었어요. (매출 감소 원인) 네. 거의 코로나 때문이라고 보는 게 맞는 것 같아요.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 아예 없어요. 0% (오프라인 행사 및 축제 수) 똑같죠. 한 건도 없어요. (매출 수준) 아예 없죠.”</p> <p>“저희 매출액이 2019년 대비 20%밖에 못했으니까요. 그러니까 오프라인 콘서트와 행사도 그 정도 했다고 봐야죠. (매출 감소 원인) 네. 그렇죠. 코로나 때문에 행사가 취소됐죠.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 50% 이상 감소하였습니다. (오프라인 행사 및 축제 수) 네. 50% 이상 감소했습니다. (매출 수준 및 원인) 40% 감소하였고, 모두 코로나19로 인한 피해였습니다.”</p> <p>“오프라인 콘서트랑 오프라인 행사 모두 그전에 비해서 한 90%라고 봐야죠. 매출은 90%이상 감소했어요. 저희가 2019년에 15억 했는데 2020년 1억했어요. (매출 감소 원인) 전적으로 코로나 때문이라고 봐야죠.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 저희가 평균 년에 6~7개 했고요, 2018년도에는 8~9개, 2019년 5~6개 정도 했고, 작년에는 한 개도 못했고 (오프라인 행사 및 축제 수) 페스티벌이나 그런 것들 대, 중, 소규모를 따지지 않고 보면, 시즌별로해서 다섯 개 정도, 시즌별로 하나에서 두 개씩 했거든요. 그런데 그것도 거의 못했죠. 거의 못했죠. 하나 정도? (매출 수준) 2019년도 28억 정도 했거든요. 그런데 작년에 보니까 5억 정도 (매출 감소 원인) 그렇죠. 코로나가 99%정도 되죠.”</p>

구 분	내 용
	<p>"(오프라인 콘서트 수) 제로죠. (오프라인 행사 및 축제 수) 예, 예, 제로입니다. (매출 수준) 매출은 거의 없다고 봐야죠. 작년, 그러니까 제작년이죠. 제작년 매출이 한 10억했으면, 작년 매출이 한 1억도 안돼요. (매출 감소 원인) 100% 코로나 때문이죠. 지역축제라든가 콘서트라든가 행사를 안 하니깐요."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 100%로 감소했죠. 아예 하나도 못했어요. (오프라인 행사 및 축제 수) 예, 아 예, 스톱됐으니까? (매출 수준) 완전 매출도 제로 (매출 감소 원인) 코로나 때문이에요."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 저희가 보기에 20% 정도 (오프라인 행사 및 축제 수) 많이 취소됐고요. (매출 수준) 매출이 저희가 추산을 해보니까 2020년이 2019년 대비에서 마이너스 74%, 26%."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 5% 미만이죠. (오프라인 행사 및 축제 수) 아니요. 아예 0%예요. 없었어요. (매출 수준) 네, 90% 넘게 감소했습니다. (매출 감소 원인) 전적으로 코로나 때문이라고 볼 수밖에는 없죠."</p> <p>"(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 많은 업체들이 다 그렇겠지만 100% 죽었다고 봐야죠. (매출 수준) 지금 같은 상황에서는 진행이 안 되니까 매출이 없습니다."</p> <p>"(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 어, 그것도 한 50%는 줄었을 것 같아요. (매출 수준) 제 기억으로 거의 70, 80%정도 줄었습니다."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 음향은 거의 90%죠. 콘서트가 공연이라고 하면 진짜 90% 감소했죠. (오프라인 행사 및 축제 수) 행사는 저희가 통계를 냈는데 일단 오프라인 행사는 거의 다 비대면으로 비대면이나 온라인 행사 이런 걸로 전환을 해서 그래도 70% 감소했죠. (매출 수준) 거의 저희는 매출은 60% 이상 감소됐어요. (매출 감소 원인) 네, 코로나 아니었으면 사실 저희는 조금 더 성장을 했겠죠. 그래도 저희가 나름 성장하고 있는 업체라서."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 감소했고, 70%정도 감소했습니다. (오프라인 행사 및 축제 수) 네. 70%정도 감소했습니다. (매출 수준 및 원인) 공연이나 행사 쪽으로 70%정도였고, 전적으로 코로나19 때문에 피해를 봤습니다."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 거의 제로에 가깝다고 보면 됩니다, 1% (오프라인 행사 및 축제 수) 아예 없으니까. (매출 수준) 네, 저희가 매출 규모가 14억 정도 했는데, 1,400만 원 매출이 안 됐으니까 진짜 1%가 안 되죠. (매출 감소 원인) 그렇죠, 대중 집회가 안 되게 되니까 1월, 2월, 3월 같은 경우에는 원래 비시즌이었어요. 2019년 대비해서는 2019년 1월, 2월, 3월은 버티고 있었는데, 4월 달부터 이제 전부 취소가 되기 시작한 거죠, 실질적으로."</p> <p>"(오프라인 콘서트 수) 저희가 아직까지 대략적으로 통계는 확실하게 안 나왔는데, 한 80%, 80%가 감소했다고 봐야죠. (오프라인 행사 및 축제 수) 그렇죠, 거의 페스티벌이나 이런 사람 많이 모이는 대규모 공연이나 그런 행사들은 거의 못 했잖아요. 거의 100% 못 했다고 봐야죠. (매출 수준) 그렇죠. 매출 대비니까 저희는 어차피 장비 임대하고 그런 거니까 거의 같은 퍼센트라고 보면 되죠. (매출 감소 원인) 맞죠, 100% 코로나 때문이죠."</p> <p>"(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 오프라인 콘서트 공연으로 치면 지난 한해 팬데믹이 일 년이니까 저희가 체감적으로 느끼기에는 90% 정도가 없어졌어요. 오프라인 공연이. 업체마다 조금씩 차이는 있을 겁니다. 하지만 대형 공연일수록 없었고 (매출 수준) 그렇죠. 매출이 오프라인 공연으로 인한 매출로 보면 거의 없다시피 하고 비대면이 조금씩 늘어나니까 특징이 비대면 공연은 중소기업들이 담당을 했어요. (매출 감소 원인) 그렇죠. 저희 업종이 잘 아시겠지만 모여야만 뭔가 되는 업종이라서 못 모이게 하니까 생겨날 수가 없죠."</p>

#### (4) 공연장

<표 3-5> 공연장의 코로나19 전후 매출 변화에 따른 피해 현황

구 분	내 용
매출 수준이 감소함	<p>“오프라인 콘서트는 95% 감소했고요. 오프라인 페스티벌은 100% 감소했어요. 매출 수준은 5% 수준이에요. 매출액이 전적으로 코로나19로 인해서 감소했다고 보면 될 것 같습니다.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 및 행사, 축제 수) 그렇죠, 기준이 2019년 기준, 18년, 19년 기준으로 1년에 200개 정도 공연을 했다면 코로나 발생 이후에는 채 20건이 안 되죠. (매출 수준) 똑같이 비례해서 매출은 더 급감을 했죠.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 거의 없었다고 볼 수 있는데요, 이 중에서 선택하면 10% 미만입니다. (오프라인 행사 및 축제 수) 오프라인 페스티벌 축제는 없었어요, 제로”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 저희가 한 번 확인해보니까 80% 이상 감소했다고 보면 될 것 같아요. 90%까지 감소했다는 곳도 있었고요. (오프라인 행사 및 축제 수) 그렇죠. 거의 더 적으면 적었지 덜하지는 않을 거예요. (매출 수준) 매출은 90% 이상 감소했다고 봐야죠. 업계 전반적으로요. (매출 감소 원인) 그렇죠. 아무래도 코로나 때문에 공연장 집합 제한 같은 게 걸리다 보니까요.”</p> <p>“(오프라인 콘서트 수) 공연의 숫자로 보자면 잠시만요. 12개월로 치면 그냥 절대적인 수치로 숫자, 감소된 숫자 말씀하시는 거죠? 70% 이상인데요. ...중략... (매출 수준) 네, 저희는 80-90% 감소됐다고 봐야 해요. ...중략...아예 영업을 못하고 사람들도 모이지 못하고”</p>

## 나. 코로나19 발생 후에도 공연을 진행할 수 있었던 이유

### (1) 코로나19 유행 초기 진행

<표 3-6> 공연을 진행할 수 있었던 이유(유행 초기 진행)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“오프라인 공연 같은 경우에는 딱 한건만 진행했고, 모두 취소했습니다. 진행한 건은 소규모로 해서 거리두기 해서 100명도 못 앉았어요. 원래 1,000명이 앉을 수 있는 상황인데 공연 시기는 1단계 상황이었어요. 1단계일 때 1건만 진행했죠. 공연 같은 것은 2월부터 줄 취소했어요.”</p> <p>“처음에는 그대는 코로나 초창기 20년도 초반 1월 정도에 한 번 했었는데, 그때는 이제 그 원래 100석 정도 규모의 공연장이었으면 절반정도로 줄여서 거리 두기를 하고 공연을 진행을 했고요.”</p> <p>“아니오. 온라인 행사로 진행한 거는 아니고요. 그 건 같은 경우에는 코로나가 아주 심해지기 전 작년 초에 진행했습니다. 그냥 우왕좌왕하던 시기였어요.</p> <p>“일단 2월초에 그 ○○ 단독 공연을 했는데, 그게 그때도 코로나 영향이 있었긴 한데 막 심해지기 전 이런 단계여서 다행히 개최를 했고요. 2월 달에 그러고 쪽 못했고.....”</p>
공연기획	<p>“그때는 이제 1월 달이었어요. 1월 달에다가 거의 2월 중순부터 심해졌잖아요, 코로나가. 그 전이라 좀 가능한 거 같았었고”</p>
공연장	<p>“일단 지금처럼 핀셋 규제나 방역이 좀 강화되지 않은 시점에서 인원수 지켜서 방역 수칙 다 지켜가면서 공연을 한 적이 있었죠.”</p>
하드웨어	<p>“일단 코로나가 발생하기 전 1월~2월에는 행사가 있었는데 코로나가 심해지기 전이라 강행을 한 거죠.”</p> <p>“잠시만요, 있긴 있는데 이게 거의 코로나 터지기 초기에 2월 22일, 초기라서 강행한 거죠. 이렇게 크게 집합 제한이나 이런 걸 안 걸었으니까 ○○○○ 라이브였거든요”</p>

### (2) 코로나19 유행 상황이 나아졌을 때 진행

<표 3-7> 공연을 진행할 수 있었던 이유(유행 상황이 나아졌을 때 진행)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“저희가 8월에 한 번 했어요. 저희가 8월말이나 9월 중으로 생각하고 있었는데, 공연장 대관일 때문에 8월 1일에 한 거 였어요. 그때 못 했으면 못했을 거예요. 그 이후에 코로나가 심해졌거든요.”</p> <p>“홍대 클럽에 활동하는 인디밴드 뮤지션이 대부분 소속되어 있어가지고 그냥 진행했던 행사는 일상적으로 클럽에서 공연하는 부분이 있었어요. ...중략... 나중에 가면 한 5월정도 이후부터는 그 일상적인 클럽 공연부분은 클럽에서 그 영업제한이 걸려버리거나 아예 수입이 되지 않는 공연도 진행하지 못하게 된 거죠.”</p>

구 분	내 용
	<p>“그냥 그 잡힌 와중에 예매하고 그 공연을 진행하는 게 한 달 정도 있다 그러면 그 한 달의 기간 내에 그냥 그대로 계속 뭐 한 100명대를 유지됐다 그러면 문제없고 그렇게 된 거 같아요.”</p> <p>“이 한 건 같은 경우는 저희가 여름에 진행했던 ○○ ○○○는 공연이었어요. 이 경우는 정확한 명칭은 기억이 안 나는데, 지원사업의 지원을 받아 놓은 상태였어요. ...중략... 다행히도 그때에 지금처럼 전면적인 취소를 하지 않은 상황이었기 때문에 진행을 했습니다.”</p> <p>“극장에서도 진짜 너무 감동적인 게 저희 안 놓치고 내치지 않고 끝까지 밀어 넣어 주신 게 있어요. 너무 감사하죠, 너무 감사한 건 비대면이 아니라 대면으로 했어요. 일단은 5월에 잡혔거든요. 근데 계속 밀리다가 10월”</p>
공연기획	<p>“1단계 때 거리두기 형태로 하긴 했었습니다. 1~2건 정도 했었습니다.”</p> <p>“○○○○재단에서 진행한 공원의 축하공연인데 그거 하나밖에 없었는데 그때는 하나, 마나 왔다 갔다 하다가 코로나19 단계가 낮아지면서 방역수칙에 따라서 진행한다고 해서 했습니다.”</p>
하드웨어	<p>“그것도 뭐 거의 9월, 10월 11월 지나서 진행된 거예요. 조금 풀려서 1단계일 때 진행한 거고요.”</p> <p>“아무래도 풀린 것도 있고, 그리고 사람들이 좀 코로나에 무감각해져서 그런 것도 있었던 같아요. 근데 중요한 건 어쨌든 그땐 1단계로 내려왔던 시절이 잠깐 있었으니까.”</p> <p>“작년 10월이었나, 9월이었나, 거리 두기 조금 완화되고 60명 대 확진자 나올 때가 있었거든요, 60명 대. 그 정도 대는 조금씩 공연을 다시 했어요.”</p>

### (3) 언택트(온라인) 공연으로 대체 혹은 병행 진행

<표 3-8> 공연을 진행할 수 있었던 이유(언택트 공연으로 대체 혹은 병행)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“중학교 축제를 온라인으로 했습니다. 소속사에서 영상을 촬영해서 제공하는 형태로 진행했어요.”</p> <p>“아까 말씀드렸던 ○○ 투어 같은 경우 저희가 온라인으로 진행했거든요. 저희가 영상을 찍어서 그 쪽으로 보냈어요.”</p> <p>“거의 행사는 대부분 그랬고, 7~80%정도 되는 것 같습니다. 10번 참석을 했다면 올해는 2~3번 출연하고 나머지는 공연 영상으로 대체했습니다. 공연 횟수도 줄어들었습니다.”</p> <p>“진행된 행사의 경우 비대면이 40%였던 것 같고요. U-TUBE 생중계 나 네이버 TV, U-TUBE 녹화 후 사후 업로드하는 형태도 있었습니다.”</p> <p>“오프라인도 같이하고 온라인으로도 같이 중계를 해서 진행하였습니다. 수익적인 부분에서 50%이상 감소하였습니다.”</p> <p>“○○○○ 페스티벌..... 뭐 그 행사 자체는 온라인으로 진행됐는데 저희 쪽으로 아티스트 섭외가 왔었어요.”</p> <p>“아니요. 규모를 줄이고 온라인으로 전환한 것도 있습니다.”</p>

구 분	내 용
	<p>“일단은 행사 같은 경우 청소년 관련 행사 출연이었는데, ○○ 같은 경우, 그게 이제 여름에 그 때 잡혀가지고 있다가 9월로 연기되어서 9월에 관객 없이 그냥 온라인 중계로 해서 공연을 했어요.”</p> <p>“아니요, 장소는 그대로 거기서 진행을 했고, 그러니까 애초에 그런 코로나 때문에 취소될 위험이 있어가지고 오프라인, 온라인 하이브리드로 진행하기로 했었고요. 근데 거기에서 이제 격상이 되면서”</p> <p>“네, 원래는 관객 입장이 원래 계획이었는데, 언택트로 바뀌었어요.”</p> <p>“그래서 대관은 그대로 진행을 했고, 대관은 거의 700석 정도 됐었는데, 그걸 그대로 그냥 온라인으로 바뀐 거죠.”</p> <p>“저희가 직접 공연을 만들기도 약간 부담스러웠던 게 50인 약간 이하였기 때문에 그 행사도 오프라인 행사였는데 온라인으로 바뀌어가지고 그냥 촬영만 하는 걸로.”</p> <p>“원래는 그래도 100명 이상은 다 됐죠. 100명 이상은 예상했는데. 뭐. 관객 수가 아예 없다고 보시면 되고. 스태프들만 해서 진행하는 수준으로 비대면으로 이루어 진거죠.”</p> <p>“온라인 비대면으로 온라인 공연 행사가 한 건이 있어가지고 그거 한 건 정도 한 거 외에는 기억이 없어요.”</p> <p>“이번에는 공연을 물론 비대면이었고, 거기서 이제 지역으로 송출되는 방송 촬영을 한 거였고 우리가 지금 코로나 시대로 인해서 ○○ ○○ 예술이 힘들다.”</p>
공연기획	<p>“처음에는 대면 공연이었어요. 100석으로 줄여서 진행하다가.....단체가 올라가서 온라인으로 올리는 방법으로 바뀌었어요.</p> <p>“온라인 유튜브 방송을 위한 플랫폼을 만들어놓고 사무실이나 스튜디오나 아티스트의 자택 등에서 유튜브 공연을 시도한 적은 있지만”</p> <p>“저희 비대면으로 이제 공고 사업으로 지원받아서 했던 게 두 건 정도 되고요.”</p>
공연장	<p>“이게 지금 유행이 1차 2차 3차까지 왔잖아요. 그 유행이 없던 시점 5월 달, 4월 달, 5월 달 이때 이제 계약을 해놓은 게 ...중략... 그냥 온라인으로 전환을 하던가, 그마저도 취소를 하던가 이런 식으로 된 거죠.”</p> <p>“그때 했던 거는 거리 두기이지만 온라인하고 같이 하는 50% 관객을 못 받은 걸 온라인으로 조금 더 해서 어떻게든 할 수 있는 방법을 만들 수 있지 않을까에 대한 시도였어요.”</p>
하드웨어	<p>“그러니까 다 비대면으로 한 거예요. ...중략... 관객이 와야 수익이 올리고 그러는 데 그렇지 않고 잡혀있는 예산이 있었는지 조그마게 해서.....”</p> <p>“아니요. 처음에는 진행을 콘서트 형태로 거리두기를 진행을 하다가 3단계 되면서 (관객이) 못 들어오게 된 거죠.”</p> <p>“사회적 간격을 두고 최소한의 인원만 해서 이렇게 언택트로 이렇게 2.5 단계부터는 아예 유튜브 방송으로 그러니까 촬영을 해서 유튜브로만 하는, 초창기에는 그래도 좀 50명 단위로 간격을 두고 했었는데, 마지막에는 완전 언택트로.”</p> <p>“관객 없이 무관객으로 스트리밍이라든지 온라인으로 방송이 되는 비대면식의 공연이 많이 진행됐습니다. 관객이 들어오는 대면 공연이 이뤄지지 않았습니니다.”</p> <p>“결국은 2단계가 되면서 아예 비대면으로 전환을 해서 한 게 ○○○○○○ 행사 하던 게 있는데 항상 하던 거니까 그런 게 있고”</p> <p>“그러니까 이게 하더라도 비대면이다 보니까 이게 현장감이 물론 세트이든, 모든 설치를 다 같은 규모로 하더라도 물론 사람들 많이 모였을 때와 약간의 차이는 있겠지만 원래 규모로 하긴 했는데”</p> <p>“10월에 지역이 1단계로 완화가 됐을 때 그때는 비대면 온라인 공연”</p>



#### (4) 공연 규모를 축소하여 진행

<표 3-9> 공연을 진행할 수 있었던 이유(공연 규모를 축소하여 진행)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“소규모로 해서 거리두기해서 100명도 못 앉았어요. 공연장 같은 경우에는 원래 1,000명이 앉을 수 있는 규모였습니다.”</p> <p>“원래 규모보다 1/4정도로 밖에 못했어요. 원래는 1,000명 이상이었는데 300명 정도 규모 행사로 진행했어요.”</p> <p>“실내공연은 규모를 줄여서 진행하였고”</p> <p>“11월에 소극장 150석 규모 공연인데 거리두기 해서 80석으로 줄여서 진행하였습니다.”</p> <p>“인원을 애초에 적게 계획해서 취소한 건은 적었고, 코로나19를 대비해서 공연을 진행하였습니다. 참석 관객 수를 50~70%정도 줄였습니다.”</p> <p>“관람객수가 원래 100석 규모 정도로 많이 했었는데, 올해는 50석 규모로만 진행을 했는데도 불구하고 50석이 다 안찼어요.”</p> <p>“거기가 공연장이 한 500석 정도 되는 공연장인데 100분만 받아가지고 했던 공연이고요”</p> <p>“10월에서 그 것도 ○○이 하는 공연이었는데, 매진되었던 공연인데, 그것도 다시 관객을 취소를 시키고, 관객석을 아예 줄여가지고 거리두기를 해서 그렇게 해서 10월 달에 한 번 공연을 했어요. 그게 한 250석 이었는데, 이게 100석으로 줄었어요.”</p> <p>“오프라인 공연으로 진행했던 것을 일단 그게 2단계에서 떨어진 상태에서 방역 수칙을 지켜 가면서 수용인원을 제한 할 수밖에 없었기 때문에 하루 공연이었던 걸 4일로 늘려서 공연을 진행했고요. ...중략... 원래는 저희가 코로나 이전에는 400명으로 기획을 했었고요. 실제 공연한 거는 4일 합쳐서 200명이었어요.”</p> <p>“굉장히 거리두기 지키면서 작은 규모로 했던 것들. 원래 같으면 그렇게 하지 않았을 공연들도 어쩔 수 없이 규모를 줄여야하다 보니까 굉장히 규모를 축소해서 했던 것 하나 있고요.”</p> <p>“(원래 좌석 수) 거의 2,000석~5,000명 정도요 (실제 진행한 규모) 거의 500 정도요. ...중략... 장비라든지, 그런 부분도 축소를 했고요.”</p> <p>“○○ ○○○○전당 쪽에서 진행했었고, 방역수칙 지키면서 띄어 앉기로 진행했었습니다. 관객이 있는 공연은 이거 하나였던 것 같아요.”</p> <p>“객석에 있는 한 칸 거리 두기. 엄청 컸죠, 800석 이었나”</p> <p>“그 당시에는 단계가 그렇게 높은 상황이 아니어서 거리 두기를 하고 수요 인원의 반만 채우면 되는 상황이었어요. 그런데 그 공연장 자체가 그렇게 큰 공연장이 아니어 가지고 한 200명 정도 수용하는 곳이라서 100명 이하로 수용을 해야 되는 상황이었죠.”</p>
공연기획	<p>“하나의 케이스가 ○○○에서 공연을 찍어서 온라인으로 했어요. 원래 다른 공연장에서 하기로 했는데 코로나가 심해지면서 공연장에서 대관을 안 해줘서 ○○○ ○○재단 도서관내에 있는 200석짜리 공연장에서 진행했어요. 처음에는 대면 공연이었어요. 100석으로 줄여서 진행하다가”</p>

구 분	내 용
	<p>“원래 이 공연이 3천 석짜리 체육관 버전이었어요. ...중략... 코로나가 슬슬 심해지고 나서 문화회관으로 장소를 옮기게 된 거죠..... 그 대신 공연장이 800석이 되는 장소였는데 실제로 100석 밖에 진행되지 않아요. 옆에 한자리씩 띄어서 들이고 앞뒤로도 한자리씩 띄었고”</p> <p>“티켓을 열자마자 바로 2천 석 규모가 매진이 되는 아티스트가 있습니다. ○○, ○○공연 2개를 했는데 거리두기로 공연을 해서 했습니다.”</p> <p>“500명 이상 됐을 직전에 진행된 건이라서 그나마 50%로 진행을 했었어요.”</p> <p>“2층은 판매가 안 되고 1층은 거의 다 팔았어요. 그러면 무조건 손실이거든요. 1,800-2,000은. 2층이 많이 팔려야하는데 안 나가더라고요. 그래서 원래는 1층 매진되면 2층이 빠지잖아요. 그런 게 아니라 1층에 사이드쪽으로 하게 되는 상황이니가 실질적으로는 거의 마이너스”</p>
공연장	<p>“절반 수준이죠.”</p> <p>“공연장이 손해를 감수하고, 공연장은 돌아가야 되거든요. 인력도 있고, 이제 시설들도 계속 이용을 안 하고 가만히 둘 수 없는 현실이다 보니까 중간 중간 진행을 했었죠.”</p>
하드웨어	<p>“○○○○ 라이브는 몇 천 명도 수용 가능한 건데 이게 700명인가 800명해서 2월 22일, 근데 이거는 거의 코로나 2월 22 일이면 거의 초기잖아요. 초기라서 이때는 그냥 그래도 집합 제한이나 이런 게 안 걸렸기 때문에 어떻게 했어요....중략... 그 이후로는 거의 100명 미만, 50명 미만으로 했죠.”</p> <p>“아니죠, 이게 거리 두기를 해야 되다 보니까 원래 규모로 따지면 10,000명에서 15,000명 정도 돼야 되는 게 절반으로 줄어서 한 거죠, 사실은”</p> <p>“원래는 ○○○였다가 그다음에 호텔이었다가 그다음에 아주 작은 호텔로 바뀌었으니까.”</p> <p>“실내 공연은 8월쯤에 한 번 공연장 객석을 두 자리씩 띄어서 받는 공연 한두 차례 했고”</p>

#### (5) 지원사업 및 공공부문 정부 행사 참여

<표 3-10> 공연을 진행할 수 있었던 이유(지원사업 및 공공성 정부 행사)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“8월에 진행한 행사 같은 경우에는 콘텐츠 진흥원에서 지원한 경우가 있다 보니까 어느 정도 투입비용이 적어서 공연 수익이 적어져도 실비는 받을 수 있기 때문에 진행했어요.”</p> <p>“오프라인을 진행한 사례는 딱 한 건이 있었고요. 이 한건 같은 경우는 저희가 여름에 진행했던 ○○ ○○○라는 공연이었어요. 이 경우는 정확한 명칭은 기억이 안 나는데, 지원사업의 지원을 받아놓은 상태였어요.”</p> <p>“콘서트 있습니다. 11월에 했습니다. 콘텐츠 진흥원 후원을 받아서 공모사업을 했고, 객석을 1/4로 줄여서 2일 동안 각각 2회씩 총 4회로 진행했습니다.”</p> <p>“네, 저희가 계약 단계, 저희가 어쨌든 참여한 공연이었으니까 계약 단계에서 설명을 들었어요. 그러니까 이게 취소될 수 있으니까 온라인으로 진행될 수 있다. 온라인으로 진행이 될 경우에는 출연료는 어떻게 된다, 그건 계약서에 들어있었고요.”</p> <p>“4월에 하기로 했는데 밀리고 밀리다가 문화재단에서는 예산을 써야 되니까 방역수칙에 대해서 완벽하게 하여 진행을 하겠다고 해서 저희도 참가하게 됐습니다.”</p> <p>“우리는 이제 티켓은 아니고 정부에서 지원을 하는 것을 하든, 방송 쪽에서 지원을 하는 것을 하든 이렇게 해서. 무료관람, 그쪽이라고 보시면 될 것 같아요.”</p>

구 분	내 용
공연기획	<p>“우리 뮤지션의 경우에는 문화재단에서 한다든가 공공적인 행사에 참석하는 경우가 많기 때문에 예산 자체가 지자체에서 나오는 예산에서 진행하는 경우가 많아요. 그래서 이번 춘천 건 같은 경우에도 수익적인 측면보다 나라에서 예산을 사용하는 부분이다 보니까 상황에 맞게 진행할 수 있었던 것 같아요.”</p> <p>“두 건은 ○○○에서 지원을 받아서 올렸던 온라인 공연이었고 한 건은 ○○시에서 저희가 지원을 받아서 했던 거라서 둘은 공익적이고, 그다음에 하나는 시에서 지원받아서 했던 거라 그 시나 아니면 구독자들을 위한 그런 콘텐츠라서 거의 공익성에 가깝습니다.”</p> <p>“그나마 제가 유지를 했던 건 정부에서 지원하는 지원 프로젝트에 제가 지원을 해서 거기서 합격을 해서 심사 합격해서 진행했던 게 있어 가지고, 그나마”</p>
공연장	<p>“여름 공연은 ○○○ ○○○에서 지원을 받아서 ○○ ○○ 재단에서 받았던 적도 있고, 알고 있는데 12월 같은 경우는 공연 자체가 불가능해지면서 공연을 못할 뻔 했는데 어떻게 잘 연결이 돼서 협찬을 받아서 그냥 할 수 있었던 케이스”</p>
하드웨어	<p>“그러는데 그렇지 않고 잡혀있는 예산이 있었는지 조그마하게 해서 그냥 넘어갔어요.”</p> <p>“제작자가 예산지원을 받아서 하는 경우가 있는데 이 부분에서는 그 해에 예산이 잡혀있기 때문에 그 예산을 집행해야 하니까 스트리밍으로 진행을 했던 것이 그나마 공연을 하게 된 경우입니다.”</p>

## (6) 기타

<표 3-11> 공연을 진행할 수 있었던 이유(기타)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“하나는 좀 컨셉이 독특한 형태의 저희가 기획하진 않았지만 외부에서 들어온 공연이었고, 그건 드라이브인 콘서트였어요. 차량에 사람들이 탑승에서 보는 그런 형태의 공연이었고요.”</p>
공연기획	<p>“20년 한창 코로나 이슈일 때 ○○○○재단에서 시행하는 드라이브인 콘서트를 했었고”</p>
공연장	<p>“이거는 외부 협찬이 있어서 협찬금을 받아서 진행을 할 수 있었던 거라서 그래서 케이스라서 그래서 케이스가 좀 달라요. ...중략... 사실상 공연이 없어서 지원을 받지 못 했고, 그건 이제 기업의 협찬한 케이스라서 브랜드 홍보”</p> <p>“제가 의지가 세서 강했기 때문에 이걸 진행했던 건데 그러니까 이건 어쩔 수 없이 평상시에 신의가 두터운 주최자, 뮤지션, 그분들은 이해를 하기 때문에 진짜 한 번 해보자, 너네가 좀 더 손해 보더라도, 우리 관객이 좀 덜 오더라도 우리 너 언제 다시 할 수 없다, 언제 될 수 없지 않느냐, 설득에 설득에 나 좀 한 번 믿어줘봐! 겨우 설득으로 한 거지, 이게 매뉴얼이 있어서 따라간 게 아니라 그렇게 된 공연만 된 거예요.”</p>
하드웨어	<p>“드라이빙 스루 콘서트를 진행했어요. 이것 같은 경우에는 아무래도 차를 타고 하는 형태이다 보니까 진행이 가능했어요. 이걸 코로나19 이후에 기획된 행사인데, 주관기관이 ○○자동차이기도 했고”</p>

## 다. 공연 및 행사 등이 취소된 원인

### (1) 공연 강행 시 적자로 인한 취소

<표 3-12> 공연 및 행사 등이 취소된 원인(공연 강행 시 적자로 인한 취소)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“일단 1단계로 코로나 상황이 나아지면 단계가 하락하면 행사든 공연이 잡혔다가 2단계까지 올라가면 계속 취소 그런 식으로 진행됐어요. 2단계가 100명 정도 밖에 공연장에 못 들어오는데 아이돌 가수를 100명 앞에 세우면 마이너스가 되거든요.</p> <p>“축제 같은 경우는 100인 이상이 안 되면 제작비나 그런 부분에서 마이너스이기 때문에 취소됐습니다.”</p> <p>“3건 정도 있습니다. 후속유지선 단독 공연은 단계 격상으로 인해 120석 규모였는데 30석 규모로 줄이는 상황이 되어서 취소가 됐고.....”</p> <p>“작년 연말로 다 연기해놨는데 연말에 여기는 200석 규모인데 2단계이면 50석 이하 규모 이하거든요. 연말에 2.5단계 되면서 50명 이하면.....”</p> <p>“사실 20~30명으로는 진행할 수 있었는데 그런 부분에서는 큰 의미가 없어서요.”</p> <p>“스탠딩 같은 경우에는 자리 건너뛰기조차도 좀 어려운 상황이었기 때문에 실질적으로 진행을 할 수가 없는 상황이었던 거죠. 그런 식으로 진행을 하더라도 매진되더라도 이제 공연장이든가 부대비용을 감당할 수 없는 상황이었기 때문에 취소를 했고.....”</p> <p>“거리 두기 단계가 그렇게 되면 공연장들도 예를 들어서 2단계만 되도 40명 이상, 50명 이상은 못 모으는데 공연장 대관료가 그 인원으로 대관료자체도 충족이 안 되고 아티스트 개런티, 여러 가지 공연에 필요한 제반, 그런 비용들은 턱없이 부족하니까 공연 자체를 열면 완전 마이너스인 거예요.”</p> <p>“저희가 공연 기획을 주로 하는 것은 저희 소속팀 위주여서 대략 150석 규모, 아니면 스탠딩 300석 규모 ...중략... 거기에 50%를 했는데도 2.5단계 되서 못하고”</p>
공연장	<p>“아티스트가 할 이유가 없고, 저희도 할 이유가 없어지는 거죠.”</p> <p>“수입이 안 나니까 대관행사를 할 수가 없는 거죠.”</p> <p>“저는 그럼 공연비 보장을 해줄 수가 없어서 공연팀을 붙잡고 있을 수 없기 때문에 행사 이유를 포기하고 공연팀에 대한 비중을 다 넘겼습니다.”</p> <p>“이 사람들이 원래 오려고 했던 애들이 못 오면 그만큼 손해잖아요.”</p> <p>“지금 거리두기 단계로는 저희가 기획하면 오늘 저희도 지금 ○○○ 이런 친구들이 와서 또 20명밖에 안 받아요. 못 받아, 그러면 그 친구는 뭐야? 그 회사에서 매니저 둘이나 오고 디자인비 주고, 뭐하는 건지 모르겠어요. 차비도 안 나오는 거죠. 이걸 계속 반복하고 있다니까요. 1년 내내.”</p>
하드웨어	<p>“객석 건너뛰기는 기획자들은 이익을 못 맞춥니다. 이익이 없다면 굳이 공연을 해서 손해를 볼 필요는 없겠죠.”</p> <p>“거의 저희가 세팅을 할 때 한 달 가까이 세팅을 하고 철수를 할 생각으로 이제 인력 세팅을 하니까 근데 그런 것도 있고, 운임 같은 경우에도 500, 600만 원 선 정도가 있죠. ...중략... 받긴 받았죠. 아주 적긴 하지만 운임은 저희가 받았고 인건비는 받지 못 했고”</p>

## (2) 국가 간 이동의 어려움

<표 3-13> 공연 및 행사 등이 취소된 원인(국가 간 이동의 어려움)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“○○ 투어와 ○○ 투어가 취소되었어요. ...중략... 투어규모도 만 명 단위로 기획하고 있었고요. 장소섭외부터 참석자 섭외, 무대까지 준비하고 티켓까지 완판한 상태였는데 취소해서요. 연기만 3회 정도 하다가 취소했습니다. 우리나라뿐만 아니라 그 나라도 집밖에 아예 못 나오다 보니까.....”</p> <p>“검사받고 자가 격리하는 기간이 2주씩이라 부담이 됐고, 해외 쪽은 방역 수준이 높지 않아서 행사 자체가 없어지는 경우가 있었고.....”</p> <p>“원래 2020년에 저희 풀로 계속 거기뿐만 아니라 2019년에 갔었던 ○○도 있었고 루마니아도 있었고, 카자흐스탄도 있었고, 미국 휴스턴도 있었고, 이런 데가 2019년도에 이미 다 이제 잡혀졌었죠. 페스티벌 일정들이 근데 비행가를 못 타잖아요? 자가 격리도 해야 하고 그쪽에도 못하고 전 세계가 그러니까 못 가게 됐고, 국내에서조차도 5명 이상 집합금지가 계속 있다 보니까 뭐 주최를 하는 사람들이 없어졌죠.”</p>
공연기획	<p>“남자 아이돌 한 팀 ○○○○ 쪽의 레벨로 맞춰서 섭외를 하고 있는데 그 때 코로나 때문에 이제 인도에서 해외 외국인들 입국 금지를 발령해서”</p>

## (3) 코로나 상황 악화로 인한 사회적 및 심리적 부담

<표 3-14> 공연 및 행사 등이 취소된 원인(코로나 상황 악화로 사회적 및 심리적 부담)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“애초에 2,000석 규모의 ○○ 콘서트홀에서 작년 2월에 공연을 하려다가 신천지 때문에 공연 1주일 전에 연기를 했어요. 4월 초로 연기했는데 4월 초에 코로나가 잡히지 않아서 취소를 하게 됐어요.”</p> <p>“코로나19로 인하여 연기가 됐지만, 단순 연기가 아니고 그 후에는 진행할 수 없는 상황이라 취소가 됐습니다.”</p> <p>“그런데 저희가 몇 주년 기념행사여서 그걸 연말이라도 하려고 계획을 했었는데 12월 1일 즈음에 상황이 너무 악화되어서 공연을 포기했습니다.”</p> <p>“저희는 그 전까지는 10월~11월까지 100명 이하의 공연을 준비는 할 수 있었기 때문에 7~8월부터 계속 공연장과 얘기하고 있었죠. ...중략... 갑자기 확진자가 많이 늘어나다보니까 그걸 할 수가 없다는 거죠.”</p> <p>“왜냐하면 저희 입장에서는 무리하게 이걸 진행하기보다 아티스트 친구들이 이미지가 또 있기 때문에 혹시나 공연을 했다가 그래서 확진자가 나오면 그게 또 친구들 이미지에 타격을 입을 수가 있고 안 좋아질 수 있기 때문에 괜히 무리해서 진행하지 말자.”</p> <p>“그 확진자로 인해서 대규모 퍼지고 이런 경우는 한 번도 없거든요. ...중략... 사실은 되게 안전한데 다 마스크 쓰고 있고 발열체크해서 들어가고 해서 하는 공연인데 그렇게 안전하다고 생각이 들지만 공연을 못하게 했기 때문에 이런 기획만 했다가 었어진 공연이 너무 많고”</p> <p>“하면은 어떻게든 할 순 있겠는데, 잘못되면 이미지가 엄청 안 좋아지니까”</p> <p>“그건 뭐 정말 그게 원래는 진행하려고 했는데 민원이 너무 많이 들어와서”</p>

구 분	내 용
공연기획	“거기서 환자가 한 명이라도 나오면 너 네가 그 모든 비용을 내라는 각서를 쓰고 우리가 공연을 해요. 그런 조항이 있다 보니까 솔직히 위험부담이 있으니까 아무도 공연을 안 하는 거죠. 공연장 쪽에서는 해라, 너희들이 해서 30%만 팔라고 하는데 저희 입장에서 30%는 절대 못 팔고, 50% 하라고 하면 할 수 있는데 책임을 우리보고 지라고 하니까.”
공연장	“그다음에 공연 준비하고 있는 와중에 정부에서 어떻게 하지 말라, 어떻게 하지 말라, 아니면 전체적으로 또 초에는 위화감이 확 조성이 됐잖아요. 팬데믹 해가지고. 그거 이후로 그 사람들도 다 취소를 하고” “방역을 사비를 들여서 방역을 해도 저를 옆에서 지켜보시거나 현장에 와보신 분들은 알아요. 하지만 제가 열면 뭐해요, 사람들이 못 오잖아요. 익스큐즈가 여러 단계를 거쳐져요. 아티스트가 내가 공연했던 우리공연에서 나오면 어떻게 해요?” “그래서 코로나 때문에 공연하지 말라고 하지 않았는데도 나 공연 안 할래요! 하는 분들이 계시잖아요. 진짜로 상황이 괜찮아졌는데도 안 하시는 거예요. 무섭다고.”
하드웨어	“상반기에 미뤄진 것들을 하반기에 진행하려 했지만 또 격상되면서 진행이 불가하였고, ...중략... 11월 되면서 다시 코로나19의 격상으로 인해 취소가 됐습니다.” “그것과 같은 경우에는 로케이션도 완료되고 아티스트 어느 정도 섭외되고 나서 세부적인 것 조율하던 단계에서 그것을 코로나 단계가 심해지면 조금 연기했다 하다가 사회적 분위기 때문에 취소하자 그렇게 됐죠.”

#### (4) 집합금지 등 정부 및 지자체 방침에 의한 행사 진행 불가

<표 3-15> 공연 및 행사 등이 취소된 원인(정부 및 지자체 방침에 의한 행사 진행 불가)

구 분	내 용
엔터테인먼트	“그 일상적인 클럽 공연 부분은 클럽에서 그 영업제한이 걸려버리거나 몇 시 이후에는 집합금지가 걸리다보니까 아예 수입이 되지 않는 공연도 못하게 된 거죠.” “거리두기가 강화되면서 집합금지가 되고, 공연장 행사장도 대관 취소가 되고 이런 것들입니다.” “나라에서 못 하게 하셨으니까 그걸 다 따라야 되니까요.” “○○○공원에서도 많이 하는데 ○○구 쪽에서도 문제를 많이 걸긴 걸었고요. 제가 들은 바로는 구청이나 그쪽에서도 ○○시측에서도 마찬가지로 그런 제반사항들이 많이 걸려서 못했다고 하더라고요.”
공연기획	“그 이태원 발병이후 부터가 시작이었어요. 그래서 정부방침이 하지마라 그래서 스타디움이 정부랑 밀접하게 관련이 되어 있어서 개최를 못하게 된 상황이고” “그런 오프라인 공연 관련한 콘텐츠를 찾고 있고, 그것조차도 5인 이상 집합금지로 인하여 못하게 됐죠.” “이 공연 우리가 무조건 하겠다. ○○도 셋업 날 취소가 됐잖아요. ○○○가. 셋업 날 시청에서 나와서 강제로 취소를 시켰어요.”
하드웨어	“2020년은 ○○○ 전국투어가 잡혔었는데 공연장 자체가 문을 닫아 버려가지고 할 수 없게 되었죠.” “2020년도 되면 해야 할 것들이 전국체전, 전국 지자체별 지역 행사 및 축제, 저희가 무대설치하고 장치설치하고 그런 건 데 저희가 행사를 진행해야지 가서 일을 하고 하는 건데 행사 자체가 취소되다보니까.....”

구 분	내 용
	<p>“재진행의 부분에 실마리를 가지고 있던 회사도 12월 말까지 예산집행을 해야 하는데 그쯤에 집합금지가 떨어지면서 완전 취소가 됐습니다.”</p> <p>“11월부터 스케줄이 잡혔는데 11월말에 다시 코로나가 퍼져서 다시 취소가 됐습니다.”</p> <p>“대표적으로 버스킹존이라던가 아니면 한강이라던가. 이렇게 특정 공간들이 있는데, 그 공간들이 이제 보통 2단계가 넘어가기 시작하면 버스킹을 아예 금지하거든요.”</p> <p>“그런 것들이 큰 거나 저희도 사실 매출이 많이 나오는데, 방역 단계가 바로 올라갈 때마다 한 단계씩 올라갈 때마다 모일 수 있는 인원이 줄어들고, 그리고 아예 일단 하지 말자 쪽으로 돼버리니까 그리고 사실 저희도 열 받는 게 대부분 지자체들은 아예 생각도 안 하고 그냥 취소입니다”</p>

#### (5) 계절성 행사나 공연으로 인한 2020년 공연 취소

<표 3-16> 공연 및 행사 등이 취소된 원인(계절 행사 및 공연으로 인한 2020년 공연 취소)

구 분	내 용
공연 기획	<p>“사실은 시즌공연이라서 이제 비슷한 콘셉트가 ○○에서만 ○○경기장에서 매년 해왔던 공연이에요. 그래서 방법을 찾아서 여름에 안돌았으니 겨울에 투어를 돌아보자고 해서 계획을 세웠는데 이것 조자도 할 수 없는 상황이 된 거죠.”</p>
하드웨어	<p>“연기가 아니라 1년에 1~2번 하는 행사인데 올해는 접고 넘어가자 그런 식으로 진행되었어요.”</p> <p>“그렇죠. 그날 해야 되니까요.”</p>

## 라. 공연 및 행사 취소로 발생한 피해 현황

### (1) 취소 및 축소로 인한 비용 손실

<표 3-17> 구체적 피해 현황(직접 발생한 비용 손실)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“의상 같은 경우에는 미리 다 준비했거든요. 해외 투어 같은 경우에는 규모가 크다보니 수천만 원 대 투자를 해서 준비를 했는데 투어가 취소 되다보니 피해를 입었고요.”</p> <p>“그 중에 피해봤던 것은 공연장 렌트비를 냈어요. 원래 선금을 50%를 냈는데 취소가 되어서 그 부분에 대해서는 손실을 봤어요. ...중략... 다행히 무대나 조명, 음향 같은 부분은 세팅하기 전에 취소되어서 대관비 이외에 비용은 지출하지 않았어요.”</p> <p>“또 아까 말씀드린 전국투어 같은 경우에는 저희가 바이닐을 만들었어요. 그걸 판매하고 홍보하는 공연이었는데 그것 도 못하고 ○○에서 ○○○페어에서 판매하면 완판을 할 것으로 하고 진행했는데 그것도 취소되다 보니까.....”</p> <p>“홍보비 자체가 순수피해로 잡힌 거죠. 1,000만 원 이상이죠. 홍보비는 나중에 하면 다시 해야 하는 부분이기 때문에.....”</p> <p>“첫 번째 건은 대관료를 손해 봤고 100만 원 정도 인데 50만 원 위약금 물었죠. 두 세 번째 건은 직접적인 것은 없지만.....”</p> <p>“그렇게 취소했는데 결국 저희가 위약금을 물었죠.”</p> <p>“두 개 모두 조금 진행이 돼서 합주실 대여해서 합주를 한다든가 준비과정이나 콘텐츠 만들기, 매년 공연하는 데 특히 올해 아티스트의 몇 주년 기념수건, 떡 등의 마케팅용 용품을 만들었는데 이 부분은 올해 아니면 사용을 하지 못하기 때문에....”</p> <p>“그 위약금 같은 것도 사실은 공연장 측도 코로나로 인해서 어쩔 수 없이 한 것이기 때문에 완전 계약서상의 금액을 전체 다 요구하지는 않으셨고요. ...중략... 아티스트가 준비하기 위해서 세션 친구들이랑 연습도 해야 하고 연습하다보면 밥도 먹어야하고 그런 비용들도.....”</p> <p>“있습니다. 홍보물 같은 것들이 일정을 바꿔야 되고, 애초에 기획해 뒀던 공연을 취소해야 되는 상황이라 기회비용이 많이 줄어듭니다.”</p> <p>“저희가 소셜 펀딩이라고 하죠? 그런 부분으로 후원을 받아서 진행을 받았어요. ... 중략 ... 펀딩의 후원 상품 중에 하나로 공연티켓을 썰기 때문에 그런데 ○○○ 후원자체는 성공했는데 이것을 다 환불하면 어떤 일이 발생 하냐면, ○○○ 후원이 성공하면 이게 부가세가 잡혀요. 이런 부분이 발생하고 또 플랫폼 이용 수수료가 있습니다.”</p> <p>“공연을 하면 굿즈 판매로 인한 수익도 없어졌습니다.”</p> <p>“매년 공연을 할 때 굿즈 같은 것은 것도 제작을 해서 판매를 하는데 특히 올해 아티스트의 몇 주년 기념 수건, 떡 등의 마케팅용 용품을 만들었는데 이 부분은 올해 아니면 사용을 못하기 때문에 그냥 다 나누어 드렸거든요.”</p> <p>“네 제작해놓고, 판매 안 된..... 응원봉도 있을 거고 사진첩도 있을 거고 또 예를 들면 다양한 아이들 굿즈 있잖아요? 슬로건도 있고, 그 뭐 옷도 있고, 저희가 준비를 많았어요. 반지, 슬로건, 옷 다했었는데, 그런데 가서 가지고 가서 대중들이랑 직접 대면을 하고 이렇게 뭔가 소통을 해야지 나갈 수가 있는 상황이었죠.”</p>



구 분	내 용
	<p>“직접적인 비였다면 대관료 부분에서 손해 본 거, 대관료 위약금”</p> <p>“네, 공연장이라든지, 이제 음향이라든지, 경호 팀이라든지, 이제 그 부분에서 ...중략... 네, 하청 업체도 다 위약금을 (물어줬죠.)”</p> <p>“그 부분도 저희도 진행이 안 됐던 거고, 공연 기획사 쪽에서는 아무래도 스태프를 다 세팅을 했던 상황, 진행을 하는 상황인데, 그런 부분도 이제 못 하게 됐으니까 피해가 있을 거고”</p> <p>“굿즈라든지, 이제 앨범 판매, 현장에서 들어오니까 현장에서. 그래서 현장 판매들이 다 중단이 됐던 거죠.”</p> <p>“대관료가 100% 내야 되는데 거기서 80%, 20% 할인을 해 주신다거나 이런 게 있었고, 그다음에 포스터라던가 이런 거, 디자인 제작을 했던 이런 것들에 대한 손해가 더 있었던 거죠.”</p> <p>“그리고 티켓을 이제 오픈 했을 때 취소를 하게 되니까 취소 수수료 같은 것들, 그런 것도 다 물어줘야 되고, 사소하게는 그런 것들까지 다 포함이 되죠.”</p> <p>“심지어는 뭐 공연 날짜를 잡고 일주일 전에 취소한 것만 예약금 날리는 것도 많고”</p> <p>“실질적으로 제작을 해놓고 못 쓴 것들도 많죠. 저기 가면 포스터 박스째 그대로 있어요. 그런 건 날리는 거죠. ...중략... 기획부터 시작해서 여러 가지를 놓고 보면 연기할 때마다 최소 200-300만 원씩은 손해를 본 것 같은데요.”</p>
공연기획	<p>“그 극장 쪽에서 지침 때문에 대관은 취소해달라고 해서 저희가 대관료를 50% 정도 냈다가 다시 이제 돌려받는 그런 경우 있었고, 저희가 그러니까 저희가 대관이라든지 계약금에 대해서 피해를 본 건 좀 있었어요.”</p> <p>“이게 문제가 심각해져서 저희가 소송도 하고 있고 그래요. 코로나로 인해서 취소했을 때 환불해주겠다고 약속을 하는데 그 이후에 계약한 곳들. 근데 돈이 1억 이상 나갔는데 코로나로 인한 환불인데 안 해주는 거예요. 그래서 반환 소송도 하고”</p> <p>“진행 하다가 못 한건 배송료라는 게 있어요. ○○○○에 배송료가 붙는 거예요. 부담이 되는데 일괄배송으로 하기 때문에 보통 3주 전에 배송이 되는 거예요, 근데 저희가 2주 전에 취소를 했거든요. 2주 전까지 상황을 보자 해서 그랬더니 그 배송료만 1천 만 원이 넘게 나오는 거예요.”</p> <p>“숙박도 제일 저렴한 걸로 하면 요즘은 환불을 안 해주더라고요. 에어비앤비로 하면 저렴한데 당연히 미리 해서 저렴하게 했는데 환불이 안돼서 묶여있어요. 연기해달라고 계속 부탁해서 다행히 연기는 해주셨는데 언제 할지 모르니까”</p> <p>“한분이 4천인가 6천인가 받았어야하는데 하나도 못 받고, 공연을 안했어도 우리가 물건을 거기에 갖다놓고 있었다는 거죠. 우리가 괜찮아지면 시작해야하니까 끝날 때까지 놔두잖아요. 그러니까 그거 자체가 점유 대관료라고 된다는 거예요.”</p> <p>“저희가 항상 하던 공연인데 손실 나도 다 진행했어요. 늘 십여 년 동안. 근데 이게 코로나로 인한 게 아닐 수도 있는 증빙하라. 이거 자체가 말이 안 된다고 생각을 하는데 판례가 하나도 없대요. 아직 코로나로 인한 계약금 반환에 대한. 기다려야하는데 부족한 표 다 쓰고 그걸 돌려주겠다고 약속까지 다 했던 말이에요. 고의로 우리가 취소했다 이거예요. 아뇨, 아예 썼어요. 코로나로 인해 환불하면 다 환불해주겠다, 14일 이내에 하면 해주겠다고 써놨는데.”</p>

구 분	내 용
	<p>“지금도 중간에 계약금 계속 내고 있거든요. 연말에 될 줄 알고 계약금을 제작 전체가 공연 열흘 전에 일부만 내고 끝나고 주고 하면 정말 해피 할 것 같은데 공연 전에 100% 내야 하다보니까 ○○○ 같은 경우는 저희가 앙상블 출연료를 줬어요.”</p> <p>“MD도 가운데 ○○○ 공연 MD 있죠. 반품이 안돼요. 다 사다냈는데 그래서 가운데 쌓여있어요. 지인들에게 팔거나 공고를 올려냈는데 공고가 하나도 안 나가는 거예요.”</p>
공연장	<p>“여기 공연장은 전혀 그런 기준이 없다 보니까 그냥 대관자들이나 공연자들이 우리 이래서 코로나 때문에 공연을 못 한다, 그러면 저희는 다 돌려줘야 되요. 그렇죠, 저희도 그러면 공연장 입장에서는 벌써 그 공연을 맞춰서 저희도 인원을 모집하고, 인원을 모집을 했으니까 돈을 줘야죠, 인건비를 줘야죠.”</p>
하드웨어	<p>“오프라인 행사임에도 불구하고, 스튜디오 대관사업을 하고 있는데, 단 한건에 대해서만 계약금 일부를 받았고, 나머지는 모두 자 부담이었습니다.”</p> <p>“액팅 자체에서 큰 비용이 들어가거나 그러진 않습니다. 하지만 하고 있는 일 자체에서 정상적인 계획진행이 아니고 구두 상 계약을 하기 때문에 별도로 계약금을 받고 실행하진 못했습니다. 대부분 다 그럴 거고 사전에 집행비 등은 자부담으로 끝나버렸습니다.”</p> <p>“네, 그렇죠. 그런 거랑 실은 뭐 짐도 저희가 신고 해야 하니까 창고 내에서 분류하고 다 해놓고 뭐 작업을 미리 준비해놓잖아요? 그게 다 연기가 됐으니 한 달 뒤로 연기가 됐으니 다 정리해야하니 뭐 각종 인건비, 지게차료, 뭐 이런 외부협력업체 비용이 조금 들었죠. 많이는 아니구요.”</p> <p>“예를 들어서 뭐 저희들 업계 같은 경우에는 특수효과라든가 불꽃축제를 준비를 하니까 거기에 따른 재료라든가 이런 거를 구입하는 부분들이 있겠죠.”</p> <p>“이 불꽃놀이 연출부분을 하려면 프로그램을 다 만들어야 되요. 요새는 불꽃놀이를 음악에 맞춰서 컴퓨터 이렇게 하다보니까 ...중략... 그 순서대로 세팅을 하고서 플레이만 하면 되는 건데, 이제 프로그램 작업들은 다 끝났죠.”</p> <p>“아무래도 출장비도 만만치 않고”</p> <p>“저희가 행사를 진행하다가 중간에 미팅도 다니고 경비를 사용하는데 이런 것은 다 자부담으로 봐야합니다.”</p> <p>“당일 날에 짐을 샀는데 당일에 연락이 와서 취소된 경우도 있었죠. 그때는 보상 같은 거나 이런 것들을 받은 적도 있고, ...중략... 그 외에 것들은 못 받은 경우도 있고요.”</p> <p>“그건 지불을 해야죠. 물론 미안, 저도 어떤 대표들 같은 경우는 그냥 미안하다 그러고 죄송합니다 이렇게 통 치시는 분도 있는데, 저는 그렇게는 안 했어요.”</p> <p>“홍보물들이나 아니면 인쇄물, 제작물, 제작물 같은 경우는 예를 들자면 현장에서 현수막이라든지 엑스 배너라든지, 전단지라든지, 홍보물 같은 거 ...중략... 100% 지급하기 힘든 거 예요, 사용을 안 했으니까 개네들도. 그래서 그쪽에서도 그런 지급을 못 받고 이러니까 계속 마이너스가 되는 상황들이 있었죠.”</p> <p>“사실 유류비 같은 부분들이나 인건비, 사실 설치할 때 100% 내부 인력으로 하는 회사는 거의 없으니까 대부분”</p> <p>“5인조인데 헤어, 메이크업 받는 비용만 50만 원이에요, 5명이 받는 비용만. 근데 그 헤어 메이크업을 받고 이동하다가 도착하기 10분 전에 취소되는 행사부터 하루 전날 의상이나 뭐나 매니지먼트는 렌터카나 다 빌려놓고 취소되는 행사까지 이루 말할 수가 없죠.”</p>

## (2) 사전 준비 작업 인력투입으로 직·간접 비용 발생

<표 3-18> 구체적 피해 현황(사전 준비 작업 인력투입으로 직·간접 비용 발생)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“그 이외에 아무래도 투입됐던 시간과 인력 부분에 대한 손해도 크고”</p> <p>“8월 공연이 미뤄져서 기존 공연 계획했던 단독 콘서트의 일정에 피해를 받았습니다. 다만 코로나19로 인하여 해당 콘서트도 취소가 됐습니다.”</p> <p>“다행히 저희는 티켓 오픈을 하기 전이어서 전에 이제 취소를 한 거여서 큰 금전적인 피해보다도 이 공연을 준비하고 기획하고 했던 기회비용 이라든지 이런 것들이 있겠죠.”</p> <p>“스텝들 예를 들면 스타일리스트도 필요하고, 매니저도 있고, 영상팀도 있고, 이런 친구들이 대기했다가 같이 가려고 세팅하고 했다가 그런 부분들이.....”</p> <p>“그리고 인건비 같은 것들, 그것들을 준비하기 위해 투입한 인력들이라던가, 콘텐츠를 만들기 홍보를 하기 위해서 영상을 제작한다거나 그거에 들어는 시간들”</p>
공연기획	<p>“아마 3개월로 끝날 게 6개월 정도 두 배 정도 준비기간이 길어져 가지고 시간이란 그다음에 저희 제작비가 많이 소유가 됐었죠.”</p> <p>“저도 시간적으로 엄청나게 소비를 하고 제가 그것 때문에 공들인 게 물론 기본 금전적으로 제가 나간 건 아니지만 그것 때문에 제가 시간적인 부분들 그런 것들도 많이 소비를 한 거고, 그리고 제가 그것 때문에 다른 일도 안 하고 그걸 한 거라는 거죠.”</p>
하드웨어	<p>“사전 테스트해보고 제작해보고 하는 것들이 있으니 그런 부분은 행사가 취소될 경우 못 받는 금액이 되는 상황이어서 피해규모가 큼니다.”</p> <p>“이제 보면 저희가 준비하는 거 보면, 저희가 무대시안이라든지, 백에 나오는 영상 시안이라든지, 뭐 저희가 제안서를 드려야하고 뭐 준비 자료를 드려야하고 하는데 비용이 들어가잖아요? 저희 협력업체들도 그렇고 그런 비용에 대해서 달라고 청구를 못 하는 수준이죠.”</p> <p>“아니면 수의계약 구두 계약하는 건데 공무원분들도 이거 결과 보고서 못 내면 금액 못 지급한다는 말씀을 미리하시거든요. 그래서 안주시죠. 저희는 관공서에서 받아 본 적 없어요. 행사가 취소돼서요. 미안하다는 말씀만 하시고.....”</p> <p>“저희가 한 2~3달부터 이루어지고 회의하고 진행하고, 시뮬레이션 해야 하고 사무실에서 컴퓨터 메모리에 저장해서 현장가기 전에 한 달 정도는 매일 밤에 작업을 하고 음악 듣고 큐를 듣고 하고 있던 상황이요.”</p> <p>“3월부터 공연을 어떻게 준비할 것인가를 준비를 하고 어떤 식으로 홍보를 할 것인지 그 정도를 준비하고 있었죠.”</p> <p>“그런 것은 준비과정이기 때문에 설계나 이런 부분은 내부직원들끼리 운영매뉴얼잡고 하고 있다가 이제 외부 용역을 쓴 거는 아니니까 본 방 뭐 3주 전부터 외부 인력을 쓰는데 이제 축소되면서 외부 인력을 쓸 일이 없었던 거죠.”</p> <p>“사전에 준비했던 것들이 워낙 많으니까 비딩이나 PT 단계부터 계속 이제 인력이 투입되니까 그런 비용들에 대한 참 어렵다 쉽지 않죠.”</p> <p>“미팅도 왔다 갔다 해야 할 거고, 그에 따른 사람도 운영이 될 거고, 디자인이나 제안서나 이런 부분들이 다 준비를 했는데, 취소가 되어버리다 보면, 그런 부분에 대한 보상 부분은 없다보니까 그쪽도 많이 힘들겠죠.”</p>

구 분	내 용
	<p>“또 저희 내부 인력이든, 외부 인력이든 저희 내부 인력은 어차피 정규직이니까 근무시간으로 산정해서 ...중략... 직접적으로는 인건비가 실질적으로 금전적 피해를 주는 거는 인건비에 대한 피해는 있는 거고요.”</p> <p>“설치는 안 들어가고, 기획만 들어가니까 ...중략... 섭외를 해놓고 저희도 그냥 돌려달라고 해서 억지로 돌려받아서 피해는 서로 없게 마무리를 하긴 했는데 ...중략... 서로 이제 일할 마음들이 서로 있으니까 이런 부분들은 양해를 부탁한다고 서로 해가지고”</p> <p>“비용 같은 경우는 저희가 사전에 현장 답사도 해보고, 교육도 잡아야 되기 때문에 회의도 많이 하고 그러다 보니까 기본적으로 직원들 인건비나 이런 게 많이 들어가야 되는데, 그런 게 소요된 거고 저희 같은 경우는, 근데 아직까지는 장비는 투입이 안 된 거니까”</p>

### (3) 심리적인 피해

<표 3-19> 구체적 피해 현황(심리적인 피해)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“정신적인 게 가장 커요. 투어 같은 경우에는 올해 하나라도 해보자는 그런 부분으로 준비했던 것이었는데”</p> <p>“내 의지가 아닌 외력에 의해서 이렇게 의해서 그렇게 되면 그다음에 의지도 꺾여요, 많이”</p>
공연기획	<p>“아티스트들은 팬들과의 만남, 대중을 만나야 힘을 얻어야 몸이 처지지 않거든요. 저도 우울증 치료를 받고 있고, 여러 가지 피해가 있습니다.”</p>
공연장	<p>“근데 다른 용도로 저희가 사용할 수도 있는 거고, 어쨌든 대관 때문에 저희는 비워놓게 되는데, 그리고 인력 세팅 해놓고 여러 가지를 해놓는데, 계속 취소가 반복되다 보니까 실비도 실비지만 정신적으로 상당히 많이 피로했어요.”</p> <p>“그 전 직원들은 10명 중에 8명이 그만두고, 스트레스 받으니까 맨날 공연 올렸다 내렸다 하지, 휴직하지, 눈치 보이지. 미래에 대한 불안함, 여기 계속 있으면 공연이 언제쯤 되는 걸까, 결국은 휴직 끝나자마자 다들 나가더라고요.”</p>
하드웨어	<p>“어쨌든 그냥 김빠지죠.”</p> <p>“이 코로나를 겪다 보니까 이건 진짜 처음, 예전에는 이렇게 안 했는데 왜 이번에는 이렇게 해야 되지, 이런 상황까지 생겼거든요. 그러다 보니까 저도 감당이 안 되더라고요.”</p>

#### (4) 기타

<표 3-20> 구체적 피해 현황(기타)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“저희 회사 입장에서는 무차별적으로 당하는 입장이었습니다. 계약서도 쓰지 않았고, 개런티도 지급되지 않은 상황에서 취소가 되면 피해가 엄청 큼니다. 개런티를 받더라도 취소가 되면 다 돌려줘야 하는 입장입니다.”</p> <p>“그러면 비대면으로 돌렸을 때도 저희가 원래 그 투어를 돌렸을 때도 저희가 원래 투어를 기대하는 또는 일어나는 시너지효과가 생각보다 커요. ...중략... 소통하고 계속 보고 활동을 해야지 더 팬 층도 두터워지고 뭔가 굳건해지고 그런 게 있는데 그런 걸 다 날렸죠. 그런 기회를”</p> <p>“이게 아이돌이라는 건 나이가 있잖아요? 남자들은 군대를 가야하고 야 군대는 1년 후에 가는 데 이 1년 때문에 이런 것들을 코로나 때문이라고 피해를 봤다라고 할 수는 없지만 뭐 저희 나이를 먹어가는 거니까요.”</p> <p>“거의 앨범을 발매하고 나서 팬 미팅 자체도 지금 못 하게 돼서 앨범도 이제 어떻게 보면 매출을 못 올린 상황인 거죠.”</p> <p>“그런 거는 근데 저희뿐만 공연 기획사들도 다 어려우시니까 그런 것들은 이 유행 상황에서는 서로서로 좀 어느 정도 양해를 했던 거 같아요.”</p> <p>“콘텐츠 제작이나 음반 제작을 하려면 저희가 투자를 해야 하는데 그것도 힘들어지니까 애들한테 뭔가 만들고 싶은데 트러블이 생기고”</p>
공연장	<p>“그래서 왜냐하면 무상으로 취소가 되니까 다 잡아놓으세요.”</p> <p>“어떤 날짜에 이 분들이 이미 계약을 해놨기 때문에 다른팀에 다른 아티스트들이 하고 싶을 때 우리는 계약 있다, 그러니까 그러면 어떻게 하나 하고 다른 데로 갔을 거잖아요. 근데 이 분이 안하면 날리는 거죠.”</p>
하드웨어	<p>“어느 정도 실 비용에서는 기획사와 정리가 되는 게 업계에서 암묵적인 룰인데 저희는 그런 경우는 발생하지는 않았지만, 저희는 결과론적으로는 설치를 안했지만 받을 게 없는 거죠? 저희가 뭐 실제 설치하지 않았으니까요”</p> <p>“전날 캔슬난 경우도 있고 ○○○행사에서는 전날 세팅하러 현장을 들어갔다가 캔슬이 났어요. 그런데 우리가 청구할 수 있는 건 처음에는 연기였어요. 그래서 청구 없었고 그 다음에 연기 된 게 2월 15~16일 정도에 었는 데, 이게 날아갔죠. 그래서 캔슬 사실 그런 건 있어요. 우리가 준비비용이 얼마나 들어도 고정거래처면 그걸 우리가 캔슬 비용, 준비비용 얼마 청구하는 거는 조금 어려운 상황이죠. 그건 가지고”</p> <p>“제가 우리 회사 오너인데도 제가 직접 실행하는 것은 많지 않아요. 해외 공연 행사나 저만 가거나 제 인건비 받고 운영비 받고 하는데 그게 회사에는 되게 어떻게 보면 큰 도움이 되는 거거든요.”</p> <p>“재하청이니까 그렇게 해주는 거는 없죠. 저희들이 쉐어를 하고 거기에 대해서 제작을 하는 부분이니까 계약을 하고나서 제작을 하는 게 아니라, 구두 상으로 미리 만들어가지고 하고나서 한 달 전에 행사 보름 전에 계약을 하잖아요? 보증을 해주는 거는 없죠. 그게 안 지켜지는 거죠.”</p> <p>“원래 펍크냈으면 위약금을 50%는 줘야하는데, 50%는 줘야하는 데 이 코로나 같은 경우에는 그런 경우가 없었고, ...중략... 이 행사를 이번만 할 게 아니고 해마다 할 건 데, 달라고 그럴 수가 없어”</p>

구 분	내 용
	<p>“네, 받기도 쉽지 않고, 저희 업계 특성상 이제 실제 이제 진행이 돼야 발생하는 것들을”</p> <p>“저희 업계가 좀 애매한 게 저희가 클라이언트가 될 수도 있지만, 다른 곳에서 일을 기획했을 경우에는 그분들은 계약서를 진행하겠지만, 저희 하드팀들은 계약서를 쓰지 않습니다. 큰 행사 같은 경우에는 쓰겠지만, 2~3백만 원 행사들은 대부분 계약서를 안 씁니다.”</p> <p>“보통은 도의적인 차원에서 웬만하면 그냥 저희 취소 규정이 있기는 한데요. 어쩔 수 없이 취소하게 된 경우가 많으니까 저 같은 경우는 전액환불을 거의 다 해줬습니다.”</p> <p>“말로 취소하고, 양해 구하고, 근데 다 사실 작년 같은 경우는 다 그러려니 하고 이해하는 분위기였죠.”</p>

## 마. 코로나19에 대응하기 위한 노력

### (1) 인력 조정

<표 3-21> 코로나19에 대응하기 위한 대응(인력 조정)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“저희 같은 경우는 회사의 직원분이 두 분 퇴사를 하시게 되었고요. 아까 말씀드린 것처럼 어떻게 추가적으로 생각할 수 있는 어떤 손해들은 동종업계에서 다들 같이 나눠 부담한 부분이 있어서 괜찮았지만 수익 자체가 없기 때문에 회사 운영 자체에 어려움이 있었고 그 결과 이제 좀 구조조정, 인력감축이 있었습니다.”</p> <p>“어, 있죠. 일단은 출근이라든가 이런 걸 좀 원래 보다 덜 나오게 한대거나 아니면 ...중략... 저희가 프리랜서 친구들로 했었기 때문에 그 친구들을 부르는 일적인 게 자연스럽게 없어졌죠.”</p> <p>“아티스트들이 많이 정리가 됐습니다. ...중략... 직원도 30%정도 줄였습니다. 굳이 회사 탓이 아니고 회사가 일을 할 수 없는 현실이라 어쩔 수 없이 떠나게 됐습니다.”</p> <p>“일단은 최근에 12월에 직원 한 분이 정리가 되었고요. 버티다 버티다가 고용감축이 한 번 되었고,”</p> <p>“회사 인원 감축도 생각을 하고 있고, 국가의 지원도 받으려고 생각하고 있어요, 저희가”</p> <p>“저희가 원래는 8명 정도 됐었는데, 지금 4명 정도는 퇴사를 했고”</p> <p>“지금까지 시키다가 처음에 2명 매니저를 두었다가, 한 명 했다가, 또 한 명을 뺐어요”</p> <p>“네 명 정도가 나가서 저 포함 13명에서 지금 8명 남았어요. 5명 나갔네요, 5명”</p> <p>“그리고 원래 있던 직원도 지원금이 끊겨서 한 두 달은 좀 줄여서 줘야 될 것 같다고 했더니 저는 퇴직하겠습니다하고 퇴직했어요.”</p>
공연기획	“그런데도 힘들어요. 직원들이 다 나가고 지금”
공연장	“정규 인원 줄이고, 2명 정도 있었죠. 그런데 인원은 아예 없고”
하드웨어	<p>“아무래도 우리 회사 프로덕션 파트의 경우에는 ○○ 쪽에 있는데 그쪽 파트 직원들은 작년 연초에 다 나갔어요.”</p> <p>“지금은 그런 것도 없고요. 저희 직원들 내보냈어요.”</p> <p>“18명 있었어요. 지금은 5명 있고, 5명이 나머지는 거의 최근에 나갔어요.”</p> <p>“저희도 고정적인 지출을 줄이다보면 직원들을 줄일 수밖에 없어서 핵심 요원들만 이렇게 8명 있었는데 지금은 더 줄였어요. 뭐 나가기도 하고요. 제가 뭐 해고하거나 그런 건 아닌데 본인들 수입을 더 얻기 위해서 다른데 간 친구들도 있었고 그렇게 되더라고요.”</p> <p>“사실 저희 직원들이 사실 저렇게 있는데 다 퇴사한 직원이에요. 올해 1월 1일부로 9명에서 5명을 권고사직 했고, 지금 오늘 나와 있는 이유는 작년에 마무리 뭐 계산서라든가 정산 관련된 것들 지금 마지막 미팅하려고 오전에 잠깐 부른 거고요.”</p> <p>“한, 저 포함해가지고 6명 움직였고요. 단기고용직원들이 조금 더 있었고 그랬는데 지금은 2명밖에 없어요. 저포함해서 3명이에요.”</p> <p>“실제 저희가 직원은 4명 정도 줄인 상태이고요.”</p>

구 분	내 용
	<p>"네, 했습니다. 저희 직원도 한명도 퇴사를 했습니다."</p> <p>"저희 같은 경우는 작년 직원 2명을 정식으로 채용하려 했는데 그 2명이 못 들어오고 다른 일을 하게 됐으니 감소가 있는 셈이죠."</p> <p>"인력 감축은 당연히 했고요. 지금 혼자. 지금 저 혼자 일하고 있고. 원래 저포함해서 디자이너까지 해서 한 세, 네 명 정도가 계속 있었는데. 지금은 작년 한 3월 이후로 저 혼자 계속 일하고 있고요."</p> <p>"4명이었는데 2명 줄었습니다."</p> <p>"12명 ...중략... 지금은 3명"</p>

## (2) 대출 및 사재 출연

<표 3-22> 코로나19에 대응하기 위한 대응(대출 및 사재 출연)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>"엄청 했죠. 은행 다니고 대출받으려고 각종 모든 금융쪽 그리고 그게 1번, 2번은 어쨌든 아티스트가 있잖아요? 그 와중에 콘텐츠를 내야하니까 안내면 문 닫아야 해요. 그런데 들어가는 비용 및 관리"</p> <p>"그리고 은행 대출을 좀 받으셨죠."</p> <p>"지출을 줄이려고 노력을 할 수 없어서 왜냐하면 월세는 줄일 수도 없는 거고, 고용 유지도 힘들다고 만약에 그냥 없애버리면 다음에 다시 시작할 때 더 힘들 거 같아서 그냥 빚을 저서라고 하고 있죠."</p> <p>"대출 받은 것도 몇 백만 원씩 쓰고 있는 거예요."</p>
공연기획	<p>"대출을 받아가지고 이제 회사 월세나 운영비나 이런 것을 감당하고 있습니다."</p> <p>"올해는 그 사업자대출 가지고 버티고 있는 중입니다. 실질적으로 올해 전체 수익이 2,000만 원도 안 되는 것 같아요."</p> <p>"그러니까 저희는 지금 6개월 후면 대출이며 이거 받은 것들이 되게 많은데 6개월 후면 이대로 계속 가면 문 닫는 상황이에요. 최대한 6개월 생각하고 있고"</p> <p>"처음에 기술보증에서 3억인가를 받았어요. 그 3억으로 다 버틴 것 같고, 추가대출이 없더라고요. 중소기업진흥, 중진공 이쪽으로 알아봤는데 거기도 예산이 5조가 넘는다고 하시는데 떨어진 거예요."</p>
공연장	<p>"힘든 상황이죠. 대출을 2억을 받았는데....."</p> <p>"대출을 받고 이런 거죠."</p> <p>"네. 근데 그것도 지금 끝나가서. 대출 시원하게 받았죠, 빚더미에 앉았어요. 올해가 더 심각해지는 거죠. 작년에 받아서 원리금을 같이 갚아야 할 텐데"</p>
하드웨어	<p>"작년에는 저희가 돈을 가져다 쓸데가 없으니까 신보에서 1억을 해줬어요. 제가 개인적으로 보험 들던 것을 5천만 원 해약을 했고, 그래도 나머지는 뭐 카드로도 받고 카드로도 1억 이상 받았어요. 대출로만 갚고 있었어요. 완전 마이너스죠. 작년에 마이너스 보니까 3~4억이 마이너스로 잡혔더라고요. 운용으로만"</p> <p>"그게 나라에서 이자를 받고 결국 나라에서 이자 받고 싼 이자로 빌려준 건 데 내가 벌어서 갚아야하는 건데"</p>



구 분	내 용
	<p>“그걸로 내가 집을 안고 갈 것도 아니고 편하게 쓰고 있는 게 낫겠다해서 빚내는 것보다 그게 낫겠다해서 재산을 하나씩 팔아서 까먹고 있어요.”</p> <p>“그래서 이런 것을 버티려고 9,000만 원 신용대출을 받았어요.”</p> <p>“나라나 은행의 대출 등 다 이용했고, 매달 나가는 돈이 1,500만 원 이상이 나가는데 직원들 월급을 못주더라도 직원들도 상황을 받아들여서 다 받아들이기로 했고,”</p> <p>“저는 코로나 때문에 빚을 많이 졌고요. 코로나로 코로나 대출 같은 거라던가, 일단 빚을 많이 졌고요. 그다음에 보험 같은 거 적금 같은 거. ...중략... 차도 3대 팔았는데, 그렇게 해서 지금 버티고 있어요. 그다음에 개인적으로 주식 같은 것 해서 주식 수익으로 직원들 월급을 줬어요.</p> <p>“그렇게 되면 다행이지만, 벌긴 버는데 리스비 등 경상비들 때문에 수익들이 모두 지출로 되면서, 대출받고 지원금 받는 상황입니다.”</p> <p>“3억에 산거를 저희가 5억 5천에 팔아서 마이너스 된 부분을 다 용자로 저희가 용자 투자를 한 거니까 용자는 매 꾸고 거기서 남은 금액을 다 이렇게 투자한 거니까 사실”</p> <p>“대체 수익이라고 해봐야 은행에 빚지는 거 밖에 더 있겠어요? 안 그러면 노가다를 할 수도 없는 거고”</p> <p>“저희 라이브 사운드 협회에 있는 회원사들이 대부분 다 그렇게 대출을 많이 받으셨죠. 근데 이미 국가에서 지원해주는 대출, 소상공인 대출 그런 정책자금 대출을 받기 이전에 이미 저희들은 작년 1월 이 때쯤 해서 본인 신용 한도 안에서는 거의 다 받았죠.”</p>

### (3) 대체 수익 활동

<표 3-23> 코로나19에 대응하기 위한 대응(대체 수익 활동)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“어쨌든 올해는 비대면 콘서트를 하려고 생각하고 있습니다. 네이버가 안 된다면 유튜브 채널이라도 만들어서 하려고 생각중입니다.”</p> <p>“언택트 공연에 맞춰서 연예인이나 아티스트들의 굿즈를 생산해서 온라인 판매를 하려고 합니다. 힘이 들지만 그래도 온라인 마켓은 가능하니까 도전해보려고 합니다.”</p> <p>“좋은 음원을 만들려고 노력을 했습니다. 실제 음원 수익도 늘었고, 좋은 음악을 내는 것만이 음악 쪽이 살 길인 것 같습니다. OST작업 쪽 많이 집중하고 있습니다.”</p> <p>“코로나19로 인해 상황이 좋지 않아 주유 일까지 해요.”</p> <p>“그래서 온라인상에서 이루어질 수 있는 거기에 따른 커머스, 상품 이런 것들도 같이 판매가 되서 수익이 나게끔 해서 그런 것까지 생각을 하고 있습니다.”</p> <p>“제가 엔터테인먼트 말고 콘진원하고 이야기 할 이슈는 아닐 거 같긴 한데 이거는. 다른 일을 했어요 아예, 엔터 아닌 아예 다른 일을”</p> <p>“저희 회사의 경우에는 다행히 이런 걸 예측한 건 아니었지만 몇 년 전부터 유통 사업을 해왔어요. 그러니까 왜냐하면 유통을 제대로 관장해서 인디 뮤지션들의 유통하는 회사가 별로 없기 때문에 ...중략... 다행히도 이거는 코로나의 영역은 타진 않기 때문에 그 부분을 좀 그래서 더 강화하기 위한 노력들을 하고 있죠.</p>

구 분	내 용
공연기획	<p>“대관 사업이라든지 저희 자체 회사에서 스튜디오를 꾸면서 대관을 한다든지 아니면 기타 공연을 하지 않고 만들 수 있는 곳을 만들어서 판매를 한다든지 해서 대체 수익 그런 차원은 저희도 고심 중에 있습니다.”</p> <p>“올해부터는 LP 제작을 들어가요. 작년에 준비를 해 놔서 올해부터 이제 LP를 제작해서 이제 그걸로, 그게 요즘은 그래도 음반 업계, 전체 음악 업계 쪽에서는 LP가 그나마”</p> <p>“그러면서 제가 지금 사이드 잡으로 하고 있는 이 쪽 일을 더 신경 쓴 거죠. 아무래도. 저는 여기는 그냥 막 말로 월급 나오는 곳이니깐 그냥 이 쪽 일을 더 신경 쓰고.”</p> <p>“저희가 마스크 패치 사업을 시작할거예요. 네, 그거라도 해야 할 것 같아서 작년 8월에 원래 생각했었는데 그때는 업체가 없었어요.”</p>
공연장	<p>“저희는 이제 인력도 충원을 했었고 초기에 장비도 다 구매를 했었고, 온라인 공연도 계속 수익이 안 나고 마이너스인 거죠. 그래서 지금 현재 20개 정도 진행을 했거든요. 수익이 난 케이스는 없다고 봐야죠.”</p>
하드웨어	<p>“그걸 보전할 수 있는 수익으로 온라인 행사나 기획 쪽에서 온라인 컨퍼런스가 있을 때 와서 지원해주는 형태로 오프라인 수익모델을 유지하고 있는 상황이죠. 코로나19로 프로덕션 파트를 손을 놓았다고 보면 되세요.”</p> <p>“온라인 공연보다도 리셉션이나 국제회의 같은 것을 많이 했었어요. 많이 한 것도 아니고 그나마 그런 것이 조금 있었죠.”</p> <p>“나머지는 일이 없어서 차를 돌리기 어려우니까 운수면허자격증 따서 차 놀릴 수 없으니깐 그거 많이 하고 있더라고요. 그걸로 버티더라고요. 지금 그거 알다시피 장비들이 몇 억대 장비인데 사무실비용이라도 건지려면”</p> <p>“저희는 비대면 스튜디오를 운영하고 있어서 상반기까지는 공연은 못할 것 같고, 온라인 스튜디오의 수요가 있지 않을까 싶어서 준비를 하고 있습니다. 예전과 같은 시장은 들어오지 않을 것 같아요.”</p> <p>“그 쪽을 그래도 어떻게든 살아야하니깐 방송쪽에 가서 방송쪽에서 조그마한 것들 했죠. 먹고는 살아야하니깐..... 뭐 ○○○나 ○○○에 녹화하는 방송에 가서 뭐 조금이라도 물량 조금이라도 들어가서 얼마라도 받고 그렇게 진행한 거죠.”</p> <p>“저희들 같은 경우에는 언택트, 온라인으로 뭐 쇼도 했었고요. 콘서트 조그마한 것도 했었고, 줌(Zoom)으로 인한 화상회의라든가 마이크쪽에 회의 같은 것을 조금 많이 했었죠. ...중략... 크게 도움 되는 부분이라기보다는 버티나가기 위한 대체 수단인거죠.”</p> <p>“제작하고 저희 제품 개발, 저희가 또 이제 공장이 있다 보니까 공장을 유지하기 위해서 공장으로 유지하기 위해서 방법이 없어서.....”</p> <p>“통상적으로는. 근데 거기서 음원 매출이 저희가 좀 늘어 가지고 사실 공연 매출에서 줄어든 부분을 좀 메워준 부분이 있었어요.”</p> <p>“4월 이후에는 전혀 없다가 7월~8월에 줌을 이용한 웹비나 같은 회의 위주로 조금 했습니다.”</p> <p>“지금상황에서는 저 같은 경우에는 작년에 일이 원체 없었으니깐 저희 업종 사람들은 다른 일을 하다보니까 배달도 해보고, 저 같은 경우에는 대리운전도 한 2달도 했거든요. 뭐 다른 음향업체 대표님이랑 둘이서 대리운전을 했었는데, 두 달 동안 그 대리운전해서 번 돈으로는 사업장 운영해서”</p> <p>“대리운전이랑 대출.....”</p>

구 분	내 용
	<p>“저희가 조금 다르게 사무실에 창고로 쓰던 공간을 스튜디오처럼 꾸며서 온라인으로 진행했던 부분이 버틸 수 있는 기반이 되지 않았나 싶습니다.”</p> <p>“이게 전체 장비에서 한 25% 팔았네요. 작년 여름부터 서서히 팔았어요. 한 대 한 대 이렇게 팔았는데. 가지고 있어도 뭔가 이게 좋아질 거란 당장의 희망이 없다보니까. 수요가 회복될 것 같지도 않고 당장. 한 대씩 팔고 있죠.”</p> <p>“그걸 빠르게 전환하기 위해서 홍보, 마케팅, 영업 라인도 빠르게 바꿨고 ...중략... 음반 제작이나 오디오 믹스, 방송 납품, 이런 부분들은 방송 같은 경우는 코로나 영향을 전혀 받지 않았고, 어차피 계속 해야 되니까. 그리고 웹이나 이런 거는 이제 공연에 대체로 이제 별도로 진행을 했기 때문에 코로나라서 오히려 더 많아진 경우들이고”</p> <p>“매출 규모 상 그렇게 됐다는 거고, 진행은 비대면으로 웹 세미나 같은 경우를 했어요, 2, 3개 정도”</p>

#### (4) 공연 및 음반 기획 포기

<표 3-24> 코로나19에 대응하기 위한 대응(공연 및 음반 기획 포기)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“작년은 공연 기획 자체가 많지 않았고, 상반기는 공연이 하나도 없었고 5월 중순부터 공연이 시작됐습니다. 페스티벌 같은 경우는 연기가 되서 내년으로 넘어갔습니다.”</p> <p>“그리고 저희가 기획하려던 많은 것들이 취소가 됐으니까 뭐 저희가 기획하는 공연이 초기 투자비용이 크게 들지는 않으니까 그런데 기대수입이 많이 줄었다 그런 측면으로 봐야죠. 좋았을 때 대비해서 뭐 보통 이맘때쯤 많이 기획을 하잖아요. 작년 대비해서 그런데 작년 한해는 그런 거들이 다 캔슬이 되면서 그것을 대체할 수 있는 수입원을 찾지 못했으니까 언제 좋아진다고 그런 부분을 알지 못하니까 ”</p> <p>“대중문화 예술에 종사하는 분들은 리스크가 크기 때문에 대부분 안하셨습니다.”</p> <p>“매출이 났을 때 저희가 아티스트 정산해주고 회사 운영하고, 또 그 비용으로 다른 아티스트들 음반 제작해주고 ...중략...어쨌든 점점 매출하락으로 인해서 빈도도 줄어든 거고.”</p> <p>“근데 코로나가 터지고 난 다음에 사실 취소이고 뭐고 할 거 없이 아예 공연을 기획할 엄두가 안 나더라고요. 그러니까 아예 착수를 못 했기 때문에 취소된 공연은 없죠, 두 건밖에 없죠. 그러니까 2월에 한 건, 12월에 한 건, 그래서 두 건밖에 없고요.”</p> <p>“대체 수익 활동을 따로 구상한 건 없었고요. 왜냐하면 더 어떤 일을 시도했다가 손해가 커질 수 있다고 생각을 했기 때문에”</p> <p>“올해 4월쯤에 하나 하려고 그러다라고 전화, 유선 정도만 넣었고, 아직 서류나 계약금 같은 건 넣지 않았죠, 그냥. 어디가 좋을까 이렇게 내부적으로 이야기하고 있는 도중에 ...중략... 상황이 계속 이러더라고요. 그래서 그냥 음반 제작이나 하자.”</p> <p>“솔직히 시도를 안 하는 경우가 되게 많고, 실질적으로 시도해서 취소된 건 5-6건 정도 되는 것 같아요.”</p>
공연기획	<p>“비용적인 부분도 서로가 겁을 내는 상황이니까 선불로 나간 거는 없어요. ...중략... 사회전반의 문제다 보니까 사전 제작비라든가 들어가고 해야 되는 데 전혀 그런 게 진행을 못했던 부분이죠. 조금 양해하는 식으로 진행으로”</p>

구 분	내 용
	<p>“준비를 많이 한 건 따로 없고요. 그날로 잡혔는데, 현장 미팅도 해야 되고, 사전 탐사도 하고 해야 되잖아요. 아예 그런 거까지도 계속 안 됐었으니까 자연스럽게 취소가 됐고요.”</p> <p>“그 행사자체 주최가 아예 없었기 때문이에요, 행사 자체가 아예 없었기 때문에 취소가 아니라 아예 지금 행사가 잡히질 않죠.”</p> <p>“음반 제작을 하려면 이제 그 신곡이 이렇게 좋을 시기에 나와서 이제 그 발표 시기에 맞춰서 그런 이제 계획 같은 걸 진행을 하는데, 그런 이제 그런 게 이제 딜레이가 됐죠.”</p> <p>“저희는 선불리 계약을 하거나 그러진 않아요. 저희도 계약을 딱 날짜 픽스가 되지 않은 이상은 저희도 하지 않습니다.”</p> <p>“그리고 일단은 제가 성격이 조금 약간 둘다리도 두드려 보고 가는 그런 성격이라서 주위에서 진행하다가 어그러지고 진행하다가 힘들었던 그런 케이스들을 제가 일단은 데이터를 많이 모았어요. 그러니까 그렇게 모아서 해본 결과 아 나는 좀 선불리 뭘 시작하면 안되겠다라는 생각 때문에 몸을 많이 사렸죠.”</p>
공연장	<p>“기획은 아예 하지를 못 하죠, ...중략... 기획 같은 경우는 아예 예측을 할 수 없으니까 계획을 잡을 수가 없죠.”</p> <p>“공연 기획사들을 시도를 안 하고 있는 거예요. 그래서 아티스트들도 나 돈 주고 부른 거 아니면 이런 시국에 굳이 이렇게 감수하면서까지 공연을 개최할 필요는 없을 것 같아요. 이런 거기 때문에 없는 거예요.”</p>
하드웨어	<p>“뭐 3주라는 시간이 있어서 무대나 그런 게 들어가고 연기된 거는 아닌데 그런데 계속 연기되다 보니까 나중에는 준비를 적게 하더라고요. 어차피 취소될 것 같으니까”</p> <p>“사실 공연이 저희가 수주를 안 하기 시작한 지가 꽤 오래 되가지고 이제 공연 쪽을 거의 포기해가지고.”</p>

## (5) 비용 절감 노력

<표 3-25> 코로나19에 대응하기 위한 대응(비용 절감 노력)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“이게 사실은 정상적인 부분이라면 기회비용이 드는 것이니까 원래는 보상을 하는데, 다른 회사들과 비슷할 텐데, 저 같은 경우에는 사업적 측면이 아니라 오래 거래해온 인간적인 친분이 있어서 그 사정들을 뻔히 아니까 천재지변에 준하는 것이라고 생각하고 다들 양해하고 있죠. 원래는 한 50%라도 보상하고 해야 하는데”</p> <p>“인건비는 영상 팀이나 음향 팀에서도 평소에 받던 인건비로 진행하지 않았고 서로 이해해줘서 기존 책정됐던 인건비 내에서 쪼개서 진행하여 늘지는 않았습니다. 주변은 상반기에선 공연을 거의 못했고, 그나마 제가 잘 버텼고 진행하였다. 음향 쪽에 파산한 경우도 있었고, 많이 힘들어 했다.”</p> <p>“대관을 한 번 했기 때문에 대관취소수수료를 안 물려면 공연을 취소하지 않고 연기하는 부분이 낫거든요. 아무래도 선금을 냈기 때문이에요. 공연장입장에서도 위약금 조금 먹고 공연이 취소되는 것보다 아무래도 연기해서 공연을 하는 게 그쪽도 이득이니까요. 그렇게 취소를 했는데 결국은 저희가 위약금을 물었죠.”</p>

구 분	내 용
	<p>“기본적으로 지출되는 비용을 조금 줄이자 그런 부분으로 경영을 하고 있습니다. 기본적으로 나가는 임대료 등을 제외한 마케팅 등의 비용을 줄인다는 생각으로 다른 대응은 하지 못하고 있습니다.”</p> <p>“저희는 서로 상생하기 위해서 그때 발생한 어떤 보증금 같은 것들은 이제 이후로 이월했는데요. 근데, 이월했지만 저희가 그걸 결국 해결할 수는 없어가지고 나중에 온라인 공연을 할 때 사용했습니다.”</p>

## 바. 언택트/온라인 공연의 평가

### (1) 현장감 부족

<표 3-26> 언택트/온라인 공연의 평가(현장감 부족)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“한 가지 확실한건 지금의 기술력으로 온라인 공연이 오프라인 공연의 대체제가 될 수 없다는 것을 확실하게 알게 됐어요. 오프라인이 줄 수 있는 감동을 전할 수 없어요.”</p> <p>“코로나19가 없으면 할 이유가 없는 게 실제로 해보니 오프라인 공연을 대체 불가하다는 것이 입증된 한해라고 생각해요. 라이브를 통해서 교감이나 소통을 온라인으로 온전히 제공할 수 없기 때문에 온라인 공연은 불투명하다고 생각해요.”</p> <p>“공연에서 오프라인의 열기가 가장 중요한 핵심요소이기 때문이기 때문에 지금의 경우에는 어쩔 수 없이 진행하는 것이고, 공연의 열기와 현장성을 온라인으로는 절대 재현할 수 없어요.”</p> <p>“할 수는 있지만, 온라인으로 하게 되면 니즈가 달라집니다. 팬들은 직접보고 진행하는 것을 원하는데 온라인으로 하게 되면 어려움이 있습니다.”</p> <p>“저희 공연장 200석 규모인데 왜 줄서서 앞쪽에 들어올까요? 뮤지션들 땀 흘리는 거 하나를 보고 싶은 거예요. 언택트는 저도 해보면서 느낀 것은 두 시간 공개방송 보고 있구나..... 그냥 보고 있는 거예요.”</p> <p>“락밴드의 공연을 밴드의 공연을 온라인으로 본다는 것 자체가 일반적인 팬들이 생각했을 때는 전혀 와 닿지가 않죠. 그러니까 보통 공연이라는 게 서로 부대끼고 서로 열광하고 그런 것들이 상호작용을 이루면서 공연하는 사람이나 공연을 보는 사람이나 서로 기억에 대한 가치를 지불했다고 보고 하는 것인데 온라인으로는 그런 부분이 힘든 거죠.”</p> <p>“저희 같은 아티스트, 인디아티스트나 저희 같은 싱어송라이터나 아티스트 같은 경우는 공연장에 직접 와서 현장감을 느끼고 라이브를 들으려고 공연을 보는 거지. 사실은 온라인으로 보려고 공연을 보지는 않거든요.”</p> <p>“그 공연이 진짜 앞에 가서 거기에 운집돼서 모여서 그 열기와 함성 속에서 공연을 보는 것으로 이걸로 보는 거 컴퓨터로 보는 거 화면으로 보는 거 100인치 화면으로 본다고 해서 그건 화면은 화면일 뿐이잖아요?”</p> <p>“솔직히 인디쪽 아티스트들은 현장에서 상호 소통하는 걸 원하고 현장감을 느끼는 것을 좋아하는데.....”</p> <p>“공연장에 가서 느낄 수 있는 것들을 느끼려고 가는 건데, 영상으로 만약에 본다고 치면 오피셜하게 영상을 해가지고 내보는 거는 계속 나오고 있는 건데, 공연이라는 건 특별한 거잖아요.”</p> <p>“제가 볼 때는 재미없어요. 공연은 직접 서로 눈 마주 대고 그 숨결을 느껴야지 공연은 당연히 이루어지는데”</p> <p>“왜냐하면 공연이라는 거는 현장감을 어쨌든 대체하기가 너무 힘들거든요.”</p>
공연기획	<p>“오프라인 공연은 제가 볼 때는 온라인 공연이 오프라인 공연의 대안은 아니라고 봐요. 그냥 다른 콘텐츠라고 생각해요. 이건 확실히 환경적인 부분이나 이걸 접한 사람들한테 오는 감흥이라든가 그런 부분도 그렇고 사운드적인 부분 현장감이라든가”</p>

구 분	내 용
공연장	<p>“그것처럼 공연도 마찬가지로요. 전혀 온라인 공연을 한다고 해서 이 공연에 대한 감성을 전혀 느낄 수가 없어요. ...중략... 소통도 없고 그 공연장에서 느끼는 그런 열기나 감동이나 그런 서로의 호흡, 관객과 이런 게 전혀 없이 그냥 영상만 보여 주는 거는 ...중략...클립 영상으로 그렇게 하는 게 나은 거 아닌가”</p> <p>“그다음에 이쪽에서 계속 미는 게 온라인인 것 같은데 가서 강력하게 말씀드려요, 온라인은 절대 현장을 대신할 수 없어요. ...중략... 음악 듣지, 왜냐하면 혼자 세서 신나서 이라고 있는데 아무것도 없는데 혼자서 자기 실력의 1/100도 표현을 못해요.”</p> <p>“온라인은 그냥 티비 보는 거랑 같다고 생각해요. 그래서 저희가 티비, 그러면 방송을 했지 뭐 하러 공연을 했겠어요? 그거에 대한 희열과 손님들이 감동을 안고 가는 것에 일을 하는 사람들인데 온라인 공연에 대해서 너무 회의적이고요.”</p>
하드웨어	<p>“아니오, 안될 것 같습니다. 콘서트라든가 이벤트 대한의 감흥이 없어요. 사람들이 온라인으로 하게 되면, 그러니까 그것은 느낌을 감동을 전달해주는 게 아니라 그냥 한다는 이미지만 준다는 것 같아요. 현장감을 느낄 수가 없다는 거죠. 그러니까 이거는 유행하지 않을거예요. 아마”</p> <p>“공연 쪽은 그래도 공연자와 관객이 서로 맞대고 공감대를 형성하는 거다 보니까 공연계 쪽은 코로나가 끝난다고 하려는 줄이나 뭐 이런 온라인으로 진행될 것 같지는 않아요.”</p> <p>“장비가 많이 안 들어가고, 사람도 많이 안 필요하고, 그리고 사실 공연이라는 게 어떤 언택트 공연이나 비대면 공연이라는 게 그냥 냉정하게 이야기해서 방송이랑 다른 게 없잖아요. ...중략... 방구석에서 앉아가지고 보는 거 하고는 현장 경험이 다르니까, 감동도 다르고 그 부분은 사실 부정적이고요.”</p> <p>“사실은 공연 같은 경우는 아무리 그래도 이제 유튜브로 본다든지 유튜브 라이브로 본다든지 TV로 본다든지 하는 거랑 현장에서 실제로 듣고 보고 느끼는 거랑 너무 느낌이 다르기 때문에”</p> <p>“비대면이다 보니까 일단 하긴 해야 되는데 그런 이제 감정이나 그런 느낌이 없는 거지. 그게 제일 문제이고, 일단 회사 차원에서 봤을 때는 일단은 단돈 얼마라도 그걸로 위안을 삼는데, 일단 엔지니어 입장에서 봤을 때는 그런 게 그런 느낌이 없다 보니까 현장에서 느끼는 그 느낌을”</p>

## (2) 수익모델로써 부적합

<표 3-27> 언택트/온라인 공연의 평가(수익모델로써 부적합)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“한 번 체험해본 소속사는 온라인을 다시 하고 싶지 않아요. 수익적인 측면에서도 온라인으로 팔면요. 오프라인 판매의 10%로 밖에 안사거든요.”</p> <p>“일단 온라인 공연 같은 경우에는 수익적 측면에서 전혀 도움이 되지 않는 것 같아요. 일단 공연장을 빌리고, 콘서트를 팔고 공연을 하잖아요? 그러면 일단 온라인 콘서트는 표 가격이 더 싸고, 그리고 실제적으로 잘 팔리지 않아요. 진짜 큰 아티스트가 아닌 이상은요. 그런데 준비하는 비용은 오프라인 공연과 동일하게 들어가기 때문에 수익이 안나요.”</p> <p>“온라인으로 공연제작비용을 맞출 수 없어요. 예를 들면 비용을 지원받아서, 하드웨어비용이나 이런 부분들을 지원받는다면 모르겠지만 일반적인 팬덤이 없는</p>

구 분	내 용
	<p>경우에는 수익을 맞출 수가 없어요. 온라인으로 하면 무대, 연주, 조명, 음향 이외에 촬영비용이 추가적으로 더 들어가잖아요. 그 비용이 상당히 비싸거든요.</p> <p>현장에서 영상편집으로도 해야 하니까 비용도 오르고 효율도 떨어지고”</p> <p>“사전녹화 방식으로 진행한 적도 있었고 생방송으로 진행한 적도 있었는데 진행을 하고 하면 할수록 노하우나 어떤 기본적인 퀄리티, 비용절감 등은 이를 수가 있을 것 같지만 아직까지 수익을 온라인 공연만으로 창출하기는 조금 갈 길이 멀어 보입니다.”</p> <p>“예전에 콘서트 장에서도 영상이나 사진을 못 찍게 한 것도 이 이유 때문입니다. 노출의 희소성을 상품화한 게 공연인데, 온라인 공연 같은 경우는 100% 노출 해버리는 상황이기 때문에 ...중략... 수익을 내는 면에서는 장기적으로는 도움이 안 됩니다.</p> <p>“탐아이드돌급이 아닌 이상 그걸로 손익분기점을 넘기가 힘든데, 그러다보니 온라인으로 하는 것을 정말 뭔가 정부에서 주치를 한다거나 그런 식으로 아예 그렇게 되지 않는 이상 회사가 자체적 주체적으로 온라인 공연을 진행하기가 쉽진 않을 것 같다”</p> <p>“수익 모델로는 별로 가치가 없을 거라고 판단하고요. ...중략...근데 지금 주목을 받는 건 코로나라는 특수한 상황 때문인 거고, 그러니까 코로나 상황이 사라지면 일부 어떤 대형 아이돌 기획사를 제외하고는 ...중략... 유료화 시킬 가능성이 별로 없을 것 같아요.”</p> <p>“비용적인 부분에서 오히려 손해인 거죠.”</p> <p>“그렇죠, 돈은 더 들어가는 거고”</p> <p>“온라인 공연을 하려면 그만큼 도네이션도 없고, 시스템팀, 생중계팀 등 인건비가 나가는데 그만큼 금액적인 피드백도 없고, 아티스트 개런티도 낮아지니까 온라인쪽은 안하게 됐습니다.”</p> <p>“대형 기획사가 아니다 보니까 아예 그런 언택트 공연이라던가 아니면 언택트 쇼 케이스 같은 것도 할 엄두가 아예 안 나는 상황인 거죠.”</p> <p>“거기에 따른 공연 티켓에 대한 부분들이 진짜 큰 가수들 아니면 힘든 부분들이 좀 있어요. 그래서 비대면 콘서트라고 해가지고는 요즘에는 BTS나 이런 사람들이 잘 된 케이스고. 많은 사람들은 무료관람 뭐 이런 부분들. 관객을 조회 수든 뭐든, 팔로우 수든 땡기기 위한 그런 작업들만 좀 있는 부분들이지,”</p> <p>“이 온라인 콘텐츠는 웬만큼 인지도 있고 유명한 아티스트가 아니면 보는 사람들이 많이 없어요, 들어가는 투자비용 대비. 그래서 이제 늘 인지도 있는 사람들만 그 섭외 대상이 올라가는 거고, 그렇게 해서 행사를 조금씩 소규모로 진행하게 되는 거죠.”</p> <p>“그래서 이제 저희 회사에서는 온라인 공연 같은 것들을 거의 뮤직 비디오를 제작하듯이 좀 더 뭔가 비주얼적으로 온라인의 특성을 있는 방식으로 좀 풀어 보려고 했는데 그런 경우에 또 비용이 워낙 많이 들어요.”</p> <p>“어찌됐든 팬 심이 되게 많거나 이런 회사들은 부수적인 수입을 거둘 수 있는 방법으로 쓰기 좋다는 생각을 해요. 소규모 공연이 가능하거나 이렇게 팬덤이 좀 적은 아티스트를 기준으로 놓고 보면 거기 그쪽 언택트나 이런 공연들은 수익이나 이런 것의 참고가 아니고 본인들이 가진 것을 소비하는 느낌인 것 같아요.”</p> <p>“언택트 공연을 기획했지만, 언택트 공연도 대형 아이돌이나 티켓 파워가 있는 아티스트들 위주로만 진행이 되고, 5,000석 미만의 아티스트들은 해당사항이 없어서 더 힘듭니다.”</p>



구 분	내 용
	<p>“온라인으로 하게 되니까 아무래도 공연 주관사 쪽에서는 규모가 줄어들었을 걸로 추정이 되고요. 근데 저희는 고정된 고정적인 출연료를 받고 가는 건 이었다 보니까 출연료나 일반적인 공연 대비 약간 조정을 해드리고 출연했던 걸로 기억합니다.”</p>
공연기획	<p>“온라인 스트리밍의 맹점이 한명이 구매해서 여러 명이 같이 볼 수 있는 부분이고 어느 정도 팔릴지 예측이 안돼서 수익적인 부분에서 비관적이지요. 온라인 공연이라고 해서 무대나 조명, 음향 같은 하드웨어적인 부분이 특별히 적게 들어가는 게 아닌데 수익적이 부분이 담보가 안 되니 진행을 하기 쉽지 않죠.”</p> <p>“그것이 유료화 해서 할 수익은 안됐습니다. 온라인을 유료화해서 돈을 벌 수 있는 아티스트는 방탄소년단 밖에 없어요.”</p> <p>“수익도 별로 안 될 거 같은데 그런 걸 만약에 기술적인 그런 면에서 비용이 많이 청구가 될 텐데, 그게 효율성이 좋을 거 같지 않다고 저희는 생각이 들었습니다.”</p> <p>“어린이 공연은 완전 약하죠. 아이돌만 지금, 아이돌도 지금 B급, C급은 안 나가요, 그냥 하는 거예요. 자기 가수 회사 소속사에서 공연 시켜주고 싶어서 하는 거지 A급 빼고는 지금 방탄 같은 경우나 엄청 그렇지 다른 엑소 이런 정도 되면 잘 되겠죠. 적당히. 저희가 ○○라는 가수를 하는데요. ○○는 이번 주에 손실이 예상이 되고요.”</p>
공연장	<p>“처음 지금 하는 거니까 보는 거지, 솔직하게 ...중략... 퀄리티 좋은 영상과 퀄리티 좋은 사운드도 TV를 틀면 공짜로 보는데, 이거를 누가 돈을 주고 보냐 이거죠.”</p> <p>“오프라인 관객이 아예 없으면 온라인 매출로만 공연 개최 비용을 감당하기가 어렵습니다. 온라인 공연이 시작된 지가 오래되지 않았고, 아직 국민적 정서가 조금 온라인으로 어떻게 공연을 보지, 그런 게 아직은 있으신 상황이라서 매출이 아직은 높지 않거든요.”</p> <p>“기획자가 렌탈해서 한 번은 공연 기획을 언택트 공연 기획을 만들 수 있겠지, 그게 수익이 당연히 안 나죠. 완전 아이돌을 배제하고 얘기하는 거잖아요. 아이돌을 배제하고 얘기하면 일반적인 가수들, 실제로 티켓 판매해서 가는 오프라인 공연들, 온라인으로 오프라인 가격으로 만들어내는 공연은 단 한명도 못 봤어요. 왜? 제작비가 두 배가 들기 때문에”</p>
하드웨어	<p>“네 그렇죠 뭐 인건비 수준이에요. 스트리밍 줌, 유튜브 송출..... 뭐 그런 거는 다 축소되잖아요. 아시다시피 요.”</p> <p>“네. 크게 도움이 안 되기도 하고 횡수도 문제고 아무튼 수익적으로 크게 그런 게 안 돼요.”</p> <p>“적은 수익이지요. 뭐 100%라고 봤으면 40%~50%수준에 할 수밖에 없는 상황이지요.”</p> <p>“언택트 공연은 다 보기 때문에 일단 공연장에 많이 와서 보고하는 게 아니기 때문에 규모가 작아져요. 작은 장소에서 하기 때문에 저희가 체육관에서 할 공연을 체육관에서 진행하면 인력도 많이 들어가고, 장비도 많이 들어가고 하니까 매출이 훨씬 더 커지는데 언택트로 하다보니까 작은 소극장, 중극장에서 해서 방송만 잘 나가면 되는 거니까 저희 쪽에서는 사실 1/3정도의 매출밖에는 안 되는 거니까”</p> <p>“그런데 티켓 파워나 그런 것은 극히 일부 뭐 아이돌이나 그 친구들은 수익이 괜찮다고 들었는데 그 부분은 자기 소속사에서 진행을 해버리니까 기획사 쪽으로는 진행을 할 수 없는 그런 상황이 돼 버리는 거죠.”</p> <p>“그러니까 오히려 아티스트 입장에서는 더 힘은 드는데 개런티는 동일하고 그걸 못 모집할 것 같으면 취소되는 상황이 오는 거죠.”</p> <p>“인력이 들어가고 운송료가 들어가고 짐을 들어가고 그런 부대비용은 똑같은데 규모는 작아졌으니 남는게 별로 없다는 거죠. 실은 그리고 원체 처음부터 규모가 1/10, 2/20으로 규모가 줄어버리니까”</p>

구 분	내 용
	<p>“관객 빼고, 관객도 이제 50%, 30%했다가 관객 다 빼고 다 온라인으로만 영상으로만 송출하는 형식으로 한 거죠. 저희는 사실은 그런 식으로 하면 5,000만 원짜리 행사가 되면 그냥 한 2~300만 원짜리 행사가 되는 거죠.”</p> <p>“이게 원래 저희가 2억 가까운 행사였는데, 이게 5천 정도로 저희 매출 상으로도 축소가 된 거예요.”</p> <p>“사람이 많이 모이면, 그만큼 저희가 큰 출력의 스피커를 들고 나가서 하다보니까 적절한 보수를 받는 건 데, ...중략... 10명, 10명, 100석~200석도 안 돼요. 10명, 15명, 지금은 5인 이상 집합금지니까 아예 진행이 안 될뿐더러 거의 가수가 와도 10명 내외였던 것 같아요.”</p> <p>“공연이라는 게 대면이 전제가 되는 것인데 3D영화를 보는 게 만 원이면 되는데, 5만 원, 10만 원을 내고 관객들이 오는 것은 공간 때문에 오는 것이고, 공간으로 온다는 것은 대면을 해야 된다는 것인데, 객석 건너뛰기를 하게 되면 수익이 없어지니까 공연을 할 수가 없습니다.”</p> <p>“온라인에 타산성이 있는가는 사실은 방탄이나 EXO나 투와이스나 이런 대형 가수들은 타산성이 있을 수도 있는데, 그 미만 탑 텐에 들지 못 하는 가수들은 다 타산성이 없어요. 사실”</p>

### (3) 긍정적 인식

<표 3-28> 언택트/온라인 공연의 평가(긍정적 인식)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“SM 소속 모든 아티스트 모여서 전 세계로 송출하게 되는데 그런 회사들 같은 경우에는 이런 상황이 전혀 문제가 되지 않는 거죠. 어차피 SM, 아이돌 같은 경우에는 국내가 아니고 해외 대상으로 하는데 해외시장을 노린다면 어차피 기왕 노린다면 언택트 위주로 할 수는 있겠지만 이외에는 그런 부분을 노리기에는 힘든 거죠.”</p> <p>“하나의 플러스 알파가 될 수는 있어도 대체는 힘들다. 이런 거는 있잖아요? 그냥 뭐 새 앨범이 나왔을 때 그니까 사람들 앞에 불러놓고 보지만 우리가 외국까지 일일이 다 프로모션을 다닐 수가 없거든요. 그렇잖아요? 몸이 한 개니까 그런 거를 오프라인 쇼케이스를 하는데 그거를 중계까지 하는 거죠.”</p> <p>“언택트가 오히려 좋죠. 요즘 유튜브브라든지, 직캠이 많다 보니까 홍보하는 효과가 오히려 좋죠.”</p> <p>“사라질 거라고 생각을 하는데 기본적으로는, 약간 홀로그램이나 AI 같은 그걸로 하는 그런 공연은 아마 더 발전하지 않을까...중략... 그런 거는 기술에 대한 발전이나 그런 거에 대한 수요를 찾는 거는 점점 발전할 거 같기는 한데”</p>
공연장	<p>“저는 긍정적으로 보는 편이에요. 아직은 반신반의 하신 분들이 많은 걸로 알고 있는데, 아직까지 많은 시도가 없었다고 저는 생각하고 있거든요.”</p>
하드웨어	<p>“어, 네 이거는 하나의 문화로 정착되지 않을까? 이것도 이런 공연 쪽보다는 오프라인 회의가 온라인 회의 쪽으로 전향이 되지 않을까 생각이 들어요.”</p> <p>“이제 앞으로는 저희도 그 전망하고 있는 건 이제는 코로나가 끝나도 ...중략... 그렇게 온라인은 온라인대로, 오프라인은 오프라인대로 동시에 아마 행사를 하지 않을까. 그것도 장점은 있잖아요. 여기 오지 않은 사람들도 참여할 수 있고”</p>

구 분	내 용
	<p>“관급 행사들 같은 경우는 비대 면으로 앞으로도 전환돼서 계속 갈 거 같아요. ...중략... 또 이제 여러 가지 비용 면에서도 그렇고 효율성면에서도 그렇고 비대면 형태가 굉장히 많이 진행이 될 것 같은데 코로나가 끝나더라도”</p> <p>“왜냐하면 또 다른 감염이든 어떤 게 온다고 다들 이야기가 있잖아요, 또. 그러다 보니까 기업이나 공연 기획자나 이런 사람들이 또 오게 되면 여기에 대해서 대응을 해야 되기 때문에”</p>

#### (4) 기타

<표 3-29> 언택트/온라인 공연의 평가(기타)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“그리고 홍보할 수 있는 부분에 있어서 여러 가지 채널들을 만들어주시면 좋을 거 같고”</p> <p>“한 아티스트가 앨범이 나와서 ○○ 쪽과 같이 온라인을 했었는데 이것은 모두 조회수로 평가가 되다보니까 이 조회 수가 안 나와서 아티스트가 엄청 정신적으로 타격을 받았습니다.”</p> <p>“우리 시대의 흐름인 거니까 그렇게 갈 거라고 많은 분들이 보시는 대로 저도 동감하는 입장인데요. 다만 아직은 그런 방식이 이렇게 일반화되어 있는 상황은 아니고, 거기에 맞게 이런 저런 인프라들이 다 준비됐다고 보기도 어렵고”</p> <p>“아티스트 입장에서든 온라인이라도 공연을 하고 콘텐츠를 어쨌든 계속해서 활동을 하고 있다는 것들을 보여줄 수 있는 ...중략... 갖추고 있는 설비들이며 이런 것들은 계속 굴러야지 이것도 유지가 되는 거다 보니까”</p> <p>“그 다음에 불법복제 문제도 있고, 예를 들어서 네이버 같은 플랫폼은 수수료가 거의 50% 정도가 들어가고, 플랫폼 이용 수수료만. 그게 왜냐하면 구글이 안드로이드이든 뭐든 앱 기반으로 먼저 결제를 하고 그쪽에서 또 이중 결제하는 시스템이거든요. 그래서 그 수수료들이 여러 번 나가는 거예요.”</p>
공연기획	<p>“그거에 대한 홍보도 어려울 거 같기도 하고, 이제 행사나 공연 같은 거는 나이가 조금 있으신 분들이 많이 하는데, 보통 시장이나 지역 축제에서 많이 하는데, 그런 이제 대상에 따른”</p> <p>“일단은 오프라인 공연에 비해서는 온라인 공연이 관객이 없이 진행하고, ...중략... 요즘은 시스템이 워낙 보강이 많이 되고 그래야 돼서 비슷하게 가거나 조금 저렴한 정도, 그 정도일 것 같아요.”</p> <p>“결론적으로 말씀을 드리자면 온라인을 두고는 오프라인 공연을 못 하는 그런 포맷으로 가지 않을까, 둘 다 합쳐서 가야 되는 형태로 진행이 돼야 되지 않을까 라고 생각합니다.”</p> <p>“온라인은 온라인 공연대로의 메리트를 가지고 거기에서 좀 더 살을 붙여서 그걸 하나의 사람들이 즐길 수 있는 매체로 형성을 시켜야 되는 거고, 오프라인 공연은 이전의 오프라인 공연에서 좀 더 진화된 모습으로 더 보여줘야 된다는 거고 이걸 길이 달라요.”</p> <p>“온라인 할 수도 없는 게 온라인도 안 알아본 게 아니라 A급, B급, C급 가수별로 트리트먼트부터 다 알아봤거든요. 근데 이미 카카오톡이 있잖아요. 그리고 네이버, 네이버랑 카카오톡 똑같죠. 그쪽에서 너무 돈이 많으니까 지르는 거예요. 보통 그 사람들이 3-4억 받던 사람이면 6억 불러버리니까 당연히 그쪽으로 가고 저희가 쓸 수가 없어요.”</p>

구 분	내 용
공연장	“현장을 너무 모르는 거예요. 지금. 우리가 눈이 있고, 이걸 타면 F급부터 A급까지 한 스테이지에서 다 열려요. 근데 시간을 내서 누가 F를 보겠어요? A를 보지.”
하드웨어	<p>“지금 저희 코로나 터지고 언택트, 비대면 이걸 했을 때 호황을 누린 업체가 영상, 중계, 조명, 무대 어찌되었던 해야 하니까 시스템팀들은 괜찮아요. 뭐 렌탈이라던가 식음료, 경호, 우리 같은 경호운영 이런 쪽은 언택트를 하면 아무런 의미가 없는 거죠.”</p> <p>“언택트로 하게 되면 일단은 관객이 없으니까 그런 부분이 다 없고, 그러니까 카메라 영상에만 담을 수 있으면 되잖아요. 그러니까 무대도 무대 자체가 1/4로 축소가 되고.”</p> <p>“코로나 이전 시대야 라이브 사운드만 예를 들어서 200만 원이다 치면 ...중략... 코로나가 끝나고 나서 라이브 사운드도 라이브 사운드로 가지고 가고, 유튜브 라이브도 유튜브 라이브 용도로 좀 같은 거 가지고 가면서 예산이 또 그대로 200만 원이 책정이 돼있으면”</p> <p>“아마 그런 퀄리티 떨어지는 거는 아예 이런 준비에 대한 기본 의식이 없는 팀들이 온라인이 대세라고 하니까 그냥 허겁지겁 하면서 만드는 데들이 꽤 있어요. ...중략... 어떻게 잡아가지고 오신 분들이 하면 그렇게 해서 행사해서 망한 경우도 많죠.”</p> <p>“멜론에는 냈고, 뮤직비디오도 다 냈어요. 그리고 다행히도 아리랑 TV하고 엠넷은 나왔는데, 그 이상은 집합 금지가 떨어지니까 이제 흔히 이야기해서 짬 안 되는 아이돌 애들은 참여할 공간이 없는 거고”</p>

## 사. 코로나19 관련 정책에 대한 평가

### (1) 정부지원금 정책 불만

<표 3-30> 정부 정책 비판(정부지원금 정책 불만)

구 분	내 용
엔터테인먼트	“다만 직원 같은 경우에는 정부에서 고용유지 지원금이 나왔고요. 사업주 같은 경우에는 그런 부분도 없기 때문에 다른 일을 했죠. 정부에서 코로나19 2차 지원금 같은 경우에도 다른 업종에 비해서 지원금 지원 규모도 적더라고요.”
공연기획	<p>“고용유지금도 되게 황당한 거예요. 그거 자체도. 그러니까 이게 지금 어느 업체만 주는 것도 아니고 지금 고용유지금은 전 직종에 다 줘요. 그러니까 이게 너무 저희는 그것도 이해가 안돼요. 일을 해서 돈을 벌어서 이 회사를 빨리 일으켜야하는데 그런 사람들에게 열심히 하고자하는 사람들에게 줘야하는 게 맞다고 생각하거든요.”</p> <p>“근데 고용유지금 받는 것 자체가 일을 해야 고용유지금이 나오는 거잖아요. 그걸 접수를 해야 하잖아요. 그래서 전화하면 그쪽에서도 업무시간에 하지 마시고 저녁에 해서 달라고 그래요. 6시 안에 하지 마시고 밤에 집에 가서 하시라고.”</p>
하드웨어	<p>“나라에서는 뭐 저희에서 소상공인을 위한다고 2차지원금 내준다. 3차지원금 내준다 하는데 저희 같은 경우에는 최하위 100만 원밖에 못 받더라고요.”</p> <p>“기껏해야 몇 십만 원 붙이는 건데 실상은 1억은 매출발생이 안 됐어야 하는 거잖아요? 그런데 나라에서 보기에서는 뭐 국가지원금을 받을 때는 2억 이상은 전년도 매출액 2억 이상은 지원금을 해주지 않는다. 그런 식이니까 저 올해 들어서도 지원금 신청하라고 하는데 그런 거 다 탈락 이에요. 매출액 때문에”</p> <p>“사회적인 면에서도 소상공인 버팀목 자금 같은 경우 못 받는 사람들이 90% 됐습니다. 화류계 쪽은 도와주는 것으로 알고 있지만 실질적으로 문화콘텐츠를 활용하고 주업으로 하는 사람들은 이것에 대해서 도움을 못 받고 있습니다.”</p> <p>“오히려 저희 업종 사람들에게 저희가 조금 저희가 정부지원금 같은 경우 그런 오는 거의 기본 수준, 이번에 300씩 집합 금지된 업체들 300씩 받았잖아요? 저희도 집합금지에 최대에 영향을 받아요. 5인 이상 집합금지에, 저희는 해당도 안 돼요.”</p> <p>“사실상 저희야 말로 거의 집합 금지 업종이나 다름이 없는 건데, 아예 공연을 못 하니까. 저는 사실 저희 회사는 코로나 지원금도 한 푼도 못 받았어요. 일단 저희는 매출도 4억이 넘는 업체이고.”</p> <p>“처음 5천만 원 지원 받아서 버티는 비용으로 사용했습니다. 그다음 1차, 2차는 해당사항이 안됐습니다. 전년도 매출이 4억 이상 되면 해당이 안 되더라고요.”</p> <p>“근데 대부분 조건이 연매출 기준이 있어서, 근데 여기 장비들을 운영하는 업체들은 연매출이 그 기준보다는 높죠. 원래. 보상 지원금을 주는 정도의 연매출이라고 그러면 이 업체가 존재할 수 없어요. 사실. 그만큼 매출도 나지만 고정 비용들이 많기 때문에”</p>

## (2) 대중음악분야 지원 정책에 대한 불만

<표 3-31> 정부 정책 비판(대중음악 분야 지원 대책에 대한 불만)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“그거는 이제 제가 말씀드리는데 어느 정도 형평성만 어느 정도 맞춰 달라 우리는 엔터니까 더 줘 이것도 아니고 안줄 거면 다 안주던가 줄 거면 같이 주던가 형평성은 맞춰줬으면 좋겠고, 오히려 바라는 거는 그런 거 같아요.”</p> <p>“사실 정작 피해에 대한 구호 사업에 대한 그런 액션은 전혀 없는 거 같아요. ...중략... 그래서 그때 문화 예술 위원에 아르코에서 진행을 했던 대관료 피해 보상 사업이 있었어요. 근데 거기 지원을 했는데 대중음악은 이제 아르코의 지원 범위가 아니다 라고 해서”</p> <p>“매니지먼트 기획업 등록을 해놓으라고 해서 해놨는데, 그래서 지금 어떤 업체들이 있는지에 대한 연락망을 통해서 다 가지고 있을 텐데, 그걸 바탕으로 1,000,000원이든 2,000,000원이든 지원금을 주는 정책을 취했어야 되는데”</p> <p>“그러니까 이게 사실 정부 정책 방향자체가 문제인 거고, K-Pop, K-Pop 이야기하는데 사실 BTS나 그런 걸로 지금 BTS를 만드는 게 중요한 게 아니라 제2의 BTS를 만드는 게 중요한 게 아니라 지금 죽어 나가고 있는 사람들을 살리는 게 우선이라는 생각이 들거든요.”</p> <p>“너무 국악이나 순수예술 쪽에만 지원을 많이 해주시는 것 같다. 솔직히 전통 쪽으로 가면 지원을 아끼시지 않는데 대중문화 쪽은 지원이 많이 떨어지는 것 같아요. 그 부분에서 개선이 되었으면 좋겠습니다.”</p> <p>“근데 공연 같은 경우는 되게 일찍 준비를 해야 돼요. 아시다시피 3주 4주 전에는 티켓을 오픈 해야지 정상적으로 운영이 가능한데, 이게 당장 식당이라서 내일 열면 되고, 안 열면 되고 이런 문제가 아니기 때문에”</p>
공연장	<p>“그래서 저는 콘텐츠진흥원이나 문화체육관광부나 예술지원센터, 한국문화예술위원회 음악 관련된 곳은 4곳 있는데 방치했잖아요.”</p> <p>“각 공연장들 힘들겠지만 이렇게 우리가 예를 들어서 온라인 사업을 지금 지원을 해 줄 테니, 아니면 프로그램 법이나 이런 거를 좀 지원을 해줄 테니 운영을 해 보라, 이런 것도 전혀 없어요.”</p> <p>“해결 될 수도 없을뿐더러 보통 공연장 같은 경우는 아시겠지만 규모가 작은 규모가 아니잖아요. ...중략... 근데 거기에 대해서는 지원되는 것도 없고, 그래서 너무 등한시 콘진원자체에서 공연장에 대해서 너무 등한시 하고 있었던 거죠.”</p> <p>“그냥 공문으로 회신이 왔는데 정확히 적혀있더라고요. 기초 예술 위주로 지원을 했습니다라고 적혀 있어요. 그럼 여기는 왜 그랬냐 그랬더니 심사 내용을 공개할 수 없지만 그쪽도 이제 기초 예술을 포함한 기획이 좀 있었다, 그거는 공연장 지원금이 아니죠.”</p> <p>“2020년에도 재단쪽에서 몇 가지가 나왔었는데 이 멍청한 애들이 이게 긴급재난, 긴급지원사업이라는 타이틀을 달아놓고 또 공연공모, 기획공모를 한 거예요. 그게 무슨 긴급이야, 원래 있던 거예요. ...중략... 싹 클래식 가져가고, 3번이나. 3번이나 애네들이 이런 일을 했어요. 그러니까 콘진원이 뭐했냐 이거야.”</p> <p>“제발 콘진원에게 K-POP에 미쳐서 그런데 돈 좀 작작 쓰고 개네들 몇 백억대 부자, 주식 부자 맨날 나오는데 뮤지션들 다 배곯아있는데 그 뉴스 모르겠어요? 이미 큰 애들을</p>

구 분	내 용
	왜 서포트를 해요. 지금 이제 와서 무슨 서포트 한다고 큰소리를 쳐요, 다 자라나갔는데 자기들이 안 밀어줘도 돼요.”
공연기획	<p>“그런데 저희 쪽은 특히 대중음악 쪽은 순수예술, 뮤지컬, 연극은 일반적으로 약간 지원이 됐다고 들었는데 특히 이 대중 쪽은 전혀 이게 뭐 어떤 루트로도 도움이 되지 않는 상황이에요.”</p> <p>“그렇죠. 그렇다고 저희 업종이 엄청 많은 업종도 아니잖아요? 저희 업종은 그래봐야 얼마 안돼요. 저희 업종 인원들이 그런 게 사각지대지 않을까? 계속 묻히는 거 문화 예술 쪽은 계속 배제가 되는 거죠. 아쉽죠.”</p> <p>“콘서트도 ○○○○ 공연 이런 공연들은 못 받잖아요. 쿠폰을. 근데 뮤지컬 티켓 금액이 만 오~육천 원 씩 해요. 근데 뮤지컬은 다 해주고, 콘서트는 뭐 아무것도 안되고 이거 자체가 나는 뮤지컬 싫어해, 근데 나는 콘서트만 보고 싶은데 어떤 국민한테는 혜택을 주고, 어떤 국민한테는 안 주는 거랑 똑같았거든요.”</p>
하드웨어	<p>“특히 대중음악 쪽이 너무 좀 인식이 안 좋은 거 같아요. 올해 코로나도 그렇지만 클래식이나 전통음악 같은 경우들은 지원이 있었어요. 실제로. 물론 아시겠지만 대중음악 이런 거 같은 경우는 아예 지원에서 배제가 되거든요.”</p>

### (3) 언택트 전문 공연장 사업에 대한 비판

<표 3-32> 정부 정책 비판(언택트 전문 공연장 사업에 대한 비판)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“온라인 공연의 장점은 거의 유일한 장점은 공간에 확장인데, 아무 공간에서 찍을 수 있고 심지어 기존 공연장에서도 찍을 수 있다는 그런 입장인데, 그거를 공연장을 만든다고 해서 어떤 집중 효과가 있을지, 오히려 온라인 공연이 가지고 있는 그런 장점을 해소용이 아닐지, 일단 그런 부분이 첫 번째로 있고요. 두 번째는 오케이 짓을 수는 있는데, 지금 우선순위가 그게 돼야 하냐는 거죠.”</p>
공연장	<p>“그런데 200억 원을 써서 언택트 공연장 만들면 거기 들어갈 수 있는 팀들은 아이돌 팀 아니면 인디에서도 아주 큰 애들밖에 없잖아요? 그러면 혜택이 제한적일 수밖에 없어요. 그리고 코로나19 끝나고 언택트 끝나면 어떻게 하실 거예요? 언택트 전문 공연장인데”</p> <p>“근데 그런 쪽에 250억을 투자해서 뭐를 하겠다는 이게 차라리 공연장이다 250억에서 몇 천 만 원씩이라도 공연장에 다 나누어주고, 그럼 공연장도 살고, 상생하는 길인데 왜 쓸 때 없는 돈을 쓰는지.”</p> <p>“인건비 때문에 저희가 다 쓰러지는데 월세하고 인건비로. 근데 지금 새로운 인력을 어떻게 창출해요. 그래서 제가 말하는 게 이분들 뭐 하시는 거냐고, 이분들 언택트가 되려면 운영하고 있는 곳을 지원을 해줘야지 지원해주려고 있는 거잖아요. 애네들이 온라인 공연장 지은 거 아시죠? 이거 누구 머리에서 나온 거예요? 현장에 있는 사람들이 너무 거품 물었어요. 우리가 힘 있게 한목소리 내지 못 하는 대중문화 업계는 그래가지고”</p>

## 아. 필요한 지원 대책 및 정책

### (1) 정부 주도 공연 기획 및 지원 사업 확대

<표 3-33> 필요한 지원 대책 및 정책(정부 주도 공연 기획 및 지원 사업 확대)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“거리두기를 하든, 비대면으로 하든 정부의 지원으로 공연생태계를 살리도록 노력을 해야지요. 실질적으로 공연에 지원을 해준다면지 해서, 하드웨어 업체, 기술업체, 뮤지션, 연출업체 등에게 건딜 수 있도록 버틸 수 있도록 자금을 투입해야죠.”</p> <p>“작은 공연들에 소액의 지원을 좀 해준다면 아까 이야기한 오프라인 공연의 그 어떤 기본 가이드라인이 정해지고 거기에서 약간씩의 지원만 해준다고 하더라도 훨씬 더 운영하기 좋을 거라는 생각이 듭니다. 큰 액수가 아니더라도 도움을 조금 준다면 없어지던 공연들을 다시 할 수 있을 것 같은 그런 정도의 상황인 것 같아요.”</p> <p>“저희는 음반 회사이다 보니까 그런 음반 제작에 대한 좀 제작비용 같은 것들이 조금 지원이 되면 좋을 거 같고 그런 부분도 해주시면 저희는 너무 좋죠. ...중략... 무대 설 때가 없으니까 저희는 그런 기회를 만들어주시는 게 저희는 너무 좋죠.”</p> <p>“만약에 코로나가 없어지지 않는다고 치면 그렇게 하면 그렇게 해서 개런티를 주고 공연을 하듯이 하고 그걸 사람들이 많이 볼 수 있게끔 해주는 게 좋은 거 같은 게”</p> <p>“근데 지금은 그런 타겟층을 고려한 그런 작품이나 뭐나 이런 영업을 한다고 하더라도 지금은 아무것도 없잖아요. 그럼 결국은 결국 공모 사업에 의존해야 되는 상황이 왔거든요. ...중략... 진짜 되게 뭐든지 많았으면 좋겠고, 다양했으면 좋겠고, 그리고 비대면으로 해서라도 많은 팀들에 대한”</p> <p>“오프라인이 이루어질 수 없다면 온라인 콘텐츠를 제작하는 거에 대한 지원, 그 지원 비용 자체가 꽤 많이 들 수밖에 없어요. 다른 콘텐츠들과 경쟁을 하게 되려면”</p>
공연기획	<p>“그런데 우리 아티스트나 인디밴드 같은 경우에는 정기적으로 할 수 있는 플랫폼을 만들어줘서 예를 들어서 정기적인 콘서트 같은 것에 참가하는 거죠. 이런 부분들은 공연으로 수익을 얻겠다는 것이 아니고 생계를 유지하겠다는 측면으로 접근하는 것이 좋을 것 같아요. 사업에서 만들 수 있는 무대를 만들어주는 게 필요한 거죠.”</p> <p>“그런 것을 너무 규제만 하지 말고 조금 풀어가지고 온라인으로 보든 어디로 보든 간에 집에서 볼 수 있는 공연을 활성화 시켜줬으면 좋겠다고 생각해요.”</p> <p>“그런 제작 지원비라든지 그렇게 온 오프라인이랑 같이 갈 수 있는 형태로 그런 제작에 대한 지원을 해줄 수 있는 프로그램이라든지 그런 공공사업이라고 할까요. 그런 게 다양화했으면 좋겠어요. ...중략...그런 장르에 국한되지 않고 그런 혜택을 줄 수 있는 그런 다양한 사업이 있으면 어떨까라는 얘기인 거죠.”</p> <p>“그러기 위해서는 누군가 거기에 연료를 대줘야 된다는 거죠. 그렇게 굴러가기 위해서는. 그게 예를 들어서 정부 기관이라든가 이런 쪽에서 계속해서 어떤 지원을 계속해서 해 줘야 된다고 생각해요.”</p> <p>“제작비 지원이나 대관료 지원이 좋겠죠. 대관료를 못 받은 분들 말고 하는 거에 대한 대관료가 훨씬 더”</p>



구 분	내 용
공연장	“실제로 피해 입었으면 지원사업을 니네 공연장 가져가! 그렇게 할 수 없다면 자기네가 기획을 하든 기획 사업을 벌여서 어느 어느 공연장에서 하라고 대관료를 뿌려주면 되잖아요. 기획을 해서 여기서 기획사들에게 받고, 그다음에 이 공연들, 민간기업 공연장도 살아남았는데 몇 회 이상 쪽 해준다던지 월에 몇 개 이상은 쪽 진행되게 해준다던지, 여기서 기획 콘텐츠를 가져가서 뿌려주면 되잖아요.”

## (2) 집객 제한 인원 수의 전향적인 검토

<표 3-34> 필요한 지원 대책 및 정책(집객 제한 인원 수의 전향적인 검토)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“그래서 막연한 걱정과 우려 때문에 공연 제약하는 것은 조금 문제가 있어요. 공연현장을 조금 전향적으로 볼 필요가 있고요. 지자체별로 집객인원도 통일된 기준을 만들었으면 좋겠어요.”</p> <p>“현재적으로는 좀 더 안전하게 운영되었던 공간임에도 불구하고 그런 면들이 좀 반영되지 않았던 것 같고요. 어느 정도까지는 공연할 수 있다는 것들이 좀 명확하게 안정적으로 있으면 좋겠다는 생각을 많이 했어요.”</p> <p>“오히려 공연장이 굉장히 안전하다는 생각도 한 번 해봐주시면 좋을 것 같습니다.”</p> <p>“관객석 40%만 오픈하고 그쪽에서 제안을 해주는데. 사실 40%가지고는 적자예요. 공연을 해봤자. ...중략... 시스템업체 돈 내고하면 남는 게 하나도 없어요.”</p> <p>“뭐 콘서트 규모에 따라서 최소 설치하는 데 굴러가는 데 100명, 150명이 필요하다고 하려는 그 정도 사람은 모이게 해야 비대면이라도 공연을 할 텐데 그 설치하고 실제 작업하고 카메라맨과 작업과 연출팀과 모이는 것들도 50명 이하에 제한을 해 버리니”</p> <p>“제일 답답해하는 게 이쪽에서 대표님, 공연장을 가지고 계신 분들이 제일 많이 얘기하는 게 연극이나 오페라나 이런 것들은 좌석 띄기만 그냥 제한이 있는데 왜 대중음악이나 이런 공연장은 왜 인원수 제한을 하나? 이게 제일 큰 불만이거든요.”</p>
공연기획	<p>“지금 영화관이나 뮤지컬공연장 등 이런 쪽은 거리두기를 해서 이용 가능한데, 공연계 쪽은 두 자리를 띄고 공연을 하라는 등 이게 합리적인 것이 아닌 것 같습니다. 공연 쪽에 너무 가혹한 시스템을 적용하는 게 아닌가 싶어요.”</p> <p>“금액적으로 많이 힘드니까 돈이 많았으면 그냥 했을 거예요. 왜냐하면 안 나오면 남는 구조였어요. 회차를 2배나 늘려서 했거든요.”</p>
공연장	<p>“모든 공연장들이. 공연장에서 확진자가 나왔다는 것도 없고, 그다음에 위험 시설이 전혀 아니에요. 전혀 아닌데도 어떻게 좀 분위기로 위험 시설로 몰아넣고, 그럼 사람은 더 떨어지고 이렇게 되는 거죠.”</p> <p>“한 자리 건너뛰기 때 저희가 아까 말씀을 드렸던 온라인까지 넣어가지고 2회 공연을 하든, 어떻게든 하려고 노력을 했는데 두 자리는 못 해요, 두 자리는 ...중략... 그게 한자리 건너뛰기가 이제 저희가 운영할 수 있는 마지노선이구요.”</p> <p>“공연장에서 확진자가 나온 적이 없어요. 일 년 동안 제일 방역이 철저히 되고 있고, ...중략... 그래서 미니멈 70% 이상의 관객을 수용할 수 있게 하는 게 가장 절실한 주요한 방향이라고 콘서트 공연장 업주들 모두 다 같은 마음입니다.”</p>

구 분	내 용
하드웨어	<p>“하는 게 일단은 방역을 강화하는 선에서 할 수만큼은 좀 해줘야 업계 자체가 좀 그래도 살아나지 않을까”</p> <p>“코로나 확진자 수에 따라서 한자리 건너뛰기, 두 자리 건너뛰기가 되면 당장의 수익과 직결이 되기 때문에 제작자 입장에서는 이게 불확실하다보니까 가장 큰 문제라고 생각합니다.”</p> <p>“그리고 사실 그 200만 원이 큰 돈일 수도 있으니까 그런 걸 반영해서 집합 금지업종으로써 이제 좀 분리를 해줬으면 좋겠다, 실질적으로”</p> <p>“사실 집합 금지 몇 명이나 해소만 되면 사실 50명만 해소가 되면 가능한데...중략... 아무리 큰 공연을 20인 이상 집합 금지가 떨어지고 나니까 어떠한 것도 할 수가 없죠, 스텝 구성을 아예 못 하니까. 연예인 10명이 나가도 스텝 30, 40명이 있어야 되거든요”</p> <p>“일단은 집합 금지만 풀어 주시면 먹고는 살 수 있는데 집합 금지자체가 사실은 너무 힘들게 하니까”</p>

### (3) 운영 자금(임대료, 리스비 등) 지원 및 대출

<표 3-35> 필요한 지원 대책 및 정책(운영 자금 지원 및 대출)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“임대료의 경우는 이런 사태가 장기화되면 조금 부담이 가죠. 회사마다 다르긴 한데 저희 회사 같은 경우에는 아티스트들이 사용할 수 있는 합주시설과 녹음시설을 갖추었기 때문에 그 부분에 대해서 부담감이 크게 작용해요. 따라서 그 부분에 대한 지원책이 필요합니다.”</p> <p>“대중문화예술에 종사하는 분들이 많은데 여력이 있다면 예산지원을 해줬으면 좋겠습니다. 저는 재난지원금 외에 받은 적이 없습니다. 공고가 뜨지만 될 확률도 많이 없고, 생각보다 지원이 많이 되는 것 같지가 않습니다.”</p> <p>“제일 좋은 거는 자금을 좀 이렇게 뭐 숨통을 틀 수 있게 그동안 고생했다. ...중략... 자금 등 이런 거 보면, 엔터는 엔터는 그냥 해당사항이 없어요.”</p> <p>“회사는 아무래도 제일 큰 거는 인건비하고, 회사 임대료 부분이니까 그 부분을 지원을 할 수 있도록 좀 했으면 좋겠어요.”</p> <p>“일반론적으로 어쨌든 회사가 버티긴 버텨야 되니까 뭔가 대출의 형태로라도 자금 지원이 되면 좋을 것 같고 ...중략... 업계 전반적으로. 이율이라던가, 상환기한이라던가 이런 부분들을 좀 파격적으로 정리 해주시면 좋겠죠.”</p> <p>“임대료라는 게 차이가 있긴 한데 회사 규모에 맞춰서 임대료 차이가 있잖아요. 그래서 그게 아마 가장 공평한 지원이지 않을까 싶은 생각이 들기는 해요.”</p>
공연기획	<p>“임대료 지원이 가장 현실적인 거 같습니다.”</p> <p>“중소기업진흥청에서 하는 기업 장려 지원이나, 신생기업 지원 같은 게 있는데 이런 거를 콘텐츠진흥원에서도 비슷하게 할 수가 있지 않을까요.”</p> <p>“이자만 해도 그냥 가만히 앉아서 계속 내는 거잖아요. 그때 느꼈던 게 대출 3억을 받으면서 이자율이 생각보다 높더라고요. ...중략... 거기에 대한 이자랑 이자만 내는 것도 너무 힘드니까 이자만이라도 감면을 해주든 아니면 대출을”</p>

구 분	내 용
하드웨어	<p>“기존 장비들의 리스비용 등 기본적으로 지출되는 금액들에 대해서 연기 및 유예를 해준다든지, 저금리로 대출을 해준다던 지의 대체 방안을 생각해 주셨으면 좋겠습니다.”</p> <p>“뭐 저리대출이 가장 필요하죠. 아무래도 지원을 몇 억씩 주는 것도 아니고 뭐 기대를 할 수도 없죠.”</p> <p>“지금 현재로는 제정적인 지원이 가장 필요하죠. 소위 말해서 너무 얇지만 회사 운영 경비정도 그래도”</p> <p>“그렇게 되면 지금도 월급을 지원해줄게 아니고 회사의 운전자금을 지원을 해야 하거든요. 대출도 저금리가 아닌 무이자라 줘야하는 거고 사실 결국은 내가 2억 2천 대출 받았어도 그게 결국은 내가 갚아야하는 돈이잖아요? 이자 그게 나라에서 이자를 받고 결국 나라에서 이자 받고 싼 이자로 빌려준 건 데 내가 벌어서 갚아야하는 건데, 그런 거는 사실 조금 보탬은 되지 그게”</p> <p>“사실은 이 고용주, 중소기업, 소상공인 어떻게 회사를 운영을 해야 직원들 근로도 계속 생기니까 그렇게 되면 지금도 월급을 지원해줄게 아니고 회사의 운전자금을 지원을 해야 하거든요.”</p> <p>“예를 들면 이 사업자를 가지고 최소한 3년 이상의 경력을 가지면 조건부를 가지고 그 사람한테는 저리로 대출을 해줘서”</p> <p>“올해는 대출이 금액이 커지면 올해 같은 경우 또 대출을 저도 이미 안된다고 퇴짜를 맞았고요. 그 부분에 대해서 조금 도움을 받았으면, 차라리”</p> <p>“아예 정부에서 그냥 보증을 서 줄 꺼면, 확실하게 그냥 서줘서 무조건 대출을 우리가 이자내고 이런 거는, 그건 우리업종이 코로나가 풀리면 원활하게 돌아가면, 충분히 메꿀 수 있는 금액들을 다들 조금 마련을 할 텐데”</p> <p>“그 돈도 빛이고, 빛도 더 이상 대출을 받을 길이 없으니 답이 없죠. 바라는 게 있다면 대출에 제한이 있긴 하지만 대출을 저이율로 받을 수 있게 해주는 게 현실적인 바라는 점이죠.”</p> <p>“모든 지원체계에 소상공인 대출, 저리 대출 같은 것도 다 반영이 되는데, 사실 저희 업종 같은 경우에는 베일에 좀 가려져 있는 업종이다 보니까 그런 부분에 해당이 전혀 안 됩니다.”</p> <p>“콘진원이든 그쪽에서 좀 집중적으로 해가지고 우리 쪽에 다른 파트들은 또 다른 관련 부서들이 있잖아요. 우리 쪽의 그런 파트들이 전폭적으로 지원을 해주면 저는 감사하게 생각하고 그걸 받아서 이걸 갚으면 되는 거고 그게 필요한 건데, 그런 게 없는 거 같아요”</p>

#### (4) 온라인 공연 관련 지원

<표 3-36> 필요한 지원 대책 및 정책(온라인 공연 관련 지원)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“또 영상 편집도 해야 하고요. 이런 투입인력을 구하는데 비용이 많이 들어가요. 그래서 필요한 부분이 있으면 이걸 말씀을 드려야 할 것 같아요. 우리 회사 같은 경우에는 촬영·편집 부분이 필요한 거지, 스튜디오 장소가 필요한 게 절대 아니에요.”</p> <p>“좋은 콘텐츠를 만들 수 있도록 중소기업사가 어느 정도 장비가 됐든, 하다못해도 돈이 아니면 촬영할 수 있는 카메라가 됐든 아니 렌탈을 해주든 못줘, 1년 쓰고 6개월 쓰고 반납하더라도 그런 걸 할 수 있던 장비가 됐든 편집 인력이 됐든 이런 것들을 지원해주는”</p>
공연장	<p>“200억 원 예산 투입하죠. 공연 제작비로 65억 원을 하잖아요? 우리나라 소극장이 400개 정도 되는 데 소극장 하나당 5,000만 원이면 되거든요. 그러면 소극장 400개에서 콘텐츠를 내뿜을 수 있잖아요?”</p> <p>“일단 유지를 위해서 언택트라도 언택트 공연이라도 한 번 해봐라 하면서 언택트 공연을 할 수 있는 장비들을 지원해준다거나”</p> <p>“공연장은 장비일 것 같아요. 그러면 오시는 기획사나 아티스트가 그 장비에 대한 부담을 좀 덜고 들어올 수 있잖아요.”</p>

#### (5) 소형 뮤지션에 대한 지원 필요

<표 3-37> 필요한 지원 대책 및 정책(소형 뮤지션에 대한 지원 필요)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“아무데도 소속되지 않은 아티스트들도 많고, 뮤콘에서 대대적으로 홍보를 하면서 클럽 쪽에 실태조사를 하면서 클럽에서 공연하는 아티스트들에 대한 조사를 조금 한 다음에 상대적으로 무대를 설수 있는 아티스트들을 크게 홍보를 해서 언택트 공연을 하실 거면 그런 아티스트들에 대한 공연을 하는 것이 어떨까?”</p> <p>“시리즈로 한국의 전설의 가수들을 비대면 유튜브 방송을 하려고 기획할 경우에 우리 힘만으로는 하기가 힘듭니다. 역으로 K-포크 같은 기획으로 콘텐츠진흥원과 주선을 해주신다면 기획서를 만들어서 가서 얘기해 보고 싶습니다.”</p> <p>“언택트 공연도 돈을 벌기 위한 게 아니라, 무명 대중문화 예술인들이나 신인가수들, 비주류 음악가들을 옴니버스 형태로 모아서 흥행과 관계없는 언택트 공연을 마련해 줬으면 좋겠습니다.”</p> <p>“소규모 그 기획사들을 상대로 할 수 있는 게 있으면 좋기는 한데, 솔직히 현찰 지원이라는 게 굉장히 어려운 부분으로 알고 있거든요 ...중략... 금액 지원이 이제 좀 걸끄러운 부분이라면 아니면 마케팅 대행 지원사업 이런 거가 있었으면 좋겠다 생각은 하고 있죠.”</p> <p>“생각보다 저처럼 아마 소규모 기획사를 차리신 분들이 지원 사업에서 배제되는 경우가 엄청 많을 거예요”</p>
공연장	<p>“그 부분에 대해서는 공연장의 지원이 아니라 인디션을 받치고 있는 플랫폼과 장소, 일반음식점이 됐든 뭐가 됐든 간에 인디션으로 지원이 있어야 할 거예요.”</p>

## (6) 공모사업 관련 행정작업 간소화 및 정보 공개

<표 3-38> 필요한 지원 대책 및 정책(공모사업 지원 시 행정작업의 간소화)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“공모사업들을 많이 접하게 되는데, 문구들이 되게 어렵게 나오는 경우가 있습니다. ...중략... 이 부분은 기존에 사업을 했던 결과물을 오픈을 하게 되면 내년도 사업계획을 봤을 때 우리 같은 사람들은 그 사업에 대한 이해가 한 번에 되기 때문에 더 수월하게 작업을 할 것 같습니다.”</p> <p>“보편적으로 뭔가를 큰 공연을 기획하고 콘텐츠를 만드는 거에 힘을 쏟아야 될 시간에 이 서류나 증빙 자료 준비하고 하는 것들이 너무 일이 큰 거죠. 그런 거에 비해 지원 금액이 적은 경우가 많더라고요.”</p>

## (7) 정부 내 담당 부서 및 관련 표준산업분류 코드 신설

<표 3-39> 필요한 지원 대책 및 정책(정부 내 담당 부서 및 관련 표준산업분류 코드 신설)

구 분	내 용
공연장	<p>“홍대의 특성상 일반 음식점에서도 공연을 해요. 클럽 같은 경우는. 공연장을 지원을 해준다고 하면 그런 곳은 지원이 못 들어가는 거예요....중략... 그래서 위에서도 알고 있지만 형평성 같은 이런 부분에서 정리가 안 되고 있는 상황이어서 어떻게든 정리를 해야 되는 거예요. ...중략... 이 부분을 해결을 해야 되고 조사가 필요하다고 생각합니다.”</p>
하드웨어	<p>“그렇다고 하면 이쪽업계를 대변하는 부서에서 이쪽업계 소리를 내준다거나 아니면 따로 지원을 해준다든가 해야 하는데 이렇게 없다는 거죠. 저희 업계는”</p> <p>“전체적으로 콘텐츠 부분만 보면 굉장히 큰데 하드웨어 쪽은 목소리를 낼만한 조직도 없고, 규모도 작고 그러니까 심각한 거죠.”</p> <p>“문광부 소속인지 전통부의 소속인지 없기 때문에 이런 민원 소지에 대해서 누구에게 시위를 해야 되는지 그런 정해진 것들이 없습니다. 이 직업이 보호를 못 받고 관리를 못 받고 있다는 뜻 인거죠. 직업분류표 상에서 직업으로 인정을 못 받고 있다 보니 버팀목 자금도 기준자체에 포함이 안돼서 못 받고 있습니다.”</p> <p>“정부부처에 과연 이벤트 이쪽, 공연뿐만 아니라 기획하는 회사 이런 회사에 대한 담당부처가 있는지 없는 걸로 알고 있거든요. ...중략... 우리 사업자가 나와 있잖아요? 행사 대행 이벤트 서비스, 우리 코드가 코드번호가 없어요. 우리 코드가 없어서 근로복지고용공단에서도 코드번호를 잘 모르겠단.”</p> <p>“예전부터 말이 많이 나왔는데, 통신업, 콘텐츠업 등 애매모호하게 직업분류가 돼있습니다. ...중략... 이쪽 분야에 대해서 실태조사를 조금 했으면 좋겠습니다. 어떤 사람들이 어떻게 일을 진행하는지, 행사를 하다보면 무대조명, 음향조명, 영상팀, 전시팀 등 무대 구성에 있어서 분야별로 다 있으니 분야별로 체크를 해서 분류를 했으면 좋겠습니다.”</p> <p>“협회에서도 문체부 산하에서 이제 문체부 쪽에 계속 그런 요청도 하고, 여러 가지 기안도 넣어보고 하는데 사실 크게 움직일 수가 없거든요. ...중략... 저희 협회에서 기본적으로 저희가 처음 할 때 산업 분류 코드를 만드는 것을 목표로 하고 있었어요.”</p> <p>“그런 걸 잘 몰랐는데, 이런 일을 당하다 보니까 이걸 어디에 가서 다른 부서들은</p>

구 분	내 용
	<p>다 직계들이 있잖아요. 우리는 어디에 가서 하소연을 하고, 어디에 가서 징징대고 어디에 가서 뭘 해야 되지 할 때가 진짜 없는 거지.”</p> <p>“이제 우리가 도대체 어떤 산업 군에 속하느냐 질의를 했어요. 협회에서. 그래서 답변을 받았는데 기타 창작 및 예술 관련 서비스업. 근데 그 업종 자체를 우리가 받아들일 수 없는 업종이에요....중략... 저희는 전문 기술 서비스업이 아니라 ...중략... 우리 업종에 대한 특수한 상황에 맞춰서 지원을 해 주거나 할 수 있는 게 없어요.”</p>

## (8) 기타

<표 3-40> 필요한 지원 대책 및 정책(기타)

구 분	내 용
엔터테인먼트	<p>“문광부에 대해서는 공모사업의 심사기준들이 너무 편 가르기 식 나눠먹기가 아닌가 싶습니다. 기존에 했었던 단체들에 대해서 몰아주기가 되고 있습니다.”</p> <p>“하나는 공연장이 대관도 안 되고 사람들도 많이 모이지 못하기 때문에 찾아가는 공연 형식이 있으니 업체들이 이런 공연 형식을 활용하게 확대가 됐으면 좋겠고, 두 번째는 야외공연장을 많이 개발을 해서 ...중략... 전문 공연장 아니어도 광장 같은 것을 활용할 수도 있다고 생각합니다.”</p> <p>“사실은 공연장 업계가 완전 굉장히 힘든 걸로 알고 있거든요. 뭔가 공연장도 그런 어떤 쿠폰이라든가 뭔가 그런 쪽으로도 좀 생각을 한 번 해봐주셨으면 좋겠고.”</p> <p>“네, 근데 건당 3,000만 원으로 사실 홍보라든지 모든 비용을 다 해결하는 건데, 그건 사실 그냥 큰 금액이고, 큰 금액이니까 수혜를 받을 수 있는 주체의 숫자가 되게 적은 거죠. 근데 그거를 100만 원씩 쪼개서 이걸로 대관료를 해라라는 식으로 이렇게 뿌린다면 그러면 수혜의 주체가 되게 많아지겠죠, 수혜를 받는 대상이”</p> <p>“회사가 없는 팀들도 분명히 존재할 거고, 그런 팀들은 (한국콘텐츠진흥원 지원 사업) 전혀 모른 채로 넘어갈 거예요. 아마”</p> <p>“하여튼 여러 다방면의 플랫폼 쪽으로 좀 다 같이 밀어줘서 수익성이 발생할 수 있게끔”</p> <p>“국가 기관에서 공연을 기획해서 이제 주최들을 하실 때 이를테면 얼마만큼 많은 소속사의 많은 아티스트를 아티스트들을 다 커버할 수 있을지 그게 그거는 좀 생각을 해야 해 봐야 될 것 같은 데요.”</p> <p>“내년은 비대면 활성화돼서 거기에 대해서 몇 십 억인가 썼다라고 쓰더라고요. 근데 저희 같은 사람은 보면 웃어요. 누군가 저거 다 먹고 있겠지. 근데 이런 팀들한테도 다양하게 갈 수 있는 대책 마련이 필요한 거 같아요.”</p> <p>“그분들이 시스템에 편하게 좀 도와줄 수 있는 부분들이 더 많아지면 좋겠어요. 예를 들어서 그런 사업 설명회 같은 게 조금 더 많았으면 좋겠어요. 예를 들어서 지금 화성 문화 재단 같은 경우는 이런 걸 하시더라고요. 그 지역 화성시에 있는 예술가들이 누가 있냐에 대한 걸 파악을 하시더라고요 매년”</p>
공연기획	<p>“정부에서 그렇게 예산을 풀 거 같지도 않고, 아무리 크다고 해도 제가 그걸 나눠서 다 맡기는 게 아니라 업체도 하나에 많아 봐야 3, 4개 들어올 텐데”</p> <p>“저희가 매년 55,000원 정도 등록 면허세를 냅니다. 솔직히 사업이 진행이 안됐는데</p>

구 분	내 용
	<p>이런 거는 세금의 일부분이니까 정리를 해줄 수 있지 않을까 싶네요. 뭐 얼마 안 되지만 솔직히 단돈 만 원이 중요한 상황이니까요. 정부에서 해줄 수 있는 건 세금감면 이런 거잖아요.”</p> <p>“지금 현재 상태에서 이 나라, 이 나라가 지금 현재 상황이 좋아지고 입국을 해도 괜찮을만한 곳이라는 정보를 미리 준다든가 아니면 그건 이제 제가 직접 알아봐도 되겠지만 그런 국가에서 무엇인가 진행을 할 때 대상으로 그럼 지금 현재 상태에서는 그렇잖아요.”</p> <p>“그런 지원 할 때 어떤 기준과 그다음에 지원 이후에 결과물이 나왔을 때 그 결과물에 대한 평가라든가 이런 부분에 대해서는 조금 더 지금보다는 좀 더 타이트한”</p>
공연장	<p>“친 사회적 그쪽으로 규정을 해서 보다 좀 남다른 좀 편차를 둔 지원을 직접적인 지원, 이 지원도 직접적인 지원을 요구하는 거고요.”</p> <p>“예술인 지원할 때 공모 방식으로 하지 말고 형평성 있게 ...중략... 왜냐하면 독식해요. 진짜, 심사위원과 연계된 공연장들만 독식하는 구조예요. ...중략... 열한데 공평하게 나눠줘서 지금 정부가 현재 주창하고 있는 상생을 만들어야지, 상생을 만들어야 될 거 아니예요.”</p> <p>“사실 그거는. 결국은 또 선별 지원 될 거거든요. 그러니까 콘텐츠의 질을 봐야 되고, 아니면 기획을 봐야 되고 이런 지원은 사실상 아무 의미가 없어요. 왜냐하면 그럼 또 받는 데만 받게 되거든요. 페이퍼 워크 잘 하는 데만 받게 돼있어요.”</p> <p>“공연장만이라도 뭉쳐서 협회를 추진하고 있으니 거기랑 이야기 나누시면 될 거 같아요. 레이블도 있잖아요. 협회가 있고, 다른 데도 있으니 공연장들도 민간 공연장, 대중음악 공연장의 모임을 인정하고 그걸 산업으로 인정해 주시고 거기와 대화를 나누셔서 거기서 그 사업을 선정하고 진행할 수 있게끔 내려올 게 맞아요. 콘진원에서 진행하지 마시고”</p> <p>“지금 있는 예산을 긴급을 사업을 올해 건 다 버리지 말고 이미 있는 애들 빨리 실태조사를 해서 이들이 더 이상 문 닫고 빠그라들지 않게 살려줘야지, 제가 말씀드린 것처럼 여기가 술집이냐고, 식당이냐고. 그래도 의리를 가지고 하는 문화의 한 축인데”</p>
하드웨어	<p>“그러잖아요. 우리가 뭘 해서 수익이 생기면 수익이 생기면 수익이 생긴 것 만큼에 대한 세금을 내잖아요? 우리가 손해를 봤으면 손해를 봤으면 부분 만큼에 대한 세금을 감면해 주는 게 그게 이치에 맞는 건데”</p> <p>“일단은 정부에서 지원하는 부분들은 저희들이 제일 큰 부분은 은행이자나 고용유지 부분이니까 세제혜택이라던가 은행이자를 감면을 해준다던가 그런 부분들이 있었으면 좋겠고요.”</p> <p>“계약적인 계약작성 시 모든 행사는 계약서를 작성하고 구두로 하니까, 구두로 하는 경우가 많아요. 계약서를 작성하고 이런 상황이라든지 계약을 파기했을 때에는 갑의 사유로 계약서를 파기하거나 이런 천재지변으로 파기했을 때는 최소한의 위약금을 보장받을 수 있는”</p> <p>“이런 영세사업자 같은 경우는 문화예술쪽에 영세 사업자들은 회생하기 힘들니까 이렇게 보험적인 혜택이라든지”</p> <p>“공동대표 기준에서는 대출이 잘나옵니다. 하지만 정부지원금을 받으려면 1인사업자 기준이기 때문에 정부의 지원도 받기가 힘듭니다. 지원신청을 했을 때 안 된다고 답변이 와서 왜 안 되는지 이유를 물으면 공동대표라서 안된다고 합니다. 공동대표라는 부분이 좋게 작용이 되었으면 좋겠습니다.”</p>

구 분	내 용
	<p>“콘텐츠진흥원 쪽에서 이태원이나 홍대에서 뜨고 있는 아티스트들을 지방에서 기획 공연들을 많이 해주면 저희도 거기서 공연할 수 있어서 좋고, 지역사람들도 볼 수 있어서 좋고, 서로 좋은 기회가 될 것 같아요.”</p> <p>“사실 현실적으로 저는 가능한 게 없다고 생각을 해요, 사실.”</p> <p>“전 고지가 저희가 내야 되는 게 거의 1억이 넘었어요. 사실은, 다 연기했거든요. 다 연말로 작년 2020년 4, 4분기로 다 연기를 했는데 사실은 좋아질 수가 없으니까 빚은 5억 정도를 나야 되는 거죠, 부가세를”</p> <p>“그러다 보니까 그걸 대안적으로 저희가 경력 수첩을 제도를 마련했으니까 이런 경력수첩 제도를 예술인 복지법에 의해서 엔지니어로써 음향인으로 인정받을 수 있는 근거로 받아들여졌으면 좋겠다는 생각이죠.”</p> <p>“그런데 향후라도 그동안 못했던 행사 같은 것을 활성화를 해준다든지 뭐 각 지자체 예산 등을 늘려서 올해 못했던 것, 작년에 못했던 거 코로나가 종식이 되면 규모를 크게 해준다든지..... 각 지자체의 행사가 1억이라 치면 뭐 1억 오천이든 행사 규모가 크면 들어가는 업체들도 많고 장비들도 많으니 그렇게 되면 좋죠. 그런 게 되면 좋죠. 정부 자체가 정책적으로 활성화를 해라 적극적으로 나서달라는 이야기죠.”</p>



## 코로나19로 인한 대중음악(공연관련) 업계 피해 영향 사례조사 연구

주관기관 | 한국콘텐츠진흥원  
감 수 | 이 현 주 (대중문화본부 본부장)  
이 혜 은 (음악패션산업팀 팀장)  
연구총괄 | 이 한 솔 (음악패션산업팀 주임)  
수행기관 | 주식회사 리서치립  
연구책임 | 김 지 숙 (주식회사 리서치립 대표이사)  
연구분석 | 이 재 근 (주식회사 리서치립 부장)  
양 병 곤 (주식회사 리서치립 대리)  
김 창 현 (주식회사 리서치립 연구원)

발 행 인 | 김영준 (한국콘텐츠진흥원장)  
발 행 일 | 2021년 2월 26일  
발 행 처 | 한국콘텐츠진흥원  
주 소 | 전라남도 나주시 교육길 35 (빛가람동 351)  
전 화 | 1566-1114  
홈페이지 | [www.kocca.kr](http://www.kocca.kr)

기관번호\_KOCCA20-62  
ISBN\_979-11-6677-006-7 (93600) (비매품)

\* 본 보고서는 한국콘텐츠진흥원([www.kocca.kr](http://www.kocca.kr))의 <콘텐츠지식>에 게재되는 보고서로, 인용하실 때에는 반드시 출처를 밝혀주시기 바랍니다.

(문의) 콘텐츠종합지원센터 “콘텐츠에 대해 알고 싶은 모든 것! 1566-1114”