

대중음악 분야 계약체결에 미치는 영향요인 분석

이용관 · 이상규

[국문초록]

본 연구는 대중음악 분야에서 계약체결에 미치는 영향 요인을 분석하는 것을 목표로 한다. 이는 대중음악 분야 종사자들의 지속가능한 활동을 보장하고, 공정거래관행을 정착시키고자 하는 정책적 배경에서 수행되었다. 이를 위해 먼저, 인터뷰를 통해 대중음악 종사자들의 주요 경제활동 유형과 계약관행의 특징을 파악했으며, 관련 설문조사를 통해 확보된 데이터를 활용하여 통계분석을 실시했다. 구체적인 분석 절차는 다음과 같다. 먼저 계약관계를 맺게 되는 계약 주체의 유형을 도출했는데, 노무를 제공하는 종사자는 사업자, 개인, 임금노동자로 분류되었고, 사용자는 공공부문, 음악관련 법인, 음악외 법인, 개인사업자로 분류되었다. 이어서 각 종사자와 사용자 형태 및 그 조합이, 이들이 맺게 되는 서면계약 또는 구두계약 체결에 어떠한 영향을 미치는지 분석했다. 그 결과, 종사자는 사업자보다 개인일수록, 사용자는 공공기관에 비해 음악관련 법인, 음악외 법인, 개인사업자일수록 서면계약 비중이 낮아지는 것으로 나타나는 반면, 구두계약 비중은 높아지는 것으로 나타났다. 이는 종사자의 경우 교섭력이 적을수록, 사용자는 민간 또는 개인일수록 서면계약 가능성이 낮아지게 되며, 관계가 공식화하기 어려운 구두로 계약이 이루어지고 있음을 보여준다. 또한 활동건수가 적거나 부업이 있는 경우 상대적으로 서면계약 비중이 낮게 나타나는데, 이러한 요소들이 대중음악 종사자의 역량 및 평판 축적에 영향을 주기 때문이다. 직군별로 보면, 라이브 음향 엔지니어의 서면계약 비중이 상대적으로 크게 낮은 것으로 나타나는데, 이는 해당 직군이 대부분 팀 단위로 활동해 팀장급이 대표로 계약을 하는 경우가 많고 다단계 하청구조로 시장이 형성되어 있기 때문에 나타나는 현상으로 보인다. 이상의 결과는 대중음악 분야의 공정거래 환경 조성과 관련 종사자들의 활동 지속성 보장을 위한 다양한 정책들에 중요한 시사점을 제공한다.

[주제어] 대중음악, 서면계약, 구두계약, 종사자 형태, 사용자 형태

투고일: 2019. 6. 10. 심사일: 2019. 7. 11. 게재 확정일: 2019. 7. 31.

<https://doi.org/10.16937/jcp.2019.33.2.85>

이용관_한국문화관광연구원 부연구위원/주저자(lucasie@kcti.re.kr)

이상규_한국문화관광연구원 연구원/교신저자(postdoal@kcti.re.kr)

I. 서론

대다수의 대중음악 분야 종사자들은 프로젝트 기반의 단속적 업무를 수행하는 과정에서 잦은 실업상태와 경력단절, 낮은 수입 등으로 경제적 어려움에 처하는 경우가 많다. 이런 상황에서 그들은 생계를 위해 지속적으로 본연의 예술 활동 외에도 다양한 일 자리를 찾아 여러 업무를 겸하기도 하고, 다른 한편으로는 경력을 쌓고 그것을 스스로 증명해야 하는 책무를 떠안고 있다. 낮은 경제적 보상, 일과 생활의 불균형, 고용 불안 등 콘텐츠 산업 종사자들 중에서도 유독 프리랜서 비중이 높은 대중음악 분야의 종사자들은 그런 점에서 매우 불안정한 위치에 놓여 있는 것으로 보인다(Hesmondhalgh & Baker, 2011; 이용관, 2016; Lee, 2019).

이것은 비단 대중음악 분야에만 한정된 것은 아니며, 당대 문화예술계와 콘텐츠 분야 종사자들이 처한 보편적 문제라고 할 수 있다. 「2018 예술인 실태조사」(한국문화관광연구원, 2019)에 따르면 조사대상 중 전업 예술인의 비율은 57.4%, 그 중 프리랜서는 76%에 이른다. 예술활동 관련 직업 종사형태는 비정규직인 경우가 대부분이었으며, 주로 불규칙하고 낮은 소득으로 인해 겸업을 하고 있는 것으로 나타났다. 또한 예술활동 관련 계약체결 현황을 보면 서면·구두 형식으로 계약을 체결한 경험이 있다는 비율이 42.1%이었으며, 부적절하거나 부당한 계약을 체결한 경험은 9.6%로 나타났다. 예술활동을 통한 연 수입은 평균 1,281만 원, 수입 월 100만 원 미만이 72.7%이었으며, 고용보험 가입률 24.1%, 산재보험 가입률 27.0%로 나타나, 전반적으로 열악한 상황에 놓여 있음이 확인된다.¹⁾

이러한 배경에서 예술인에 대한 복지증진 및 사회보험제도 확대 차원에서 ‘예술인 고용보험’ 제도가 추진되고 있으며, 관련 법제도 개정 및 연구들이 진행 중이다(차민경 외, 2019; 서우석·이경원, 2019).²⁾ 다른 한 편으로는, 시장 불공정성을 바로잡고 대중

1) 같은 맥락에서 「2018 콘텐츠산업 창의인력 실태조사」(한국콘텐츠진흥원, 2019)에 따르면, 콘텐츠 분야 프리랜서들이 활동하는 데 가장 큰 애로사항은 고용 및 직장의 불안정성(44.3%), 임금·복지·근로시간 관련 기대했던 수준과 현실의 격차(43.2%) 등으로 조사되었다. 또한 임금지급지연(2.59점/5점 만점), 임금체불(2.45점), 해고 및 계약파기(2.32점) 등 임금이나 고용과 관련하여 불공정행위를 적지 않게 경험하는 것으로 나타나고 있다.

2) 예술인 고용보험과 관련된 정책연구들 또한 다양하게 진행되어 왔다. 「예술인 고용보험 적용을 위한 연구」(한국노동연구원, 2014)를 비롯해 「예술인 종사실태를 고려한 고용보험 적용연구(서우석 외, 2016)」, 「예술인 고용보험 적용을 위한 문화예술용역 범위 설정 방안 기초연구」(차민경 외, 2019), 「대중문화예술 분야 용역계약 범위 설정 방안 기초연구」(이용관·이상규, 2019) 등이 있다.

문화예술 및 콘텐츠 분야 종사자들의 처우개선을 위한 각종 실태조사 및 표준계약서 개선을 위한 연구 등이 수행되어 왔다.³⁾ 각종 실태조사를 비롯한 기존 연구들은 콘텐츠 분야 노동환경의 전반적 현황과 문제점을 드러내면서, 불공정 계약이나 열악한 처우 등에 대한 사회적 경각심을 환기시키는 기능을 해왔다.

그렇지만 보다 분명하게 확인되어야 할 것은 콘텐츠 종사자들의 수입이나 불공정 피해사례와 같은 단편적인 실태들의 조합이 아니라, 과연 이들이 실제로 어떻게 경제활동을 수행하고 있으며 그 과정에서 구체적으로 어떤 계약관행을 형성해 왔고, 어떤 방식으로 계약관계를 맺고 있는지에 대한 것이다. 이는 예술인 고용보험 도입을 비롯한 사회보험제도 확대 방안이나 표준계약서 개정과 같은 정책방안들이 법제도 수준으로 구체화되기 이전에 콘텐츠 분야 전 영역에 걸쳐서 해당 분야의 특수성과 맥락을 고려하는 가운데 파악되어야 할 내용이라 할 수 있다.

이 연구의 목적은 대중음악 분야 종사자들을 중심으로, 이들의 경제활동 양상과 계약관행, 그리고 주요 계약관계와 계약방식의 특징을 분석하는 것이다. 이를 위해 우선 대중음악 종사자들의 경제활동과 계약관행에 대한 인터뷰 및 질적 분석을 수행하고, 이어서 설문조사 자료 분석을 통해 주요 계약관계 및 계약형태를 파악한다.

특히 대중음악 분야에 집중하게 된 이유는 다음과 같다. 대중음악 분야 종사자들은 조직적으로 활동하는 경우도 있지만 대부분 개인 단위로 활동하는 프리랜서인 경우가 많으며, 직군별로 다양성과 차이가 두드러지기에 개인별 경제활동 양상을 주목해서 파악하기에 용이하다. 또한 체계화된 표준계약서가 잘 사용되지 않는, 보이지 않는 사각지대에서 관행적으로 구두계약 또는 계약을 맺지 않은 상태로 활동이 이루어지는 경향이 매우 강하다. 따라서 종사자들의 불안정성이 매우 높은 영역이며, 그 경제활동과 계약방식의 특징을 중심으로 다른 대중문화예술 및 콘텐츠 분야의 계약관행과 현실을 파악하기에 용이하다.

이 연구에서는 대중음악 분야의 주요 계약관계와 특징을 분석하기 위해 노무제공자인 직군별 종사자와 사용자들을 유형화하고, 이들의 조합으로 구성되는 다양한 계약관계 속에서 서면계약과 구두계약의 비중이 각각 어떻게 나타나는지를 통계적으로 분석

3) 대표적으로 최근 콘텐츠진흥원에서 수행한 「콘텐츠산업 공정상생 생태계 조성전략 연구」(2019), 「2018 웹툰 작가 실태조사」(2019), 「2018 방송제작 노동환경 실태조사」(2019), 「대중문화예술제작물스태프 권익보호를 위한 연구 -대중음악 공연 및 제작 분야 표준계약서 개발과 활용을 중심으로-」(2019) 등이 있다.

하러 한다. 이를 통해 결과적으로 대중음악 분야의 주요 계약주체, 즉 종사자와 사용자의 관계 및 그들의 성격과 교섭력이, 구두계약 또는 서면계약이 맺어지는 양상에 어떤 영향을 미치는가를 확인해보려 한다.

이렇게 질적 연구를 통해 파악된 업계 현장 맥락을 고려하는 가운데, 계량적으로 계약관계의 주요 유형과 그에 영향을 미치는 요인들을 분석함으로써, 콘텐츠 산업 종사자들이 실제로 어떻게 경제활동을 수행하고 있으며, 그 과정에서 누구와 어떻게 계약을 맺고 있는지에 대한 심층적 분석결과를 도출한다. 이는 예술인 고용보험제도 도입이나 표준계약서 개정 등 콘텐츠 분야 노동환경 및 처우개선과 관련된 정책방안의 구체적이고 기초적인 참고자료가 될 수 있을 것으로 보인다.

II. 대중음악 종사자들의 경제활동 및 계약관행

이번 장에서는 대중음악 기획자·제작자를 비롯해 작사·작곡·편곡자, 연주자, 댄서, 그리고 레코딩·공연 음향 엔지니어 등에 대한 심층 인터뷰 자료를 바탕으로 이들의 경제활동 양상과 주요 유형을 파악하고, 계약관행의 특징에 대해 살펴보고자 한다.⁴⁾ 인터뷰는 2019년 1~3월 사이에 총 33명에 대해 진행되었다. 참여자들의 연령은 25세부터 52세에 걸쳐 있으며, 경력은 5년 미만부터 20년 이상까지 다양하게 포괄하고 있다. 참여자들의 분야별 구성은 작사·작곡·편곡자 5명, 싱어송라이터 5명, 연주자 20명, 댄서 4명, 음향 스태프 8명, 사업자 5명 등으로 구성되는데, 이는 작곡자인 동시에 연주자, 싱어송라이터인 동시에 연주자, 음향 스태프인 동시에 사업자 등 다양한 중복응답이 반영된 결과다.⁵⁾

1. 대중음악 종사자들의 주요 직군 및 경제활동 양상

1) 창작과 공연

대중음악 분야의 예술가들은 대부분 창작과 공연을 하는 사람들이다. 그러나 실제

4) 인터뷰 자료는 본 연구의 저자들이 한국콘텐츠진흥원 연구과제인 「대중문화예술 분야 용역계약 범위 설정 방안 기초연구」를 수행하는 과정에서 수집된 것임을 밝힌다.

5) 인터뷰는 계약체결 현황을 파악하기 위한 설문조사에 앞서, 대중음악 분야의 특수한 맥락을 이해하고, 계약관계의 주체인 종사자와 사용자들의 주요 유형 및 계약관행의 특징을 파악하기 위한 목적에서 진행된 것이다.

로 스타급이 아닌 이상 대중음악 창작과 공연만으로 수익을 올리는 경우는 많지 않다.

먼저, 작곡가나 싱어송라이터들의 경우 대부분 저작권 수입을 올리거나, 대중음악 외에도 방송, 광고, 게임, 애니메이션 등에 삽입되는 OST나 배경음악(BGM)을 만들어 제공하는 업무를 수행한다. 20년 경력의 작곡가 김○○의 경우, 전체 수입 중 비중이 작곡·편곡 70%, 저작권료 25%, 레슨 5% 정도라고 했다. 그러나 이 정도의 경력을 갖지 못한 경우 대부분 저작권료 수입은 거의 없다고 말했다.

연주자들의 경우, 음원 제작 단계에서 세션 연주자로 레코딩에 참여하거나, 밴드 형태로 각종 공연에 출연하여 수입을 얻는다. 베테랑 드럼 연주자 송○○의 경우 녹음 세션이나 공연 출연, 방송 등의 활동을 해왔지만 정기적으로 하는 일이 아니므로 수입이 매우 불규칙하다고 말했다. 업계 내에서 꽤 인지도가 있는 프로 연주자임에도 불구하고, 그는 이런 이유로 음악과 관계없는 별도의 개인 사업을 운영하고 있었다.

한편, 댄스 분야는 크게 방송댄스와 스트리트댄스 분야로 나뉜다. 방송댄스는 아이돌 그룹 등 가수들의 방송 및 공연에서 백댄서 역할을 하며, 스트리트댄스는 거리공연에 특화된 장르에 집중하면서 경연대회나 각종 공연 및 행사에 출연한다. 20년 이상 댄스팀을 운영해오고 있는 배○○에 따르면, 출연 수입만으로 활동비용을 충당하기 어렵고, 과거에 비해 상대적으로 처우가 열악하다고 했다. 결국 극소수의 성공한 댄서가 아닌 이상 순수하게 공연만으로 경제활동 수입을 얻는 경우는 많지 않다는 것이다. 이는 스트리트 댄스도 크게 다르지 않다. 공연이나 행사 외에 각종 경연대회 상금으로 수입을 올릴 수 있지만, 대회 출전 기회 자체가 1년에 4~5회 이내며, 그 외에는 현실적으로 돈을 벌 수 있는 기회가 많지 않기 때문에 댄스학원 레슨이나 아르바이트를 하는 경우가 대부분이다.

2) 음향 엔지니어링

음향 엔지니어링 분야는 크게 레코딩 엔지니어와 라이브 공연 음향 엔지니어로 구별된다. 레코딩 엔지니어는 음원 제작과정에서 스튜디오를 중심으로 레코딩을 수행하는 분야이며, 라이브 공연 엔지니어는 콘서트나 행사 등에서 현장 음향을 조율하는 역할을 한다. 레코딩 엔지니어의 경우, 음악감독의 디렉팅 하에 보컬과 악기 연주를 녹음하고 이어 튜닝, 에디팅, 믹싱 작업 및 마스터링을 통해 전체 음원제작 과정의 마무리를 담당하게 된다. 10년 경력의 레코딩 엔지니어 윤○○의 경우 일주일에 한두 건 정도의 작업만을 진행하기 때문에 수입원로서는 충분하지 않다고 했다.

“뮤지션들 상대로 한 프로덕션이나 레코딩 외에도 외국어교재 녹음이나 장난감 사운드 녹음 등 다양한 것들을 하는데요. 회사(레코딩 스튜디오 운영) 일로는 전체 수입의 1/3 정도밖에 올리지 못합니다. 나머지 2/3는 강의나 레슨으로 충당하고 있어요.” (레코딩 엔지니어, 윤○○)

한편, 라이브 엔지니어들은 일하는 시간 자체가 길다보니 전업으로 일하는 비중이 높은 편이다. 팀 단위의 조직화된 형태로 세밀한 분업구조를 갖고 일하기 때문에, 레코딩 엔지니어와 다르게 1인 프리랜서로 일하더라도 팀을 꾸려서 작업이 진행되는 경우가 많다. 또한 근로계약을 맺는 비중도 상대적으로 높은 것으로 알려져 있다. 음향업체 소속 정규직 직원의 경우 월급을 받게 되고, 프리랜서의 경우 공연이나 행사가 있을 때 참여하여 용역을 수행한 뒤 그 수익을 분배하는 형태로 수입을 얻게 된다. 그러나 이들 또한 충분한 수입을 안정적으로 얻기 어렵기 때문에 아르바이트나 음향 관련 강의, 또는 장비대여업 등의 일을 병행하는 경우가 많다.

3) 기획·제작 등 음악관련 사업

전통적인 기획사 및 제작사들은 기획, 제작, 매니지먼트, 라이선싱, 퍼블리싱, 유통, 에이전시 등을 담당하는 전문 사업체에 해당한다. 음반사들이나 엔터테인먼트 기획사들이 이에 해당한다. 그런데 일정 규모 이상의 전문 기획사나 제작사 외에도 대중음악에 술인들 및 스태프들 스스로 사업가가 되어 업체를 운영하기도 한다. 인터뷰에 참여한 종사자들 중 적지 않은 사람들이 이러한 방식으로 대중음악 관련 사업자로 활동하고 있었다. 레코딩 분야의 경우, 스튜디오 녹음시설을 활용하기 때문에 스튜디오 운영 사업과 병행되는 경우가 많고, 라이브 공연음향의 경우 장비 대여업과 병행되는 사례가 많다.

대중음악 예술인 개인이 사업을 운영하는 경우는 대부분 밴드나 댄스팀처럼 예술가 집단을 이끄는 리더, 대표 자격인 경우다. 밴드 리더이자 기획사 대표인 강○○의 경우, 지역 밴드들의 지속가능한 활동을 모색하는 과정에서 사업자등록을 하고 기획 및 에이전시 업무를 수행하는 사업체를 운영하고 있다.

“기획사가 필요했던 이유는 앨범제작 때문이었는데, 뮤지션들이 자체적으로 가내수공업을 하다보니 까 하나부터 열까지 케어해 주는 회사는 없어져가고 있고요. 저는 (사업을 하면서) 세금 계획서 발행이 가능하게 해서 후배들을 양성하기 위해서 회사를 만들었어요. (중략) 저희 밴드가 공연을 하면 25%를 제가 갖고요, 25%는 공금 처리 50%로 나눠요. 후배 뮤지션들은 1년 수입이 평균 700만 원 정도,

저는 3,000만 원 정도가 되고, 거기에 (개인 활동) 라디오로 2,500만 원 정도 벌어요. 에이전시 업무에 따르는 수수료는 안 받아요. 공연당 애들 페이가 보통 80만 원에서 100만 원인데, 거기서 10% 떼면... 애들이 100만 원을 벌어야 되는데 사업자가 없어서 못 받게 되니까 그냥 도와주는 셈이에요.” (연주자/밴드 리더, 강○○)

4) 강의와 레슨

대중음악 분야에서 활동하는 대부분의 예술가들은 강의와 레슨을 주 수입원으로 하고 있다. 댄서와 음향 엔지니어들 중에서도 강의, 레슨을 하는 사람들의 비중이 상당히 높다.

“연주로만 수입을 얻는 사람들은 상위 몇 프로라고 보면 돼요. 그나마 기타 파트는 아주 가끔 단기적으로 하루 이틀짜리 라이브 공연이 있기도 해요. 그런데 고정적으로 수입을 얻을 수 있는 것은 레슨이에요. 실용음악학원에서 원장님이 학생들을 연결해 주면 레슨을 하고 학원과 수익을 배분하죠. 개인 작업실에서 레슨을 하는 경우도 있어요.” (기타 연주자 겸 작곡가, 오○○)

교육용역의 경우, 대부분 계약서를 쓰지 않고 인맥을 통해 소개받아 일시적으로 일하지만, 음악교육 업체의 직원으로 채용되는 경우나 학교에 강사나 교수로 임용되는 경우도 있다. 그마저도 정규직이 아닌 경우 불안정하다는 점에서는 크게 다르지 않다.

5) 공공부문 용역 및 지원 사업

소규모 단체나 개인 프리랜서로 활동 중인 연주자, 댄서, 스태프들은 대부분 공공부문 용역 및 지원 사업을 또 다른 수입원으로 하고 있다. 주로 정부나 지자체, 문화예술 관련 재단 등에서 주관하는 행사 공연, 지원 사업을 통하여 수입을 얻는 방식이 대부분인데, 때로는 공공기관에서 운영하는 음악 관련 수업을 맡기도 한다. 예컨대 초중고 방과 후 음악수업이나 공공기관이 관리하는 음악학교 강사, 지자체가 운영하는 문화재단 밴드 수업, 지역아동센터 악기수업 등이다.

“초중고 음악 강사로 나가고 있고, 개인 레슨도 하고 있습니다. 국가 지원 사업을 신청해서 진행하기도 합니다. 지역에서 음악 기획자 양성 프로그램을 수료한 후에, 공고사업이 뜨면 신청해서 주변 뮤지션들에게 공연 기회를 주는 것 등의 일을 하고 있습니다. 개인 수입 중에서는 공공기관을 통한 국가 지원 사업 수입이 가장 많은 것 같습니다. 사실상 음악으로는 그렇게 많지 않은 것 같아요.” (드럼/기타 연주자, 김○○)

“수입의 절반 정도는 파트타임으로, 나머지는 강습과 공연이에요. 음원 수입은 거의 없다고 할 수 있어요. 통기타나 밴드 음악 강습도 하고, 노동조합 노래패 지도를 하는 수입이 10여 년 정도 이어져 오고 있어요. 지자체에서 협력·후원하는 행사가 많고, 기업에서 후원하는 행사도 있는데, 그렇지 않은 공연들은 대부분 돈이 안 나와요... 최근까지 공연 프로그램, 강습과 지인들의 후원으로 생존해 왔고, 작년부터 지역 단체에서 파트타임을 병행하게 되어서 고정수입이 있기 때문에 조금 더 안정적이긴 해요. 지자체 예산으로 운영되는 음악교육 사업에서 계약직으로 근무하는 방식이죠.” (싱어송라이터, 이○○)

6) 종사자들의 경제활동 범주 및 계약관계의 유형화

지금까지 살펴본 대중음악 종사자들의 주요 경제활동 영역을 분류해 보면 다음의 <표 1>과 같다.

<표 1> 대중음악 종사자들의 경제활동 범주

형태	활동구분	대중음악 활동	부업 및 음악분야 외 활동
사업자 (법인/개인)		기획사·제작사·유통사 운영 작곡·밴드·댄스팀 운영(리더) 레코딩 스튜디오 운영(감독/팀장) 라이브 공연 음향업체 운영(감독/팀장) 공공부문 대중음악 용역 사업 운영	음악분야 외 사업체 운영
개인		작사·작곡·편곡 음원 제작(레코딩) 세션 연주 공연/방송 출연 및 실연(performance) 레코딩, 라이브 공연 음향 엔지니어링 공공부문 대중음악 용역	교육 용역(음악 강사 등) 수행 각종 단기 계약직 아르바이트
임금 노동자		음악 기획사·제작사 소속 직원 레코딩 스튜디오 업체 소속 직원 라이브 공연 음향 업체 소속 직원	음악 콘텐츠 업체 소속 직원 음악 교육 업체 소속 직원 음악 분야 외 업체 소속 직원

이 중에서도 특히 대중음악 관련 활동에 한정짓는다면, 계약관계를 형성하게 되는 대중음악 종사자(노무제공자) 및 사업주의 유형을 다음과 같이 정리할 수 있다.

우선 종사자의 경우, 위 표에 나타난 것처럼 사업자, 개인, 그리고 임금 노동자의 세 차원으로 구별할 수 있다. 첫째, 사업자는 대중음악 종사자들 중에서 직접 기획사·제작사 또는 스튜디오나 공연음향업체를 운영하거나, 밴드, 댄스팀 등의 리더로서 사업자 등록을 하고 팀을 운영하는 사례가 대표적이다. 둘째, 개인은 대부분 프리랜서 형태의

개인으로 활동하면서 프로젝트 단위의 용역을 받아 수행하는 작곡가, 연주자, 댄서, 엔지니어 등에 해당한다. 셋째, 임금노동자의 경우 기획사·제작사 또는 레코딩 스튜디오나 공연 음향업체와 근로계약을 맺고 고용된 직원들을 말한다. 주로 음향 스태프인 경우가 많지만, 일부 작곡가나 연주자, 댄서들도 이에 해당할 수 있다.

한편, 대중음악 분야 계약관계에서 사용자의 유형으로는 크게 공공부문, 음악관련 법인(기획사·제작사), 음악외 법인(민간업체), 그리고 개인사업자 이렇게 네 가지가 존재한다.

첫째, 정부, 지방자치단체나 문화재단 등 공공부문의 경우, 각종 문화정책의 일환으로 음악공연을 개최하거나 교육 프로그램 또는 대중문화예술인을 대상으로 한 지원 사업 등을 수행한다. 두 번째로, 대중음악 관련 기획사·제작사나 방송사 등 음악관련 법인은 대중음악인을 발굴·육성하고, 그들을 대상으로 한 매니지먼트 사업 또는 에이전시 사업을 운영한다. 그것은 음원 및 음반 제작의 형태로도 이루어지고, 공연의 기획 및 제작 형태로도 이루어질 수 있다. 셋째, 음악 전문업체가 아닌 민간기업 즉, 음악외 법인들 또한 자체적으로 음악회 등을 개최하는 과정에서 대중음악 종사자들을 필요로 하며, 그들과 계약관계를 맺는다. 넷째, 마지막으로 개인사업자가 대중음악 종사자 개인과 계약을 맺는 경우가 있다. 예컨대 가수가 앨범을 제작하는 과정에서 레코딩 작업 시 세션 연주자를 참여시키는 경우도 있고, 콘서트에 출연하여 연주해줄 것을 요구하는 계약을 체결하기도 한다. 또는 음향업체를 운영하는 개인사업자가 콘서트 현장에서 장비를 설치하고 음향을 조율하는 업무를 수행하며, 다른 음향 엔지니어와 용역계약을 맺고 그들에게 해당 프로젝트의 일부 업무에 대한 하청을 줄 수도 있다.

2. 계약관행의 특징과 문제들

1) 서면계약 부족 및 실효성 문제

심층 면접 결과, 계약 관행상 가장 두드러지는 특징은 서면계약이 거의 이루어지지 않으며 그 실효성 또한 매우 낮다는 것이다. 거의 모든 인터뷰 참여자들이 서면계약을 작성해 본 경험이 거의 없다고 했다.⁶⁾ 이런 상황에서 서면계약이 주로 사용되는 분야는

6) 「2018 예술인 실태조사」에 따르면, '지난 1년간 계약유형: 계약형태'에 대한 항목에서 대중음악 분야 종사자들은 계약을 한 경우 74.9%가 서면계약을 했다고 응답했는데, 이 결과는 건축(99.5%), 영화(90.3%), 국악(88.6%), 무용(84.5%) 등의 분야보다 낮고, 사진(54.9%)이나 방송연예(66.3%) 분야보다 높은 수치다. 그러나 위의 인터뷰 결과처럼 실제 '계약' 자체를 했다고 보기 어려운 경우도 상당수 존재하기 때문에

공공기관의 지원 사업이나 공공기관에서 발주한 용역계약, 그리고 대형 음악전문 제작사나 기획사와의 매니지먼트 계약, 대형 민간 업체에서 개최하는 공연 또는 행사와 관련된 일부 사례에 국한된다. 분야마다 정도의 차이는 있지만, 이런 경향성은 직군을 가리지 않고 공통적으로 발견된다.

“계약서를 쓴 적은 한 번도 없어요. 암묵적으로 일하는 거죠. 계약서를 쓰는 경우는 서류상 필요한 일 이외에는 아예 없습니다. 본 적도 없습니다. 전화해서 구두로 얘기하고 돈 받고 끝나요. 계약서가 있으면 좋은데 관행화되어 있지 않은 거죠.” (레코딩 엔지니어, 강○○)

서면계약이 이루어지더라도 공연 당일 현장에서 형식적으로 진행되거나, 구체적인 계약 내용을 모르는 상태에서 서명이 이루어지는 경우도 적지 않다. 사정이 이렇다보니 정확한 업무범위, 계약기간 및 업무 시간, 보수의 구체적 항목과 지급방식, 문제 발생 시 책임소재, 분쟁 시 처리과정 및 절차 등에 대한 내용이 전혀 합의되지 않은 상태로 일이 진행되기도 한다.

“연극이나 뮤지컬 쪽 음악 할 때는 계약서를 사전에 미리 쓰는 편이구요. 적어도 공연 전에, 연습할 때는 쓰게 됩니다. 그런데 대중음악 가수 공연은 70% 이상 계약서를 안 써요. 주최사에서 확실하게 할 때는 팀 단위로는 쓰는데요. 쓰더라도 거의 공연장에 가서 현장에서 씁니다. 공연 이후에 쓰는 경우도 많고, 계약서를 요구하기가 어려운 분위기입니다. 돈을 못 받은 경우도 너무 많았어요. 기획사들도 갑자기 사라져버리고, 대표자가 바뀌고 하면서 돈 못 받게 되는 경우도 많죠.” (건반 연주자 겸 작곡가, 박○○)

다른 한 편으로 표준계약을 비롯한 서면계약의 실효성도 낮다고 볼 수 있는데, 이는 낮은 용어 등 계약 형식과 내용상의 어려움 때문으로 파악된다.

“계약서 조항이 많은데, 너무 길고 용어도 어려워요. 계약서가 필요해서 만드는 곳들은 표준계약서를 많이 따라 하잖아요. 근데 표준계약서를 보다 보면 ‘대체 이게 무슨 말이지?’ 싶은 게 있어요.” (공연 음향 엔지니어, 최○○)

2) 비공식적 구두계약 관행 및 다단계 하청구조

서면계약 대신 이루어지는 것은 대부분 구두계약이다. 업계 특성상 해당 분야에서 계속 활동하기 위해서는 평판이 중요하고, 계속 일거리를 받아서 생계를 꾸려나가기 위해서는 내부 관행을 따를 필요가 있는데, 그 관행상 서면계약을 요구하기 어려운 분위기가 팽배해 있다. 비공식적 구두계약 관행 속에서 업무의 내용, 일정, 보수 등 최소한의 내용만 통지되거나 합의된 상태로 모호하게 일이 진행되는 경우가 대부분이다. 체계적인 서면계약에 의한 공식적 관계보다는 선후배, 동료 등 인간적 신뢰관계로 맺어지는 용역이 많기 때문이다.

이런 상황에서 갑작스레 행사가 취소되거나 잔금 지급이 지연되는 등 다양한 불공정 거래 문제가 발생하게 된다. 계약서가 없고, 업계에서 계속 활동하기 위해서는 그러한 문제들을 부각시키기 어렵기 때문에 ‘을’의 입장에 놓인 개인으로서는 그러한 불공정 관행에 맞서지 못하는 경우가 대부분이다.

“요즘에는 구두 계약이라고 해서 대금이 지급되지 않는 경우는 거의 없지만, 기한을 제대로 지키지 않는 경우는 여전히 많아요. 그리고 계약서를 쓰지 않기 때문에 대금을 못 받았을 때 혹은 어떤 불이익을 받았을 때 근거가 되는 자료가 전혀 없습니다. 또 표준단가가 정해져 있지 않기 때문에 흔히들 말하는 단가 후려치기로 모든 음향 팀들이 제살을 깎아먹으면서 일을 진행하고 있는 형태거든요. 지금 이쪽 업계는 많은 회사들이 폐업을 하고 있는 상태입니다. 결국 돈을 주는 갑의 눈치를 보게 되고 갑이 시키는 범위 밖에 있는 일들도 음향 팀이나 하드웨어 팀들이 같이 해줘야 되는 경우도 아주 많아요.” (라이브 공연 음향 엔지니어, 이○○)

대중음악 분야에서는 다단계 하청구조가 업계 특유의 구두계약 관행과 맞물려 다양한 문제를 발생시키기도 한다. 예컨대 단가나 급여가 불투명하다는 점, 수익분배상 불이익이 발생한다는 점, 용역 대가 지급이 늦어지거나 아예 이루어지지 않는 등 각종 문제점들이 있다. 특히 다단계 하청구조 속에서는 용역 대금이 중간 단계의 사업자 또는 개인에게 주어지고 배분되는 과정을 거치게 되기 때문에 더욱 복잡한 문제를 낳고 있다.

“(계약서를) 제가 직접 쓰지 않고 팀의 리더가 통장사본이나 제 정보를 가져가서 계약해요. (중략) 행사가 얼마인지 모르고 일을 받는 경우가 많아요. 리더한테 계약 내용이 정확하게 어떻게 되냐, 돈 얼마 받았냐 얘기를 못하는 거죠. 중간자만 가격을 알고 분배하는 거죠. 선지급보다 후지급이 많으니까 사

람을 잘못 만나면 돈이 안 들어와서 몇 주 후에 대표에게 전화를 해보게 되는 거죠. 민간단체에서 해외 공연으로 초청하는 경우가 있는데, 그 경우에는 얼마 받는지 진짜 몰라요.” (기타 연주자, 송○○)

Ⅲ. 대중음악 분야 계약현황 분석자료 및 방법

1. 분석자료

대중음악 종사자들은 다양한 방식과 계약 유형으로 노동시장에서 활동하고 있다. 따라서 이 분야에서 계약이 어떠한 요인에 의해 이루어지는지 분석하기 위해서는 앞서 논의한 이들의 경제활동 형태, 종사자 형태, 사용자 형태, 계약 유형 등의 정보가 있어야 한다. 그러나 대중음악 종사자들을 식별할 수 있는 기존 자료들은 이들이 일하는 방식이나 계약 형태에 대한 구체적인 정보를 제공하지 않고 있다.

여기서는 최근 대중음악 종사자들의 용역계약 범위 설정을 위해 2019년 한국콘텐츠진흥원에서 실시한 대중음악 종사자 실태조사 자료를 활용한다.⁷⁾ 본 조사는 대중음악 종사자들의 직군 및 종사 형태별 경제 활동과 계약 유형을 파악할 수 있는 정보를 제공하고 있다. <표 2>를 보면 응답자 155명 중 여성은 34.2%이며, 대졸 이상 학력자는 63.7%로 나타났다. 평균연령은 35세이며, 평균 활동기간은 약 110.7개월로 나타났다. 기획사 등 소속조직이 존재하는 경우는 41.82%이고, 부업 여부를 보면 음악관련 분야가 44.3%, 다른 분야가 20.8%로 나타났다. 해당 직무는 작곡·작사·편곡자 24.1%, 기획·제작자 6%, 연주자(드럼, 기타, 베이스 등 악기와 보컬 포함) 33.75%, 댄서(방송 댄서, 스트리트댄서) 13.95%, 레코딩엔지니어(레코딩, 믹싱, 에디팅, 마스터링, 튜닝 등) 7.8%, 라이브엔지니어(음향 설계·설치, 무대 설계·설치, 음향장비 조작·운영 등) 14.5%로 나타났다.

대중음악 종사자의 계약에 미치는 영향 요인을 분석하기 위해서는 계약 주체와 계약 여부를 확인할 수 있어야 한다. 계약이 형성되기 위해서는 계약 주체가 존재해야 하는데, 노무를 중심으로 계약을 한다고 했을 때 그 주체로는 노무제공자와 사용자가 존재한다. 앞서 살펴본 것처럼, 대중음악시장에서 노무를 제공하는 주체는 기본적으로 개인이다. 그러나 개인에는 그 형태에 따라 법적 지위가 없는 개인뿐만 아니라 계속적, 반복적으로

7) 해당 실태조사 자료는 한국콘텐츠진흥원 연구과제 「대중문화예술 분야 용역계약 범위 설정 방안 기초연구」 진행과정에서 수집된 설문조사 자료임을 밝힌다.

〈표 2〉 기초통계량

구분		내용	구분		내용	구분		내용
성별	남성	65.8%	평균 연령		35세	직군	작곡 · 작사 · 편곡자	24.1%
	여성	34.2%	평균 활동기간		110.7개월		기획 · 제작자	6.0%
학력	고등학교 이하	16.8%	소속조직존재		41.82%		연주자	33.7%
	전문대학 졸업	19.5%	부업 여부	음악관련분야	44.3%		댄서	13.9%
	대학 졸업	44.2%		다른 분야	20.8%		레코딩엔지니어	7.8%
	대학원(석사) 이상	19.5%		안함	34.9%		라이브엔지니어	14.5%

자료: 대중음악 종사자 실태조사(2019)

독립적인 재화 또는 용역을 제공하는 사업자⁸⁾도 존재한다. 또한 대중음악 종사자들은 생계 등을 위해 종사자로서의 지위를 임금근로자와 병행하고 있는 경우도 다수 존재한다. 이러한 노무제공자의 특성은 노무를 제공하는 방식뿐만 아니라, 과업 수행능력에 있어서도 차이가 나타난다. 한편 사용자는 공공부문, 음악관련 법인(기획사 · 제작사), 음악외 법인(민간업체), 그리고 개인사업자 등 네 가지 유형이 존재한다. 사용자들은 각자의 특성과 과업 목적에 따라 대중음악 종사자와 다양한 유형의 계약을 맺고 노무를 제공 받게 된다.

다음으로 실질적인 계약관계를 파악하기 위해서는 확인 가능한 계약내용이 존재해야 한다. 대중음악 분야에서도 표준계약서 활용이 권장되고 있지만, 많은 경우 구두계약 또는 노무제공자가 계약을 했다고 인지할 수 없을 정도의 느슨한 관계만 형성하는 경우가 많다. 이에 여기서는 계약의 존재 여부를 분명히 인지할 수 있으며 계약 내용 중 사용자의 의무사항(단가 등)이 존재하는 서면계약과 구두계약만을 고려한다.

분석에 필요한 변수 구성을 위해 활용한 설문 항목은 다음과 같다. 먼저, 대중음악 종사자 형태는 대중음악 활동 관련 종사상 지위를 선택하는 항목을 통해 파악한다. 사업자에는 사업자등록을 한 고용원이 있는 자영업자, 팀단위 자영업자, 1인 자영업자가 해당되며, 개인에는 사업자등록을 하지 않은 팀단위 자영업자와 1인 자영업자, 그리고 아

8) 일반적으로 일정한 목적과 계획을 가지고 지속적인 경제활동을 하는 자를 사업자라고 하는데, 「부가가치세법」에 따르면 영리목적의 유무에 불구하고 사업상 독립적으로 재화 또는 용역을 공급하는 자를 사업자라 하고, 이들의 경우 부가가치세를 납세할 의무가 있다.

직 본격적인 경제활동을 하지는 않지만 대중음악 활동을 하고 있는 교육생 또는 학생들이 포함된다. 그 외 임금노동자가 또한 존재한다. 구체적인 종사자 형태에 대한 설문 및 변수 구성은 <표 3>과 같다.

<표 3> 종사자 형태에 따른 설문 및 변수 구성

설문구성			변수 구성
① 고용원이 있는 자영업자 ② 팀 단위 자영업자 ③ 1인 자영업자(프리랜서)	사업자 등록여부	① 예 ② 아니오	사업자: ①+①, ②+①, ③+① = 1 개인: ②+②, ③+②, ⑤, ⑥ = 2 임금노동자: ④ = 3
④ 임금노동자(정규직·비정규직) ⑤ 교육생(인턴·어시스턴트), ⑥ 학생(중·고·대학(원)생) ⑦ 무급가족종사자 ⑧ 기타()			

다음으로 대중음악 종사자로부터 노무를 제공받는 사용자의 형태와 종사자가 그들과 맺게 되는 주요 계약 방식에 대한 내용은, 최근 3년간 대중음악 활동 관련 계약경험을 선택하는 항목을 통해 파악한다. 사용자의 유형은 앞에서 설명한 것과 같이 크게 4개 유형으로 구성되며, 종사자 입장에서 각 사용자 유형에 따라 어떠한 계약방식을 활용했는지 기입하게 해 사용자 유형별 계약 방식별 계약 건수를 확인한다. 분석에 사용되는 핵심 변수는 대중음악 종사자가 대중음악 활동 중 서면 또는 구두 계약을 얼마나 하는가로, 여기서는 각 사용자 형태별 활동건수 중 서면계약과 구두계약 건수가 차지하는 비중을

<표 4> 사용자 형태와 계약 방식 관련 설문 구성

설문구성												변수 구성	
사용자	공공부문 (정부/자자체 지원 사업 등)			민간부문									서면계약비중: 전체 서면계약건수 /전체 활동건수
				음악관련 법인 (기획 · 제작사, 방송사)			음악외 법인 (민간기업, 기타 자영업자)			개인(사업자) 개인이 용역을 받아 인력을 모집			
활동건수	총 ()건			총 ()건			총 ()건			총 ()건			구두계약비중: 전체 구두계약건수 /전체 활동건수
계약방식 (계약 안한 건 제외)	서면	구두	대행	서면	구두	대행	서면	구두	대행	서면	구두	대행	
	건	건	건	건	건	건	건	건	건	건	건	건	

주: 조사에서 다음과 같이 계약 유형을 명시함으로써 응답자들의 계약 유형을 구분했다. 서면계약은 일정 양식(계약 내용)을 갖춘 서면계약서에 갑과 을이 서명한 경우, 구두계약은 계약내용 전달시 갑의 의무사항(단가 등)이 포함된 경우, 계약 안함은 계약 내용 전달시 을의 의무사항(장소, 시간, 요구사항 등)만 포함된 경우를 의미한다.

활용하였다. 끝으로, 대중음악 종사자의 직군은 다양한데, 그 직군별로 일하는 형태가 매우 상이하기 때문에 그에 따라 계약 양상도 다르게 나타난다. 많은 경우 작곡·작사를 하는 인력들이 연주 또는 기획·제작 일을 동시에 하는 것을 확인할 수 있다. 조사결과에서도 대부분의 응답자들이 직군 분류 부분에서 복수로 응답하는 것으로 나타났다. 이에 따라 계약관계 분석에 있어 독립적인 변수로 구성해야 하는 사용자 형태와 직군의 경우 복수 응답한 경우를 재분류하여 자료를 재구성해야 했다. 그 결과, 분석 가능한 표본은 최종 398개가 된다.

종사자 유형별로 계약 비중을 보면, 상대적으로 서면계약은 사업자 또는 임금노동자인 경우 높게 나타나는 반면, 구두계약은 개인인 경우 높게 나타났다. 사용자 형태별로 보면, 서면계약은 음악관련 법인, 공공부문에서 높게 나타나는 반면, 구두계약은 음악외 법인, 개인사업자와의 계약에서 높게 나타났다. 직군별로 보면, 서면계약은 기획·제작자와 작곡·작사·편곡자가 높게 나타나는 반면, 구두계약은 레코딩과 라이브 엔지니어가 높게 나타났다. 이상의 내용을 보면 종사자형태가 사업자일수록, 사용자 형태가 공공부문이나 음악관련 법인일수록 서면계약 비중이 높은 반면 구두계약 비중은 낮다는 것을 알 수 있다. 이것은 결국 권리관계가 명확하거나 공식적인 관계에서, 그리고 교섭력을 갖춘 종사자 직군일수록 보다 서면계약을 많이 맺게 된다는 것을 의미한다.

〈표 5〉 유형별 서면 및 구두계약 비중

구분		사례수	서면계약 비중		구두계약 비중	
			평균	표준편차	평균	표준편차
종사자 형태	사업자	60	28.13	24.27	22.03	25.17
	개인	198	20.09	18.49	33.58	25.57
	임금노동자	140	28.60	19.25	22.13	23.68
사용자 형태	공공부문	121	24.67	17.81	25.21	23.11
	음악관련 법인	101	26.92	19.71	18.21	19.02
	음악외 법인	83	21.91	17.48	29.40	21.88
	개인사업자	93	23.07	24.95	40.20	31.81
직군	작곡 · 작사 · 편곡자	123	28.20	17.52	28.01	26.09
	기획 · 제작자	18	30.47	24.40	10.48	17.54
	연주자	154	23.77	18.90	26.78	24.29
	댄서	29	22.55	27.20	7.58	12.81
	레코딩엔지니어	36	21.15	22.37	41.11	25.64
	라이브엔지니어	38	15.15	19.35	42.40	22.73

자료: 대중음악 종사자 실태조사(2019)

2. 분석 방법

계약에는 기본적으로 계약 주체가 존재해야 하며 계약 주체들이 가지는 교섭력에 따라 계약유형 및 계약강도가 결정되게 된다. 교섭력은 다양한 요소들에 의해 형성되지만, 계약 주체의 법적 성격과 해당 분야의 관행 또는 시장 환경이 특히 중요하게 작용한다. 여기서는 대중음악 종사자라는 동질적인 시장에서 활동하는 인력을 연구대상으로 분석하기 때문에 핵심적인 요인은 계약 주체의 형태라고 할 수 있다.

분석에서 종속변수로 활용하는 계약 유형은 서면계약과 구두계약으로, 총 활동 건수 대비 해당 계약 유형 비중으로 파악된다. 유형별 계약 비중이 종사자와 사용자 형태에 따라 어떠한 영향을 받는지를 분석하기 위한 모형은 구체적으로 다음과 같다.

$$CR_i = \beta_0 + \beta_1 (Wtype_i \times Etype_i) + \beta_2 X_i + \epsilon_i$$

여기서 CR_i 는 대중음악 종사자 i 의 서면 또는 구두 계약 비중을, $Wtype_i$ 와 $Etype_i$ 는 각각 종사자와 사업자 형태를 의미한다. 종사자 형태는 사업자, 개인, 임금근로자로 구분되며, 사용자 형태는 공공부문, 음악법인, 음악외 법인, 개인사업자로 구분되는데 계약은 종사자와 사용자 사이의 관계이므로 사업자-공공부문 계약부터 임금노동자-개인사업자까지 총 12개의 계약유형이 도출된다. 종사자의 교섭력이 높고, 사용자의 공공성이 큰 형태인 사업자-공공부문 계약을 기준으로 하여 각 계약유형을 더미변수로 구성하여 분석하였다. X_i 는 대중음악 종사자의 계약에 영향을 미칠 수 있는 통제변수의 벡터로 여기서는 성별, 연령, 학력 등의 인구학적 특성과 종사자의 역량과 직접적인 관계가 있는 활동기간(개월) 및 활동 건수, 기타 활동 환경과 직접적인 관련 있는 부업 여부, 직군을 추가로 고려한다.

IV. 분석 결과

본 장에서는 종사자와 사용자 형태별 각 조합에 따라 어떻게 계약이 이루어지는지를 분석한다. 회귀분석에 앞서 사업자-공공부문 계약부터 임금노동자-개인사업자까지 총 12개의 계약유형이 존재하기 때문에 각 유형별 서면 및 구두계약 비중을 먼저 살펴볼

필요가 있는데, 그 내용은 <표 6>과 같다.

먼저 서면계약 비중을 보면, 사업자가 음악 외 법인에 노무를 제공하는 경우가 34.1%로 가장 높게, 개인이 음악외 법인에 노무를 제공하는 경우가 15.98%로 가장 낮게 나타났다. 구체적으로 종사자와 사용자 간의 형태별 서면계약 가능성을 파악하기 위해 사업자와 공공부문의 계약을 기준으로 값을 변환해 보면 다음과 같다. 사업자가 공공부문과 계약한 것에 비해 사업자가 음악법인과 계약하면 서면계약 비중이 0.59배, 음악외 법인과 계약하면 1.05배, 개인사업자와 계약을 하면 0.76배인 것으로 나타난다. 서면계약 비중이 가장 낮은 형태인 개인과 음악외 법인과 계약의 경우 기준 형태에 비해 약 0.49배로 나타난다.

다음으로 구두계약 비중을 보면, 사업자가 음악외 법인에 노무를 제공하는 경우가 15.3%로 가장 낮게, 개인이 개인사업자에 노무를 제공하는 경우가 44.43%로 가장 높게 나타났다. 구체적으로 종사자와 사용자 형태별 구두계약 가능성을 보기 위해 사업자와 공공부문의 계약을 기준으로 값을 변환해 보면 다음과 같다. 사업자가 공공부문과 계약한 것을 기준으로 보면, 사업자와 음악법인 간 구두계약 비중은 1.11배, 사업자와 음악외 법인 간 계약은 0.91배로 나타났으며, 사업자가 개인사업자와 계약을 하면 2.23배인 것으로 나타난다. 구두계약 비중이 가장 높은 형태인 개인과 개인 사업자 간 계약의 경우 기준 형태에 비해 약 2.65배로 나타났다.

<표 6> 종사자-사용자 형태별 서면 및 구두계약 비중

		서면계약				구두계약			
		공공부문	음악법인	음악외 법인	개인 사업자	공공부문	음악법인	음악외 법인	개인 사업자
계약 비중	사업자	32.40	19.03	34.10	24.75	16.77	18.67	15.30	37.37
	개인	18.41	28.14	15.98	17.82	34.85	18.12	36.93	44.43
	임금근로자	29.37	27.80	26.44	30.64	16.09	18.19	23.12	34.86
변환 값	사업자	1.00	0.59	1.05	0.76	1.00	1.11	0.91	2.23
	개인	0.57	0.87	0.49	0.55	2.08	1.08	2.20	2.65
	임금근로자	0.91	0.86	0.82	0.95	0.96	1.08	1.38	2.08

자료: 대중음악 종사자 실태조사(2019)

이상의 결과를 보면 종사자가 사업자일수록, 그리고 사용자가 공공부문 또는 법인

일수록 서면계약을 할 가능성은 높아지는 반면, 구두계약 가능성은 낮아지는 것을 확인할 수 있다. 다만 계약은 계약 당사자의 형태뿐만 아니라, 개인이 가진 특성에 의해 영향을 받기 때문에 위에서 설명한 모형과 같이 개인의 인구학적 특징, 계약에 영향을 주는 변수들을 통제하여 회귀분석하면 <표 7>과 같다.

서면계약 비중에 대한 분석 결과를 보면, 사업자가 공공부문에게 노무를 제공하는 경우를 기준으로 모든 형태에서 서면계약 비중이 낮은 것을 확인할 수 있다. 이중 사업자-음악관련 법인(-13.10), 개인-공공부문(-10.73), 개인-음악외 법인(-12.76), 개인-개인사업자(-11.21)에서 유의미하게 서면계약 비중이 낮아지는 것을 확인할 수 있다. 사업자와 음악관련 법인일 경우, 서면계약 가능성이 상대적으로 낮은 것은 두 주체가 모두 대중음악을 전문적으로 수행하는 단체적 성격을 가지고 있어 이들의 관계는 활동 단위의 계약보다는 장기적인 관계에 의해 노무를 제공하고 있기 때문인 것으로 보인다.

종사자 개인의 경우, 공공부문, 음악외 법인, 그리고 개인사업자와의 계약관계에서 서면계약 가능성이 상대적으로 낮는데 이들의 관계는 대부분 단속적·단기적으로 노무를 제공하는 것이기 때문에 나타나는 현상으로 보인다. 임금노동자의 서면계약 가능성은 전업으로 활동하는 대중음악 종사자보다 높게 나타나는데, 이는 계약을 통해 노무를 제공하는 활동 건수가 적을 뿐만 아니라 임금 소득으로 인해 추가적인 활동에 대한 선택 여력이 존재하기 때문인 것으로 보인다.

기타 통제 변수들의 경우, 서면계약 비중에는 개인의 인구학적 특징이 영향을 미치지 않으며 활동 건수가 많을수록 서면계약 비중이 높아지지만, 그 증가분은 감소하는 것으로 나타났다. 활동 건수가 많다는 것은 해당 종사자의 관련 직무와 일을 받는 네트워크 역량을 볼 때 해당 수준이 높다는 것을, 개인의 활동 여력을 볼 때 활동이 더 단속적일 수 있다는 것을 의미한다. 즉 일정 수준까지 활동을 하는 경우에는 역량의 요소가 크게 작용해 서면계약 가능성을 높일 수 있지만, 활동 건수가 많아지면 계약이 더 단속적이게 되어 서면계약 가능성을 낮출 수 있다.

대중음악 관련 활동의 부업을 가지고 있는 경우 상대적으로 서면계약 비중이 낮게 나타나는데, 이는 대중음악 관련 역량 및 평판 축적이 상대적으로 어렵기 때문인 것으로 보인다.

직군별로 보면 작사·작곡·편곡자에 비해 라이브 엔지니어가 서면계약 비중이 크게 낮아지는 것으로 나타나는데, 이는 해당 직군에 포함된 종사자들이 대부분 팀단위로

〈표 7〉 종사자-사용자 형태별 서면 및 구두 계약 분석 결과

		서면계약 비중		구두계약 비중	
		계수추정치	표준오차	계수추정치	표준오차
종사자-사용자 형태 (ref. 사업자-공공부문)	사업자-음악관련 법인	-13.10*	(6.57)	-2.07	(7.96)
	사업자-음악외 법인	-1.87	(6.71)	3.63	(8.13)
	사업자-개인사업자	-7.79	(6.10)	16.05*	(7.39)
	개인-공공부문	-10.73*	(4.71)	14.40*	(5.71)
	개인-음악관련 법인	-2.25	(4.86)	-0.10	(5.88)
	개인-음악외 법인	-12.76**	(4.92)	12.67*	(5.96)
	개인-개인사업자	-11.21*	(4.89)	21.29***	(5.93)
	임금노동자-공공부문	-1.47	(4.88)	-1.11	(5.91)
	임금노동자-음악관련 법인	-4.27	(4.94)	0.63	(5.98)
	임금노동자-음악외 법인	-8.42	(5.25)	7.08	(6.36)
	임금노동자-개인사업자	-1.50	(5.23)	15.95*	(6.34)
여성(ref. 남성)		-2.32	(2.28)	-1.03	(2.76)
연령		-0.05	(0.24)	-0.72*	(0.29)
교육수준 (ref. 초대졸 이하)	대학교졸	-1.42	(2.88)	2.39	(3.49)
	석사이상	1.82	(3.53)	-3.48	(4.28)
활동 기간		0.07	(0.05)	0.03	(0.06)
활동 기간 ²		-0.00*	(0.00)	0.00	(0.00)
활동 건수		0.11***	(0.02)	-0.02	(0.02)
활동 건수 ²		-0.00***	(0.00)	0.00	(0.00)
부업여부 (ref.음악관련 분야)	다른 분야	-7.20*	(3.26)	13.17***	(3.95)
	안함	-3.73	(2.58)	5.72*	(3.13)
직군 (ref.작사·작곡·편곡자)	기획·제작자	-1.68	(5.04)	-8.11	(6.10)
	연주자	-3.51	(2.25)	-1.69	(2.72)
	댄서	-4.43	(4.23)	-23.31***	(5.12)
	레코딩엔지니어	-3.44	(3.71)	13.04**	(4.50)
	라이브엔지니어	-12.09**	(3.84)	9.94*	(4.65)
상수항		33.18**	(10.24)	35.58**	(12.40)
관측치수		398		398	
R-squared		0.25		0.32	

주: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$, + $p < 0$

활동해 팀장(리더)이 대표로 계약을 하는 경우가 많고, 다단계 하청구조에 의해 활동을 하기 때문에 나타나는 현상으로 보인다.

다음으로 구두계약 비중에 대한 분석 결과를 보면, 서면계약과 상반된 결과가 나타나는 것을 확인할 수 있다. 사업자가 공공부문에게 노무를 제공하는 경우를 기준으로 대부분의 형태에서 구두계약 비중이 높은 것을 확인할 수 있다. 이중 사업자-개인사업자(16.05), 개인-공공부문(14.4), 개인-음악외 법인(12.67), 개인-개인사업자(21.29), 임금노동자-개인사업자(15.95)에서 유의미하게 구두계약 비중이 높아지는 것을 확인할 수 있다. 이는 종사자 형태가 개인인 경우일수록 서면계약을 하지 않고 점차 구두계약으로 계약유형이 대체되고 있음을 보여준다. 또한 사용자 형태가 개인사업자인 경우는 공식적인 계약과 관련한 행정적 여력이 부족하기 때문에, 종사자 형태와 상관없이 모든 유형에서 구두계약 비중이 높은 것을 확인할 수 있다. 이상의 분석내용을 정리하면, 종사자 형태가 개인일수록, 그리고 사용자 형태가 개인 사업자일수록 이들 사이에는 구두계약 가능성이 높아진다.

기타 통제 변수들도 서면계약의 결과와 상이하게 나타나는데 활동건수와 관계는 나타나지 않으며, 다른 분야에서 부업을 하는 경우 대중음악 관련 역량 및 평판 축적 기회가 상대적으로 없어지기 때문에 그만큼 구두로 계약할 가능성이 높게 나타난다. 직군 별로 보면 작사·작곡·편곡자에 비해 댄서는 구두계약 가능성이 낮고, 레코딩과 라이브엔지니어는 구두계약 비중이 높은 것을 확인할 수 있다. 이것은 서면계약 정도를 고려할 때 댄서들의 구두계약 비중이 낮은 것은 이들이 계약을 했다고 인지할 수 없을 정도의 느슨한 관계만 형성한 채 노무를 제공하고 있다는 것을 보여준다. 레코딩 및 라이브엔지니어 등 기술 인력들은 상대적으로 업무의 범위나 역할을 구체화할 수 있음에도 불구하고, 레코딩 엔지니어의 업무는 작업 건수가 상당히 많으며, 라이브 엔지니어의 업무는 일회적 행사가 많기 때문에 활동 및 계약 편의상 구두계약이 주로 이루어지는 것을 확인할 수 있다.

V. 요약 및 결론

대중음악 종사자들은 다양한 주체들 사이에서 다양한 방식으로 관계를 형성하며 활동하게 되고, 특히 계약에 의하여 당사자 사이에 성립된 권리와 의무의 관계를 계약 관

계라고 부른다. 대중음악 종사자들의 활동은 독립적이고 단속적인 경향이 강하기 때문에 계약은 계약 주체 사이의 의사표시의 합치로 이루어지는 법률행위로서 뿐만 아니라, 이들이 자신들의 창의적 이력을 증명하고, 다양한 법제도를 적용받을 수 있는 유용한 수단이자 근거가 된다. 그러나 대중음악을 포함한 대중문화예술 분야에 종사하는 사람들은 명시적인 계약을 하지 않은 상태에서 활동하는 경우가 많다. 이 때문에 공공부문을 중심으로 장르별 표준계약서를 마련·배포하는 등 관련 인력들의 활동 여건을 개선시키기 위한 노력이 확대되고 있다.

이런 배경에서, 본 연구는 먼저 질적 인터뷰를 바탕으로 대중음악 분야 종사자들의 경제활동 유형과 계약관행의 특징에 대해서 살펴보고, 업계의 맥락을 파악했다. 이어서 설문조사 결과를 바탕으로 주요 계약관계 유형과 계약체결에 미치는 영향요인을 분석하였다. 계약에는 먼저 계약주체가 존재해야 하며, 이들이 가지는 교섭력과 특성에 따라 계약방식 및 강도가 결정되게 된다. 이에 대중음악 분야의 계약주체를 종사자와 사용자 형태별로 분류하고 각 형태가 서면 및 구두계약에 어떠한 영향을 미치는지 분석하였다.

분석결과, 종사자는 사업자보다 개인일수록, 사용자는 공공기관에 비해 음악관련 법인, 음악 외 법인, 개인사업자일수록 서면계약 비중이 낮아지는 것으로 나타나는 반면, 구두계약 비중은 높아지는 것으로 나타났다. 이는 종사자의 경우 교섭력이 적을수록, 사용자는 민간 또는 개인일수록 서면계약 가능성이 낮아지게 되며, 관계가 공식화하기 어려운 구두로 형성되고 있음을 보여준다. 또한 활동건수가 적거나 부업이 있는 대중음악 종사자의 경우 서면계약 비중인 상대적으로 낮게 나타난다. 이는 대중음악 관련 활동 및 수입창출 가능성이 상대적으로 낮은 경우, 역량 및 평판 축적이 어렵다는 것을 보여준다. 활동을 이어가며 역량과 평판을 구축해 갈수록 부업을 하지 않고 본연의 활동 기회를 더 넓혀갈 수 있으며, 그렇게 업계에서 교섭력을 갖춘 유명인이 될 경우, 보다 공식화된 서면계약을 작성할 확률이 높아지기 때문이다.

직군별로 보면, 라이브 음향 엔지니어의 서면계약 비중이 상대적으로 크게 낮은 것으로 나타나는데, 이는 해당 직군이 대부분 팀 단위로 활동해 팀장급이 대표로 계약을 하는 경우가 많고, 다단계 하청구조로 시장이 형성되어 있기 때문에 나타나는 현상으로 보인다.

이상의 결과는 대중음악 분야의 공정거래 환경 조성 및 종사자들의 지속가능한 활동을 보장하기 위한 정책들에 중요한 시사점을 제공한다.

첫째, 향후 대중음악을 포함한 대중문화예술 분야에 합리적 계약 관행이 정착되기 위해서는 결국 종사자의 교섭력을 강화하는 동시에 공공부문부터 서면계약 문화를 정착시키고, 이러한 문화가 시장 전반에 확산될 수 있도록 유도하는 것이 필요하다. 특히 활동 단위가 소규모 단체 또는 개인 수준에 머물고, 단기적 프로젝트를 중심으로 용역이 이루어지는 대중음악 분야의 경우 그 지위가 불안정하고 취약할수록 안정적이고 공식화된 서면계약을 경험하는 비중이 줄어든다는 점에 주목할 필요가 있다. 이와 더불어 서면계약 관행을 정착시키기 위한 각종 법제도적 방안이 필요하다. 서면계약 체결 여부에 대한 조사권, 문화예술용역계약서의 보존의무, 서면계약 규정 위반시 시정조치 등을 골자로 하는 「예술인복지법」 일부개정법률안(김영주 의원 대표 발의, 2018. 11. 8.) 등을 참고할 수 있다.

둘째, 표준계약서의 형식과 내용을 업계 현실에 맞도록 꾸준히 개선하려는 노력 또한 필요하다. 이용관·이상규(2019)의 연구에 따르면, 대중음악 분야 국내외 계약서 항목을 비교분석한 결과, 해외 사례들의 경우 국내 계약서들에 비해 계약기간을 비롯해 휴게시간·대기시간·휴일·연습시간 등 시간 관련 항목들이 구체화 되어 있고, 출연료 지급시점 등 대가에 대한 항목들도 보다 세분화된 형태로 활용되고 있으며, 예술가들과 엔지니어들의 권익을 보장하는 차원의 항목들이 자세하게 반영되어 있다는 점이 특징적이었다. 이런 점들을 참고하여 종사자들의 후생복리와 권리 등을 보다 구체적으로 보호할 수 있는 방향으로 표준계약서 개선이 이루어져야 할 것이다.

셋째, 대중음악 종사자들의 경력유지 및 관리를 위한 정보체계 구축과 역량강화 기회제공이 확대될 필요가 있다. 앞서 살펴본 연구결과, 역량 및 평판의 축적과 관련된 요소가 서면계약체결 가능성을 높이는 것을 볼 때, 결국 이들이 자신의 경력과 역량에 합당한 대우를 받고 그 지속가능성을 보장받기 위해서는 비공식적 인맥이나 업계 내부의 평판만으로 경력을 관리하도록 하는 데 그쳐서는 안 된다. 예컨대 음반 제작 및 공연 참여자들에 대한 크레딧(credit) 표기를 강화함으로써 활동 내역이 체계적으로 기록되도록 하거나 온라인 웹사이트 및 아카이빙 시스템 등을 통한 활동 기록 및 경력증빙 방안 등을 장기적으로 모색할 필요가 있다.

미래 노동시장을 전망하는 연구들은 공통적으로 조직단위 노동수요는 감소하고 개별화된 노동수요는 증가할 것으로 예상하고 있으며, 이에 따라 최근 프리랜서, 플랫폼 노동에 대한 관심이 증가하고 있다. 기술 및 미디어의 발전으로 콘텐츠 제작 및 유통이

용이해지면서 개인 단위 창작 활동이 빠르게 확대되고 있는 콘텐츠 및 대중문화예술 분야는, 이러한 미래 노동시장의 국면을 보다 빨리 마주하고 있다(이용관, 2019). 특히 독립성, 유연성, 자율성이 강조되는 깃 경제(Gig Economy)의 확대와 함께 독립적으로 활동하는 인력들이 처하는 불안정성, 지속성에 대한 이슈도 점증하고 있다. 이로 인해 최근 프리랜서 인력들에 대한 자료를 생산·활용하려는 시도가 증가하고 있다.

본 연구는 대중음악 종사자들의 활동 여건을 지탱하는 핵심사항인 계약과 관련된 정보를 생산했다는데 의의가 있지만, 보다 정교한 시사점을 도출하기 위해서는 다음과 같은 자료상의 한계점을 극복하는 것이 필요하다. 우선 대중음악 종사자들은 특정 분류로 이들을 구분하기 어렵기 때문에 기존 산업 및 직업 분류를 통해서 해당 인력 관련 자료 추출이 어려운 상황이다. 더욱이 이들은 독립적으로, 단기 계약을 기반으로 활동하는 경우가 많기 때문에 모집단을 확정하기 어려워 대표성에 대한 문제의식뿐만 아니라, 조사 대상을 모으는 것 자체도 제한된다. 앞으로 일정 부분 시계열적 자료가 구축될 수 있다면, 이를 바탕으로 계약 관련 사항을 포함한 이들의 활동 양상을 파악하는 것은 물론 시장 진입·유지, 역량강화에 기여할 수 있는 다양한 정책 정보가 생성될 수 있을 것이다. ○

[참고문헌]

- 김장호 · 이경호(2018), 「2018 콘텐츠산업 창의인력 실태조사」, 한국콘텐츠진흥원.
- 김태영 · 황소희 · 신지혜(2019), 「2018 웹툰 작가 실태조사」, 한국콘텐츠진흥원.
- 박찬원(2019), 「콘텐츠산업 공정상생 생태계 조성전략 연구」, 한국콘텐츠진흥원.
- 서우석 · 김옥태 · 김진 · 김해보 · 최영섭(2016), 「예술인 종사실태를 고려한 고용보험 적용방안 연구」, 고용노동부.
- 서우석 · 이경원(2019), 예술인 고용보험 도입의 정책적 이해, 「문화정책논총」, 제33집 1호, 213-241.
- 안주엽 · 황준욱(2014), 「예술인 고용보험 적용을 위한 연구」, 한국노동연구원.
- 오하영(2019), 「2018 방송제작 노동환경 실태조사」, 한국콘텐츠진흥원.
- 이경호 · 김시열 · 이은숙 · 남금호 · 심재현(2019), 「대중문화예술제작물스태프 권익보호를 위한 연구-대중음악 공연 및 제작 분야 표준계약서 개발과 활용을 중심으로-」, 한국콘텐츠진흥원.
- 이용관(2016), 「콘텐츠 분야 근로환경 분석」, 한국문화관광연구원.
- 이용관 · 이상규(2019), 「대중문화예술 분야 용역계약 범위 설정 방안 기초연구」, 한국콘텐츠진흥원.
- 이용관(2019), 1인 미디어 크리에이터 활동 여건 분석, 「문화경제연구」, 제22권 1호, 59-80.
- 차민경 · 양혜원 · 박경신 · 윤지연 · 이정희 · 배성희(2019), 「예술인 고용보험 적용을 위한 문화예술용역 범위 설정 방안 기초연구」, 문화체육관광부.
- 한국문화관광연구원(2019), 「2018 예술인 실태조사」, 문화체육관광부.
- 한국콘텐츠진흥원(2019), 「2018 콘텐츠산업 창의인력 실태조사」.
- Hesmondhalgh, D., & Baker, S.(2011), Creative labour: Media work in three cultural industries, London: Routledge.
- Lee, S.(2019), Deepening conditions of precarity in the Korean game industry and collaborative strategies to overcome constraints, *Kritika Kultura*, 32, 208-236.

[Abstract]

An Analysis of Factors that Influence Contracts in the Popular Music Industry

Lee, Yong-Kwan · Lee, Sangkyu

The purpose of this study is to analyze the factors that influence contracts in the field of popular music. This study was conducted to ensure sustainable activity of popular music artists and engineers, and to establish a fair trade environment. The researchers interviewed popular music artists, engineers and entrepreneurs and investigated the economic activities and contractual practices of popular music workers. A statistical analysis was conducted using data obtained through the questionnaires. The procedure of analysis was as follows. First, the types of contractual relationships were derived. The workers were classified as business person, individual, and wage worker, and employers (owners) were classified as public sector, music related corporation, non-music corporation, and individual business. We then analyzed how the status of each employee and owner, and their combination, influenced their written or oral contracts. As a result, it was found that the proportion of written contracts was lower in music-related corporations, non-musical corporations, and individual businesses than in public organizations, while the proportion of oral contracts was higher in the case of owners. This shows that the lower the bargaining power of the employees, the lower the possibility of written contracts among the owners or private individuals, and the more difficult it is to formulate a relationship. In addition, the proportion of written contracts is relatively low when there are few or fewer activities, because these factors affect the capacity and reputation accumulation of popular music practitioners. In terms of job category, the ratio of written contracts of live sound engineers appears to be relatively low.

This is because most of the team members are contracted by a team leader, and the market is formed by a multi-stage subcontracting structure. These results provide important implications for various policies for the encouragement of a fair trade environment in the field of popular music and for ensuring the continuity of activities of the related workers.

[Keywords] popular music, written contract, oral contract, status of worker, status of employer

Lee, Yong-Kwan_Korea Culture and Tourism Institute, Associate Research Fellow /
First author (lucasie@kcti.re.kr)

Lee, Sangkyu_Korea Culture and Tourism Institute, Researcher / Corresponding author
(postdoal@kcti.re.kr)