

고양이 몰이*를 위한 더 나은 전략: 런던, 파리, 류블라나 프리랜서 음악가들의 연대 유형**

Ian Greer (미국 코넬대학교 노사관계대학 선임연구위원)
Barbara Samaluk (영국 그리니치대학교 경영대학 박사후 연구원)
Charles Umney (영국 리드대학교 경영대학 교수)

■ 도입

밴쿠버의 한 레스토랑 업주가 크레이그리스트(Craigslist) 웹사이트에 “우리 레스토랑에서 (무료로) 연주를 하면서 본인의 작품 홍보와 CD 판매를 할 솔로 음악가를 구합니다... 저녁 늦게까지 진행될 특별 행사에만 필요합니다... 작품 홍보에 관심이 있으신가요?”라는 광고를 올렸다. 여기에 아래와 같은 답글이 있었다. “저는 큰 집에 살고 있는 음악가인데 자신의 레스토랑 홍보를 위해 우리집에 와서 저와 제 친구들을 위해 저녁 식사를 준비해주실 레스토랑 업주를 구합니다. 식사는 저녁 늦게까지 이어질 겁니다. 레스토랑 홍보에 관심이 있으신가요?”

이 답글은 영리를 목적으로 하는 레스토랑이 음악가로부터 무급 노동을 기대하는 몰상식한 면을 지적하는 것이다. 그러나 이러한 상황은 유럽과 북미에서 흔히 일어난다. 2012년 런던 올림픽 조직위원회가 음악가들의 무료 연주를 기대한 것에 대해 영국 음악가 노조(MU)가 비판했을 때, 런던의 타블로이드 일간지인 ‘런던 이브닝 스탠더드(London Evening Standard)’

* 역자 주: 고양이 몰이(herding cats)는 고양이를 모으는 것만큼 불가능에 가까운 일을 뜻하는 관용구로 이 글에서는 개별화된 프리랜서 음악가들을 조직화하는 일의 어려움을 은유적으로 표현하고 있다.

** 이 글에서 소개된 연구는 유럽연구위원회(European Research Council)가 지원한 ‘시장화가 사회에 미치는 영향(The Effects of Marketization on Societies)’이라는 제목의 포괄적 연구 프로젝트의 일환으로 실시되었다.

는 “MU는 음악가들이 올림피아 축제 행사에서 무료 연주를 요청받은 점에 분노하고 있다. 그러나 솔직히 말해, 많은 음악가들이 자신의 재능을 선보일 수 있는 자리에 요청받을 수 있다면 돈도 지불하려고 할 것이다. 특히 기념비적인 국가 행사라면 기여할 수 있다는 점에 기뻐해야 하지 않은가?”라고 하면서 노조의 우려를 일축했다.

런던, 파리, 류블라나에서는 공연장, 프로모터, 중개인들이 음악가들의 노동을 무급으로 착취하는 일이 다반사다. 관현악단이나 악단에서 지속적으로 급료를 받는 일자리도 있지만, 이 글에서는 대부분이 자영업자이며 불안정한 일회성 계약으로 일하는 프리랜서 음악가들에 초점을 맞추고자 한다. 최근 졸업생 및 아마추어 음악가들의 수가 크게 늘어나면서 보수나 기타 기준들이 낮아졌고 무급 노동을 경력개발의 기회로 여기는 일도 흔해졌다.

MU 간부들은 음악가들을 조직화하는 일을 ‘고양이 몰이’에 비유한다. 우리는 이것이 무정부적이고 경쟁적인 시장에서 창조적인 작업가로서 음악가들이 갖는 열망을 반영하는 것이라고 본다. 음악가들의 작업 열정은 물질적 조건에 대한 숙명론으로 이어지기 쉬우며 이는 노조나 제도를 통한 조직화 잠재력을 크게 제한한다. 노조는 조합원을 위한 법률 자문, 행사, 국가 지원의 촉구를 통해 노조원들이 시장에서 헤쳐나갈 수 있도록 돕는다. 공동체(collective)는 회원들이 더 나은 공연 기회를 통해 자신의 창조적 자율성을 높일 수 있도록 지원하는 동시에 행정적 업무를 공유하고 중개인의 개입을 차단한다.

이 글에서는 각국에서 대규모 음악 생산과 소비의 중심지라고 할 수 있는 앞서 언급한 세 도시의 프리랜서 음악가들의 단체행동을 살펴본다. 이 연구는 조합원, 공동체 회원, 재즈, 월드 및 팝 뮤직에 종사하는 프리랜서를 포함한 여러 음악가들을 대상으로 한 약 70건의 질적 면담을 바탕으로 한다. 또한 시장, 국가 제도, 그리고 두 가지의 단체행동 형태인 노동조합과 공동체에 대해서도 살펴본다.

■ 음악산업: 무정부적이고 매우 경쟁적인 시장

프리랜서 음악가들은 근로기준 집행이 어렵고 따라서 근로자들의 불안정성을 가중시키는 시장 구조에서 활동한다. 음악가들은 주점 점주, 레스토랑 매니저, 축제 조직위, 개인 또는 민

간 행사의 기획자와 일회성의, 때로는 비공식적인 계약을 통해 거래한다. 이러한 일거리는 입소문, 개인적 인맥, 예약 중개업체, 또는 특정한 행사를 위해 밴드 구성원을 모집하는 ‘픽서(fixer)’라고 불리는 음악가를 통해 얻게 된다.

음악 시장과 음악가의 시장은 분열되어 있다. 관현악단과 악단은 흔히 단체협약이 적용되는 일자리를 제공하며, 음반산업은 인기 가수, 작곡가 및 밴드에 높은 수익을 제공하기도 한다. 그러나 우리가 면담했던 대부분의 음악가들은 축제나 클럽에서 연주를 하거나, 레스토랑이나 회사의 행사에서 배경 음악을 제공하거나, 악단이나 크루즈 선박에서 일하거나, 가르치는 일을 하면서 생계를 유지하고 있었다.

이러한 시장은 산업 예비인력의 규모가 크기 때문에 경쟁이 매우 심하다. 프리랜서들은 기반이 탄탄한 전문 음악가에서부터 다른 생계수단을 통해 소득을 보전하면서 이 시장에 진입을 시도하는 ‘지망생(wannabe)’, 음악을 경력으로 삼을 생각은 하지 않는 취미 음악가에 이르기까지 다양하다.

프리랜서가 되는 것 외에 다른 선택의 여지가 없는 음악가들은 직접 일을 구하고 질병, 노년, 상해, 실업에 대비하는 일까지도 겸하는 사업가가 된다. 음악가들은 자신의 작업에 대한 제작자, 기획자, 배급자의 역할도 맡아야 한다. 파리의 한 음악가가 말했듯이, 그들에게는 큰 부담이 될 수밖에 없다. “우리는 재즈, 음악가 등등에 대해 상당히 열정적이죠. 그런데 재즈 음악가들 중에서 ‘좋아요. 서류작업은 제가 할게요’라고 말하는 사람은 많지 않죠.”

또한 이 시장은 무정부적이다. 규범이 있기는 하지만, 비공식적인 경우가 많다. 한 예로, 영국에서 최저보수는 경험적으로 작업 1건당 1인 150파운드이다. MU는 권고 최저 수수료를 홍보하고 있지만, ‘현행 요율(going rates)’은 대부분 입소문을 통해 정해진다. 계약도 비공식적인 경우가 많으며, 고용관계가 성립되어 있지 않기 때문에 단체교섭과 고용관련법을 적용하기가 어렵고, 심지어 직업 음악가에게도 무급 노동을 요청하는 일이 흔하다. 사용자는 (음악가가 보수를 포기하도록) 자선 행사나 (음악가들이 보수보다는 대중에 대한 노출을 위해 작업하도록) ‘밴드 배틀’로 행사를 홍보하거나 음악가들이 직접 홍보 활동을 할 것을 요구하면서(‘여기서 연주하려면 관객을 직접 유치해야 한다’) 무급 노동을 유도하기도 한다. 보수에 대해 비공식적인 합의를 하는 경우, 사용자가 이를 어길 위험은 실재하며 이러한 경우 음악가는 도움을 받을 수 있는 곳이 거의 없다.

면담한 음악가들 중 소수이기는 하지만 상당한 수가 ‘돈을 원하면 사무직을 해야죠’라는 식으로 말하면서 이러한 상황을 기꺼이 합리화했다. 음악가들은 때때로 사용자들이 주장하는 바에 따랐다. 일회성 일거리들(이하, 깃(gig))로도 네트워크를 형성하고 명성을 얻을 수 있으며, 현재 작업 중인 곡을 연주할 기회가 되고, 순전히 재미 삼아 연주할 수 있다는 것이다. 경력개발을 위해 물질적 안정을 포기하는 일은 음악가들이 작업 내용에 대해 영향력이 상대적으로 적은 결혼식이나 기업 행사의 경우보다는 자신의 연주에 대한 통제력이 더 큰 상황에서 훨씬 더 많았다는 점을 주목할 필요가 있다(Umney and Kretsos, 2014).

갑자기 그만두거나 화난 내용의 메일을 주고 받거나 논쟁을 벌이는 등의 저항은, 특히 ‘창조적’ 작업에서는, 산발적이고 고립적으로 이루어졌다. 단체 규범을 준수한 음악가들이라도 다른 이에게 항상 그러한 기준을 적용하지는 않았는데, 음악가들이 낮은 보수의 깃을 수락한 동기가 정당하다고 여겨졌기 때문이다. 이러한 비공식적인 사회적 기대에 턱없이 미치지 못해 배척당한 몇몇 음악가들이 입소문과 소셜미디어를 통해 사용자들의 악행을 처단한 이야기도 들을 수 있었다. 그러나 이는 이례적인 경우다. 파리의 한 음악가는 주점 매니저가 자신의 밴드에게 보수 지급을 거부해 자신이 그 매니저의 아이폰을 낚아챈 뒤 돈을 주지 않으면 아이폰을 바닥에 던져 부셔버리겠다고 협박했던 일화를 들려주었다. 이 방법은 성공했지만, 힘의 불균형과 고립 상황에서 일어난 일이었다.

■ 국가 제도

그러나 음악시장은 자율적 규제가 작동하는 시장이 아니다. 국가 제도들이 다양한 방식으로 음악시장의 행태를 결정한다. 정부는 개인 음악가 직접 지원, 축제 및 사업 예산 지원, 저작권 규제를 통해 직업 음악가들의 삶에 상당한 영향을 미친다. 이러한 제도는 세 국가가 서로 다르며, 슬로베니아와 프랑스보다 영국에서 국가의 지원이 훨씬 적었다.

프랑스에는 연주자들을 위한 별도의 사회보험기금(intermittents du spectacle: IdS)을 두고 있으며, 이 기금은 연주자들에게 소득 변동분을 보전하기 위한 최저 월소득 수준을 보장하고 일반적인 무급 노동을 보상한다. 사용자와 근로자 모두 사회보험료를 납부해야 하며 해당

작업이 발생했음을 신고하는 서류를 작성해야 한다. 피보험자격이 지속되려면 10.5개월의 기간에 507시간 동안 ‘공식적인’ 일자리에 종사해야 한다.

피면담자들은 일단 수급자격을 얻게 되면 새로운 레퍼토리를 선보이거나, 새로운 음악을 듣거나, 리허설, 녹음 작업, 레지던스 활동 등의 무급 활동을 하기가 더 자유롭다고 했다. 한 섹소폰 연주자는 수급자격 덕분에 앨범 녹음 작업 비용을 감당할 수 있었다고 하면서 이 보증을 ‘일종의 창조 지원금’이라고 표현했다. 그러나 Ids가 불안정성을 완전히 제거하지는 못한다. 수급자들이 월소득에 대한 걱정이 줄어든 것은 사실이지만, 수급자격을 유지할 수 있는 ‘공식적인’ 일자리를 확보해야 하는 걱정은 남아 있다.

Ids는 압박을 받고 있다. 2003년에 수급요건이 강화되자, 처음에는 대표적 음악가 노조인 ‘CGT-SNAM’이 파업을 선언하였으며 뒤이어 여러 반대 단체들이 파업을 지속하였다. 최근에는 프랑스 사용자 연맹인 MEDEF가 Ids의 완전한 폐지를 촉구하고 나섰다. 게다가 재정긴축으로 인해 공적 지원금에 의한 깃이 줄고 공적지원을 받지 않는 소규모 주점이나 클럽의 비중이 늘면서, 비공식 근로의 비중이 늘어났다. 일부 음악가들은 Ids가 특정 제작업체에 장기간 소속된 기술직과 프랑스 문화 정책이 중시하는 장르의 음악가들에게 우선적으로 공적 예산 지원이 있는 깃 접근 기회를 부여하고 있다고 비판하였다.

연대는 대부분 소규모이며 비공식적인 형태를 띠었고, Ids는 양면적인 효과를 보였다. 프랑스와 영국 모두에서 일한 경험이 있는 피면담자 두 명은, 프랑스의 경우에는 공식적인 일자리를 유지하는 데 따르는 이득이 더 크기 때문에 음악가들이 밴드에서 자신의 포지션을 지키는데 더욱 조바심을 내지만 영국의 음악가들은 “어차피 거지 같은 세상, 친구로 지내자”는 식의 태도를 보인다고 말했다. 반면에 사용자가 모든 밴드 구성원들을 공식적으로 신고하지 않은 경우에는 음악가들이 자신의 공식적인 일자리를 통한 소득을 ‘각자의 필요에 따라(to each according to his/her need)’라는 기본원칙에 따라 나눈다.

슬로베니아는 음악가들에게 소득을 보장하지는 않지만, 사회보험료를 지원한다. 이러한 지원을 받기 위해서는 문화부에 문화분야 자영업자로 등록해야 하며 연간 소득이 일정한 기준을 하회해야 한다(2016년 기준 세전 19,839.86유로 미만). 수상 경력, 비평 발표, 관객수, 인력 부족 직종으로 간주되는 작업 분야에 대한 기여도 등과 같이 뛰어난 문화적 성과를 입증하여야 한다. 국가 지원에는 수급자들이 연금, 장애 및 건강보험, 양육, 실업 기금에 의무적으

로 납부해야 할 사회보험료가 포함된다. 이에 따라, 음악가들은 최근에 다른 자영업자들에게 점차 커지고 있는 비용과 위험을 덜게 되었고, 육아휴직, 요양휴가, 퇴직시에도 어느 정도 안정을 누릴 수 있다.

그러나 일부 피면담자들은 자신이 하는 일이 인정을 받지 못하고 있어 피보험 자격을 입증하는 데 애를 먹고 있었으며, 50세 미만의 음악가들은 3년마다 자격 갱신 신청을 해야 했다. 이러한 요건은 상이 수여되지 않거나, 직업으로 인정되지 않거나, 언론에 대한 접근이 제한되어 있는 장르에서는 문제가 된다.

또한 국가는 예술가들이 공공입찰을 통해 경쟁하는 문화 활동에 대해 일회성 보조금을 지급하고 있다. 그러나 이 기금은 2009년부터 시작된 긴축재정으로 점차 삭감되고 있다. 공적 지원과 공적 자산에 대한 접근성은 글로벌화된 시장에서 동등한 경쟁 상대가 될 수 없는 지역의 음악 및 문화 생산과 배급을 촉진하고 이로써 지역의 비상업적 음악가들이 시장에 참여하도록 지원하였다는 점에서 정치적으로 중요한 의미를 지닌다.

■ 노동조합

프리랜서 음악가들을 조직하는 일이 어렵기는 하지만, 위 세 도시에서 노조에 가입하는 음악가들도 분명 있다. 노조는 단체교섭을 실시하고 일방적인 권고 가격을 정하며, 서비스를 제공하고 대외적인 캠페인을 벌인다.

MU는 영국 음악가들의 노동시장 전반에서 다양한 역할을 담당한다. 정규직을 채용하고 있는 런던 서부의 ‘런던극장협회(Society of London Theatres)’ 및 개별 관현악단들과 단체협약을 체결하며, 한시적으로 채용된 음악가들을 대변하여 협상하는 경우도 있다. 더욱 임시적인 작업의 경우에는, 구매자-판매자 관계라는 일시성과 런던의 막대한 예비인력 규모 때문에 단체교섭이 불가능하다. 이러한 경우에 MU는 저렴한 보험 제공, 법률 자문, 네트워크 행사 등의 서비스를 제공하며, 피면담자의 상당수가 이 서비스를 높게 평가하였다.

MU는 보수 효율과 근로시간에 대한 가이드라인을 마련해 일회성 작업 시장에 영향력을 행사하고자 한다. MU의 ‘페어 플레이 가이드(Fair Play Guide)’는 모범관행과 잘못된 관행에

관한 권고사항과 함께 무급 노동을 취하려는 사용자의 전략을 피하기 위한 유의점을 담고 있다. 또한 대외적 캠페인인 ‘워크 낫 플레이(Work not Play)’를 통해, 음악가들에게 무급 노동 요청을 신고할 것을 촉구하며 위반 사용자 명단을 온라인에 공개해서 망신을 주겠다고 약속하고 있다.

그러나 MU의 가이드라인은 피면담자들에게 잘 알려져 있지 않았다. 이 시장에는 취미 음악가들이 상당수에 이르며, 이들은 MU의 요율에 대체로 무관심하기 때문에 기준에 하방 압력을 가하는 효과가 있다. 음악을 생계 수단으로 하는 피면담자들 중에는 자신의 지명도를 높이거나 프로젝트 개발을 위해서 더 낮은 보수로도 기꺼이 일할 사람들이 많았다. 끝으로, 음악가들의 작업은 노조들이 탄탄한 구조를 갖출 수 있는 곳에서 이루어지지 않았다. 연주 밴드로 비교적 안정된 위치를 가지고 있다 하더라도 일정상의 문제가 발생하면 다른 계약으로 대체되어 밀려나는 일이 다반사였다.

파리의 조합원들은 Ids를 유지하기 위한 세력 동원에 가장 관심이 큰 것으로 보인다. 피면담자 중 한 명은 최근에 개혁안에 반대하는 시위의 일환으로 문화부 앞에서 직접 연주를 한 적이 있었다. 또한 노조들은 개별 근로자들이 사회보험 수급자격을 갖출 수 있도록 지원하기도 하며, 이와 관련하여 피면담자 중 한 명은 자신이 한 일을 공식화하는 과정에서 행정 문제들을 해결하기 위해 노조와 함께 활동한 바 있다. 프랑스 피면담자들은 노조에서 권고한 현행 요율을 인정해야 할 필요성을 거의 느끼지 못했다.

프랑스 피면담자들은 노조에 가입하지 않는 상태에서 노조의 캠페인을 지지하는 경우가 많았다. 상당수가 Ids에 대한 압력에 대해 잘 알고 있었고 Ids를 정치적으로 옹호하였다. 하지만 미디어의 잘못된 보도에 대처하는 수단으로서 노조 가입보다는 공론화를 우선으로 꼽았다. 한 피면담자는 청원서에 서명하거나 시위에 참가하는 형태로 Ids를 지지하기는 하겠지만 노조 회의에는 절대 참가하지 않을 것이라고 말했다.

일부 참여자들에게 있어서는, 직을 공식화하는 것이 보수보다 더 중요한 문제였으며 이는 사회적 가격 규범을 훼손하는 경향이 있다(Umney, 2016). 한 피면담자는 “보수를 받을래요, 아니면 일자리 신고를 할래요? 둘 중에 하나만 가능합니다”라는 질문을 계속 받는다고 말했다. 음악가들에게 공식적 일자리와 비공식적 일자리의 균형을 맞추는 일은 매우 개인적인 문제다. 누군가 말했다. “나는 그 사회적 제도에 대해 나만의 운영 방식을 갖고 있다.”

류블라나의 노조들도 일시적이고 비공식적인 일자리 특성으로 인해 취약한 처지에 있다. 최대 규모의 프리랜서 음악가 노조는 ‘Glosa(슬로베니아 문화자연노조)’로서 문화분야 근로자들을 대변하며 ‘음악가 총회(Conference for Musicians: Glosa-SKG)’를 포함한다. 이보다 훨씬 작은 규모로 음악가들로만 구성된 ‘슬로베니아 음악가 노조(SGS)’가 있다.

SGS와 Glosa는 음악가들의 국가 지원금 접근 기회를 높이기 위해 다방면으로 활동해 왔다. 지원금 신청 시 필요한 기준을 충족시킬 수 있도록 전국 음악상을 재설립하였다. 음악가들의 지원금 수혜 역량을 강화하는 일은 간접적으로 새로운 조합원을 영입할 수 있는 방법으로 인식되었다. 또한 SGC는 가수 겸 작사작곡자들이 문화부로부터 별도의 직업 장르로서 공식 인정을 받을 수 있도록 지원하여 왔다. 양 노조 모두 슬로베니아 음악 방송 할당제를 지지하여 왔다.

Glosa의 숙원은 문화분야의 다양한 자영업자들을 포함하는 단체협약 체결이다. 공영 TV 언론인들의 불안정성과 위장 자영업에 반대하는 캠페인을 시작으로, 노조들은 문화분야 자영업 근로자들을 단체교섭과 사회적 대화에 대한 권리를 지닌 근로자로 인정하는 법개정을 제안하여 왔다. Glosa에 의하면, 이 법개정안은 문화부의 재정지원을 받으며 프리랜서를 채용하는 프로젝트 시행사들의 반대에 부딪쳐 처리가 지연되고 있다.

슬로베니아의 음악 노조들은 런던이나 파리의 노조들보다 저작권에 대해서도 더욱 적극적으로 개입하고 있다. Glosa-SKG는 행정 비용은 줄이되 로열티 지급액은 늘리기 위해 이른바 로열티 징수 ‘단일 청구서(one invoice)’를 지지하고 있다. 그러나 현재 징수 협회들은 거의 관심을 보이고 있지 않으며, 이에 따라 이 협회들이 비상업적 작가들보다는 상업적 작가들을 우선시하여 결과적으로 비상업적 작가들의 로열티가 줄어든다는 음악가들의 인식은 더욱 확고해졌다.

■ 공동체

연대의 또 다른 형태는 공동체다. 런던과 류블라나에서 만난 음악가들 상당수가 마음이 맞는 음악가들끼리 연주 장소와 제작 기회를 만들고 관리하기 위해 형성한 네트워크에 소속되

어 있었다. 일부 공동체는 한정된 핵심 회원들로 구성되어 브랜딩에 주력하는 소기업과 유사한 양상을 보인다. 또 다른 공동체들은, 특히 음악가들이 시장에서 상업적인 영어권 음악(Anglophone music)에 밀릴 위기에 직면한 류블랴나의 경우, 한 피면담자가 언급한 ‘문화적 자급(cultural self-supply)’과 같이 더 급진적인 비전을 쫓고 있다(파리의 면담에서는 ‘공동체’를 중요하게 언급하는 경우가 없었음).

런던의 재즈 음악계에서 공동체는 주로 예술적 의제 또는 지역을 기반으로 느슨하게 조직된 음악가와 밴드의 네트워크다. 회원들은 연주 기회를 공유, 분배하고, 콘서트를 홍보하고 관리하며, 사전에 핵심 관객층을 형성할 수 있는 장소를 확보하기 위해 상호 협조한다. 공동체는 음악가들에게 시장의 압력으로부터 어느 정도 보호받을 수 있는 집단적 자기 표현의 공간을 제공한다. 공산사회주의적 전망을 갖고 있는 공동체들도 있다. 한 예로, 취약한 지역에서 음악 접근성을 높이는 일이 자신이 속한 공동체의 목표라고 말한 피면담자도 있었다.

공동체는 일반적으로 직업적 연대를 도모하는 곳은 아니며, 우리가 목격한 대부분의 공동체들은 밴드에게 고정 보수가 아니라 주점 사용료나 입장료의 일부를 지급하는 ‘입장료(door-money)’ 기준 계약을 중심으로 운영되었다. 공동체는 낮은 보수에 반발하기보다는 지명도를 쌓고 일자리 기회를 확보하는 데에 중점을 둔다. 우리가 알게 된 공동체들 중 일부는 가입이 창립 멤버에 한정되어 있었다.

슬로베니아의 경우, 긴축재정에 맞서 음악의 상업화와 기준 및 근로기회의 개선을 목표로 하는 명백하게 정치적인 의제들을 갖고 있는 공동체들이 상대적으로 더 많았다. 공동체들은 대안적인 시장 창출을 목표로 하며, 일부 공동체는 대안적 장소와 제작 및 배급 채널을 확립하기 위해 평등주의적 원칙들을 바탕으로 조직되었다. 또 다른 공동체들은 관객 수가 많은 문화 행사에 대해서는 사전 합의된 요율의 보수 지급을 촉구하면서 공연장과 새로운 관계를 맺었다.

한 공동체는 문화 프로그램에 대한 자율성을 보장받고 그 공동체의 행사에 대해 공연장으로부터 재정지원을 받는 내용으로 계약을 체결하였다. 밴드의 보수는 사전에 합의로 결정되었고, 이 공동체는 밴드 보수를 최소 각 1건당 1인 100유로라는 수준까지 높이기 위해 공공 기금을 신청하고 있다. 이 공동체는 라이브 음악 공연의 부활이라는 명확한 목표를 갖고 있었다.

최대 규모의 저작권 관리 단체인 SAZAS에 대응하는 것이 주요 목표인데, 이와 관련하여 한

피면담자는 다음과 같이 이야기했다. “어째서 현지 문화의 파괴에 대한 책임을 SAZAS에 물어야 하느냐구요? 바로 SAZAS가 너무나 많은 돈을 요구해서 상당수의 클럽들이 더 이상 콘서트를 열 수 없기 때문이다... 우리에게겐 룰이 있다. (클럽의 반자율적인(semi-autonomous) 장소에서) 연주하기 위해서는 자신의 저작권을 포기해야 한다. 이것이 우리가 그들에 맞서 싸울 수 있는 유일한 방법이다.” 스스로 권리를 포기할 것을 요구하는 것은 음악가들이 소규모의 상업성이 덜한 공연장에서 자신의 보수를 높이고 연주 기회를 늘리기 위한 전략이다. 음악가들은 SAZAS에 저작권료 지급을 피하기 위해 자신의 저작권을 포기하는 형태로 저항한 것이다.

한 아코디언 연주자는 프리랜서 음악가들을 서로 연계해주고 그들의 제작, 홍보 및 배급 비용을 덜어주기 위해 자율 관리제 음반 회사를 차렸다. 이 회사가 없었다면 자비로 음반을 제작해야 했을 음악가들에게 무이자 대출을 해주고, 음악을 발표하고 홍보할 플랫폼을 제공하며, 전문기관을 통해 공적 지원을 받는 행사들을 조직한다. 또한 이 회사는 ‘근본적 투명성(radical transparency)’ 개념을 도입하여, 모든 관련자에게 재정과 가격에 대한 정보를 제공한다. 음악가들은 일반적으로 2년 내에 대출을 상환하면 되고, 다른 음반 회사와는 달리 이 회사에서는 음악가들의 저작권을 빼앗지 않는다.

이 회사의 목적은 글로벌 시장의 제작, 공연 및 소비 과정에서 현지 음악가들의 역량을 강화하는 데 있다. 약 120명의 음악가들이 참여하고 있으며, 이들의 메일링 리스트를 활용하여 음악가들이 자신의 권리 및 대표성과 관련된 더 포괄적인 이슈들에 관심을 갖도록 힘쓰고 있다.

이 회사는 훨씬 더 정치적 성향을 띠는 공동체인 ‘One Music Society’와 긴밀하게 협력하고 있다. 한 관계자는 이 공동체의 활동 분야를 교육, ‘음향 생태학(acoustic ecology)’, 저작권법, ‘전반적 문화정치(cultural politics)’, ‘자영업자 지위’, ‘전반적인 국가 문화 프로그램’으로 요약하였다. ‘공통분모는 공적 자금을 어떻게 배분하고 공익을 어떻게 정의할 것인가’이다. 이 공동체는 현지 음악에 대해 건축 문화재와 유사한 보호적 지위를 확보하는 데 목표를 두고, 류블라나 구시가에서 상업적 영어권 음악으로 인한 소음 공해에 반대하는 청원서를 제출하였다.

또한 이 공동체는 음악가들이 자신의 음악을 연주, 녹음, 배급할 수 있는 자율적 공간도 제

공해 준다. 한 회원은 이러한 자율 조직적 모형을, 복지제도의 실패를 보완하고 수익을 추구하는 중개인을 우회하여 관객과 직접 소통하는 ‘공유경제’를 창출할 수 있는 ‘문화적 자금’ 모형이라고 불렀다. 음악가들에게 최상의 녹음 시설을 전액 무상으로 제공하는 동시에, 매주 토요일에 일반 대중을 위한 킥을 진행한다. 모든 킥 공연은 녹화되어 유튜브 채널로 공개되며 그 재원은 기부금으로 조달한다. 피면담자들 중에는 이 공동체를 통해 연주한 이들이 몇몇 있었으며, 한 음악가는 이 공동체의 활동에 대해 긍정적으로 평가하기는 했지만 물질적 보상이 미흡하다는 문제점을 지적하기도 하였다.

■ 결론

위 세 도시 모두 프리랜서 음악가들의 연대는 시장 내 투쟁 속에서 형성된다. 대규모 예비 인력으로 인해 경쟁은 가속화되며, 행정업무가 늘어나고 분열되고 투명하지 않은 시장에서 스스로 홍보해야 할 필요성도 생긴다. 가장 수입이 많은 일은 대체로 예술적 자율성이 가장 낮은 일이다. 이러한 시장 구조 속에서 근로자가 바라는 바를 고려하면, 노조가 거둘 수 있는 성과에는 한계가 있다.

가장 극명하게 드러나는 국가간 차이는 프리랜서 음악가들에 대한 제도적 지원이 재정지원이나 복지제도 측면에서 파리나 류블라나보다 런던에서 더 적다는 점이다. 그러나 그렇다고 해서 런던에서 지위 간 격차가 줄어들었다는 뜻은 아니며, 가족으로부터의 재정적 지원이 매우 중요해지고 있다(Umney and Kretsos, 2015). 또한 제도적 지원은 파리와 류블라나에서 심지어 수혜 대상의 경우에도 불안정성을 완전히 제거하지는 못했다. 따라서 파리와 류블라나에서 단체행동은 더 정치적이고 국가를 대상으로 하게 된다.

‘노조 전략’이란 개념은 음악 분야에서는 견인력이 약한 것으로 보이는데, 부분적으로는 상당 부분의 단체행동이 노조의 관리구조 외부에서, 공동체를 통해 또는 개인 음악가들의 일상적인 투쟁을 통해 이루어지기 때문일 것이다. 게다가, 노조 간부들이 사용하는 ‘고양이 물이’라는 은유는 시장을 통제하기 위해 사전에 계획된 체계적인 시도들이 음악가들의 열망과 행동에 의해 좌절되기 쉽다는 점을 암시한다. <<<<

참고문헌

- Umney, Charles(2016), “The Labour Market for Jazz Musicians in Paris and London: Formal Regulation and Informal Norms”, *Human Relations* 69(3), pp.711-729.
- Umney, Charles and Kretsos, Lefteris(2014), “Creative Labour and Collective Interaction: The Working Lives of Young Jazz Musicians in London”, *Work, Employment and Society* 28(4), pp.571-588.