



비영리 활동과 예술영역의 교집합 찾기 (3회)

주제 : 사업 모델 구상 및 현실화가능성에 대한 토론 및 평가



‘비영리활동과 예술영역의 교집합 찾기 3회차 모임’에서는 지속가능한 예술을 영리적인 사업이 아닌 다른 방법으로 어떻게 풀어갈 수 있을까를 생각하기 위한 이야기, 그중 지역문화기반의 예술과 청년들의 문제를 연결하여 토론해보는 시간을 가져보았습니다.

3회차 마지막 시간에는 비영리 활동을 통한 지속가능한 예술을 어떻게 지속적으로 가능할지에 대해서 이야기하는 시간입니다. 비영리활동이라 하더라도 실제 최소한의 유지비용이 없으면 지속적인 활동이 불가능합니다. 하지만 대부분의 비영리 활동가들은 최소한의 비용에 대한 수익 추구조차 잘 못하는 것이 현실입니다. 그래서 이번 시간은 비영리 활동을 통한 예술활동이라 하더라도 지속적인 활동을 위한 최소한의 수익 모델을 찾기 위한 토론을 나누어 보는 시간입니다.



오늘의 주제

지역마다 존재하는 다양한 비영리 예술활동, 또는 공익적인 예술활동의 사례를 찾아 살펴보고, 실질적인 활동가능성에 대해 이야기 해보도록 하자.

1. 수유리 콜라보

수유리 콜라보는 수유리 지역 주민들을
기반하여 합리적인 가격에 음악교육을
해주자는 목표와 실용음악과 졸업생들의
취업란을 동시에 해결하고자 생겨난 곳입니다.
지역에 사는 실용음악과 졸업생들이 모여
협동조합형식으로 공동운영하며, 전체 수익의
절반을 지역취약계층을 위해 음악교육을
실시할 예정입니다. 월 10만원이면 원하는
시간에 언제든지 원하는 악기를 배울 수 있다는
것을 장점으로 내세우고 있기도 합니다.



잘 되고 있는가?

의견 1 : 사실 어떤 사업이 되든, 돈을 벌 수 있는 사업이라면 수요와 공급이 어느정도 일치해야 합니다. 하지만 수유동이라는 곳 자체가 유동인구 위주인 곳이라 실질적으로 지역주민이 별로 없어 어떻게 수요자를 모집할지 걱정이 듭니다.

의견 2 : 저는 더 크게 생각하여, 과연 이 사업모델이 성공가능성이 있는가부터 생각해봅니다. 사회적으로 사람들의 여유가 부족한 상황에서 아무리 가격이 저렴하다 해도, 얼마나 많은 사람들이 음악에 관심을 가질지가 걱정입니다.

의견 3 : 수요가 있고 사람들이 있어서 운영이 된다고 해도, 실질적으로 사람들의 입장에서 일반 학원과 다른 것이 무엇인지 잘 느끼기는 힘들꺼라 생각합니다. 수익의 절반을 취약계층을 위해 사용한다고 했지만, 그것은 수요자가 직접적으로 느끼는 장점은 아닙니다.

2. 감성달빛

감성달빛은 홍대를 제외한 강북지역의 몇안되는 오픈마이크 공간입니다. 뮤지션들을 비롯한 다양한 사람들에게 예술공연공간을 제공하는 곳을 목적으로 하지만, 대여비는 따로 받지 않으며 간단한 음료수 (5,000원 정도)만 구입하면 그것으로 충당하는 형식입니다.

처음에 카페로 시작하였지만, 시간이 지나면서 좀 더 재대로 된 공연장으로서의 발전방향을 가지고 진화하고 있습니다.



잘 되고 있는가?

의견 1 : 원래 1차적으로 카페와 함께 한쪽에 작은 무대를 만들어 시작하였습니다. 그러나 수익이 좋지 않아 결국 처음 자리를 내어주고 지금의 자리로 이동하였습니다. 하지만 수익은 여전히 좋지 않아서, 요즘은 지역 활동공간으로써 활용을 주로 하고 있다고 합니다.

의견 2 : 잘 운영된다고 하면.. 그것은 아닌것 같습니다. 하지만 나름대로 자리를 잡아가고 있고, 이제 약간의 인지도도 생긴 상황이라, 지속적인 관심을 준다면, 충분히 관촬을 수 있다고 생각합니다.

의견 3 : 사실 개인적으로도 이런 공간을 가진다는 것이 음악하는 뮤지션들에게는 다들 로망이 아닐까 싶습니다. 하지만 수익모델에 대해서 확신할 수 없었기에 직접 개업을 하는 것은 두려워 하는 것이 아닐까 싶습니다. 이곳도 아직 정확한 수익모델이 없다는 것이 조금 아쉽긴 하지만, 지속적인 인지도 상승과 관련 문화를 즐기는 사람들이 늘어날 수록 미래가 있지않을까 싶습니다.

그렇다면 왜 수익모델을 만들기 쉽지않은 것일까요?

수익모델을 만드는 것은 사업을 하는데 있어서 가장 중요한 부분이라고 하였습니다. 저번 시간에 알아본 비영리단체는 기본적인 수익모델이 '회비'를 기반한 활동이었습니다. 하지만 지금 우리가 100명 이상의 회원을 가지고 있는 비영리단체를 만들기란 쉽지않습니다. 그렇다면, 기본적인 활동을 하기위한 비용을 해결하지 못한다면, 어떤 활동이던 하기 쉽지않다는 것을 의미합니다.

수익모델은 수요자가 필요로 하여 사업계획을 듣고나면 누구든 '아, 저건 나도 하고싶은데?'라는 마음이 들어야 한다고 하였습니다.

토론에 결론은 나지 않았지만, 수익모델을 만드는 것이 쉽지않지만 상당히 중요하며, 지금까지 생각해왔던 것과는 많이 다르다는 것을 크게 공감하였다.



4. 결론

특별히 결론이 나지는 않았지만, 단지 좋은 취지로만 시작을 한다하여 결과도 좋게 나오지는 않는다는 것을 배웠습니다. 좋은 목적으로 하는 활동이지만, 활동의 지속성을 위해서라도 확실한 사업적 계획도 있어야 한다는 것을 배웠습니다.