한국문화예술위원회 지원체계 개선방안 모색을 위한
문화예술생태계 구성원 의견조사 연구

FGI·IDI 기초분석 보고서

시각

2025.04



담당부서 : 기획조정팀
Tel : 061)900-2143
연구 기획·진행 : 시각 연구협의체(김미라, 이윤희, 나혜영, 구나연, 이지현)
작성 : ㈜케이스탯리서치

Contents

제1장. 조사 개요

1. 조사 개요 1
2. 조사 목적 1
3. 조사 설계 및 내용 1

제2장. 조사 결과

[그룹 1-1] 진입 (교육기관) 7
[그룹 2-1] 1차 창작자 : 작가 25
[G.1] 작가 : 신진 27
[G.2] 작가 : 도약 41
[G.3] 작가 : 중견 52
[G.4] 작가 : 원로 71
[그룹 2-2] 2차 창작 (기획자 / 비평가) 79
[G.1] 2차 창작 : 기획자 80
[G.2] 2차 창작 : 비평가 87
[그룹 2-3] 창작매개 : 공간, 매체 93
[G.1] 창작매개 공간 : 레지던시, 대안공간, 사립미술관 95
[G.2] 창작매개 : 매체, 아카이브 122
[그룹 2-4] 창작환경 143
[그룹 3-1] 작품유통 152
[그룹 3-2] 활용유통 및 기획서비스 160
[G.1] 활용유통 : IP 활용 부문 161
[G.2] 활용유통 : 예술기획서비스 167
[그룹 4-1] 향유자 173
[그룹 4-2] 향유매개 182

Contents

[그룹 5-1] 공공지원 : 유관기관 191
[그룹 5-2] 공공지원 : 지역재단 196

Contents

표 목차

[표 1-1]FGI 진행 경과 및 내용 1
[표 2-1]그룹 구성 - [그룹Ⅰ] 진입 7
[표 2-2]참석자 명단 - [그룹 1-1] 진입 (교육기관) 7
[표 2-3]그룹 구성 - [그룹Ⅱ] 창작 24
[표 2-4]참석자 명단 - [그룹 2-1] 1차 창작 25
[표 2-5]참석자 명단 - [그룹 2-2] 2차 창작 79
[표 2-6]참석자 명단 - [그룹 2-3-1] 창작매개 공간 93
[표 2-7]참석자 명단 - [그룹 6-2] 창작환경 143
[표 2-8]그룹 구성 - [그룹Ⅲ] 유통 151
[표 2-9]참석자 명단 - [그룹 3-1] 작품유통 152
[표 2-10]참석자 명단 - [그룹 3-2] 활용유통 160
[표 2-11]그룹 구성 - [그룹Ⅳ] 향유 173
[표 2-12]참석자 명단 - [그룹 4-1] 향유자 173
[표 2-13]참석자 명단 - [그룹 4-2] 향유매개 182
[표 2-14]그룹 구성 - [그룹Ⅴ] 지원 191
[표 2-15]참석자 명단 - [그룹 5-1] 공공지원 : 유관기관 191
[표 2-16]참석자 명단 - [그룹 5-1] 공공지원 : 지역재단 196

01

조사 개요



Ⅰ. 조사 개요

1. 조사 개요

■ 주관기관 : 한국문화예술위원회
■ 수행기관 : ㈜케이스탯리서치
■ 조사기간 : 2024년 8월 8일(목) ~ 2025년 1월 24일(금)
■ 조사방법 : FGI 및 심층면접

2. 조사 목적

■ 정부의 예술위원회 역할 재설정에 대한 요구가 높아지는 가운데, 예술위원회에서 추진해 온 주요 장르별·기능별 지원사업들이 문화예술생태계에서 잘 작동했던 것과 한계가 무언인지를 진단하는 한편 새로운 도전과 변화 상황에서 예술위원회의 역할 모샙의 근거 수집 필요
■ 이에 시각 생태계 현황을 종합적으로 파악하고 분석하기 위해 다양한 전문성을 갖춘 현장 전문가와 연구협의체(시각 분야, 관련 지원정책·연구 전문가)로 참여 인원을 구성하여 FGI 및 IDI를 진행하는데 그 목적이 있음

3. 조사 설계 및 내용

■ 인터뷰는 총 39회, 74명을 진행(서면자문 포함)하였으며, 시각예술생태계의 주요 영역 및 기능에 따라 세부 참석자를 고려하여 5개 상위그룹, 11개 중그룹으로 분류하여 의견 정리를 진행함
■ 각 그룹별 중그룹, 소그룹은 아래와 같이 세분화
  - [그룹 1] 진입 및 교육부문 : 대학(원) 교수, 아카데미 기획자
  - [그룹 2] 창작부문 : 1차 창작자(작가), 2차 창작자(기획자, 비평가), 창작 매개(공간, 매체), 창작환경 이슈
  - [그룹 3] 유통부문 : 작품 유통(갤러리, 아트페어), 활용유통(미술IP, 기획·서비스)
  - [그룹 4] 향유부문 : 향유자(관람자, 컬렉터), 향유매개(서비스 운영자)
  - [그룹 5] 지원부문 : 공공지원(유관기관, 지역문화재단)
■ 각 그룹별 대상자는 전문가 추천 및 눈덩이 방식(인터뷰이 추천)을 혼합하여 선정하였으며 연령, 성별, 지역 비중을 고려하여 진행

[표 1-1] FGI 진행 경과 및 내용

그룹	중그룹	대상자	주요 논의 내용 및 참여자
[그룹1] 진입 및 교육부문	교육기관	대학(원)교수 아카데미 기획자	ㅇ 진입경로, 교육부문의 역할, 교육계 변화 동향, 학생 진로 등 ㅇ (공통) 분야 생태계 주요 이슈 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-G (VA-C, VA-D) ㅇ 참여자 : VA001, VA002, VA003, VA004 (VA005, VA006, VA007, VA008, VA009, VA010, VA011, VA012, VA016, VA023)

그룹	중그룹	대상자	주요 논의 내용 및 참여자
[그룹 2] 창작부문	[2-1] 1차 창작: 작가	신진 도약 중견 원로	ㅇ 진입과 성장경로, 상호작용 대상과 내용, 창작활동과 생계, 지속가능한 활동과 성장을 위한 필요자원 등 ㅇ (공통) 분야 생태계의 환경변화와 이슈 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-C, VA-D, VA-G ㅇ 참여자 : VA005, VA006, VA007, VA008, VA009, VA010, VA011, VA012, VA013, VA014, VA015, VA016, VA017, VA018
	[2-2] 2차 창작: 기획/비평	기획자 비평가	ㅇ 진입과 성장경로, 생태계에서 기획자 및 비평가의 역할 상호작용의 대상과 내용, 활동과 성장을 위한 필요자원 등 ㅇ (공통) 분야 생태계의 환경변화와 이슈 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-C, VA-G ㅇ 참여자 : VA019, VA020, VA021, VA022, VA023, VA024
	[2-3] 창작 매개: 공간, 매체	레지던시 운영자 대안공간 운영자 사립미술관 운영자	ㅇ 생태계에서 각 공간(레지던시, 대안공간, 미술관)의 역할, 주요 활동과 애로사항, 의미 있는 역할 설정과 필요자원 등 ㅇ (공통) 분야 생태계의 환경변화와 이슈 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-C, VA-E, VA-G ㅇ 참여자 : VA025, VA026, VA027, VA028, VA029
		아카이브 담당자 매체 운영자	ㅇ 아카이브의 의미와 역할, 주체별 운영현황, 애로사항, 필요자원 ㅇ 매체의 의미와 역할, 매체별 운영현황, 애로사항, 필요자원 ㅇ (공통) 분야 생태계의 환경변화와 이슈 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-C, VA-G ㅇ 참여자 : VA030, VA031, VA032, VA033, VA034, VA035
	[2-4] 창작 환경: 이슈	미술관련 협단체 관련 이슈 법조인	ㅇ 창작환경에서의 불공정 현황, 저작권 부문에서의 불공정 현황 ㅇ 지속가능한 창작환경을 위한 개선과제 및 공공부문의 역할 ㅇ 아티스트피 해외사례
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-F, VA-G ㅇ 참여자 : VA060, VA061, VA062
[그룹 3] 유통부문	[3-1] 작품유통	(온/오프라인) 갤러리 운영자 아트페어 운영자	ㅇ 갤러리/아트페어의 주요 기능과 역할, 업계 동향, 상호작용의 주체와 내용, 작가 컨택, 주요 고객 및 고객관리 등 ㅇ (공통) 분야 생태계의 환경변화와 이슈 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-E, VA-G ㅇ 참여자 : VA036, VA037, VA038, VA039, VA040
	[3-2] 활용유통 기획서비스	미술 IP 사업 운영 예술기획사 운영	ㅇ 시각예술 IP 활용유통 사업내용, 예술기획부문 사업현황 상호작용 주체와 내용, 주요 고객 및 고객관리(홍보) 등 ㅇ (공통) 분야 생태계의 환경변화와 이슈 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-E, VA-G ㅇ 참여자 : VA041, VA042, VA043 VA049, VA050, VA051

그룹	중그룹	대상자	주요 논의 내용 및 참여자
[그룹 4] 향유부문	[4-1] 향유자	개인 콜렉터 마니아 관람자	ㅇ 시각예술 향유의 계기, 향유범위와 정도, 선택 시 주요 고려사항, 정보 습득 및 소통매체 등 ㅇ (공통) 분야 생태계의 환경변화와 이슈 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-E, VA-G ㅇ 참여자 : VA044, VA045, VA046, VA047
	[4-2] 향유매개	향유매개 서비스 운영자	ㅇ 향유 매개 서비스 구성과 현황 ㅇ (공통) 분야 생태계의 환경변화와 이슈 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-E, VA-G ㅇ 참여자 : VA039, VA048 (VA046, VA049, VA050, VA051)
[그룹 5] 지원부문	[5-1] 공공지원 : 유관기관	유관기관	ㅇ 시각예술 지원사업의 구성과 현황, 참여자 현황 및 특징 등 ㅇ (공통) 분야 생태계의 환경변화와 이슈 개선과제, 예술위원회와의 역할분담 및 협력 등
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-G ㅇ 참여자 : VA052, VA053
	[5-2] 공공지원 : 지역 문화재단	지역문화재단	ㅇ 사업편재, 지원사업 구성, 지원방식 및 대상, 참여자 현황 등 ㅇ (공통) 분야 지역 생태계의 변화동향과 이슈 개선과제, 예술위원회와의 역할분담 및 협력 등
			ㅇ 협의체 : VA-A, VA-B, VA-F, VA-G ㅇ 참여자 : VA054, VA055, VA056, VA057, VA058 (서면 : VA063 ~ VA074)

* 타 그룹 참석자의 발언이 해당 그룹과 관련된 내용일 경우, 해당 그룹의 정리 내용에 포함함. 이때, 참여자 칸에는 해당 인물을 괄호로 표시하여 타 그룹 소속임을 명시함.

02

조사결과



그룹 Ⅰ 진입 및 교육부문

1. 그룹 구성

■ 시각 분야 Ⅰ. 진입 및 교육에 대해 '[그룹 1-1] 교육부문'의 1개 소그룹으로 의견 수렴을 진행함

■ 그룹 내 인터뷰는 총 3회 진행하였으며, 분야 전문가 4인이 참석함

[표 2-1] 그룹 구성 - [그룹 Ⅰ] 진입

그룹	분류	참석자	날짜	장소
[그룹 1-1] 진입 및 교육	교육기관	VA001, VA002	2024-11-08	예술가의집
	교육기관	VA003	2025-01-24	화상회의(Zoom)
	교육기관	VA004	2024-08-21	경기도 일원

[그룹1-1] 진입 (교육기관)

1. 참석자 명단

■ '[그룹 1-1] 진입 및 교육부문'의 참석자 명단은 아래와 같이 협의체 3인, 참석자 4인으로 구성됨

[표 2-2] 참석자 명단 - [그룹 1-1] 진입 (교육기관)

그룹	참석자 구분	참석자 분류	참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 1-1] 진입(교육기관)	연구협의체(n=3)		VA-A			
			VA-B			
			VA-C			
			VA-D			
			VA-G[1)]	-	-	-
	참석자(n=4)[2)]	대학(지역)	VA001	여	50대	14년
		대학(지역)	VA002	남	40대	12년
		대학(지역)	VA003	남	40대	8년
		지역재단	VA004	남	50대	25년
	참고[3)]	신진 작가	VA005	남	30대	10년
		신진 작가	VA006	여	20대	2년
		신진 작가	VA007	여	20대	-
		신진 작가	VA008	여	30대	5년
		신진 작가	VA009	남	30대	12년
		도약 작가	VA010	남	40대	13년
		도약 작가	VA011	남	40대	5년
		중견 작가	VA012	여	50대	25년
		원로 작가	VA016	여	70대	35년
		비평	VA023	여	50대	17년

1) VA-G의 경우, 연구 용역사 진행 담당자로 성별, 연령대, 경력에 대해 작성하지 않음
2) 해당 그룹과 관련된 내용을 언급한 경우, 타 그룹 참석자라 하더라도 발언 내용을 일부 포함하여 정리함

2. 주요 논의 사항

■ 미술계 진입경로에서 교육부문의 역할
- 시각예술생태계의 진입경로
- 제도권 교육(대학/대학원)의 역할

■ 교육부문에서의 주요 변화와 이슈
- 전공자의 진로 선택 현황과 문제
- 생태계 진입 및 시대변화에 대응하는 교육과정 취약
- 지역 제도권 교육인프라 약화

■ 개선 과제 및 공공부문의 역할
- 진로 탐색 기회 확대, 그에 맞는 현실적 교육 제공
- 시대 변화에 따른 기술 융합 커리큘럼 개발
- 지역 교육인프라 강화

3) 해당 그룹과 관련된 내용을 언급한 경우, 타 그룹 참석자라 하더라도 발언 내용을 일부 포함하여 정리함

3. 세부 논의 사항

가. 미술계 진입 경로에서 교육부문의 역할

미술 관련 제도권 교육(대학·대학원)을 통해 생태계로 진입하는 경우가 일반적
진입과 이후 활동에 필요한 정보, 경험, 네트워크는 학교별, 같은 학교 내에서도 어떤 선생님을 만나는가에 따라서도 상이

1) 시각예술생태계로의 진입 경로

■ 시각예술 생태계로의 진입 경로는 관련 대학과 대학원 등 제도권 교육을 통해 진입하는 경우가 다수

- 학부 졸업 이후 바로 활동하는 경우와 대학원 진학을 통해 학습과 창작을 이어가는 경우 모두 존재하였고, 과거 대비 대학원의 중요성이 증가한 것으로 나타남

> "시작은 미대인 건 맞는 것 같아요. 예중 예고는 중요치 않고요. 미대가 제일 큰 진입 통로인 것 같아요. [...] 미술 같은 경우는 똑같이 잘 그린다고 영재도 아니고 그래서 미술은 미대가 제일 큰 기본 바탕인 것 같더라고요. 제도에서 미대가. 그리고 요즘은 또 학부보다 대학원이 또 중요한 것 같아요. 대학원이 굉장히 예전에 비해서 예전에는 학부 너 무슨 대학 나왔어 이런 거였는데 요즘은 학부보다는 대학원이 굉장히 중요한 또 경로가 되는 경우가 많은 것 같아요." (VA023)

■ 타 전공에서 생태계로 진입하는 경우 관련 대학원을 진학하거나 민간 플랫폼을 통해 진입하는 경우도 있음

> "저는 사실 학부에서 사진을 공부하면서 예술가가 돼야겠다는 어떤 목적이 사실 그렇게 생긴 것은 되게 늦고요. 생각보다 호기심이 이제 사진을 배우면서 예술에 대한 호기심이 좀 커지면서 관련 교양 수업이라든지 그런 어떤 예술 관련 수업을 들으면서 호기심이 커지게 됐고 그것을 좀 더 깊게 좀 공부해 보고 예술이라는 것 자체를 한번 저도 다뤄보고 싶다는 생각이 들어서 이제 대학원에 들어가게 됐고 거기서 이제 본격적으로 어떤 창작이라는 것을 해보면서 개인전도 해보고 하면서 자연스럽게 조금 진입하게 된 것 같아요. 그래서 예술가가 되어야지 이랬던 생각보다는 그냥 예술에 대한 호기심 그리고 사진에 대한 호기심 이런 것들이 좀 크게 작용했고 제가 이제 예술계에 진입하는 데는 대학원 수업 듣고 이제 교수님의 어떤 지도나 어떤 단체전 참여 기회 이런 것들을 활동하면서 점점 그 어떤 예술가라는 그리고 예술이라는 그 영역에 조금씩 제가 젖어 들어갔던 것 같습니다." (VA005)
>
> "저는 말씀드리다시피 디자인을 전공을 했고, 이 파인 아트 쪽으로 넘어오게 된 가장 큰 계기는 제가 00년에 '○○○'이라는 ○○○○○에서 후원하는 플랫폼이 있는데 거기에 선정이 돼서, 00년부터 활동을 했어요. 당연히 그때 당시에는 제가 작가의 포지션이 아니라 디자이너로서 거기에 선정이 됐고, 그래서 활동하다 보니 당연히 그 안에 계신 여러 작가님들을 만나면서 교류를 하게 되었어요. 그 작가님들이 제법 이 미술 생태계에서 왕성하게 활동하시는 분들이었거든요. 이름만 대면 다 알 정도의 경력을 가지신 분들이어서. 그분들하고 교류하면서 좀 더 디자인이 아니라 미술계 쪽으로 내가 흥미가 더 생겼고 할 수 있을 거라는 어떤 자신감이라고 해야 될까요? 아무튼 좀 그런 마음이 생겼던 것 같아요. 물론 그 전에도 제가 000를 하면서 미술이론과 이런 미술계에 어떤 이런 접하긴 했지만, 가장 큰 계기는 그때 00에 '○○○'이라는 그 플랫폼에서 다른 미술 작가님들과 교류하면서부터 그게 시발점이 되지 않았을까?" (VA011)

2) 제도권 교육(대학/대학원)의 역할

■ 작가들 사이에서도 학교(대학/대학원)가 진입에 중요한 요소라는 의견이 많았으며, 전반적인 지식을 습득하고 네트워크를 형성하는 데 큰 영향을 준다고 응답

- 학교를 통하지 않고 외부에서 개별적으로 공부하거나, 작품 활동을 하여 진입하는 사례가 없지는 않으나 소수이고, 쉽지 않은 환경임.

■ 대학원의 경우 생태계 내 네트워크를 비교적 빠르게 형성할 수 있도록 하여 주요 진입 경로로서 역할이 커지고 있음

"일단은 미술대학을 나오지 않으면 좀 작가가 어떻게 되는지에 대해서 되게 알지 못하시는 분들이 좀 많은 것 같고 아무래도 미술계 쪽이 좀 어떻게 보면 지인이 좀 있어야 성장할 수 있는 업계이다 보니까 그냥 아예 연고가 없는 사람이 여기서 딱 자기가 자신이 전시하고 싶다라는 의사 하나만으로 이렇게 성장을 계속해 나가기에는 조금 어려움이 있는 것 같습니다." (VA006)

"그리고 요즘은 또 학부보다 대학원이 굉장히 예전에 비해서 중요한 경로가 되는 경우가 많은 것 같아요. [...] 아무래도 이제 교수님이나 아니면은 출강하는 선생님들이 대학원생들을 데리고 전시를 기획해 주는 경우도 있어요. 아니면은 강사로 간 작가나 큐레이터나 비평가 눈에 띄어서 아는 큐레이터한테 젊은 작가 찾고 있다 하면 소개해 주고 이런 식으로 그런 네트워크가" (VA023)

"작가 학력은 한국이 되게 높은 거. 아무래도 학교에 있으면은 좀 기회들이 있어서 그러니까 선생님들이 보러 오기도 하고 그러니까 강사들도 여러 미술 관계자들이잖아요. 그러니까 이게 학교라는 게 하나의 배양소가 될 수 있거든요. 그래서 여러 가지 혜택이 있어요. 그러니까 진입을 할 수 있는 그러니까 전혀 미대도 나오지 않고 이제 다른 전공을 했다거나 아니면 대학을 이렇게 안 다녔다거나 대학원 이런 경우는 제도권 진입이 너무 힘든 구조에요. [...] 저 같은 경우는 이제 ○○학교 이론과를 나왔는데 대학원은 □□학교를 나왔거든요. 그러니까 그러면 이제 저는 ○○학교의 인맥도 있고 □□학교 선생님들도 다 알고 이제 이렇게 되는 경우가 이제 많죠. 그러니까 이런 식으로 이렇게 이동하면서 인맥도 넓어지고 그러려고 그런 건 아닌데 작가들도 마찬가지죠. 작가들도 그러니까 예를 들면 ○○학교 학부 나와서 □□학교 대학원 오는 게 요즘 무슨 되게 패턴처럼 많이 그런 예들이 많아요." (VA023)

■ 과거에는 선생님과 제자와의 관계가 진입 및 이후 활동에 큰 영향을 주었으나 최근에는 약화되는 추세임

"저희 스승님이 이제 0000회라는 거를 만들었어요. 만든 취지가 그때 참 전시할 데가 없었거든요. 그래가지고 이제 전시할 데를 만들어야 된다. 작가들한테 전시할 수 있는 기회를 많이 줘야 된다. 하는 의미에서 이제 만든 게 이제 0000를 했어요... 그래서 또 거기서 들어가서 활동을 하면서 저희가 이제 해외전을 근데 사실 아시지만 저희가 마음대로 나갈 수가 없는 시기였잖아요. 해외에. 그런데 이제 이런 단체로서 가서 그쪽에 가서 전시도 하고 이러면서 해외여행을 하면서 그쪽 미술관을 관람한다든지 이런 기회를 많이 얻었습니다." (VA016, 원로작가)

"물론 되게 사이가 돈독해지고 교수님들도 굉장히 친했고 그랬지만, 그렇다고 교수님들이 전시에 꽂아주고 그런 거 절대 없잖아요." (VA008, 신진작가)

나. 교육부문에서의 주요 변화와 이슈(1)

생태계로의 낮은 진입률
진입과 활동에 대한 정보와 경험 그리고 이탈자들을 위한 교육에 대한 고민

1) 전공자의 생태계 진입률

■ 현재 시각예술 관련 제도권 교육에 대한 수요는 크게 변화가 없으나, 학부 내에서 순수미술 전공 희망자는 줄어들고 있음

- 학부 신입생 인원은 크게 변하지 않았으나, 학년이 올라갈수록 취·창업 가능성을 고민하면서 보다 안정적인 진로를 선택하게 되며, 순수미술 계열의 전공이 축소되고, 산업디자인 및 시각디자인과 같은 취업과 연계된 학과로 학생들이 이동하는 현상이 발생하고 있음

"현대미술과가 ○○○○○○과로 바뀌었고, 그리고 ○○○○○○과가 시각디자인 전공으로 흡수가 돼서 이제는 통 모집을 한다고 보시면 돼요. [..] 초기에 어떤 비슷한 시각디자인과 비슷한 인원으로 출발을 했더라도 이제 학년이 올라갈수록 그 학생들이 다양한 고민을 하게 되는데, 아마 그 고민의 제일 핵심은 내가 이거를 해서 먹고 살 수 있을까에 대한 고민이 가장 크다 보니 취창업이 잘 되는 분야 쪽으로 전과를 하게 됩니다. 그러면 4학년이 돼서 결과적으로 봤을 때 순수미술을 전공하고 있는 학생은 줄어들 수밖에 없는 그런 상황이 되는 것이고요." (VA003)

"4학년 기준으로 봤을 때 시각디자인 전공 같은 경우는 지금 50명이 넘고요. 굉장히 많은 편이죠. 사실 그 50명 이상 되는 이유는 타과에서 이제 전과를 했기 때문에 그런 경우도 있고요. 그리고 이제 소신지원자 학생들도 있고요. 그리고 ○○○○○○ 전공 같은 경우는 20명이 안 됩니다." (VA003)

■ 특히 미술대학 졸업생 중 전업 작가로 활동하는 비율 매우 낮은 것으로 나타남

- 대부분의 인터뷰에서 미술대학 졸업생을 기준으로 작가로 진입하여 신진 작가로 활동하는 비율은 보통 5%로 응답
- 학교의 위치(서울 VS 지역), 작가 성장에 어느 정도 중점을 두고 있는가에 따라 상이할 수 있으나, 창작활동만으로 생계를 유지하기 어렵다고 인식하여 진입을 포기하고 타 분야로 진로를 전환하는 학생이 다수 존재

"지역의 학교가 학생들이 줄어드는 거, [...] 그리고 학생들이 졸업을 하고 나서 작가로 성장을 할 수 있다는 것에 대해서 굉장히 상상조차 못하고. 일단 작가가 되고 싶은 학생들도 그러면 저는 이걸로 하면 되나? 뭘 먹고 사나요? 하는 굉장히 실질적인 문제 때문에. 실제로 30명 정도 학과 학생들이 한 학년이 있으면 작업에 정말 진심이고, 내가 작가가 되겠다라고 하는 학생들이 한 다섯 손가락 정도 꼽는데. 이 학생들도 졸업하면 당장 내가 작가로서 어떤 생활을 할 수 있을까? 에 대한 이런 의심이 너무나 커서. 할 수 있다는 말을 도저히 할 수 없는 상황." (VA001)

"순수 미술을 전공한 학생들이 작가로서 활동하는 비율이 그것은 이제 전국적인 현상인데요. 5%가 안 됩니다. 그러니까 순수 학문을 전공해서 그 자신이 전공한 학문을 사회에서도 이제 본인의 어떤 직으로 삼는 경우가 적고요. 그러다 보니까 이 순수 미술을 전공한 학생들이 제일 많이 취창업으로 가는 곳이 시각디자인 쪽이고요. [..] 우선은 취창업이 전통적으로 잘 되는 과는 산업디자인, 시각디자인, 패션디자인 이쪽 분야이고요. 이미 산업이 만들어져 있는 쪽 분야에서 취창업이 잘 되고요. 애니메이션과는 독특하게 저는 바라보고 있습니다. 사실 애니메이션과가 취업이 잘 되는 학과라기보다는 유행이 좀 있는 학과죠. 사회적으로. 유행이 좀 있는 학과고. 저는 그렇게 생각을 해요. 미술을 접하는 학생들의 어떤 관점이 우리가 예전에 알고 있던 회화에서 더 쉽게 접하는 디지털 영상이나 디지털 이미지로 변화됐고, 내용 또한 어렵지 않고 간단하게 서사를 이해할 수 있는 애니메이션 쪽으로 많이 이제 갔다. 이렇게 저는 해석을 하고 있습니다." (VA003)

■ 유관 분야 진로 선택지 협소, 생태계 진입 포기자에 대한 대안 교육 부족

- 진입 포기자가 다수임에도 불구하고, 생태계 진입 이외의 선택지에 대해 충분한 탐색과 안내가 부족하고 이에 대한 구체적인 교육도 부족한 상황임.

"전공을 했는데 졸업 후 예술가가 되지 않는 경우가 거의 95%예요. 우리는 5% 정도의 예술가들을 위한 지원사업은 잘 돼 있어요. 그런데 95%의 문화예술 전공자들을 위해서는 아무런 지원이 없습니다. 문화예술 전공자들은 결과적으로 문화예술 쪽에서 뭔가 일을 찾으려고 노력을 많이 해요. [...] 작가는 못하겠다. 어떻게 살지. 이런 고민들이 대체로 거의 모든 문화예술 관련 학과에서 다 이루어지고 있어요. 그런데 이들을 위한 대안정책이 거의 없다라는 거죠." (VA004)

2) 생태계 진입과 이후 활동으로 이어지는 정보와 경험의 부족

■ 시각예술생태계 진입 과정과 진입 후 활동에 필요한 정보 습득에 차이가 발생

- 대학에서 학생들이 현장 진입 과정과 프로세스, 무엇을 준비해야 하는지, 생태계의 각 주체가 어떻게 작동하는지 등에 대한 구체적 정보 습득이 부족
- 신진 작가가 되는 경로, 지원사업 종류와 응모, 공간과 갤러리 정보 등에 대한 실무 내용들을 교육하는 경우도 있으나, 학교별 그리고 학교 내에서도 당시 학과장, 강사 등 어떤 선생님을 만나는가에 따라 상이함
- 작가 배출을 우선으로 하는 학교의 경우 교육 프로그램, 현장에서 활동하시는 교수진과 선배 등을 통해 미술계 활동, 정보, 경험을 습득하면서 생태계에 비교적 자연스럽게 진입
- 학교에서 그러한 교육이 부족한 경우 대안공간, 레지던시 연계한 행사 등 인큐베이팅 프로그램을 통해 정보를 습득

"이 친구들이 졸업을 한 후에 어떤 걸 준비해야 되고 어떤 식의 프로세스를 통해서 작가가 되는지에 대해 저는 모르니까 그게 문제인거죠. 왜냐면 학교에서 상담을 해주시는 분들이 진입을 했을 때와는 너무 달라서...어떤 갤러리가 좋은지, 공간에 대한 정보라든가 어떤 식으로 지원금 따는지...강의에서 이런거 하면 왜 저런 걸, 여기가 학원이야 알아서 해야지 하는데, 알아서 어떻게 해요. 어디 뭐가 있는지도 아예 모르니까" (VA010)

"공모라는 이름의 신진작가 개인전 개최 이런 거에 공모에 당선이 됐었는데 대관료를 지원해준다는 항목으로 일정 금액을 내고 개인전을 하고...나중에 시간이 지나서 졸업하고 선배들 얘기를 들어보니까 그게 좋지 않은 어떤 방향의 경로라고 조언을 들었고...그게 제대로 나의 첫 전시를 보여줬다는 마음이 잘 서지가 않더라고요." (VA008)

"저는 사실 돌이켜보면 학부 때 되게 많이 얻었던 것 같아요. 사실 선배들도 너무 활동을 많이 하고 있고 하니까, 그리고 그 선배들이 강사로 와서 또 수업을 가르치고 하면은 또 알게 되고 이러다 보니까, 그게 막 의도하지 않아도 자연스럽게 어떤 네트워크가 생기고. 사실 미술계라는 것이 네트워크를 한 번 만들면 또 그만큼 진입하기 쉽고 근데 이제 그만큼 그 안에 이제 갇히게 되는 부분도 있지만 장단이 분명히 있다고 생각하지만, 저는 솔직히 말해서 조금 이득을 많이 보고 들어간 편이라고 생각을 해서 그래서 조금 더 활동을 빨리 시작하게 된 것도 있는 것 같고 그래서 사실 다른 학교들이 어떤지는 잘 모르겠지만 저는 조금 대학 교육의 이득을 많이 본 것 같아요." (VA007)

■ 반면 미술계로 진입하는 학생들이 적은 것이 정보나 경험의 차이나 학교 시스템의 문제라기보다 학교를 졸업하고 작가로 뛰어들었을 때 작가로 삶을 이어 나가는 데 힘든 것이 가장 큰 문제라는 지적도 있음

"작가로서 실질적으로 도움 줄 수 있는 것들이 부재한다든가 이런 것들이 정말 단순하게 학생들의 태도에서 오거나 아니면은 학교 내에 모두 시스템의 문제거나 그것만 있다고 생각하지 않고 [...] 아무리 작업에 대한 열정이 있고 계속 이어나가고 싶어도 막상 필드에 뛰어들어서 하다 보면은 공모 말고는 기댈 데가 없고" (VA008)

■ 졸업 후 지원사업에 의존하는 반복적인 창작 구조에 지치고, 또, 한국 미술 시장의 국제화 흐름에 따라 보다 넓은 기회를 찾고자 유학을 선택하는 경우도 있었음
  - 국내의 경우 학교에서의 작업과 전시 과정 등 업계 인사들과 연계될 수 있는 경험의 기회 부족하고, 실무적인 부분의 교육이 부족한 반면, 해외의 경우 학교에서 외부 인사들과의 네트워킹 등 졸업 후 활동 기반이 될 수 있는 인프라를 구축하는 부분에도 집중하고 있는 것으로 나타남

"작업을 이어 나가는 데 있어서 지원사업에 의존할 수밖에 없는 구조가 생겨버리는 게 [...] 돈을 주는 시스템 자체가 1년 단위로 사실상 되어 있잖아요. 연말이 되면은 지원서 쓰고 지원서 쓰면은 내년 2월에 발표 나고, 그러면 연말까지 또 전시해야 되고, 그러면 이제 또 한 2월부터 고민하다가 한 여름 가을쯤 되면 이제 막 사람들을 모아서 도와줄 수 있냐고 물어 발품 팔아서 물어보고, 또 공간도 컨택해가지고 하고 그러니까 그런 레퍼토리가 이제 계속 반복이 되다 보니까 거기에 좀 많이 지쳤던 것 같아요. [..] 그런 루틴에 지쳐서인 것도 있는데, 작가로 활동을 하면서 신을 넓혀보겠다는 생각을 계속하게 되는 것 같아요. 그리고 어쨌거나 이제 최근 3년간 이제 프리즈가 어쨌든 한국에 들어오고, 이제 한국에서의 미술 신 자체도 굉장히 인터네셔널해진 부분들이 있잖아요. 그리고 한국 작가들이 해외에서 많이 활동을 하기도 하고. 그런 거를 봤을 때 내가 어떤 다른 활동들을 할 수 있을까, 그리고 조금 더 다른 신을 접해보고 다른 사람들을 만나보고 싶다 이랬던 게 많이 큰 것 같아요." (VA007)

"학교 시스템 자체가 위에서부터 잘 잡혀있는 대들은 그런 문제가 전혀 없는데 저도 학교들을 다니면서 봤을 때 보면 학교에서 배울 수 있는 부분은 되게 한정되겠다는 생각이 많이 들고 당장 작가노트 쓰는 것부터 시작해서 이런

거를 외국에서 유학을 갔다 온 작가들 말로는 한 4학년쯤이 되는 졸업 학기 때 필수적으로 다 가르쳐주고 어떤 갤러리가 좋은지 이런 것들에 대한 실무적인 부분들을 가르쳐준대요" (VA010)

"독일의 경우 학과 자체가 그냥 파인아트로 되게 열려있는 도제식 수업이었고, 1년에 2번씩 작업을 하고 그거를 학교에서 전시를 하는 과정에서 굉장히 학교 내부의 행사가 아니라 외부에 많은 기획자나 관객들도 많이 오는 그런 독특한 환경이 좀 있었고...포트폴리오를 자연스럽게 만들게 되고 졸업과 동시에 뭔가 기획전에 참여를 한다거나 개인전을 할 수 있게" (VA012)

"지금 00 대학교 다니고 있는데, 여기 자체가 진짜 그냥 인프라를 만들기 위해서 모든 거에 집중되는 느낌. 그리고 확실히 이제 도시 한가운데 있다 보니까 00이라는 것 자체가 미술 신이 굉장히 활발한데, 정말 매주 어디 오프닝 가고 퍼포먼스 가고 행사 가고 이런 게 너무 많고, 그리고 학교 측에서도 그런 인프라를 만드는 거를 많이 집중하는 것 같아요. 그래서 맨날 큐레이터들 와가지고 스튜디오 비짓하고 매주 다른 사람 와서 비짓하고 또 유명한 작가들 와서 렉처하고 이런 식으로 사실상 어떻게 보면은 대학원이어서 그럴 수도 있지만 작업 자체에 집중해서 이 작업을 깊게 내려간다기보다는, 여기서 이제 활동하는 데 많이 기반이 될 수 있는 것들을 제공해 주는 느낌." (VA007)

3) 일부 학교에서 AI 등 새로운 기술 경험 시도

■ 새로운 기술의 도입으로 창작의 범위와 방법이 빠르게 변화함에 따라 일부 대학에서 관련 교수진 충원과 교과 개설이 추진됨

- 순수 시각예술전공은 아니지만 관련 학과에서 AI 전공 교수진을 확충함에 따라 관련 교과과정과 프로젝트를 도입
- 00000에서는 새로운 기술 변화를 제도권 교육에서 활용할 수 있도록 하는 프로젝트를 진행

"00천으로 10개월 동안 진행을 하는 건데 [...] 문화예술계에서 변화하고 있는 그 부분이 결국은 인공지능 사용임을 명확하게 제시를 했고요. 그러면 학생들이 인공지능을 어떤 식으로 다루어야 되는가를 접근해서 이야기를 했습니다. 지금의 생성형 인공지능이라고 하는 것은..예술적인 어떤 이미지가 됐던, 사운드가 됐던 이런 부분들을 갖다가 만드는데 있어서 예전보다 진입장벽을 훨씬 낮춰주는 그런 결과를 만들어내고 있거든요...현재 시각예술 분야에서 활동하고 계시는 예술가들이 사용하실 수 있는 범위가 넓어졌다" (VA002)

"[...] 학생들이 예술가로서 진입하는 어떤 경로들을 갖게 될 텐데, 그들이 이 인공지능을 미리 사용해 봤었을 때에는 훨씬 창작의 범위가 넓어진다는 생각이 들었습니다. [...] 이거는 교육체계가 잡혀야 된다라고 하는 생각이 들었고. 그 교육체계가 잡힌 것들을 토대로 그 친구들이 예술가로서의 어떤 활동을 할 수 있는 영역을 만들어줄 수 있다라고 하면 참 좋겠다" (VA002)

나. 교육부문에서의 주요 변화와 이슈(2)

지역의 교육 인프라 약화
졸업생의 수도권 활동 강화, 향후 창작자(작가, 기획자 등) 부족 우려

1) 지역 제도권 교육인프라의 변화

■ 유관 전공과의 통합과 순수미술 학과의 명칭 변경

- 학령인구 감소에 따라 학생 유치를 위해 미술 대학에서는 '아트앤디자인', '시각콘텐츠' 등으로 학부 명칭을 변경하거나, 학과가 아닌 학부를 단위로 학생을 모집하는 등의 방식을 적용
- 순수미술 전공자의 취창업을 연계하고 활용미술(시각디자인 등) 전공자도 예술의 영역을 경험하기 위해 매개의 역할로써 학과를 통합하는 경우도 있음

"예전에는 학과별로 모집을 했다면 이제는 단과대학별로 모집을 하라는 권고사항이 내려와서, 아마 그것도 지방대학에 대한 어떤 활성화 정책 혹은 이제 생존 관련된 정책이겠죠. 그래서 단과대학별로 모집을 하는 것이 권고사항으로 왔습니다." (VA003)

"또 학과명을 서양화과라고 하면 학생들이 거기에 어떤 흥미나, 이제 내가 거기서 좀 배우고 서양화과를 나와서 할 수 있는 것들이 없다고 생각을 하니까. 과의 명칭을 바꾸기 시작한 게 정말 콘텐츠. 시각 콘텐츠라든가 아니면 웹툰 학과 이렇게 바꾸는, 많이 그렇게 바꾸는 그런 학교도 있었어요." (VA001)

■ 전체적으로 순수미술 전공자와 교수진 충원이 감소하는 경향을 보임

- 명칭이 변경된 단과대학의 총 인원 수와 교수진 수에서는 변화가 없어보이나 실제 전공에서 순수미술 선호자가 감소
- 전공자 수를 기준으로 교수진을 충원함에 따라 단과대학의 총 교수진의 수는 변화가 없으나 실제 충원되는 교수진은 활용 분야를 중심으로 이루어짐

"지방 학교의 학생들이 줄어드는 거, 그다음에 학생들이 수도권으로 많이 진학을 하는 문제가 있고. 학생들이 줄어들다 보니까 제일 큰 문제는 교원 충당이. 학교 차원에서 전임 교수님들을 임용을 안 하고, 계속 교수님들이 수가 줄다 보니까 학과의 활동이 더 위축되고." (VA001)

"사실 (교원수) 변동이 없는 이유는, 대학교 교수의 임용을 기존에 있던 분야별로 뽑는 게 아니라, 예컨대 최근에 잘 아시는지 모르겠지만 영상 쪽의 수요가 증가하고 있죠. 그러면 그 수요가 증가하고 있는 추세에 따라서 학생 수에 비례해 전임 교원을 확보해야 되는 교육부의 방침이 있습니다. 그렇다면 학생이 많이 입학하는 학과에 전임 교수를 추가로 임용을 해야 되는 상황이 되는 것이죠. 그렇게 해서 전임 교수가 확보되고 기타, 저희가 이번에 00학과를 신설했습니다. 디자인예술대학 안에 00학과를 신설했고. 그래서 거기 일부 공대 교수님 한 분이 겸직을 하고 계시고요. 그래서 거기에 전임 교원을 확보하고 있습니다. 그러다 보니까 예전에 우리가 알던 기존에 있던 학과, 회화과, 산업디자인과 패션 디자인과 그 구조 안에서 전임 교원을 확보하는 것이 아니라, 산업의 동향에 따라서 어떻게 보면 산업의 동향에 따라서 그리고 거기에 수요가 생기면, 거기에 전임 교원을 확보하는 그런 시스템으로 지금 지방대학은 변화하고 있습니다." (VA003)

- 일부 학교는 순수미술 분야에서의 정교수 임용을 기피하고 강사로 충원하지만 지역에 위치함에 따라 교통비 등 비용 부담이 있어 수도권에 비해 좋은 강사진을 구하는데 한계가 발생

"학교 차원에서 전임 교수님들을 임용을 안 하고, 계속 교수님들이 수가 줄다 보니까 학과의 활동이 더 위축되고. [...] 매체 부분에서도 신임 교수가 이미 들어오셔야 새로운 매체 쪽에서 활동하시고, 또 연구하시는 교수님들도 오셔서 학생들하고 새로운 것들을 공부할 텐데. 그게 전혀 안 되어 있고. 강사 선생님들을 모시더라도 지역이기 때문에 조금 불리한 점도 있고. 수도권에서 좀 많이 오시는 편이기도 하니까." (VA001)

"강사분들을 모셔오지 못하는 몇 가지의 조건 중에 하나가 예전에는 강사에게 강의료 이외에 교통비를 지원해 줬어요. 사실 저희 학교는 강사 강의료가 전국에서 상위권 안에 들어가는 그런 강의료를 굉장히 많이 주는 학교로 알려져 있는데. 왜냐하면 학교가 지역적으로 대중교통이 조금 미흡합니다. 그런데 대학교에서 긴축재정이 들어가다 보니까 교강사님에 대한 교통비 지원이나 아니면 기타 강의료에 대한 추가 지급 같은 것들이 삭감됐죠. 그러다 보니까 저희 같은 경우는 모셔오고 싶어도, 한 과목당 거의 월 한 00만 원 정도 받으신다고 그러면 교통비로 다 나가는 거거든요. 그러니까 이제 제가 사실은 한 과목만 드릴 수 있는 부분도 아니고 두 과목 정도는 드려야 되는데, 여기서 또다른 문제가 생깁니다. 어떤 문제가 생기냐면 학생들이 줄어들수록 강의를 개설하는 개수가 적어져요. 그러다 보니 강사 선생님께 두 과목 이상 드릴 수 있는 조건이 안 되는 겁니다." (VA003)

■ 학교 내 커뮤니티 형성 약화 분위기, 한정된 네트워크로 인한 진입 장벽

- 미술계 진입에는 네트워크가 중요한 요소이나, 대학 문화가 변화하면서 교·강사와 학생들 간의 관계 형성이 어려워지고 있다는 의견이 있었음. 이에 따라 진입이 점점 더 소수의 한정된 네트워크를 통해 이루어지게 될 우려가 있음

"일단은 커뮤니티는 거의 무너졌다고 보시면 되고요. 사실 저희 학교가 뭔가 이렇게 큰 사건도 하나 있었는데, 그거 플러스 사실은 학생들이 너무 쉽게 대학을 온다. 이런 것들도 저희는 판단하고 있거든요. 그런 걸 판단하고, 사실 예전의 커뮤니티는 기본적으로 어떤 자대 출신의 이런 지역 커뮤니티를 가진 사람들이 막 하기 시작했는데, 지금은 사실 거의 대부분 타지역에서 이렇게 능력이 있으신 분들을 초대하거든요. 활동이 좋으시거나. 그러다 보니까 이분들은 사실 그렇게까지는 해줄 수가 없는 거예요. 시간상에 그러다 보니까 딱 수업만 하고 뭔가 딱 끝나니까 학생들도 뭔가 문을 닫아버린 느낌도 있고, 대학 문화도 너무 많이 바뀌어서 사실은 저는 이게 첫 번째인 것 같아요. 학생들끼리도 존댓말을 쓰거든요. 누구 누구 씨, 이래요.(VA009)

"약간 케이스 바이 케이스라고. 현장하고 연계도 시켜주시고 이런 교육 하시는 분들도 있고. 대학의 어떤 교육에 충실하게 또 하시는 분들이 계셔서 장단점은 다 있는 것 같아요. [...] 말씀하신 것처럼 대학원을 어떻게 보면 미술계에 진입하는 어떤 수단으로 생각을 하기도 하는 부분이 있어서. 관계도 만들어가고 하니까. 레지던시랑 대학원을 그렇게 활용을 많이 하시고 하는데. 그런 부분은 너무 소수의 좁은 네트워킹으로 이루어진 게 조금 아쉽고." (VA001)

2) 수도권으로의 인력 유출

■ 졸업생들은 상대적으로 작업 기회가 많고 네트워크 형성이 용이한 수도권 지역의 대학원을 진학

- 지역 대학 졸업 후 수도권에서 작가 활동을 시작하는 경우가 많아 지역 창작자 풀이 축소된다는 우려

○○ 지역(비수도권)도 사실 작가들, 저희 학과에서도 작년하고 올해하고, 이렇게 졸업 심사 같은 걸 하거든요. 졸업 작품들을 만들어서 졸업 심사를 하고. 그다음에 특히 어떤 미디어 아트 작품 같은 걸 만든 친구도 있었습니다. 그래서 그런 친구들 같은 경우에는 대학원 진학도 이렇게 같이 고려하면서 조언도 하고 하는데. 그런 친구들을 저도 통해서 이렇게 얘기 듣는 거는 ○○ 지역(비수도권)에서 할 일이 별로 없어요, 라고 하는 얘기를 듣습니다. 그러니까 결국은 그 친구들도 서울로 가고 싶어하고, 수도권으로 가고 싶어하고, 이런 환경이 되는 거를 저도 느끼면서. 고민은 저도 많이 하고 있습니다. 이걸 도대체 어떻게 해결해야 되는가. 정말로 ○○ 지역(비수도권) 안에서 활동을 하고, 결국은 작가로서 활동한다, 기업을 만든다, 어쨌든 간에 그것을 같이 같이 소비하고 향유할 수 있는 사람들이 모여야 되는 건데. 그게 해결이 안 돼서는, 그래서 고민을 저도 많이 해보고 있는 중입니다. (VA002)

"(수도권으로 쏠리는 이유로) 제일 많이 얘기하는 건 인프라가 널려있으니까요. 작품을 전시할 수 있는 공간도 있고. 무엇보다도 작업을 하기 위해서는 혼자 고독한 인내를 감당하는 게 어렵고, 주변에 동료들이 많으니까. 젊은 같이 힘든 젊은 작가들이 많으니까. 거기에 자신들만의 어떤 어떤 그 조직을 조직이라기보다는 문화를 만들고, 그게 서로 위안이 되기도 하고, 가능성도 거기서 발견할 수 있고." (VA003)

3) 장기적으로 지역생태계 약화 우려

■ 창작자 외 지역의 관련 기관, 직원에 대한 교육도 부족한 상황임

- 산학 컨소시엄 사업 등 운영 시, 기관 측 이해도나 교육 정도가 낮아 원활한 사업 운영과 협업이 어려운 경우 존재. 이를 개선하기 위해 기관 대상 교육도 필요
- 새로 등장한 매체에 대해서는 창작자도, 관련 기관 직원들도 재교육이 필요할 것임

"그 아르코에서 예비, 예비에서 활동하는. 대학과 이제 기관하고 같이 컨소시엄하시는 그런 사업을 하시는데. 그런 경우에는 그런 문의 중에 분명히 하시겠지만, 기관에 어떤 교육이 굉장히 필요하다. 기관에서, 기관에서 일하는 분들이 굉장히 교육이 안 되는 상태에서 들어오니까. 학교에 계신 선생님들께서 학생도 교육해야 되고, 기관에 있는 직원들까지 교육을 같이 진행하면서 이거는 진행하는 게 그 부분은 너무 조금 아쉽고 힘들고, 도움을 주셨으면 좋겠다, 그런 말씀을 많이 해주셨고요." (VA001)

"지역에 레지던시들이 굉장히 많은데, 예술인들도 운영하는 기관들이 많은데. 문화 예술인에 대한 재교육, 예를 들면 이제 매체 교육은 재교육이 꼭 필요하잖아요. 학교에서 배운 적이 없었기 때문에. 그리고 직원들도 거기에 크리에이터라든가, 직원은 재교육의 차원에서 좀 아르코에서 지원할 수 있는 부분이 있지 않을까." (VA001)

■ 지원사업의 자부담률이 높아 지역 기획자가 감소하고 있고, 이로 인한 전시 공간 부족 등의 문제는 진입에도 악영향을 주고 있음

> “가장 큰 문제는 지역의 기획을 담당하는 독립기획자들이 거의 사막화됐어요. 자부담율을 계속 요구하니까 기획자들이 죽어나는 거예요. [...] 지역전시 활성화 사업에 세상에 국립미술관도 오라고 해 놓고 문화재단도 오고. 그 단체도 오고 심지어 사립미술관도 다 왔길래 이 테이블은 공정한 테이블이 될 수가 없다고 그랬어요. 국립미술관은 예산이 있으니까 50%까지도 자부담율을 낼 수 있지만 사립이나 단체를 가진 팀은 불가능하다. 이걸 모르고 지원사업을 만들면 이 팀은 허덕이다가 죽는다. 생각해 봐요. 기획사업은 다 해주는데 자부담까지 쏟아 넣어야 돼요. 그러면 안 된다고 그랬거든요. 그래서 예술위사업들도 저는 독립기획자를 키우려면 당당하게 기획자의 몫을 가져가게 해줘야 이들이 살아남거든요. 그래서 기획사업으로 해서 자부담률 을 저는 예술위 같은 경우는 완전히 지우는 게 맞다고 봐요. 그리고 신생공간들이 잘해서 살아날 수 있는 방법을 좀 찾아줍니다. 왜냐하면 지금 청년들이 갈 때는 신생공간밖에 없어요.” (VA004)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

진입자, 이탈자 모두를 위해 졸업 후에도
예술 분야 활동을 지속할 수 있는 기반과 교육을 마련해야 하며,
수도권 집중 현상으로 약화되고 있는 지역 인프라를 재정비 해야함

1) 진로 탐색 기회 확대, 그에 맞춘 교육 제공

■ 작가 이외 다양한 진로 제시, 실질적 직업 교육 제공

- 전업 작가를 희망하지 않는 학생에게는 디자인, 미디어 콘텐츠, 공공미술, 예술경영 등 전공과 관계성을 유지하면서 다양한 분야로 진출할 수 있도록 길을 제시할 수 있어야 함. 대학 내에서 진로 탐색 과정을 함께하고, 해당 분야 교육을 제공할 수 있어야 함

■ 작가 진입을 위한 실무적인 정보 및 교육 제공(전시 장소, 지원금, 갤러리에 대한)

- 작가를 희망하는 학생에게는 개별적인 네트워크 형성에 의존하지 않고도 진입에 대한 충분한 정보와 교육을 받을 수 있도록 해야 함. 작가가 되는 프로세스, 실질적인 준비 사항 등에 대한 구체적인 정보와 교육을 제공하여 원활하게 생태계에 진입할 수 있도록 지원해야 함

"대학을 졸업하거나 미술계 현장으로 나왔을 때 작가로 살려고 했을 때는 기본적으로 전시가 이루어져야 되잖아요. 전시를 받아낼 수 있는 이런 미술관으로. 미술관이라고 하는 게 여기 있고 청년 작가들이 여기서 나오면 다양한 방식을 통해서 여기까지 도달을 해야 되거든요. 이게 어떻게 얘기하면 생태계인 거죠. 농사를 지으려면 비가 많이 와야 되는 것도 중요하지만 큰 저수지가 있어야 되기도 하고요. 작은 걸 둠벙이라고 해요. 논가 옆에 자그마한 물웅덩이들이 있어야 논이 마르지 않거든요. 마치 그런 것처럼 생태계에서도 1997년 이후에 그 역할을 담당했던 것이 1세대 대안공간, 대안공간 시대가 열렸었어요. 그래서 대안공간 시대에는 주로 대안공간을 통해서 젊은 청년 작가들이 발굴되고 전시도 하고 네트워크도 하고 프로젝트도 하고 거기가 청년 작가들의 아지트 같은 역할을 했고 1세대 대안공간이 있고 2세대는 신생공간이라고 해요. 대안공간 시대에서 신생공간 시대로 넘어갔는데 대안공간 시대는 그래도 최소한 10년 넘게 이렇게 유지가 됐어요. 신생공간은 1년 최대 3년이에요. 공간들이 사라져가니까 젊은 작가들이 전시할 곳이 없잖아요. [...] 자연 생태계도 둠벙이 필요하듯이 신진 작가들이 자기들이 뭔가 의지를 가지고 하려면 이렇게 공간들을 만들어서 이 안에서 뭔가 할 수 있게 하는 영역이 필요한데" (VA004)

"문화예술 기반으로 뭔가 하려고 하는 친구들한테는 일반적인 돈보다 뭔가 가치생산으로서의 자본을 획득하려는 경우가 많았고 또 아트페어나 옥션이나 이런 쪽으로 직접 진입해서 작가주의 작가가 아니기 때문에 뭔가 이렇게 대중적인, 대중 친화적인 방식 안에서의 예술생산을 고민하더라는 거죠. 그게 어쩌면 그 대학에서 고민하고 있는 지점이기도 할 거에요. 대다수의 학생들이 예술가가 못되기 때문이죠." (VA004)

"능력이 출중한 학생이 작가가 되는 거랑 직접적으로 연결되지 않는 경우가 많아요. 그러니까 무슨 얘기냐면 작업 능력이 좋아서 정말 좋은 작가가 될 거 같은 친구들이 작가가 안 되고. [...] 그 친구들은 처음에 졸업한 다음에 방향성이 안 보이면 빠르게 다른 쪽으로 이탈해요. 지금 현대라든가 삼성, 우리은행 이런 데서 뭐 개발하고 이것저것 하는 간부들 중에 미대 출신이 엄청 많아요. 사실상은 미술계에 들어왔으면 여기서 다 한 자리씩 할 만한 친구들이 그쪽 가서 날개를 펴는 거죠 여기는 미래가 안 보인다고 생각을 할 수도 있으니까 그래서 학교에서, 만약에 안 되면 나라에서 그걸(작가 진입 지원) 해주는 게 장기적으로는 인력풀을 늘리는 데 큰 도움이 될 거예요" (VA010)

■ 현직 작가의 실패 경험과 회복력 관련 교육도 도움이 될 수 있을 것임

- 성공 사례뿐만 아니라 실패 경험과 회복 과정에 대한 교육이 필요함. 예술 분야는 지속적인 수입이 보장되지 않으며, 활동을 이어가기 위해 유연한 태도와 회복력이 중요함. 따라서 다양한 경력을 가진 작가들을 초청하여 실패와 극복 경험을 공유하는 것이 학생들에게 실질적인 도움이 될 수 있을 것임

"예술 작가분들을 모시는 게 저는 다양성적인 부분에서 학생들에게 도움이 되지 않을까라는 생각이 들거든요. 왜냐하면 이미 갖춰진 분들은 사실 학생들이 거기에서 어떤 좋은 얘기를 듣겠지만 예술하는 학생들 입장에서는 뭔가 실패한 경험 같은 것들, 혹은 미완적인 부분들에 대한 경험이 더 필요하다고 생각하거든요. 쉽게 얘기하자면 예술은 다른 분야와 달리 작가로서 계속 유지를 하려면 회복력이라는 게 저는 굉장히 중요한 것 같아요. 그러니까 작가로서 삶을 영위하면서 사실 월급을 꼬박꼬박 받는 건 아니니까. 그림이 아주 나의 작품이 잘 대중들에게 알려지고 유명세를 타고 작품이 좋은 결과로 판매로 이어지는 경우도 있지만 계속 그렇진 않거든요. 일정하지가 않아요. 그러면 이제 이 그래프를 그리면서, 플렉시블한 그래프를 그리면서. 그럴 때 사실 제일 핵심이 되는 거는 작가들이 실패한 경험 같은 것들. 그리고 다시 어떻게 회복했는지에 대한 경험들. 그런 부분에서 현장에서 진짜 활동하시는 작가분들이 학생들에게 도움이 되지 않을까라는 개인적인 생각." (VA003)

2) 이탈자를 위한 교육의 필요성

■ 관련 학과에 재학하는 학생이라도 졸업 후 작가를 지망하는 비중은 높지 않기 때문에(특히 고학년이 될수록), 작가를 지망하지 않는 다수의 학생(이탈자)을 위한 교육이 요구됨

"작가는 못하겠다 어떻게 살지 이런 고민들이 대체로 거의 모든 문화예술 관련 학과에서 다 이루어지고 있어요. 그런데 이들을 위한 대안정책이 거의 없다라는 거죠. 예술가를 위한 지원정책이 너무 많았다. 그렇다고 이들이 예술가가 아니냐, 예술가가 아니라고 얘기하기에도 되게 애매한 삶을 살아가요." (VA004)

- 이탈자를 대상으로 문화예술 기반의 창직(창업이 아닌 새로운 직업 창출)을 지원하기 위한 공간을 시도하기도 하였으며 문화예술을 기반으로 한 실험적 활동이 이루어지고 있음. 청년들이 문화예술과 결합한 새로운 형태의 직업을 창출할 수 있도록 지원하며, 지역사회 내 문화적 공간 형성에 기여하고 있음

"전공을 했는데 졸업을 해도 예술가가 되지 않는 경우가 거의 95%예요 사실은. 우리는 5% 정도의 예술가들을 위한 지원사업은 잘 돼 있어요. 근데 95%의 문화예술 전공자들을 위해서는 그거 어떻게 할 거냐. 이들이 사실 문화예술 전공자들은 기술이 없기 때문에 결과적으로 문화예술 쪽에서 뭔가 일을 찾으려고 노력을 많이 해요 그래서 만든 게 경기상상캠퍼스예요. 약간 두 쌍을 만든 건데 창업이 아니라 창직. 문화와 예술을 결합해서 뭔가 실험을 하고, 그 실험을 가지고 실제로 먹고 살 수 있는 것까지 갈 수 있는 기반을 만들어줘 보자. 상상캠퍼스는 문화예술 기반으로 예를 들면 이런 거죠. 카페 낼 수 있어요 이건 그냥 일반 카페이잖아요. 근데 문화예술 아이디어를 여기에 결합을 하면 다른 카페를 만들 수 있잖아요. 예를 들면 라이브러리 카페를 만들 수도 있는 거고 근데 그 라이브러리가 예술과 관련된 콘서트를 하는 라이브러리 카페이거나 아니면 도서관이거나 여러 역량을 섞을 수 있어요. [...] 이런 식으로 만들어낸 게 상상캠퍼스인데 그래서 입주팀들을 대부분 문화예술 기반의 청년들을 입주시켜서 저희가 이들의 실험에 필요한 지원들을 적극적으로 지원을 하고 컨설팅을 해주고 실제로 현장으로 가서 이들이 먹고 살 수 있는 영역까지. 그래서 만들어진 것들이 지역에서는 여기가 일종의 문화카페 같은 것들이거나 혹은 국립 출판 영역이거나. 그래서 문화예술 기반의 독립 출판이나 문화카페나 여러 형태들이 지역에서 나타나기 시작을 한 거죠...생활문화하고 좀 달라

요 문화재생도 아니에요. 그런데 결과적으로 여기가 일종의 문화예술의 둠벙 역할을 하는 거죠 그게 만들어지니까 시인이나 작가들이 대부분 여기에 토크하러 많이 움직이면서 대체로 도서관에서 많이 시인들 토크가 이루어지는데 이런 영역에서 예술가들을 불러주는 거예요 왜냐하면 자기가 예술가 전공이었기 때문에 자기는 예술가는 아니지만 예술가를 위한 신생공간은 아닌데 일종의 문화적 공간을 형성하기 시작한 거죠 지역사회에. 그러면서 거기가 예술가들이 이렇게 만들어지고 뭔가를 생산해낼 수 있는 중요한 간접공간이라 보니까 이런 공간들이 만들어지게 된 거고요" (VA004)

3) 생태계 변화와 적응에 필요한 교육과정(프로그램) 운영

■ 전통 미술 교육과 디지털 기술 융합, 미래형 커리큘럼 개발 필요

- 기존의 전통적 미술 교육도 중요하지만, AI, VR, AR 등 디지털 기술을 접목한 창작 방식이 요구되고 있음. 이를 위해 미디어 아트, 인터랙티브 디자인, 데이터 기반 시각 예술 등 새로운 형태의 교육 과정이 필요하며, 대학 내에서 이를 체계적으로 제공해야 할 필요가 있음

"지금 이 교육과 문화예술계에서 변화하고 있는 그 부분이 결국은 인공지능 사용이다, 라고 하는 것을 명확하게 제시를 했고요. 실제로 그러면 학생들이 인공지능을 어떤 식으로 다루어야 되는가를 접근해서 이야기를 했습니다. 그러니까 결국은 지금의 이 생성형 인공지능이라고 하는 것은 알고 보면 뭐 이미지가 그 예술적인 어떤 이미지가 됐던, 사운드가 됐던, 이런 부분들을 갖다가 만드는 데 있어서 예전보다는 진입장벽을 훨씬 낮춰주는 그런 결과를 만들어내고 있거든요. 그러니까 이 진입장벽이 낮아졌다라고 하는 것은, 결국은 현재 시각예술 분야에서 활동하시고 계시는 예술가들이 사용하실 수 있는 범위가 넓어졌다라고 사실은 볼 수 있는 거라고 생각합니다. 그런데 제가 가장 많이 느꼈던 건 이번에도 사실은 이 사업을 진행하면서 많은 예술가들을 만나는 경험을 했었는데. 그 예술가분들께서 되게 비슷하게 가지고 있었던 생각은 인공지능에 대한 거부였습니다. 그러니까 결국은 그 인공지능이라고 하는 생성형 인공지능을 활용해서 무언가를 만든다라고 하는 것 자체를, 무언가를 그냥 카피한다라고 생각을 하셨었고요. [...] 지금 현재 생태계 안에서는. 분명히 이 문화예술 생태계 안으로 인공지능이 들어오고 있는 상황이기 때문에 그게 무엇인지 정도는 아실 필요가 있지 않나. 라고 생각이 드는데 저희 학교에서도 예술대에서는 기술적으로 활용하시는 부분들이 없으신 걸로 알고있습니다." (VA002)

"매체, 전통, 전통적인 그런 방법들, 기술들부터 지금 매체까지가 골고루 공존하고 있는 그런 생태계가 되게 중요하다고 생각이 드는데." (VA001)

"아무튼 배우지 않고 할 수 없기 때문에. 그 배우는 과정에서 또 인공지능을 활용할 때 챗GPT를 유료로 사용한다든지, 그리고 많은 이미지 생성 도구들인 미드저니라든지, 달리3라든지, 그리고 동영상 생성 도구인 런웨이, 피카랩스, 이런 것들을 사용할 때 사실 그것들에 대한 어떤 차이점들을 갖다가 교육받는 사람들 입장에서 인식할 수 있게 만드는 것들이 굉장히 필요하다라고 하는 생각이 들었고요. 그러기 위해서는 교육체계가 잡혀야 된다라고 하는 생각이 들었고. 그 교육체계가 잡힌 것들을 토대로 그 친구들이 예술가로서의 어떤 활동을 할 수 있는 영역을 만들어줄 수 있다라고 하면 참 좋겠다라고 하는 생각이 들긴 했습니다." (VA002)

■ 교육과정에서 저작권 관련 이슈에 대해서도 충분히 다뤄야 함

- 기술의 발전에 따라 창작의 범위가 확장되고 있으며, 이에 따른 저작권 문제 또한 중요한 이슈이며, 명확한 교육이 필요함. 교육 환경에서 저작권 개념을 충분히 이해한 후 창작 범위를 설정할 수 있도록 지도하는 것이 중요함

"결국은 이 학생들이 예술가로서 진입하는 어떤 그런 경로들을 갖게 될 텐데, 그들이 이 인공지능을 미리 사용해봤었을 때에는 훨씬 창작의 범위가 넓어진다, 라고 하는 생각이 들었습니다. 물론 분명히 인공지능이라고 하는 것이 어떤 저작권 이슈라고 하는 것을 갖고 있는 것도 분명한데, 그 저작권 이슈에 관한 것들도 분명하게 학교에서, 교육 환경에서 가르쳐줄 수가 있어야 되고요. 그 부분을 자기들이 명확하게 이해한 다음에 창작의 범위를 설정할 수 있다, 라고 한다면 굉장히 도움이 되겠다라는 생각이 들었습니다." (VA002)

■ AI 등 새로운 기술을 도입하고 활용할 수 있기 위한 인프라 구축과 체계적 교육과정이 필요

- 관련 인프라 구축에는 많은 예산이 수반되고 교육과정 또한 체계적인 지속 학습이 요구됨
- 지역문화재단 등의 단위보다 중앙 단위의 문화예술지원 기관이나 교육기관 등의 협력이 필요

"인공지능을 활용할 수 있게 만드는 그 작업들이 생각보다 쉽지가 않습니다. [...] 인프라 구축이라고 하면 결국은 인력하고 장비에 대한 부분이 될 텐데. 결국 이 인공지능을 활용한다고 했을 때에는 컴퓨터가 그냥 일반 컴퓨터로는 좀 힘듭니다. 사실. 그러니까 이게 GPU라고 하는 게 달려 있어야 됩니다. [...] 그거를 지역에서 그런 것들을 다 인프라로 구축하고 가지고 있을 수 있을까에 대한 의문이 드는 거고요. [...] 또 그것을 도와줄 수 있는 그 지역에 가서 상주하면서 그것을 만들어줄 수 있는 그런 분들을 지원해서, 전문가들을 지원해서 그 곳에 계시면서 계속 그 활동을 할 수 있게 만들어줘야 될 텐데. [..] 사실 그 부분은 장비 뿐만이 아니라 그 교육 체계, 커리큘럼 이런 것들을 계속 관리가 돼야 되거든요." (VA002)

4) 지역의 교육 인프라 강화를 위한 장기적 계획 필요

■ 지역 예술 교육 현장에서는 교육에 필요한 장비와 이에 대한 기술적 지원이 상대적으로 부족함

- 매체 교육 등을 진행하는 데 필수적인 장비들이 지역에는 부족한 상황이며, 장비의 유지보수 및 프로그램 업데이트에도 어려움이 있음. 교수 개인차원에서 이를 직접 관리하기 어려운 만큼, 장비 구입뿐만 아니라 유지보수와 운영을 지원하는 시스템이 필요함

■ 지역 대학 학생의 고립감을 해소하기 위한 타 지역과의 연계, 네트워크 프로그램 마련

- 수도권 위주로 형성된 네트워크가 지역 인재 유출의 원인이자 결과의 하나임. 이를 보완하기 위해서 지역 대학 차원에서도 교류를 늘리고, 지역에서 활동하더라도 충분한 경험의 기회를 얻을 수 있도록 지원해야 함

"(개별 지역끼리)지역에만 집중된 것들을 커넥팅할 수 있는 그런 프로그램이라든가, 네트워킹할 수 있는 것들이 졸업하고 나서도 필요하지만, 학교 차원에서, 수도권이나 지방에 있는 여러 대학들의 학생들이 교류할 수 있는 그런 프로그램을 만들어주시면 좋겠다 [...] 학생이 경험을 전혀 못했는데 나가서 해야 하는 게 정말 어렵거든요. 그래서 학생이면서 네트워킹도 해보고, 학생이면서 다른 지역에서는 어떤 활동이 이루어지고, 다른 학교에서는 어떻게 학생들이 배우고 있는지, 무슨 활동을 하고 있는지 그런 것들을 경험 할 수 있는 있었으면 좋겠다." (VA001)

"일단 지역에는 예를 들면 매체 교육을 하려면 장비들이 필요하잖아요. 장비들이 없어요. [...] 저희 학교도 실은, 다른 학교도 마찬가지지만 장비를 구입하는데 그다음에 이거 망가지면. 그러면 외부 업체를 계속 부를 수도 없고, 장비를 항상 프로그램도 업데이트 해줘야 되고, 정말 어떻게 보면 예술가 교수님들이 그거를 할 수 있는 능력까지 하실 수는 없거든요. 그런 장비를 다루는 부분들. 그게 뭐 컴퓨터뿐만 아니라 여러 장비들이 있을 텐데, 그런 것들까지 지원해 주시면 좋지 않을까 하는 생각도 듭니다." (VA001)

그룹 II 창작부문

1. 그룹 구성

■ 시각 분야 Ⅱ. 창작 단계에 대해 [그룹 2-1], [그룹 2-2], [그룹 2-3], [그룹 2-4]의 4개 중그룹으로 구분하여 의견 수렴을 진행함

- [그룹 2-1] 1차 창작자 : 작가(신진, 도약, 중견, 원로)
- [그룹 2-2] 2차 창작자 : 기획자, 비평가
- [그룹 2-3] 창작 매개 : 공간, 매체
- [그룹 2-4] 창작 환경 이슈

[표 2-3] 그룹 구성 - [그룹II] 창작

그룹	분류	참석자	날짜	장소
[그룹 2-1] 1차 창작	작가	VA005, VA006	2024-11-06	화상회의(Zoom)
	작가	VA007	2024-11-19	화상회의(Zoom)
	작가	VA008, VA009	2025-01-22	화상회의(Zoom)
	작가	VA010	2024-10-31	예술가의집
	작가	VA011	2024-12-04	화상회의(Zoom)
	작가	VA012, VA013	2024-10-30	화상회의(Zoom)
	작가	VA014, VA015	2025-01-21	화상회의(Zoom)
	작가	VA016, VA017, VA018	2025-01-20	예술가의 집
[그룹 2-2] 2차 창작	기획자	VA019	2024-10-31	화상회의(Zoom)
	기획자	VA020	2024-11-21	화상회의(Zoom)
	기획자	VA021, VA022	2024-11-29	화상회의(Zoom)
	비평	VA023	(1차) 2024-08-27 (2차) 2024-09-06	화상회의(Zoom)
	비평	VA024	2024-08-29	예술가의집
[그룹 2-3] 창작 매개 : 공간, 매체	공간	VA025	2024-10-17	수도권 일원
	공간	VA026, VA027	2024-11-20	화상회의(Zoom)
	공간	VA028	2024-11-28	화상회의(Zoom)
	공간	VA029	2025-01-24	화상회의(Zoom)
	온오프라인 매체	VA030, VA031, VA032	2025-01-16	화상회의(Zoom)
	아카이브	VA033, VA034, VA035	2024-11-27	화상회의(Zoom)
[그룹 2-4] 창작 환경 : 이슈	저작권, 사례비 등	VA060, VA061, VA063	2024-10-16	예술가의집 영상회의실

[그룹 2-1] 1차 창작자 : 작가

1. [그룹 2-1] 참석자 명단

■ [그룹 2-1] 참석자는 아래와 같이 협의체 4인, 참석자 14인으로 구성됨

■ 작가군은 '신진', '도약', '중견', '원로'로 구분. 지원기관에서는 청년으로 설정하나 청년은 39세 이하로 묶여 연령 범위가 크고 경력 등이 급변하는 시점이기에 연령과 경력을 복합적으로 검토하여 '신진'과 '도약'으로 구분

- 신진 : 20대~30대 초반으로 첫 전시 후 5년 이내, 개인전 1회, 단체전 3회 이하 정도의 경력 작가
- 도약 : 30대~40대 초반으로 확실하게 제도권 안으로 들어오기 시작한 단계. 국가 레지던시 입주 및 미술상 제도에 입상
- 중견 : 40대 중반~60대 초반으로 도약 단계를 거쳐 커리어를 지속적으로 발전시켜 왔으며, 작업의 질적 검증이 일정 수준 보장된 작가
- 원로 : 60대 중반 이상으로 오랜 경력을 바탕으로 미술계에서 확고한 입지를 구축한 단계. 후학 양성, 심사 및 자문 활동 등 미술계에서 영향력을 가지고 있음

[표 2-4] 참석자 명단 - [그룹 2-1] 1차 창작

구분	참석자 구분	참석자 분류		참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 2-1] 1차 창작	연구협의체(n=4)			VA-A			
				VA-B			
				VA-C			
				VA-D			
				VA-G	-	-	-
	참석자(n=14)	[G.1]	1. 신진	VA005	남	30대	4년
			1. 신진	VA006	여	20대	2년
			1. 신진	VA007	여	20대	-
			1. 신진	VA008	여	30대	5년
			1. 신진	VA009	남	30대	12년
		[G.2]	2. 도약	VA010	남	40대	13년
			2. 도약	VA011	남	40대	5년
		[G.3]	3. 중견	VA015	남	40대	13년
			3. 중견	VA012	여	50대	25년
			3. 중견	VA013	여	40대	20년
			3. 중견	VA014	여	40대	20년 이상
		[G.4]	4. 원로	VA016	여	70대	35년
			4. 원로	VA017	남	60대	40년
			4. 원로	VA018	남	60대	40년

2. 주요 논의 사항

[G.1] 작가 : 신진

■ 분야 현황

- 생태계 진입 과정과 이후 활동 : 진입 전 교육, 진입을 무엇으로 보는가(진입 경로), 첫 전시, 이후 활동
- 작업환경 : 창작공간, 창작/전시 비용(장비, 대관 등), 지원사업, 생계(겸업)
- 상호작용의 주체와 내용 : 명성과 평판(큐레이터, 비평), 미술시장과의 연계(홍보, 갤러리) 등

■ 생태계의 변화 동향과 이슈 : 미술환경(시장 등)의 변화, 작업에서의 애로사항(공간 등), 해외 진출 등

■ 개선과제 및 공공부문의 역할

[G.2] 작가 : 도약

■ 분야 현황

- 생태계 진입 과정과 이후 활동 : 진입 전 교육, 진입을 무엇으로 보는가(진입경로), 첫 전시, 이후 활동
- 작업환경 : 창작공간, 창작/전시 비용(장비, 대관 등), 지원사업, 생계(겸업)
- 상호작용의 주체와 내용 : 명성과 평판(큐레이터, 비평), 미술시장과의 연계(홍보, 갤러리) 등

■ 생태계의 변화 동향과 이슈 : 미술환경의 변화, 작업에서의 애로사항(공간 등), 해외 진출 등

■ 개선과제 및 공공부문의 역할

[G.3] 작가 : 중견

■ 분야 현황

- 생태계 진입 과정과 이후 활동 : 대학(유학) 교육, 진입경로, 활동의 전개, 관련 확장된 작업
- 작업환경 : 창작공간, 창작/전시 비용(장비, 대관 등), 지원사업, 생계(겸업) 등에서의 변화와 현재
- 상호작용의 주체와 내용 : 명성과 평판(큐레이터, 비평), 미술시장과의 연계(홍보, 갤러리) 등

■ 생태계의 변화 동향과 이슈 : 미술환경의 변화, 중견의 작업과 변화, 애로사항, 사례비, 해외 진출 등

■ 개선과제 및 공공부문의 역할

[G.4] 작가 : 원로

■ 분야 현황

- 생태계 진입 과정과 이후 활동 : 대학 교육, 진입의 계기와 경로, 활동의 전개
- 상호작용의 주체와 내용 : 명성과 평판(큐레이터, 비평), 미술시장과의 연계(홍보, 갤러리) 등
- 활동에서의 어려움과 극복의 계기, 조력자 등

■ 생태계의 변화 동향과 이슈 : 미술환경의 변화, 작업과 현재 상태의 변화, 해외진출 등

■ 개선과제 및 공공부문의 역할

3-1. 세부 논의 사항 [G.1] 작가 : 신진

가. 분야 현황

첫 전시, 진입 전·후 단계의 네트워크로 작품활동과 전시가 시작되는 단계
작업 공간의 불안정, 비교적 적은 기원금 등에서 어려움을 겪음

1) 생태계 진입 과정과 이후 활동

■ 미술대학의 교육 과정은 작가로서의 기초를 다지는 중요한 요소임
- 학부 및 대학원에서의 이론 및 실기 교육이 창작 역량 형성에 기여하고, 교내의 교수진, 선배 작가와의 네트워크가 전시 기회 및 지원사업 참여로 이어지는 경우도 많음
- 학내 졸업전은 작가의 첫 전시 경험으로 작용하며, 일부 작가들은 이를 통해 큐레이터나 갤러리 관계자와 연결됨

■ 진입 시점을 전시 기회 확보와 네트워크 형성을 시작한 시점으로 인식하고, 레지던시 프로그램, 창작 지원 프로그램에 참여했던 것을 진입 계기로 여기기도 함

"저는 사실 학부에서 사진을 공부하면서 예술가가 되야겠다라는 어떤 목적이 사실 그렇게 생긴 것은 되게 늦고요. 생각보다 호기심이 이제 사진을 배우면서 예술에 대한 호기심이 좀 커지면서 관련 교양 수업이라든지 그런 어떤 예술 관련 수업들을 들으면서 호기심이 커지게 됐고 그것을 좀 더 깊게 좀 공부해보고 예술이라는 것 자체를 한번 저도 다뤄보고 싶다라는 생각이 들어서 이제 대학원에 들어가게 됐고 거기서 이제 본격적으로 어떤 창작이라는 것을 해보면서 개인전도 해보고 하면서 자연스럽게 조금 진입하게 된 것 같아요. 그래서 예술가가 되어야지 이랬던 생각보다는 그냥 예술에 대한 호기심 그리고 사진에 대한 호기심 이런 것들이 좀 크게 작용을 했고 제가 이제 예술계에 진입하는 데 있어서는 대학원 수업 듣고 이제 교수님의 어떤 지도나 어떤 단체전 참여 기회 이런 것들을 활동하면서 점점점 그 어떤 예술가라는 그리고 예술이라는 그 영역에 조금씩 제가 젖어 들어갔던 것 같습니다." (VA005)

"저 같은 경우에는 진짜 어렸을 때부터 미술을 했었어요. 그래서 막 3살 때부터 시작해가지고 막 그냥 그림 그리는 거 너무 좋아하고 막 만드는 거 너무 좋아하고 그냥 사생대회 같은 데서 맨날 상 받고 막 약간 이랬던 근데 이제 또 부모님께서 사실 미술을 하는 거를 많이 지원을 해 주셨어 가지고 [...] 이제 ○○학교를 가게 된 거죠. ○○학교 목표 자체가 그냥 작가를 양성하겠다는 그게 너무 강하다 보니까 그리고 확실히 학교에서 얻게 되는 그런 인프라라든지 아니면 교육 자체가 그런 작가를 양성하는 거에 많이 초점이 맞춰져 있고 현장에서 활동하는 분도 많이 만나게 되고 교수진이나 강사진 으로 뭔가 자연스럽게 커넥션이 생기게 되는 부분이 많아서, 한 2~3학년 때쯤이 되면 되게 자연스럽게 작가가 되겠다 그리고 어떻게 활동을 해야겠다라는 생각을 하게 되는 것 같아요. 졸업하고 저는 바로 이제 대학원에 들어갔어요" (VA007)

"고등학교 예고 나오고 학부 미술 학부 서양학과 나오고, 대학원도 서양학과로 졸업했어요." (VA008)

"제가 실업계인데 미술을 전공하는 실업계를 나왔어요. 일단은 애니메이션과라는 게 신설이 돼가지고. 어쨌든 제가 그쪽에 가면서 처음으로 미술을 접하게 됐고, 학교에서는 사실 제가 00에서 공부를 했다 보니까 ○○대학교랑 □□

대학교를 추천을 많이 해 주셔가지고, 그때 열심히 입시 미술을 해서 ○○대학교 서양학과를 진학한 케이스거든요. [...] 작업을 되게 열심히 하거나 이런 학생은 아니었던 것 같은데 졸업을 하면서 제가 어떤 레지던시 공간에 일을 잠깐 하게 됐거든요. 그렇게 되면서 더 미술에 관심이 더 많아지고 작가라는 거를 조금 더 알게 되면서 제가 작업을 되게 열심히 하는 계기가 됐던 것 같고, 지금은 사실 이제는 작가로서는 사실 먹고 살 정도는 안 되지만 어쨌든 작품으로 뭔가 돈을 받고 이런 활동들이 가능해진 정도는 되고요.“ (VA009)

■ 첫 전시에 대해서는 교수 추천이나 학내 전시를 통해 기회를 얻는 경우가 많으며, 일부 공공지원 프로그램을 활용한 사례도 있던 반면, 개인적으로 공간을 대관하여 독립적으로 전시를 기획한 경우도 있었음

"대학원에서 완성한 작업을(개인전을 준비하는 단계에서) 개인전보다 먼저 단체전에 참여하면서 해외 000에서 개최되었던 단체전에 참여했던 것이 제일 처음 이제 예술 활동이라고 보시면 될 것 같습니다. 이거는 이제 교수님께서 이제 마련해 주신 기회를 통해서 제가 참여하게 되었습니다. 개인전은 어쨌든 제가 만든 작업을 조금 선보이고 싶다는 마음이 컸고 근데 이제 그런 개인전을 혼자서 한다는 게 쉽지는 않아요. 그런 자금이 워낙에 많이 들기 때문에 그래서 그런 자금을 지원받는 제도가 저한테는 굉장히 필요했고 더군다나 제 작업 처음 이제 개인전에서 발표했던 작업이 어떻게 보면 제가 이제 지금 ○○에서 거주하고 있는데 그런 제가 어린 시절부터 경험해 왔던 지역에 대한 어떤 기억 그리고 그런 감각들을 사진으로 다루었던 작업이기 때문에 그런 기금을 받기에 되게 좋은 곳이 ○○문화재단이었다라는 생각이 들어서 지원해서 되게 감사하게도 거기에 또 선정이 돼서 (첫개인전)전시를 할 수 있었습니다." (VA005)

“저는 사실 디자인과를 나왔어 가지고 디자인과 내에서 사진을 전공을 했는데 사실 원래는 저희 과의 사진 전공이 이렇게 되게 순수 좀 상업 예술에 가까운 사진을 많이 했었어 가지고 사실 저 같은 케이스가 많지는 않았는데요. 과거에는 근데 저희 학번 그 언저리의 학번들이 좀 그 당시에 들어오셨던 지도 교수님이 살짝 순수 성향을 띠고 계신 분이셨어 가지고 좀 영향을 많이 받아서 순수 쪽에 사진을 많이 했던 걸로 기억을 합니다. 그런데 제 기억으로는 제가 전시를 전시 참여를 시작하게 된 거는 저도 마찬가지로 그룹 전으로 시작을 하게 됐는데 저는 대학원은 아직 안 갔고 학부만 졸업을 했어요. 그래가지고 사실 학부생한테는 교수님을 통해서 들어온 전시 기회도 그렇게 많지는 않은 편이고 해서 졸업 전시 할 때쯤에 담당 지도 교수님께서 저희 졸업 전시하는 친구들한테 너네들끼리 한번 힘을 모아서 그룹전을 기획을 해서 만들어봐라라고 얘기를 하신 거를 시작으로 해서 그 마음 맞는 친구들이랑 같이 관련 공간 이런데 컨택하고 해서 전시를 했던 경험이 있습니다. 아직 그리고 개인전 경험 같은 거는 아직 없고요. 그래서 그런 식으로 그룹 전 활동을 했었고 이후에는 제가 학부 졸업하고 나서 타과 교수님에게 연락이 와가지고 타과 교수님을 통해서 한 번 그룹전을 했던 기회는 있었고요. 그리고 그 이후에는 제가 잠시 교환학생으로 해외에 가게 됐었어 가지고 해외에서 전시를 몇 번 하고 그렇게 했었던 경험이 있습니다.” (VA006)

"그리고 학교의 덕을 많이 봤다고 이야기를 하는 것도 제가 학부 졸전을 했는데 이제 그 졸전을 봤던 큐레이터분이 바로 다음 전시회 초청을 해 주셔가지고 그래서 사실 전시 외부 전시를 바로 하게 됐고, 그리고 그전에 이제 4학년 때 수업 들었던 선생님이 이제 공간을 운영하고 계셨는데 그 공간에서 또 기회가 좋게 0인전을 하게 되고. 그래서 저는 사실 약간 졸업과 동시에 바로 활동을 시작하게 된 것 같아요. 그래서 000이라든지 00 갤러리 그래서 거의 졸업하자마자 전시를 하게 됐고, 그러고 또 그리고 저는 학교 다니면서도 약간 교수님들 어시스턴트라든지 뭔가 그런 일을 많이 좀 했었던 편이어서 그런 데서 생기는 커넥션으로 조금 이어나가게 된 부분들도 있고요." (VA007)

"사실은 대학원 다닐 때 첫 개인전이 너무 하고 싶은 거에요. 그래서 공모 같은 걸 여러 개를 막 알아봤어요. 이렇게 알아보다가 그때 공모라는 이름의 신진작가 개인전 개최 이런 거에 공모에 당선이 됐었는데 그게 알고 보니까 1등은 100% 지원, 2등은 70% 지원, 3등은 50% 지원, 이런 식으로 대관료를 지원해준다는 항목으로 이렇게 공모를 뽑은 거였어요. 그때 너무 학교 다닐 때고 어려서 그런 거 잘 알지를 못했어서 그래서 너무 개인전을 하고 싶은 마음에 어느 정도의 일정 금액을 내고 개인전을 했었는데. 그게 나중에 시간이 지나서 졸업하고 선배들 얘기를 들어보니까 그게 좋지 않은 어떤 방향의 경로라고 조언을 들었고, 그래서 저의 같은 경우에는 그게 제대로 나의 첫 전시를 보여줬다는 마음이 잘 서지가 않더라고요. 그래서 [...] 00년도에 졸업 논문 쓰고 졸업하고, 이러면서 대학원 졸업을 할 때쯤에 교수님 추천으로 ○○문화재단에 있는 잠깐 레지던시를 했었어요. 단기 레지던시를 했었는데. 거기서 ○○문화재단 선생님들이랑 같이 협업해서 00 공간에 있는 공간에서 레지던시 생활을 하고 개인전을 하고 글도 받고, 약간 이런 프로그램이 있었는데. 그게 왠지 저한테는 처음으로 뭔가 필드에 나와서 제대로 된 작업을 연 느낌이었어요.." (VA008)

2) 작업환경

■ 작업 활동 시 신진 작가들에게 창작 공간 확보가 중요한 과제임

- 개인 작업실은 임대료 부담이 커, 일부 작가들은 공동 작업실을 활용하거나 레지던시 프로그램을 통해 공간을 제공받기도 함
- 대형 설치 작업이 필요한 경우 공간 확보가 더욱 어려워지며, 전시 비용 및 장비 구입비 또한 신진 작가들에게 부담이 됨

"저는 레지던시를 되게 좋아하고 저랑 되게 잘 맞았어서, 보통 1년 단위다 보니까 1년 레지던시가 되고 있으면 그 지역에 가서 활동을 하고, 그리고 그다음에는 쉐어를 해가지고 1년 동안 서울에서 작업하고. 다시 연말에 지원을 해서 레지던시가 되면은 다시 내려가고. 그러니까 이런 식으로 계속 이사를 1년마다 하는 식으로 활동하고 있어요. 작품 보관은 지금 창고라든가 아니면 다른 작가님들 작업실에 조그마한 공간을 그냥 쉐어한다든가 그런 식으로 보관은 하고 있어요." (VA008)

"규모가 있는 설치라든지 입체 작업을 많이 하다 보니까 사실상 작업실이 없으면 작업을 아예 시작을 못하거나 아니면은 굉장히 막 그냥 시작도 하기 전에 한계에 부닥쳐버리는 경우들이 있는데 [...] 월세가 거의 진짜 250만 원 300만 원씩 나가는 [...] 그런 상황을 계속 부딪치고 하다 보니까 이게 현실적으로 어떤 네 물리적인 공간이 없다는 거에서 오는 한계가 되게 많았던 것 같아요." (VA007)

"선배들이나 입체 작업 설치 작업하시는 분 여기 보면 아예 그냥 외곽으로 나가서 구리라든지 저기 뭐야 밑에 용인시 이런 데 그냥 창고 공장 같은 데를 하나 크게 구해서 거기서 그냥 아예 모든 거를 다 마련해 놓고 작업을 하는 경우가 많은 것 같아요. 아니면은 제 또래 같은 경우에는 한 네다섯 명 모여가지고 그런 공간을 구한다든지" (VA007)

"(학교 친구들과 그룹전 기획 시)자금 같은 경우는 저희가 여러 공간들을 컨택을 했었었는 ○○예술센터라는 공간이 있어요. 거기서 저희한테 되게 저희가 무슨 기획서랑 이런 걸 해서 보냈었는데 대관을 해주지는 않지만 커미션을 하

나 줄 의향이 있다라고 답변이 와가지고 거기서 커미션 작업을 진행하고 그 커미션 비를 받아서 그걸로 다른 공간에 대관을 하고 전시를 진행했던 경험이 있습니다.“ (VA006)

"그래서 사실 대학원을 간 거는 현실적인 이유로는 제가 이제 졸업을 바로 하게 되면 학교에 그런 모든 액세스가 끊기고 이제 작업실도 없어지고, 그리고 저는 사실 학부 한 3, 4학년 때부터 작업을 엄청 많이 만들었어 가지고 현실적으로 그거를 보관할 공간도 필요했던 거예요. 그래서 조금은 어떻게 보면 현실적인 이유로 대학원에 진학하게 된 게 있고, 그래서 사실상 학교 다니는 기간에는 작업실을 최대한 학교에서 많이 사용을 했던 것 같아요." (VA007)

”특히 작업실 공간 지원 비용 이런 것들을 제가 예전에 한번 ○○문화재단에 지원을 한 적이 있어요. 근데 그런 이제 지역 문화재단의 어떤 취지나 목적은 어떤 지역에 대한 지역성을 항상 염두에 두고 지원을 해주기 때문에 그거에 맞지 않으면 선정되기가 굉장히 좀 힘든 현실이더라고요. 그래서 제가 작년에 그거를 지원했었는데 떨어졌어요. 그때 공모는 작업 공간 임대료의 절반을 지원해 주는 지원 제도였거든요.“ (VA005)

■ 지원사업은 신진 작가들이 창작 활동을 지속하는 중요한 수단임

- 주로 지역문화재단 창작지원금, 아르코 창작기금 등을 활용하여 작품 제작 및 전시 운영 비용을 충당한 경험이 있는 것으로 나타남
- 이외 예술경영지원센터 해외진출 지원사업을 통해 해외 레지던시 및 전시 참가 비용을 지원받기도 하고, 서울시 공공미술 프로젝트를 통해 공공 공간에서의 작품 설치 및 기획에 대한 지원 등의 수혜를 받기도 한 것으로 나타남

“○○문화재단 지원금을 되게 많이 받았고요. 아르코 같은 경우에는 00에 처음 받았어요. 근데 ○○문화재단이 사실상 정산 과정도 훨씬 편리하고, 그리고 이제 아르코는 뭔가 조금 경쟁이 치열한 느낌도 있고, 뭔가 E-나라 도움이라는 악명 높은 그거에 조금 두려움도 있고 막 하다 보니까 사실상 아르코를 선뜻 지원하지 못했던 것 같고, 조금 단기적인 프로젝트 자체로 ○○문화재단 리서치 기금이라든지 다원 예술, 시각예술, 창작 발표형 이런 거를 거의 매년 써서 받았던 것 같아요.” (VA007)

”저는 그런 어떤 전시 준비를 지원해 주는 그런 제도도 굉장히 중요하고 근데 그거는 이제 어떻게 보면 전시할 준비가 되어 있는 작가들에게 필요한 거잖아요. 근데 그 이외의 시간이 상당히 더 길거든요. 작가들한테는 그 창작을 하고 고민하고 그것을 수행할 수 있는 어떤 여력이 이제 좀 갖춰져야 되는데 특히 작업실 공간 지원 비용 이런 것들을 제가 예전에 한번 ○○문화재단에 지원을 한 적이 있어요. 근데 그런 이제 지역 문화재단의 어떤 취지나 목적은 어떤 지역에 대한 지역성을 항상 염두에 두고 지원을 해주기 때문에 그거에 맞지 않으면 선정되기가 굉장히 좀 힘든 현실이더라고요. 그래서 제가 작년에 그거를 지원했었는데 떨어졌어요.“ (VA005)

"해외 사업이 원래 제가 계속 많이 생각했던 거는 그리고 네 아르코의 해외 연계 사업이었는데, 아니면은 ○○○○○○○에서 해주는 약간 9월이면은 이렇게 몇 명 해가지고 해외 인사 초청해가지고 스튜디오 비짓 시켜주는 프로그램이라든지 그런 것도 저는 되게 좋다고 생각했었고, 어쨌든 그 사람들이 그 기회로 한국에 와서 이제 작가들 작업실에 다 방문하고 얘기를 하고 이런 것들 사실은 되게 좋은 기회가 될 수 있다고 생각하고요." (VA007)

■ 생계를 유지하기 위해 겸업하는 작가들이 많음

- 강의, 디자인, 미술 관련 아르바이트 등을 병행하며 창작 활동을 지속하지만, 일정한 수입을 확보하기 어려운 경우가 많음
- 작품 판매만으로 생계를 유지하는 신진 작가는 소수이며, 미술 시장의 변동성이 커 장기적인 수익 안정성을 확보하기 어려움

"저도 초반에는 부모님의 경제적 지원을 바탕으로 이제 창작을 해오다가 재작년 재작년부터 이제 직장생활을 했었어요. 2년 정도. 그 직장생활에서 번 돈으로 이제 제가 작업실 마련하고 작업 비용을 충당을 해서 그걸로 그 결과물로 공모도 넣고 해서 이제 전시 기금을 받았었는데요. 문제는 이제 작가가 어떤 생계를 위해서 그런 제반 비용을 마련하기 위해서 생업 활동을 하는 것과 그리고 이 작품 활동을 하는 것 그거 두 개가 병행하는 게 정말 만만치 않다라는 거를 제가 경험을 몸소 체험을 했어요. 그리고 지금 사실 예술계 뿐만 아니라 모든 어떤 경제 상황이 지금 굉장히 좋지 않은 걸로 알고 있는데 그래서 사실 그렇게 되면 제일 먼저 흔들리는 곳은 그런 예술에 몸 담고 있는 사람들이 아닐까 싶어요. 근데 저만 해도 이제 직장이 불안정한 계약 조건이었거든요. 사실 그래서 이제 지금은 사실 그런 직장을 그만두고 현재는 프리랜서 알바 이런 것들을 좀 하면서 지금 거의 생활비 유지하는 수준으로 지금 지내고 있는데 그런 상황에서는 사실 예술 창작에 대한 의욕이 사실 그렇게 크게 생기지가 않더라고요. 왜냐하면 당장 지금 나한테 발등에 불 떨어진 문제들을 고민하고 해결하는데 정신이 없다 보니까 그래서 물론 제가 창작을 하기 위해서 제가 그 제반 비용을 마련하는 것은 당연한 건데, 이렇게 좀 뭔가 흔들리고 있는 상황에서 뭔가 조금이라도 전부를 지원해 달라 뭐 이런 부분이 아니라 조금이라도 그런 부분에 해소가 될 수 있는 도움이 되는 정도의 지원을 해줄 수는 있지 않을까 이런 생각을 조금 했어요." (VA005)

"강의는 사실 돈이 하나도 안 되고요. 저 같은 경우에는 일단 그래도 아티스트피가 조금 그래도 들어오는 편이거든요. 그러니까 다른 주위 작가들에 비해서도 전시가 항상 초대될 때마다 아티스트피를 잡아서 이렇게 초대해 주시더라고요. 그래서 그런 식으로 충당되기도 하고, 나머지는 사실 제가 그냥 노가다 일을 하면서 이렇게 충당을 해요." (VA009)

"동료 작가들이랑 이렇게 하는 걸 보다 보면은 그때 괜찮은 갤러리랑 전속이 되거나, 아니면은 작가 자체의 어떤 이름의 네임밸류가 돼서 갤러리와 어떤 협업관계가 아니더라도, 자기의 어떤 이름으로 그냥 그림이 많이 판매가 될 수 있으면은 다 계속 전업으로 갈 수 있는 거 같고. 근데 그게 아니라 어느 정도의 그냥 작가의 호흡이 느린 친구들도 있잖아요. 그러다가 한 번씩 그림이 조금씩 판매는 됐는데, 그렇다고 해서 이게 생계를 유지할 정도는 아니다. 그런 친구들 같은 경우에는 사실 더 이상 그림 판매로 완전히 생계를 기대하기는 어려워져서, 한동안 일을 안 했던 친구들도 일을 다시 시작하기도 되고. 그러니까 저희가 할 수 있는 일은 한정적이잖아요. 정말 미술학원에서 알바를 한다든가, 아이들을 가르친다든가. 아니면 작가님처럼 학교 강의를 나간다든가." (VA008)

"가장 이상적인 방법은 미술로 생계를 꾸리는 거라고 하지만 사실 그게 현실적으로 오는 어려움도 되게 많이 있고, 그리고 저 같은 경우에 이제 규모가 큰 설치 작업이기도 하고 뭔가 그런 페어에 나가고 이런 게 막 완벽하게 적합한 형태의 작업은 아니어서 그리고 그런 것 때문에 스스로 약간 한계를 그러니까 딱 리밋을 정해버리는 것도 어떤 작업을 만듦에 있어서 뭔가 사이즈가 작아진다거나 하는 거를 타협하기 싫은 부분도 있었어서, 저는 할 수 있는 한은 경험을 많이 했던 것 같아요. 근데 이제 그게 유튜브 편집 일 같은 것도 많이 했고 그러니까 어디 막 직장을 다닌다기보다는 약간 파트타임 같이 그리고 원격으로 할 수 있는 작업들을 많이 했던 것 같아요." (VA007)

3) 상호작용의 주체와 내용

■ 명성과 평판(큐레이터, 비평과의 상호작용)

- 신진 작가들은 전시 참여 및 네트워크 형성을 통해 큐레이터, 비평가와의 접점을 확대하며 작업에 대한 외부 평가를 받음
- 비평가 및 큐레이터와의 상호작용은 작가의 작업 방향과 미술계 내 위치에 영향을 미치며, 일부 작가들은 전시 기획 과정에서 큐레이터와 긴밀하게 협력하기도 함

"같이 활동을 하는 동료 작가들이 있고 그리고 뭐 아는 큐레이터라든지 그러니까 사실 근데 이제 전시를 보고 혹은 작업을 보고 피드백을 준다는 게 신뢰를 굉장히 기반으로 해야 되는 부분이잖아요. 그리고 근데 그런 부분에 있어서 어쨌거나 활동을 지속하면서 함께 작업을 계속 같이 해 나가는 같이 커가는 동료가 있다는 게 사실 굉장히 중요한 부분인 것 같은데, 저는 되게 고맙게도 어쨌든 ○○학교를 나와서 같이 활동하는 작가 친구들이 있고, 또 거기서 얻게 되는 피드백이 되게 신뢰가 되는 부분들도 있고. 그리고 또 아까 말씀드린 것처럼 졸전 때부터 작업을 봐와주신 분들이 있고, 그런 부분들이 봤을 때 이번 작업은 어떻고 어떤 변화가 있으며 또 이런 거는 처음 해보는 시도인 것 같고 약간 이런 거를 얘기해 줄 때 사실 저는 너무 감사하죠." (VA007)

"사실 프로젝트마다 다르기는 한데, 예를 들어서 어떤 전시 같은 경우에는 시작할 때부터 큐레이터랑 굉장히 긴밀하게 작업을 발전시켜 나가는 경우가 있고, 근데 저는 그런 과정을 조금 좋아하는 편이에요. 그리고 평소에 자주 잘 얘기가 통하고 주로 작업을 꾸준히 지켜봐 왔고 많이 알고 있던 사람이라던가 했을 때는 정말 같이 작업을 디벨롭 시켜가는 과정이 너무 중요하기 때문에, 오히려 전시 결과물이 어떻게 나오든 그 과정에서 굉장히 배우는 게 많아서 너무 좋았던 부분들도 있고, 그리고 비평 같은 경우에도 저는 어떻게 보면은 제가 이렇게 컨택해가지고 비평을 요청하는 경우도 많이 있었던 것 같아요." {VA007}

■ 미술시장과의 연계(홍보, 갤러리와의 상호작용)

- 작가들은 작업을 지속하기 위해 중장기적으로 갤러리와의 협업을 고려하고, 좋은 갤러리는 펀딩 지원, 작업실 제공 등 현실적인 지원을 제공하며, 일부 작가들은 비엔날레 참가 시 소속 갤러리로부터 재정 지원을 받기도 함
- 최근 인스타그램을 통한 홍보와 전시 제안이 증가하며, 이는 더 이상 가벼운 방식이 아닌 중요한 기회로 자리 잡음

"조금 더 중장기적으로 봤을 때는 어쨌거나 갤러리를 찾아야 된다는 거를 좀 계속 염두해 두고 있는 것 같아요. 근데 또 갤러리나 너무 판매 쪽에 이렇게 초점이 맞춰지게 되면은 거기서 오는 또 약간 압박감 같은 게 또 있기 때문에 거기에 너무 몰두해서 생각하지 않으려고는 하는데, 어쨌거나 좋은 갤러리를 만나는 것이 작업을 하는 데 있어서 그만큼 서포트가 되는 부분들도 분명히 있다고 생각해서 그러니까 옛날에는 막 진짜 갤러리하고 상업적인 거 하면은 되게 멋없고 되게 타협하는 느낌이고 막 이랬던 것 같은데, 이제는 뭔가 그런 느낌보다는 어쨌든 한국 갤러리 씬이나 미술 신도 굉장히 많이 바뀌었다고 생각하기 때문에 가장 좋은 거는 좋은 갤러리가 생겨서 같이 서포트해 나갈 수 있는 부분이 있으면 제일 좋지 않을까." (VA007)

" 저도 제가 어떤 갤러리에 소속된 건 아니어서 잘은 모르지만 주변에서 굉장히 좋은 사례라고 들었을 때는, 어떤 전시를 나갔을 때에 이제 펀딩을 해준다거나 아니면 이제 작업실을 구해주는 경우도 있고, 정말 그런 현실적인 부분을

서포트해 주는 경우가 있는 것 같아요. 그리고 사실 ○○ 비엔날레 같은 경우에도 [...] 이제 다른 작가들은 소속된 갤러리에서 금액을 많이 지원받아서 [...] .” (VA007)

"이제 사진 전문 갤러리 에서 한 번 다시 전시를 했었는데 거기서는 갤러리스트 분이 어떻게 중간에서 잘 그렇게 홍보를 해주셔가지고 거기서도 조금 판매를 했었습니다." (VA005)

“보통 이제 요즘 젊은 작가들은 아무래도 인스타그램을 활용을 좀 많이 하는 것 같아요.그래서 제가 듣기로는 인스타그램을 통해서 작업, 전시 제안이 오는 경우도 되게 많다고 들었고 혹은 재단에서 지원받은 걸로 연 개인전을 기획자들이 보고 컨택을 하는 경우도 되게 많다고 들었어서.” (VA006)

"그러니까 그래서 이게 처음에 사실 처음에는 처음 SNS, 인스타그램 이런 거 할 때는 가벼워 보이잖아요. 어떻게 보면. 이렇게 너무 아카데미에 익숙한 사람들 같은 경우에는 인스타그램으로 전시 제안이 와? 라고 하면 생각보다 되게 나이브해 보일 수 있거든요. 근데 이게 한 4년, 5년 이렇게 지나다 보니까 절대 무시할 수 없는 경로가 이제는 되어버렸고. 그래서 작가들도 갤러리를 알아볼 때. 왜냐하면 갤러리에서 연락이 왔다고 다 할 수 없거든요. 갤러리의 어떤 방향성도 봐야 되고, 그 갤러리에서 전시했던 작가들이 어떤 작가들이 있는지도 봐야 되고." (VA008)

나. 생태계의 변화 동향과 이슈

최근 미술시장의 위축으로 작품 판매 기회가 감소하는 가운데
실질적인 생존 전략 및 네트워크 형성의 어려움,
창작 공간과 전시 대관료 부담 등의 어려움이 있음

1) 미술환경(시장 등)의 변화

■ 최근 미술 시장에서 신진 작가들의 작품 판매 기회가 감소하는 추세임

- 경기 불황이 영향을 미친 것으로 나타나며, 판매 수익이 감소함

"이게 저희가 한동안 한 몇 년 전 미술계 그런 상업씬이 활발했잖아요. 제가 알기로는 전에는 전시를 연다고 해서 작품을 판매하거나 이런 거는 정말 소수의 어떤 선생님들의 일이거나 소수 작가의 일이었는데, 한동안은 몇 년 정도는 되게 활발했어서 정말 거대하게 컬렉터라는 이름 붙지 않아도 그냥 2, 30대가 오히려 코로나가 닥치면서 집에 뭔가 걸만한 것들이 없을까 생각하면서 자연스럽게 그림에 눈을 돌렸던 거 같고. 그래서 작은 사이즈들도 2, 30대가 쉽게 구매할 수 있는 어떤 경로가 되면서 그러면서 한 3년 정도 미술시장이 좋았던 거 같아요. 그러다가 지금은 다시 경제 불황이 와서 그렇게 돌아보면서 작가들을 동료 작가들이랑 이렇게 하는 걸 보다 보면은 그때 괜찮은 갤러리랑 전속이 되거나, 아니면은 작가 자체의 어떤 이름의 네임밸류가 돼서 갤러리와 어떤 협업관계가 아니더라도, 자기의 어떤 이름으로 그냥 그림이 많이 판매가 될 수 있으면은 다 계속 전업으로 갈 수 있는 거 같고. 근데 그게 아니라 어느 정도의 그냥 작가의 호흡이 느린 친구들도 있잖아요. 그러다가 한 번씩 그림이 조금씩 판매는 됐는데, 그렇다고 해서 이게 생계를 유지할 정도는 아니다. 그런 친구들 같은 경우에는 사실 더 이상 그림 판매로 완전히 생계를 기대하기는 어려워져서, 한동안 일을 안 했던 친구들도 일을 다시 시작하기도 되고." (VA008)

"저 같은 경우에도 사실은 한 2, 3년, 2년 넘게는 제대로 일을 하진 않았어요. 그러니까 그냥 전시가 계속 이어졌었고, 많이 했을 때는 1년에 30번 정도 아트페어까지 합쳐가지고 30번 정도 전시를 할 정도로 계속 했고. 그리고 전업작가라는 게 어떻게 보면은 그림이 계속 나가고, 그거의 원동력이 돼서 다음 작업을 이어나갈 수 있는 게 사실 전업작가의 흐름인 거잖아요. 근데 지금 같은 경우에는 작년에도 이렇게 페어 분위기도 굉장히 많이 달라졌고, 그리고 수입 작품을 팔아서 얻는 수익도 저만 해도 거의 10분의 1로 확 줄었고. 그래서 이게 경기가 안 좋아져서 뭔가 작품이 잘 팔리지 않는다라는 건 정말 보면서 체감하고 있고" (VA008)

2) 작업에서의 애로사항

■ 창작 중심으로 교육이 이루어지는 경우 실질적인 생존 교육이 부족함

- 시장과의 연계나 작가로서의 생존 전략에 대한 교육이 상대적으로 부족하여, 졸업 후 작가로서 활동을 지속하기 위한 실질적인 정보 제공이 충분하지 않음
- 특히, 지원사업 신청 방법, 미술 시장과의 연계 방식, 창작 공간 운영 등에 대한 교육이 체계적으로 이루어지지 않아, 신진 작가들이 독립적으로 활동을 지속하는 데 어려움이 따름

"학생들도 되게 고민일 거예요. 왜냐하면 자기가 학교를 다니고 있음에도 불구하고 내가 어떻게 활동을 해야 작가가 되고 이런 것들이 혼동이 온다고 하더라고요. 아무리 알려줘도 이게 사실 본인들이 해보질 않으니까, 와닿지를 않으

니까 공감을 못해서. 그래서 참 이런 것들을 저 같은 경우에는 제가 직접적으로 막 사업 같은 거를 많이 쓰고 하니까 그런 것도 고민이 되거든요. 그런 것들을 보여주고 아니면 데려가서 이 사업은 이렇게 진행됐고, 이런 것들을 조금 알려주면 그래도 조금 공감하는 느낌이 있었어요. 그래서 아무래도 학생들 입장에서는 실질적으로 눈으로 보고 경험하게 해주는 게 더 빨리 습득이 되는 것 같아서, 저는 개인적으로는 출발하는 단계에서는 학교에서는 적어도 그런 것들을 보여주고 그런 것들을 계속 늘려가야 되지 않을까. 지금도 되게 아카데믹하게 가르치고 있는 학교들도 꽤나 많잖아요. 사실 그것만 해가지고는 작가로 살아남기는 너무 힘든 무대니까. 이게 제가 초반에 등단했을 때와는 너무 달라진 것 같거든요. 적어도 제가 처음에 미술을 하러 나왔다고 생각했을 때 전시를 할 수 있는 갤러리나 어떤 공간들이 꽤나 많고 그게 00년도였거든요. 그리고 그때는 사실 한 중견 작가들이라고 해야 되나, 중견 나이대의 선생님들이 꽤나 많았거든요. 지금은 사실 되게 숫자가 많이 줄어들면서 이렇게 뭔가 내가 어딜 가야 전시를 할 수 있지, 부터 안 되는 거예요. 사실 그런 걸 벗어나려면 공모를 써야 되고 하는데, 그런 것도 마땅치 않구나라고 생각이 들어가지고 이게 사실 등용, 첫 전시를 할 수 있는 경험이 예전보다는 되게 힘들어진 것 같기도 하고." (VA009)

■ 네트워크 부족과 초기 진입의 어려움

- 학교 외부에서 독립적으로 활동을 시작하는 작가들의 경우 네트워크 부족으로 인해 전시 기회를 찾는 데 어려움을 겪으며, 갤러리 및 기획자와의 접점이 부족한 경우 진입 장벽이 높아짐

"사실 저 같은 케이스는 제가 조소과를 전공하지 않았는데 조각을 좀 다루고 있어서 가끔 겪는 어려움이기도 한데요. 기술 예를 들어서 뭐 나무라든지 철, 금속이라든지 이런 것들은 좀 일반인들에게 되게 열려 있는 정보들이 많지가 않아가지고 사실 사설 업체에서 교육을 받거나 아니면 저 같은 경우는 관련 과를 나온 친구들한테 도움을 많이 받는 편이기는 한데 항상 이렇게 도움만 받지 말고 나도 좀 구체적으로 이게 직접적으로 이걸 배워서 직접 내 작업에 활용하면 좋을 것 같다라는 생각을 많이 했었습니다. 그래서 좀 그런 여러 가지 재료들을 좀 전문적으로 다룰 수 있는 교육 안전 교육 이런 것들이 좀 추가적으로 있었으면 하는 생각은 있습니다." (VA006)

"저도 어떤 예술에 대한 전반적인 지식을 그래도 체계적으로 습득할 수 있는 곳이 그런 학교이기도 하고 그런 부분들이 처음에 이제 예술이라는 거를 공부하는 사람에게는 굉장히 큰 도움이 된다고 생각을 해요. 그리고 저도 학부 졸업할 때까지도 사실 주변에 예술을 예술가가 되어야겠다라고 이제 생각하는 친구들이 많지 않아서 그런 어떤 예술계에 진입하는 데 굉장히 저는 그냥 모호했었던 것 같아요. 그런 예술계라는 곳이 그래서 어떻게 보면 조금 더 그런 모호함을 거치는 것은 대학원에 들어가고 나서 좀 더 예술을 같이 공부하는 동료들 그리고 예술에 대해서 전반적인 어떤 경험을 해볼 수 있게 기회를 주신 교수님의 어떤 그런 지도가 굉장히 큰 도움이 됐었던 것 같습니다." (VA005)

"프랑스 같은 경우는 사실 레지던시가 사립 레지던시도 되게 많거든요. 그래서 보통 졸업을 하면은 사립 레지던시에 들어가는 경우도 되게 많고 그 안에서 또 다른 학교를 졸업하고 나서도 그 젊은 예술가들하고 교류할 수 있는 그런 커뮤니티가 되게 잘 형성이 되는 편인데 사실 우리나라 같은 거는 중간 단계에는 졸업을 하고 나서 시작하는 단계의 예술가들에게 딱히 그런 레지던시라든지 그런 커뮤니티의 장소가 있나라는 생각을 해봤을 때 사실 그렇게 크게 뭔가가 있다라고 느낀 적은 없었어서 그게 좀 뭔가 되게 국공립 레지던시들은 그렇게 초기 단계에서 살아남고 계속 작업을 이어나간 어느 정도 인정받은 사람들이 들어가는 느낌이랄' (VA005)

■ 창작 활동을 지속하는 과정에서 공간 및 비용 확보의 어려움이 있음

- 특히 설치 및 다매체 작업을 수행하는 경우 창작 비용이 급격히 증가하며, 기존의 지원사업이 작업실 임대 비용, 장기적인 창작 지원 등을 충분히 포함하지 못하는 경우가 많음
- 작업을 지속하기 위한 별도의 수익원이 필요하지만, 이에 대한 현실적인 대책이 부족함

"저는 그런 어떤 전시 준비를 지원해 주는 그런 제도도 굉장히 중요하고 근데 그거는 이제 어떻게 보면 전시할 준비가 되어 있는 작가들에게 필요한 거잖아요. 근데 그 이외의 시간이 상당히 더 길거든요. 작가들한테는 그 창작을 하고 고민하고 그것을 수행할 수 있는 어떤 여력이 이제 좀 갖춰져야 되는데 특히 작업실 공간 지원 비용 이런 것들을 제가 예전에 한번 ○○문화재단에 지원을 한 적이 있어요. 근데 그런 이제 지역 문화재단의 어떤 취지나 목적은 어떤 지역에 대한 지역성을 항상 염두에 두고 지원을 해주기 때문에 그거에 맞지 않으면 선정되기가 굉장히 좀 힘든 현실이더라고요. 그래서 제가 작년에 그거를 지원했었는데 떨어졌어요." (VA005)

"그래서 결국에는 이제 제 개인 사비로 이제 작업실을 유지하고 그리고 이제 작업을 만들어가는데 개인 사비들을 많이 들였던 적이 있는데 저는 물론 그런 전시를 위한 지원금도 중요하지만 지금 저한테 당장 제일 좀 받고 싶은 지원은 아무래도 그런 공간, 이제 창작 공간을 유지할 수 있는 어떤 지원이라든지, 아니면 학교를 나와서 작가도 어쨌든 계속 공부를 해야 되잖아요. 그러니까 그런 공부를 할 수 있는 학습비를 지원해 준다든지 아니면 책을 구입할 수 있는 비용이라든지 이런 지원 제도도 좀 저 개인적으로는 좀 받고 싶은 지원이다라고 말씀드리겠습니다." (VA005)

"저도 이제 계속 이야기하면서 생각을 해봤을 때 작업을 계속 이어나갈 수 있게 해주는 그 공간이 조금 중요한 것 같다라는 생각을 많이 하고요. 아무래도 공간이 좀 고정적으로 들어가는 이게 지출이다 보니까 그거를 작업실이 있고 없고가 되게 영향을 많이 미치기 때문에 되게 거의 필수적으로 작업실이 있어야 되는 부분이기 때문에 레지던시의 형태도 될 수 있고 작업실 비용 지원의 형태도 될 수 있고 저는 그런 공간 지원에 대해서 조금 지원이 있었으면 좋겠다라고 생각이 들었습니다." (VA006)

"근데 만약에 그런 연말이나 연초에 레지던시에서 떨어지게 되면 앞으로 이제 1년은 어떻게 해야 되나 약간 그런 1년 플랜 자체가 그러니까 1년 단위로 플랜이 돌아가는 것도 지치기도 하지만 레지던시에 떨어지면 1년을 이제 어떻게 버텨야 되는지, 그리고 그런 이 통째로 날아가 버리는 그런 것들이 있고, 또 그렇다고 해서 지원금을 받아도 그게 어떤 작업실의 비용으로 지출을 할 수는 없잖아요." (VA007)

■ 전시 대관료 부담이 경제적 장벽이 됨

- 신진 작가들은 공모 전시를 통해 개인전 기회를 얻기도 하지만, 일부 공모는 대관료를 요구하는 방식으로 운영되어 경제적 부담을 초래함
- 이에 따라 일부 작가들은 지원사업을 통해 전시 비용을 확보하려 하지만, 경쟁률이 높고 지원금 규모가 제한적인 경우가 많아 실질적인 해결책이 되기 어려운 현실임

“네 근데 저는 어쨌든 규모가 큰 작업을 하다 보니까 진짜 돈이 많이 드는 거는 결국 현장에 와서 도와주는 인력들 인건비 주는 거랑, 그리고 자잘하게 운송에 들어가는 비용들도 있고요. 그리고 저의 경우에는 그랬던 적은 많이 없는데 대관비로 많이 상당 부분을 쓰는 친구들도 있더라고요. 그래서 저는 근데 너무 운 좋게도 뭔가 지원 사업을 쓰기

전에 공간이랑 컨택이 돼서 연락을 해서 그냥 지원 사업을 쓸 때부터 이미 공간이 확정된 경우가 많이 있는데, 이제 주변에서 얘기를 많이 들어보면 사실 서울에서 뭔가 규모 있게 대관을 할 수 있는 공간들이 많이 없기도 하고 또 그런 공간들은 막 1년 전부터 이미 예약이 다 차버리고, 그리고 막 또 일 단위로 금액이 나가다 보니까 그게 이제 만약에 사실 전시를 연다고 하면은 어떤 작가든 최소 2주 3주 그래서 길게는 한 달 이상을 하고 싶어 할 텐데 이제 그렇게 막 곱하기 30 하게 되면 정말 거의 천만 원 넘는 금액이 되는 거죠." (VA007)"

"예를 들면 개인전 기금을 받아도 ○○문화재단은 맥시멈이 400만 원인데, 사실 400만 원은 재료비가 사실 너무 부족한 경우가 많거든요. 대관료 포함입니다. 그래서 사실 무료로 대관할 수 있는 이렇게 아름알음 알 수 있는 갤러리들도 이제는 있어서, 사실 그런 거 빼고도 재료비만 쳐도 부족한 케이스고. 이게 설치 작가들이 힘든 게 뭐냐면 이게 점점 뭔가 내 퀄리티를 올려나가야 되는데, 그러려면 사실 이게 핑계가 아니라 진짜 돈이 많이 들어갈 수밖에 없고, 그런 완성도적인 면에서도 혼자서 해결 안 되면 전문가나 이런 사람들을 불러야 되는데 그런 거에 대해서 너무 돈을 많이 써야 된다. 그럼에도 불구하고 그거를 버틸 수 있는 작가들은 아직까지 버티고 있는 것 같고요. 저도 나름대로 이렇게 조금 그냥 제 작업을 할 수 있는 범위 내에서. 또 사실은 일하다 보면 그런 것들이 도움이 될 때가 많거든요. 그래서 그런 식으로 일단 저는 유지를 하고 있습니다." (VA009)

"그러니까 이게 만약에 대관료를 작가한테 지불해야 돼, 지불하는 형태면은 그거는 이름이 공모라고 적히면 안 되는 것 같아요. 그러니까 이게 만약에 전시가 굉장히 하고 싶어서 작가가 대관을 할 수도 있잖아요. 그럴 때는 공모라는 이름을 붙이면 안 되고 대관을 모집한다든가, 아니면 대관료라든가 이런 것들이 있어야 되는데 그때는 정말 막 학부 졸업한 20대 초반 아이들, 막 너무 전시 경력이 없고 그렇다 보니까 공모를 뽑는다고 해서 막 다 지원을 하는 거예요. 전시 공모 막 지원했는데 알고 보니까 대관료를 적지 않은 금액을 내야 된다. 약간 이런 형태가 사실은 좋지 않은 형태였던 거죠." (VA008)

3) 해외 진출

■ 미술계가 점점 국제화되면서, 해외 활동과 네트워크 확장을 중요하게 여기고 있음

- 해외 진출이 한국 작가들에게 중요한 성장 경로로 자리 잡고 있음. 유학을 가거나, 일부 작가는 해외 공모전을 통해 전시 기회를 얻으며, 해외 갤러리와 전속 계약을 맺고 경매 시장에서도 성과를 거두고 있는 작가도 있음

"작가로 활동을 하면서 신을 넓혀보겠다는 생각을 계속하게 되는 것 같아요. 이제 최근 한국에서의 미술 신 자체도 굉장히 인터네셔널해진 부분들이 있잖아요. 그리고 한국 작가들이 해외에서 많이 활동을 하기도 하고. 그런 거를 봤을 때 내가 어떤 다른 활동들을 할 수 있을까, 그리고 조금 더 다른 신을 접해보고 다른 사람들을 만나보고 싶다 이랬던 게 많이 큰 것 같아요." (VA007)

"저는 국내에서는 없었고 해외에서는 공모에 당선이 된 적이 있었어서, 공모를 통해서는 전시한 적 있습니다." 거기가 덴마크였습니다." (VA006)

"그리고 동료 중에도 97년생 동료가 있는데, 되게 좋은 갤러리랑 협업이 되면서 전속이 되고 이러면서 지금 홍콩 경매 이런데도 아시아 여성 작가로 최초로 작품이 낙찰되기도 하고," (VA008)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

지원사업 규모가 부족하다는 의견과 레지던시 프로그램 축소에 대해 우려함.
복잡한 정산 절차 개선의 필요성, 창작 공간 지원 및
해외 활동 기회의 확대 등이 과제로 대두됨

1) 지원사업 관련 개선점

■ 매체나 분야의 특성에 따라서는 지원 규모가 부족한 면이 있음

"제가 00년에 다큐멘터리를 48분짜리를 만들고 그거를 이제 장편 다큐로 만들고 싶어가지고 다큐 신으로 잠깐 넘어갔던 적이 있었는데 그 가장 큰 이유는 다큐 신에서 주는 예산의 범위가 훨씬 많았기 때문에가 있었던 것 같아요. 그러니까 사실 이번에 0000만 원 받은 것도 되게 많이 받은 거고 미술계에서 받는 거에 비하면 굉장히 많은 금액이지만 이게 어쨌든 다큐 신으로 넘어갔을 때는 거의 이제 거의 막 여기저기서 끌어모았을 때 한 8천 9천 정도 되는 비용을 펀딩을 했었고, [...] 어쨌든 그런 부분에 있어서 아예 사업의 규모가 달라지다 보니까 그렇게 되면은 사실 작가 입장에서는 할 수 있게 되는 게 너무 많아지고, 그리고 여러 사람들과 같이 협업하면은 그만큼 퀄리티가 올라가는 부분들도 있고 그리고 항상 이제 막 저도 너무 안타까운 일이지만 미술계에서 이제 주는 페이가 넉넉하지 않고 항상 적은 규모로 운영되고 하는 것들은 아마 모두가 느끼는 아쉬움일 것 같아요." (VA007)

■ 레지던시 프로그램 축소에 대한 우려와 올바른 운영 방식 도입 요구

- 레지던시는 단순한 작업 공간 이상의 역할을 하며, 작가들에게 창작의 안정감을 제공하고 동료 작가들과의 협업을 통해 시너지를 낼 수 있는 중요한 기능을 하므로 지속적으로 유지할 필요가 있음
- 또한, 작가의 출신 지역 제한이 과도한 경우 레지던시의 순기능을 감소시키므로, 개선이 필요함

"저 같은 경우에는 작업적인 어떤 그런 발전도 굉장히 컸고, 그리고 아까도 얘기한 것처럼 만약에 전시가 막상 없거나, 아니면 기금도 안 됐을 때 작가들이 제일 고민하고 불안해하는 거는 내가 작가임을 스스로 증명을 어떻게 해야 되는가예요. 근데 레지던시에 있으면은 많은 것들이 안정감을 줘요. 내가 스스로 작가라고 말하지 않아도 난 작가구나, 라고 인정받는 어떤 그런 안정적인 공간에서 작업을 연구할 수 있는, 몰입할 수 있는 시간을 주고, 전시도 막 그렇게 호흡을 가쁘게 잡지 않아도 레지던시 내에서 내가 올해는 전시를 줄이고 작업에만 몰입해야지, 라는 어떤 안정적인 환경을 주고. 그리고 거기서 만나는 사람들도 되게 중요하다고 생각하거든요. 사람을 만나러 가는 사람들도 있어요. 정말 유명한 어떤 레지던시 같은 경우에는 그 해에 어떤 동료들이 했느냐에 따서 시너지를 일으키기도 하고, 그리고 서로 되게 도움이 많이 되기도 하고, 서로 포트폴리오를 보면서 같이 연구를 하기도 하고. 그래서 저는 레지던시가 갖고 있는 어떤 기능에 대해서는 순기능이 훨씬 더 크다고 생각하고, 이게 점점 줄어드는 거에 대해서 되게 많은 안타까움을 가지고 있어요." (VA008)

"0000000이 작년에 되게 화두였어요. 지금 운영하는데 대신에 00지역작가만 뽑는 걸로 해가지고. 아까도 선생님이 말씀하시면서 시나 지역에서 운영할 경우에 왜 우리 시민이 아닌데 지원해도 되냐, 이런 관료 있잖아요. 그게 진짜 어이없지만 그게 사실 정말 문제예요. 왜냐하면 저는 ○○에서 레지던시를 1년 동안 있었는데, ○○○○○○이라고 ○○문화재단에서 운영하는 곳인데, 거기도 비율 따라 지역 작가 몇 퍼센트, 그다음에 외부 작가 몇 퍼센트, 그리고

외국인 작가들 이렇게 오는데. 제가 ○○ 내려갔을 때 지역 작가님들이랑 얘기를 하다 보면은 너무 모르는 거에 있어서 답답한 거예요. 지역 작가분들을. 왜냐하면은 사실 서울도 이 미술의 어떤 거대한 시장이나 흐름으로 보면은 한국이고 서울이어도 정말 작아요. 진짜 정말 작거든요. 게다가 우리나라 같은 미술의 불모지인 나라고. 근데 이 서울에서의 어떤 공간들이 있고, 어떤 작가들이 요즘 이런 담론들이 얘기 나누고 있고, 이런 것들 전혀 모르는 거예요. 그래서 지역 작가분들은 그런 거에 대한 답답함이 있더라고요. 자기들은 모른다. 아무것도 모른다. 그래서 자기는 너무 답답해서 이거 들어왔대요. 사실 전시 작업실이 있는데도, 작업실이 있는데도 외부 작가 만나고 싶어서. 근데 이게 사실은 지역 작가를 보호하면서도 외부 작가를 뽑아야 되는 게 0000000 같은 경우에도 사실 거기가 정말 붐이 있었던 거는 거기 출신 작가들이 굉장히 잘해왔고, 그렇다 보니까 많은 어떤 막 신진 작가들 같은 경우에는 꼭 거치고 싶은 제도권 중에 하나였고, 그렇다 보니까 오픈 스튜디오를 하거나 이럴 때 많은 외부인들이 거기에 들어가서 전시도 보고, 지역을 알고 오히려 이게 순기능이 될 수 있는 건데 그걸 모르는 거예요. 그렇다 보니까 올해 같은 경우에 □□에서도 □□시 의원이 바뀌면서 지역 작가 우선이라든가, 지역을 어떤 토대로 작업을 할 수 있는 거, 이런 것들이 되게 멀리 보면 너무 관료 때문에 결국에는 발전할 수 없는 그런 방향으로 오게 되고. 그러다 보니까 지역에 같은 경우에는 한 4명, 5명 뽑는 데도 있는데, 지역 작가를 두세 명 뽑다 보면은 결국엔 우물에 우물이고 계속 거기에서 맴도는 거예요. 그러다 보니까 그거에 대한 답답함이 일단 저는 첫째로 있었고." (VA008)

■ 지원금 정산 절차가 복잡하여 작가들의 부담이 되고 있음
- 작가들이 E-나라 도움의 복잡한 시스템에 부담을 느끼고 있으며, 이로 인해 지원금을 신청하는 것 자체를 꺼리는 경우도 있어 개선이 필요함. 간소화된다면 더 효율적인 창작 활동이 가능할 것

"이제 지원금을 받자마자 저는 0월에 또 전시를 바로 했다 보니까 작업을 만드는 데 있어서는 현실적으로 막 이런 부분이 너무 아쉽거나 어렵거나 했던 부분은 많이 없었는데, 물론 이제 정산하는 거는 아직도 많은 어려움을 겪고 있고 그래서 아예 저는 처음부터 그냥 E-나라 도움이랑, 정산을 해 주시는 분을 구해서 업무를 아예 분담을 했거든요. 근데 그 부분을 만약에 이제 이게 가능할지 모르겠지만 그런 정산의 루트가 간소화되어서 그 부분을 제가 직접 하면서 세이브 할 수 있다면은 굉장히 많은 도움이 될 것 같기는 해요. 왜냐하면 정말 모든 사람들이 E-나라 도움이 너무 어렵다라고 이야기하는 게 많아서 거기에 이제 선뜻 지레 겁을 먹게 되는 부분들도 있고," (VA007)

2) 창작 공간 마련

■ 작가들에게 안정적인 창작 공간을 제공하기 위해 레지던시, 임대료 지원, 공유 스페이스 운영 등의 제도가 필요함

"저도 이제 계속 이야기하면서 생각을 해봤을 때 작업을 계속 이어나갈 수 있게 해주는 그 공간이 조금 중요한 것 같다라는 생각을 많이 하고요. 아무래도 공간이 좀 고정적으로 들어가는 이게 지출이다 보니까 그거를 작업실이 있고 없고가 되게 영향을 많이 미치기 때문에 되게 거의 필수적으로 작업실이 있어야 되는 부분이기 때문에 레지던시의 형태도 될 수 있고 작업실 비용 지원의 형태도 될 수 있고 저는 그런 공간 지원에 대해서 조금 지원이 있었으면 좋겠다라고 생각이 들었습니다." (VA006)

“공간을 유지하기 위한 비용인데 그거는 1차적으로 일단 지역문화재단에서 공모를 받지만 또 지역문화재단의 사업 취지랑 안 맞으면 또 지원 선정되기가 쉽지 않거든요. 그렇게 안 되는 또 작가들을 위해서 지금 여기가 조금 더 넓은 상위 기관이잖아요.어떻게 보면 그런 데서 뭔가 조금 받쳐줄 수 있는 지원 제도가 마련되면 좋지 않을까 이런 생각을 좀 해봅니다. [...] 사실상 기댈 수 있는 작업 공간에 대한 임대료를 기댈 수 있는 곳은 지금 한국문화예술위원회 같은 곳이거나 아니면 한국예술인복지재단에서 지원해 주는 그런 제도뿐인데 그것도 경연이고 그러다 보니까 좀 그런 작업실 레지던시가 됐든 아니면 공간을 유지할 수 있는 임대료의 절반이 됐든 이렇게 조금이라도 지원이 이루어지면 좋겠다라는 생각을 했습니다.” (VA005)

“공유 스페이스 같은 게 있어도 좋지 않을까, 그래서 거기를 단기로 빌려서 사용할 수 있는 곳이라든지. 작업 공간의 공유스페이스요. 왜냐면은 이거는 사실 근데 인터 작업하는 사람에 한정된 거라고 생각하기도 하지만, 어쨌거나 그런 회의실이라든가 아니면은 그런 네 회의실이라든가 아니면은 그런 뭔가 그런 깔끔하고 정돈된 공간에 대한 거를 이제 많이 공유하는 거는 많이 봤는데 예술청이라든지 이런 식으로 그런 식으로 공유를 하거나 아니면은 연습실이라든지 아르코에도 혜화에 있는 연습실 같은 거 이런 스페이스 같은 거 보면서 뭔가 이런 입체 작업을 하는 공간도 뭔가 단기로라도 뭔가 사용할 수 있는 곳이 있으면 좋겠다. 왜냐하면 사실상 작업실을 외부에서 구하는 것도 말이, 말이 좋아서 이제 막 따로 구하는 거긴 한데, 그 과정에서도 부동산 거쳐가지고 이런 작업 해야 되는 거고 어떤 층고가 높은 공간이어야 되고 막 이런 그거를 찾아나가는 과정도 사실은 되게 어려운 거여서, 근데 금천에도 약간 그런 프로젝트 스페이스 같은 공간이 있는데 거기는 아마 참여 작가였던 것 같아요.“ (VA007)

3) 해외 활동 지원

■ 해외 활동에 대한 관심과 기회가 증가하고 있어 다양한 지원이 필요한 시점임

- 기존 국제 지원 기금의 경우 새로운 시도보다 이미 활성화된 프로젝트를 지원하는 경향이 있어 제고 필요
- 해외 인사 초청 및 스튜디오 방문 프로그램은 해외 네트워크 형성 등 작가들에게 직접적인 기회를 제공할 수 있음

"더 어떤 범위를 글로벌하게 넓히고 싶어 하는 것도 있고 그리고 9월이 되고 프리즈 기간이 되면 정말 많은 사람들이 한국에 오기도 하고 그만큼 많은 기회가 생기고 열리는 것 같은데, 이제 아르코에서 주는 국제 지원 기금이 너무 어려워가지고 저도 이제 사실 여기서 있다 보면은 여기에 있는 기관이랑 연계를 해가지고 사업을 해서 지원금을 받는다든가 이런 거를 많이 생각을 하는데 한 3년 전까지만 해도 그게 어떤 새로운 시도에 대해서 많이 열려 있는 느낌이었는데 사실 이번에도 그 사업을 쓰려고 들어가 봤거든요. 근데 들어가 봐서 이거를 다 읽으니까 뭔가 이미 너무 활성화된 것에 이렇게 조금 더 무게를 실어주는 느낌을 많이 받았던 것 같아요." (VA007)

"○○○○○○○○에서 해주는 약간 9월이면은 이렇게 몇 명 해가지고 해외 인사 초청해가지고 스튜디오 비짓 시켜주는 프로그램이라든지 그런 것도 저는 되게 좋다고 생각했었고, 어쨌든 그 사람들이 그 기회로 한국에 와서 이제 작가들 작업실에 다 방문하고 얘기를 하고 이런 것들 사실은 되게 좋은 기회가 될 수 있다고 생각하고요." (VA007)

3-2. 세부 논의 사항 [G.2] 작가 : 도약

가. 분야 현황

진입 후 5년 이상 활동으로 확실하게 제도권 안으로 들어오는 단계
지원기관에서는 청년으로 묶고 있으나 연령범위가 크고 경력이 급변하는 시기
작품활동의 양, 네트워크 범위, 소속 갤러리 규모 등에서 차이가 나기 시작

1) 생태계 진입 과정과 이후 활동

■ 도약 단계 작가(인터뷰이 2인)의 진입 과정

- 유년기부터 체계적인 예술 교육을 받았으며, 대학을 통해 진입한 경우
- 디자인 전공 후 민간 플랫폼 선정이 미술계 진입의 계기가 됨

"저는 일곱 살 때부터 [...] 디자인, 공예, 음악, 또 미술, 동양화, 서양화 이런 걸 저쪽에서 계속 배워왔었고요. ○○예고를 이제 진학을 해서 [...] 대학은 서양학과로 ○○○대학에 입학을 하긴 했었는데. 학교 시스템이 이렇게 서양학과라고 해서 그림 배우는 게 아니라 그냥 좋은 작가들을 데려와서 그냥 그 스튜디오 방식으로 수업을 하는 시스템이었어가지고 [...] 다양하게 이제 배웠고요." (VA010)

"저는 말씀드리다시피 디자인을 전공을 했고, 이 파인 아트 쪽으로 넘어오게 된 가장 큰 계기는 제가 00년에 '○○○'이라는 ○○○○○에서 후원하는 플랫폼이 있는데 거기에 선정이 돼서, 00년부터 활동을 했어요. 당연히 그때 당시에는 제가 작가의 포지션이 아니라 디자이너로서 거기에 선정이 됐고, 그래서 활동하다 보니 당연히 그 안에 계신 여러 작가님들을 만나면서 교류를 하게 되었어요. 그 작가님들이 제법 이 미술 생태계에서 왕성하게 활동하시는 분들이었거든요. 이름만 대면 다 알 정도의 경력을 가지신 분들이어서. 그분들하고 교류하면서 좀 더 디자인이 아니라 미술계 쪽으로 내가 흥미가 더 생겼고 할 수 있을 거라는 어떤 자신감이라고 해야 될까요? 아무튼 좀 그런 마음이 생겼던 것 같아요." (VA011)

■ 첫 전시 및 이후 활동

- 대안공간과 미술관에서 전시하며 상업시장과 연계됨. 또한 신진 예술가들이 대학을 졸업한 이후의 진로에 대한 고민과, 이를 해결하기 위한 인큐베이팅 프로그램을 진행함
- 레지던시를 통한 네트워크 확장을 바탕으로 ○○미술상, ○○○미술관 전시에 참여하며 지속적인 활동을 이어감

"대학교 3학년 때 ○○○○○○ ○라고 하는 그 당시 이제 대안 공간에서. 이제 전시 제의가 와서 거기서 이제. 개인전을 하고 아 졸업하고 그때 3학년 때 이제 제가 들어와서 졸업 직후에 거기서 개인전을 하고 그 다음에 이제 그 아르코 미술관에서 운영하는 인사미술 공간이 원서동에 지금 있는데 거기서 이제 개인전을 하고. 뭐 그 이후에는 이제 여러 뭐 미술관이나 이제 대안 공간들 위주로 일단 전시를 했었고요. 그리고 2020년 이후에 이제 갤러리 쪽하고도 같이 일을 하면서 페인팅을 이제 전시하고 파는 이제 일들을 했었고. 그리고 최근에 이제 갤러리를 오픈하면서 이번에 ○○ 비엔날레 ○○○○○○(프로그램)이 저희 이제 그 회사에서 설치 용역부터 시작해서 작가 커뮤니케이션 하는 일들을 좀 했었고" (VA010)

"그리고 00년도부터 이제 신진 예술가들이 대학을 졸업을 하기는 하는데 대학에서 사실 이제 그 현장 그 진입 과정에 대한 그 학습을 가르칠 능력이 없어요. 그래서 졸업을 하고 나면 대부분 어떻게. 작가가 돼야 되는가에 대한 고민들이 많이 있어서 [...] 그때 저도 이제 그 대학 졸업하고 이제 대학원 시절 때 이제 그 수업을 받아서 거기서 이제 영감을 받아서 그렇게 이제 신진작가들을 이제 인큐베이팅 하는 프로그램을 계속 진행을 하다가. 00년도 때 이제 그 ○○○○○○(레지던시)에서 진행하는 교육과 이제 그 레지던시 프로그램 연결된 사업이 청년 무슨 사업이 있어요. 그걸로 이제 해서 그때부터 좀 본격적으로 그런 이제 어떻게 보면 대학 이후에 신진작가가 되는 수업 그런 것들을 이제 계속 진행을 하고.[...]" (VA010)

"(진입 이후) 여러 주요 기관의 레지던시에 입주해서 활동을 했고. 저 같은 경우에는 가장 그 레지던시의 경험이 중요했던 게, 네트워킹을 하면서 많은 그 인적 인프라를 만들었다는 게 좀 가장 주요했던 것 같아요. 그러니까 작가님들 뿐만 아니라 비평 매칭 프로그램을 통해서 어떤 기획자나 어떤 비평 선생님분들을 만날 수 있었던 점. 그리고 오픈 스튜디오를 통해서 저를 프로모션 할 수 있는 그런 기업들의 기회가 만들어졌다는 점. 사실 그런 것들이 기반으로 해서 올해는 그 레지던시에 입주하지 않은 기간임에도 불구하고 사실 올해가 가장 전시가 많은 해이기도 했거든요. 그렇다 보니까 그런 인프라와 네트워킹을 그런 주요 기관의 지원을 받음으로 인해서 만들 수 있었던 거 아닌가? 사실 미술 작가로서 그 작품 활동을 할 수 있는 공간적 지원도 굉장히 그 레지던시 프로그램이 중요한 점이기도 한 것 같기는 해요." (VA011)

"(○○미술상을 받으시면서 사립문화재단 에서 운영하는 큰 전시를 또 하셨고, 또 ○○○ 미술관과 같이 이제 지자체나 아니면 국가에서 운영하는 큰 미술관에서도 전시를 하셨어요.)" (VA011)

2) 작업환경

■ 일부 작가는 사무실이나 야외에서 작업하고 있었으며. 분야별 필요 공간에 차이가 있음

- 작업실을 공유해 비용을 절감하는 경우가 있었으며, 규모와 매체에 따라 비용이 다르고, 외곽으로 나가면 큰 공간을 확보할 수 있으나 이동 제약이 따름

"저 같은 경우에는 제가 여기 사무실, 사실 여기 작업실이 아니라 사무실이거든요. 작업을 할 수 있는 공간은 아니에요. 그래서 여기서 그냥 울며 겨자 먹기로 이제 저는 또 워낙 나무를 다루다 보니까 좀 지저분할 수밖에 없어요. 환경이. 그래서 운이 좋게도 저는 1층이라서 사무실이. 길에 나가서 작업을 하거든요. [...] 근데 사실 그런 작업실에 대한 어떤 니즈는 신진이건 중견이건, 그거는 사실 그 연차에 따른 것 같지는 않아요." (VA011)

"주변에서 저는 작업실 쉐어하는 분들 많거든요. 그런 식으로 해결할 수 있는 것 같기도 해요. 주변에서 보면 오히려 회화 작가님들이 그런 건 공간적 자유는 좀 자유도가 있는 것 같기는 하거든요. 물론 미디어 하시는 작가님들은 좀 다른 이야기이긴 하지만. 그 작가님들은 컴퓨터만 있으면 되니까. 보통 테이블 하나 두고 한 평 정도 되는 공간을 쉐어한다면 한 2, 30만 원 정도에서는 해결을 하시는 것 같긴 하더라고요. 근데 또 물론 활동을 오래 하다 보면 마음 맞는 작가, 그리고 매체별로 좀 이제 마음이 맞거나 매체별로 그게 맞아서 한 공간을 좀 같이 쓸 사람들이 모여서 쉐어를 하다 보면 뭐 한 50만 원까지도 올라가는 것 같기도 하고. 사실 그것도 되게 공간이나 어떤 매체에 따라서 작가님들의 케이스 바이 케이스인 것 같기는 해요. 그리고 또 외곽으로 나가면 좀 더 그게 자유로워지잖아요. 서울이

아니라 이동에 제약이 없는 분들은 오히려 외곽에 나가서 아주 큰 공간을 쉐어를 한다든가". (VA011)

■ 전시 비용에서 디자인, 설치, 장비 임차 비용이 큰 비중을 차지하며, 원하는 전시 공간 확보가 쉽지 않았던 경험이 있었음

"제가 미술계에서 봤을 때는 디자인, 설치, 운송이 돈을 그 전시에서 많이 차지해가요. 그리고 장비 임차. [...] 공연을 할 때 기본적으로 필요한 게 프로젝터를 많이 쏘고 사실 그게 대여업체가 마진이 어마어마하거든요. 예 그러니까 예를 들면 100만 원짜리 프로젝터를 한 달 빌리면 100만 원이기 때문에 그냥 사는 게 나아요. 근데 지원금으로는 사는 게 불가능하니까 울며 겨자 먹기로 전시할 때마다 100만 원씩 해야 되니까." (VA010)

"사실 그 장소도 굉장히 어렵게 구한 거였어요. 그러니까 지원금을 받음과 동시에 다른 대안공간, 그러니까 미리 합이 맞춰진 장소가 아니라면 이제 지원금 받는 것이 확정되는 순간 이제 빠른 호흡으로 이제 대관이 이루어져야 되는 것 같더라고요. 사실 그때는 저도 경험이 많지 않아서 어영부영하다가 시기를 많이 놓쳤고. 그러니까 제가 원하는 시기, 원하는 공간은 이미 다 다른 작가님들이 다 선점을 한 상태여서, 찾다 찾다가 되게 그 공간은 되게 어렵게 대관을 한 경우였거든요. 그러니까 제가 애초에 기획서에 있었던 공간도 아니었고, 말 그대로 되게 즉흥적으로 이루어진 그런 공간 선택이었기 때문에." (VA011)

■ 창작활동으로만 생계를 유지하기 어려워 겸업을 하고 있었고, 경제적인 담보 될 수 있는 창작 활동에 대해 고민하고 있음

"사실. 저도 생계는 다른 방식으로 지금 하고 있기 때문에. 100% 제가 뭐 강의를 나가는 것도 아니고, 제 작품을 팔고 있는 것도 아니기 때문에. 다른 어떤 제 3의 어떤 활동을 하면서 지금 생계를 유지하고 있거든요. 그래서 만약에 제가 작품 활동을 하면서 제 생계까지 유지할 수 있다면 가장 좋은 방식이겠죠. 이게 아주 그 미술활동과 거리가 있는 활동은 아니잖아요. 제가 뭐 배달 플랫폼 노동자도 아니고, 서빙을 하는 것도 아니기 때문에 아주 동떨어진 게, 저는 운이 좋게도 아주 동떨어진 일이 아니어서 제가 뭐 00 디자인도 지금 하고 있고. 그러니까 예술계에 있는 활동을 하면서 사실 생기를 유지하고 있어요. 그러니까 저는 되게 운이 좋은 케이스라고 생각을 해요. 그래서 오히려 그런 활동을 하면서 연이 맺어져서 작가 활동에도 어떤 기회가 생긴다든가, 이런 것들이 가끔씩 있기 때문에. 저는 그런 것들이 아주 영향을 미친다고 할 수도 있고, 영향이 아주 없다고도 할 수 있어서 저는 조금 진짜 특이한 케이스인 것 같아요." (VA011)

"더 이상 신진 작가라고 말할 수 없는 그런 경력을 가진 작가이기 때문에. 지속가능함을 찾아야 되는 시기라고 사실 생각이 들었거든요. 그러니까 이게 뭐 지원금을 계속 받을 수 있을지도 사실 잘 모르고, 매해 이렇게 항상 불안정하게 생활하는 것도 또 언제 지원금이 끊길지 모르고, 언제부턴가 또 저의 어떤 기획서가 채택이 안 될 수도 있고. 그거를 담보할 수 없는 입장에서 이 작가 활동을 지속 가능하게 만드는 무언가가 좀 필요하다고 생각이 들긴 하거든요. 그래서 사실 뭐 내년에는 잘하면 이제 강의도 할 수 있을 것 같고. 그러니까 이 예술계 생태계 안에서 생계를 유지할 수 있는 방법을 찾아 나가야 되겠다라는 생각을 좀 하고 있어요. 이게 말씀드렸다시피 강의든, 뭐 작품을 파는 거

든 좀 그런 쪽으로, 그러니까 경제적인 활동도 담보된 창작 활동이 되어야 된다라는 생각을 좀 하고 있어서. 또 이제 아빠가 된 입장이라, 좀 경제적인 것에서 저는 이제 절대 자유롭지 못한 상황이거든요. 그래서 그런 다음 단계는 그게 아닐까. 경제적인 담보가 되는 창작 활동. 그게 어떤 건지 사실 잘 모르겠어요. 근데 그걸 좀 고민해야 되는 지점에 와있다라고 생각을 합니다." VA011)

3) 상호작용의 주체와 내용

■ 레지던시를 통한 동료 작가 및 전문가와의 상호작용이 창작과 표현 방식을 확장하는 중요한 역할을 했다는 평임

- 레지던시에서의 비평가 매칭은 지속적으로 비평 글을 축적할 수 있는 기회로, 작품 변천사를 기록하는 중요한 자료가 되어 포트폴리오나 작품집을 구성하는 데 큰 역할을 함

"0년 동안 여러 주요 기관의 레지던시에 입주해서 활동을 했고. [...] 근데 다른 쪽으로 필요한 어떤 방법론이나 표현 방법에 있어서의 막힘이 있었을 때는, 저는 좀 다른 사람하고 좀 소통이 좀 소통을 잘하는 편이라서 다른 작가님들 방을 문을 두드려서 어떤 00 사용법이라든가 마감 방법이라든가, 그런 걸 자연스럽게 물어볼 수 있어서 그것도 굉장히 중요한 어떤 레지던시의 역할이라고 저는 생각을 하기도 했거든요. 자연스러운 다른 작가님들과의 교류라든가 그게 굉장히 좋았던 점이었던 것 같아요. 내 작업에 대해서라든가, 어떻게 어떤 표현 방식이라든가, 내 작업에 대해서 다른 동료 작가님들한테 되게 많이 물어봤거든요. 그러니까 저는 전공자들은 동기 동창들에게 많이 물어보는 과정이었을 때인 것 같은데, 저는 레지던시의 어떤 동료 작가들에게 그거를 이제 뒤늦게 한 거죠. 그러니까 아니면 친하게 지내는 어떤 비평가 선생님이라든가, 기획자들한테 어떤 계속 물어본다든가, 내 작품이나 전시에 대해서. 그런 대화들을 통해서 자극을 가장 많이 받는 것 같아요." (VA011)

"그 레지던시 프로그램을 하면 비평가 매칭이 돼서 매해 글이 나오거든요. 저는 프로그램을 좀 많이 해서 그런지 모르겠는데 사실 글은 많이 쌓였어요. 그러니까 그런 프로그램을 통해서 그런 비평 매칭 프로그램이 자연스럽게 따라오기 때문에 글은 많이 생겼어요. 그래서 그런 것들도 어떤 레지던시 프로그램에서 가장 중요한 역할이었지 않았을까? 그렇지 않았으면 사실 서문밖에 안 남잖아요. 그러니까 자기가 직접 어떤 비평가 선생님들한테 비평문을 맡기지 않는 이상, 전시를 하면서 그 전시 서문밖에 남지 않는데. 항상 그런 것, 뭐 사실 이번에도 '○○○○'(전시)하면서도 비평가 매칭이 돼서 전시를 하면서도 비평 글이 나오거든요. 그러니까 그런 것들이 따라 나오는 거는 되게 좋은 프로그램인 것 같아요. 저 같은 경우에는 이제 연차가 쌓이면 이제 좀 두꺼운 전시 도록이 아니라 제 포트폴리오로 작품집을 만들 텐데 거기에 이제 차근차근 하나씩 쌓아 나가고. 이제 어쨌든 제가 활동한 시대별로 나온 글이기 때문에, 그런 글들을 이제 시대별로, 시간별로 이제 시간순으로 나열을 해 놓으면 그때 만난 선생님들이 내 작품을 어떻게 평가했는지는 이제 나오는 거라서 그때 좀 큰 역할이 되지 않을까? 라는 생각을 하고 있어요. 그러니까 이게 시간이 지날수록 그 글에 약간 농도가 좀 달라지는 것 같기는 하더라고요." (VA011)

■ 미술상과 지원 사업 선정, 작품 판애 금액이 작가들에게 중요한 경력과 평판 요소로 작용함.

"일단 미술상을 받느냐의 이슈가 있고 [...] 큰 상을 일단 받으면 이제 그게 좀 뭐랄까 작가로서 좀 더 이 사람이 지금 되게 잘하고 있다는 지표가 됐는데 그게 또 하나만 받으면 안 되고 매해 계속 지속적으로 조금씩 받는 거. [...] 그리고 이런 전시를 했을 때 밑에 아르코나 서울문화재단 로고가 박혀있으면 지원금 사업이 됐다는 뜻이잖아요. 그런

이제 자기 돈을 써서 전시를 하는 게 아니라 이런 지원금 사업도 어떻게 보면 경쟁이니까 약간 수상처럼 사람들이 좀 이제 생각하는 거 같아요 [...] 상업진 쪽에서는 이제 당연히 판매 금액이 높은 작가가 이슈인데 그건 제가 봤을 때는 미술계랑 별로 관계없는 경우가 많은 거 같고 그리고 이제 해외 쪽에서 전시 크게 하거나" (VA010)

나. 생태계의 변화 동향과 이슈

작업이 쌓이면서 아티스트 북·도록 등을 제작, 프로모션을 고민
도약단계로 진입 및 활동할 수 있는 규모의 전시와 함께
성장경로에 필요한 유연한(장비, 도록, 프로모션 등) 지원이 필요

1) 미술환경

■ 한국의 파인아트 시장은 작으며, 대신 상업·키치 시장이 큼. 대형 갤러리와 옥션에서 단기간 높은 판매가 가능한 작가를 집중적으로 소비한 후, 지속적인 지원 없이 사라지는 구조가 반복됨

> "정확히는 이게 구분이 좀 필요한데 파인아트. 철학적 예술로서 가치가 있는 순수 예술로서의 시장이 한국은 작아요. [...] 정확히는 철학적 가치가 깊다기보다는 [...] 인테리어 위주의 그 시장이 굉장히 커요. [...] 시장에서 팔리는 작업들이 대형 갤러리나 대형 옥션에서 짧게 팔고 쉽게 팔고 짧게 팔기 쉬운 작품을 작가를 이제 픽해서 대량으로 판 다음에 뒤를 책임지지 않는 경우가 아주 많죠. 실질적으로 젊은 작가들이나 30, 40대 이하의 작가들이 이제 그 시장에서 많이 소비됐다가 버려지는 걸 반복을 하죠." (VA010)

■ 프리즈 이후 해외 갤러리의 영향력이 증가, 해외 갤러리에서는 기존과 다른 작가가 요구됨
- 프리즈 이후, 한국 갤러리들은 해외 갤러리에 자국 작가를 소개하고 전속 계약을 맺는 것이 중요한 과제가 됨. 특히, 해외 갤러리는 단순히 예쁘고 잘 팔리는 작품이 아니라, 미술관 전시가 가능하고 담론을 형성할 수 있는 작가를 요구하고 있어, 한국 미술 시장에도 변화가 일어나고 있음

> "프리즈가 들어온 이후에 해외 갤러리가 많이 들어오면서 해외 갤러리가 한국 갤러리들한테 많은 영향을 끼치고 있어요. [...] 근데 해외 갤러리에서 계속 요구를 하는 게 예쁘고 잘 팔리는 작품이 아니라 미술관에서 전시를 하는 담론이 있는 작가들을 계속 요구를 하니까 그런 변화들" (VA010)

■ 최근 개인전에서도 기획자의 참여가 증가하고 있음
- 최근 개인전에서도 기획자가 참여하는 사례가 늘어나고 있으며, 일부는 실제 기획이 필요한 경우이지만, 단순히 기획자의 네임밸류를 활용하는 경우도 존재함

> "그러니까 기획자들이 저도 모 편집장님한테 개인전을 소식을 알리면서 기획자 이렇게 쓰시잖아요. 누가 기획했고 이런 거 보면서. 그 편집장님이 이렇게 얘기하시더라고요. 요즘에 말씀하신 것처럼 작가 개인전인데 기획자가 붙어서 기획을 한다. 이거는 좀 신기한 현상이고 요즘에, 새롭게 일어나는. 그래서 이거를 주제로 꼭지로 기사를 한번 써봐야 되겠다, 라는 말씀을 하시긴 하더라고요. 근데 작가된 입장에서 생각을 해보면 이게 잘 모르겠어요. 이게 기획자 이름을 붙이는 게, 정말 기획을 해서 붙이는 경우도 있고, 이름만 올려지는 경우도 있고. [...] 이게 정말 기획자가 필요해서 이 사람과 나는 기획이 필요해, 라고 해서 붙이는 경우도 있고, 그 기획자의 네임밸류를 활용하는 경우도 있고. 그렇기 때문에 사실 이거는 이런 현상들이 아 이게 니즈에 의해서 일어나는 건가? 라는 거는 사실 물음표가 들기는 해요." (VA011)

2) 작업에서의 애로사항

■ 창작 공간 및 작품 보관 공간 부족 문제는 활동내내 존재하는 지속적인 이슈로 나타남

- 작업 공간 부족 문제는 신진·중견 작가 모두에게 공통적인 고민이며, 레지던시 입주로는 장기적인 해결이 어려움
- 작품 보관 공간에 대해서도 충분한 공간을 확보하지 못하면 작품이 늘어남에 따라 공간 확보를 위해 과거 작품을 버려야 하는 경우도 발생함

"저는 집에 운이 좋게도 지하에 창고가 있어요. 거기에다가 막 쑤셔박는. 소위 시쳇말로 막 진짜 막 쑤셔 때려박고 있는데. 사실 이것도 어떻게 될지는 모르겠고. 다른 작가님들 같은 경우에는 컨테이너를 렌탈하시는 분들도 있고. 또 어떤 작가님들은 요즘에 또 지식산업센터가 굉장히 많아서 그 지식산업센터를 렌탈을 해서 거기를 이제 창고처럼 쓰시는 분들도 있고. 이거는 진짜 작가님들마다 좀 다른 것 같기는 해요. 회화 작가님의 경우에는 자기 본가에 이렇게 잘 포장해서 넣으시는 분들도 있다고 들었고. 이것도 가장 큰 이슈긴 하죠. 작가들끼리 이 작품을 어떻게 보관하고 다시 꺼내는가에 대한. 저 같은 경우에는 올해도 많이 버렸어요, 사실. 그러니까 새로운 작업을 넣으려면 공간을 비워야 되기 때문에 초창기 했던 작업들을 많이 버렸거든요. 그래서 그것도 작가 활동하면서 큰 이슈인 것 같기도 해요." (VA011)

3) 해외 진출

■ 한국 작가에 대한 해외 관심이 높아지고 있으며, 작가들도 해외 진출에 대해 적극적인 입장이었음

- 해외 작가들과 교류하며 글로벌 네트워크를 구축하는 것이 해외 진출에 유리하게 작용하였고, 국내 기관에서 운영하는 해외 진출 관련 프로그램에 대한 활용 의향도 있는 것으로 나타남

"저는 ○○○○○○(레지던시)나 □□□□□□(레지던시)이라든가 이런데도 사실 거의 다 돌아왔기 때문에 거기 해외 작가들이 같이 껴있잖아요. [...] ₩ 근데 영어가 잘 될 필요는 없거든요 그냥 도와줄 수 있는 부분 충분히 도와주면 또 그 나라로 갔을 때 되게 유리한 게 많고 그 친구들이 그 나라 정보를 또 보내줘요. 야 지금 이거 뭐 떴는데 임박인데 아직 대상자가 없다더라 근데 니가 빨리 되면 내가 도와줄게, 뭐 이런 식으로 해서 작년에도 세 군데 갔다왔고. [...] 근데 그런 이제 네트워크를 쌓을 수 있는 능력이 오히려 중견 이상은 충분히 있는데 신진들이 오히려 문제죠" (VA010)

"실제로 아르코에서도 해외 레지던시 지원 프로그램이 있는 걸로 알아요. 올해는 또 어떻게 되는지 모르겠지만. 그런 것도 당연히 저도 알아보고 있고. 그리고 ○○○○○○(레지던시)에서는 MOU를 맺고 있는 기관이 있어서 거기에 지원하면 또 레지던시 차원에서 이렇게 교류할 수 있는 프로그램도 있는 걸로 알고 있거든요. 당연히 그런 프로그램을 통해서 해외 진출을 하는 기회를 도모하고 있기도 하고요." (VA011)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

창작 공간 문제 해결을 위한 장기적 지원, 작가 프로모션 플랫폼 마련,
장비 대여 지원 등 실질적 지원과 함께 행정절차 개선의 필요성이 제기됨

1) 창작 공간에 대한 장기 지원 필요

■ 작업실 문제는 신진·중견 작가 모두에게 해당되며, 단기 지원보다는 장기적인 해결책이 필요

- 기존 레지던시의 1년 단위가 아닌 3~5년의 장기적인 지원 필요

"제도에서 예를 들어 장기 프로그램이라면 좀 다른 얘기인 것 같기는 해요. 1년이 아니라 3년이면 3년, 5년이면 5년, 이렇게 장기적으로 그 사람의 작업실을 해결해 줄 수 있는 제도적인 문제가 아니면, 그거는 누구한테나 똑같은. 신진 작가 뿐만 아니라 오랫동안 작업하신 분들도 작업실이 없어서 전전하신 분들 많고, 작가들끼리 쉐어하는 작가들도 많거든요. 그러니까 그거는 개인이 해결해야 될 문제이지, 작업실까지 제도권에서 어떤 그런 것까지 바란다는 건 조금 모르겠어요. 욕심이 너무 과한 것 같기도 하고." (VA010)

2) 프로모션 기회와 플랫폼 마련

■ 작가 자신을 알릴 수 있도록 프로모션 기회를 주고 관련 플랫폼을 마련

- 고양 레지던시 20주년 행사처럼, 기관이 주도하는 대형 홍보 프로그램은 작가들에게 큰 영향을 미치며 서울문화재단의 'Unfold X'처럼 꾸준히 이어지는 프로모션 플랫폼이 필요함. 프리즈 같은 국제 행사와 연계된 작가 홍보 프로그램이 있다면 해외 기획자와 연구자들에게 자연스럽게 노출될 기회도 증가할 것임

"올해 고양 레지던시에서 올해 좀 프로그램이 바뀌어서, 원래 작가 세미나를 개별적으로 작가별로 했었는데, 올해는 20주년이어서 그런지 이제 국립현대미술관에서 한 번에 모여서 그 작가님들의 어떤 세미나 형식으로 이제 프로그램을 한 번 했거든요. 근데 그게 되게 굉장히 작가 프로모션의 굉장히 큰 역할을 했다고 생각이 들어요. [...] 사람들도 모객도 굉장히 잘 됐고. 물론 그 개개인이 SNS나 홈페이지를 통해서 하는 프로모션도 중요하지만, 사실 어떤 기관에서 해주는 파급력이 좀 다른 것 같긴 하거든요. 만약 제도가 그런 기관, 그러니까 미술관 같은 기관이 아니라 서울문화재단이라든가, 문예위 같은 데서도 그런 프로모션, 프로그램이 있으면 굉장히 좋은 작가의 프로모션을 할 수 있는 좋은 기회가 될 수 있다고 생각을 하거든요. 원래 서울문화재단 같은 경우에는 'Unfold X'라는 그 기술을 기반으로 한 작품 활동을 하는 분들한테 특화돼서 만들어진 프로그램이 있잖아요. 그거는 좀 다년간 해와서 많이 알려지기도 했는데. 올해는 그 규모가 좀 많이 커진 것 같아요. 사람들한테 많이 회자되고, 전시를 많이 프로모션할 수 있는 그게 좀 커져서. 아까도 말씀드렸지만 프로모션하는 어떤 플랫폼이 기관에서 좀 어떤 프로그램처럼 만들어지면 좀 좋겠다라는 개인적인 소망은 드는 것 같아요. 그러니까 이게 점점점점 매해를 거쳐갈수록 그 플랫폼이 커지면, 해외에서도 알아서 이제 기획자들이나 연구자들이 와서 볼 수 있고. 예를 들면 프리즈 기간에 그게 겹쳐있다면 그 프리즈를 보면서, 예를 들어 아르코에서 하는 어떤 예술가 프로모션 어떤 세미나라든가 이런 것들이 있으면 자연스럽게 이제 보게 되잖아요. 그러니까 기관에서 기관 주도로 이루어진 어떤 프로모션의 플랫폼이 있으면 좀 좋겠다라는 생각이 들기는 하네요." (VA011)

3) 장비 대여 및 설치 관련 지원

■ 미디어아트 및 퍼포먼스용 장비를 직접 구매하여 대여하는 방식이 실질적인 도움이 될 수 있음

- 미디어아트 및 퍼포먼스 작업에 필요한 프로젝터, 음향 장비 등의 대여 비용이 과도하게 높아, 장기적으로는 구입이 더 경제적이지만 지원금으로는 장비 구입이 불가능해, 매번 높은 대여 비용을 부담해야 하는 문제가 있음 대여업체만 이익을 보는 구조를 방지하기 위해, 아르코에서 장비를 직접 구매하여 작가들에게 대여하는 방식의 지원이 바람직할 수 있음

"제일 좋은 거는 아르코에서 사서 대여를 해주는 게(미디어아트 기기) 제일 좋아요. 왜냐면 사실 그게 대여업체가 마진이 어마어마하거든요. 예 그러니까 예를 들면 100만 원짜리 프로젝터를 한 달 빌리면 100만 원이기 때문에 그냥 사는 게 나아요. 근데 지원금으로는 사는 게 불가능하니까 울며 겨자 먹기로 전시할 때마다 100만 원씩 해야 되니까. 그럼 1000만 원이 되면 프로젝트 10대 살 돈으로 전시를 1년 동안 하는 거죠. 그러니까 근데 또 대여비를 만약에 아르코에서 지원을 해준다? 그럼 또 대여업체만 이제 배를 불리는 일이니까 만약에 가능하다고 그러면 장비를 좀 사서 그거를 이제 지원사업을 통해서 장비를 대여해주는 사업이 있다고 그러면 그건 특히 미디어아트 하는 작가들뿐만 아니라 뭔가 이제 퍼포먼스나 아니면 영상작업 등등 했을 때 도움이 좀 많이 되겠죠." (VA010)

(가장 필요한 장비) "이거는 한번 리서치해 보셔야 될 거 같아요. 왜냐면 제가 저는 프로젝터나 이런 음향 장비를 많이 쓰는데 그러니까 어쨌든 공연을 할 때 기본적으로 필요한 게 프로젝터를 많이 쏘고 그리고 음향, 앰프랑 스피커가 출력이 이제 좀 고출력 스피커 같은 경우에는 비싸다 보니까 저 출력은 필요가 없는 게 그 정도는 지원금 사업으로 대여를 하거나 아니면 본인이 알아서 하는 방법들이 많이 있어요." (VA010)

■ 작가들이 직접 설치·디자인 용역을 수행할 수 있도록 지원하는 프로그램 마련

- 비용 절감과 작업의 전문성이 동시에 확보될 수 있고, 이를 통해 지원금 운영의 효율성을 높이고, 작가들의 추가 수익 기회도 창출할 수 있음

"그리고 디자인이나 설치나 이제 그런 용역을 작가들이 할 수 있게끔 일정 교육도 좀 해주고. 그리고 팀도 만들어서 하면 이 작가들이 몇 번 하면 감이 딱 와요 [...] 일반 업체에서는 그냥 안 되면 그냥 안 되는 건데 저는 어떻게든 해주니까 작가들 그리고 방법을 많이 알잖아요 그리고 커뮤니케이션도 훨씬 편하고 작가 입장을 이해하니까" (VA010)

4) 제도적, 행정적 안정성과 공정성

■ 지원 제도의 변화 폭이 크면 작가들의 향후 계획에 차질이 생기게 될 수 있어 신중한 변경이 필요하며, 충분한 사전 공지가 필요하다는 의견임

- 지원 프로그램을 어느 정도 계획을 세워 활용하게 때문에 프로그램이 갑자기 폐지되거나 변경되면 경력 계획이 무너질 수 있음. 청년도약 프로그램의 나이 제한이 갑자기 39세에서 35세로 낮아져 지원이 어려워지는 사례가 있었음
- 아르코의 지원 제도는 다른 기관에도 영향을 미치는 만큼, 충분한 사전 공지와 설명이 필요함

"제도가 어떤 매해 지원 프로그램들이 너무 변화의 폭이 크진 않았으면 좋겠다. 그러니까 작가들도 사실 1년 단위로 계속 돌아가기 때문에 이렇게 이렇게 해서 내년에는 어떤 지원 프로그램을 통해서 이렇게 어떤 전시나 이런 것들을 해나가야지, 하는데 그걸 준비하고 있다가 어느 날 갑자기 그런 프로그램이 없어져 버렸다든가. 사실 올해도 지원 프로그램이 많이 통합되고 없어지고 이렇게 됐잖아요. 그러니까 많은 작가님들이 이 제도에 기대서 작업을 하고 있더라고요. 근데 올해는 이걸 하고 내년에는 이 지원 프로그램을 지원해보고, 그렇게 해서 차근차근히 이렇게 어떤 자기의 어떤 작가 커리어를 쌓아 나가는데, 어느 날 갑자기 그 지원 제도가 없어져 버렸다든가. 사실 올해도 저 같은 경우에 아르코의 어떤 청년도약 프로그램을 지원하려고 했는데 제가 나이가 올해 마지막으로 할 수 있었던 거였는데, 그게 갑자기 확 낮아졌더라고요. 원래 만 39세까지 지원한 자격이 있었는데 올해는 만 35세인가? 이렇게 갑자기 확 낮아졌더라고요. 그래서 나의 어떤 플랜이 하나가 완전히 삭제가 된 거였거든요. 그게 아니었으면 다른 지원 프로그램을 미리 지원했을 텐데, 약간 이런 아쉬움이 있기는 했어요. 그래서 그런 제도가 바뀌는 변화의 폭이 좀 작았으면 좋겠다. 아니면 달라지게 된다면 좀 미리 알았으면 좋겠다라는 그런 아쉬움은 좀 있기는 해요." (VA011)

"아르코에서 이 청년 작가의 나이 제한을 그렇게 제도적으로 정해놓으면, 이제 다른 것들도 이제 점점 그런 나이의 제한이 이제 생기기 시작하겠죠. 그래서 원래는 저 제가 알기로도 원래 35세였다가 39세로 늘어난 건데, 이제 다시 이제 35세로 낮아진 거잖아요. 그러면 이제 다른 어떤 제도에서도 그 나이 제한이 다시 35세로 낮아지는, 어떻게 보면 그 아르코의 지원 프로그램이 가이드가 되는 역할을 해주고 있다고 생각하거든요. 그럼 이제 다른 지방에서 운영하는 어떤 재단도 있잖아요. 거기서도 이제 청년 작가들의 나이 제한이 점점 줄어들게 되는 거 아닌가? 어쨌든 그런 거는 좀 아쉬운 것 같아요. 그러니까 미리 아르코라는 어떤 기관이 상징하는 바가 있잖아요, 사실 우리나라에 어떤 제도 프로그램에 있어서. 그러니까 그런 것들이 좀 거시적인 플랜을 좀 더 미리 이야기를 하고, 또 이것이 낮아지는 것을 의미하는 바를 좀 더 그러니까 기금이 어떻게 운영이 됩니다, 라는 차원이 아니라, 우리 제도적 차원에서 청년 작가의 나이 제한을 이렇게 낮추는 거에 대한 어떤 설명이 좀 더 있었다면 좀 좋았겠다라는 생각은 좀 들어요." (VA011)

■ 기관 담당자의 잦은 변경은 지속적인 국제 협력을 방해하며, 담당자의 장기적인 배치가 필요함

- 교류에서 중요한 것은 단순히 작가를 해외로 보내는 것이 아니라, 해외 기관과의 장기적인 네트워크 구축임. 하지만 아르코나 서울문화재단의 국제교류 담당자가 1~2년마다 바뀌어, 네트워크가 단절되는 문제가 발생함. 담당자의 장기적 배치로 교류 효과를 높일 수 있을 것임

"아르코나 이제 서울문화재단 얘기를 할 때 국제교류의 직원들이 계속 바뀌는 문제들 계속 얘기를 해요. 그러니까 외국에서는 한 3-4년 네트워크를 쌓아서 이게 뭔가 일이 벌어져야 되는데 여기는 한 2년만 지나면 담당자가 없어져 버리니까 끊기고 끊기고 하는 그런 문제들이 있어서. 사실 그런 거를 빨리 해결하는 게 제가 볼 때 더 시급해요. 그러니까 뭐 해외 전시를 보내고 이런 문제보다는 담당자가 붙박이로 있어서 해외 쪽 기관들이랑 이쪽이랑 계속 연계를 해가지고 오랫동안 연락을 하고 이제 라포를 형성하고 라포가 이제 형성이 되면서 걔네들이랑 계속 할 일을 하고 하면. [...] 오히려 아르코 안에서는 작가를 해외 보내고 이런 것도 중요하지만 해외 기관들하고 이제 오히려 더 어떻게 밀접하게 연결하고 담당자가 안 바뀌어서 인수인계도 안 돼요 해외는 그냥 누구다 하면 그 사람이 3년 후에도 있어야 되고 4년 후에도 있어야 되는데 저희 계속 보직 변경이 되잖아요 2년마다 1년마다 그러니까 그런 문제들을 사실 행정 쪽으로 바꾸는 건 돈도 별로 안 들면서 효과는 되게 늘리는 일이니까 그런 것도 중요하고" (VA010)

■ 지원 제도는 실력뿐만 아니라 문제 소지가 없는 작가 선정도 중요

- 실력 있는 작가를 지원하는 것도 중요하지만, 논란이 없는 작가를 선정하는 것 역시 필요하고, 선정 과정에서 공정성과 신뢰성을 유지하는 것이 중요함

3-3. 세부 논의 사항 [G.3] 작가 : 중견

가. 분야 현황

작품의 크기, 작업 기간, 메시지 등이 이전과 확연히 달라지는 시기
작가로서의 입지를 굳히고 국제적 작가로의 도입을 시작하는 단계

1) 생태계 진입 과정과 이후 활동

■ 미술대학 졸업 후 대학원, 해외 유학 등 학업을 이어갔고, 이후 전시 활동을 통해 작가 활동 시작
- 해외 학업 및 전시 경험을 통한 작가 활동 기반 마련
- 공모전, 독립 공간 운영을 통한 전시 기회 확보

"한국에서 조소과를 졸업하고 00에서 아카데미를 졸업하게 되는데 거기서는 이제 학과 자체가 그냥 파인아트로 되게 열려있는 도제식 수업이었어가지고 거기서 되게 다양한 매체로 작업을 했던 기간 동안 되게 프로덕티브 했었던 것 같아요. 그래서 그냥 매 학기 1년에 2번씩 작업을 하고 그거를 학교에서 전시를 하는 과정에서 굉장히 학교 내부의 행사가 아니라 외부에 많은 기획자나 관객들도 많이 오는 그런 00의 어떤 독특한 환경이 좀 있었고. 그러면서 그런 것들이 그냥 학교에서 자기 작업을 구축하는 과정에 조금 더 완성도 있게 [...] 포트폴리오를 자연스럽게 만들게 되고. 졸업과 동시에 이제 졸업 전에 이제 좀 뭔가 이렇게 저는 ○○○○○○○ ○○○○○(학교)를 다니고 있었지만, 000에서 뭔가 기획전에 참가를 한다거나 아니면 이제 졸업 쯤에 이제 뭔가 개인전을 세 개를 이렇게 할 수 있게 그런 의뢰가 오면서 더 이제 포트폴리오를 좀 더 완성도 있게 하고 [...] 사진을 변형한, 그때는 사실 신문 콜라주로 시를 만드는 그런 작업을 막 하던 그때였는데. 그걸 가지고 ○○작가상이라고 하는 프라이스를 그냥 독일에서 그냥 무작정 지원을 해본 게 이제 당선이 된 게 조금 큰 역할을 했었고. [...] 한국에서는 그 포트폴리오를 가지고 이제 저보다 먼저 활동하는 이제 동기 친구들이 알고 있는 기획자들을 좀 만나면서 이제 자연스럽게 선보이게 되는 것들이 전시를 이렇게 꼬리에 꼬리를 물면서 데뷔하게 된 그런 과정이었던 것 같아요." (VA012)

"미술이론 전공을 하고 조형과 부전공을 했어요. 그래서 00년에 졸업을 하고 바로 00으로 넘어와서 저도 바로 입학은 안 되고 반년 후에 들어왔는데 그 학과가 조형학부가 아니고 디자인 학부 내에 있는 매체 전공이었어요. 그래서 그 학교에 들어갔는데 전 학교가 너무 재미가 없었고. 그래서 저의 시도는 00의 교환학교를 이용해서 다른 데로 도피를 하는 거였는데 그래서 한 학기 하고 돌아와서 이제 졸업을 했죠. 그러고 나서 바로 한국의 아르코에서 주는 국제교류 지원금을 받아서 첫 전시를 00년에 서울에서 한 번 했어요. 그리고 그게 단체전이었는데 00에서 작가 동료들과 함께 셋이 들어가서 당시에 있었던 ○○○○ ○○○이라는 공연을 했어요. 독립 공간에서 전시를 처음 하면서 서울에서 활동을 시작했고요. 그다음 해에 ○○○○ ○○○○ ○○○○(공간) 개인전 공모회에 당선이 되면서 그렇게 서울 시내에 말하자면 데뷔를 한 셈이죠." (VA013)

"저는 미술대학을 나왔고요. 고등학교 때 미술을 전공한 건 아니고 입시를 해서 미대에 진학을 했고 미대에 와서 현대미술이라는 걸 처음 알게 돼서 그때 좀 흥미가 생겨서 이래저래 전시도 많이 보러 다니고 하다가 제가 복학하고 이제 졸업을 할 때쯤에 뭔가 작업이란 걸 계속해보고 싶다는 마음에 졸업을 했습니다. [...] 갤러리들은 일단 젊은 작가를 찾지 않고 그게 이제 리만브러더스 사태 이후 한 2년 지났으니까 뭔가 작은 갤러리들이란 게 없었고 공모가 딱 3개 있었던 것으로 기억합니다. [...] 그러면서 주변에 확실히 그때부터 약간은 뭔가 공부를 위해서가 아니라 도피성

이렇게 대학원 진학이 좀 많아졌던 것 같고 저도 너무 비슷했던 것 같은데. 그리고 한 1년을 지나고 나서 보니까 딱히 할 수 있는 게 없어서 공모를 쓰려고 해도 약간. 약간의 경력이 필요하고 경력을 쌓으려면 전시를 해야 되는데 전시를 하려면 뭐 이렇게 경력 있는 신입을 계속 찾잖아요. 그렇기 때문에 그때 그냥 뭐 전시를 할 수 없고 활동을 할 수가 없으면 공간을 직접 만들지 뭐 하면서 뭔가 내 또래 주변 사람들 저 포함해서 공간 많이 만들고 뭘 시작했던 것 같아요. [...] 그러면서 주변 동료 작가들이 좀 많아졌고 쉽게 말해 그냥 비슷한 상황에 처해서 뭔가 작업 활동을 이어가는 사람들이 있다는 사실도 알게 되었고. 그러고 나서 제가 첫 개인전을 한 게 00년입니다."(VA015)

"저는 어릴 때 미술학원 다니고 미술을 해야겠다라는 자연스러운 꿈이 일찍 생긴 케이스였고. 제가 다닐 때는 그렇게 예술 중학교를 많이 진학하는 분위기는 아니어서 일반 여중을 나와서 뭐 이제 여중 가서. 보통 이제 미술 잘하는 친구들은 뭐 미술대회도 많이 참여하고 좀 큰 상도 뭐 받으면서 예술고등학교 가서, [...] 대학과 대학원을 진학을 했고 졸업을 하기 위해서는 청구전과 그 청구전을 뒷받침하는 논문을 써야만 또 졸업장을 받을 수 있으니까 그게 자연스럽게 작가로 등용하는 어쩔 수 없는 자연스러운 계기가 되는데. 석사를 마치고 석사를 마치고 보니 아 나 너무 ○○대학교에서 재미없었던 것 같아 이렇게 내 인생을 마무리할 수 없어 그래서 이렇게 유학을 준비하게 되고 또 유학 준비하다 보면 또 포트폴리오가 너무 부실한 게 좀 객관적으로 보이니까 나의 포트폴리오를 보완하기 위해서 조금 이렇게 입체적인 포트폴리오를 만들어야지 하는 포트폴리오도 이렇게 막 조언을 많이 받으니까 그래서 좀 보완을 하게 되고 유학을 가서는 이제 또 졸업을 해야만 하니까. 졸업에 매진하다 보니 또 한 번에 또 청구전을 하게 되고 돌아와서 막상 또 이렇게 청년 작가가 지원하거나 초대받는 곳은 없었어요. 그래서 이런 작은 공간 대안공간의 공모전이라든지 작은 공모에 도전을 했던 것이었고 그렇게 초대되지 않기도 하고 선정되기도 하면서 조금 더 객관적인 학교를 벗어나 작가 활동을 하게 됐던 것 같은데 그럼에도 불구하고. 그렇게 강사 생활을 하면서 작가 활동을 하는 분들이 워낙 많이 있기 때문에 그분들이 후배 작가를 추천해주거나 이런 공모 있는데 너도 할래? 이렇게 끼워주면 그렇게 해서 작은 그룹전 그리고 작은 공모전이 조금 작업을 시작하는 계기였던 것 같고. 지금도 이렇게 지역재단이나 내지는 주요 기관에서 예산을 잘 받아서 전시를 하는. 탄탄한 전시도 있지만 또 자체의 기획으로 기획비가 없이도 정말 십시일반 하는 전시들이 모여서 이렇게 작가들이 성장하고 있지 않나 그렇게 보고 있습니다." (VA014)

■ 유학에서 스스로 작업 방향을 탐색하며 창작 과정 경험, 외부 기획자와 관객이 참여하는 전시 환경 속에서 포트폴리오 구축 및 기획전 참여

"00에서 아카데미를 졸업하게 되는데 거기서는 이제 학과 자체가 그냥 파인아트로 되게 열려있는 도제식 수업이었어 가지고 거기서 되게 다양한 매체로 작업을 했던 기간 동안 되게 프로덕티브 했었던 것 같아요. 그래서 그냥 매 학기 1년에 2번씩 작업을 하고 그거를 학교에서 전시를 하는 과정에서 굉장히 학교 내부의 행사가 아니라 외부에 많은 기획자나 관객들도 많이 오는 그런 00의 어떤 독특한 환경이 좀 있었고. 그러면서 그런 것들이 그냥 학교에서 자기 작업을 구축하는 과정에 조금 더 완성도 있게 물론 학교에서 작업을 하는 과정에서 포트폴리오를 자연스럽게 만들게 되고" (VA012)

■ 신진과 도약단계를 거치면서 다양한 창작 활동을 전개했으나, 40대 중견작가는 들어서면서 작업의 양보다 작가로서의 자기 정체성을 만들어가는 시기

"한 10년 넘게 서울에서 일이 끊이지가 않았어요. 그래서 미술관 지원금, 비엔날레 이런 것들을 섭렵을 하면서 저는 100% 제도권 작가거든요. [...] 저의 30대는 정말 DIY에서 시작해서 홈메이드 비디오로. 저는 영상 설치를 주로 하는데 홈메이드 비디오로 시작해서 제도권 안에서 움직이면서 공모며 지원금이며 아니면 의뢰작이며 이런 것들을 하면서 신작을 한 해에 한 두세 편씩 하기도 하고, 그래서 저희 2018년, 19년이 굉장히 분주했는데. 그래서 저는 막연히 이렇게 계속 일이 끊이지 않고 지속하는 것이 작가의 삶인가 보다라고 그런 걸 쫓아다니면서 납품을 하는데 그런 삶을 치열하게 살았던 거죠. 작업량이 쌓였는데 팬데믹이 오고 제가 40대 접어들고 나니까 이 흐름이 완전히 끊겨가지고 [...] " (VA013)

"40대가 돼서는 자기가 정말 자기가 스스로 무언가 움직이지 않으면 일이 생기지 않는, 가만히 있으면 그냥 계속 실업자로 있을 수밖에 없구나를 깨달으면서 아까 되게 멋있게 말씀하셨던 아까 역사를 만드는 거 그거가 참 중요한데 이제 좋은 작업을 계속하는 것은 디폴트고 근데 어떻게 나를 알릴 것인가 해서, 작업을 아카이빙하는 거에서 제가 개인적으로 할 수 있는 것에 되게 매달렸던 것 같아요. 그럴 때 작품의 기록을 저는 또 되게 다양한 매체를 하던 사람이었기 때문에 촬영하고 정리하고 그다음에 그걸 책으로 계속 만들어 보는 거를 해보고 그러다가 이제 그게 진짜 퍼블리케이션 실험을 하는 뭐 독립 잡지를 10년 동안 또 이상하게 해보기도 하고 그러면서 이제 그 아카이빙하는 것이 얼마나 독립된 어떤 프리랜서 작가에게 중요한 아주 그냥 자기의 어떤 그냥 자기의 정보이자 히스토리이자 그런 거인가를 되게 절감을 하면서" (VA012)

2) 작업환경

■ 작업 공간 확보의 어려움과 레지던시 및 대체 공간 활용

- 대부분 작가가 작업실 임대 비용 부담으로 인해 고정적인 작업 공간 없이 활동하는 시기가 존재했던 것으로 나타남
- 레지던시 프로그램, 대형 공장 공유, 프로젝트성 공간 임대 등 다양한 방식으로 작업실 문제 해결을 시도함

"가장 힘든 시기에 그러니까 40대가 되고 정말 일이 없고 30대에 막 오던 콜이 끊기고 작업이 만들어놓은 거는 또 되게 뭔가 부족하거든요 그런 상태에서 그래도 저는 제도의 도움을 되게 많이 받았던 걸 두 가지를 생각해보면 제가 그때 이제 작업실이 없었던 3, 4년이 있었어요 그래서 그냥 개인적으로 저희도 저희 파트너와 아이도 있는 상태에서 둘 다 작업실을 하기가 너무 빠듯하고 저는 작업실이 없고 정말 돈을 벌러 온갖 강연을 많이 하고 지방을 정말 많이 다니고 그럴 때인데 작업실이 없었던 시기를 좀 가지고 있었어요 그게 진짜 못 살겠더라고요 [...] 도저히 안 되겠다 그때 저는 처음으로 레지던시를, 먼저 ○○ 레지던시가 되고 그다음에 한 해 건너서 □□ 레지던시를 2년을 그래도 혜택을 받았는데 그때가 저도 본격적으로 네트워크를 바꿔야 된다고 생각하고 있었지만 그 ○○ 레지던시랑 □□ 레지던시의 네트워킹에 되게 많은 터전의 혜택을 보기도 하고 공간적인 지원도 있고 저는 그 두 시기가 저한테는 정말 프로덕티브했었어요" (VA012)

"작업실은 정말 오랜 작가들의. 작가들의 가장 큰 고민인 것 같아요. 정말 전형적으로 여전히 작업실에 대한 고민을 해결하지 못한 작가 중에 전형적인 한 명인데. 제 선배 미술 하시고 조소 전공한 선배님인데 작가 활동은 전혀 하시지 않았어요. 이제 뭐 인테리어나 생업을 하시는 분이 엄청 큰 공장을 외곽에 구하셔서 이제 그분이 공장을 이렇게

쪼개서 쓰는 그 전전세 공장의 일부를 사용하고 있어요. 제가 이 공장을 들어갈 수밖에 없었던 이유가 뭐 레지던시도 활동을 해보고 또 도심 속에 있는 작은 요즘에 무슨 빈집 주는 그런 그 빈집을 활용하는 작업실을 주는 공간도 많은데. 이제. 작가가 작업을 한참 하게 되면 늘 뭐 이게 캔버스든 입체물이든 이제 싣고 내리고 싣고 내리고 하는 게 가장 주요 업무 중에 하나인데. 그런 작은 상가 뭐 주차장도 없고 그 건물 앞에 차를 세울 수도 없고 또 뭐 계단이나 이런 거가 해결이 안 돼서 이제 큰 창고 속에 차가 진입할 수 있는 작업실이 최고인 거예요." (VA014)

"제 사례만 말씀드리면 뭐 그냥 슬프고. 모르겠네요. 어쨌든 저 00년부터 00년까지는 집에서 작업을 했었고요. 방 한 칸 이렇게 구석에서 하다가. 근데 하다 보면 아무래도 생활하고 어떤 작업 환경이 좀 섞이니까. [...] 레지던시를 2년 동안 지냈는데 또 공교롭게 제가 00에서 00년 동안 ○○ 레지던시랑 □□ 레지던시를 했었는데요. 그때가 코로나 시즌이어서. 레지던시에서 뭐 하는지는 잘 모르겠고. 아무튼 작업실 2년 동안 잘 쓰다가 왔습니다. 그러고 나서는 이게 말이 1년이지. 뭐 이사 기간이랑 약간 정착해서 이제 아 작업을 하자 이러면은. 실제로 사용하는 건 한 7, 8개월? 그 정도의 느낌이더라고요. 그래서 뭐 그렇고 해마다 이렇게 거의 분기마다 이사 가는 느낌도 좀 피곤함이 있어서. 00년, 3년, 4년 동안은 개인적으로 작업실 한번 구해가지고 써봤습니다. [...] 아무튼 3년을 굴려보았는데. 3년을 굴려본 결과. 이것은 내가 감당할 수 없는 존재의 무엇이다 해가지고. 현재는 작업실이 없는 상태입니다. "(VA015)

■ 그동안 작업했던 것들의 아카이빙 및 도록 작업, 새로운 작업을 준비하는 리서치 등이 필요

- 활동에 비해 출판과 평론이 부족하다는 필요성을 인식하고, 중견작가 도록 지원을 활용하여 모노그라프 출판 및 작업 아카이빙 진행
- 중견 작가 프로모션 기금을 활용하여 장기간 준비했던 리서치 트립을 수행하며 연구와 네트워크 확장을 실현

"생각보다 30대때 활동한 거에 비하면 출판이 없었거든요. 그리고 다른 출판 시도는 제 모노그라프나 이런 도록이 아니었고 그렇기 때문에 그리고 평론도 되게 부족했어요. 그래서 생각보다 제 작업에 대해서 쓴 글이 많지 않았다라는 그 필요성을 되게 인지하고 [...] 미리 준비를 하던 차에 창동에서 그때 ○○문화재단에 중견작가 도록 지원 천만 원 지원하는 게 있었어요. 그거를 이제 지원을 하게 되면서 그거를 받아서 그 모노그라프를 내게 됐어요. 그래서 그것도 영문 우선하고 국문하고 그래서 평론이 처음 나왔죠. 근데 이제 그게 이제 좀 오래 준비했고 반응이 좋아 가지고 조금 더 알려졌던 거 같고 그리고 그 책이 어쨌든 영문이 있기 때문에 제가 소소하게나마 외국에도 그걸 전할 수 있었고 [...] 그 천만 원 지원인데 사실 그게 한 실제로 두 배 정도 들어서 버짓은 좀 문제가 있다라는 생각을 하고 그걸 되게 많이 했지만 이 지원 시스템에서 제가 그래도 혜택을 받고 그 시기를 그래도 잘 넘길 수 있었던 아주 중요한 어떤 발디딤판이 되었지 않나 생각해요." (VA012)

"중견 작가 프로모션 기금을 받아서 제가 한 10년 동안 리서치 트립을 가고 싶었던 꿈을 이뤘던 사람이라 그게 정말 저한테는 굉장히 도움이 많이 됐는데요. 근데 그게 이제 그때 아마 선정된 작가분들이 중견 작가 프로모션 사업이기 때문에 웹을 구축한 작가도 있고 출판을 한 작가도 있고. 좀 다양했던 거 같아요. 네. 그런데 저는 리서치 트립을 너무 하고 싶어서 리서치 트립을 중심으로 해서 갔다 와서 [...] 그러니까 그 버짓이 큰 것 같기도 하지만 리서치 트립을 하고 심포지엄을 하고 웹까지 하기는 사실 되게 빠듯했지만 그렇게 하면서 그 과정을 굉장히 풍성화할 수 있는 시간, 그러니까 계기를 되게 만들었다는 게 저는 참 좋았고 이런 거를 지원해줬다는 게 좋았어요. 좀 고무적이었던 것 같아요. 기획자랑 같이." (VA012)

■ 생계 유지를 위한 부업과 겸업의 필연성

- 미술계 내부 수입의 불규칙성으로 생계를 유지하기 어려워 강의, 특강, 기타 생업 병행
- 일부 작가는 교직과 병행하거나 예술계를 떠나는 경우도 발생함

"부업이 숙명인 것 같아요. 이게 미술계 안에서 해소가 불가능하기 때문에. 저는 이거를 상당히 빨리 자각할 수밖에 없었던 게 저는 외노자니까 비자 때문에 직업 증명이 너무 철저하게 되지 않으면. 그냥 존속 자체가 불가능하잖아요. 그러다 보니까 세무명 뭐 이런 그런 것들을 해소를 해야 되는 걸 일찌감치 당면하면서 이제 생긴 고민들인데 그게 이제 생애 주기별로 또 계속 새롭게 닥쳐오는 또 다른 차원의 문제들이 되더라고요. 그리고 당장 뭐 40대 되면 이제 체력도 떨어지고 시간의 밀도도 떨어지고 하니까 할 수 있는 양적 작업이 줄어드는데 그렇다고. 미술이 나의. 그러니까 예를 들어서 작업을 분기별로 한다고 치면 전시를 분기별로 한다고 치면 그러면 뭐 얼추 어떻게 보면 먹고 살 수 있을지도 모르겠어요. 근데 빈도도 떨어지고 미술계 안에서 내가 미술가라는 직함을 달고 벌 수 있는 돈은 아티스트피인데 최소 분기별로 하나의 전시를 하지 않으면 미술관 전시를 하지 않으면 저는 먹고 살 수가 없잖아요. 다른 데서 들어온 돈이 없으니까 결국엔 부업이에요. 그래서 강사들도 많이. 그러니까 명예로운 아르바이트로서 강사를 뛸 수 있으면 행운인 거고 그렇지 않으면 정말 다른 여러 가지 잡다로 하는 일들을 다들 하고 있어요. 쿠팡 뛰는 작가 친구들도 많고. 그리고 사실 시장을 말씀하셨는데. 시장은 보너스 같은 거예요. 아무리 좋은 화랑을 가지고 있어도 이거를 규칙적으로 파는 주기가 아니기 때문에 이거는 행운의 어떤 보너스지 이걸로 먹고 살 수는 없어요. 정말 회화를 에디션을 몇 개씩 몇 개씩 해서 계속 계속 팔아서 팀을 굴리고 중소기업처럼 돌아가는 그런 이름이 아닌 이상은 시장도 사실은 해법이 아니에요." (VA013)

"출산과 육아도 있었고 [...] 30대를 지나서 40대 초중반이 그렇게 아주 힘겹게 고군분투하는 시기여서 당연히 저도 그때 정말 전시가 1년에 한 번도 없었던 시기도 있었고 그러면서 더 예술가가 실업자라고 하는 말보다는 실업자이기도 하면서도 늘 실업자일 수도 있죠. 모든 생태계가 그렇지만 사이드(겸업) 구조를 가질 수밖에 없고 굉장히 많은 수가 그 시기에 다른 계통으로 아예 빠지거나 아니면 예술계, 예술가를 하면서도 교직을 단단하게 가지면서 또 작가 활동을 하는 그 두 가지의 역량을 발휘하거나 아니면 아예 다른 쪽으로 가거나 아예 그만두거나 하는 식으로" (VA012)

"학교 강의를 열심히 나가고. 가끔씩 갤러리가 뭘 팔아와서 번호를 바꿔주고요. 또 뭐였더라. 어떤 따로 이렇게 뭔가 특강이나 대부분 작가들 보면 저 포함해서 그런데. 교육업에 굉장히 많이. 힘을 쓰고 있다고 생각을 합니다" (VA015)

"저도 마찬가지로. 강의. 그리고 전시를 통한. 이제 가끔. 받을 수 있는 아트피(아티스트피). 그리고. 근데 그거는 우리나라가 몇 년 전에 아트피를 주게 되어 있는 법령이 시행되면서 열정페이가 아닌 아트피를 준다고 하지만 아트피가 그곳에 말이 안 되는 적은 금액이고요. 그리고 정말 가끔 소품이라도 팔리거나. 그래서 아마 많은 작가분들이. 수입에. 경로가 한 군데가 아닌. 세네 군데가 돼요. 왜냐하면 학교에서 받는 근로소득세. 가끔 뭐 3.3% 8.8% 떼고 받은 그 기타 수입. 그리고 뭐. 제가 최근에 사업자들이. 수입을 열었기 때문에 사업자로 발생한 수익. 이게 항상 한 카테고리가 네 개가 되다 보니까 저 혼자 정산하기 너무 어려운 거예요. 제가 그런 것도 잘 못해가지고. 그러면 할 수 없이 또 세무사에게 돈을 드리고 내 거 좀 처리해 주세요. 해야 돼요. 제가 볼 때 많은 작가님들이 저처럼 그 수입의 경로가 세 네 개가 합쳐져서 연명하는 수입 체계를." (VA014)

3) 상호작용의 주체와 내용

■ 작가와 예술 생태계 내 다양한 관계망을 형성하고 있으나 작가를 옹호, 도움이 되는 외부 후원자도 필요

- 기획자, 평론가, 갤러리스트는 예술가를 사회와 연결하는 필수적인 매개자로 작용
- 반면 전통적인 예술 생태계보다 컬렉터, 기업, 인플루언서와의 협력이 작가 성장에 효과적으로 작용할 수 있다는 의견도 제시됨

"어떤 제가 생각할 때 예술가와 사회의 브릿지 역할을 하는 존재들에 대한 얘기인 것 같아요. 기획자, 평론가, 그런 선생님들, 갤러리스트 이런 사람들이 결국은 예술이라고 하는 예술가라고 하는 섬내에 있는 존재 같은 사람들을 이 사회에 어떤 언어로 이거를 전달할 것 같은 되게 다리 같은 너무너무 중요한 존재들인데 그런 게 이제 저 같은 그러니까 제가 생각할 때는 세대별로 또 되게 다른 것 같아요. 작가로서 활동하는 데 있어서 아니지, 인간이 사는 데 있어서 인간관계가 제일 중요한 것처럼 뭐 너무 중요하고" (VA012)

"그래도 경우에 따라 아 이번에 뭐 지원금이 좀 확보되고 이런 내 전시가 좀 바뀌는 계기에 이번 나의 새로운 전시가 좀 스스로 진단하기를 내가 진단하기를 이번에는 좀 새로운 글을 한번 받아야 되겠다 그러면 저는 글을 의뢰드려 본 적도 있어요. 정말 제 사비 내지는 지원금을 통해서. [...] 어떻게 보면 비평가나 기획자보다 디자이너나 나를 사랑해주는 저는 그냥 컬렉터 한 명이 훨씬 더 저를 작가로 더 끌어줄 수 있는 사람이 될 수가 있고요. 그 분이 아까 제가 멤버십이나 회원 같은 존재로 말했는데 어떻게 보면 작가와 컬렉터 하나만 있어도 작가가 훌륭해질 수 있는 거고 작가와 기업만 만나도 작가가 훌륭해질 수 있는 건데, 작가, 비평가, 기획자 이런 세트로 생각하는 구조 강조하면 안 된다고 생각해요. 작가랑 인플루언서 한 명만 있어도 되고 맞아요. 정말. 작가랑 그냥 보조작가 한 명만 있어도 더 작가가 훌륭할 수 있어요." (VA014)

■ 작가와 갤러리의 관계 및 미술시장 내 특징

- 갤러리 전속 여부가 작가의 신뢰성과 입지를 결정하는 요소로 작용하는 경우 존재
- 갤러리의 전속 계약을 통해 안정적인 전시 기회를 확보하고, 작품 판매 수익 배분 및 갤러리의 운송·설치 지원을 통한 협력 구조 형성
- 작가 지원과 홍보를 적극적으로 수행하는 해외 갤러리와 달리 국내 갤러리는 에이전시 역할이 미흡하다는 의견도 제시됨

“저에게 지금 필요한 모멘텀은 상업화랑인 것 같아요. 그런데 이게. 그 업계의 관례상 작가가 화랑에 플러팅을 하지 않고 화랑이 나를 발탁해야 된단 말이에요. 그런데 그 선은 만들어지지가 않아요. 그리고 특히 한국도 지금 젊은 화랑들이 많이 생겼지만. 유럽이나 제가 봤을 때 미국도 말할 것도 없고. 현대미술, 동시대미술은 사실은 서구의 발명품이잖아요. 그 구조와 씬 자체가, 씬의 이런 흐름 자체가. 그런데. 서슴치 않고 물어봐요. 너는 어디 전속이야? 이렇게. 그래서 이 나의 화랑이 없다는 것은. 아, 너는 증명이지 못했구나라는 시야가 있어요. 그것은 분명히 존재하더라고요.” (VA013)

“(저는 소속 갤러리가 있습니다.) 디렉터가 연락이 와서 전시를 하자고 하여서 하고 [...] 그래서 벌써 6년 차네요. 재계약도 해서 전 10년간 같이 있을 예정입니다. [...] 첫 개인전하고 두 번째 개인전을 조촐하게 해서 거기 지킴이 하고 있는데. 갑자기 나타나셔서 자기소개하면서 뭐 이렇게. 뭐 일단은 단체전 뭐 이런 게 있었는데. 함께 하자 해가지고 뭐 그럽시다 이라고 해서 했다가. 그리고 전반적으로 갤러리들은 자기들한테 먼저 연락오는 작가를 좀 우습게 보는 경향이 있기 때문에 먼저 연락 온 사람이 이렇게 전속되는 건 전 거의 못 봤고 대부분 갤러리가 먼저 자기들의 안목으로 저 작가를 골랐는데 저 작가가 되게 좋은 작가다. 그러면 자기들의 갤러리에 어떤 좀 이렇게 그리고 디렉터나 갤러리스트에 이렇게 눈이 좋다는 얘기잖아요. 그래서 일단은 그렇습니다. 근데 요즘은 뭐 이렇게 작은 갤러리들도 많아졌고 그리고 갤러리들이 더 많아졌고 요즘 저기 어디냐 000 뭐 이런 데는 이렇게 되게 공격적으로 하면서 또 졸업생이나 진짜 갓 데뷔한 사람들한테 어떤 기회도 주고 뭐 프리즈도 나가고 이런 걸 보니까 세상이 좋아졌구나 이 생각을 많이 하고 있습니다.” (VA015)

“갤러리에선 사례비를 주는 구조가 아니죠. 작품을 판매해서 그거를 나누는 구조이기 때문에. 그런데 작품을 운송하거나 설치할 때 필요한 인력이나 이런 거는 다 갤러리에서 지급을 하고 작품 판매가를 통해서 절반은 작가가 절반은 갤러리가 가져가면서 그 부분에서 충당을 하고 대부분 5대 5. 경우에 따라서는 그걸 좀 조정을 해 주긴 하는데 기본적으로는 5대 5입니다. [...] 저랑 일하는 갤러리는 좀 특이한 데라서 작품을 다 보관해줘서 그게 최고의 장점인데요. 그래서 제가 지금 작업실이 없는데도 뭔가 괜찮은 상황이 했던 작업이 다 저기 갤러리 수장고로 가 있어서.“ (VA015)

”유통이나 그 작가가 하게 되는 어떤 전시의 어떤 계기 같은 것들이 커지면 그게 또 되게 상업적으로 굉장히 많은 피드백을 받을 수밖에 없거든요. 그렇기 때문에 그냥 작품의 딜링 이전에 사실 에이전시 역할이 너무 중요하다고 생각해서 저는 그거를 굉장히 찾아서 많이 헤매는 편이거든요. 근데 국내에서 저는 그걸 그렇게 표방하고 있는 갤러리를 잘 못 찾았지만 몇 군데 약간 그런 걸 할 수 있지 않을까 했지만 결국 그런 젊은 갤러리들이 겉으로 표방하는 어떤 전시들은 또 굉장히 전형적인 예쁜 화려한 예쁜 페인팅들이어서. 그래서 과연 저들이 저 갤러리가 나를 정말 에이전시로 해줄 수 있을까? 나랑 같이 잘 뛸 수 있을까? 그게 저는 확신이 없고 저도 계속 지금 이렇게 지켜보고 있는 것 같아요..“ (VA012)

나. 생태계의 변화 동향과 이슈

페인팅 중심으로 거래되는 시장 경향이 여전한 가운데 시장 침체 징후 나타남
초기에 좋은 갤러리를 확보하지 못하거나 학교로 가지 못한 경우
작업의 지속가능성에 한계. 작업 공백이 생기거나 이탈자가 대거 발생

1) 미술환경의 변화

■ 미술시장의 침체와 작가 활동의 불확실성

- 아트페어와 전시에서 판매 실적 공개를 회피하는 경우가 증가, 미술시장의 침체 징후 감지
- 팬데믹을 계기로 작업 의뢰와 전시가 끊겨 활동의 불확실성을 느낌

"네. 제가 뭐 갤러리 디렉터랑 주변 이렇게 뭐 페인터들 얘기를 들으면서 그리고 취미 삼아서 이렇게 수치 보거든요. 얼마나 팔렸나 근데 가끔 그런 거 있어요. 아트페어에서 올해 이번에 얼마 팔았다 발표 안 하는 게 있어요. 몇 명 왔다 이런 거. 그거는 되게 망했다. 근데 재작년부터 계속 좀 그런 분위기입니다." (VA015)

"2018년, 19년이 굉장히 분주했는데. 그래서 저는 막연히 이렇게 계속 일이 끊이지 않고 지속하는 것이 작가의 삶인가 보다라고 그런 걸 쫓아다니면서 납품을 하는데 그런 삶을 치열하게 살았던 거죠. 작업량이 쌓였는데 팬데믹이 오고 제가 40대 접어들고 나니까 이 흐름이 완전히 끊겨가지고 제가 실업자가 된 거예요. 제가 2021년에 미리 팬데믹 전에 의뢰가 들어와 있었던 ○○ 비엔날레를 하고 그 해 했던 ○○ ○○○○○(미술관) 작업 이후에 제가 신작 의뢰를 받은 적이 없어요." (VA013)

■ 정보 환경 변화에 따른 미술계 네트워크의 변화

- 과거에는 정보 부족으로 인해 예술인들이 직접 모여 네트워크를 형성했으나, 현재는 정보 과잉 상태로 젊은 세대는 인스타그램과 DM을 주요 소통 및 정보 공유 수단으로 활용하며, 기존 미술 잡지 및 전통적 네트워크의 영향력 약화

"그 뭐 선생님들 세대나 제 직전 뭐 한 70년대까지만 70년대생까지만 하더라도 정보가 실제로 없어가지고 그걸 얻기 위해서 모였던 거 같아요. 근데 아까 말씀드렸다시피 현재는 정보가 과다고 근데 그 과다의 정보의 어떤 출처가 전 세계를 강타하고 있는 플랫폼 뭐 인스타그램? 2000년생 이후로는 미술에 대한 정보를 인스타그램에서 얻습니다. 미술 잡지도 안 보고요. 카톡도 안 한다고 그러더라고요. DM으로 얘기한다고 그러더라고요. 그렇기 때문에 이런 세대인데 그런 어떤 광장의 역할을 저 00에다가 주고 한국 미술계가 돌아가는 게 이게 맞는 것인가라는 생각이 일차원적으로 들고요. 근데 그거를 어떤 국가기관이나 어디서 나서가지고 하면은 당연히 안 될 것이고 그래서 결국은 자발적으로 뭔가 미술인들이 모여서 뭘 이렇게 해야 하는 것인데 요즘처럼 뭔가 이렇게 이해관계가 서로 복잡하게 생각하는 시대라면은 진짜 힘들겠구나 라는 생각을 하고 있는 요즘입니다"(VA015)

■ 지역 기반 작가와 수도권 기반 작가의 기회 격차

- 서울·경기 지역에 거주하는 작가들이 대형 기업 협업 및 섬세한 기획에 더 많이 노출되는 구조로 지역에서 활동하는 작가들은 소수

"그래도 객관적으로 보면 그 서울 경기의 주소지를 두고 활동하는 작가들이 훨씬 더 어떤 대형 기업과의 협업이라든지. 어떤 다양한 조금 더 섬세한 기획에 노출되는 경우가 많다라고 보여지고 있어요. 제가 볼 때는 이제 저는 그 아이가 있고 육아를 좀 더 친정의 도움을 받기 위해서 그냥 ○○(비수도권)에 있어야겠다. 그래서 제가 뭐 해외를 가든 전시를 가든 저희 친정에서 달려와서 좀 도와주실 수 있는 포지션에 있어야 내가 갈 수 있겠다라는 판단하에 ○○(비수도권)에 있는 건데. 그렇지 않고 이렇게 학교만 정말 ○○(비수도권)에서 나오고 떠나는 작가들이 너무 많아요." (VA014)

■ 미술관 전시에서의 아티스트피 현황

- 전시 준비부터 철수까지 1년에 가까운 시간을 투입하지만, 아티스트피는 100만~150만 원 수준으로 책정되어, 작가의 노동과 시간에 대한 정당한 보상이 미흡하다는 의견

"사례비의 측정 기준을 제가 잘 모르겠는데요. 예를 들어서 제가 ○○○(미술관)에서 전시를 하게 됐어요. 그러면 그 전시를 하기 한 몇 개월 전부터 미팅을 하고. 전시는 6개월 후에 있을 예정이지만 미팅 단계가 있고. 전시를 준비하고 지원비를 받는 거는 전시를 준비하기 위한 창작 지원비지. 아트피는 따로 받는단 말이에요. 그런데 아트피는 정말 정말 적은 금액을 받았단 말이에요. 그런데 결국은 전시하는 기간만 봐도 전시가 뭐 석 달 넉 달 가까이 되고. 준비하는 기간 그러면 거의 1년에 가까운 미술관과의 그 뭐 예를 들면 거의 계약직 직원 수준의 그 출입관. 전시 기관과 철수까지 1년 가까운 시간을 보내게 되는데. 정작 소모되는 그 제작 지원비 말고 아트피는 뭐 100만 원 뭐 이랬단 말이에요." (VA014)

"제가 미술관 전시를 엄청 많이 안 해봐서는 모르겠지만 미술관에서도 확실히 수도권이건 비수도권이건 한국에선 그냥 이렇게 아티스트 피하면 100만 원, 150만 원. 지금 저 궁금해서 찾아봤더니 150만 원 받았었네요 맞아요." (VA015) "절대 그 이상 없어요. 150만 원이면 많이 받으시네요" (VA014)

2) 중견 시기의 변화 및 애로사항

■ 작가 경력 변화에 따라 작업의 지속 가능성이 어려워지는 시기

- 30대에는 비교적 많은 전시와 작업 의뢰가 들어오지만, 40대로 접어들면서 기회가 줄어드는 현상 발생
- 예술가 정체성 유지와 생계 문제 사이에서의 딜레마가 커지는 시기

"제가 40대 접어들고 나니까 이 흐름이 완전히 끊겨가지고 [...] 2023년 가을에, ○○○에서 학생들이랑 협업하는 작업으로 아주 간소하게 꾸린 다시 DIY로 돌아간 어떤 작업으로 오랜만에 신작을 했고 그 후에 제가 좀 이렇게는 내가 작가 생활을 지속할 수 없다는 위기감이 있어서 제가 수주 납품의 시스템 밖에 있을 때 나를 스스로 작가로 정리할 수 있는가에 대한 딜레마가 아주 큰 상태예요. 그래서 저는 지속의 안이 솔직히 잘 안 보여요, [...] 제가 디지털 작업을 하고 그때 당시 베를린 씬 안에서 포스트 인터넷이 굉장히 융성하던 시기였어요. 그런데 한국에는 이제 막 도착하던 시기였고 베를린에서 뭐 2년, 5년 이상의 어떤 활달한. 부흥기 같은 게 있었는데 [...] 그런 시기를 겪으면서 나온 작업들이 한국에 들어갔을 때 신선하다고. 보였던 것 같아요. [...] 그런데 아마도 그런 걸 통해서 제가 뭔가 더 강력한 나의 존재론을 증명해낼 수 있는 작업군을 뭔가 구성을 했다든지 시그니처를 만들었다든지 이런 것들이 충분

하지 않았던 것 같아요. 그래서 뭔가 자기 역사화가 가능할 정도의 어떤 것을 만들어내지 못했나 이런 생각이 요새 좀 들어요. 그래서. 일이 끊겼나 어떻게 지속을 할까 그래서 여러 고민들이 있는데 이것이 또 이제는 생태적인 고민과도 많이 연결이 되고." (VA013)

"이거를 작가들마다 30대 정확히 수치로 끊을 수는 없지만 보통 30대에 들어가면서 아니면 20대에 시작하더라도 30대에 어떤 계속 어떤 정말 의뢰가 들어오던 그렇게 막 정말 숨쉴 틈조차 없이 계속 납품을 하던 그런 시기를 대부분 이제 좀 활동을 하는 그런 시기였어요. 저는 작가들은 비슷하게 다 보내는 것 같아요. 그게 뭐냐면 이 시장 이 씬에서 일단 30대 작가를 필요로 하는 니즈가 굉장히 강하고 어떤 면에서는 굉장히 뭐랄까 뭐 이렇게 쉽게 말하면 이제 30대 작가로 전시를 구성하기 구성하는 것이 뭐 여러 가지 이유에서 신선할 수도 있고 새로운 인물일 수도 있고 뭔가 젊은 어떤 예술의 어떤 그런 거일 수도 있고 또 작업을 하고 있는 것 같아요. 작업의 볼륨이나 내용 자체도 너무 복잡하지 않고 너무 크지 않고 그렇기 때문에 수요가 공급보다 수요가 훨씬 더 강력한 그래서 30대에서는 사실 저도 그랬던 것 같고 제가 굳이 노력하지 않아도 이제 작업이 어느 정도 뭔가 있으면 이제 많이 의뢰가 들어오고 어떻게 이거를 내가 조절할 것인가가 의외로 고민이었던 시기였던 것 같은데 [...] 그런 게 30대를 지나서 40대 초중반이 그렇게 아주 힘겹게 고군분투하는 시기여서 당연히 저도 그때 정말 전시가 1년에 한 번도 없었던 시기도 있었고 그러면서 더 예술가가 실업자라고 하는 말보다는 실업자이기도 하면서도 늘 실업자일 수도 있죠. 근데 또 어떻게 보면 가장 주체적으로 내가 예술가로서 정립하는 문제를 싸우는 시기였던 것 같아요." (VA012)

3) 해외 진출

■ 국내 미술 시장의 국제적 위상 상승과 글로벌 네트워크 확장

- 프리즈 서울 이후 유럽 미술계에서 한국 미술 씬에 대한 관심이 급격히 증가함
- 해외 진출의 등용문이 되는 기관들과 레지던시 프로그램이 존재하지만, 실질적인 네트워크 지속성은 제한적인 면이 있다는 의견
- 기관의 홍보를 통해 한국 작가의 작업이 자연스럽게 해외에 소개되고 로컬 네트워크로 확장되는 사례 증가. 과거와 달리 해외 레지던시나 체류 경험 없이도 국제적인 활동이 가능한 환경으로 변화함

"프리즈가 들어간 후로 유럽 내에서 한국 서울 씬에 대한 관심이 어마어마하게 진짜 천지개벽처럼 달라졌어요. 그전에는 내가 매년 한국에 미술관 전시를 하러 간다고 그러면 그런가 보다 이랬는데. 이제는 막 물어보는데 사실은 그걸 또 나한테 물어보는 게 아니라. 난지에 다녀온 백인 작가한테 물어보고 뭐 이런 식이에요. 그러니까 유럽 놈들은 어쩔 수가 없는 것 같아요. 근데 아무튼 주목경제가 명백하다 보니 미술도, 미술 업계도. 미술 자체를 떠나서 미술이라는 교회가 있다면 그 교회 커뮤니티는 그렇게 굴러가기 때문에 그 주목경제 하에서 서울 씬의 가치가 굉장히 상승한 상태라고 느껴져요. 그게 얼마나 지속될지 모르겠고 어떻게 또 이렇게 단단해질지 모르겠지만. 근데 좋은 작가들도 굉장히 많은 것 같아요. 그 부분에 대해서 이전 시기처럼 한국문화예술위원회가 무슨 K-아트 해야 돼, 뭐 이런 접근보다는 훌륭한 작가들을 만들어내면 이들은 어떻게든 돌아다닐 거예요. 그리고 유럽이나 서구의 소위 역사적 미술 중심지였던 지역들이 명백하게 서울 씬을 궁금해하고 있기 때문에 이 시기에는 어떻게 해도 사실은 좋은 것들을 하고 있는 사람들은 몰려다니게 돼 있어요. 그래서. 새로운 시기인 건 맞아요." (VA013)

"등용문들이 있어요. 유럽 경우에는 유명한 그 뭐라 그러지. 포스트 그레이쥬에이트 그게 이제 학위는 아닌데 뭐 라익스 아카데미나 데아펠이나. 데아펠은 이제 큐레이토리얼이지만 뭐 저기 어디지. 하여튼 중요한 몇몇 등용문 기관들이 있고 그리고 미국에도 있는 걸로 알고 있고. 그래서 그런 것들을 사실은 이미 이제 마련된 것들 있잖아요. 뭐 어디 레지던시 보내고 하는데 아르코 자금이 투입이 되잖아요. 그런 것들이 있는데 사실 자리가 적죠. 1년에 한 명 뽑고 이런 건데. 근데 지역별로 사실은 여러 가지가 있을 거예요. 그래서 보통은 레지던시들로 많이 왔다 가고. 근데 사실은 현지에서 보면은 방 장사. 회사들이 주예요. 레지던시도. 그러니까 이게 아르코 돈으로 월세 받는 거잖아요. 그리고 그거를 이제 수혜자가 작가가 되는 건데 방 장사하는 데들이 많고 사실 작가가 막상 도착하면 물론 새로운 환경에서 새로운 영광을 받고 뭐 한시적인 교류들을 나누면서. 근데 이게 지속되지는 않아요. 대체로 이런 어떤 인맥이나 작업 전개 안에서 이런 이때 마련된 것들이 유지는 사실상 실질적이지 않습니다." (VA013)

"요즘은 그래도 서울이라고 하는 씬 자체가 굉장히 글로벌한 이런 것들이 많이 연결돼 있다라고 느껴지는 게 저같이 그냥 국내 베이스로 활동을 했지만 어떤 작업에 대한 어떤 기관들이 외국에 홍보하는 어떤 이런 거를 통해서도 뭔가 의뢰가 그냥 그렇게 작업만 통해서도 오기도 하고 제가 거기에 가지 않았는데. 그리고 뭔가 기관과 해외 기관 간이 협력. 해서 만드는 어떤 전시에 참가하게 되면서 그쪽에서 전시를 하게 되는 그쪽 기관의 인력들이 한국 작가의 작업들을 알게 되면서 그쪽에 또 로컬에 뭔가 소개를 하거나 이런 식으로 또 파급되는 것들이 이제는 좀 생긴 것 같아요. 그래서 이번에 저도 되게 신기하게 그런 경우에 일을 하게 된 거 보면 예전에 제가 젊었을 때 정말. 꼭 외국에 나가야 되고 레지던시 해야 되고 그걸 저도 참 못해봐서 아쉽기도 했는데 지금은 진짜 많이 어떤 중심들이 약간 많이 달라진 것 같다라는 느낌도 좀 들어서" (VA012)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

모멘텀을 통해 양질의 작업을 지속할 수 있는 안정적 기반 작가와 작업에 대한 연구와 의미 찾기를 통해 월드와이드로 소개될 수 있는 지원방식 고민 필요

1) 지원사업의 개선점

■ 미술 지원 제도의 공정성, 다양성, 그리고 행정 절차 개선 필요성

- 지원사업 선정 시 풍부한 필터와 다양한 심사위원들을 통해서 철저히 하고, 이후 수행하는 과정에서는 신뢰 관계를 기반으로 정산이나 이외 절차적인 부분에 대한 피로를 줄이자는 방향성 제시

"한국에도 심사위원들이. 그런 다양한 작가들이 들어갈 수 있으면 어느 정도는 개선의 여지가 있지 않을까라고 예상이 좀 되고요. 이게 말하자면 그거예요. 결정할 수 있는 존재를 다변화할 필요가 있는 거죠. 그래서 장급에도 사실은 다양한 사람들이 올라가야 되는 거고. 하던 사람들끼리 정치적으로 밀고 끌고 해서 갈 수 있는 자리가 아니라 없었던 사람들이 들어갈 수 있어야 되고. 그런 진입로가 마련이 돼야 되고. 그게 보장이 돼야 되는 거잖아요. 안 그러면 일어날 수가 없으니까. 그러니까 미술계도 사실은. 여태까지 겪기로는 많은 실무자가 실질적인 일을 하고 있는 사람들은 젊은 여성들이 많은데 장급에는 그렇지 않잖아요. 그런 건 심각한 문제인 것 같아요. 심사위원 섭외도 말할 것도 없거니와. 어떤 권력의 자리에 다양한 사람들이 올라갈 수 있어야 하지 않나." (VA013)

"저는 이제 직접 지원을. 많이 실패하면서 되게 어려웠던 부분이 저는 작업하는 과정을 계획을 세우지 않는 사람인데 이거를 계획을 세워서 그것들이 무척 확고하고 굉장히 그럴듯하게 언어로 표현을 해서 그거를 설득시켜야만 돈을 받을 수 있는 그 행정적 절차를 한다는 것이 1차적으로는 제 작업의 과정에는 굉장히 어울리지 않고.[...] 작업에는 그렇게 언어로 문장화 설명할 수 있는 작업 서사 위주나 아니면 구체적인 시네리 위주의 어떤 표현할 수 있는 작업도 있지만 사실 그렇지 않은 작업도 사실은 훨씬 더 많다고 생각해요. 이제 그 지원서에서 심사를 통해가지고 선별할 수밖에 없는 어떤 그 구조는 제가 이해하지만 거기서 누락될 수밖에 없는 너무나 많은 작업이. 있다는 것이 일단은 그 생태계를 굉장히 편협하게 만드는 거에 대해서 되게 고민을 많이 해야 되지 않나. [...] 그래서 말로 표현되지 않는 작업이지만. 그거를 작업으로 구현하고 싶을 때 그거를 어떻게 지원을 할 것인가 이 작가를 어떻게 신뢰할 것인가 그 과정을 어떻게 믿고 끝까지 지원할 것인가 그런 게 사실은 참 어렵지만 저는 모든 일의 기본은 신뢰관계를 어떻게 구축하느냐가 개인과 사회의 모든 것의 가장 기본이라고 생각해서 [...] 이제 제가 나이브하게 생각하는 걸지는 모르겠지만 뭔가 예술가와 예술이 하려고 하는 것에 대해서 굉장히 신뢰하는 기본 안에서 시작한다면 그런 어떤 모호한 작업도 지원할 수 있는 어떤 뭔가 카테고리가 만들어질 수 있지 않을까." (VA012)

"행정을 간소화하는 게 맞지 않아요? 이거를 지원하고 있으면 굉장히 기묘한 감각이 있어요. 기초수급자도 아니고, 사기꾼도 아니고, 잠재적 사기꾼도 아니고. 그런데 이런 항목들이 내가 필요한 모든 걸 또 그걸 다 충당해 주지도 않아. 그러면 삥땅을 칠 수밖에 없는 구조인 건가? 그렇다면 내가 교묘하게 사기를 칠 수 있는 전문가를 섭외해야 된다는 건가? 그런 문제를 안고 움직이게 되잖아요 이 안에서. 저는 사실 정산 없는 진정한 수혜를 누리려면. 발탁 과정을 굉장히 공정성과 투명함과 강력하게 만들고. 그곳의 변별력을 충분히 강화해서 발탁 이후의 문제는 풀어줘야 된다고 생각해요. 이게 작가적 존재론의 근본인데. 행정 전문가가 돼야 하나요 작가로서? 그렇게 해서 지속해야만 내가 이 다음을 보장받을 수 있어야 하나요? 그리고 이게 증명될래야 증명될 수 없는 산업 안에 우리가 돌고 있는데." (VA013)

■ 지원사업 운영의 일관성, 생애 주기별 세분화 설계 필요성

- 제도의 실효성을 보기 위해서는 일정 기간 이상 운영이 필요. 빈번한 개편은 작가의 계획 수립과 활용을 어렵게 함
- 작가 생애 주기에 맞는 지원 트랙을 세분화하여 각 단계에서의 필요에 맞춘 체계적 지원 필요. 중견 작가들도 지속적으로 창작할 수 있도록 안정적 지원 환경 조성 필요

"이 지원 시스템도 작가가 되게 이해하기 어렵지만 이게 자꾸 바뀌는 것 때문에 작가의 계획하고 정말 맞지 않아서 [...] 어떤 제도가 실효성이 있으려면 이게 연 단위로 자꾸 바꾼다고 뭐가 그게 반응이 오진 않잖아요. 모든 건 저는 기본 10년인 것 같아요. 사실은 10년은 해봐야지 이게 뭐였구나 이해하게 되고 이게 어떤 작용이 있는 거기 때문에 그러면 예술가들도 자기의 어떤 과정과 이 제도를 충분히 비교하면서 내가 어디에서 그거를 활용할 수 있고 어떤 건 활용할 수 없는지도 이해하게 되고 훨씬 더 편안하고 안정감을 느끼면서 초조함 없이 쓸데없는 경쟁의식 없이 활용할 수 있지 않을까." (VA012)

"○○문화재단 ABC 트랙 그거 중에 지원을 했는데 신진이 5년이고 그 다음 B트랙이 15 그 5년부터 15년 차고 그 다음이 이제 C잖아요. 근데 이게. 6년 차와 15년 차의 지향은 많이 다를 수가 있단 말이에요. 그래서 그거를 좀 트랙 자체의 포괄성을 좀 더 세분화해야 되지 않나 하는 생각이 조금 들었어요. 그래서 뭐 7년으로 한다든지 구체적으로는 그것도 확실히는 잘 가늠이 안 되지만. 근데 어쨌든 이런 왜냐하면 신진 작가 라운드 이후에 개발해내는 속도와 방식이나 목적성이 많이 변화를 체감하고. 있기 때문에 그러니까 저 이상 이제 업계 신제품이 아니잖아요. 그래서 어떤 깊이나 철학을 마련하는 시기인 건 정말 맞는 것 같아요. 그래서 그거를 내가 프리랜서로서 말하자면 고용주가 국가가 되는 건데 지원금을 지원 사업을 하게 되면 그거를 보장해줄 수 있는 어떤 구조여야 되지 않나요. 그러니까 어떻게 보면은 미술 미술 실행에 대한 이해가 심도가 충분하다면 이 소위 말하는 생애 주기로 결론 이제 구성을 많이. 그것을 해가나가 하시는 것 같은데 그 생애 주기별의 구체적인 지향 같은 것들이 좀 더 더 파악이 될 필요가 있지 않을까요. 그런 좀 구체적인 생각이 들었고요. 저도 장기 플랜으로 가는 건 되게 좋은. 다양한 것들이 동시에 마련되면 가장 좋겠지만. 만약에 선택을 해야 된다면 중년 세대 또는 B트랙 C트랙 혹은 또 추가될 수 있을 법한 D트랙 세분화를 한다면. 이 트랙까지 간다고 치면 각 트랙 자체에서 주기별로 심층적인 발달을 위한 기간을 충분히 설정하는 건 중요한 방향인 것 같아요. 유기적으로 이런 여러 가지 트랙들이 연결될 수 있는 걸로 이제 레고 블럭처럼 조립이 가능한 방식을 개발하는 거는 상당히 중요하고" (VA013)

"이게 뭐 중견 작가의 범위가 어디까지인지는 모르겠지만 한참 이미 심화되고 있는 그 작가님들에 대한 지원이 저는 많아야 된다는 생각을 참 자주 하고 있습니다. 네. 이미 막 개인전 10회 이상씩 하고 경력이 15년씩, 20년씩 됐는데 뭐 아직 아트페어에서 잘 팔리는 단계도 아니고 어디 뭐 교수가 된 것도 아니고 제2의 사업장이 막 이렇게 돈 들어오는 구멍이 열려 있는 것도 아니지만 누구보다 빛나는 포트폴리오를 갖고 있는 작가님들이 제가 볼 때 한 40대 중후반 50 전후분들이 엄청 많으신데 그분들이 뭐 계산적으로는 좀 더 잘 팔리는 단계라고 생각합니다. 또 막 단체 사업자라도 열어놓고 이렇게 야심차게 그 중견 5년을 준비하신 게 아니기 때문에 대부분 그냥 개인지원금 받으면 조금 그나마 개인전 여유 있게 하시고 아니면 또 뭐 1, 2년은 지원 못 받으면 그냥 그 어디 가서 아르바이트라도 정말 하셔야 되는 나이인데 30대까지만 해도 뭐 선배님들 작업을 도와주신다든지 어떤 아르바이트를 하는 게 어떤 그 사회적 쪽으로 그냥 오케이인데 한 40대 50대 되면 어디 가서 아르바이트를 마음은 할 수 있는데 아무도 안 불러줘요. 그런 분들이 제가 볼 때 그냥 조금 더 심화할 수 있는 작업 환경을 좀 안정적으로 지원받아야 되지 않나." (VA014)

■ 단발적 지원보다 지원 기간이 긴 사업이 요구됨

- 중견 작가는 소건 다액 지원과 중장기적 지원을 통해 안정적인 창작 환경 조성 필요. 단기적 성과 중심의 지원에서 벗어나 장기간의 지원을 통해 작가가 창작에 집중할 수 있는 환경 조성 필요

"중견작가 프로모션하고 3년 지원하는 거는 좀 성격을 명확하게 구분을 해서 이렇게 겹치면서 예를 들어서 이 다음 단계로 지원을 받을 때 못하게 하는 건 좀 해결을 해야 될 것 같은데. 신진 작가는. 신진 작가는 소액으로 다건을 해서 많은 기회로 또 그렇게 순발력 있게 작업을 하고 있으니까 그게 맞는 것 같은데. 중견 작가는 소건 다액이 맞고 중장기가 저는 맞다고 봐요. 그리고 그렇게 가고 대신 그걸로 선정되기 위해서 지원을 해서 계속 떨어질지언정 그게 좋은 준비를 해서 선정됐을 때 충분히 서포트를 받는 거 그게 중요한 거고." (VA012)

"세상이 생각보다 빠르게 변하고 있는데 이 속도를 국립기관에서는 절대 따라갈 수가 없잖아요. 여러 가지 절차라든가 공적자금을 이용하니까 지원을 해줘도 아마 5년, 10년 이렇게 10박자, 20박자 늦은 지원을 해줄 수밖에 없고 그래서 이 상태는 뭔가 이렇게 발전이 좀 없을 것이고 제가 제일 이상적으로 생각하는 건 어떤 미술인들에 대한 신뢰를 바탕으로 목적 없는 어떤 것에 대해서 좀 지원을 이렇게 지속적으로 그리고 시간을 많이 주는 지원이 있으면은 뭐 더 이상 전 바랄 게 없겠다는 생각이 듭니다. [...] 근데 시간만 맞춰서 많이 줬으면 좋겠어요. 맞아요. 아까 제가 최소 제가 볼 때는 급진적으로 한 5년 정도 시간을 주면 좋겠어요. 돈을 주고 5년 동안 네가 알아서 해라. 근데 그 동안은 뭔가 이렇게 다른 지원은 못 받겠죠. 그거를 정산 처리할 때까지는." (VA015)

■ 작가의 상업 갤러리 진출 및 에이전시 역할 강화 필요성

- 갤러리 진출에 대한 어려움을 느끼고 있는 작가들이 많았으며 이에 대한 지원책을 희망하고 있었음
- 비상업적이지만 작가를 지원하는 에이전시 개념의 기관을 설립하여, 작가의 기획·홍보·계약 등을 체계적으로 지원하는 시스템에 대한 요구도 나타남

"저에게 지금 필요한 모멘텀은 상업화랑인 것 같아요. 그런데 이게. 그 업계의 관례상 작가가 화랑에 플러팅을 하지 않고 화랑이 나를 발탁해야 된단 말이에요. 그런데 그 선은 만들어지지가 않아요. [...] 그게 작가가 담당할 수 있는, 해소할 수 없는 부분이라면. 제도적으로 어떤 충무, 그런 보충이 될 수 있나? 이런 생각이 들어요. 그게 어떻게 보면 좀 상업계 진출을 위한 발판을. 국공립 자금을 지원을 해서 하는 게 맞나라는 생각이 들기도 하는데. 뭐, 내가 돌파할 수 없는 부분을 제도가 지원하면 좋지 않을까. 그게 나한테 어떤 킥이 돼주지 않나? 이런 생각이 들고." (VA013)

"사실은 정말 필요한 거는 그 에이전시 역할이거든요. 그 에이전시 역할이 뭐냐면 작품이 판매되면 판매돼서 좋지만, 사실은 어떤 기관에서 의뢰가 왔을 때 그것에 대해서 서로 좋은 건지 얘기할 수 있고 또 그거랑 연결시켜서 또 어떤 또 활동으로 이어갈 수 있고 뭐 그런 것들을 서로 복합적으로 상의하면서 결정할 수 있는 페이스메이커 같은 저는 그런 존재가 되게 필요했었거든요. 비상업적이지만 그냥 진짜 에이전시의 역할. [...] 외국 갤러리들은 에이전시 역할을 진짜 잘 많이 하고 있는데 우리나라 상업갤러리는 또 좀 되게 달라서 저는 에이전시 개념의 이런 거가 하나 만들어지는 거는 우리나라 미술 생태계에서는 좀 필요한 것 같아요.. 이런 지원 제도에서 어떤 섹터를 그렇게 만들어서 비상업적이지만 작가의 에이전시 역할을 한다는 거는 저 같은 사람부터 벌써 굉장히 반갑고 그렇게 해서 이런 기관이 지원을 받아가지고. 네. 저 같은 작가랑 일할 수 있으면 너무 좋죠. 그거는 분명히 뭔가 결과적인 것들을 되게 바로 만들 수 있을 것 같은데요." (VA012)

2) 공간 및 아카이빙 지원

■ 안정적으로 작업할 수 있는 작업 공간 지원의 필요성을 제기

- 작업 공간 지원이 이루어지지만, 단기 레지던시 형태가 많아 장기적 활용이 어렵고 물리적 제약이 존재
- 창고형 대형 작업 공간과 같은 다양한 유형의 작업실을 기관에서 지속적으로 관리·지원하는 방안 마련 필요

"(지인이) 한국에서 서울서 대학을 나오고 독일에 유학을 갔다가 돌아오지 않고 독일에서 심지어 애 셋을 낳고 키우면서 작가 활동을 하고 있어요. 그래서 너 어떻게 베를린에서 애 셋을 키우면서 작가 활동을 하냐 했더니 물론 아르바이트도 해요. 40대임에도 불구하고. 그런데 굉장히 베를린 시내에 작업실이 있는데 그거를 지원받는 거예요. 작업실을 8년 동안, 8년 동안, 8년 동안 이사가지 않고 무료는 아니에요. 이제 그 기관에서 작업실 비를 보조를 해주고 이 친구가 납부하는 금액은 한국 돈으로 계산해보니까 월 16만 원 정도였어요. 그래서 작업실은 작업실을 8년 동안 이사가지 않고 거기서 아티스트 활동을 해라고 작업실을 지원해주는 작업실의 월세를 기관에서 보조해주고 본인이 납부하는 거는 월 16만 원 정도이기 때문에 8년 동안 작업실 이사를 안 가도 되는 거예요. 그리고 별 문제 없이 작가 활동을 잘했으면 다시 갱신. 그러면 이 친구는 8년 더하기 8년 16년을 쓰고 있고 그렇게 한 두세 번을 갱신하면 한 20년, 30년 정도 되는 거예요. 그래서 그 친구는 8년 동안 베를린 시내에서 작업실을 운영할 수 있더라고요. [...]그 친구 그 작업실은 레지던시 개념이 아니에요. 작가들이 작업실을 쓸 수 있도록. 근데 보니까 독일은 그런 공간 지원이 좀 넉넉하더라고요. 이렇게 단타이거나 그게 아니라. 어쨌든 공간이 지원되면 적어도 뭐 집이 힘들면 작업실에서라도 먹고 살 수 있는 거니까. 어쨌든 그 집을 작가의 집을 지원해 줄 수는 없지만 작업실에 관해서는 지원을 조금 긴 시간을 여유 있게 지원해 주는 점에 대해서 되게 부러웠어요." (VA014)

"비가 오는 날 추운 날 뭐 더운 날도 짐은 내리고 빼고 하는 게 작가의 일상인데 그 택배기사님처럼. 그래도 이게 작품이기 때문에 막 비 맞으면서 작품을 오고 내릴 수가 없는 거예요. 그래도. 그러다 보니 이제 차가 들어가는 창고에 이제 전전세로 들어가 있는데. 그러다 보니까 월세도 안 내고 이렇게 지원받을 수 있는 빈집 그 빈 상가 레지던시로 들어가면 좋지만 기간도 길고 하지만. 결국 그런데 들어가면 또 두 집 살림을 해야 되는 거예요. 거기에 모든 짐을 내가 다 넣을 수도 없고 유용하게 쓸 수도 없고. 그래서 그 공간이 맞는 청년 작가가 있을 것이고 조금 더 그것보다 자가이용이나 부피가 커진 작가님들은 그런 곳은 마음은 굴뚝같다고 이제 들어갈 수가 없는 거죠. 근데 작업실이 말씀대로 그렇게 꼭 그 작은 빈집 빈 상가뿐만 아니라. 조금 더 큰. 큰 규모의 그 창고형을 이런 기관에서 관리하면서 이렇게 주시면 좋겠죠." (VA014)

■ 작품의 보관 공간 및 아카이빙 지원 강화 필요

- 창작 과정에 대한 지원이 활발하지만, 전시 후 작품 보관 및 아카이빙에 대한 지원이 부족
- 입체·설치 작품은 회화나 조각에 비해 미술관 매입이 어려우며, 전시 후 폐기되는 경우가 많아, 지속적인 보존 및 재전시 기회 제공을 위한 체계 마련 필요

"(작품이) 안전하게 온습도 관리가 되면서 그 작업실이 아닌 수장고에 있다는 거는 되게 좋은 거거든요. 작업실이 필요한 이유는 노동을 하는 스튜디오가 필요한 것도 있지만 나의 개인적인 작업 창고가 필요하기 때문에 그런 구조가 필요할 수밖에 없는 거거든요. 이제 작품은 쌓이고 기자재도 많아지니까 작은 빈집 프로젝트 한다고 저는 거기 끼워 봐야 그냥 하는 척만 하는 거지 거기 짐을 갖다 놓을 수도 일을 할 수도 없는데 그래도 갤러리에서 그런 지원을 해 준다는 거는 필요한 부분인 거 같네요." (VA014)

"저는 그래서 사실 우리나라의 지원 정책이 한 20년 사이에 엄청 많아져서 긍정적으로 보고 있는데요. 없는 걸 이렇게 만드는 거에 대한 지원을 엄청나게 받는데 그걸 끝나고 이렇게 아카이브라든가 보관이라든가 사후에 대한 지원은 거의 제로고 입체나 설치하는 작가분들 전시하고 엄청 많이 버려요." (VA015)

"예를 들어서 음악 같은 장르 그리고 문학은 시간이 한참 지나고 다시 돌아보니 그 음악이 너무 좋더라, 그 책이 너무 좋더라 해서 리뷰가 쉽고 시간이 지나도 볼 수 있어서 요즘 말하는 역주행도 되고 다시 그때 게 좋으면 다시 그걸 각광받을 수 있는 게 되는데 그나마 그림은 괜찮은데 입체 영역에서 조각이나 설치 작품들 정말 더 중요한 대형 행사에 참여했음에도 불구하고 갖다 버린단 말이에요. 보관할 수도 없고. 그러다 보니까 너무 좋은 작품이었는데 그 이외적인 조건 때문에 좋은 작품이 조명이 되지 못하고 행사가 끝나면 이게 다시 아카이빙이나 다시 꺼내지는 확률이 거의 없다 보니까 사장되는 거죠, 버려지거나. 그래서 저는 요즘 아르코에서 그런 아카이빙 사업 같은 게 있긴 하던데 [...] 충분히 더 좋은 작가로 한 번쯤은 다시 이렇게 체크리스트에 들어갈 수 있는데 본인이 스스로 아카이빙을 잘 하지 못한 경우에는 그게 그냥 이미 뿌리가 이미 스스로 잘라버리고 뿌리를 갖고 있어야지 되는데. [...] 어떤 장르에 따라서 좀 필요한 방식이 그래서 예를 들어서 페인팅을 하거나 조각화되어 있는 작품은 국립현대미술관 이런데 매입도 수월하게 되는 반면 입체작품들, 설치작품들은 작가가 작품을 많이 하고 있음에도 불구하고 미술관에 넣지를 못해요. 왜? 철수를 하고 나면 사라지는 공간이라든지 그런 게 너무 많다 보니까 결국은 회화냐, 영상이냐, 조각이냐 이렇게만 분류를 해서 미술관에서 매입을 하니까 저 같은 경우도 사람들이 깜짝 놀라요. 한 번도 미술관에 매입을 넣지 못했다라는 이걸 어떻게 하면 넣을 수 있을까. 그래서 저도 어떻게 하면 내 작업을, 아카이빙을 제대로 할 수 있을까는 여전히 과제예요. 문제예요. 그런데 아마 저 같은 포지션에 있는 분들이 좀 있는 걸로 알고 있어요." (VA014)

■ 기존 전시의 재공연 및 순회전 지원 필요성

- 좋은 전시를 한 번 더 열 수 있도록 후속 지원을 통해 지속적인 노출 기회 제공, 나아가서 특정 지역에서만 진행된 전시를 전국적으로 순회하여 더 많은 관객이 접할 수 있도록 IP화된 전시 모델 제안

후속 지원으로 좋은 전시를 그냥 다시 한 번 이렇게 열 수 있는 자리? 자리? 영화 같은 것도 요즘 재개봉하잖아요? 네. 리마스터해서? 좋았던 전시를 좀 다시 볼 수 있는, 비엔날레 갔다 오면 아르코에서 한 번 이렇게 또 전시하잖아요. 그렇게 규모 있는 것뿐만 아니라 어떤 지원을 받았건 전국에서 부산에서 했었는데 서울에서 못 봤거나 서울에서 해서 부산에서 못 봤으면 그걸 전시 단위로 좀. 좀 이렇게 뭐랄까 약간은 뭐 IP화해서 전국 순회 공연을. (VA015)

■ 미술계의 대중적 리뷰 문화 활성화 필요성

- 일반 관람객이 작성하는 솔직한 리뷰가 전시의 평가에 중요한 역할을 할 가능성 증가
- 영화계처럼 대중적인 비평가를 육성하여 미술과 대중을 연결하는 교두보 역할 강화

"무슨 옷을 샀다 내지는 뭐 맛집에서 뭐 곶감을 사 먹었다 뭐 요즘 밀키트 같은 거 그러니까 그런 거를 먹고 나서 사람들이 리뷰를 남기는데 그 그것을 살 사람도 리뷰를 보고 사잖아요. 구입을 고민하는 찜만 장바구니에 해놨다가 근데 정말 이 사람은 직업이 뭐야 할 정도로 리뷰를 화려하게 쓰는 그냥 그냥 리뷰를 화려하게 쓰는 사람들이 엄청 많거든요. 저는 그런 사람들 보면 이런 사람들 내 전시 보고도 좀 이렇게 리뷰를 써 주면 좋겠다 싶을 정도로 그런 사람들이 늘어나고는 있는 거 같아요. 그래서 제가 볼 때 전시나 공연을 보고 그 리뷰의 장도 좀 자연스럽게 열리면 좀 필요하지 않을까 일반인들의 리뷰가 저는 가장 전문적인 거 같거든요. 전문가의 리뷰가 뭐 그 색이 좀 다른 것이고 정말 일반인들 근데 요즘 일반인들이 그 뭐 학력이나 어떤 지식 수준이나 자기 취향이 많이 확고하셔서 뭐 자기 취향이 아니면 아니라고 말할 수 있는 게 나쁜 리뷰도 아닌 것이고 또 자기가 어떤 점이 좋았는지 좀 좀 세세하게 밝히는 분들이 조금 점차 늘어나고 있는 거 같아서 그런 그런 분들을 만약에 작가가 일일이 유치해서 끌어내기 힘들다면 그거에 대한 형식이야말로 기관에서 할 수 있는 것이 있지 않을까 싶기도 하고" (VA014)

"저는 이거는 좀 더 작정하고 육성을 해서 미술계에 어떤 비평이 약간은 대중성 있는 비평가를 뭔가 지원을 하건 육성을 해서 약간 쇼잉을 좀 하는 게 필요하다고 생각합니다. 예를 들어 영화계의 이동진 비평가 있잖아요. 말도 많이 하고 쇼도 나오고 자기도 계속 어떤 캐릭터 작품 말을 하면서 사람들하고 영화와 이렇게 연결해주는 교두부 역할을 계속하는데 미술 쪽은 그런 인재가 없기 때문에 점점 더해져서 이렇게 경직되어 보이는 거 같기도 하고 근데 또 다른 한편으로는 그게 또 뭐 미술이 갖고 있는 좀 미덕 같아 보이기도 하네요 요즘 같은 세상은 그렇습니다" (VA015)

3) 생계와 소득 관련 지원

■ 지속 가능한 생계 보장과 기본소득 필요성

- 작가가 안정적으로 창작 활동을 지속하기 위해서는 생계 유지가 가능한 소득 구조 마련이 필수적
- 독일과 같은 일부 국가에서는 일정 기간 정산 없이 생활을 지원하는 기본소득형 예술 지원이 운영되었던 사례가 있음

"근데 사실상 작가가 굶지 않고 잘 살면서 일을 지속할 수 있게 만드는 거는 결국에는 소득의 문제거든요. 그래서 아주 이상론이지만 만약에 기본소득 같은 것들이 아티스트한테 주어질 수 있다면 일정 기간 이상 너가 잡을 하지 않고 정산을 하지 않은 돈을 너가 그냥 생활을 잘, 비참하지 않은 삶을 살면서 작업을 해라. 이런 지원 제도를 제가 몇 번을 받았어요, 독일에서. 이게 없지 않아요. 그래서 1원도 정산하지 않았어요. 근데 그게 팬데믹 특수 지원이어서 사실 그때처럼 통장에 돈이 찍힌 적이 없었는데 그것도 굉장한 아이러니죠. 왜냐하면 일을 끊임없이 하고 있는 작가들이 있는데 아무도 돈이 없는 거예요. 근데 결국에는 지속을 위한 거라면 이 생계 유지를 기본적으로 할 수 있는 선 안에서 내가 시간을 이렇게 쪼개 쓰지 않아도 되는 여력을 내가 충당할 수 있는 어떤 여건이 필요한 거예요." (VA013)

"요즘 그 부분에 대해서 더 되게 부정적으로 생각하게 된 것 같아요. 뭐냐면 저는 예전에는 그런 지속가능할 수 없는 굉장히 그냥 일회적인 알바로 때우면서 어쨌든 예술가로서 정말 미래를 알 수 없는 불안정한 어떤 삶이 그냥 예술가의 삶이었는데 제가 지금 보면. 우리 사회 전반이 지금 정규직이 정말 적고 다 비정규직이고 프리랜서가 너무 많고 그냥 어떻게 보면 예전보다 지금 우리나라 사회가 다 예술가 같은 삶을 살고 있는 건 아닌가. 그게 지속가능함이라는 게 우리한테 되게 압박처럼 어떤 이데아인가라는 생각도 심지어는 저는 들어요. [...] 기본소득이 뭔가 확실히 뭔가 범퍼가 될 수는 있을 것 같아요. 그런데 우리 사회가 예술가 뿐만 아니라 모든 저소득층. 문화 관련 종사, 어쨌든 그런 저소득층에 있는 사람들한테 그런 기본소득을 다 보장할 수 있는 단계까지 갈 수 있느냐. 그거는 진짜 뭔가 지켜보아야 되고 많은 사람들이 원하지만 그거랑 같이 연결될 문제인 것 같아요. 예술가의 계속 생존의 문제는. 피라미드에서 그중에서 진짜 운이 좋고 그런 사람은 결국은 그 허들을 넘어서 그다음 단계로 가지만 아마 대부분은 넘지 못하는. 그거는 그냥. 사회 전반에 있는 이런 고도의 자본주의 사회에서 복지가 돼 있지 않은 상황에서는 그냥 예술계 뿐만 아니라 다 빈번하게 일어나는 게 그냥 현실이기 때문에." (VA012)

"제가 봤을 때는 유통도 중요하지만 빈도도 중요한 것 같아요. 내가 활동을 할 수 있는 빈도가. 그러니까 그렇게 하면 결국에 양으로 또 가버리는 건데. 그게 사실은 딜레마죠. 이 업계를 구상하는 정책 마련의 차원에서는 양으로 이거를 충분히 해소되지. 그러니까 여러 모델들이 공존해야 되지 않을까요? 이게 소위 노후 준비를 할 때 사람들이 연금도 내고 미리 보험도 들고 주식도 하고 이러잖아요. 그런 것처럼 하나의 리소스에서 100% 해결되지 않는 것은 명확하기 때문에 이 모든 필드에서 작가들이 노인빈곤으로 전락하지 않으려면 이미 내가 연금을 낼 수 있는 소득 수준은 돼야 된다는 거예요. 그러면 프로젝트도 꾸준히 할 수 있어야 되고 외부 전시도 있어야 되고 그런 거죠. 그런데 어떤 미술 관련된 부업에 어떻게든 좀 닻을 내릴 수 있는 토양이 있어야 되는데 그런 거는 결국에는 굉장히 이상주의고." (VA013)

3-4. 세부 논의 사항 [G.4] 작가 : 원로

가. 분야 현황

과거의 시각예술 생태계 진입에서는 공모전의 역할이 컸음.
생계 문제와 작업 공간 확보 문제는 이전부터 존재해 온 고질적 문제임

1) 생태계 진입 과정과 이후 활동

■ 진입 과정 및 활동 전개 방향

- 대학 교육이 중요한 출발점으로, 이후 공모전과 그룹전이 미술계 진입의 핵심 경로로 작용했음. 1980~90년대에는 대한민국미술대전, 중앙미술대전, 동아미술대전 등의 공모전이 작가로 자리 잡는 중요한 수단이었으나, 이후 공정성 문제와 시장 변화로 인해 그 영향력이 감소함
- 다수의 개인전과 그룹전을 개최하고, 일부 해외 전시를 통해 작가로서의 입지를 다짐. 이후 갤러리 전속, 미술관 전시 등의 기회가 확장

"물론 대학 졸업하고 대학원 재학 시절에 그룹전 한두 개 이렇게 참여한 거 그거 등단이라고 하긴 좀 그렇고 저 경우에는 마침 그때 88올림픽이어서 대학원을 졸업하고 직업이 없는 상태였기 때문에 마침 그게 인연이 돼서 개폐식 제작단에 미술 조감독을 했습니다. 미술 총괄을 제가 1년 반간 했습니다. [...] 그렇게 해서 그거 마치고 개인전을 했어요. 그때 제가 다뤘던 여러 가지 조형적인 물론 소재, 주제 이런 것을 내 작품으로 실현해보자 이렇게 해서 개인전을 했는데 ○갤러리에서 한 걸로 기억이 됩니다. 그 직전에 1년 반 일했으니까 돈도 좀 모았고 해서 고 우리 광부로 가셨던 분이 독일에 베를린에 화랑을 차렸어요. 그래서 서울에 와가지고 젊은 작가 베를린에 와서 전시하라고 꼬셨다고요. [...] 베를린에서 전시도 하고 그게 아마 등단이 아니었나 이렇게 생각합니다. [...] 그 베를린 전시하면서 거기 기자님이 보니까 베를린 대학의 박사시더라고요 미술사 한 기자님이. 할머니인데 이제 와서 야단을 많이 맞았어요. 당신 뭐 이게 한국 그걸 하는 건 좋은데 좀 이게 현대적인 어떤 재해석 같은 게 좀 심각하게 들어가는 게 좋지 않겠냐 그런 얘기를 해 주더라고요. 그래서 좀 보완해 가지고 갤러리에서 전시를 했는데 대박 났습니다. 그래서 많은 관심을 받았고 그 해에 또 ○○○○의 대상을 받았어요. 그래서 등단한 89년에 베를린 전시 미술대전 대상 이렇게 그러고 나니까 뭐 확실한 작가로 인지가 돼서 그 다음에 ○○○ 미술관에서 초대전하자 그러더라고요. 그래서 무난하게 저는 등단은 잘 한 것 같습니다." (VA018)

"그 84년도 제○회 ○○○○○○ 한국화부라고 그랬어요. 거기 이제 수상하면서 데뷔한 게 딱 40년 됐습니다. 그때. 41년째 들어가고 있는데 그렇게 해서 이제 아무래도 그때는 아무튼 다 상에 주목을 하니까 그게 제일 빠른 기회였던 것 같아요. 그래서 저도 이제 그걸 통해서 좀 데뷔를 했던 것 같고 그런데 막상 받고 보니까 다 해결된 줄 알았더니 그 아무것도 아니더라고요. 아니 선배들이 받을 때 저거 하면은 뭐 전시도 이렇게 좋은 데서 하고 작품도 적당히 잘 팔리고 그런가 보다 그랬는데 아무것도 아니고 약간의 작가로서의 가능성 정도 그리고 역시 그거 받으니까 전시할 그런 어떤 기회는 많아지는 거 빼고는 아무것도 없더라고 그래서 솔직히 이야기하면 한 1년 정도 좀 우쭐하게 지내다가 아, 이건 아니구나 그래서 이제 다 잡고 있는데 그래서 그거 통해서 이제 하고 또 그때 이제 개인전 하기가 힘들었어요. 그래서 그룹전 했는데 우리 이제 학교마다 동양화는 대표적인 그룹들이 있었거든요. 거기 활동하면서 쭉 한 10년 정도 나름대로 좀 새롭게 실험적인 작업들을 했었고 그러면서 그 또 그 뒤에 무슨 상도 몇 개 받긴 받았지

만 그런 거보다는 하여튼 그 공모전 받고 그다음에 이제 몇몇 갤러리를 거쳐 2000년에서부터 ○○○(갤러리)로 쭉 지금까지 이제 전속 관계로 쭉 해오고 있는데 그게 상당히 저한테는 또 좀 좋은 어떤 성장하는 계기가 되는 것 같아요. 작년까지 뭐 또 전시하고" (VA017)

"사실 비슷한 세대이기 때문에 ○○○○○○(공모전), □□□□□□(공모전) 또 △△△△△△(공모전)으로 이제 처음 시작을 했고요. 그때 처음 그렇게 조각으로만 해서 나이 구분 없고 대학원생으로는 10명을 딱 뽑았어요. 그래서 굉장히 저한테는 ○○○○○○(공모전), □□□□□□(공모전)에서 상 받은 것보다 더 굉장히 의미가 있고 그거는 또 조각가들. 한 거고 또 공간 공간사 자체가 그런 의미를 가지고 있었는데 그다음에 이제 이게 없어졌어요. [...] 저 같은 경우는 이제 그때 전시를 하면서 이제 일본 화랑에서 와서 컨택을 많이 해서 제가 이제 일본 화랑, 나고야 화랑에서 이제 전시를 많이 하면서 제가 1회로 사실 미술회관, 여기 아르코 미술관에 전시인 미술회관에서 1회 전관 전시를 했었어요. 제가 80년대에 한 것 같아요. 그래서 그때 전관 전시를 하면서 이 미술회관이라는 이름이 굉장히 낯설지만 그때는 여기가 굉장히 핫한 전시장이었거든요. 제일 큰 전시장이었어요. 그래서 그 전관을 빌려서 그때 전시하면서 지금도 제가 이제 그 작품 했던 것들, 그 환경, 뭐 사진들이 다 있습니다. 그래서 그런 전시를 하면서 작가활동을 이어갔습니다." (VA016)

■ 교직과의 겸업

- 세 작가 모두 이후 교직을 겸하며 후학을 양성하는 역할을 수행함

"서양화 회화를 하고 있는데 그림뿐만 아니라 여러 장르의 판화도 많이 하고 작업을 했습니다. 그다음에 교수 작가였으니까 저는 교수로 30년 가까이 대학에 재직했었고 작년에 퇴직해서 이제 전업 작가의 길로 들어왔는데" (VA018)

"저도 작년에 (교수 퇴직) 이제 재작년이군요. 그러니까 작년하고 지금 전업작가로 활동하고 있습니다." (VA017)

"저는 이제 대학에서 한 26년 동안 이제 대학에서 이제 학생들을 가르치고 또 거기서 [...] 사실 여기 선생님들도 마찬가지시지만 굉장히 젊은 작가들이 어렵게 처음에 어렵게 작업했던 그 환경 그때를 다 거쳐서 지금 굉장히 풍요로워진 환경까지 다 모든 거를 저희가 이렇게 본 것 같습니다." (VA016)

2) 상호작용의 주체와 내용

■ 평론가와의 지속적인 관계 형성을 통한 성장

- 과거 작가와 평론가의 밀접한 관계를 바탕으로 작업이 발전하였고, 큐레이터와 비평가의 역할이 작가 성장에 큰 영향을 미쳤음
- 현재는 비평가의 영향력이 감소하고, 상대적으로 갤러리 및 시장 중심으로 평가가 이루어지는 방향으로 변화함

"작가한테는 아무래도 본인도. 그런 작업이 학생 때가 아니라 작가가 되면 자기 작업에 대해서 누가 평가해주고 대화하는 상대가 있는 게 중요한 것 같습니다. 물론 개인전을 하면 대중과의 직접적인 그런 반응들도 있겠지만 사실 그런 경우는 별 책임 없는 떠나가는 흘러다니는 이야기이고 중요한 것은 제대로 전공하신 비평가나 큐레이터 분들하고의. 공감대 이런 형성이 중요하죠. 그게 잘 돼야 다음에 그 큐레이터가 어디에서 전시를 하면 불러주거든요. 그렇다고 큐레이터한테 작가가 잘 보이려고 그러는 건 아니고. 그런데 그런 서로 간의 관계가 중요했죠. 예전에는 작가와 평론가가 서로 끈끈한 관계를 유지하면서 작업을 발전시켜 나갔던 것 같아요." (VA018)

"괜찮은 평론가라 어떤 작가들이 자기랑 맞는 그게 참 중요했더라고요. 그런 부분에서 어떤 미술 이론적으로 그 도움을 받는 경우 참 중요하겠다라는 생각을 그러니까 자기 작품을 좀. 근데 이제 그때 그 보면은 이제 한 세 가지 부류로 뭐 나누잖아요. 평론가들은. 못 읽어주는 사람. 좀 읽어주는 사람. 아니면 더 나아가서 창작 차원에서 또 읽어주는 사람. 뭔가 새롭게. 길도 제시해주고. 뭐 하는. 그래서 그 저는 작가들이 성장한다고 그러면 그렇게 옆에서 이렇게 쓴소리도 해주고 되게 좀 이렇게 주례비평하지 말고 뭐 그런 그런 사람이 참 필요하겠다라는 생각을 좀 했습니다." (VA017)

"예전에 전시를 하려면 서문을 받아야 했어요. 이론하시는 선생님들한테 평론을 받는 것이 당연한 과정이었죠. 저도 첫 개인전 때 ○○○ 선생님께 서문을 받았고, 그 이후로도 □□□ 선생님이나 여러 비평가 선생님들이 제 작업에 대한 글을 써주셨습니다. 그런데 어느 순간부터인지 그런 과정이 자연스럽게 사라진 것 같아요. 특히 조각 분야에서는 비평가와의 긴밀한 교류가 더욱 줄어들었습니다. 이제는 갤러리가 시장을 움직이고, 비평가들의 영향력이 예전만큼 크지 않은 것 같습니다." (VA016)

■ 갤러리 소속 작가 활동

- 안정적인 전시 기회 확보

"그 다음에 이제 좀 그 괜찮은 갤러리에서 그 어떤 마다 갤러리에서 갤러리 비슷하게 처음에 ○○갤러리에서 했는데 금방 좀 그게 안 좋아가지고 그 갤러리 어려워서 그다음에 □□□(갤러리)에서 이제 개인전 하고 그다음에 이제 △△△(갤러리)로 갔습니다. 2000년에서부터 그래서 △△△(갤러리)로 쭉 지금까지 이제 전속 관계로 쭉 해오고 있는데 그게 상당히 저한테는 또 좀 좋은 어떤 성장하는 계기가 되는 것 같아요." (VA017)

3) 활동에서의 어려움과 극복의 계기, 조력자 등

■ 많은 원로작가들이 경제적 어려움을 경험하며, 후원자 개발과 정부 지원의 필요성을 강조함

> “전시하면 표구라든지 뭐 재료비라든지 목돈이 팍 들어가기 때문에 제 꿈이 지금도 마이너스 통장을 한 번 이렇게 벗어나는 거고. 그렇게 꿈인데 저도 조금 잘 나간다고 생각하는데. 뭐 제가 지금 예전에 그런 일을 하는 데도 이렇게 어려운데 우리 제자나 이런 경우 생각해봤을 때 참 힘들겠다라는 생각을 하거든요. 그러니까 0.몇% 작가만이 아마 이런 데서 그런 작업하는 데 있어서 경제적인 부분을 좀 여유 있게 하지 않을까. 인기 작가들 빼고는 참 다 어려울 것 같아요. 그런데 저도 이렇게 그런 순간들이 있었거든요. 까딱까딱 할 때가 있어요. 그랬어요. [...] 그러니까 제일 편한 게 형제잖아요. 이렇게 해서 겨우 막고 또 팔리면 또 갚아주고 이랬는데 그런데 개인적으로는 저는 이제 경험을 이야기하면 그 예컨대 그 고향 선배라든지 약간의 클라이언트들이, 후원자들이 몇 명 있었어요. 이렇게 작품을 사준다든지 그랬을 때 진짜 실질적인 도움이 되더라고요. 그래서 우리 한국 상황에서는 갤러리가 그런 역할을 해줘야 되는데 못하니까 사실 그렇게 해줘야 되잖아요. 작가는 작업만 하고 그래야 되는데” (VA017)

■ 전시 및 작업 공간 부족

- 과거 전시 공간 부족 문제를 해결하기 위해 작가 협회 활동을 통해 서로 도움을 줌
- 특히 조각 작가들은 작업 공간 확보에 어려움을 겪고 있으며, 협외 활동을 통한 작업실 공유 등의 방식으로 극복하려 함

> "오래전부터 봐온 문제인데, 여성 조각가들은 작업 공간 문제로 결국 작업을 포기하는 경우가 많았어요. 조각은 특히 공간이 중요한데, 개인이 감당하기에는 너무 큰 부담이 따르니까요. 그래서 협회 차원에서 작업실을 함께 쓰는 방식으로 지원하려 했고, 실제로도 그런 방식으로 버텨온 작가들이 많았습니다. 하지만 결국 장기적인 해결책이 필요한 문제입니다." (VA016)

나. 생태계의 변화 동향과 이슈

기존 갤러리 중심 시장에서 아트페어의 영향력이 확대되었으며, 과거부터 회화, 특히 서양화의 비중이 높은 상태가 지속됨

1) 아트페어 활성화

■ 갤러리 중심에서 아트페어로 작품 소비 방식의 변화

- 아트페어의 활성화로 인해 작품 소비 방식이 변화하였으며, 기존 갤러리 중심 시장에서 벗어나 대중적 접근이 가능해졌음. 그러나 아트페어 중심의 소비가 미술의 질적 수준 저하를 유발할 가능성에 대해 우려하고 있음

"아트페어가 많아졌죠. 그렇죠. 옛날에 비해서 아트페어를 통해 가지고 젊은 작가들 근데 막 [...] 잔뜩 걸어놔 놓고 예술을 타락시키는 측면도 많아요. 그게 뭐 그런 거만 팔리니까 근데 꼭 이제 예술을 타락시키는 측면도 많아요. 이 고가로 가는 거는 그런 그림은 아니거든요 대중적으로 소비되는 어떤 그런 정도지 그게 그래서 요즘에 변화가 그러니까 아트페어 뭐 국내뿐만 아니라 국제적으로도 있죠. 뭐 그런 걸 가지고 자꾸 화제가 되고 그러긴 하는데 그게 꼭 잘 팔리면 좋긴 좋지만 그게 꼭 시각 예술계에서 건강한 작품의 생산에 이게 매칭이 되는가 하면 그렇진 않을 것 같아요. 그래서 아트페어보다도 어쨌든 뭐 미술관 중심의 이런 새로운 좋은 기획전 같은 것들이 많아지는 게" (VA018)

2) 특정 장르 집중 문제

■ 회화 비중, 특히 서양화의 비중이 높은 미술계 특성상 한국화 및 조각 등 특정 장르에 대한 관심도가 떨어짐

- 서양화에 비해 한국화와 조각이 상대적으로 덜 주목받고 있으며, 한국화 분야의 경우 작가뿐만 아니라 전문 학예사도 부족

"회화라고 말씀하셨는데 사실 정확히 하면 서양화입니다. 한국화 활동의 작가들은 별로 없어요. 메이저화랑에서 내가 기억나는 게. 이제 000에 나갔는데 저도 구석에 한 두 장 걸려있었던 정도고. 다 서양화를 하거든요. 사실은 똑같아요. 조각이랑 똑같습니다. 그러다 보니까. 입시에서도 한국과 조소과가 많이 없어지고. 왜냐하면 요즘 특히 젊은 친구들은 이제 자기 먹어서 사는 문제에 특히 예민하거든요. 그러다 보니까 그런 현상이 일어났는데. 그런데 이런 경우는 좀 특별히 좀 그러니까 다른 시장에서의 어떤 그런 콜렉터나 이런 경우는 흐름이기 때문에 어떻게 할 수가 없잖아요. 자기 개인 취미나 기호나 이런 것에 대해서 소장을 하기 때문에. 그렇다면 이걸 해줄 수 있는 건 그래도 이렇게 국가에서 좀 취약한 부분은 조금 더 지원하고 좀 발전해 나갈 수 있도록" (VA017)

"한국화 전공 학예사가 왜 이렇게 없냐. 사실 그것도 돼야 되는데. 좀 많이 뽑아서 좋은 전시를 기획하면 좋잖아요. 특히 이제 그런 전공한 친구들이. 그리고 한예종 같은 경우도 아예 그 커리큘럼 상에서 그게 없어요." (VA017)

"조각도 마찬가지입니다. 예전보다 공공미술 사업이 많아졌다고는 하지만, 정작 미술 시장에서는 조각이 제대로 자리 잡지 못하고 있어요. 회화 작품은 갤러리에서 꾸준히 거래되지만, 조각 작품은 전시 기회도 적고 판매도 쉽지 않다 보니까 작업을 유지하는 게 점점 힘들어지는 거죠." (VA016)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

원로 작가들도 지속적인 전시 기획이 필요하고, 활동 기간이 긴 만큼 아카이브 구축의 필요성이 강조됨

1) 원로 작가를 위한 전시 기획

■ 신진 작가와의 합동 전시나 원로 작가 그룹전 등 원로 작가를 위한 전시 기회 마련

- 특정 장르(건축 등)에 대한 기획전을 진행하는 것처럼, 원로 작가들을 위한 지속적인 전시 공간을 마련해도 좋을 것

"국현에서 가끔 원로 선생님들 초대 좀 과천에서 해요. 여기 서울에서는 잘 안 하고. 좀 이름이 있는 사람 서울에서 하고. 그런 게 가끔 있더라고요. 근데 뭐 그것도 극소수니까 기대하기는 참 어렵고. 지역에 좀 이렇게 좀 발이 있으면 지역에서 해보면 어떨까. 뭐 개별적으로 노력해야 되겠지만 그런 기회를 좀 더 많이 만들어 줘야. 젊은 친구들 전시는 엄청 많은데 원로 전시는 없어요. 원로만 따로 그룹전으로 모아가라." (VA018)

"국현이나 미술관에서도 좀 그런 기획전이나 좋은 뭐 요새 뭐 그 시립미술관이나 이런 데 보면은 건축. 뭐 관계해서 또 좋은 전시를 많이 하더라고요. 그런데 이제 그런 속에 어느 한 부분은 좀 이런 좀 약간 그 중견이나 그 원로 작가들의 우리나라를 대표하는 선생님들의 작품들이 꾸준히 그 공간에서는 전시가 된다면 굉장히 보는 사람도 감동적이고 또 사람들이 아 거기가 아니니까 그거 있대 그러면서 이렇게 좀 이슈화 될 수도 있을 것 같아요" (VA016)

"중간에 그 올해의 작가 있잖아요. 다 젊은 사람들이에요. 올해의 작가 원로판 하나." (VA018)

"그 옛날 어른들이 지금 젊은 작가들하고 같이 거기서 호흡하면서 뭔가를 볼 수 있다는 건 저는 굉장히 의미 있다고 생각을 하거든요. 그래서 그런 어떤 그 미술관이나 이런 데서 그런 좀 기획을 하고 그런 거를 기획할 때 좀 서로 도움을 줄 수 있고 서로 좀 시스템화할 수 있으면 좋지 않을까." (VA016)

2) 원로 작가 작품 아카이브 구축 및 해외 홍보 강화

■ 원로 작가들의 작업을 기록하고, 이를 체계적으로 보존·홍보하는 사업이 필요함

- 이를 해외 미술관과 연계한다면 한국 미술계를 알리는 한가지 방법이 될 수 있을 것

"젊었을 때. 아는 미술. 현대 미술가들. 미술사에 나오는 사람들 뿐만 아니라. 그 당시 좀 비슷한 또래인데 잘 나가는 친구들 책이 MOMA에 있는 거예요. 나도 저런 책 하면 돼야 되겠다. 저기 파리에 가면 또 뭐 그런 게 보여요. 근데 뭐 한국 거는 없죠. 지금도 없어요. 그래서 이거는 작가 뿐만 아니라 저자가 작가가 책 쓸 수는 없잖아요. 평론가 선생님들하고 협업해서 뭔가 나오면. 그건 한국을 알리는 중요한 소재 거든요. 그런 심사를 해가지고. 1년에 몇 권 뽑아서. 영문으로 번역해서 세계에 좀 뿌리고. 뭔가 원로 작가 지금 뭐 해줄 건 뭐 있어요. 전시 기획해 주는 거 하고. 제가 볼 때는 이 책 사업 이거는 더 중요한 것 같습니다. 그래서 그게 한국에서 한국의 예술가 좀 번역 돼가지고. 이렇게 외국인들이. 미술관에 그래도 몇 번씩 맨날 백남준 이하 이호왕 말고 좀 새로운 한국 미술에 이런 책들이 좀 가서 그러다 보면 마음에 드는 미술관이 또 외국에서 초대전하고 그럴 수 있는 거 아닙니까. 그래서 어차피 그거는 쉽잖아요. 물건으로 딱 남으니까 돈 여기에 얼마 썼다 그러면 뭐 감사받을 일도 없고 딱딱 나오는 얘기거든요." (VA018)

3) 원로 작가를 위한 작업 공간 지원

■ 기존 레지던시 사업에는 연령 제한이 있어 참가하지 못하는 경우가 많으나, 조각 등 특정 분야에서 작업 공간은 필수적인 요소이기 때문에 중견 이상 작가를 위한 레지던시 프로그램 등 공간 지원 프로그램을 운영

"또 이제 조각가들이 사실 필요한 게 이제 그 공간 이제 아까 말씀하시면 사실은 작가들이 공간이 조각가들은 특히 공간이 없으면은 작품을 못해요. 그러니까 이제 물론 이제 회화 마찬가지지만 그래도 회화는 이제 뭐 집에서도 막 하더라고요. 하시더라고요. 큰 작품도. 그리고 집에서도 하시더라고요. 그런데 사실 조각가들은 뭐 공간, 자기 공간이 없으면 못하기 때문에 거의 젊은 작가들이 이제 레지던시 프로그램으로 들어가서 한다든지 뭐 이런 작업을 해요. 그런데 그런 거에 비해서 원로 선생님들이나 중견 뭐 원로 선생님들은 이제 중견 작가들은 사실 그런 레지던시도 이제 들어갈 수가 없는 거예요. [...] 약간 중견 작가를 위한 그런 레지던시 프로그램을 한번 해보시면 아마 굉장히 차별화된 의미가 있지 않을까." (VA016)

4) 장르별 균형 있는 지원 체계 구축

■ 현재 현대미술과 서양화 중심으로 이루어진 지원 체계를 개선하여, 조각, 한국화 등 상대적으로 소외된 장르에 대한 균형적 지원이 필요함. 특히, 한국화의 세계화를 위한 번역 출판 및 전시 지원이 요구됨

"이제 중견이나 원로 작가들 지역 문제. 이 부분은 제일 중요한 게 역시 노출되려면 좋은 전시를 기획해야 될 것 같아요. 국현하고 중국 미술관이 같이 한 그 전시도 많이 돌아보고. 그래도 우리가 훨씬 더 좀 더 현대화되고. 다양하게 요즘 작가들 보면 이제 그런 부분이 참 좋더라고요. 지금. 중국화 작가들보다는. 그런 부분에서 특히 젊은 작가들 정말 좋은 작가들 많거든요. 한국화 쪽에서 이렇게 보면은. 지금 30 40대 작가들. 그런 친구들은 조금 정말 그 눈 밝은 그 기획자들이. 전시도 열어주고. 개인전 뿐만 아니라 이런 어떤 기획전을 열어주고. 그다음에 좀 이렇게 지원을 해주고. 역시 그런 게 있어야지. 뭐 되거든요. 그래서 좋게 만들어가지고 평론 잘 이렇게 지원해주고 그래서. 국내뿐만 아니라 외국의 어떤 그 유명한 출판사에서 좀. 출판이 되도록 그러면 많이 또 관심을 가질 거 아니에요. 유수의 어떤 미술관이나 뭐 기획자들이 외국에. 그렇게 해서 조금 알릴 필요도 있겠다. 그런 생각을 좀 해봤습니다." (VA017)

"조각 같은 경우는 더 심각해요. 조각은 제작 과정도 길고, 물리적인 공간이 필요하기 때문에 단순한 전시 지원만으로는 해결이 안 됩니다. 게다가 공공미술이 활성화되면서도 정작 조각가들이 실질적인 지원을 받기 어려운 구조가 되어 있어요. 공공미술 프로젝트에서도 회화 작품이 벽화 같은 형태로 많이 들어가고, 조각은 비용 문제 때문에 점점 줄어드는 추세입니다. 조각가들에게도 균형 잡힌 지원이 이루어져야 한다고 생각합니다." (VA016)

[그룹 2-2] 2차 창작 (기획자 / 비평가)

1. [그룹 2-2] 참석자 명단

■ [그룹 2-2] 참석자는 아래와 같이 협의체 4인, 참석자 6인으로 구성됨

[표 2-5] 참석자 명단 - [그룹 2-2] 2차 창작

구분	참석자 구분	참석자 분류		참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 2-2] 2차 창작	연구협의체(n=4)			VA-A			
				VA-B			
				VA-C			
				VA-G	-	-	-
	참석자(n=6)	G.1	기획자	VA019	남	40대	24년
			기획자	VA020	여	30대	14년
			기획자	VA021	여	30대	7년
			기획자	VA022	여	40대	15년
		G.2	비평	VA023	여	50대	17년
			비평	VA024	여	60대	37년

2. 주요 논의 사항

[G.1] 2차 창작자 : 기획자

■ 분야 현황

- 생태계 진입과 성장경로 : 큐레이터로서의 성장경로와 이후 활동(신진/중견/해외)
- 생태계에서 기획자의 역할과 의미
- 상호작용의 대상과 내용 : 작가, 미술관, 시장 등

■ 생태계의 변화 동향과 이슈 : 미술환경(창작, 시장, 지원부문 등) 변화, 기획자 성장에서의 애로사항 등

■ 개선과제 및 공공부문의 역할

[G.2] 2차 창작자 : 비평가

■ 분야 현황

- 생태계 진입과 성장경로 : 비평가로서의 성장경로와 이후 활동(신진/중견/해외)
- 생태계에서 비평가의 역할과 의미
- 상호작용의 대상과 내용 : 생태계 구성원, 매체, 도달범위 등

■ 생태계의 변화 동향과 이슈 : 미술환경(창작, 시장, 지원부문 등) 변화, 비평가 성장에서의 애로사항 등

■ 개선과제 및 공공부문의 역할

3-1. 세부 논의 사항 [G.1] 2차 창작 : 기획자

가. 분야 현황

기획자는 작가와 작품에 의미를 부여하여 전시의 형태로 공개하는 주체.
활동범위와 역할이 확대되었으나 중견으로 성장할 수 있는 모멘텀 취약

1) 생태계 진입과 성장경로

■ 국·공립 또는 사립 미술관 및 전시 공간에 큐레이터로 채용되는 것이 생태계 진입과 성장의 주된 경로로 작용하는 사례가 많음

- 단기간 근무하는 계약직으로 채용되는 경우 비엔날레 등 다양한 활동을 이어감으로써 전문성을 높이기도 함

"○○○○○○○(미술관)에 인턴을 하게 됐어요. 공부도 열심히 할 수 있었고 너무 좋았어요. 인턴은 6개월 정도 하니까 또 다음 해에 코디네이터라고 전시를 어시스턴트 하는 보직 한 자리를 뽑는다는 거예요. 지원자가 많았는데 제가 합격해서, 필드에서 큐레이터십을 더 배우겠다는 목표로 한 1년 동안 또 열심히 ○○○○○○○(미술관)에서 어시스턴트 큐레이터를 했죠. [...] □□□□□□□(미술관)에서 코디네이터 채용을 한다고 해서 들어갔는데, 1년 단위의 계약직이었어요. 계속 이동해야 한다는 것에 대한 고민도 계속했었죠. 보직 자체가 연장이 안 되는 보직이었거든요. 그렇지만 조금씩 미술관에서 해외 작가들을 만나보고 해외 큐레이터를 접하다 보니까 한국에서 해외 경험을 해볼 방법에 대해 고민하게 되었고, 비엔날레에 관심이 생기게 되었어요. 때마침 ○○ 비엔날레가 공고를 해서 지원을 했고, 한 1년 좀 넘게 근무하게 되었죠." (VA020)

"○○○○○(미술관)이라는 곳에서 2년 3개월 정도, 큐레이토리얼 어시스턴트였다가 한 번 진급을 해서 어시스턴트 큐레이터까지 마치고 나왔고요. 그 직전에 □□□□□□□□□□(미술관)에서 코디네이터로 거의 인턴 정도 급으로 일을 했었습니다. 그게 기관에서의 첫 번째 일이었고. 그 전에는 한 2년 정도 독립 기획으로 먼저 활동을 시작해서 일을 하고 있다가 기관 경력을 한 5년 정도 가진 다음에 다시 독립으로 나오게 된 케이스입니다." (VA021)

"제 소속은 ○○○ 문화재단인데요. ○○○가 만든 문화재단이고요. 이 재단에서 운영하는 ○○○ 컬렉션이라는 전시 공간이 있습니다. 그 공간에서 00년부터 지금 근무를 시작해서 만 00년 채웠습니다. 저 같은 경우는 사실 인턴이나 그런 경험이 별로 없는데, 사무소에서 처음 일을 시작했었고요. 그곳에서 처음 큐레이팅 업무를 배웠고, 중간에 쉬다가 00년부터 일을 다시 시작했습니다. 대체로 ○○○에서 근무한 세월이, 그리고 업무, 전시 그게 대부분을 차지하는 사람입니다." (VA022)

■ 동아리나 대학교수 사무실 등 네트워크를 통해 미술 기획과 관련한 실무 경험을 다양하게 쌓음으로써 큐레이터 업무를 시작하기도 함

"대학생 때 동아리처럼 친구들끼리 기획을 시작해서, 한 60여 명이 참여하는 작가단이 있는 기획팀으로 들어가서 자생적으로 시작을 했어요. 계속해서 주변에 아는 분들 전시가 있으면 기획으로 참여하는 식으로, 정말 아무것도 모르고 배운 적도 없이, 가르쳐 주신 분도 없이 시작했던 것 같아요." (VA021)

"학교 수업에서 만난 분이 ○○○ 선생님이었는데, 그분 수업을 들으면서 전시 기획이라는 세계를 알게 되었어요. 전시를 보러 다니면서 현장을 조금 접하게 된 것 같습니다. 이후에 전문사 수료를 하고 그분 사무실에 들어가게 됐어요. 아무 실무 경험도 없이 들어가서 부딪히다 보니 조금 고생을 많이 했습니다. 그렇게 해서 처음 그 큐레이터의 업무를 시작했습니다." (VA022)

2) 생태계에서 기획자의 역할과 의미

■ 다양한 구성원들과의 상호작용 속 존재 의의
- 기획자는 미술계 안에서 여러 이해관계자와의 다양한 관계 속에서 예술활동을 수행함

■ 창작자와 더불어 관리자로서의 역할 수행
- 기획자는 영화계로 비유하면 영화 감독과 같은 역할을 수행하는 존재이며, 창작과 더불어 산업 동향을 파악하고 작품 창작에 참여하는 구성원들을 모두 챙기는 역량이 필요함

■ 시각적 표현을 넘어선 담론 생산의 주체
- 한국 미술계에서는 전시를 하나의 텍스트로 이해하지 않고, 시각적인 측면만을 고려하는 경향이 있음. 그러나 기획자의 역량은 시각적으로 구현해 내고자 한 담론의 내용과 그 구현 방식에 달려있음

"이 미술계가 돌아가게 하는 어떤 그 미술계를 기계라고 하면 그 기계 부품 중에 하나라고 생각을 하는 편이고요. 사실 굉장한 의미 부여를 하고 살고 있지는 않고 있습니다. 그때그때 저 같은 경우는 제가 만나게 되는 작가나, 아니면 뭐 미술계 사람들, 그런 역할을 하는 사람들이 있잖아요. 작가뿐만 아니라 사실 특히 전시를 만들 때는 만나게 되는 사람들이 되게 다양한데 그 모든 만나게 되는 사람들과 충실한 관계를 유지하는 것에 의미를 두면서 살아온 것 같고, 앞으로도 그렇게 살 것 같습니다." (VA022)

"영화로 치면 감독의 역할이겠죠. 근데 크게는 저는 기획자도 창작자라고 생각하거든요. 저는 영화감독이 굉장히 주체적으로 영화를 만든다고 생각을 해요. 그렇지만 분명히 그 산업이 돌아가는 것들을 신경써야 되고, 그다음에 그 영화감독이 영화의 구성원들, 스태프 다 신경 써야 되기 때문에 큐레이터도 비슷하게 저는 일을 한다고 생각을 하고 있습니다." (VA022)

"전시가 하나의 텍스트로서 작동되는 것들을 한국 미술계에서도 잘 몰라요. 그냥 전시는 디스플레이라고만 생각해요. [...] 전시가 어떤 보이스를 만들어내느냐. 그러니까 큐레이터가 어떤 담론을 시각적으로 전시적으로 구현해내는가의 퀄리티를 평가해야 되는 거거든요." (VA019)

3) 상호작용의 대상과 내용

■ 국공립 미술관에 소속된 기획자는 미술 작가들의 창작 활동을 지원하는 존재로서 후원 기업과의 협업을 통해 전시 시스템 마련

■ 미술계에 대해 더 세부적으로 이해하거나 큐레이터간 소통을 증진하기 위해 초청 강연, 교류 프로그램, 전시 공간 공동 운영 등을 통해 업계 내 다양한 종사자들과 상호작용을 하기도 함

"당시가 ○○○(미술관)이 기업이랑 전시를 꾸려나가는 올해의 작가상이라고 해서 기업의 후원과 국공립의 예산이 함께 작동하는 전시 시스템을 마련하는 시기였어요. 그래서 그 TF 안에서 기업의 후원과 국공립 미술관의 예산이 작가들의 프로덕션에 어떻게 기여 할 수 있을지에 대한 비전적인 정책 연구를 많이 했던 것 같아요. 해외에 있는 전 세계의 수상 제도 등 미술계 시스템에 대한 리서치를 계속했고, 장단점을 비교 분석을 하면서 미술관의 역할과 구조, 행정 시스템, 더 나아가 이 미술계가 작동하는 거대 담론에 대해서 관심을 가지게 됐던 것 같아요." (VA020)

"저희 제가 지금 글 쓰는 플랫폼을 하나 운영을 하고 있는데, 거기에 저 포함해서 0명의 멤버가 있고 저희랑 비슷한 느낌의 비슷한 주제 의식과 비슷한 또래로 구성된 콜렉티브가 또 있어요. 우리가 미술계에 있는 어떤 업으로서의 역할에 대해 조금 더 자세히 알 필요가 있다는 당위성을 느껴서 업계에서 전문적으로 일하고 계신 분들을 섭외를 해서 연사 초청 강연을 열고 이틀짜리 프로그램을 만들었어요. 디자이너와 학예사, 편집자, 사진가 선생님들을 섭외했습니다." (VA021)

"공간을 하나 임대를 해서 이 공간을 쉐어하면서 돌아가면서 전시를 만드는 일로 시작했어요. 무소속이다보니까 자기가 보유한 공간이 없잖아요. 근데 공간을 하나 가지고 그걸 서로 이제 월세를 공동으로 내면서, 돌아가면서 전시를 하나씩 할 수 있는 공간을 하나 같이 운영하고자 했던 것입니다. 저는 큐레이터들 간에 소통이 좀 부족하다는 생각을 해왔었어요. 그래서 이런 모임을 갖게 되면 조금 더 진솔한 얘기를, 그리고 뭐 고민 같은 것도 서로 나눌 수 있지 않을까 하는 이유가 굉장히 컸었어요." (VA022)

나. 생태계의 변화 동향과 이슈

한국 미술에 대한 국제적 관심이 증가하는 시기 기획자들의 창의성과 다양성 증진을 위한 기회 확대 필요

1) 미술환경 변화

■ 국내 작가들의 해외 진출 기회 확대

- 과거에 비해 국가적 위상이 상승함에 따라 미술 작가들의 해외 미술관 전시 기회가 확대되는 추세임

■ 미술 작가 간 대면 교류 축소 현상

- 코로나19 유행 이후 대면 소통이 위축됨에 따라 젊은 미술 작가들을 중심으로 작가 간 교류가 축소되는 경향이 나타난다는 지적이 있음

"20년 전만 하더라도 해외 미술관에서 전시하는 건 거의 불가능했어요. 이렇게 관심 자체가 없었어요. 심지어 유럽 미술관에서도 노골적으로 우리가 너희들하고 사업하면 얼마 줄 수 있냐는 식으로 사업비를 별도로 요구했죠. 근데 이제는 같이 하고 싶어 한단 말이에요." (VA019)

"저희가 젊은 작가전을 하고 있잖아요. 그런데 그 1년, 1년이 무슨 차이가 있냐 싶긴 한데, 작년에 참여한 작가들과 지금 올해 참여하고 있는 작가들과 굉장히 차이가 있거든요. 물론 지금 이번 전시들이 연령대가 팍팍 내려와서 90년대 후반생부터 2000년대 초반생까지 있어요. 그래서 아직 전시 경험이 별로 없는 작가들이 대부분이거든요. 학교도 이제 학부 4학년이거나 아니면 작년에 졸업했거나 그래서 굉장히 젊은 편이긴 한데. 이 작가들이 전시를 만들면서 별 문제도 일으키지 않고 굉장히 순조로웠는데도, 제가 계속 어떤 답답함을 느끼고 있어서 이거를 최근에 제 주변 지인들하고도 몇 번 얘기를 했어요. 현재 가지고 있는 제 중간 결론은 뭐냐면, 이들은 접촉을 불편해해요. 그래서 비대면이 너무너무나 익숙해서 뭐라고 할까? 굉장히 저와 이미 소셜 디스턴스가 있어요. 그게 익숙해져 있는 사람들이에요. (중략) 사교를 하지 않아요. 사교를 하지 않는 작가들에 놀랐습니다." (VA022)

2) 기획자 성장에서의 애로사항

■ 공적 지원 기준 충족 및 위계질서 문화로 인한 예술 작품의 획일화

- 공적 지원을 원활하게 수령하기 위해 국내 미술 작가들이 평준화된 결과물을 만들어내려고 하는 경향이 생겨 국제적 경쟁력을 약화하는 요인으로 지목되고 있음
- 한국 사회의 위계질서 문화 때문에 젊은 작가들이 비판적인 목소리를 내기 어렵다는 지적이 있음

■ 문화 산업 내에서 미술의 미약한 입지

- 미술 시장 자체가 문화 산업 내에서 입지가 좁아 기획자들이 작품 활동에 투자할 수 있는 예산이 한정적임

"카셀이나 베니스 비엔날레 본전시에 아르코니 뭐니 한국의 공적자금이 이렇게 투여되는데 젊은 작가들이 안 들어가요. 그리고 글로벌한 기획자들하고 이야기해 보면 한국의 젊은 작가들은 다 잘 만들고 다 퀄리티가 높은데 너무 어디서 본 듯한 작업만 한다는 거에요. 왜 그러냐면 기금을 받기 위해서는 평준화 돼야 되는 거예요. 문제적인 프로젝트를 내면 다 떨어지거든요. 호불호가 나뉘니까. 그냥 무난한 작업을 해야 기금을 받아요. 호불호가 나뉘는 작업을 하는 애들은 도태되는 거예요. 글로벌 씬에서는 그 호불호가 뭐냐를 두고 싸우는 사람들인데, 한국 젊은 작가들 보면 너무 무난한 거예요." (VA019)

“○○ 비엔날레 전시팀장 하면서 그때 직접적으로 해외 디렉터랑 처음 경험을 해봤는데 일하는 방식이 이렇게 다를 수 있구나 싶었어요. 근데 이 다름이 한국은 부정적인 거라 생각을 했던 것 같아요, 많은 부분에 있어서. 그리고 한국은 뭔가 크리티컬한 목소리를 내는 게 무례하다고 생각했던 것 같아요. 그래서 저도 많이 아이디어나 이런 것들이 있어도 탐구하는 경우가 많았고요. 그리고 나이에 허들이 좀 많았어요. 저 개인적으로는 일을 너무 일찍 시작을 해가지고 언제나 모든 기관에 가도 제일 어렸거든요. 그러다 보니까 우리가 가져온 위계 사회의 틀은 어떻게 바로 바꿀 수는 없잖아요. 그런데 또 위계 사회였기 때문에 한국이 성장을 했고 그만큼 우리나라가 이룩한 것도 많고 그랬지만 저는 또 항상 나이에 따른 위계질서가 좀 힘들었어요. 왜냐하면 저한테는 항상 기회가 안 왔거든요.” (VA020)

“기획자라는 게 어떤 역할을 하고 있냐고 했을 때 솔직히 저는 너무 미미하게 평가가 되는 것 같아요. 우리나라 문화산업에서 미술이라는 게 파이를 차지하는 부분도 굉장히 적고, 그 안에서 전시라는 것이 의미가 가질 수 있는 방식도 너무 한정적입니다. 반면에 쇼처럼 드러나는 대중적인 전시들, 특히 유명인들이 전시를 하면 엄청 많이 보고 돈을 많이 벌어가더라고요. 솔직히 거기 안에서 그 사람들이 돈을 벌기 위한 목적으로 기획자가 있는 것이지, 우리가 하고 있는 일로서의 전시를 대하는 마음과는 많이 다른 것 같아요. 기획자들이 차지하는 파이는 아주 작고, 작은 파이 중에 굉장히 더 작은 파이고, 그리고 우리가 쓸 수 있는 운영할 수 있는 예산이 그렇게 많다는 생각은 들지는 않습니다.” (VA021)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

중견 기회작로의 성장을 위한 모멘텀 취약한 가운데 기획자군-작가군 함께 성장할 수 있는 방안 모색 필요 아티스트피 등 지속 가능한 창작환경 개선이 요구됨

■ 공공 지원 프로그램에서의 질적 평가 기준 마련 및 적용

- 주로 산술적이고 객관적인 평가 방식에 입각해 이루어지는 현재의 공적 지원 시스템에 문화예술 활동에 대한 질적 평가가 반영될 수 있게끔 보완이 필요함

"이거는 꼭 기획자만의 문제는 아닌데 어쨌든 지원 프로그램이잖아요. 그간 20년간 변화되어 왔고 되게 발전됐는데, 이 발전된 방향이 소위 말해서 민주주의 방향, 그리고 양적 평가의 방향으로, 산술적 평가 방향으로 진화되어 왔던 거죠. 그러니까 여기에서 누락된 게 질적 평가인 거예요. 수월성 방향으로 계속 이렇게 지원과 모든 정책들이 발전되다 보니까 그와 관련돼서는 너무 시스템이 좋아진 거예요. 그거를 부인할 수 없을 경우에요. 그런데 질적평가 부분에서는 이게 늘 의문인 거예요. 그런데 핵심은 문화예술은 하나의 질적 평가로 작동되는 게 아니라 어떤 점에서 매우 편파적이고 차별적으로 작동되는 게 문화예술인데 그거를 어떻게 양성화시킬 것인가에 대한 부분이 없는 건가. 20년간 예전 기조에 의해서 계속 발전시켜 왔던 방법이 소위 말해서 민주주의 방식들, 수월성과 객관적인 평가와 이런 것들에서 계속 이렇게 진화가 됐단 말이에요. 그거가 잘못됐다는 건 아닌데 여기서 그냥 통으로 날라가 버린 게 질적 평가 부분인 거예요. 그런데 문화예술에서의 독과점 형식이 그 부분을 어떤 식으로 양성화시킬 것이냐에 따라서 지원체계나 이런 것들이 달라져요. 예를 들면 기획자들한테도 노골적으로 드러나게 되죠. 특히 기획자한테서는 예를 들면 커머셜 씬에 가까운 기획자가 만들어내는 기획 프로그램과 소위 말해서 퍼블릭 섹터에서 계속 활동했던 기획자의 프로그램이 설사 동일한 주제라고 하더라도 이걸 누구 거를 지지할 거냐. 공적자금이 이런 데서 지금 문화예술위원회 시스템상으로는 질적 평가에 대한 기준이 없는 거예요. 산술적이기 때문에 그리고 그런 어떤 시스템에서 되기 때문에 그 시스템에서 선택되는 사람이 되는 거예요. 어떤 씬, 어떤 활동들을 지원할 것인가 라는 부분에서 되게 흔들리게 됩니다." (VA019)

■ 공간 지원 및 아티스트피 제도 등 공공 정책의 기준 명확화

- 지원사업 대상 선정에 관한 기준을 명확하게 하고 공정성을 강화해 실제로 수혜가 필요한 계층이 공적 지원을 받을 수 있게끔 해야 함
- 해외사례와 달리 한국은 아티스트피 금액이 명시되어 있지 않음. 예산 배분의 예측 가능성 및 투명성 증진을 위해서도 아티스트피 제도 확립이 필요함

"저는 솔직히 얘기하면 공간 지원 관련돼서는 아르코가 입장을 명확하게 해야 될 것 같아요. 무슨 얘기냐. 이제 공간이 너무 많아졌고, 그러니까 서구 같은 경우에는 공간 지원은 법적으로 비영리 기관이 아니면 안 좋아요. 그리고 그 법적으로 기본적으로 적용할 수 있는 조건 자체가 비영리 기관이어야만 해요. 그리고 거기에서 심사를 하죠. 그런데 한국은 그냥 막 임대 사업, 임대료 지원 이런 식으로 막 되면서 다들 애매해져 버린 것 같아요. 갤러리인 듯 대안 공간인 듯한데도 그냥 막 그렇게 하고. 문화 정책의 수혜자들은 윤리적이지 않아요. 수혜를 받기 위해서 모든 걸 다 활용해요. 그러니까 문화 정책의 집행기관이 정확하게 인지하고 있어야 되는 거예요. 미술관 같은 경우에도 우리나라는 이 사립 미술관 등록증이라는 게 어떤 법적 장치가 없는 거예요. 왜냐하면 우리나라는 영리 사업가들도 미술관 등록증을 받을 수가 있기 때문에. 그러니까 이게 되게 애매한 거예요" (VA019)

"한국은 아직도 조금 고민이잖아요. 아티스트피를 얼마만큼 전시 규모에 맞춰서 가져갈지, 기금 받아도 항상 그 예산 배분이 좀 늘 고민이잖아요. 그런데 여기는 덴마크 예술재단이랑 예술협회에서 명시한 정확한 아티스트피 제도가 있어서 그 금액이 정확하게 나와 있어요. 그게 좀 저희가 가져가서 배울 점이 아닌가라는 또 생각이 들어요. 그래서 이 예술계가 안정적이라고 얘기하는 게 투명성과 작가와 큐레이터의 지속 가능한 콜라보레이션인 것 같아요." (VA020)

■ 기관 협업 확대를 통한 지속 창작 지원

- 예술인 지원 시 기관 간 협업을 확대해서 작가들의 지속적 창작을 지원할 체계를 마련해야 함

■ 성과 중심 지원 탈피와 작가 휴식 보장

- 창작을 강요하지 않는 휴식 지원금 도입 등을 통해 지속 가능한 창작 환경을 조성해야 한다는 의견도 있음

"저는 000에서 실현하는 복지들이 참 놀라워요. 때로는 정말 놀랍고. 익스체인지 플랫폼을 계속 만들려고 해요. 이게 또 작은 나라라서 가능한 것 같은데 예를 들어서 제가 아까 말씀드렸던 그 000 작가 개인전이 있었고 그 개인전을 또 준비하는 찰나에다 다른 기관에서 이 작가의 리서치를 지원을 하게 된 거예요. 그러니까 이제 이 작가는 개인전 준비를 하면서 또 다른 데로 또 리서치 프로그램을 지원을 했어요. 리서치 프로그램을 지원을 하면 그런 경우도 한국도 있잖아요. 그러면 그냥 약간 각개로 한국은 그냥 여기 결과물 여기 결과물 이렇게 수렴하는 경우가 많은데, 이걸 딱 알게 되는 순간 저희 기관하고 여기 기관하고 뭘 해서 이벤트를 할지 어떤 협업을 할지를 계속 찾아나갔어요. 그러면서 이제 작가한테 계속 지속 가능한 플랫폼을 만들어 주려고 노력을 하는 거죠. (중략) 그래서 접근법은 대척점에 있어요. 사실은 근데 시스템은 또 비슷한 것들이 또 많거든요. 아르코도 리서치 지원도 있고 전시 지원도 있고 막 그렇게 있잖아요. 근데 000는 작가가 이것저것 다 지원해 볼 수 있어요. 아르코는 하나 지원할 수 있잖아요. 보통 공동의 기회를 드린다는 목적으로 그렇게 하는데요. 근데 그건 인프라가 다르기 때문에 사실 그 거대 구성까지는 제가 어떻게 말을 할 수 있는 부분은 아닌 것 같고요. 그럼에도 불구하고 기회 교류가 계속 있었으면 좋겠어요" (VA020)

"휴식을 주는 지원금도 있었으면 좋겠습니다. 이 사람한테 올 한 해는 아무것도 생산하지 말라고. 그렇게 저는 생산하지 않을 기회를 줄 수 있는 지원금이 있었으면 좋겠다는 생각이 들고요." (VA022)

3-2. 세부 논의 사항 [G.2] 2차 창작 : 비평가

가. 분야 현황

비평가는 깊이 있는 조사·연구를 통해 작가/작품/기획자 등을 재발견하고 텍스트로 의미를 부여. 비평으로 시각예술 생태계의 다양한 주체와 활동을 연결

1) 생태계 진입과 성장경로

■ 문화재단에서 주관하는 공모전 또는 학술대회 등을 통해 비평문이 외부에 발표됨으로써 생태계에 진입하는 것이 주로 과거의 정형화된 경로였음

- 최근에는 비평문을 게재할 수 있는 플랫폼이 다양해지면서 더욱 자유로운 방식으로 비평 활동을 시작하고 전개할 수 있음

■ 미술사학과를 전공하는 것이 비평 활동을 시작하는 경로를 다양하게 할 수 있다는 의견도 있음

"제가 미술 비평을 시작하게 된 건 2007년에 ○○문화재단에서 비평 부분 선정이 되면서 비평 활동을 시작했죠. 대학원 다닐 때는 □□□□□□(미술관)에서 주최하는 대학원생 논문 공모 같은 게 있었어요. 이제 국제학술대회가 있어서 발표한 뒤 인터뷰도 하고, 이랬던 게 제 글이 외부화되는 계기였습니다. 그때는 2003~2004년쯤인데 그렇게 이제 슬슬 진입을 하게 되었습니다. 그렇게 막 요즘 청년들처럼 액티브하지 않았어요. 정해진 등단 루트가 다 있었고 혹은 이제 작가들도 그런 것 같아요. 정형화된 그런 게 있었어요. 그랬는데 요즘은 되게 다르더라고요. 플랫폼이 많이 발달하다 보니까 저희 때하고 완전히 다른 상태가 됐죠." (VA023)

"제가 미술사학과를 나왔는데 여러 가지 일을 할 수 있죠. 시각, 이미지를 다루니까. 기본적으로 박물관, 미술관, 학예사, 갤러리에서 근무할 수도 있고. 또 출판, 저널리스트, 기자를 할 수도 있고요." (VA024)

2) 생태계에서 비평가의 역할과 의미

■ 비평의 독점적 영향력 축소에 따른 전통적 권위 하락

- 과거 비평이 예술과 대중을 연결하는 중재자 역할을 하면서 작품의 해석과 평가에 대한 권위를 가졌던 것과 다르게 최근에는 미술 접근성이 높아지고 비평 생산 주체가 많아짐에 따라 역할과 의미에 대한 인식 변화가 필요한 시점으로 판단되고 있음

"비평은 일단 큐레이터십이 되게 발달하면서 이게 비평이라는 것에 대한 개별적인 하나의 중요한 창구로서의 인식이 좀 약화된 상태예요. 큐레이터분들도 다 글도 쓰시고 이제 학자들도 당연히 쓰시고 이러니까 비평가라는 하나의 정체성이 사람들에게 명확히 인식되기보다는 비평 생산할 수 있는 군이 워낙 확장됐기 때문에, 그중에서도 가장 진지하게 비평을 생산하는 집단을 비평가라고 하는 것 같고요. 그런 것들이 자연스럽게 변화하고 있는데 제가 이 등단을 하고 이랬던 때와 비슷한 시기의 인식으로 있으면 안 되겠다는 생각이 들어서, 저도 이제 뭐랄까 저도 이제 어떤 액션을 해야 될 것 같아서 이제 미래의 비평을 좀 생각하면서 공간을 연 거예요. 그래서 미래의 비평의 모습에 대한 것들은 단순히 이렇게 텍스트를 생산하는 것만으로는 안 될 것 같다는 생각이 있어가지고 그래서 이제 재작년에 한 거죠."
"저는 비평가라는 이제 용어보다는 비평 생산자라는 말로 좀 바꿔야 될 때가 온 것 같다. 그러니까 평론가라는 이 일

종의 직업이 좀 뭔가 점점 희석되고 있다. 그리고 비평을 생산할 수 있는 주체들이 그만큼 많아지고 있다는 생각이 들어서 양질의 비평을 생산할 수 있는 어떤 풀이라든지 계기를 촉진하는 게 중요한 거지, 비평가 집단을 보유하거나 양성하는 것보다는 양질의 비평 생산자들을 많이 보유하는 게 더 좋은 방향이라는 생각을 갖고 있어요. 왜냐하면 요즘은 워낙 창구가 많기 때문에 좋은 퀄리티의 글과 비평을 생산하는 사람들이 정말 미술 전공자가 아닐 수도 있는 것이기도 하니까요." (VA023)

"흔히 이제 비평이 죽었다. 그럼 누구의 책임이냐, 이런 얘기를 하는데, 그거는 비평은 근대의 문화유산이기 때문에. 그때는 예술가와 귀족들만 미술을 이해하고 일반인들이 이해하지 못했으니까 중개자가 필요했잖아요. 지금은 그 갭이 줄었고, 그리고 또 우리가 비평가의 말대로 작품을 이해해야 된다고 생각지도 않고요. 그러니까 그 권위가 인정되는 것도 아니겠죠. 그럼에도 불구하고 비평의 힘이라고 하는 것은 작가들이 아마 많이 느끼지 않을까요?" (VA024)

3) 상호작용의 대상과 내용

■ 비평과 창작의 선순환 구조 형성
- 비평가는 작가들의 전시나 작업을 분석하고 평가하며, 작가들은 이를 통해 자신의 예술 작업을 발전시킬 기회를 얻는 선순환이 이루어짐

■ 비평가 간 상호 비평 및 소통 플랫폼의 부재
- 동료 비평가와의 상호 비평이 자신의 포트폴리오를 강화하는 계기로 작용하기도 하나, 전반적으로 비평가들 간의 평론을 게재할 수 있는 플랫폼은 해외(일본)에 비해 부족하다는 지적도 있음

"페이퍼 매거진의 위상이라든지 소비가 완전히 뚝 떨어졌기 때문에 사람들이 비평을 소비할 수 있는 창구 자체가 없어요. 이제 그런 면에서는 어떤 식으로 그런 플랫폼을 만들 수 있는가에 대해서 그래서 제가 지난번에 한국미술평론가 협회 앱 홈페이지 같은 것도 한 번 다시 해보시는 게 어떠냐고, 일본 미술 비평 연맹이라는 데도 소개시켜드리고 그랬거든요. 거기는 모든 비평 젊은 비평가나 이런 사람들이 다 글을 올릴 수 있게 아예 플랫폼을 마련해 놨어요. 일본 같은 경우는 그래서 같은 이슈를 공유한다든지 이런 것들이 있어요. 그게 흥미로워서 우리나라도 미술 비평가 협회가 있으니까 이렇게 말씀을 드렸죠. 근데 미술 평론하는 사람들도 젊은 사람들은 그런 게 있는지 몰라요. 보통은 자기 친구 작가나 동 선후배 작가 전시를 봤는데, 아니면 도록을 보거나 했는데 비평가의 글이 괜찮다면 작가분들이 또 이렇게 삼삼오오 서로 공유하는 그런 게 되게 많아요. 그러니까 미술계 이슈들에 대해서 저는 몰랐지만 작가분들이 서로 굉장히 다 인맥들이 연결돼 있잖아요. 누가 무슨 활동을 했고 그 사람이 어떤지 등이 공유되고 있어요."

"젊은 비평가가 처음에는 자신 또래의 요즘 말로 가장 핫한 비평가들에게, 혹은 비평가가 아니더라도 비평 생산자들에게 글을 받았어요. 그래서 한 3명 정도에게 글을 받았어요. 그럼 이제 좀 더 오래 활동하고 네임밸류가 있는 빅네임을 찾는 거죠. 그래서 또 선생님들 한 세네 분 또 이렇게 수집을 해요. 그러니까 자신의 작업이나 전시가 진화될수록 내가 누구에게 글을 받았다는 게 일종의 수집이 되는 거예요. 왜냐하면 이게 다 포트폴리오에 들어가 있고 그래서, 또 작가 홈페이지에도 항상 텍스트가 있으니까 대부분 글 자체의 어떤 퀄리티보다도 이름에 대한 선호가 되게 높죠." (VA023)

"일단은 월간 미술 잡지들이 있죠. 아트인컬처, 월간미술, 또 서울아트가이드 등등.. 다 많이 죽었어요. 정말 미술 잡

지들이 많았는데 많이 죽었죠. 그리고 미술평론가협회에서 만든 미술 평단이라고 하는 평론가들의 글을 싣는 계간지가 있어요. 예전에 어떤 조그만 갤러리에서 대학원 졸업하고 조금 지난, 아직 중견은 되지 않은 30대 초반의 작가들을 대상으로 포트폴리오 받아 가지고 그들을 비평가가 만나서 얘기를 해주는 게 있었어요. 그때 제가 비평이 되게 중요하다 생각하는데, 정말 얘기하는데 작가 눈에서 불이 번쩍 튀는 게 느껴지는 거에요. 불이 튀더라고요. 그러면서 밤을 새고 왔는데 너무 기쁘다면서 너무 답답했다고 그러더라고요. 동료들도 있지만 애정을 가지고 정말 잘 되기를 바라는, 자신의 지식으로 뭔가 이렇게 말해주는 존재, 이런 존재들이 있으면 작가들에게도 도움이 되고, 비평가도 보람 있고 그런 거죠." (VA024)

나. 생태계의 변화 동향과 이슈

비평 생산군(큐레이터, 향유매개자 등)이 확대되는 가운데 매체 영향력 축소 등으로 비평의 도달범위와 축소는 축소되고 있음

1) 미술환경 변화

■ 갤러리 전속 작가제의 확산

- 갤러리 전속 작가제가 확산되면서 독립 기획자가 전시를 기획하는 과정에서 갤러리의 허가를 받아야 하는 사례가 증가함. 갤러리는 전시의 상업적 가치를 고려해서 승인 여부를 결정하는 만큼, 상업성이 낮은 전시는 기획이 어렵거나 배제될 가능성도 있음

■ 미술 시장의 대중화와 상업성 강화

- 과거에는 현대 미술이 상대적으로 비주류로 평가되었으나, 최근 미술 시장의 활성화와 함께 상업적 가치가 강조되는 추세임

"요즘은 젊은 미대생들의 꿈이 메이저 갤러리의 전속 작가가 되는 거죠. 예전에 저 학교 다닐 때는 회화하는 사람들이 많지 않았어요. 서양화학과, 동양화학과 이렇게 되어 있던 게 조형 예술이라든지 현대 미술이라든지 이런 식으로 이름을 막 바꾸면서 예술에 그런 게 어디 있냐 막 이랬었거든요. 근데 요즘은 달라졌어요. [...] 그러니까 침체기에는 그랬었지만 이제 다시 미술 시장이 좀 활성화되고 미술 시장에 대한 인식이 대중화되면서 작가들도 정말 미술 시장에 대한 욕망을 숨기지 않아요. 그러니까 이제 많이 팔고 싶어 하고, 팔리는 그림 그리고 싶어 하고 그래서 갤러리와의 적극적인 접촉을 하고 싶어 하죠" (VA023)

"최근에 달라진 부분들은 일단 전속 작가들이 많아졌어요. 그래서 갤러리 전속 작가들이 많아졌고, 그래서 갤러리에서 그들을 관리하기 때문에 작가가 아무리 전시를 하고 싶어도 갤러리의 허락을 먼저 받아야 돼요. 그래서 결국은 나의 기획서가 갤러리로 가고, 갤러리에서 그걸 보고 허락하게 되는 그런 구조가 되는 거예요. 그러니까 어떤 독자성, 전시 기획자의 기획이 외부에 많이 노출되는 상황인데, 그게 노출이 되더라도 안 되는 경우들도 있어요. 왜냐하면 작가가 너무 바쁘거나, 아니면 또 제가 낸 전시들이 상업성이 없는 전시이기 때문에 도움이 되지 않는다고 판단할 수도 있는 부분이 있는 거죠. 그렇게 이제 어려운 부분들을 보면서 갤러리 전속 작가제가 생기는 건 참 좋다, 작가들의 생태계를 위해서 굉장히 그렇게 돼야 된다고 생각을 했죠." (VA024)

2) 비평가 성장에서의 애로사항

■ 학문적 비평의 국제적 영향력 부족

- 저널과 논의 시스템이 활성화되어 있는 해외와 달리 한국에서는 우선 비평 소비가 적으며, 또 학문적 비평의 해외 확장성이 낮다고 지적됨

■ 비평에 대한 미약한 경제적 보상

- 신문, 미술 월간지 등에서 비평 원고료가 낮은 수준에 머물러 있음

"해외는 워낙 저널이라든지 그리고 이 학술적 비평이 발달했어요. 우리나라 비평이 좀 어려운 이유가 그런 학문적 비평, 학문으로서의 비평에 대한 소비가 외국은 책을 하나 내면은 그 책이 그 나라에서만 출판되는 게 아니라 국제적으로 영향을 미치잖아요. 그래서 굉장히 비평의 수준이 정말 높고 그걸 검증할 수 있는 시스템, 자신들끼리의 어떤 논의 시스템도 상당히 많이 발달이 되어 있어요. [...] 근데 비평만이 어떤 뭔가 외국에 간다든지 이런 거는 한국에서는 거의 없어요." (VA023)

"일반적으로 일단 신문, 또 미술 월간지 이런 데서 워낙 원고료가 짜니까. 그런 부분에서 원고료들이 아마 30에서 300 분포일 거예요. 처음 시작할 때는 30이죠. 비평가 처음 시작할 때 30만 원 받았어요, 저." (VA024)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

양질의 비평생산을 위한 기반(텍스트 생산을 위한 재료, 글을 쓸 기회와 충분한 기간)과 함께 낮은 원고료의 현실화 등 비평가들의 성장과 지속 가능한 활동을 위한 지원정책 방향 수립 필요

■ 공간 지원 등 지속성 있는 지원 정책 필요

- 공간 지원은 지속적인 활동을 가능하게 함으로써 동일한 규모의 예산으로 더 많은 생산성을 도출할 수 있음

■ 비평가에 대한 원고료 보장 및 지원 확대

- 공적 분야에서 비평 매체에 대한 원고료 지원을 확대하여 비평가들이 경제적 부담 없이 활동할 수 있는 기반을 마련해야 함

"공간은 지속성이 있는 공간이기 때문에 작가 같은 경우는 지원을 받아도 전시를 한 번 하면 끝나잖아요. 근데 이제 공간은 1년 동안 운영이 되면서 프로그램을 운영하고 그렇기 때문에, 같은 금액의 지원을 받아도 작가 같은 경우는 전시 한 번으로 끝나지만 공간은 지속적으로 거기에 투입되는 인원이 많기 때문에 어쨌든 같은 규모의 예산이라도 더 많은 생산성을 보여줄 수는 있죠." (VA023)

"대체적으로 어쨌든 이런 쪽에서 그 원고료를 책정하는 게 어쨌든 되게 낮다고 하시는 거죠. 원고료 책정. 그리고 제가 알기로는 예경에서 그렇게 지원하는 게 좀 있다고는 들었는데, 월간이랑 아트인컬쳐, 3개 매체를 지원을 하더라고요. 그래서 비평가가 이제 글을 쓰면 원고료 쪽으로 아마 지원을 하는 것 같긴 한데, 그렇게 해서 비평가들이 성장하는 거죠. 그런 비평가 성장 프로그램이죠. 저 스스로는 나이가 먹고, 후학들이 성장하는 데 도움이 돼야 된다고 생각해요." (VA024)

[그룹 2-3] 창작매개 : 공간, 매체

1. [그룹 2-3] 참석자 명단

■ [그룹 2-3] 창작매개 그룹은 크게 공간과 매체로 구성. 참석자는 아래와 같이 협의체 5인, 참석자 11인으로 구성됨

[표 2-6] 참석자 명단 - [그룹 2-3-1] 창작매개 공간

구분	참석자 구분	참석자 분류		참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 2-3] 창작매개	연구협의체(n=5)			VA-A			
				VA-B			
				VA-C			
				VA-E			
				VA-G	-	-	-
	참석자(n=11)	G.1	레지던시	VA025	남	40대	10년
			대안공간	VA026	여	40대	12년
			대안공간	VA027	남	40대	16년
			미술관(사립미술관)	VA028	남	50대	24년
			미술관(사립미술관)	VA029	여	70대	35년
		G.2	매체	VA030	여	60대	15년
			매체	VA031	남	40대	15년
			매체	VA032	남	40대	15년
			아카이브	VA033	여	40대	9년
			아카이브	VA034	여	40대	17년
			아카이브	VA035	여	30대	12년

2. 주요 논의 사항

[G.1] 창작매개 : 공간(레지던시, 대안공간, 사립미술관)

■ 분야 현황 : 생태계에서 레지던시의 역할과 의미

■ 생태계 변화와 이슈 : 공공운영 레지던시 변화동향, 애로사항

■ 개선과제 및 공공부문의 역할

[G.2] 창작매개 : 매체(기록, 아카이브)

■ 분야 현황 : 매체의 구성, 역할

■ 생태계 변화와 이슈

■ 개선과제 및 공공부문의 역할

3-1. 세부 논의 사항

[G.1] 창작매개 공간 : 레지던시, 대안공간, 사립미술관

가. 분야 현황

1) 생태계에서 각 공간의 역할과 상호작용

(1) 레지던시

■ 레지던시는 시각예술 창작자의 작업 공간 제공뿐만 아니라 예술가들의 네트워크를 형성, 정보 습득 등에서 중요한 역할을 함

"일반적으로 작가들이 활동을 할 때는 작업실을 구하는 거, 매칭 평론을 구하는 거, 전시를 하는 거, 홍보를 하는 거. 개인의 몫이죠. 그런데 이 레지던시라는 곳에 들어오면요. 이게 내가 원하지 않든 원하든 강제로 주입되는 거죠. 오면 해야 되는 프로그램들 있잖아요. 마치 과제처럼 수행해야 되는 것들. 이게 이렇게 될 수 있었던 것은 저는 이게 굉장히 효율적인 시스템이기 때문이라고 생각을 했어요." (VA025)

"레지던시에 들어오는 많은 사람들이 레지던시를 왜 들어오냐고 했을 때 네트워크에 대한 얘기를 하거든요. [...] 오픈 스튜디오는 사실 관객들과 작가들과 업계 전문가들과 컬렉터들. 그런 사람들이 다 모여서 사실 네트워킹을 하기 위한 거잖아요. 그런 목적이라고 했을 때 과연 오픈 스튜디오 말고 다른 대안은 없는가 라는 부분에 대해서 저는 질문을 던지지 않을 수가 없었던 거죠. [...] 저는 보존복원을 전문적으로 하는 교육 프로그램이면 충분히 그거를 대체할 수 있겠다라고 생각했어요. 물론 오픈 스튜디오와 보존복원 워크숍을 등가로 놓고 비교할 수는 없어요. 완전히 다른 거기 때문에. 하지만 이것이 가지고 있는 취지나 목적, 기능을 봤을 때는 저는 이게 충분히 가능할 거라고 생각했죠. 그런 측면에서 사실 보존복원 수업을 준비를 했습니다. 수업을 열면서 지금 ○○○○○○(미술관), □□□□□□□□(학교), △△△△△△(지원플랫폼) 그 세 곳의 베뉴에서 진행을 하고요. 그리고 거기에 오시는 강사님들을 ●●●●●(미술관)이나 ■■■■■■■(미술관), 사실 저희 보존복원 전문가들이 있을 수 있는 곳이 다 뻔하잖아요. 거기 계신 분들이 또 이제 굉장히 굳건한 의지로 참여를 해주셨고 협조를 해주시는 공간들도, 기관들도 되게 헌신적으로 도움을 주셨어요. 그래서 저는 그렇게 우리가 좀 거버넌스를 가져가는 게 궁극적으로 기관 차원에서 네트워크를 하는 거에 있어서 좀 더 바람직하지 않나 싶었죠. 저한테는 사실 이 보존 수업 자체가 목적이었다 그러거든요. 이걸 그냥 매개체로 이용해서 어떤 관계라든지 네트워크를 만들어 나가겠다는 취지였습니다." (VA025)

"왜 레지던시에서는 시각예술 작가만 받느냐라는 질문이 있었거든요. 그래서 처음에는 그 공무원한테 제가 얘기했어요. 레지던시라는 제도는 시각예술이라는 예술 제도에서 만들어진 건데. 어디다 대고 왜 시각예술 작가밖에 없냐라고 하면은. 이거는 내 입장에서는 어떤 느낌이냐 하면. 아트페어에서 왜 책은 팔지 않느냐. 라는 얘기랑 똑같은 거다." (VA025)

■ 한국 레지던시는 특정 운영 규칙을 기반으로 동일한 방식으로 운영됨

- 초기 레지던시의 운영 방식을 기반으로 대부분의 국내 레지던시가 동일한 규칙을 적용하고 있으며, 주체만 바뀌어 운영되는 실정임

"레지던시에 대한 해외 사례를 내가 좀 조사를 하고 싶다, 그래서 우리가 지금 하고 있는 이 레지던시가 이게 정말 표준이라고 얘기를 할 수 있는 것인가, 그리고 나는 앞으로 지금 온갖 종류의 다양한 것들을 할 건데. 난 그런 부분에서 선례가 필요하다 라는 얘기를 했었죠. 그래서 전화를 해봤는데 미국에서 레지던시가 너무 다양한 거예요. 어떤 곳은 심지어 창작을 하지 못하게 하는 곳도 있어요. 그거는 지금 저희 홈페이지에 저희가 지금 연재를 하고 있습니다. 작년에 해외 사례 레지던시 조사했던 것들을 지금 작년에 보고서가 나왔었고. 그 이후로 지금 연재를 계속해 나가고 있고요 그리고 레지던시의 기간 같은 경우도 우리는 다 그냥 1년 입주잖아요. 그럴 이유가 정말 우리만 그런 거죠. 도대체 그 원형은 어디서 왔냐라고 했을 때 저는 그렇게 생각해요. 쌈지 때. 쌈지 스튜디오가 개관을 했었던 곳이기에 이게 그냥 프로토타입이었고, 계속 이어졌던 거죠." (VA025)

"근본적으로 우리나라 레지던시가 가지고 있는 문제는 뭘까라고 했을 때 저는 다 똑같다는 거였어요. 이 저는 그 근본적인 이유가 이 운영 규칙이라는 게 있었다고 생각해요 다 운영 규칙이 있거든요. 다 똑같아요 그러면 이 출처가 어디일까를 찾다보니까 창동 레지던시. 거기서 주체만 바꿔가지고 그냥 한 거예요. 그리고 우리가 하는 이 모든 프로그램들이 다 똑같은 거죠. 그래서 제가 이제 저희 재단에 미술관에 있는 선배들이나 제가 뭘 할 건지에 대한 굉장히 많은 얘기를 했었죠. [...] 지금 우리가 되게 레지던시에 하는 것들은 다 고착화되어 있고 여기서 벗어나질 못하고 있는 거예요." (VA025)

■ 레지던시의 지속성과 생활문화·지역문화로의 전환

- 창작 지원을 목적으로 운영되었으나, 운영을 지속하기 위해, 사업 전환과 예산 확보가 필수적이었으며, 이에 따른 제도적 변화(지역문화 및 생활문화 중심으로)가 나타남
- 공간의 목적과 활동 변화로 예술가들에게 매력도가 낮아지고, 특정 레지던스의 경쟁률 상승에 따라 신진 작가들의 진입 장벽이 높아지는 문제 발생

"레지던시의 기획자로서 그 역할이 뭐냐고 했을 때 [...] 레지던시는 운영을 하고 있지 않았었어요. 그리고 리모델링을 하고 있었고 그 소식을 제가 발령을 받은 첫날에 듣게 됐죠. 그래서 그때 이후로 이제 또다시 제가 시스템을 건드렸던 것처럼 이제 일을 헤집고 다니기 시작을 했고 그래서 지금 저희 건물 이 건물 포함해서 세 동은 레지던시와 리모델링 끝난 거고. 이제 작가들을 위한 레지던시 공간을 저희 이제 스튜디오, 네 스튜디오 저기 두 동은 리모델링 예산을 따내는 것부터 이 레지던시 사업을 왜 지속해야 되는지부터, 그런 것들을 작년 4월에 와서 설득을 하고 다녔죠." [...]
(지역문화, 생활문화 쪽으로 사업이 확장되고 있는 배경) "표면적인 이유는 그거였어요. 도에서는 이게 한 해 예산을 30억 정도 투입하고, 여기서 일하는 인력이 한 2, 30명인데 이게 인풋 대비 아웃풋이 너무 없지 않느냐. 작가 20명 받자고 우리가 이렇게 많은 예산과 사람을 써야 되거든요. 작가가 몇 명? 이제 20명 돼죠. 그래서 이제 조금 더 이게 생활 문화나 지역 문화에 관해서 좀 전환했으면 좋겠고 작가층도 조금 더 다양했으면 좋겠다. 그래서 사실 이게 그리고 저희가 리모델링 예산이 없다 보니까 그 예산을 마련하기 위해서 그래서 2020년부터 굉장히 열심히 트라이를 하고 다녔죠. 근데 그 돈을 준다고 했던 것이 지역문화진흥원이죠. 생활문화센터 조성사업. 그걸 따내게 되는 거예요. 그러면서 우리는 리모델링만 하면 끝인 줄 알았는데 이 돈을 받으면 저희는 생활문화를 해야 되는 거죠. [...]

그럼 왜 이 레지던시가 그럼에도 있어야 되는지 우리가 하고 있는 문화 예술 산업, 사업 생활 문화나 지역 문화 통틀어서 이게 가능했던 거는 우리가 지금까지 해왔던 레지던시라는 어떻게 보면 순수 예술. 저는 이거를 일종의 펀더멘털이라고 얘기를 했었거든요. 그게 있었기 때문에 우리가 가능한 거다. 라고 그래서 살려냈고" (VA025)

(2) 대안공간

■ 대안공간은 기존의 미술관 및 상업 갤러리와는 차별화된 복합적인 기능을 수행함

- 작가 지원, 발굴, 미술 교육을 병행
- 실험성을 중시하며, 특정 시장 논리에 휘둘리지 않는 큐레이팅 방식을 지향
- 해외 전시와의 연계를 통한 네트워크 확장 및 새로운 담론 형성을 위한 역할 확장

"2021년 프리즈가 들어온다라는 얘기를 이제 듣게 되었었어요, 저는. 그리고 이제 그러한 생각들을 조금 아, 이게 이제 도대체 한국의 미술계는 어떻게 되는 것일까, 뭐 이러한 생각들을 해보다가. 정확하게 프리즈가 오픈하기 일주일 전에 그냥 되게 사실은 좀 무책임하게 오픈을 한 경향이 없지 않아 있어요. 일주일은 아니고 아마 한 9일 전 정도 쯤에 오픈을 했을 거예요. [...] 지속과 유지의 문제는 언제나 좀 중요했고. 그러한 차원에서 이 시장이 갑자기 프리즈와 함께 확장될 때 굉장히 많은 비영리라고 우리가 생각했던 공간들이 굉장히 그들의 모드를 영리 추구 쪽으로 바꾸는 케이스를 좀 많이 봤던 것 같아요. 이미 그것들을 준비하고 있거나, 혹은 스스로를 굉장히 잠정적인 상태로 두고 비영리라고 굳이 얘기를 하지 않고, 굳이 뭐 대안공간이란 말까지 할 필요는 없겠으나, 우선은 그냥 비영리 자체를 굉장히 좀 거리를 두고 있는 태도들을 좀 많이 봤고. 그래서 어쨌든 간에 이런 것들이 한국 내에 조금 더 있어야 될 것 같다, 라는 생각을 계속하고 있던 찰나에 그냥 프리즈와 함께 맞춰서 개관을 했던 것이에요." (VA027)

"동시대 미술계라는 것 안에서 시장이 만들어내는 어떤 종류의 트렌디함, 그리고 관객들이 기대하고 있는 그 일종의 시각적인 충격, 시각적인 자극, 사실 그것과는 조금 거리를 두고 전시를 만드는 것. 그리고 혹은 그거의 기대를 저버리면서 전시를 만드는 것. 혹은 더 나아가서 계속해서 트렌드에 가려져서 보여지지 않는 차원의 어떤 것들을 좀 건드리는 것이 이 공간의 역할 아닐까, 라는 생각을 좀 하고 있고요. 그런 식으로 지금까지는 계속 좀 전시를 만들어 오는 것이 이제 이 공간 안에서 일어나고 있는 일련의 행태들인 것 같아요." (VA027)

"00년도에 설립이 되었고, 처음에 작가 지원이랑 발굴, 그리고 미술 교육도 같이 진행을 하고 있는데. 이 미술 교육이 그냥 단순하게 학생들이나 아니면 그냥 방과 후 활동 같은 느낌이 아니라, 정말 장애를 가지신 분들, 혹은 소외지역에서 미술 교육을 제대로 받지 못한 친구들, 이런 분들을 대상으로 미술 교육 자체가 진행이 되다 보니까, 미술이 가지고 있는 어떠한 다양함이라거나 아니면 좀 더 장점 같은 부분들을 좀 미술 교육이 닿지 않는 부분에까지 널리 알리면 좋겠다라고 하는 생각을 가지고서는 전시, 그리고 교육, 그리고 레지던시 프로그램들이 같이 운영이 되고 있어요. 그래서 저희 같은 경우에는 사실 레지던시를 운영을 하면서, 레지던시 작가님들한테 1년에 한 번 정도씩 같이 결과보고전의 형태로, 하지만 기획전으로 전시를 같이 진행을 하고 있고. 그리고 교육 프로그램에 참여하시는 분들이랑 같이 또 전시를 하거나, 또 아니면 사실 이 전시, 교육, 레지던시가 굉장히 긴밀하게 같이 연결이 되면서 돌아가는 공간이라서, 저희 프로그램들에서 이 모든 분들이 다 조금씩 조금씩 같이 공통 분모를 가지고 움직이게 되어 있고요. 그리고 이제 그런 형태로 저희가 아마 지난 한 15년 정도를 그런 형태로 계속 이끌어왔었고." (VA026)

■ 대안공간은 수행하는 역할에 따라 다양한 작가들과 상호작용(레지던시, 전시 진행 등)을 함

- 레지던시 프로그램을 통해 신진 작가들의 성장 기회를 제공하며, 어떤 작가를 선발해야 하는지 기준에 대해 고민하고 있음
- 또한 전시 기획시 특정 연령대에 한정되지 않은 다양한 작가들을 조명하는 방식으로 운영하며, 작가 발굴보다는 작품과 담론 형성을 중심으로 전시를 기획하는 경우도 있음

"레지던시, 젊은 작가들에서 어떠한 새로운 작가를 발굴하고 지원하는 것들에 관한 문제가 항상 레지던시랑 같이 가장 많이 좀 부딪히는 문제인 것 같은데요. 작년에도 저희 레지던시 한 100명? 100명 정도의 작가분들이 레지던시를 지원을 하겠다라고 지원서를 보내주셨는데. 그 안에서는 정말 굉장히 이제 막 시작하는 작가분들에서부터 시작하여서, 어느 정도 이제 상업에서도 괜찮으시고 그리고 굉장히 좋은 이력을 가지고 계신 작가분들도 굉장히 많으셨어요. 그런데 그렇다고 하면 저희가 이분들을 심사를 한다고 했을 때 어떤 기준을 가지고 이분들을 심사를 할 수 있을 것인가. [...] 이제 그러다 보니까 저희는 사실 지난번에 작가분들을 뽑을 때에는 그렇다고 하면 일단 이번에는 좋은 작가분들, 하지만 그 안에서도 일단은 나이. 좋은 경력을 가지고 계시고, 나이가 조금 젊으신 분들을 뽑았으면 좋겠다, 라고 의견이 모아져서 지금의 작가님들이 작가분들을 뽑게 되었는데." (VA026)

"어떻게 보면은 그들이 하고 있는 얘기라든가, 혹은 자체적인 담론이라든가, 실천의 양식이나 양상들을 디벨롭하기보다는 젊은 작가들을 그 청년 작가들을 지원하는 데서의 나름의 명분이나 당위성을 좀 찾아왔던 것 같아요. 사실 그래서 거기서부터는 조금 떨어지고 싶었어요. 그러니까 계속해서 이런 식으로 가는 것이 과연 옳은 것인가. 그리고 계속해서 이것이 이렇게 계속 청년에게 어떤 명분을 찾는, 어떤 일들이 결국에는 좌표값이 없는 오늘날의 한국 미술계라는 얘기를 할 때 어떤 공전하는 그 양상을 만들어내고 있는 것은 아닌가, 좀 이런 생각들을 많이 했던 것 같아요. 그래서 우선은 기본적으로 작가들의 연령대를 그렇게 굳이 크게 신경을 쓰고 있지 않아요. 뭐 전시에 필요하다면 선생님들부터 해서 굉장히 젊은 작가들 그냥 뒤섞여 있어야 되고, 사실 그러한 조합 내에서 나름의 좌표를 볼 수 있고, 혹은 계보까지는 아니더라도 이런 식으로 예술가들의 실천들을 엮어낼 수 있고, 나름의 계보의 케이스 같은 것들을 좀 확인할 수 있지 않을까, 같은 생각들을 좀 하면서 전시를 좀 만들고 있고요." (VA027)

■ 과거에는 미술관, 상업 갤러리, 독립공간이 각각 분리된 역할을 수행했으나, 최근에는 점점 교집합이 생기고 있음

- 각 공간들이 수행하는 역할이 다름에도 불구하고, 동시대 미술 생태계를 구축하는 과정에서 협력과 상호 연계가 필요함. 작가들이 다양한 공간에서 활동할 수 있어야 함

"상업 갤러리와 이 공간 일반적인 독립 공간들은 나름의 좀 경계가 아직까지는 조금 있다라는 생각도 조금 드는 것 같아요. 왜냐하면은 우선은 다루고 있는 내용이 너무 다르고요. 그 다음에 작품을 대하는 태도가 굉장히 다르고요. 어디가 좋다 나쁘다의 얘기가 아니에요. 그건 어쩔 수 없이 마주하게 되는 만나게 되는 관객이 다르기 때문에 아닌가라는 생각도 들어요."

"저는 미술관, 갤러리, 공간, 최근에는 많이 분명히 교집합들이 생기고 있는 부분인 것 같은데. 불과 얼마 전까지만 해도 굉장히 좀 많이 서로 좀 동떨어져 있는 느낌이 조금 있었던 것 같아요. 우선은 기본적으로 미술관과 독립 공간들은 나름의 어떤 연계가 연결점이 좀 있었던 것 같긴 한데. 상업화랑 같은 케이스가 이제 조금 많이 동떨어져 있었다는 생각이었죠. 되게 근데 이게 저는 시장은 시장이 하는 나름의 어떤 생산적인 긍정적인 일들이 있다라고도 생각

을 하는데. 그게 이제 프리즈가 들어오면서 좀 생겨난 일인 것 같아요. 이제 단색화 중심의 되게 인테리어 대안과 같은 작업들이 굉장히 좀 많았었는데. 프리즈가 들어오면서 어쩔 수 없이 많은 갤러리들에게 어떤 숙제가 주어진 거죠. 그거인 즉슨 이제 동시대 갤러리로서 동시대 미술을 그들이 수용을 해야 되는 상황이 된 거예요. 그러다 보니 외국의 많은 갤러리들, 특히나 모든 사람들이 이제 그 메이저 페어에 나가고 싶고 메이저 갤러리가 되고 싶을 텐데, 그들을 보았을 때 굉장히 좀 동시대 미술들이 많이 이제 그 리스트에 있는 것들을 보면서, 그들이 그러한 작가들을 수용하지 않으면은 경쟁력이 없다라는 걸 알게 되다 보니, 갑작스럽게 굉장히 좀 나름의 어떤 비엔날레 작가라던가 혹은 이런 사람들도 갑자기 이제 어떤 갤러리에 어떤 부분으로 좀 들어가게 된 것 같아요." (VA027)

(3) 사립미술관

■ 미술관은 단순한 전시 공간이 아니라 예술 생태계에서 필수적인 연구 및 교육 기능을 수행함

- 국공립 미술관은 공공성을 기반으로 운영되며, 사립미술관은 유연성과 독립성을 바탕으로 운영됨

"저희는 일단 박물관미술 진흥법에 의해서 등록된 미술관들입니다. 그러니까 설립 형태가 국공립이냐 사립이냐의 차이는 있을지 모르지만 박물관 미술관 문화기반시설로 등록 절차를 해서 등록이 된 거고요. 거기 목적이 보면 미술관을 건전하게 육성함으로써 문화예술 학문의 발전과 일반 공중의 문화 향유 및 평생 교육 증진에 이바지한 목적으로 한다라고 나와 있습니다. 그런데 이거는 갤러리나 대안공간을 갖고 있을 수 있는 목적이 아니고요. 또 정의에 보면 미술관이란 서화, 조각, 공예, 건축, 사진 등 미술 에 관한 자료를 수집하고 관리하고 보존하고 조사하고 연구 전시 교육하는 시설을 말한다 했는데, 여기서 자료를 그 조사 연구, 그 다음에 전시는 갤러리도 할 수 있고 대안공간에서 할 수 있는데, 교육을 하고 수집을 하고 이거는 대안공간에서 컬렉션하지는 않지 않습니까. 갤러리에서도 판매를 하기 위해서 임시 잠깐 보관하긴 하지만, 컬렉션을 하지는 않거든요. 그런데 가장 큰 차이점이 바로 우리가 컬렉션을 한다는 거. 그다음에 이거를 연구하고 조사하는 학술적인 기능이 있다는 거. 그다음에 이걸 교육한다는 거. 물론 사립미술관들이 다 이렇게 하지는 않아요. 편차가 있겠지만, 기본적으로 저희 정의나 목적이 그런 다른 문화 아까 공간하고 다른 부분들이 있는데. 특히 컬렉션 부분을 집중을 하셔야 돼요. 컬렉션했을 때 그 연간 미술시장을 움직이고 있는 기여도를 보셔야 돼요. 이 수집이 가지고 있는 역할. 그렇다면 이 한 기관에 연간 예를 들어 10점을 한다. 그러면 이게 지금 200관이 200관이면 2,000점이잖아요. 그럼 2,000점이라는 컬렉션을 미술 시장의 작가들을 위해서 굉장히 큰 역할을 하고 있다는 게" (VA029)

■ 국공립 미술관의 한계

- 의사결정이 상위 기관(지자체, 정부)에서 이루어지므로, 미술관 운영이 행정기관의 영향을 강하게 받음
- 미술관의 정체성과 방향성을 결정하는 데 중요한 소장품 선정도 공개 공모 방식으로 전환되면서, 차별성을 약화시킴

"아시아의 후발 개발 도상국들이 다 국가 주도 모델로 많이 가고 있잖아요. 예를 들면 항공 산업이라든가 이런 식의 것들을 다 국가가 주도해서 하다 보니, 그러다가 일정 시간이 지나면은 이게 자연스럽게 민영화가 되거든요. 아직 문화 기관들은 국가 주도 혹은 지방 정부가 주도하고 있는 경우가 거의 압도적입니다. 규모라든가 파급력에 있어서 국공립 미술관이 거의 대부분을 점유하고 있고요. 지방으로 갈수록 그 간극이 더 크죠. 이 국공립 미술관의 한계라는 거는 어쨌든 의사결정과 예산권을 잡고 예산권과 인사권을 쥐고 있는 상위 기관의 영향력을 안 받을래야, 안 받을 수가 없다라는 거죠. 그래서 그런 병폐가 최근에 많이 나타나고 있는 게 특히 지역에 있는 국공립 미술관 지역 미술관들인데. 지역 미술관이 인사 특히 이제 전문가가 영입돼서 그 어떤 소신을 가지고 일해야 되는 그런 관장 인선이라든가 아니면 하계의 주요 이제 학예직 인선들의 경우에 있어서 그런 부분에 지방자치단체들의 영향력이 너무 막강해요. 예를 들면 대구 같은 경우가 딱 그런 경우인데, 이제 갑자기 시립 미술관으로 잘 운영되고 있는 기관을 물론 필요에 의해서라고 판단을 하셨겠지만 대구 문화예술진흥원이라는 걸 갑자기 만들어 가지고 문화예술진흥원 산하의 미술관을 산하 기관으로 집어넣어서 이제 미술관과 결이 다른 다른 기관들하고 오페라하우스라든가 이런 거랑 같이 묶어서 이렇게 운영을 하고 있는 이런 시스템으로 바뀌면서 굉장히 혼선이 많이 빚어지기도 했고, [...] 대구미술관의 인지도나 관람객 수나 위상이 많이 떨어진 거죠. 이런 문제들이 많이 발생을 하고 있는데, 그리고 국공립 미술관의 경우에는 이제 이 성과의 지표 그러니까 이걸 성공적으로 하고 있다라고 하는 지표가 미술관 본연의 어떤 성공적인 기능보다는, 그 상위 기관이 추구하고 있는 시정 철학 소위 이런 도정 철학들과 잘 부합을 하느냐 이런 것들에 이제 지표를 많이 부합시키는 거예요." (VA029)

"우리나라 공공미술관의 구입의 경로가 특히 지방 미술관으로 갈수록 대부분 다 공개 공모에 의해서 이제 연초에 보통 한 3월에서 4월 정도에 공모 가이드라인이 나오고 이제 공개 모집을 해서 누구나 다 작가든 아니면 화랑이든 주로 이제 응모를 해서 1차 서류 구입 심의, 2차 구입 결정 심의, 3차 가격 심의 보통 이 세 가지 경로를 거쳐서 구입을 하죠. [...] 원래 지방 미술관의 초창기에 설립 당시 (99년도 정도부터) 국공립 미술관들이 굉장히 많이 전 지역에 이렇게 생겼는데 처음에는 미술관의 관장으로 재직하시는 분들이라거나 학예실장이거나 학예직 인력의 전문성을 좀 많이 인정을 해 줬었어요. 그래서 그들이 생각하는 좋은 작품들이라는 그런 주관적 판단을 어떤 객관적 판단 기준으로 삼고 그들이 선택한 작품들을 특히 관장이 추천할 수 있는 경로가 있었죠. 그래서 관장이 추천하면 이제 보통 구입을 할 수 있는 그런 권한들이 주어지고 예산에 맞춰서 집행을 했었는데 예상하다시피 그런 게 이제 진통이 많았죠. 관장은 무슨 기준으로 그런 작품을 구입하느냐부터 시작해서, 관장이 사적인 어떤 친분관계를 이용하는 게 아니냐라는 이제 의심도 있었고, 무엇보다도 지역 작가들의 불만이 많았었던 것 같아요. 왜 이 지방의 세금으로 운영되는 미술관인데 지방 작가들의 작품을 사주지 않느냐 그것도 이유가 있죠. [...] 결국은 모든 것들이 다 자유 경쟁에 의한 공개 모집에 의한 그런 식의 이제 구입 절차로 바뀌게 됐어요. 이런 것의 문제가 미술관이 사전에 추구하는 어떤 정체성에서 사실 미술관이 추구하는 정체성의 가장 핵심은 소장품인데 그 소장품이 이제 어떤 구입 어떤 목표와 어떤 정체성을 가지고 어떤 소장품을 모아서 쌓아놓느냐 그 리스트에 해놓느냐가 미술관의 어떤 정체성과 방향성 그리고 차별성이 중요한 지점인데 그런 것들이 확보가 안 되는 거죠." (VA028)

■ 사립미술관은 국공립미술관과 같이 컬렉션을 보유 및 운영하여, 이를 통해 미술시장에 미치는 영향이 큼

■ 독립성과 유연성이 국공립미술관과 차별화되는 요소임

- 국공립미술관은 공적 기준을 따르는 반면, 사립미술관은 다양한 예술적 접근이 가능

"총 2024년 중에 지금 총 국공립사립대학미술관이 총 288개관인데, 사립이 194개관으로 67.4%를 차지하고 있습니다. 그러면 이 사립들이 국공립도 다 컬렉션을 하잖아요. 사립도 컬렉션했을 때 이 사립들이 그 연간 미술시장을 움직이고 있는 기여도를 보셔야 돼요. [...] 어쨌든 이 사립미술관을 열려면 등록된 작품은 100점 이상 등록을 하면서 등록을 해야 되는데, 이 수집이 가지고 있는 역할. 그렇다면 이 한 기관에 연간 예를 들어 10점을 한다. 그러면 이게 지금 200관이 200관이면 2,000점이잖아요. 그럼 2,000점이라는 컬렉션을 미술 시장의 작가들을 위해서 굉장히 큰 역할을 하고 있다는 게 이 사립미술관의 어떤 큰 힘이기도 하고요." (VA029)

"그러면 결국은 사립미술관은 저희가 중요한 게 사립미술관은 독립성과 유연성이 공립하고 다르잖아요. 그리고 그 컬렉션 중심으로 전시 기획을 할 수 있다는 그런 장점이 있습니다. 물론 공립도 그렇게 소장품 중심을 하죠. 그러나 민간하고 비교가 안 돼요. 민간은 취향에 의해서 컬렉션을 하게 되어 있습니다. 저 같은 경우도 제 취향의 컬렉션들이 있어요. 그리고 그 컬렉션들이 더 확장 되면서 전시의 어떤 성격이라든지, 미술관 성격을 만들기 때문에 그런 어떤 고유한 차별화, 다양성 이런 부분에 사립이 굉장히 중요한 역할을 하게 되죠. 그래서 저는 어차피 지금 이런 어려운 상황에서는 사립미술관들이 그런 자기 정체성을 확고하게 가져가는 그런, 그다음에 컬렉션의 방향이라든지 이런 전략을 짜지 않으면 살아남기 어려운 구조로 가고 있다, 이렇게 생각을 하고." (VA029)

■ 공공미술관은 행정적 제약과 운영 방식의 한계로 인해 미술관 본래의 경쟁력을 갖추기 어려운 구조를 가져, 성공적인 미술관의 모델을 제시하고 건강한 미술 생태계를 조성하는 역할을 사립미술관이 담당할 수 있을 것으로 생각됨

- 연구, 전시, 수집, 교육 등의 기능을 수행하며 미술관의 본래 역할을 지향하는 사립미술관은 충분치 않은 현실

"(공공미술관은) 미술관 본래의 경쟁력을 많이 갖추기에 구조적인 한계가 있다라는 거고, 그랬을 때 이 대척점에서 이런 것들이 미술관의 성공 지표다 이런 것들이 잘 운영됐을 때 성공적인 미술관이다라고 롤 모델로 보여줄 수 있는 기능들을 사립 미술관이 해야 되는데 이 신이 지금 너무 약한 거예요. 그러니까 예를 들면 서울 같은 경우는 그나마 예를 들면 이제 주요한 사립 미술관들이 있어서 그 미술관들이 역할을 좀 해 주고 있으면서 이제 그러면 이제 건강한 생태계와 경쟁 구도가 형성이 되는 거거든요. 근데 이제 이런 것들이 아직 전체적으로 너무 도시 규모나 국공립 미술관 규모에 비해서 너무 약하다라는 거고 사립미술관이 너무 영세하게 이렇게 난립하고 있다라는 문제가 있는 거죠." (VA028)

"지금 미술관에서 사립미술관 형태로 보면 저희처럼 정통으로 하려고 하는 미술관들이 있고요. 그다음에 하나는 미술관보다는 어떤 그런 포토존이라든지 카페 이런 거를 위해서 미술관이 역할이 보조가 되는 그런 미술관이 있고, 또 하나는 전시관 역할을 하는 그냥 미술관이 아니라 작품 걸어주고 그냥 무슨 지방에서 그런 역할을 하는 데 있잖아요. 세 그룹핑으로 나눠지는 그런 상황입니다. 전시관 역할을 하는 데 그냥 작가가 요구하면 돈은 받는지 안 받는지 모르겠지만 그냥 걸어주고 우리는 그냥 운영만 해준다. 다른 하나는 상업적으로 그냥 미술관 표방하면서 커피 마시는데 뒤에 그 작품이 있으면 좋은 거. 사진 찍기 좋게 만들어서 사람들이 굉장히 많이 가는 그런. 컬렉션이 별론데 그런 쪽을 목적으로 가지고 있는 데가 있습니다. 대부분. 근데 그래서 그런 거는 적자를 안 봐요. 그런데 오히려 수익이 조금씩 난다고 하더라고요." (VA029)

■ 일부 사립미술관의 운영 사례

- 운영 재원의 3분의 1은 공공자금, 3분의 1은 자체 수익(입장료, 교육 프로그램 등), 3분의 1은 개인 부담(관장이나 운영자의 사비)
- 일반적으로 연 4~6개의 전시 개최, 전시마다 비용은 다르나 중견 작가 개인전의 경우 하나당 최소 5천만 원이 필요하며, 규모가 크면 1억 원 이상이 필요할 수도 있음

"기존에는 한 전시가 4개 정도 열렸습니다. 저희가 한 전시를 한 2개월, 3개월 정도 전시를 합니다. 그러면 12달 안에 DP하고 하면 3개에서 4개 정도가 들어가는, 전층을 다 쓰는 경우에는 3개에서 4개 정도 들어가는 거고요." (VA029)

"그래서 저희가 보면 크게 3등분을 하면 3분의 1은 공공자금에서 가져옵니다. 문예위 자금이라든지 각종 기타 등등 해서 지역 지자체에서 저희가 전시 기회를 하면 전시 기획비를 줘요. 그러니까 그런 3분의 1은 공공자금으로 해서 저희가 확보를 합니다. 그리고 3분의 1은 그 저희 자체 수익이에요. 입장료라든지 프로그램이든지 교육 프로그램(자체수입 교육, 관람료 4:6 비중). 3분의 1은 제 개인이 조달을 합니다." (VA029)

"(중견 작가들 개인전 하려면) 전시장 규모가 적으면 2, 3천만 원대. 케이스 바이 케이스라고 하잖아요. 저희가 총 600평이에요. 박사님 와서 보시면 굉장히 커요. 그러면 이 공간을 채우려면. 그러면 크면 작품값도 비싸잖아요. 큰만큼 비용이 많이 들어가요. 도록도 훨씬 두껍게 만들어줘야 되고, 전시 비용도 테크니션 비용도 많이 들어가요. 그래서 저희가 최하 5천은 가져야 전시를 합니다. 그런데 조금 욕심이 있냐면 1억 정도." (VA029)

■ 작품 공모는 작가뿐만 아니라 화랑, 개인 소장가, 에이전시 등 다양한 경로를 통해 이루어짐

- 해외 화랑들은 미술관과 협력하여 작가 프로모션을 적극적으로 진행하지만, 국내 화랑들은 이러한 활동이 부족한 현실. 최근 국내 화랑들 협력 시도를 늘리고 있으나, 아직 시작 단계임

"작가가 우선 제의 당사자가 되겠지만 또 화랑이 대행하는 경우도 있고, 화랑이 할 수도 있고 화랑이 하게 되면 이제 화랑이 직접 소유하고 있는 소장하고 있는 작품을 제안하기도 하고 사실 대부분이 그렇죠. 아니면 그 작가의 작품을 대신해서 이렇게 행정 처리를 해주는 경우도 있어요. 그것뿐만 아니라 개인 소장가들도 제안을 할 수 있었고 그다음에 에이전시라든가 이런 기획사가 제안을 하는 경우도 있었습니다. [...] 어쨌든 최대한 많은 공모를 받기 위해서 다양하게 열어놓으려고 했던 것 같습니다. 일단 어플라이 하는 주체 차원에서 봤을 때 사실은 화랑이 어플라이를 하면은 행정 절차가 되게 매끄럽고 깔끔하게 진행이 돼요. 왜냐하면 서식 같은 것도 잘 이해하고 작가를 이렇게 잘 포장할 수 있는 이런 페이퍼라이팅의 기술이 있었던 것도 같고 그리고 사실 화랑의 본질적인 이유 중에 하나가 작가를 잘 좋은 작가로 성장시켜서 그 작가의 가치를 높여서 가치 이윤을 창출해야 되는 거잖아요. 사실은 해외 같은 경우는 뮤지엄에 자신들의 소속 작가를 프로모션하는 그런 툴들이 되게 많고 굉장히 강력하게 그 일들을 하고 있어요. 그런 거에 비해서 우리나라 화랑들은 그 부분이 되게 약하고 못하고 있고 별로 관심도 없고 그런 게 사실인 것 같고 국내 화랑들도 점점 이게 좀 늘어나는 추세이기도 하고 아직 갈 길은 멀지만 시작하고 있는 상황인 것 같다라는 생각이 들고요." (VA028)

■ 미술관은 작가를 직접 프로모션하는 기관이 아니므로, 반복적으로 한 작가와 작업하지 않는 편이나, 사립미술관에서는 일부 유망 작가나 특정 작가군을 그룹핑하여 지원하는 사례가 존재

- 사립미술관은 공공미술관과 달리 자신만의 성격을 구축할 수 있으므로 독자적인 작가 선정 기준과 정체성을 구축할 수 있으며, 이러한 특징이 공공미술관과의 차별점이 됨

"저는 조금 마음에 드는 작가 밀어야 된다는 두 번 정도 기회를 줍니다. 그런데 보통은 미술관에서 한 번 이상 기회를 안 줘요. 왜냐하면 미술관 자체가 프로모션 하는 데가 아니기 때문에. 근데 제가 그 특정 작가를 한 두 번 정도 기회를 주는 거는 한 번 더 밀었을 때 브랜드 가치가 구축될 수 있는 작가는 제가 두 번 정도 하고요. 그렇지 않고 나름대로 미술관 다른 미술관 다 잘 찾아다니고 이렇게 하는 경우는 그냥 한 번에 끝내고. 대체적으로 미술관은 일회성 한 번 전시하고 특별한 경우 아니면 두 번 전시 안 합니다. 왜냐하면 그렇게 되면 너무 말이 많아요. 그리고 미술관 입성하려는 작가들이 많은데 굳이 특정 화랑도 아닌데 이렇게 스크럼을 짜면 안 좋잖아요. 그런데 저도 그래서 가능하면 그걸 배제를 하려고 하는데 아까운 작가들이 있어요. 한 번만 조금 밀어주면 해외 쪽으로 연결이 된다든지 이런 게 있을 수 있어서. 요즘에 병행을 하고 있습니다. 저희하고 ○○○○(미술관)가 약간 그런 편이죠. 저희하고 ○○○○(미술관)가 약간 그런 뭔가 그룹핑이 되는 작가군이. 그런데 그것도 저는 사립이기 때문에 성격이 구축이 될 수 있는 좋은 특성도 있거든요. 왜냐하면 저희 미술관에서는 100% 추상은 거의 작가를 선정한 적이 없어요. 제가 추상을 싫어해서는 아니라 저희 성격을 구축하다 보니까 그렇게 되니까 그 라인으로 되고 있습니다." (VA029)

나. 생태계 변화와 이슈

1) 레지던시 부문

■ 레지던시가 점차 사양화되는 흐름을 보이며, 기존의 창작 공간 역할이 축소되고 있음

- 과거 지방 소멸로 인해 폐교가 늘어나면서 이를 활용한 레지던시가 많았음. 또한, 쌈지 스튜디오가 문을 닫은 후, 경기창작센터와 인천아트플랫폼이 그 기능을 계승하였고, 지자체 주도로 다양한 레지던시가 생김
- 현재는 많은 곳이 다른 형태(청년창업센터 등)로 전환되거나 사라지고 있음

"지금은.. 사양산업의 길을 걷고 있다는 느낌을 지울 수가 없고. [...] 2009년도에 그 당시에 저희가 이 기관을 설립하면서 사례조사를 했죠. 시장조사를. 이미 그때 레지던시는 216개가 있었어요. 한국에요. 지방이 소멸하면서 폐교가 많이 늘어났어요. 그래서 나라에서 폐교를 가지고 뭘 해보라고 했더니 그때 이 폐교들을 이용한 레지던시가 너무 많았다. 이미. 그리고 이 쌈지 스튜디오가 2006년인가? 8년에 끝나요. 이게 그때 이제 경제 위기. 어떤 상황들이죠? 저 모기업이 망하면서 없어졌죠. 그거를 이어받은 게 경기창작센터고 인천아트플랫폼이고 그렇습니다. 그리고 이거를 본받아서 이제 지자체에서는 확 이렇게 만들어졌죠. 그리고 지금은 그러한 레지던시 공간들이 많은 티가 안 났을 뿐이지 많이들 청년창업센터, 이런 이름으로 많이 바뀌었고요. 그리고 최근 2, 3년 동안의 트렌드를. 근데 지방에 청년이 없는데 청년상업센터를 만들어 놓으면 거기 누가 있어요. 그러다 보니까 그 시설들이 놀게 되고 그래서 이게 문체부 주도하에 워케이션센터라는 게 작년에 갑자기 난데없이 17개소 오픈했습니다, 라고 기사가 떴죠. 그래서 이게 뭔가 싶어서 궁금해가지고 제가 전화를 해봤어요. 해봤더니 00인가에 있는 곳이었는데. 거기 워케이션센터 하신다면서요, 했더니 그 공간매니저분이 무슨 말인지 난 모르겠다는 거예요. 그래서 계속 수소문을 해봤죠. 해봤더니 000에서 대략 뭐 이랬나 봐요. 우리가 지금 여기 레지던시라는 프로그램 할 건데 너네들은 그냥 공간만 조금 빌려주면 돼. 어차피 공간도 활용해야 되니까. 뭐 그럼 그러시라고 그냥 이렇게 된 것 같더라고요. 그러니까 제가 드는 느낌은 청년창업센터라는 것도 이미 굉장히 빠르게 붕괴하고 있다는 느낌을 지을 수가 없는 거죠. 그리고 저는 예를 들어서 그런 것 같아요." (VA025)

■ 장르 중심 지원에서 주제 중심 지원으로 운영 방식의 변화

- 레지던시는 시각예술에서 비롯된 제도로, 시각예술 작가 중심의 운영은 본래의 목적에 부합하는 방식이나, 시각예술에 한정된 지원에 대한 문제가 제기되어, 이에 따라 운영 방향의 변화가 요구됨
- 레지던시 운영 방식을 장르 중심이 아닌 주제 중심으로 전환하여 보다 폭넓은 창작 활동을 수용하는 방향으로 나아가고 있음

"그리고 저희한테 굉장히 큰 위협 중에 하나는 왜 레지던시에서는 시각예술 작가만 받느냐라는 질문이 있었거든요. 그래서 처음에는 그 공무원한테 제가 얘기했어요. 레지던시라는 제도는 시각예술이라는 예술 제도에서 만들어진 건데. 어디다 대고 왜 시각예술 작가밖에 없냐라고 하면은. 이거는 내 입장에서는 어떤 느낌이냐 하면. 아트페어에서 왜 책은 팔지 않느냐. 라는 얘기랑 똑같은 거다. 근데 그래서 이 레지던시의 유래에 대해서도 잘 많이 설명을 했었죠. 근데 공무원들은 그런 거 싫어해요. 자기를 가르치려고 드는 것들. 그래서 바꿨습니다. 우리는 장래 중심으로 지원하지 않을 거야. 우리가 지원하는 영역은 환경과 사회, 기술과 같은. 저는 예술이 그냥 어떤 종류의 사회적인 현상과 동일하다고 생각하거든요. 그리고 이 예술이라는 것들을 너무 예술로만 한정해서 볼 게 아니라. 그런 다양한 사회적인 현상 중에 하나로 좀 총체적으로 이해할 필요가 있지 않냐는 그런 얘기를 했었고. 이런 부분들을 아주 쉽게 얘

기하자면 탈 장르라고 얘기를 할 수 있겠지만. 어쨌든 저희한테 중요한 거는 장르가 전혀 문제가 되진 않습니다. 앞으로 저희가 하게 되는 프로젝트의 주제들은 환경이나 사회, 기술과 관련된 당대에 처한. 그런 부분들로 저희가 프로젝트를 이어나갈 거고요. [...] 그리고 그 장르에 대해서. 자료를 찾다 보니까. 이제 미국의 국립에서 기금을 보니까. 여기서도 사실 한 1997년 이후로는 장르가 빠져요. 지원의 그 영역에. 그래서 이러한 선례로 설득을 하기 시작하는 거죠." (VA025)

■ 기존 물리적 공간 기반 입주형 모델에 비입주형 레지던시 개념 도입

- 기존 레지던시 프로그램은 입주 작가에게 일정 활동을 수행하도록 요구하며, 창작보다 행정적 부담이 커지는 문제를 초래함
- 따라서 비입주형 레지던시 개념을 도입하고, 의무적으로 수행해야 하는 프로그램을 축소하는 유연한 운영 방안을 모색

"이 레지던시라고 했을 때 물리적인 장소 개념에 너무 국한돼요. 이거는 사실 그 이익을 굉장히 배타적으로 공유하는 방식이거든요. 그래서 비입주형 레지던시라는 말도 안 되는 사업을 저희가 만들어내서. 이를테면 작가의 작업실을 위성 작업실처럼 쓰겠다는 개념으로 접근을 한 거죠. 그래서 사실 이 수업을 이거를 홍보를 하려고 했는데요. 이거를 한다고 올린 다음에 한 2-3일 만에 다 차버렸어요. 그래서 홍보를 할 시간도 없이. [...] 특히 컬렉터 분들한테 굉장히 호응이. 이렇게 해서 정말 그 대상을 타겟팅해서 했죠. 어쨌든 작가와 업계 종사자들과 콜렉터들을 좀 교류할 수 있는 자리로 만들어 봤고요." (VA025)

"일반적으로 작가들이 활동을 할 때는 작업실을 구하는 거, 매칭 평론을 구하는 거, 전시를 하는 거, 홍보를 하는 거. 개인의 몫이죠. 그런데 이 레지던시라는 곳에 들어오면요. 이게 내가 원하지 않든 원하든 강제로 주입되는 거죠. 오면 해야 되는 프로그램들 있잖아요. 마치 과제처럼 수행해야 되는 것들. 이게 이렇게 될 수 있었던 것은 저는 이게 굉장히 효율적인 시스템이기 때문이라고 생각을 했어요. 그런데 이 부분에서 저희는 이런 게 있었죠. 이 프로그램이 점점 고착화되어 가는 것들. 그러면서 그리고 또 지나치게 성과 지향 중심으로 가게 되는 것들. 저는 아직도 이해를 못 하겠는 게 오픈 스튜디오에 만약에 사람들이 많이 왔어요. 그거는 저의 상식선에서는 작가들의 성과예요. 저는 그걸 기관의 성과라고 보지 않아요. 그런데 어쨌든 그런 부분에서 성과를 강요받게 되고. 그래서 작년에는 금천예술공장에서 프리즈에서 발표를 하면서 작가들이 진짜 들고 일어난 적이 있었죠. 이게 너무 오면 나는 사실 레지던시여서 내 작업을 하고 싶었는데. 왔더니 해야 될 게 너무 많았던 거죠. 학원이나 학교도 아니고. 그래서 저희는 이 프로그램이라는 부분을 내부에서 결정하지 않기로 했어요. 그 프로그램이라는 부분을. 비입주형 스튜디오 프로그램으로 저희는 진행을 할 생각이고요." (VA025)

■ 레지던시는 독립적으로 모든 운영을 해결해야 하는 형태이나, 규정 및 절차의 부재와 업무 부담으로 현실적으로 지속 가능하지 않은 방식임

"말씀드리는 이런 사업들의 형태에서 사실 가장 크게 뭔가 저희가 말씀드리고 싶은 거는요. 지금까지 레지던시는 그 안에서 사실 모든 것들을 해결해 내야 했었죠. 근데 그것 자체가 사실 쉽지 않아요. 왜냐하면 지방 출자 출연 기관들, 광역문화재단조차도 제가 아는 상식선에서 직제라는 것이 없습니다. 예를 들면 이 팀의 정원 규정이라든지 그런 게 없어요. 그래서 그게 굉장히 열악하거든요. 팀이 운영되는 그 상황이. 그렇기 때문에 이거를 다 하는 거는 좀 무리가 있다라는 거였고." (VA025)

"지금 제가 조금 고민하고 있는 거는. [...] 여기는 제도라고 하면은. 어떤 행정적인 체계. 그런 것들이 시스템일 수도 있고요, 갖춰져야 되는데 그게 없어요. 제가 해왔던 일은. 혼자 윽박지르면서 이대로 행정적으로 이거를 폐관하는 게. 뭐 작가들한테 외면받아서 문을 닫는다면 할 말은 없어요. 그게 아니잖아요. 그래서 어떻게 보면 우격다짐으로 사실 이 일들을 지금 하고 있는 거거든요. 그리고 저는 그것 때문에 레지던시 말고도 다른 일들도 지금 계속 하고 있는 상황이고. 근데 이게 언제까지 유효할까라는 생각을. 참 많이 하게 돼요." (VA025)

■ 단기적인 성과 측정을 위한 운영 방식은 장기적으로 레지던시의 취지를 훼손할 가능성이 있음

"지나치게 성과 지향 중심으로 가게 되는 것들. 저는 아직도 이해를 못 하겠는 게 오픈 스튜디오에 만약에 사람들이 많이 왔어요. 그거는 저의 상식선에서는 작가들의 성과예요. 저는 그걸 기관의 성과라고 보지 않아요. 그런데 어쨌든 그런 부분에서 성과를 강요받게 되고." (VA025)

2) 대안공간 부문

■ 대안공간의 정체성이 점차 확장되며, 전시, 신진 작가 발굴 이상의 역할을 수행함

- 전시 중심 운영에서 벗어나 작가들이 장기적으로 활동할 수 있도록 돕는 에이전시적 역할을 고민 중
- 창작 지원의 일환으로 프로덕션 메이킹까지도 포함하는 방식의 운영 시도
- 미술 교육을 포함한 사회적 기여 프로그램을 운영하며, 소외 계층 대상의 교육 활동을 지속

"1년 단위의 사업이 할 수 있는 일이라는 것은 사실 가시적으로는 전시 중심이었던 것 같아요. 그럼에도 불구하고 이제 어떻게든 간에 프리즈라는 것 때문에 포문이 열려버리고 외국에 많은 사람들을 만나게 됐잖아요. 그러면서 분명히 이들도 이제 이런 것도 할 수 있을 텐데, 라는 거를 느끼는 분들이 분명히 있다라고 생각을 해요. 하지만 이 1년 단위의 사업만으로는 사실 그 장기적인 어떤 걸 하기가 좀 어렵다라는 거죠. 그리고 뭔가 예를 들면 익스체인지를 좀 해서 여기에서 우리가 선보였던 작가의 그 다음 스텝을 조금 더 고민하도록 하자라고 하고, 외국 기관과 얘기를 해도 외국 기관은 항상 이제 그들은 사실은 굉장히 현실적이어서 그러면 뭐를 어디까지 커버할 수 있는데, 를 얘기를 하는데 사실 그게 안 되는 거예요. 그러다 보니까 이제 굉장히 계속해서 같은 것들을 좀 반복을 하게 되는 경우들이 있는데. [...] 저뿐만이 아니라 꽤 여러 공간들이 그런 류의 어떤 그런 그 에이전시 타입의 그 실천들을 만들어낼 수 있는 역량은 이제 꽤 갖추어지지 않았을까, 라는 생각도 좀 드는 것 같아요. 그것을 오픈을 해보면은 아마 분명히 이제 뭐 분명히 지원을 하는 사람들이 있을 것이고, 더 나아가서 그것이 그러한 흐름들 때문에 안 했던 사람들도 사실은 그쪽으로 옮겨질 수 있을 것 같다는 생각이 들거든요. 분명히 현재로서는 그 예술을 만들어내는 방식들이 과거에는

전시를 통해서였다면, 지금은 사실은 경로들이 꽤 많이 이제 보이고, 또 발견할 수 있는 다양한 어떤 아웃풋들이 생겨나고 있는 상황인 것은 분명한 것 같아요." (VA027)

"저희는 뭐 이제 출판이라던가, 뭐 레지던시라던가, 사실은 프로덕션 메이킹의 서포트까지도 사실은 생각을 하고 있긴 해요. 레지던시 같은 경우에는 그래도 1년에 확실한 예산이 좀 확충이 되어야 되기 때문에 사실은 좀 함부로 못하고 있는 부분이 있고요. 그래서 사실은 외부에 아직 알리진 않았지만 프로덕션 메이킹은 후원을 하고 있기는 합니다, 저희는. 전시를 잡고 있지는 않아요. 하지만 공간 차원에서 프로덕션 메이킹의 서포트를 하니, 너희들이 나중에 이 작업을 전시를 할 때 우리의 이름을 크레딧에는 넣어달라, 라는 조건 정도만 걸고 있는 상태예요. 그리고 사실 이거는 현재 예산으로 부족하기 때문에 사실 제가 벌고 있는 돈으로 하고 있습니다. 그렇게 벌써 꽤 많은 예산이 사실은 들어가 있기도 해요. 올해 벌써 한 명의 그 필름 메이킹을 프로덕션 서포트를 하고 있는 게 있고요. 내년에는 그 필름 메이킹의 또 다른 작가의 필름 메이킹의 프로덕션 서포트를 하기로 우선은 얘기가 되어 있는 상태고요. 다만 공간 차원에서의 프로덕션 메이킹 자체의 서포트를 조금 더 물렁물렁하게 갖고 가고 싶어서, 때로는 정말 창작비 자체를 지원을 하기도 하고요. 내년에 하게 될 방식은 그가 리서치를 위해서 그 지역에 가서 머물 공간을 저희가 서포트를 해주는 개념입니다. 뭐 이런 식으로 사실은 조금 물렁물렁하게 저희는 좀 접근을 하고 있는 상황이에요. [..] 공간이라는 것이 물리적인 공간이 있고, 그렇기 때문에 물리적으로 비어있는 공간이 있어서 전시를 만드는 것이 아니라, 이건 하나의 그냥 모체였음 한다라는 거죠. 어떻게 보면은 그 아웃풋들을 끌어갈 수 있는 어떤 동력이 되어주고, 일종의 멜팅팟이 되어줄 수 있는 역할을 하는 것이 가장 중요하지 않겠는가, 라는 생각을 좀 하고 있고요." (VA027)

"저희가 사실은 저희 안에서의 공간에서의 지원금을 받아가지고 진행하는 일들 이외에도, ○○○○○○○(협회)라거나 아니면 기업에서 같이 진행을 하는 일들이 있어요. 그래서 기업 같은 경우에는 미술 교육 프로그램을 후원을 받아서 저희가 약간 소외 지역의 아동들에 대한 미술 교육들 [...] 사실 미술 교육 같은 경우에는 단편적인 정말 아주 짧은 기간에 하루 이틀에 진행을 하는 교육이 아니라, 한 두 달, 세 달 정도 일주일에 한 번씩, 그리고 시간도 두세 시간씩. 이렇게 해서 7~8회 정도의 교육을 이제 그분들한테 미술 교육을 드리고 있는데. 이제 이런 부분들이 저희가 인정이 되는 부분들이 있어서 사회적 기업으로서의 지위를 획득을 했었고요. 그래서 이 부분은 어떻게 보면 저희한테는 굉장히 큰 정체성 같은 부분이기도 하다 보니까 전시와 함께 계속 유지하고 운영해 나가는 부분입니다" (VA026)

■ 매체적 접근의 변화에 따라 담론과 서사 전달에 대한 고민

- 시장이 만들어내는 흐름과 거리를 유지하면서, 기존 전시 형식에서 다루지 못한 서사적 측면과 비가시적인 요소를 탐구하는 것이 대안공간이 수행해야 할 역할로 인식함

"또 다른 하나로는 시장이 활성화되어서인지 모르겠는데 매체적 측면에서의 디벨롭이 최근에는 굉장히 좀 많이 보이고 있는 것 같아요. 사실 우리는 어떻게 보면은 그 비엔날레 작가라고 한때 좀 이렇게 표현을 했었는데, 그들이 하고 있었던 매체적인 측면도 결국에는 담론의 측면과 함께 연장해서 생각을 하고, 그 안에서 그 기저에 깔려 있는 서사적인 것들도 사실은 굉장히 많이 고민을 하고 해왔었는데, 사실 요즘에는 또 그런 것들이 잘 보이고 있지 않은 것 같아요. 그러다 보니까는 담론과 함께 서사적인 측면도 사실은 좀 전시장 안에서 전시를 통해서 좀 보여주는 것들에 조금 초점을 맞추고 있는 부분들이 분명히 있고요. 좀 이런 식으로 어떻게 보면은 동시대 미술계라는 것 안에서 시장이 만들어내는 어떤 종류의 트렌디함, 그리고 관객들이 기대하고 있는 그 일종의 시각적인 충격, 시각적인 자극, 사실 그것과는 조금 거리를 두고 전시를 만드는 것. 그리고 혹은 그거의 기대를 저버리면서 전시를 만드는 것. 혹은 더 나아가서 계속해서 트렌드에 가려져서 보여지지 않는 차원의 어떤 것들을 좀 건드리는 것이 이 공간의 역할 아닐까, 라는 생각을 좀 하고 있고요. 그런 식으로 지금까지는 계속 좀 전시를 만들어 오는 것이 이제 이 공간 안에서 일어나고 있는 일련의 행태들인 것 같아요." (VA027)

■ 운영상 애로사항은 재정적 불안정성과 지속 가능성 문제임(불충분한 지원 규모)

- 국가 지원을 받는 비영리 공간으로서 지속적인 운영이 가능할지에 대한 고민이 존재하며, 공간과 역할이 확장될수록 필요한 예산이 증가하나 자원은 한정되어 있음
- 충분한 재정적 지원이 없을 경우, 운영진과 창작자들이 낮은 보수와 과도한 노동을 감수해야 하며, 이는 장기적으로 공간 운영의 지속 가능성을 해치는 요인으로 작용함

"고민인 것 같다라고 하는 부분을 덧붙이자면. 국가 지원을 받고 있는 비영리 공간으로서 그냥 이대로 괜찮은가, 앞으로 어떻게 해야지, 사실 지원이라고 하는 게 저희는 공간 자체가 뭐 그 메인 공간이 하나가 있고, 또 오래된 집이라고 하는 서브 공간이 하나가 또 있다 보니, 이게 이 양쪽의 공간을 불리려고 하면 또 그만큼의 많은 예산이 필요한 건 맞고, 그러다 보니 또 적은 인원으로 이걸 많이 불려야 되고, 계속 뭔가 어떤 악의 순환 같은. 그래서 모든 사람들은 다 힘들고, 모든 예산은 항상 부족하고, 이런 고민들이 항상 있다 보니 이것을 어떻게 좀 끊어볼 수 있을까. 어떻게 해야 조금 더 내실을 다질 수 있는 운영이 가능할까, 이런 부분들에 대해서 많이 고민을 하게 되는 것 같습니다. 일단은 여기까지입니다." (VA026)

"저희가 작년에 사실 독일 비영리기관이랑 같이 교류전을 한 번을 준비를 했었고, 이제 이 교류전을 가지고 올해 한 5월 달에 독일에서 전시를 했었는데. 사실 이 전시가 저희가 이미 지원금을 그때 당시에는 신청을 하지 못했었던 부분이다 보니, 저희 이제 자부담금을 가지고 전시를 지원을 했었고, 이제 그러다 보니 확실히 기관에 지원이 없으면 조금 힘이 떨어지는 부분은 있는 것 같다는 생각을 했습니다. 그래서 홍보라거나 이런 부분들에 있어서 작가님들이 굉장히 원하셨지만 못해드렸었던 부분들도 사실은 좀 있었고." (VA026)

"저희 같은 경우에는 사실은 올해, 그리고 작년 외국의 굉장히 주요한 기관들의 디렉터나 큐레이터들과 꽤 많은 미팅을 가졌고요. 어떻게 익스체인지를 할 것이냐, 뭐 이런 얘기들을 하기도 해요. 항상 거기서 하는 얘기는 그러면 이제 펀드레이징은 어떻게 할 거야, 라고 얘기를 하는데 한국의 펀드레이징은 어느 정도 현실적으로 이 프로그램들을 확장시키는데 한계를 조금 갖고 있는 부분이 있는 것 같아요. 만약에 조금 더 큰 예산을 우리가 받을 수 있다면, 그리고

그것을 할 수 있는 어떤 기반이 조금 된다면 사실은 조금 더 말 그대로 그 프로그램 자체가 정말 소프트하게 굉장히 확장할 수 있을 것 같다라는 생각을 하고 있고요." (VA027)

"사실 근데 이게 예산이 결국에는 확보가 안 되면 결국엔 돈이 없으니 몸으로 때우는 일들이 생기거든요. 그러다 보면은 그 공간에 그 공간을 운영하고 있는 큐레이터, 그리고 그 공간에 이 전시를 만드는데 투입된 많은 창작자들이 결국에는 돈을 제대로 받지 못하면서 결국에는 자신의 노동력과 더 정확하게는 건강을 써가면서 일을 하고 있다라는 생각을 좀 많이 하게 되는 것 같아요." (VA027)

■ 대형 공간 중심의 지원 구조와 예산 배분의 유연성 부족

- 지원금이 공간의 크기와 물리적 볼륨을 기준으로 배분되는 관행이 있어, 소규모 대안공간의 기획이 제한적일 수밖에 없는 구조가 형성됨
- 지원금의 사용처에 제한이 있어 효과적인 활용이 어려웠던 사례가 있음. 사용의 자율성과 유연성 면에서 조정이 필요함

"아르코의 현재의 어떤 트랙들을 보면은 사실은 가장 큰 트랙은 결국엔 큰 공간이 지원을 할 수밖에 없는 것, 근데 사실 그렇지 않거든요. [...] 예산안 자체가 결국에는 그것이 어떠한 콘텐츠를 갖고 있느냐의 문제로 갈 수밖에 없다라는 생각을 하고 있고요. [...] 작은 공간들이어도 그 나름의 예산안의 확충과 함께 프로그램들을 계속해서 확장을 해야 되는데, 그런데 예산은 굉장히 갇혀있다 보니까, 결국에는 그리고 공간의 볼륨, 물리적인 볼륨이 작다는 이유로 예산이 그렇게 많이 되지 않다 보니까 결국에는. 그 프로그램의 확장 차원에서 사실은 굉장히 소극적인 측면이 많이 생기는 것 같아요. 사실은 저는 공간의 역할이라는 것 자체가 사실상 전시를 만드는 데 있다고 생각을 하고 있지는 않거든요. 큐레이터 개인이 할 수 있는 전시 만들기와 공간 차원에서 일을 만들 수 있는 것은 전시 만들기 이외에도 굉장히 많은 것들이 있는데, 그 예산 자체가 사실은 물리적인 볼륨에 한해서 어떤 트랙, 물론 트랙에서 그것을 규정하고 있지는 않지만, 심사 차원에서 그것들을 그런 식으로 생각하는 관행들이 있기 때문에 결국에는 어느 정도 좀 소극적인 일들이 생기는 것 같아요." (VA027)

"그런데 저희가 한번 예산을 이렇게 받겠다, 라고 했을 때에는 약간은 좀 물렁물렁했으면 좋겠다라고 했었던 부분이 저도 이런 부분이었는데. 이런 좋은 기회가 있었는데 이것은 저희는 공간지원금으로 이 지원금을 받았다 보니, 해외에서의 전시는 저희가 지원금을 쓸 수가 없는 부분이었던 거예요. 그래서 이때 예산은 있었지만 이것을 쓰지는 못했고, 그래서 참 좀 아쉬운 부분들과 이런 게 같이 있었어서 어느 정도의 공간 운영자들에게 그래서 혹은 기획자들에게 자율권이 어느 정도 인정이 된다고 하면 이제 이런 부분들이 조금 더 유용하게 사용이 될 수 있지 않을까, 이런 생각을 했었습니다." (VA026)

3) 사립미술관 부문

■ 과거 사립미술관은 화랑과 국공립 미술관 사이의 가교 역할을 하며, 중견 작가들이 전시 기회를 얻을 수 있는 공간이었음

■ 현재는 국공립 미술관 증가로 인해 그 역할이 약화됨

- 국공립 미술관이 많아지면서 사립미술관은 예산과 경쟁력에서 밀리며 존립 위기에 직면

"처음에 2002년 등록을 할 때는 지금하고 많이 달랐습니다. 국공립이 전혀 없었어요. 국립 하나하고 그때 부산시립하고 광주시립정도. 대구시립도 없었습니다. 그러다 보니까 작가들이 두세 개 밖에 없는 국공립에 전시를 할 수가 없어요. 개인전에. 지금도 어렵습니다. 왜냐하면 여러 가지 역학관계상. 그러면 갤러리 전시 말고 미술관 전시를 하고 싶은 작가들이 많아요. 이번에 ○○○ 작가도 저희 전시 하고 나서 너무 만족스러웠던 게 항상 화랑에서 하면 뭔가 뒤에서 뭔가 부담을 줘요. 팔리는 작품을 해라. 뭐를 해라. 그런 의식을 하지 않을 수가 없는데 미술관에서 전시를 하면 지금 네 마음대로 이 공간을 사용해서 네가 정말 하고 싶은 대로 다 에너지를 쏟아. 이렇기 때문에 작가가 평상시 하고 싶었지만 하지 못했던 걸 여기서 마음대로 펼칠 수가 있잖아요. 그래서 미술관 전시를 꼭 하고 싶어 해요. 어느 정도 중견쯤, 특히 중견이 되면. 그런데 국공립 몇 개밖에 없는 데서 전시 기회는 전혀 없잖아요. 돌아가셨다든지 아주 올라오는 기회를 주지 않습니다 중견들한테. 그래서 그때 사립미술관들이 생겼을 때 작가들이 너무 좋아했던 게 국공립 미술관으로 가는 가교 역할을 하는 거예요. 화랑과 국공립 미술관의 가교 역할을 사립미술관의 일정 부분 브릿지 역할을 했었다는 얘기죠. 지금은 많이 달라졌습니다. 왜. 면 단위까지 다 공립이 생겼어요. 그래서 지금 공립이 79개관이 생겼는데 웬만한 구립에도 다 구단위 미술관 이 생기잖아요. 이랬을 때 우리 사립미술관 이 굉장히 위기에 처해있다고 저는 생각을 합니다. 왜냐하면 예전에는 국공립이 적었기 때문에 저희가 준공립적인 어떤 역할을 충분히 했었는데, 지금은 지자체 면 단위까지 공립이 들어가다 보니까 예산도 훨씬 저희보다 많고, 그다음에 공립이 가지고 있는 어떤 그런 우리나라에서 가지고 있는 그런 게 있잖아요. 그런 것들에 대한 보이지 않는 그런 게 있어서 지금 사립들이 상당히 위축이 되어 있고. 지금 아마 이런 추세로 가게 되면 평가 점수가 좋은 몇 개 외에는 그렇게 존립하기 어렵지 않을까. 또 문예위에서 잘 아시다시피 작은 미술관도 만들었고 각종 지자체에서 경쟁적으로 지금 공간을 만들고 있어서, 기존의 사립미술관이 가지고 있던 어떤 그런 것들을 다 흡수해버렸습니다. 그랬을 때 우리가 여기서 어떻게 가야 되느냐는 제가 사립미술관 형태를 만든 사람이기도 해서, 그 부분들을 계속 회원들하고 얘기를 하고 있는데." (VA029)

■ 지방으로 갈수록 미술관 운영이 열악하며, 전시 예산이 극도로 부족함

■ 지방 미술관의 질적 저하가 관찰되고 있음

- 문체부에서 미술관 등록 권한을 지자체로 이관하면서, 지자체가 이해관계에 따라 무분별하게 미술관을 승인하는 문제가 발생. 미술관 본연의 기능(연구, 교육, 소장 등)이 약화됨

"지방으로 가면 미술관들이 굉장히 열악합니다. [...]지방 군소도시의 모 미술관 관장께서 저희한테 전시를 한 번 꾸려달라고 그래요. 좋다. 그런데 우리도 돈이 없으니까 어느 정도 시드머니를 확보를 했냐고. 총 전시 비용을 500만 원을 제안을 하신 거예요. 500만 원. 그런데 그냥 거기는 걸어만 주면 되는 거죠. 그런데 저는 그렇게는 못하거든요. 저희 미술관이 기획을 하게 되면 최소한 저희 색깔이 들어가야 되고, 그 안에 디스플레이라든지 이런 게 저희 미술관 기획으로 들어가 있는데 그냥 있는 작품 갖다가 소장품 갖다가 걸어줄 수는 없거든요. 그건 그쪽에서는 그렇게 바라겠지만. 그런데 제가 너무 놀라서 500만 원이래서 충격을 받았고요. 어쨌든 전시 비용이 500만 원이요. 500만 원도

거기는 크게 쓴 거예요. 다른 데는 더 하대요. 그러니까 그냥 전시관이에요. 미술관이 아니라. 특히 문체부에서 등록 기관의 고유 권한을 가지고 있다가 지자체로 내려갔어요. 등록 권한이. 사립미술관의 등록 권한이. 지자체 장이 내려요. 지자체 장들은 다 잘 아시다시피 이해관계에서 움직여요. 선거라든지 이런 거. 그러니까 그게 우후죽순 생기고 있고 지금. 그다음에 정부가 예를 들면 지원을 한다고 하니까 그 목적을 노리고 카페테리아를 크게 하면서, 미술관은 20평도 안 되는데 만드는 데가 지금 많이 생기고 있습니다. 전시가 거의 막 일주일 단위로 바뀌고, 전시라고 볼 수가 없는 그런 전시인데 더 놀라운 거는 앞에 플랜카드에 미술품을 매매하고 알선하는 그런 문구가 붙어있는데 그런 걸 등록을 내줘요. 지자체 장이. 이 미술관의 고유 기능을 가지고 가는 미술관들이 점점 줄어들고 있어요" (VA029)

■ 재정적 어려움이 가장 큰 문제이며, 지속적인 운영을 위한 체계가 미비함

- 대부분의 사립미술관은 특정 개인의 헌신으로 운영되며, 개인의 재정적 한계에 부딪히는 구조
- 인건비의 상승과 그에 따른 전시 비용의 급증으로 운영 부담이 심화됨

"그리고 영세할 수밖에 없는 이유는 사립 미술관이 대부분 어떤 일생을 거쳐서 헌신하는 어떤 특정 개인의 헌신에 다 기대고 있는 바가 너무 큽니다. 그래서 그건 다 한계가 있어요. 사립 미술관이 가만히 문만 열어놓고 있어도 한 달에 몇 억씩 쭉쭉 예산이 나가는데 이런 것들을 감당할 수가 없는 거죠. 그러니까 결국은 여기에서 우리가 생각해 돼야 되는 거는 저도 기업이 출자한 문화재단에 속해 있지만, 결국은 한국의 기업들이 이러한 사립 미술관의 운영 주체로서 등장하면서 건강한 생태계 조성의 일원이 좀 돼 줘야 된다." (VA028)

"근데 지금 특히 제가 지금 미술관 하면서 요즘에 정말 위기감 느끼는 게 가장 큰 중의 하나가 전시비용이 너무 올랐어요. 그러니까 예전에는 저희가 가성비 좋아야 사립미술관도, 왜냐하면 저희는 도록 다른 데서 국공립에서 천만 원 짜리 저는 500만 원에 합니다. 왜? 그만큼 저희가 노력을 해요. 단가를 낮추려고 예산이 없으니까. 그래서 고퀄리티인데 가성비 좋은 그런 전시를 합니다. 근데 그럼에도 불구하고 인건비가 너무 올랐어요. [...] 그러니까 예전에는 몇 백만 원이나 했던 것들이 지금 몇 천만 원도 늘어나서, 전시 예산이 너무 지금 많이 과도하게 올라가고 있고. 그러다 보니까 전시비용을 상대적으로 많이 쓰는 국공립미술관에서 저희가 점점 더 위기감. 대기업 문화재단이 하는 그런 10억짜리 전시를 하잖아요. 10억짜리 전시를 동일한 서울에서 우리는 3, 4천에 전시를 하고 저기는 10억짜리를 한다. 네임밸류가 좋은 작가 스타 작가를 데리고 와서 프로모션으로 막 홍보를 하는데 누가 살아남겠어요." (VA029)

"국고로 인력 지원을 받는데, 일단 예비 학위 인력은 큐레이터를 취득을 자격증 취득을 목적으로 하는 사람이 들어와요. 지금 미술 쪽에 많이 하고 있는데, 자격증이 있어야 어쨌든 미술관에 들어오게 되는 정식 큐레이터라는데. 그런데 이 실무 경험을 교생 실습 받으실 때 그런 경우인데 본인이 목적이 학위가 취득이에요. 에듀케이터 자격증이든지 큐레이터 자격증이든지. 그래서 주요 활동이 주로 전시 기획하고 그다음에 에듀케이터 영역으로 딱 구체적으로 돼 있고 연수단원은 좀 더 광범위해요. 그리고 나이도 34세 이하로 제한을 하고 있고. 다양한 그 업무를 파악을 이렇게 하고. 그러니까 지금 저희도 기획을 하고 있습니다. 그러면 기획 파트가 하나 들어와 있잖아. 연수단원에서. 그러면 그 기획 파트는 예비 학위 인력에서 못 받았습니다. 거기는 주지를 않아요. 왜냐하면 거기는 학예사하고 에듀케이터를 자격증 취득 목적으로 실습을 하고 싶은 사람만 뽑으니까. 그래서 연수단원은 조금 더 청년층으로, 그다음에 더 광범위한 경험을 [...] 이번에 저희 연수단 네 명 신청했는데. 한 명 돼가지고 지금 비상 걸려가지고. 인건비가 제일 무서워요" (VA029)

■ 국공립 미술관과 비교해 인지도가 낮아 관람객 유치 및 홍보가 어려움

- 국공립 미술관은 꾸준한 예산 투입 덕분에 강력한 홍보 네트워크를 구축함. 사립미술관도 홍보를 위해 예산을 투자하고, 개막식·기자간담회 등을 개최하며 최대한 언론 노출을 시도하지만, 국공립 미술관과 비교할 때 홍보 유통망은 취약함
- 홍보에 실패하여 관람객 수가 확보되지 못하는 경우 미술관 운영에 직접적인 타격을 줌

"어느 정도 이렇게 예산을 들여서 홍보도 할 수 있고 그래서 홍보를 집행하기도 했고 개막식도 성대하게 하고 기자간담회도 하고 다 했음에도 불구하고 사립기관들은 기본적으로 한계가 있어요. 그래서 관람객 수가 되게 제한적이에요. 저도 이제 서울 시립에 있다 여기 와서 이 관람객을 카운트하면서 적응이 안 돼가지고 굉장히 힘든 게 있는데, 그러니까 ○○○○○○○(국공립미술관) 같은 경우는 자체적인 홍보 유통망이 워낙 탄탄하게 있어가지고 그게 가능했던 거는 어쨌든 꾸준한 예산 투입이 있었기 때문에 가능했겠죠. 그래서 기자간담회를 한다든지 아니면 일간지 홍보를 한다든지 월간지 홍보를 한다든지 온라인 홍보를 하든지 모든 것들이 다 기본적으로 어느 정도 이렇게 수준이 이렇게 담보가 되는 그런 부분들이 있는데 사립은 홍보가 안 되면 정말 하루에 관람객이 10명이 안 올 수도 있다고 하더라고요." (VA028)

■ 공모 심사 기준에 대한 개선점 존재

- 공모 심사 기준이 다소 자의적이고 불분명하며, 각 미술관이 추구하는 방향성이 존재하지 않음
- 미술관 내부 인력이 소장품 구입 결정에 직접 개입하지 못하는 구조임

"그래서 국내 미술관들도 조금 이제 방향성을 바꿔서 오픈 콜을 하더라도 약간 좀 나눠가지고 본인들이 추구하는 소장품 정책에 맞는 작품 이러한 작품들을 모집하겠다. 예를 들면 울산 같은 경우는 지금은 아닌 걸로 알고 있지만 미디어아트 작품을 수집하겠다 혹은 어떤 경우에는 약간 이런 사회 참여적 작품의 어떤 성격의 작품을 올해는 수집하겠다 이런 식의 한시적 정책이라든가 아니면 미술관의 정체성에 부합하는 조금 장르적 접근이라든가 이런 걸 전제 조건으로 주면서 오픈 콜을 하는 방식이 있지만 되게 이제 보면 그것도 되게 느슨합니다. 미술사 구입 조건을 보시면 다 아시겠지만 미술사에서 중요한 맥락을 다루고 있는 작품 뭐 이런 약간 좀 너무 자의적이고 좀 너무 분명하지 못한 판단 기준들이 적용되는 게 사실이죠." (VA028)

"심사 기준이라고 하는 거는 그 당시에 오픈콜 공모 요강에 나와 있는 구입의 어떤 우선순위가 요강에 나와 있어요. 제가 말씀드린 대로 미술사의 주요 맥락을 짚는 작품이라든가, 아니면은 한국 미술사의 뿌리에서 중요한 작품이라든가, [...] 이런 기준들이 있으면 그 기준에 부합하는지를 보는 거고 그런 기준들이 없으면 순수하게 미학적 판단으로 이거는 소장할 만한 가치가 있는 작품이다 아니다라는 평가를 하게 되고 그래서 이제 중요한 게 심사를 하는 심사위원들이 미술관 내부 종사자들이 아니고 이제 외부, 순수하게 외부로 외부에 계시는 심사위원 풀들로 구성돼서 심사를 하시게 되죠. 그래서 주최 측은 이제 관장 같은 경우가 1차 심사에 들어가는 경우가 있기도 하고 없기도 하지만 대부분의 미술관들은 안 들어가고 있고 말 나오는 게 싫기도 하고 아예 그걸 막아놓은 경우도 있고 다 구입을 결정하는 2차 심의회는 아예 예를 들면 부산 같은 경우는 관장이 와서 인사말만 하고 그 회의를 잠깐 나가야 되는 상황. 그리고 이제 학예 실장이 배석하고 있다가 심사위원들이 물어보는 질문에 대한 실무적 대답만 하고 결정권이 없는 상황 이렇게 되는 거예요. 그러니까 되게 역설적인데 미술관을 운영하고 있는 인력들이 사실은 본인들의 미술관에 필요한 작품들을 스스로 결정하지 못하는, 순수하게 다 외부 위원들의 그걸 맡겨야 되는 결정을 맡겨야 되는 그런 좀 역설이 있었던 거죠." (VA028)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

1) 레지던시 부문

■ 공공기관 운영의 강점인 안정성과 지속 가능성을 활용해 장기적이고 체계적인 창작 지원 모델을 구축
- 공공기관이 가진 네트워크를 활용해 다양한 기관 및 민간 단체와 협력할 수 있는 여지가 있음

"레지던시 같은 외부의 문화가 도입되면 도입기와 확산기와 정체기와 그 다음에 그거를 이제 정말 자기화해내는 한국 토양에 맞는 제대로 만들어내는 과정이 지금부터라고 저는 생각하거든요. 해외 사례를 리서치하면서 [...] 이게 한국에서는 불가능할 거다, 였어요. 왜냐하면 해외의 레지던시들은 다 민간이었어요. 민간 주체예요. 그런데 저희는 공공기관이잖아요. 그러니까 이 레지던시라는 제도가 성장한 그 문화적 토양이 너무 다릅니다. 행정적인 체계도 다르고. 그렇기 때문에 저는 해외에 이런 사례가 있다고 해서 그거를 따라가야 된다고 생각하지는 않고요. 그리고 이거를 우리의 방식으로 소화하는 게 필요하다고 생각하는데요." (VA025)

"첫 번째는 저희는 웬만해서는 무너지지 않아요. 이 공간을 없앤다고 하지만 쉽게 없어지지 못해요. 그리고 어쨌든 지속 가능한 그런 동력들이 작게나마 꾸준히 올 수 있고요. 그리고 행정기관들은 사실 생각보다 굉장히 효율적입니다. 그리고 제가 복원 수업을 그렇게 여러 기관들과 어떤 대표적인 단체들과 할 수 있었던 거는 그럼에도 우리가 국립기관이었기 때문에 맞다고 생각하거든요. 그런 장점들을 좀 십분 발휘해야 되지 않을까 싶고요." (VA025)

■ 레지던시 간의 협력을 강화하기 위해 워킹그룹을 구성하고 지속적으로 운영하여 국제 레지던시 기준과의 정합성을 높임. 또한 일률적인 운영을 벗어나 레지던시마다 차별점을 두도록 하는 전략 추구
- 해외에서는 '레스 아티스(Res Artis)'와 같은 국제 협의체를 통해 공통의 운영 원칙과 네트워크를 형성하고 있음. 국내 레지던시도 이러한 협의체를 기반으로 운영 모델을 개선하고 발전해 나갈 수 있어야 함

"저희 공공기관이기 때문에 올해 혹은 내년부터는 저희 레지던시끼리 일종의 워킹그룹 같은 걸 하나 만들고 싶어요. 그래서 이번에 ○○○○○○(레지던시) 갔을 때도 내가 그런 생각이 있는데 혹시 그렇게 얘기를 하면 참여를 할 의향이 있느냐, 물어보기도 했고요. 그래서 어쨌든 그걸 하고 싶은 이유는 단순해요. 우리가 뭔가를 레지던시를 하고 국제교류를 한다고 했을 때 해외 레지던시의 어떤 그 표준과 저희가 조금 맞아야 되잖아요. 그런 부분에서 우리가 너무 좀 떨어진다는 생각도 들고. 이게 일종의 레스 아티스(RES ARTIS) 라고 아시나요? 그걸 보면서 우리도 저 정도의 거버넌스를 구축을 하려면 어쨌든 국내에서부터 뭔가 좀 있어야 되지 않을까라는 생각을 했기 때문에. 그러면서 사실 그런 한편 만약에 그런 자리가 정말 만들어지고 정기적으로 어떤 협의체가 된다면 우리가 저희가 좀 달랐으면 좋겠다라는 얘기를. 이게 그런 것 같아요. 지금 다 똑같은 걸 하고 있기 때문에 여기는 계속해서 이제 사양길을 걸을 수밖에 없어요. 왜냐하면 접근성이 서울에 있는 곳이 훨씬 좋은데." (VA025)

■ 국제 레지던시 프로그램은 레지던시 운영의 핵심 요소 중 하나임

■ 기존 공공기관의 한계를 보완하기 위해 민간과의 협업을 통해 유연한 국제 레지던시 모델을 구축해야 함
- 민간 주도의 국제 교류가 활발히 이루어지고 있으며, 공공기관은 이러한 흐름을 지원하는 방향으로 역할을 설정할 필요가 있음

”저는 사실 국제 교류에 우리가 이 레지던시의 명운이 달려있다고 생각했어요. [...] 국제 레지던시를 하기 위해서 우리 같은 기관에서는 구조도가 너무 높습니다. 이걸 한번 들어오기 위해서는. 그리고 저희가 그렇게 해외에서 왔을 때 보험, 체류비, 활동, 그 다음에 이 어쨌든 한국 미술씬에 대한 투어라든지 이런 부분들이 사실 너무 품이 많이 드는 거죠. 그래서 사실 되게 어렵습니다. 제가 아는 상식선에서, 제가 아는 범주에서 국제 교류를 잘하는 곳은 없어요. 레지던시 중에. [...] 레지던시를 큰 기관만 독점적으로 할 게 아니라, 의지가 있는 곳이 있다면 그곳에서 레지던시를 할 수 있게끔 지원을 해줘도 좋지 않겠냐. 민간 영역에서는 훨씬 더 유연하니까요. 모든 것들이. 그래서 올해 사실 하나의 실험을 했었습니다. 프로젝트 이름은 원룸 레지던시라는 거고요. 이 프로젝트를 하게 된 사람은 독립 큐레이터인데요. 독립 큐레이터로 활동하다 보니까 해외 작가들이 많이 오잖아요. 그러면 그때 자기 집을 내어준대요. 그리고 자기는 이미 공동체 생활을 하고 있기 때문에 그냥 거기 가서 자기도 해요. 그 큐레이터한테 얘기를 했죠. 우리 독립 큐레이터, 독립, 원룸 레지던시라는 걸 한번 해보지 않을래? 라고 해서 그래서 정말 레지던시처럼 운영을 하고 있습니다. 원룸 안에서. 해외에서 어쨌든 이런저런 이유로 한국을 방문하는 예술가들이 그곳을 거쳐갈 수 있게끔 했고. 그러면서 원래는 이제 체류만 하고 가기도 했는데 갑자기 막 전시가 잡히고 스크리닝 프로젝트라든지, 아니면은 뭐 작가와의 대화 같은 것들이 막 열리는 거예요. 그래서 한번은 제가 갔죠. 가서 작가, 일본 작가분이었는데 제가 궁금한 건 그거였어요. 일본 작가, 일본의 아주 젊은 작가가 서울의 대안공간에서 개인전을 한다라는 게 저는 이 제도 하에서는 굉장히 낯선 형태였어요. 그래서 어떻게 해서 하게 되느냐라고 했더니 우연이라고 하더라고요. 진짜 말 그대로 우연히. 거기서 저는 굉장히 큰 희망을 봤던 것 같았어요. 공공기관에서는 잘 하고 있지 못하지만, 민간에서는 실질적으로 굉장히 활발하게 국제교류가 이루어지고 있었고. 그런 부분에서 저희는 사실 정말 아주 약간의 노력과 약간의 지원만 있으면 이게 훨씬 더 풍성하게, 원활하게 수행될 수 있다는 지점을 봤거든요. 그래서 그런 부분들은 앞으로 저희가 민간이랑 같이 갈 생각입니다.” (VA025)

2) 대안공간 부문

■ 지원금 배분 방식이 공간의 물리적인 규모나 운영 히스토리에 따라 제한되기보다는, 프로그램의 가치와 운영 방식에 따라 보다 유연하게 조정되어야 함. 또한 후원에 대한 부정적 인식을 줄이고 오히려 개발해야 할 필요성이 있음

- 해외에서는 큰 규모의 예산을 자체적으로 확보하는 반면, 한국에서는 이에 대한 부정적인 시각이 존재하여 이러한 방식을 도입하기 어려움. 또한 비영리 공간이 반드시 작품 판매를 배제할 필요는 없음을 언급함
- 대관을 했다는 이유로 지원금 심사에서 배제되는 경우가 있으며, 심사 과정에서 공간의 기획 의도나 운영 철학이 제대로 반영되지 못하는 문제 발생

”한국 같은 경우에는 사실은 너무나도 국가지원금에 의존을 하고 있는 상태인데, 때때로 제가 그 심사에 들어가게 되었을 경우 종종 다른 듣게 되는 얘기가, 여기는 이제 받을 만큼 받았으니까는 안 받아야 된다, 라든가. 혹은 다른 후원들이 생겼으니까 지원을 안 줘도 된다. 그런데 사실 불쌍한 사람에게 더 주는 거는 아니라고 생각을 하거든요. 그거보다는 조금 더 들을 만한 가치가 있고 볼 만한 이유가 있는 공간들에게 주는, 그러니까 말 그대로 프로그램 자체의 가치와 의미에 대해서 좀 고민을 하면서 줘야 될 필요는 있는 것 같고요. 그러한 차원에서, 어떤 지속성을 만들어 낼 수 있는 것들은 그러한 후원들의 부분을 이제 좀 개발을 해야 되는 것이 분명히 있는 것 같다라는 생각은 많이 들어요. 그런데 한국의 굉장히 많은 비영리 독립공간들이 때때로 후원을 받으면 우리 비영리 이제 지원 못 받게 된다라는 걱정을 하는 공간들이 실제 있었거든요. ○○(전시공간)같은 케이스는 □□□□에서 지원받고 있기 때문에, 라는

얘기를 한번 들었던 걸로 알아요. 그리고. 다른 데들도 좀 나름의 어떤 펀드레이징 전략과 전술을 구사하다가 조금 가시화되면은 갑자기 이제 여기는 어느 정도 이제 유지가 가능하니까, 하면서 끊어버리게 되면서, 극단적으로 안 좋은 케이스는 그러다 보니까 결국은 커머셜을 택해버린 일들이 생기게 되더라고요. 결국에는 그 지원이 끊기면서 지속 자체가 불가능해진 일이었어요. 그래서 그 프로그램이 훌륭하다면 지원은 계속 되어야 되는 것이 분명히 맞는 사실인 것 같고요. 그 10년이든, 20년이든. 다만 어떻게 보면은 그런 개별적인 후원이나 그런 것들을 오히려 좀 장려를 해야 되지, 그것이 그 후원을 안 하게 되는 이유가 되어서는 안 된다라는 생각을 하고 있는 것 같아요." (VA027)

"미국의 케이스를 좀 얘기를 해주더라고요. 그러니까 여기는 이미 기본적으로 이제 예산을 예전처럼 받을 수가 없는 토양인 거예요. 그래서 국가에서 지원을 받거나 하는 것들이 이제 많아봤자 20% 이상을 넘지 못하는 상황이 되어버렸고. 나머지의 예산들을 충당을 하기 위해서 이제 갈라디너, 옥션 등등 굉장히 많은 것들을 좀 하고 있더라고요. 근데 실질적으로 그것이 굉장히 성공적이긴 해요. [...] 연말에 그들이 자체적으로 개발한 프로그램으로 펀드레이징한 것이 몇 억 단위예요. 그러면 우리나라 웬만한 사립미술관보다 예산이 많은 거죠. 거의 뭐 한 10억에 육박할 정도의 예산안을 확보를 한다고 하더라고요. 1년 단위로. 근데 사실 그러면은 그런 게 너무 훌륭한 것인데. 한국 같은 케이스는 그런 식의 펀드레이징에 대해 의심의 눈으로 본다거나 혹은 제지의 눈으로 보게 되니까는 사실 이것들은 좀 없어져야 될 부분인 것 같고요." (VA027)

"그리고 또 다른 하나는 저는 좀 그렇게 생각을 해요. 사실 우리가 잘 생각해보면 지속을 하기 위해서 나름의 대안공간들이 사실은 작품을 아예 안 팔았던 것은 아니에요. 판매가 분명히 가능했습니다. ○ 같은 경우에는 ○ 컬렉션이라고 있었죠. 6대 4의 비율로 작가가 6, 공간이 4. □□□□□□ 같은 경우에는 기금 마련전이라는 이름으로 이제 보통 시장가의 30% 정도를 낮추고, 그것들이 판매가 되면은 그중에 일부를 작가의 재량껏 기부를 한다. 뭐 △△ 같은 경우에는 그냥 판매가 일어나면 작가의 재량껏 기부를 한다. 뭐 이런 식의 판매들을 막지는 않았거든요. 그러니까 우리가 꼭 이렇게까지 분리가 되어야 될 필요는 없는 것 같아요. 이 판매의 목적 사업이 어디에 있냐라는 것이 사실은 더 중요한 거겠죠. 이 공간이 지속할 수 있는. 공간의 비용으로 들어가고 그것이 분명하게 집행이 된다면 사실 그런 류의 판매들이 꼭 문제화될 필요는 없는 것 같다라는 생각도 하거든요. 현재로서는 사실 한국에는 그 후원의 문화라는 것이 분명히 없기 때문에, 그렇다면은 자구책으로 일부 비영리들이 찾을 수 있는 것 중에 하나는 판매를 적극적으로 한다가 아니라 판매가 일어났을 때 그것을 막을 필요는 없다. 다만 그것이 판매가 일어나면은 어떤 식으로, 그러니까 적어도 우리가 시장과는 다른 비율을 통해서 일부 후원을 다시 받아서 공간을 지속하는데 좀 쓴다거나, 라는 식의 어떤 뭐 방법들이 조금 있을 수 있다라는 생각도 조금 들고요. 약간 이런 식의 나름의 좀 현장적인 차원에서의 실제 운영자들이 어떤 식으로 이것들을 지속하기 위해서 고민을 하고 있는지도 좀 고민해 볼 필요가 있는 것 같아요." (VA027)

"대관을 해서 지원금을 안 준다라는 일들도 때때로 있죠. 중요한 거는 근데 대관 자체가 문제가 된다라기보다는 대관은 분명히 있을 수 있습니다. 왜냐하면은 실질적으로 작은 공간들이 운영을 하는 인력이 많지 않고 그 상황에서 혼자서 다섯 개 혹은 많게는 여덟 개 전시를 한다는 건 거의 죽으라는 얘기거든요. 너무 힘들어요. 건강이 계속 1년 단위로 나빠지고 있어요. 그런 상황에서 뭐 그거를 더해서 큐레이터들은 심심치 않게 우스갯소리로 그런 얘기를 하곤 하더라고요. 그러니까 전시는 결국에 돈 쓰는 일이다. 우리는 그냥 돈을 먹는 기계일 뿐이다. 사실 굉장히 슬픈 일이거든요. 큐레이터는 돈을 버는 사람이 아니기 때문에 실제로 돈을 쓰는 사람들이에요. 전시 하나에 천만 원은 그냥 쉽게 매번 나가죠. 그러한 상황에서 결국은 이 공간을 운영하기 위해서 나름의 또 지원을 받기 위해서 나름의 프로그

램들이 채워져야 되는데, 그런 현실적인 것들을 조율을 하다보면 때때로는 좋은 전시를 우리가 소개를 받았고, 그래서 대관을 하게 되는 경우도 저는 있다고 생각을 해요. 여기서 봐야 될 것은 중요한 것은 큐레이터십 혹은 디렉터십 차원에서 그것을 어떻게 이해하고 있느냐라는 관점을 좀 고양시켜야 될 필요는 있는 것 같거든요. 그런데 때때로는 그냥 단순히 대관을 했다라는 이유만으로 안 주기도 하거나, 혹은 대관이 굉장히 많이 하고 있는 공간인데도 불구하고 그 대관인 것이 알려지지 않아서 그들이 받기도 하거나, 이런 이상한 일들이 조금 있는 것 같아요. 사실 그래서 그것도 마찬가지로 현장 내에서 실질적으로 그들이 어떻게 하고 있고, 그들이 어떠한 동인으로 이러한 일들을 하고 있고, 이 프로그램들이 어떠한 동인으로 이루어졌고, 그들의 자체 기획과 대관들이 어떠한 링크를 갖고 분명한 주제적 의식을 공유하고 있는지 같은 것들을 좀 봐야 될 필요들이 분명히 있는 것 같거든요. 너무 기계적인 어떤 심사들이 때때로 좀 있어서. 그런 것들이 이제 또 실질적으로 좋은 공간들의 지속을 막는 일들이 좀 있고. 그러다 보면 결국은 그들은 공간을 지속을 해야 되니까 더 대관을 하게 되고. 그러면 더 대관을 쓰니 더 빠지게 되고. 약간 또 이것도 어떤 종류의 악순환들이 조금 있더라고요. 그래서 약간 이런 것들도 우리가 좀 볼 필요가 있지 않을까라는 고민을 좀 하게 됩니다." (VA027)

■ 장기적인 지원 체계 구축

- 단기적인 전시 지원을 넘어, 역동적인 예술 생태계를 조성할 수 있도록 다년간의 운영 지원 체계가 필요
- 작가들이 기존 스타일에서 벗어나 다른 방식의 창작을 시도하고, 발표할 수 있는 기회를 보장하기 위해서는 장기적인 전시 및 프로젝트 운영이 가능해야 함

"한국의 지원체계는 사실 1년 단위로 일어나죠. 그리고 모든 예산은 사실 1년 단위의 그 집행들을 증빙을 해야 되고, 집행의 결과물들을 보여야 되니까 어쩔 수 없다라는 부분은 알지만. 공간 차원의 지원이라는 것, 그리고 공간 차원의 모체로서의 역동성을 지니기 위해서는 사실은 제가 보기에는 조금 더 장기적인 차원의 지원체계가 조금 더 필요할 것 같다라는 생각도 들어요. 나라에서의 지원은. 왜냐하면은 실질적으로 아까 말씀드렸듯이 공간 자체가 전시만들기에만 초점을 맞출 필요는 없는 것 같거든요. 사실 외국에는 굉장히 좋은 에이전시와 같은 사례들도 굉장히 많고, 그들이 공간과 조금 더 물렁물렁한 에이전시의 형태들을 공유하면서, 동시에 구사하면서 가는 공간들이 많기 때문에. 공간 차원의 역동성을 유지할 수 있다, 라는 차원에서도 조금 더 장기적인 지원체계가 좀 필요하지 않은가." (VA027)

"저도 그 1년이라고 하는 기간이 사실은 굉장히 어떻게 보면 장기적인 계획을 세울 수는 없다고 생각을 해요. 저희 저는 ○이라고 하는 곳에서 할 수 있는 가장 바람직하며 해봄직한 한 일들이 사실은 저희 레지던시에서 배출하신 작가님들이 이제 어느 정도는 작업이 결정이 되어서 그 방향으로 꾸준히 가신다고 생각을 하는데. 이분들 안에서도 사실은 나 이런 조금 조금은 다른 베리에이션을 해보고 싶어, 라고 하는 열망을 가지고 계신다고 생각을 하거든요. 그런데 만약에 이분들이 그러한 어떤 내가 A라고 하는 작업을 가지고 나는 알려져 있고 지금 쭉 나가고 있지만 A나 B나 C라고 하는 작업을 했을 때 이 작업을 발표할 수 있는 공간을 저는 들여 봤으면 어떨까라는 생각을 하는데. 이런 전시를 위한 기회를 제공해 드리기 위해서는 1년이라고 하는 기간을 가지고서는 작가분한테 제안을 드릴 수는 없는 것 같아요." (VA026)

■ 지원금 운영의 유연성 확대

- 지원금을 받기 위해 충분한 행정적 절차를 거치는 만큼, 지원금 사용의 투명성을 유지하되, 운영자들에게 일정 수준의 자율성을 부여하여, 불필요한 행정 부담을 줄이고 창작 활동과 기획에 집중할 수 있도록 개선할 필요가 있음

"사실 저희가 지원금을 받는다고 하였을 때, 굉장히 많은 서류들을 작성을 해서 내야 하고, 뭔가 보고서를 써야 하잖아요. 그래서 사실은 이걸 하다가 보면 이렇게. 그리고 게다가 요청을 하시는 기한들이 있어요, 항상. 이 기한이 내가 바쁘건 아니건 상관이 없이 저는 해야 하는 것들이 있는데, 이 부분에 대해서 힘들지만 사실 이건 너무나 당연하게 해야 되는 일이라고 생각을 하고. 그리고 이러한 부분들이 저희 운영에 굉장히 많은 부분을 도와주고 있다 보니 당연히 해야 된다라고 생각을 하는데. 한편으로는 이렇게까지 지원서와 보고서와 자료들을 작성을 해서 내니, 어느 정도는 우리한테 조금 자율성을 주실 수 있지는 않을까? 좀 이런 생각이 듭니다. 그래서 전시라고 하는 것들이 항상 이렇게 예산을 세우고 있지만, 그 자리에서 바뀌는 경우들도 상당 부분 생기는 것 같고. 가령 저희 이번 전시 설치비가 500만원 듭니다, 이렇게 말씀드렸다가 어느 순간 300만원이 들었는데, 생각보다 다른 데에서 더 비용이 많이 들어가는 경우가 생길 수도 있고." (VA026)

■ 대안공간에서 이루어지는 다양한 예술 실천을 기록하고 아카이빙하는 체계를 구축할 필요가 있음

- 공간에서 이루어지는 예술적 실천이 보다 널리 공유되고, 역사적 맥락과 비교 분석을 할 수 있도록 공공기관 차원의 연구와 아카이빙 제안
- 전시별로 도록 및 기록을 남기기 위한 작업을 지속하고 있지만, 부담이 큰 작업으로 기계적으로 이루어지고 있는 현실이며, 이를 위한 지원이 필요함

"그런데 한국은 사실 그게 조금 안 만들어졌던 것 같아요. 그러니까 그 프로그램과 거기에서 만들어져 있었던 일련의 실천들을 엮어내어서 과연 우리는 무엇이라고 이것을 그래도 얘기를 할 수 있을까. 그 아이덴티티를 어떻게 다시 한 번 우리가 조금 더 이론적으로 이것들을 얘기해 볼 수 있을까. 당대의 시대상과 함께 유효했었던 어떤 논의와 이론들을 찾아낼 수 있을까. 사실은 좀 이런 연구들은 굉장히 좀 필요할 것 같다라는 생각을 좀 하고 있는 상황이에요. [..] 이런 작은 공간들에서 만들어졌던 일련의 실천들을 엮어내므로써, 그래도 적어도 그 당대의 주요한 서사이자 담론이자 논의로 우리가 좀 승격시킬 수 있지 않을까, 같은 생각들을 하거든요. 예를 들면 그런 얘기들을 하잖아요. 2010년에 이제 그 쌈지 닫을 때 했었던 그 대안공간 연구 같은 것들을 봐도, 결국에는 그때 두 가지의 꼭지를 대안공간에게 이제 제시를 하죠. 하나는 비주류, 하나는 비영리였는데. 크게, 거칠게. 그중에 비주류라는 얘기를 하면서 그게 당대에 주요했었던 담론으로부터 비주류적인 것들을 이제 보여준다라고 얘기를 하는데, 사실 그 모든 비주류들은 어느 시간을 지나면 주류의 역할을 하게 되죠. 그러니까 그들을 연구하는 것이 어떻게 보면 당대성 차원에서라도 우선은 해야 되는 것이거든요. 그러니까 ○○○○○(갤러리)에서 그 페미니스트 작가들과 여성 작가들을 계속해서 더 선보였던 것들이 지금 그만큼 비주류는 아니겠죠. 그리고 어떻게 보면 조금 더 주류 담론이 됐을 수도 있겠죠. 혹은 어떤 부분에서 결여되어 있는 부분들도 있겠죠. 하지만 그런 어떤 비교, 교차해볼 수 있는 어떤 연구들도 가능하게 할 것이고. 그런 작은 데에서 일어났었던 정말 그냥 현장적인 반응들. 보다 동시대라는 거대 담론이 아니라 지금, 여기라는 미시적인 담론 차원에서 일어나는 것들을 엮어내므로써 최소한의 우리가 그 실천들을 좀 돌아보고, 나름의 미학적인 가치평가를 할 수 있을 거라는 생각을 좀 하게 되는 것 같아요. 그렇습니다." (VA027)

”아카이빙이라고 하는 측면에 있어서는 저희 이 부분이 사실은 저희가 조금 미진할 수 있는 부분인 것 같다라는 생각을 하는데요. 너무나도 당연히 전시를 하기 때문에 뭔가 전시 관련한 작가 분들에 대한 자료를 가지고, 자료를 받고, 그리고 전시를 기록하기 위한 사진을 찍고, 전시에 참여하신 분들의 자료들이 이제 저희한테 어떤 기록들로 남게 되는데. 이제 그나마 이것들을 휘발시키지 않기 위해서 저희가 하는 노력이라고 하면 일단 하나의 도록을 한 권 만들어둔다, 라고 하는 부분인데. 이 도록을 만든다고 하는 것이 사실은 생각보다 굉장히 많은 노력과 에너지가 필요한 일이라서, 이것을 저희는 이제 의무적으로 사실 만드는 것 같아요, 최근에는. 매너리즘에 빠져서 항상 이 형태로 이렇게 만들어지는 도록이나 자료들이 아니라, 뭔가 여기에 어떻게 보면 사실 큐레이터나 이런 공간을 운영하는 사람들, 또한 창작자로서의 개성을 조금씩은 다 가지고 있다고 생각을 하는데 이게 항상 그러다 보니까 기록을 남겨야 한다는 압박감과 그 시간과 역에 쫓기는 나의 모습과 창작자가 되고 싶다라고 하는 그 나의 모습 사이에서 항상 딜레마를 겪게 되는 것 같은 그런 부분들이 있다 보니. 저희는 그래서 하는 노력 중에 하나가 만약에 도록 관련한 어떤 기금을 받을 수 있는 것들이 있다 하면 사실은 많이 지원을 하는 것 같습니다. 그런데 저희도 이 부분에 대해서는 사실은 또 다른 하나의 내용이 될 것 같아서” (VA026)

■ 미술 교육 및 대중 접근성 강화

- SNS 기반의 미술 홍보가 대중성을 확보하는 데에는 효과적이지만, 공공성보다는 특정 갤러리 및 시장 중심의 개인적 이해관계가 개입되는 경우가 많음
- 단순한 홍보성 미술 콘텐츠가 아니라, 동시대 미술의 맥락을 설명하고 대중을 유입할 수 있는 교육적 프로그램이 필요함

”대다수의 어떤 미술의 어떤 접근성을 허무는 일들이 거의 인스타 중심의 어떤 인플루언서 중심으로 일어나는 부분들이 있어요. 분명히 그들은 나름의 어떤 트렌드를 만들고 있긴 하거든요. 그리고 되게 대중성 확보에 도움이 되긴 해요. 하지만 한편으로 […] 조금 더 오늘날의 동시대 미술에 대한 교육적 프로그램들의 어떤 촉진이나 진작을 위한 무언가 서포트들이 좀 있어야 되지 않는가, 라는 생각들을 좀 하는 것 같아요. 왜냐하면 분명히 저희 공간만 하더라도 너무 감사하게도 미술인들은 많이 보러 와주시는데 일반 관객들은 사실 잘 안 오시거든요. 그걸 너무 잘 알고 있어요. 그리고 제가 보기에 예를 들면은 인스타그램 팔로워가 4천이 되었다, 그러면 사실 미술에서 정말 미술을 전적으로 향유하시는 분들은 이미 끝난 거거든요. 이 숫자로. 그 다음에 1만이 되고 2만이 되고 약간 이런 것들은 그다음에 대중성 확보 차원인데. 사실 그런 것들은 만들어지기가 좀 어려운 게 이제 독립 공간들의 문제이고. 사실 그런 장벽들을 허물 수 있는, 조금 더 관객들에게 다가갈 수 있는, 하지만 굉장히 좀 질 좋은 프로그램들. 그런데 그것들을 또 억지로 인스타그램에서 굉장히 이렇게 발언력이 있는 가시성을 확보하고 있는 분들에게 주는 것이 아니라, 실질적으로 동시대 미술에서 교육이라는 것이 어떤 식으로 작동되어야 되는지를 정말 이해하고 있는 전문가들의 교육들을. 물론 고루할 수도 있겠죠, 처음에는. 하지만 한 번이 두 명의 관객을 만들었으면 그게 4명이 되고 16명이 되고 이러는 거니까. 그런 식으로 가야 될 필요가 있는 것 같고요. 이거는 근데 일단 저의 얘기만은 아닌 것 같아요. 다른 어떤 외국의 이론가들도 사실은 좀 그런 식의 접근들을 항상 얘기를 하고 있거든요. 외국 같은 경우에는 퍼블릭과 오디언스와 스펙테이터와 뷰어들의 어떤 성질들을 다 다르게 얘기를 하면서, 어떻게 퍼블릭의 단계로 넘어오게 할 것인가, 라는 얘기들을 막 하기도 하고. 그러다 보니까 이런 것들이 좀 필요할 것 같고.” (VA027)

(1) 사립미술관 부문

■ 미술관이 본연의 기능(수집, 전시, 연구, 교육, 커뮤니티 기능)을 충실히 수행하도록 선별 지원해야 함

- 사립미술관에도 평가 인증제를 도입하여 우수 미술관을 선별하고, 부실 미술관은 자연스럽게 도태될 수 있도록 유도해야 함
- 평가 인증을 통해 선택과 집중 전략을 실행하고, 지속 가능한 기관에 대한 장기적 지원을 강화하는 방향으로 나아가야 함

"작품 파는 그 미술관들이 있어요. 그럼 갤러리로 하지 왜 미술관 하나. 정말 미술관 기능을 갖고 가기는 너무 어렵고. 그리고 대관은 90일까지는 합법적이에요. 물론 그러나 가능하면 그런 부분들을 안 해주는 게 좋습니다. 힘들더라도. 왜냐하면 성격이 희석이 되잖아요. 왜냐하면 대관료를 내면 그 작가가 그 공간에 대한 주인이고, 그래서 그 어떤 컨셉을 가져가기 때문에 이게 작가 바뀔 때마다 계속 그 미술관의 컨셉이 바뀌니까 전시관의 기능만 하는 거예요, 전시장 기능만. 저는 미술관 기능을 해야 된다고 생각해요. 아까 얘기한 수집을 통해서, 전시를 통해서, 연구를 통해서, 그다음에 교육을 통해서 그리고 커뮤니티 역할을 하는 게 미술인데. […] 나중에 말씀드리겠지만 저는 사립미술관들이 국공립처럼 평가 인증제를 하자고 계속 주장했던 사람이에요. 평가 인증을 해라. 평가 인증을 통과한 좋은 미술관들은 전폭 지원해라. 그럼 명분이 생기잖아요. 근데 만약에 미술관 기능을 못하고 있고 그러면 스스로 도태되게 해야 돼요. 냉정하지만. 그렇지 않겠습니까? 연명할 필요 없어요." (VA029)

"미술계 내 대안공간이면 그룹핑을 할 수 있잖아요. 사립미술관, 대안공간, 화랑들, 화랑은 아니겠지만 평가인증제를 나름대로 만드셔서 나름대로 평가인증에 따른 지원을 객관화하고 과학적으로 했으면 좋겠어요. 실제로 미술 전문가들 통해서 평점을 받으시고. […] 그렇게 해서 쭉 오래 지속된 관들이 지속 가능성이 있는 관들은 평가인증을 통해서 선택과 집중으로 가면 좋을 것 같고요." (VA029)

"사실은 그래서 저희가 미술관 명칭을 굉장히 까다롭게 하고 등록제도 강화하자. 그런데 점점 갈수록 지자체는 푸는 분위기예요. 그렇다면 사후로 평가 인증을 강화해야 된다는 얘기죠. 그래서 문예위가 지금 필터링을 통해서 아마 책임 전담제를 통해서 하고 있는 게 저는 일부 그런 문예위 자체 내에서 평가 인증하고 유사하다고 보고 있는데 그게 반드시 들어가야 됩니다. 왜냐하면 이게 섞여있기 때문에 저희도 구별을 못하고." (VA029)

■ 일부 사립미술관이 잘 운영된다고 해서 지원이 중단되면, 기존의 성과가 사라질 위험이 있음

- 마찬가지로 중견 작가들에게도 지금까지 살아남았으니 이제는 스스로 해결해야 한다는 논리가 작용하여 신진 작가보다 지원이 부족함. 잘해오고 있는 미술관, 잘해오고 있는 작가의 지속 가능성을 위해서는 꾸준한 지원이 필요

"저는 잘하니까 더 좀 지속가능성이 이렇게 해주면 좋을 것 같아요. 왜냐하면 잘 하는 데 손떼면 엎어지면 그 동안 했던 게 없어지잖아요. 그래서 제가 중견작가한테 집중하는 이유도 제가 ○○○○○(대학) 대학원에서 학생들을 20년을 가르쳤는데 이 중견작가들 20년 30년 동안 정말 고생해서 살아나왔습니다. ○○○ 작가도 보니까 판매가 많이 되는 작가라고 알려져 있어서 제가 이런저런 같이 얘기를 해봤더니 정말 고생하고 있어요. 그러면 그 제작비가 점점 갈수록 제작비가 많이 들어가고, 자기 작품 생활을 하기 위해서는 돈이 들어가는데, 상대적으로 조금 스몰 사이즈의 그런 작업을 하는 신진 작가들한테는 많은 혜택이 주어지는데, 정말 프로젝트성으로 자기 세계관을 구축하려는 중견

작가들한테는 예산 지원이 상대적으로 박해. 왜냐하면 너는 지금까지 살아남았으니까 알아서 잘 살 거야. 이거라는 얘기죠. 그러니까 지금 저희 미술관이 지금 여기까지 30년 동안 정말 그 열정적으로 살아왔습니다. 그러면 여기서 뭔가 선수고 선수가 될 만한 사람 밀어주면 제가 감히 한강처럼 되지는 않겠지만, 그러나 저희 작가들 밀었던 작가들이 세계적으로 알려줄 수 있는 그런 작가로 대가로 나올 수 있지 않겠습니까. 그래서 저희 입장에서는 축구나 스포츠나 이런 클래식처럼 될성 싶은 나무들은 그 뭘 하거나 말거나 집중적으로 해주고, 밑에 인프라 구축된 데는 물론 하셔야죠. 인프라 구축이 돼야 이게 그게 나오니까. 그러나 점점 갈수록 이 피라미드꼴로 올라오는 이 삼각꼴에서 점 쪽으로 가는 쪽은 조금 더 잘할 수 있도록 그렇게 해주시는 게 저한테는 큰 힘이 되고 그렇습니다." (VA029)

■ 사업내용에 개편이 있을 경우, 짧은 시간 안에 변경된 내용을 이해하고 적용하기 어려운 상황 발생.

- 사업 변경 시 보다 명확한 설명과 일관된 운영이 필요하고, 담당자 변경에도 정책이 흔들리지 않도록 내부 시스템 정비 필요.
- 사업 취지를 명확히 전달하는 것이 문예위 사업의 효과성을 극대화하는 핵심 요소임.

"문화예술위원회 이번 사업 통해서 조금 제가 제안드리고 싶은 게 있는데. 이번에 그 사업 확 바뀌었잖아요. 바뀌었을 때 오는 혼란이 있습니다. […] 그것처럼 문예위도 사업을 바꿀 때 정확하게 니즈를 조금 사업설명할 때 조금 더 친절하게 알려주시고, 우리가 물어볼 때 그런 부분을 고르시면 고마울 것 같아요." (VA029)

■ 미술관 운영을 위해 최소한의 요건(운영비, 소장품 구입 기준, 행정적 승인 절차 등)을 명확하게 설정해야 함

- 지역 미술관의 방문객 수준이 높아지면서, 더 높은 수준의 작품을 전시할 필요성이 증가하였고, 기관 간 공동 구입 시스템, 소장품 기금제 등의 방식이 활용될 필요가 있지만, 관련해서 제도적 보완이 필요한 상황임

"작품을 100이라는 액수를 들여서 사야 되는 작품을 한 3개의 미술관이 30 20 40 이런 식으로 나눠가지고 작품을 구입을 한다라고 해서 그 지분만큼을 소유를 하고 있는 거예요. 그리고 이제 그랬을 때 이게 그랬을 때 이제 실질적으로 누가 보유하고 있느냐 이거는 이제 스케줄링을 하면 되거든요. 그냥 그걸 기간으로 환산해서 갖고 있을 수도 있고 아니면은 미리 이제 우리가 운영 주체들끼리 논의를 해가지고 이 기간부터 이 기간까지 우리가 전시를 하고 그다음에 너네가 전시를 하고 이렇게 돌아가는 시스템을 갖추면 되는데 문제는 아까 제가 말씀드린 대로 행정적 경직성, 그러니까 지방자치단체에서 그걸 이제 승인을 하느냐의 문제 좀 굉장히 복잡한 걸로 알고 있고 사실 굉장히 문화적으로는 좀 이게 좀 안타까운 게 지역 이제 미술관의 방문객들도 수준들이 높아지셔가지고 해외에 가서 유럽에서 중요한 작품들 많이 보고 외국에 가면 이렇게 명품들이 즐비한데 왜 우리 지역에서는 그런 걸 볼 수 없느냐. 근데 뭐 예를 들면 10억짜리 작품을 연간 예산 구입 예산이 3억에서 6억 정도가 대부분이고 지역 미술관에서 구입할 수 없잖아요. 그럼 그런 식의 약간 공동 기금을 조성해서 하는 것들을 조금 생각해 볼 만하고 서울시가 좀 주도적으로 그런 것들을 먼저 조금 저희 있을 때도 많이 연구를 해가지고 이제 하려고 했던 게 소장품 기금제 라고 해서 좀 예를 들면 1년 치 예산으로 다 안 사더라도 그 기금으로 쌓아놓고 나중에 모아서 한 번에 산다든가 이런 좀 여러 가지 기금상의 운용상의 좀 이런 문제 다변성을 추구를 하려고 했었는데 또 그 기금제가 반드시 또 환영을 받을 수 없는 게 그 기금제를 예산을 줄이기 위한 또 수단으로 악용이 되기도 해요. 다른 지자체에서는 실제 그런 사례가 있고요. […] 최소한의 스탠다드가 좀 있어야 되는데 그러니까 미술관을 하나 운영한다는 게 어떠한 정도의 최소한의 요건을 갖춰야 되는지에 대한 컨센서스가 조금 더 필요한 상황이죠." (VA028)

■ 기업의 미술관 운영 참여를 유도하기 위한 제도적 지원 필요

- 기업이 적극적으로 참여할 수 있도록 홍보 툴, 플랫폼, 프로토콜 마련 필요
- 그렇지 못한다면, 시장 의존도가 높아져 지속 가능한 생태계를 구축하기 어려울 수 있음

"그러니까 트렌드가 변하고 있어서 특히 미술관 관람 문화가 MZ 제너레이션들의 덕광을 받으면서 이제 어떤 젊은 세대들을 담아낼 수 있는 문화적 행위로 인식이 되면서, 굉장히 이제 기업들이 그런 미술 문화에 대한 관심이 많아지고 있는 이 좋은 타이밍에 조금 이렇게 소신껏 뭔가 기업 차원에서 근데 기업은 항상 또 이 이 비용이라든가 이런 부분을 생각을 하지 않을 수 없기 때문에 무조건적으로 투자하지는 않거든요. 근데 그 투자와 이 협조를 잘 이끌어낼 수 있는 제도가 좀 필요하다 저는 이렇게 생각하고 있어요. 그러니까 예를 들면 기업은 기본적으로 인력 구성의 어떤 문제에 있어서 국가 공무원처럼 이렇게 정원을 넉넉하게 늘려놓을 수 없거든요. 제가 봤을 때는 국립 미술관들은 정원이 굉장히 많은 데 비해서 사립은 그렇게 적을 수밖에 없는데 그때 필수 인력을 아르코에서 지원해 주는 연수단원 이런 게 지금 굉장히 중요한 역할을 하고 있는 거잖아요. 이런 부분들 혹은 기업이 좀 이런 출자해서 이렇게 매칭해서 갈 수 있는 어떤 그런 기금이라든가 시스템이라든가 아니면 홍보 툴이라든가 이런 약간 프로토콜화 되어 있는 그런 플랫폼들을 제공을 해줘서, 사립 미술관들 특히 이제 기업의 어떤 의지를 좀 끌어낼 수 있는 그런 툴로 작동할 수 있어야 한국 미술계의 어떤 생태계 미술관 생태계의 미래가 있지 그렇지 않으면 여전히 소수의 국가가 좌우하는 혹은 정부가 좌우하는 국공립 미술관과 아주 열악한 사립 미술관의 구조에서는 미래적 경쟁력이 없다라고 볼 수밖에 없고, 결국은 이렇게 되면 시장 위주로만 갈 수밖에 없는데 시장 위주의 시장이 모든 걸 점유하고 있는 생태계는 굉장히 부침이 심하기 때문에 언제 그 거품이 빠질 수도 있고 건강하게 토대가 마련될 수 없다라는 생각을 가지고 있죠." (VA028)

■ 미술관 전시 통합 홍보 플랫폼 구축 제안

- 홍보 부족 문제를 해결하기 위해 관객과 전시를 잇는 통합 홍보 플랫폼 구축. 관람객과 미술관 간의 원활한 연결을 통해 사립 미술관의 지속 가능성 강화
- 전시 홍보 격차를 줄이고, 미술관 운영의 균형을 맞출 수 있을 것임

"사립은 홍보가 안 되면 정말 하루에 관람객이 10명이 안 올 수도 있다고 하더라고요. 그러니까 이런 상황에서 조금 이런 전시 정보들을 원하는 사람들과의 어떤 그런 매칭이 물론 그게 자본이고 그게 시장이고 그렇지만 그래도 최대한 국가가 좀 어떤 도미넌트한 플랫폼을 좀 만들어서 지금 이 시점에 예전부터 저는 사실 생각했던 건데 그런 좀 서울에서 주요 혹은 지방 도시의 어떤 주요 미술기관에서 이런 전시들을 하고 있다라는 것들이 좀 홍보가 되면서 그 어떤 미술관을 전시를 찾는 진성 관객들이 그런 일상적인 전시 소식을 접할 수 있는 플랫폼 같은 것들이 좀 있으면 좋겠다 뭐 이런 생각은 하고 있죠." (VA028)

3-2. 세부 논의 사항 [G.2] 창작매개 : 매체, 아카이브

가. 분야 현황 : 매체

시각예술 매체는 장르별 전문성을 갖추고 정보를 전달하고 있으나
독자층과 수익 모델이 제한적
외부 활동과 공적 지원에 의존하여 운영할 수 밖에 없는 상황

■ 시각예술 매체는 장르별로 특정 전문성을 갖추며 운영됨.

- 사진, 건축, 미디어 아트 등 분야별로 운영되고 있었고, 각 매체의 성격에 따라 독자층과 콘텐츠 형식을 특화하여 운영
- 매체는 기본적으로 정보 전달(결산과 발굴), 나아가서 네트워크 구축과 정보 공유의 중심으로의 의미가 있음

"시각예술처럼 독자가 적은 분야의 일종의 전문지가 해야 될 역할은 크게 두 가지인 것 같아요. 결산과 발굴인 것 같거든요. 그래서 10주기다 20주기다, 그런 식의 주기마다 지나간 일들을 모아서 아카이브 형태로 데이터를 제공하든, 의미를 제공하는 역할이 잡지의 큰 중요한 역할인 것 같아요. 그리고 한편으로는 억지로라도 새로운 작가들을, 신진 작가들을 계속 발굴하는 것, 지면을 통해서 소개하는 것. 그래서 결산과 발굴이 가장 큰 역할일 것 같은데요. 결산과 발굴을 할 정도의 인력과 품을 들일 수 있는 잡지가 많지는 않아요. 그래서 사실 슬프게도 전문지들이 지금 사실은 실질적으로는 동향지가 되고 있거든요." (VA031)

"시각예술 분야가 대부분 제 관점에서 봤을 때 큰 한계가 생산자 중심이라는 지점이 있거든요. 그래서 소비자가 없고, 독자가 적고, 관객도 적고, 생산자는 많고, 중간에 편집자와 중간에 매개하는 역할 혹은 소비하는 역할이 되게 적은 시장이라서 늘 언제나 사진 잡지 같은 경우는 작가 중심으로 콘텐츠가 꾸려지거든요. 독자들이 궁금해하거나 독자들이 사진을 어떻게 바라보는가, [...] 그런 식의 문제의식을 지니고 있었고, 그래서 저희 잡지는 창간하면서부터도 뉴스나 어떤 전시 소식 같은 뉴스들은 전부 다 과감하게 배제하고, 주제 하나를 정해서 그 주제와 관련돼서 사진은 어떻게 볼 수 있을까, 라는 형태로 원 테마 큐레이션 잡지를 표방하면서 잡지를 내게 됐고요." (VA031)

"당시에는 되게 낯설고 새로웠던 예술의 모습이었던 미디어 아트를 다루고 소개하고 연구하기 위해서 만들어진 단체였었어요. 지금도 기술매개 문화예술 활동과 현상, 주체에 대해서 소개하고 그 의미를 읽어내며 이들을 매개하고, 그리고 그 모든 전반의 활동에 대한 기록 역할을 수행하고 있습니다." (VA032)

"그 당시에 낯선 미디어 아트를 하시는 분들이 되게 외로웠었거든요. 대체 이걸 하는 사람들이 어디 있지? 혹은 이걸 하는데 이거 자체에 대해서 의미를 서로 확인을 해야 되는데, 그 의미에 대해서 얘기하고 공유해주는 그런 주체나 네트워크 자체가 없었기 때문에 굉장히 어떻게 보면 갈팡질팡하고 있던 상황에서, 아트센터 나비를 비롯한 몇몇 기관들 그리고 저희도 중간에서 정보나 여러가지 인적 네트워크를 교류해주는, 그런 상황으로서의 의미를 저희들도 확인을 할 수 있었기 때문에 어떻게 보면 계속 유지를 해왔던 것 같아요."(VA032)

■ 매체 수익 구조의 불안정성으로 운영에 어려움이 있음
- 인터넷 매체의 주요 수익원은 포털 사이트 노출을 통한 광고 수익이지만, 현재 신규 매체의 진입이 어려워 수익 창출이 쉽지 않음. 원고료 지급이 어려운 구조에서 필자들은 인적 네트워크를 기반으로 섭외되고 있으며, 매체 운영자는 직접 취재하여 콘텐츠를 제작하고 있음
- 종이 매체는 유료 판매가 가능하여 상대적으로 안정적인 수익 구조를 가졌으나 시장 자체가 제한적임

■ 다양한 추가 활동과 외부에서 확보한 수익을 다시 투자하는 방식으로 지속성을 유지하고 있음
- 북페어 참가, 강연 및 강의, 공공 기금 신청, 외부 용역 사업 등을 통해 운영 자금을 확보하고 있음. 그러나 이는 매체 본연의 콘텐츠 생산보다는 외부 활동에 집중해야 하는 부담을 초래함

"저희는 창간할 때 종이 잡지로 여전히 출판시장, 종이책, 이런 것들이 어떤 한계 지점에 이르렀지만 그럼에도 불구하고 종이 잡지로 사실 시작한 것은 전혀 인터넷과 온라인에는 수익 구조가 전혀 없기 때문에. [...] 종이책, 종이잡지 그 시장이 매우 적음에도 불구하고 온라인 대비 사실은 명확하게 지불하는 구조가 있다는 지점에서, 저희는 오히려 온라인에는 오히려 보수적으로 콘텐츠를 배포하지 않았거든요. 왜냐하면 오히려 종이책을 사보는 소비자들이나 독자들을 위하는 쪽이 더 저희로서는 더 맞다라고 판단을 했기 때문에 그런 것이었고요. 그리고 중간에 사실은 코로나가 많은 것을 바꿔놓은 부분도 있는 것 같아요. 왜냐하면 저희도 사실 초창기에는 ○○○○○○라고 해서 아주 적은 금액의 유료 관객들을 받아서, 어떤 신인 작가들이 자신의 포트폴리오 하나 정도를 2, 30분 안에 발표하고 이런 식의 어떤 오프라인 행사도 여러 번 기획을 했었고 실제로 했었는데, 팬데믹 이후에는 다시 재개하기가 쉽지는 않았고요. 그리고 강의도 사실 렉쳐도 코로나 이전에는 꽤 적극적으로 했었는데, 코로나가 지나면서 안 했던 것도 있고. 그래서 저희는 지금 사실은 할 수 있는 건 다 하고 있는 것 같아요. 북페어도 나가고 기금도 신청하고, 어떤 중간중간 다른 기관에서의 영역도 하고 그래서 사실은 명확하게 어떻게 플러스 마이너스 명확하게 말씀을 드릴 수는 없지만, 여러 다양한 방식으로 메꾸고 있는 부분들이 분명히 있는 거죠. 그것들이 있고 당사자로서는 저로서도 신기하게 유지하고 있는 편이라고 볼 수 있을 것 같습니다."(VA031)

"제가 1인 매체거든요, 그리고 필자분들한테 제일 못하고 있는 게 고료를 못 드리는 거예요. 다 제가 개인적으로 아는 사람들이 원고를 보내주고 계세요. 기자 생활하면서 알게 된 그런 인적 네트워크. 글을 통해서 제가 그분들한테 원고를 받고 그거를 쓰고, 그리고 나머지는 제가 직접 취재하면서 하고 있거든요. [...] 수익은 기대도 안 하고 없어요. 나타나지도 않고. 그리고 이 인터넷 신문이라는 것이 수익의 모델은 네이버에 노출이 돼서 광고 수익을 올리는 게 가장 큰 수입원입니다. 그런데, 이게 지금 기본적으로 막혀 있어요. 왜냐하면 컨텐츠 제휴 평가 위원회 자체가 와해됐고 그게 없어졌거든요. 그래서 네이버에 진입할 수 있는 문이 없어졌어요. 그래서 현재 없기 때문에 가능성도 없고, 그걸 그 기준을 맞추려면 사람도 고용해야 되고, 기자도 고용해야 되고, 새롭게 컨텐츠를 만드는 것도 70% 이상이 돼야 되고, 굉장히 조건이 까다로워요. 그래서 그거는 저는 아예 포기하고. 그래서 구글로 한번 제가 광고를 붙여봤어요. 그런데 자동광고를 붙여봤더니 정말 봐줄 수가 없는 거예요. 컨텐츠를 읽을 수도 없고. 수입도 얼마 되지 않았고 해서 이건 내가 포기한다고 해서 아예 다 없애고, 그러니까 컨텐츠의 퀄리티도 가져가고 그리고 수익도 있고 하면 좋겠지만 현실적으로 불가능하고요. 인터넷 매체는 너무 많기 때문에 그게 공적자금이라는 것을 받을 수도 없고. 그리고 광고는 정말 개인적으로 아는 사람들한테 해가지고 배너 광고 가끔 드리는 것 그 정도 말고는 수익이라는 것은 거의 없어요." (VA030)

"수익을 생각했으면 이 활동을 시작하지 못했죠. 운영에 대해서는 말씀드렸지만 지원금을 쓸 수는 없어요. 그러니까 시스템상 그거는 불가능한 상황이죠. 저도 현재는 제가 외부 활동을 해서 확보한 자금을 투자하고 있는 그런 상황입

니다. 아무래도 공적자금이나 지원금 같은 경우는 프로젝트 단위의 문화예술계의 역할과 의미를 위한 활동이고요. 수익성 자체를 생각하기 위해서는 거칠게는 결국은 저희 같은 입장에서는 투트랙으로 나눠서 활동할 수 없는. 그러니까 돈 버는 거 따로 하고 그거에 대해서 기존 저희의 성립의 가치를 갖고 있는 의미에 대해서는 투자를 하는 그런 순환 구조를 만들 수밖에 없는 상황이라고 [...] 결국은 아직 자생에 닿지는 못하고 있는 상황 같아요. 그래서 결국은 문화예술계 자체에 대한 의미 확보, 그리고 그것을 받아들일 수 있는 매니아 또는 파편화된 시장 안에서 수익 창출을 하거나. 또는 그런 무형적인 가치를 확보한 상태에서의 브랜딩을 가지고 더 많은 어떤 투자라든지 돈을 확보해서 그것 자체에 대해 운영해서 돈을 굴릴 수 있는 그런 방식을 생각할 수밖에 없는 상황이 일단 하나가 있고요. 하나는 그렇게 확보한 상품 또는 브랜딩 가치를 기반으로 결국은 생각해 볼 수 있는 것은, 성공 사례를 가졌으면 참고해서 할 수 있는 건 제휴 광고 연계 콘텐츠를 생각을 할 수밖에 없는 거죠. 근데 이거 같은 경우도 위험해지는 경우가 많아요." (VA032)

■ 현재 시각예술 분야의 저널은 구독층이 적고 판매량이 제한적이기 때문에 영향력 확대가 쉽지 않음

- 그럼에도, 특정 장르와 주제를 정리하고 보존하는 아카이브로서 기능하고 있으며, 예술가에게 노출 기회를 제공하는 플랫폼 역할을 함. 일부 젊은 예술가들에게 목표가 되는 상징적 가치를 지니기도 함

"영향력을 얘기할 때 먼저 전제해야 될 거는 채널 또는 매체의 정의일 것 같아요. 그러니까 여기서 얘기하는데 크게 두 가지 정의가 있는 것 같은데 첫 번째는 언론적인 의미가 있는 것 같아요. 언론 같은 경우는 이것이다, 이래야 않다, 혹은 옳다, 어떤 문제에 대해서 비판하는 결국은 방향성에 대한 제한이 있고, 그것에 대한 여론을 만들 수 있을 때 얘기하는 게 무슨 언론의 어떤 정의적 의미일 것 같아요. 저희 같은 경우는 그렇게 어떤 전반적인 사회나 인식의 방향성을 제안하고 그것에 대한 흐름을 만든다기보다는, 지금 있는 전반적인 상황에 대해서 담고 옮기며 공유하는. 어떻게 보면 판단을 위한 전제적인 어떤 여러가지 다양한 정보나 혹은 자원을 제한하는 그런 매체로서의 어떤 역할이지 않을까라고 생각하고 있어요. 그리고 그렇다면 끊임없이 뭔가에 대해서 물론 저희도 비평 혹은 칼럼을 담고 있긴 합니다. 지금 이 현 상황 혹은 현상에 대해서 무엇이 잘못됐다, 나쁘고 이렇게 해야 된다라는 의견을 개진할 수 있긴 한데. 그것이 저희의 전반에 대한 어떤 강력한 방향성이나 표방이라기보다는 지금 저희가 많이 고려하고 연구해 두고 있는 건 상시 작동하고 있는 아카이브로서의 측면이 큰 것 같아요. 어떤 영역에 대해서 가장 먼저, 그리고 가장 쉽게 접속할 수 있으며, 접속해서 그 검색이나 뭔가를 열람했을 때 그래도 어느 일정 수준 이상의 질적인 것들을 가져갈 수 있는. 그런 아카이브로서의 기능이 어떻게 보면 지금 의미가 가장 크지 않을까. [...] 결국은 영향력이라면 인지도, 두 번째는 이미지. 그리고 실제적으로 그것을 활용했던 기능 자체가 연계돼서 굴러갔을 때 영향력이 형성될 수 있는 것 같고요. 그 영향력 자체가 다시 한번 채널 혹은 매체 또는 그런 언론에 힘을 더 실어줄 수 있는 그런 순환 구조로 굴러갈 수 있다고 생각하고 있습니다." (VA032)

"사실은 시각예술에서의 저널의 영향이라는 것은 거의 없기 때문에. 왜냐하면 이것은 양적으로도 꽤 중요합니다. 중요한 데이터거든요. 구독자 수, 판매량 이런 것들이 바탕이 돼야 사실은 영향력을 얘기할 수 있을 텐데, 이렇게 적은 수가 발행되는 곳에서 영향력을 얘기한다는 게 낯뜨거운 부분이 있고. 실질적으로 최근에는 시각예술뿐만 아니라 레거시 미디어나 저널의 어떤 영향력 자체가 사라진 시대이기 때문에 그런 이야기를 하는 것 자체가 맞지 않다고 생각하는 면도 있고요. 그럼에도 불구하고저널로서 역할을 했다라고 느꼈다는 부분은 몇 가지가 있는데요. 그중에 하나는 그런 것 같아요. 그러니까 어떤 시각예술가가, 사진가가 작업을 접어야겠다라고 생각을 했는데, 우연히 매거진에 실리면서 조금 회자가 되고 다음 전시로 연결되면서 그 작가가 조금 활동을 이어간 경우가 있거든요. 그랬을 때 저도

얘기치 못하나 이게 저널의 역할이 이럴 수도 있겠구나. 그래서 그 작가는 계속 활동을 하고 있거든요. 그리고 한편으로는 SNS의 어떤 반응들을 볼 때 특히 분야 대학생들이 조금 매거진에 실리고 싶어하는 어떤 것들, 그래서 일종의 목표가 되는 것 같은 그런 이야기들을 들었을 때 이게 저널로서는 어떻게 보면 그 작은 생태계 안에서 긍정적인 역할을 할 수도 있겠구나라는 생각을 했던 적이 있습니다." (VA031).

"많은 독자들에게 다가갈 수 있는 방법으로써 네이버 노출이 굉장히 중요하거든요. 네이버나 다음이나 네이버가 제일 중요하죠. 인터넷 플랫폼 중에서는 제일 많이 보고 있기 때문에. 저희는 검색 제휴가 안 되어 있기 때문에 특정 주제를 가지고 했을 때 내가 아무리 노력을 해가지고 좋은 컨텐츠를 생산을 해도 네이버에 노출이 안 됩니다. 제가 할 수 있는 거는 독자들에게 내 스스로 다가갈 수 있는 방법을 여러가지를 사용을 할 수밖에 없죠. 그래서 한 달에 한 번씩 매일매일 업데이트를 하지만 한 달에 한 번씩 뉴스레터를 발행을 하고 있어요. 그래서 그거를 메일링으로 보내고 카톡으로 URL을 찍어서 보내고 하는데, 제가 아는 사람들의 한해서만 보내는 경우가 많죠. 그래서 제가 많은 독자들한테 다가갈 수 있는 방법이 근본적으로 차단이 되거든요. 그래서 이게 원하는 만큼의 독자에 도달하고 영향력을 발휘하기는 어려운 것 같다. 그 미디어로서 영향력을 갖는 건 아무래도 주요 매체들, 신문사들과 그리고 온라인의 매체들 중에서도 네이버에 검색이 되는 그런 매체들이 주로 영향력을 갖고 있지, 그래서 열심히 하고는 있는데 그래서 참 수익 창출도 수익 창출이지만 제가 영향력을 갖는다? 그런 것은 참 어려운 게 현실입니다. 그래서 가끔가다 크리틱이나 리뷰나 이런 거를 중요한 기사를 쓰면. 그래서 많은 사람들이 읽었으면 좋겠는데 참 아깝다, 하는 콘텐츠들도 굉장히 많아요. 그래서 그런 거는 제가 최대한 뉴스레터에다 실어서 다시 보내드리고는 하지만 영향력 차원에서는 아직은 기대치를 밑돈다고 할 수 있겠습니다." (VA030)

■ 매체가 보유한 자료를 활용한 공식 협업 사례는 많지 않음

- 일부 전시나 연구 프로젝트에서 리서치 자료를 제공하는 사례는 있지만, 기관 주도로 요청되는 경우는 드물고 지속적인 협업은 거의 이루어지지 않음

"생각보다 많이 없어요. 그나마 최근에 의미가 있었던 것 중의 하나는 ○○○○ ○○○○○○(미술관)에서 2018년인가? □□□□라는 전시가 있었어요. 전반적인 미디어 아트 안에서의 웹아트에 대한 전반적인 흐름 자체를 정리하는 전시였는데, 그때 같은 경우가 저희가 갖고 있었던 자료와 그리고 저희가 리서치 멤버로서 참여해서 공동기획했던 전시가 있는데, 그거 이외에 뭔가 저희가 주도적으로 저희 자료 자체를 제공을 하면서 뭔가를 진행했었던 케이스는 의외로 없습니다." (VA032)

"교류 같은 경우는 아무래도 전반적인 현대미술이라기보다는 그냥 가벼운 거라면 특강이라든지 교육 프로그램 기획 같은 경우는 이루어지고 있긴 한데, 거의 대부분이 그런 미디어 관련된 기관들이에요. 예를 들어서 아시아문화전당, 광주의 지맵. 그리고 아까 말씀하셨던 아트센터 나비. 이런 곳들에서는 공동으로 교육이라든지 아니면 전시 혹은 리서치 기반의 뭔가를 하고 싶은데 그 리서치를 같이 해보자는 게 있는데, 그게 생각보다 아무래도 미디어 아트나 기술과 연계되어 있는 기관들이 많지가 않아서 수요 자체는 생각보다 그렇게 크진 않고요. 또는 그래도 유의미했던 것 중에 하나는 샌드박스라고 게임 프로 리그 운영을 하시면서 그런 게임 유튜버들, 프로게이머들에 대한 매니지먼트 진행하는 회사가 있어요. 거기와 연계해서 게임에 대한 문화적인 의미 읽기에 대한 기획들 진행했었던 게 2023년이었고요. 그거 이외에는 거의 대부분 결국은 미디어 아트에 대한 전시나 행사가 있을 때 가서 특강해주는데, 그런 식의 연계 말고는 정말 본격적인 차원에서 어떤 기관의 기관의 요청? 이런 것들이 흔치 않습니다."(VA032)

나. 생태계 변화와 이슈 : 매체

정보 소비 방식의 변화(SNS 중심)로 정보의 밀도가 낮아지고
기존 매체의 입지가 약해지는 상황 속에서
상업성과 가치 유지 사이 균형을 고려한 수익 모델은 부재한 상태

■ 과거에는 인쇄 매체가 주요 정보원 역할을 했으나, 현재는 SNS 중심으로 변화함

- 정보의 양은 폭발적으로 증가했지만, 개별 정보의 밀도는 낮아짐
- 독자들은 보다 가볍고 쉽게 접근할 수 있는 정보를 선호하며, 긴 글이나 깊이 있는 분석이 담긴 콘텐츠는 점점 소비되기 어려운 구조로 변화하고 있음

"매체 상황에 대한 변화 중에 크게 느끼는 부분의 하나는 정보를 어디서 찾느냐에 대한 부분인 것 같아요. 2000년대 초, 중반 그때 같은 경우는 월간지. 주로 인쇄된 것들에 대해서 쭉 한번 보고 여기에 이런 전시가 있구나, 하고 찾아보았거나 아니면 네오룩만 보면 됐었어요. [...] 지금은 월간지를 보고 전시 정보를 얻어서 전시를 본다는 불가능해진 것 같고요. 그리고 특정하게 어떤 사이트 또는 어떤 하나의 메인 매체 또는 채널에서 정보를 확보한 다음에 전시를 보러 간다든지, 그런 어떤 동향이 있다는 걸, 파악하는 게 아니라 인스타그램에서 거의 대부분 정보를 얻으시더라고요. 그리고 심지어 그 인스타그램 같은 경우도 메인 채널 하나가 있는 게 아니라 본인이 팔로우했었던 것들을 쭉 타임라인을 고치잖아요. 그걸 쭉 넘기면서 이런 게 있구나, 라고 대부분 보고 있다는 것 자체가 진짜 많이 달라졌구나라는 것을 느꼈었어요. 결국은 그거에 대응해서 미술관이나 갤러리도, [...] 어떤 특정한 뉴스가 있을 때 그것에 대한 보도자료나 세부 내용을 확인하기 위해서 보통 웹페이지를 찾아가는데 웹페이지에 정보가 없어요. 그러니까 미술관 같은 경우도 SNS에 더 많은 정보를 올리지, 웹페이지에 들어갔을 때 SNS에 담긴 내용이 대부분 더 늦게 올라가고, 그리고 그것들에 대해서 예전처럼 웹페이지에 밀도 있는 정보를 가공해서 관리하지 않는다. 그러니까 모든 것들이 SNS로 넘어갔다. 다시 얘기해서 많은 정보들이 보다 가볍게 접촉해서 빠르게 소화할 수 있을 정도로 가볍게 가공돼서 흩뿌려지고 있다는 측면이 굉장히 달라진 지점 같아요. 이걸 다시 얘기하자면 그만큼 많은 사람들이 정말 의도를 가지고 있는 어느 정도의 전문성을 갖고 있는 사람이 아닌 대부분의 사람들은 정보의 밀도가 높아지면 거기서 튕겨나간다는 거예요. 결국은 정말 과거와 비할 데 없이 많은 정보들이 생산되고 공유되고 있지만, 그 정보의 밀도는 한없이 낮아지고 있다는 부분 자체가 어떻게 보면 지금의 트렌드이자 흥미로운 지점이자 위험한 부분이라는 게 많이 생각이 들고 있고요" (VA032)

■ 웹진 미디어에 대한 우려

- 기존 저널리즘 매체와 달리, 웹진은 정식 데스킹(편집 과정) 없이 빠르게 기사를 작성하고 배포하는 경우가 많음. 이로 인해 검증되지 않은 정보나 개인적 의견이 기사화될 위험성이 존재함

"제가 조금 긍정적으로 혹은 부정적으로 동시에 볼 수밖에 없는 것이 사실은 젊은 필자들이 모여서 만드는 웹진 형태의 미디어들이에요. 그래서 그런 것들이 저널, 메이저 저널이나 혹은 기존의 잡지들이 모두. 한편으로는 세세한 콘텐츠를 다루고, 새로운 필자들이 더 캐주얼하고 빠른 속도로 나올 수 있는 것에 반해 반면 사실은 그 글들이 데스킹이 전혀 되지 않은 글들이 많거든요. 그런 면에서 그리고 그런 미디어들, 그런 모임 활동을 해서 스스로 비평가 활동

을 하는 것이 생산적인 측면이 있지만 한편으로는 되게 위험한 측면도 있고, 실제적으로 우리가 몇 년간 봐왔던 어떤 비평가들의 어떤 젊은 비평가들의 이런 부정적인 활동들 보면 사실 그런 스스로 만든 매체가 영향력을 가지면서 벌어지는 부작용들이 분명 있거든요. 그래서 그런 부분들이 있고. 그런 매체에 공적자금이 투여되면 더더욱 공신력까지 얻게 되어버리는, 실제로 그런 사례가 저희가 불행하게도 있었지 않습니까. 그래서 그런 것들을 보면서 과연 저는 종이잡지를 만드는 입장에서 편집자 입장에서 과연 저렇게 데스킹 없이 온라인 미디어를 통해서 쏟아지는 필자들을 어떻게 수용할 것인가. 그런 것들은 저의 개인적인 고민이기도 하죠." (VA031)

■ 독립 매체는 여전히 자생 가능한 수익 모델을 구축하지 못한 상태임

- 상업성과의 균형을 유지하면서 즉각적인 수익을 창출하는 모델을 찾기 어려움
- 대부분의 독립 매체가 1인 중심으로 운영되며, 특정 개인에게 지나친 부담이 집중되고 있음

"아직 자생에 닿지는 못하고 있는 상황 같아요. 그래서 결국은 문화예술계 자체에 대한 의미 확보, 그런 무형적인 가치를 확보한 상태에서 [...] 그렇게 확보한 가치를 기반으로 할 수 있는 건 제휴 광고 연계 콘텐츠를 생각을 할 수밖에 없는 거죠. 근데 이거 같은 경우도 위험해지는 경우가 많아요. 그러니까 저희의 온건한 가치와 온건한 관점을 가지고 만든 텍스트 또는 콘텐츠들이 진행되고 있는 상황에서, 제휴 광고를 받아서 외부적인 부가 가치를 받고 실행하는 거에 대한 온도차나 관점차는 존재할 수밖에 없고. 그리고 하나는 파편 시장 혹은 아까 제가 말씀드렸던 매니아라든지 그런 팬에 대한 콘텐츠 생산에 대한 사례들이 예를 들어서 뉴스레터 서비스 같은 경우는 특히나 여기 구독계 뉴스레터들이 많잖아요. [...] 문화 쪽에 대해서는 구독한 만큼 얻을 수 있는 거에 대한 즉각성이 상대적으로 약하기 때문에 그거 역시도 섣불리 시작하게 되어서 어려워가지고 일단은 생각이나 기획만 하고 있지, 실제적으로 실행을 하지 못하고 있는 상황이에요. 이런 것들에 대해서는 고민하고 있었고 그리고 실제적으로 지금 도움이 되고 있는 건 결국은 지원사업인데, 아무래도 문화예술위원회라든지 아니면 예술지원센터 쪽에서 하는 건 프로젝트 단위이기 때문에 굉장히 어떻게 보면 협소한 기간, 그리고 파편화되고 있는 상황이거든요. 단계를 밟을 수밖에 없는 상황에서 저희도 찾아본 것 중의 하나는 결국 예술인 파견 지원사업이었어요. 예술복지재단이죠. 거기서 예술인 풀을 확보를 하고 그 예술인 풀의 전문성 자체와 실제 기업의 니즈가 있는 것을 매칭시켜서, 말 그대로 예술인들을 일종의 전문인으로서 인건비를 지원하면서 파견해서 그 기업과 예술이 서로 어떻게 윈윈할 수 있는 그런 사업이 진행되고 있는데. 작년에 운이 좋게도 다행히 저희가 선정이 돼서 예술인과 더불어 콘텐츠 생산하는 쪽으로, 그래도 작년에는 그 이전 대비 그래도 상대적으로 짐 자체가 덜어진 상태에서 진행을 하긴 했습니다. 지속성 자체가 지금 현 상황은 어쩔 수 없이 저 개인에게 너무 많은 것들이 부과되고 제가 빠지면 유지할 수 없는 상황에서, 1인에게 집중돼 있는 그런 상황을 해소할 수 있지 않을까라고 시도를 하고 있는 상황입니다." (VA032)

■ 낮아진 제작 단가로 인해 디자인과 제작의 질적 저하가 발생할 가능성이 있음

- 디자이너가 적은 비용으로도 포트폴리오를 위해 작업하는 경우가 많지만, 이러한 구조가 지속되면 책의 디자인과 제작 퀄리티가 일정 수준 이하로 떨어질 가능성이 높아짐

"아주 현실적으로 말씀을 드리자면 공공기관에서 나오는 어떤 책 제작이라든가, 거기에 대한 그 견적이나 이런 것들이 1인 스튜디오들이 운영될 수 있는 비용으로 책정될 때가 많아요. 근데 그 스몰 스튜디오, 1인 스튜디오의 디자이너는 때로는 이 금액이 그렇게 크지 않아도 자신의 포트폴리오를 위해서 하거든요. 그래서 그 사양에 멋지게 만들면

그것이 하나의 포트폴리오가 돼서 일이 들어오거든요. 그렇기 때문에 내가 일한 것에 비해서 크게 보상을 받지 못하더라도 미술관 일들을 꽤 유쾌하게 할 수 있어요. 그러다 보니까 어느 시기부터 계속 예전에 만약에 가령 천만 원이었던 것들이 조금 조금씩 내려가요. 왜냐하면 개인이 그냥 받아서 하면 되는 거니까. 그러다 보니까 전체적으로 책 제작 단가가 되게 낮아지거든요. 그랬을 때 사실은 그 책이 그렇게 물성이 좋게 만들고, 디자이너 한 명의 어떤 정도로만 돼서 나왔을 경우에는 언제나쯤 문제가 생기는 거죠. 그래서 그런 부분들을 조금 고려할 필요가 있고요. 그냥 단순히 그냥 디자인비만 적용되면 책 한 권이 나온다는 식으로 생각하는 경향들이 저도 많다고 느껴지거든요." (VA031)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할 : 매체

시각예술생태계의 이슈 발굴과 결산의 기능으로서, 매체의 역할을 할 수 있는 활동 기회 제공

■ 창작자 중심의 지원 시스템과 매개·기록 활동의 열악한 환경

- 현재 문화예술 지원 시스템은 창작자 중심으로 운영되며, 기록 및 아카이브 활동에 대한 지원이 부족함
- 창작자 지원과 별개로, 문화예술 기록 및 정보 공유 활동을 위한 별도의 지원 트랙이 마련된다면 매체들이 지속적으로 정보를 축적하고 공유하는 역할을 수행할 수 있을 것임

"그나마 저희 입장에서 가능하면 좋겠다는 것 중에 하나는 아까도 말씀드렸던 아카이브라든지 현재 어떤 정보에 대해서 다른 의미 생산적인 부분에 대해서 지원이 생각보다 적다는 거, 거의 대부분이 결국은 어떻게 보면 더 열악한 영역이기도 하죠. 창작자 중심의 지원 시스템이 압도적이죠. 그런데 그것에 대해서 여러가지 의미나 정보를 가공해서 정리하고 그것들을 보존하거나 혹은 보존한 플랫폼이나 그 시스템에 대해서 지원금을 찾아봤을 때 그걸 받을 수 있는 게 정말 막막한 것 같아요. 그래서 결국은 제가 더 투자를 한다든지 아니면 다른 쪽에서 확보한 수익을 여기에 투자한다. 자체 쪽으로 해결하는 거죠. 그거를 하고 있는 게 지금의 상황이라서, 그러니까 이게 맞는 건지 아직은 조심스럽고 잘 모르겠지만 창작자 중심의 지원사업 대비 실제 매개라든지 기록, 그리고 그것의 공유적인 어떤 활동에 대해서는 더 열악하다. 그래서 그런 부분에 대한 어떤 유형화된 트랙이 있으면 좋지 않겠나 조심스럽게 제안을 해봅니다." (VA032)

"하다못해 시립과 국립미술관을 합쳐서 1년에 어떤 활동들을 아카이빙하는 애뉴얼 레포트라든지, 혹은 그 해에 기금을 받은 창작자들, 혹은 어떤 상을 수상한 사람들 이런 것들에 대한 어떤 데이터만 모여도 사실은 그 한 해 한 해를 볼 수 있는 좋은 자료가 될 것 같은데요. 그런데 그 역할을 지금 잡지가 하긴 사실은 쉽지 않은 것 같아요. 예전 같으면 그런 역할들에 대한 잡지가 했었을 텐데 오히려 그런 것들, 국가기관이 공적자금에 투여해서 한 생태계들이 어떻게 지금 1년 안에 어떤 일들이 있었는지 아카이빙 형태의 애뉴얼 레포트를 만들고 그 애뉴얼 레포트를 만드는 과정에서 어떤 기존의 잡지사든 언론 매체든, 이런 인력들을 투여해서 혹은 용역을 줘서 하든가. 아니면 그런 자료들을 그 다음 해에 그 언론 매체들이 어떤 매체에서 보도할 수 있게끔 릴리즈를 할 수 있게끔 배포하는 형태로 하면서 어떤 소정의 배포비를 제공한다든가, 이런 식으로 그래서 한편으로는 데이터가 쌓이고 그러면서도 그 안에서 어떤 업체들이 뭔가 활동을 용역 활동을 할 수 있는 방식으로 고민을 해보면 충분히 현실 가능성이 있지 않을까라는 생각이 드는데. 어쨌든 기간마다 그 예산을 투여한 기관마다 주체가 돼서 기관이 돋보이거나 혹은 기관 중심으로 조금 언제나 이 데이터들을 정리를 하는 것들이 언제나 조금 그 구멍들이 많이 있는 것 같더라고요. 그래서 그런 것과 별개로 통합적인 어떤 하나의 애뉴얼 레포트 미술계 생태계가 돌아갈 수 있는 것들을 한번 고민해보면 좋지 않을까라는 생각을 해보게 됩니다." (VA031)

■ 독립 매체의 접근성과 영향력 확장을 위한 통합 플랫폼 마련

- 독립 매체는 노출의 기회가 적어 대중에게 도달하기 어렵고, 현재 공공기관이 운영하는 플랫폼은 대중을

상대로 하는 채널이 아님

- 문화 전문지, 웹진 등을 장르별로 정리, 통합 제공하는 플랫폼을 구축하면 대중이 예술 현장과 보다 쉽게 연결될 수 있고, 예술계 정보를 체계적으로 제공할 수 있을 것임

> “전문지 혹은 문화 전문지 혹은 웹진 이렇게 나눠가지고 혹은 장르별로 나눠서. 그런 매체를 통합 플랫폼을 만들어주는 건 어떤가. 그러니까 약간의 그런 공공이 할 수 있는 네이버 같은 그런 역할. 지금은 네이버 진입 장벽이 없기 때문에 진입할 수 있는 문 자체가 없기 때문에 게이트웨이를 하나 만들어주는 건 어떤가, 이런 생각을 해봅니다. 그러면 그게 각 지자체나 이런 데로 전파가 될 수 있고 전국적으로 전파가 될 수 있고. [...] 실제로 대중들이 예술 현장하고 대중들을 연결시켜주는 그런 매체는 없거든요. 그러니까 그런 역할을 해줍니다. 그러면 좋지 않을까 이런 생각을 해봅니다.”(VA030)

가. 분야 현황 : 아카이브

기관 및 사업별로 아카이빙이 확대되고 있으나 종합적 특화 및 연계 부족
아카이브 이후 연구, 전시, 비평 등으로 활용 방안 취약

■ 아카이브는 단순한 자료 축적이 아니라, 예술사의 맥락을 형성하는 중요한 요소임

- 예술 씬을 체계적으로 정리하는 과정에서 아카이브는 작가와 함께 성장하며 동시대 현대미술의 흐름을 기록
- 작가와 연관된 단체 활동이나 잊혀진 작가들의 맥락까지 포괄적으로 연구하고 기록하려고 함

"미디어아트 신이라든가 혹은 이 비디오 아트나 무빙 이미지라고 하는 기술 기반의 예술의 아카이브 목적이 뭐랄까 정리되고 있고 어떤 그라운드가 형성돼야지만 히스토리라는 것들이 맥락화되고 생기는 것인데 그런 것들이 전혀 없이 기존에 있었던 미디어 시티 비엔날레조차 2년에 한 번씩 웹 페이지가 생겼다 다 없어지면 거기에서 아카이브 되어 있던 자료들 다 그냥 휘발되는 상황이었거든요. 늘상 그런 것들에 대한 고민이 있었고 그런 것들을 좀 차근히 준비를 하고 이 아카이브라고 하는 형식 자체가 시각 예술 연구에 정말 중요한 기반이 되는 자원이라는 생각 그리고 그것이 비평과 전시라고 하는 이제 기획 실천 안에서 어떻게 순환될 것인지 이러한 이제 환경 생태계에 대한 구조를 좀 만들고 싶었던 약간 큰 포부는 좀 있었던 것 같아요." (VA034)

"모으는 것만이 아카이브의 진정한 이제 목적은 아니기 때문에 저희는 거기 안에서도 이제 한국 현대미술 안에서 무빙 이미지 신을 좀 시각 예술 분야에서 정리하고 있다라고 하는 이제 지형도를 한번 그려보자라고 하는 이제 그런 목표를 가지고 시작을 했었고 지금이 이제 그렇게 쭉 이어진 것 같습니다. 저희가 성장하면서 같이 성장한 작가들도 있거든요. 그러니까 그런 작가들의 궤적과 저희의 궤적이 하나의 동시대 현대 미술 안에서의 무빙 이미지를 그리고 있다라고 이제 저는 개인적으로 생각을 하고 있고," (VA034)

"저희는 이제 자료 수집하면서 대부분 컬렉션이 개인 단위로 이루어지기는 하거든요. ○○○ 컬렉션 이런 식으로 작가마다 지정이 돼서 수집을 하는데 그럴 때 이제 그 개인 작가에 대한 연구라기보다 그 작가를 연구하면서 아카이브를 이제 정리하면서 알게 되는 그 주변부의 상황들이 훨씬 더 많아요. 그러니까 우리가 몰랐던 다른 작가분의 상황이라든가, 우리가 몰랐고 잊혀졌던 단체 활동이라든가, 그렇기 때문에 이제 개인의 기록이라기보다 이제 미술신 전체의 기록으로 바라보고 수집을 하고 있기 때문에 의미는 어떤 지난 역사에 대한 발굴 혹은 현장감을 다시 되살린다 뭐 이런 의미도 있겠고요." (VA033)

■ 연구, 전시, 비평, 네트워크 형성 등 다양한 역할을 함께 수행

- 수집된 컬렉션을 연구하고, 연구 성과를 바탕으로 전시와 교육 프로그램 기획, 비평 출판을 진행하며, 이후 정기적인 스크리닝 및 토크 프로그램 까지 연결되는 순환 구조를 형성하고자 노력하고 있음
- 연구자가 작가와 연결될 수 있도록 하는 매개 역할을 수행하며, 아카이브를 통해 관심을 가지게 된 해외 기관과 작가들을 이어주는 역할을 하기도 함

"저희가 이제 아카이브 기관이긴 한데 별도의 미술관이기 때문에 전시를 하고 교육 공공 프로그램을 같이 운영해야 하는 숙제를 동시에 안고 있어요. 그래서 저희 기관이 목표로 하는 거는 예술 자료를 잘 수집해서 보존 관리하는 것 뿐만 아니라 그걸 연구하고 다시 전시하고 교육 공공 프로그램으로 이렇게 순환하는 구조를 이제 만들려고 많이 노력을 했고 그래서 컬렉션 수집이 전시로 이루어질 수 있게 매해 노력을 하고 있습니다. 전시는 저희 이제 ○○○○○○(미술관) 자체에 전시 의제, 기관 의제 이런 게 있어요. 그래서 기관 자체적으로 전시는 이제 발의라는 거를 이제 학예사들이 해서 그걸 통과한 전시들이 전시로 비로소 이제 풀어지게 되는 경우로 이제 발전을 하고요. 어쨌든 저희도 컬렉션 단위의 연구가 전시로 이루어지도록 노력하고 있습니다." (VA033)

"사업이 지금 여러 갈래로 진행이 되고 있는데 우선은 저희가 수집한 컬렉션에 대한 해제 연구를 진행을 하고요. 그거 외에도 국제 교류 연구 파트가 따로 있어서 연계해서 국제 교류하는 연구 프로그램이 따로 있고, 그거 말고 좀 대학과 연계해서 대학 연계 프로그램을 하는 것도 있고, 그 외에 포럼 등으로 이루어지는 세미나도 있고요.네 가짓수를 그러니까 연구라고 하지만 약간 프로그램화돼서 이루어지는 경우가 많고 컬렉션 단위로 이제 해제 연구를 하는 경우는 저희 이제 내부 연구를 조금 밀도를 높이기 위해서 진행하는 경우가 있는 것 같습니다." (VA033)

"일단은 큰 목적은 아까 말씀드린 것처럼 어느 정도 한국 현대미술 안에서의 생태계를 한번 만들어보고자 했던 것 그러니까 첫 번째는 퍼블릭하게 디지털 플랫폼을 운영한다라고 하는 것을 한국에서 좀 확고하게 해보고 싶다 그러려고 하면 공적 자금이 없는 민간 차원에서 아주 자율적인 리서치 전문 연구를 통해서 확보해 보자라고 하는 첫 번째 목적, 그리고 두 번째는 일단은 뭔가를 기록하는 것 자체가 연구를 기반으로 해서 아웃풋이 되어야 된다라고 하는 것들이 있어서 그것은 전시 그리고 이제 비평, 비평 출판이죠. 그리고 마지막으로 정기적인 프로그램의 스크리닝 토크 프로그램을 통해서 이제 작가들의 작품을 블랙박스 안에서 스크리닝하고 그러니까 플랫폼도 하나 만들려고 했던 거죠. 그렇게 3개의 이제 트라이앵글 구조 속에서 뭔가가 계속 정기적으로 이루어졌고요." (VA034)

"연구자분들이 저희 쪽에 오셔가지고 리서치를 한다라고 하면 바로 그 작가와 이제 매개 역할을 저희가 또 해드릴 때도 있고 저희 페이지에는 거의 작가들에 대한 정보들을 다 오픈해 놨기 때문에 사실은 저희를 통하지 않고서도 많은 연구자들이 직접 리서치를 통해서 작가랑 연결될 수 있는 역할을 합니다. 그래서 그런 브릿지 역할 이런 것들도 하고, 또 해외 기관 큐레이터나 디렉터들이 연락이 올 때도 있거든요. 그래서 그럴 경우에 이제 저희가 매개 역할을 영어 영문 이메일이 서로 주고받는 게 어려운 작가분들 분명히 있으시기 때문에 그런 것들은 저희가 그냥 네 저희가 에너지를 좀 필요로 하긴 하지만 한국 현대미술의 어떤 매개 역할을 하기로 해서 만들어진 플랫폼이기 때문에 그런 브릿지 역할도 해드리고 있습니다." (VA034)

■ 아카이브의 구축에서 수집에 대한 체계적인 절차가 필수적임
- 자료의 운송, 분류, 메타데이터 작성, 디지털화, 연구까지의 과정이 필요하며, 이를 위해 논리적인 수집 절차와 설득력을 확보해야 함

■ 아카이브의 목적은 단순한 기록이 아닌 큐레이션을 통한 가치 창출
- 수집 시 미술계의 주요 이슈 및 시급성을 고려하고, 또, 특정 기준에 맞는 작품을 선별하기도 하며 질적 수준을 유지하고 있음

"아카이브 수집을 할 때 우선 어떤 계획과 절차를 마련해서 수집을 하게 되고요. 수집을 하면 사실 예산이 상당히 많이 들어가요. 이삿짐 정리한다고 생각하시면, 운송부터 인건비가 상당히 많이 들어가는 것처럼 자료를 다 식별해서 정리하고 메타 항목을 기입하고 기술하고 정리해서 그걸 다시 디지털화 작업으로 넘어가서 디지털화를 다 한 다음에 다시 또 해제 연구를 하고 이런 일련의 과정이 상당히 많이 들어가고 예산이 많이 들어가는 거기 때문에, 그래서 절차를 더 잘 마련해서 설득력 있게 모든 사람들이 설득할 수 있는 논리로 수집을 하고요. 공공성 확보 측면에서는 우선 모두가 다 열람해서 디지털 열람해서 볼 수 있도록 디지털화를 거의 많이 하고 있고 대신 책이나 단행본의 경우는 다 저희가 디지털화할 수 없죠. 그 자체의 저작권이 있기 때문에 그런 목차나 그 안에 작가의 필적이 담겨 있다거나 그런 부분까지라도 디지털화해서 이제 모든 사람이 웹상에서라도 다 볼 수 있도록 하고 있고요. 그리고 그거 외에도 직접적으로 열람할 수 있도록 저희 아키비스트 선생님이 있기 때문에 열람할 수 있게 하고 있고, 전시로까지 진행되는 경우는 이제 온전한 컬렉션으로 우리가 미술사적 혹은 기관으로서 이제 알릴 수 있는 이 컬렉션의 의미에 대해서 알릴 수 있는 컬렉션 단위가 크게 수집이 됐다 하면 그거 가지고 이제 전시로 잘 풀 수 있도록 노력하고 있습니다." (VA033)

"수집의 기준은 저희 소장품 먼저 조사를 했었어요. 저희 소장품이 갖고 있는 특징이 무엇인지를 먼저 연구를 했고, 그러다 보니까 특징이 약간 80년대 작품이 주요하게 많았었어요. 리얼리즘 계열의 작품들. 먼저 그 위주로 진행을 했고, 이제 그것 말고도 우리가 발굴하지 못했던 부분에 대한 수집을 같이 이루어지게 하려고 하면서 하고 있습니다. 수집 기준이라는 거를 딱히 어느 한 타깃으로 정하지 않고 저희가 이제 미술 신에서 주요하게 다루어져야 한다거나 그리고 그 당시 어떤 분이 갑자기 돌아가셔서 그 자료를 지금 수집하지 않으면 흩어져서 힘들게 된다는 그런 시급성, 당시에 그런 것들 다 고려해서 매해 수집 계획과 이런 걸 세우고 여러 단계의 심의를 거쳐서 수집이 이루어지고 있습니다. 돌아가시게 되면은 그때그때 이제 시급성에 따라서 움직여야 되는 상황이 발생했기 때문에 이렇게 모으다 보니까 그렇게 돌아가신 분들이다 보니까 원로 분들이 일부분 포션이 있는 것이고요. 그리고 작가분들도 본인의 이제 저희가 이제 수집이 대부분 무상 기증으로 진행을 하고 있어요. 지금 초반이기 때문에 그 기증 의사를 밝히시기까지 본인도 어떤 작업에 대한 정리가 한 차례 된 다음에 기증을 해 주시기 때문에 그렇기 때문에 조금 연령대가 있는 분들의 컬렉션을 수집하게 된 것 같습니다." (VA033)

"무빙 이미지씬 안에서 활발하게 활동할 수 있는 역량을 갖췄다라고 하는 이제 내부 판단 기준이 있었을 때 이제 저희가 아카이브를 하고 또 저희 아카이브에는 순수 작품에 대한 아카이브이지 어떤 전시 현장을 다큐멘테이션 한다라든가 이런 모든 영상 기록에 대한 아카이브가 절대 아닙니다. 그래서 어느 정도 이제 큐레이팅이 들어간 상황 안에서 작품들을 이제 작가나 작품들을 저희가 셀렉을 하고 그다음에 컨택을 하고 작가와 협의하에 이관을 하고 이런 이제 순환을 갖는 거죠. 그래서 디지털로 보여주는 건 되게 쉬운데 사실은 그런 이제 일련의 작업들이 굉장히 좀 시간이 필요한 작업이고요." (VA034)

■ 도록 제작은 전시의 아이덴티티를 만들어가는 과정의 일부임

- 도록 제작은 전시의 정체성을 반영하기 위해 전시 디자인과 병행되고, 타 분야 책 제작에 비해 디자이너의 창작자적 정체성을 적극적으로 고려하는 편이며, 이에 따라 디자이너와 큐레이터 간의 긴밀한 협업이 필요한 분야임

"제가 느끼기에는 문화예술 분야 안에서 이제 뭐 도록이 제일 어떻게 보면 유형 중에서는 가장 많을 텐데, 그런 작업의 경우에 조금 더 디자이너로서 다양하게 접근할 수 있는 어떤 시각화의 폭이라고 해야 될까요? 시각화 컨셉이라든지 표현 방법에 대한 것들을 꽤 많이 열어두고 제안 주시는 것 같아요. 다른 분야보다도. 그래서 이제 일을 했던 경험으로는 마찬가지로 이제 아티스트가 자신의 이 작품을 접근하는 방향이나 가지고 있는 창작자적인 정체성에 대해서 좀 익숙하게 항상 소통을 하고 그런 내용을 많이 다루는 분야다 보니까 그래서 그건 이제 제 개인적인 생각인데, 그래서 그런지 디자이너가 어느 정도는 디자이너가 가진 어떤 개념적인 접근이라든지 창작자적인 정체성을 조금 더 많이 고려해 주신다고 느끼 그게 좀 큰 차별점이라고 생각을 하고요. 그러다 보니까 결국에는 물리적인 형태 결과물의 형태까지도 디자이너와 같이 좀 긴밀하게 협의를 하게 되는 상황이 생기는데 그런 점은 디자이너에게도 되게 좋은 경험이라고 생각해요." (VA035)

"저희가 도록만 별도로 만드는 경우보다는 전시를 준비하는 과정에서 그 전시에 필요한 아이덴티티 디자인까지 같이 이제 포괄 업무로 맡는 경우가 많고, 그리고 이제 전시 디자인에 대한 걸 좀 진행을 하고 중간 정도쯤에 전시 오픈 전에 발행이 되든 이제 전시가 오픈하고 그중에 이제 후도록으로 나오든 이제 그런 가장 처음에는 도록에 들어가는 원고들을 먼저 받고요. 그 원고를 받으면 저희가 앞서 이제 진행했던 디자인과 이 원고의 내용을 같이 이제 놓고 어떤 형태의 이 책이 되면 좋을지 기획을 하는 단계가 있어요. 그래서 이때는 큐레이터분들께서 기존의 방향성을 제시해 주시는 경우도 있고, 또는 저희에게 이제 원고나 기획 내용만 전달해 주시고 이제 책의 크기라든지 두께나 종이의 종류나 그리고 이게 글자가 어떻게 그러니까 편집에 대한 영역까지도 같이 부탁을 하시는 경우도 있습니다. 그래서 사실은 좀 때에 따라서 일의 과정은 좀 달라지는 편인데 기본적으로는 책에 들어가는 원고와 이제 사진들을 놓고 저희가 제안하는 편이고요. 어떤 형태가 되면 좋을지 그리고 주로 이제 인쇄소 쪽에 발주 형태의 그러니까 발주를 할 수 있는 이제 최종 데이터까지 정리해서 직접 전달 드리고 큐레이터분들이랑 같이 감리를 진행하거나 그때 인쇄 사양에 대해서 같이 의논하거나 또는 또 저희가 다 의논해서 가능한 가용 예산 안에서 정리한 상태를 또 다시 전달해 드리거나 조금 세부적으로 조금 다양한 관례가 있는 것 같아요. 진행 과정에 있어서" (VA035)

■ 공공자금에 의존하지 않는 독립적 운영 방식을 선택하기도 함

- 공적 자금을 받으면 행정적 부담과 제약이 많아지므로, 자율성을 유지하기 위해 개인 사비로 운영하고 있는 사례가 있으며, 수익이 발생하지 않는 구조에서 지속 가능성을 확보하기 위한 시도를 지속하고 있음

"어떻게 지속가능하게 계속 운영할 것인가 이런 것들에 대한 이제 고민이 지금 한 10년 되면서 계속 이제 유지할 수 있었던 비결 중에 하나는 저는 공공 자금에 의지하지 않겠다라고 하는 이제 그 기준은 제 개인적으로 갖고 있었어요. 공적 자금이 들어갔을 때 사실은 굉장히 귀찮아지는 일들이 굉장히 많고, 또 굉장히 불필요하게 설명해 줘야 되는 부분들이 굉장히 많습니다. 그렇기 때문에 제가 작가들하고 이제 그나마 스스로의 약속을 계속 신의인 것처럼 같이 이렇게 갈 수 있었던 동력들은 아마 공적 자금에 의지하지 않는 그 기준이 굉장히 지금을 사실 만들게 하는 힘이었던

것 같고요. 공적 자금에 의지하지 않기 때문에 제 개인 사비로 사실은 여기에서 수익은 발생하지 않지만 이제 사비로 운영하고 있는데 [...] 그러니까는 약간 방법이 없으면 자기가 방법을 만들면 되듯이 약간의 이제 구조 자체를 독립적으로 나아갈 방향을 스스로 모색해서 이제 나아가고 있는 그거로 생각해 주시면 되고" (VA034)

■ 아카이브 운영은 작가들과의 신뢰를 바탕으로 지속됨

- 작가에게 따로 아카이브에 대한 비용을 지급하지 않고 간접적인 혜택(노출 기회)을 제공하거나 무상 기증을 기반으로 작품을 수집하고 있음

"작가들하고의 어떤 컨트랙트 이런 개념은 아니라 저희는 이제 아카이브를 소유 개념이 아니라 공유의 개념으로 저희가 정말로 이관을 해서 운영을 한다라는 입장이라서요. 그런 이제 형식을 좀 갖추고 또 작가들과 협의하에 스트리밍도 풀 듀레이션을 오픈하는 작가들도 있고 또 자기의 작업을 조금 더 이제 소프트 해야겠다라고 하는 작가들 다 개별적으로 약간의 컨디션이 좀 다르거든요. " (VA034)

"작가들한테도 저희가 아카이브를 한다고 해서 아카이브 비용을 딱 드리는 건 아니에요. 그러니까는 저희가 이제 서로에게 약속한 부분들에 대해서는 활동으로 사실은 암묵적으로 계속 서로가 신의를 쌓아가고 있는 부분들이 분명히 있고, 그런 것들을 어쨌든 10년 동안 계속 이런 활동들을 꾸준히 하고 있고 또 저희 플랫폼이 어쨌든 죽어 있는 정지되어 있는 플랫폼이 아니라 누가 보든 보지 않던 간에 저희는 계속 업데이트를 하고 있거든요. 그래서 그러한 이제 부분들을 꽤 오랫동안 지켜봐 주시는 이제 동료 예술인들 예술인들이 동료이지 않을까. 또 해외에서는 그나마 해외 큐레이터분들이 00000이라든가 이런 분들이 사실은 저희 플랫폼 안에서 한국 작가들 작품 보고 연구하고 계시거든요. 그래서 이제 그런 부분들 해외 기관 에서 한국 작가들을 보고 그 작가들을 스크리닝 초대를 하거나 전시 기획 연구로 어쨌든 소스로 가져가실 수 있는 부분들을 저희가 브릿징 하는 것 이런 걸로 계속 유지를 하고 있다고 생각이 듭니다." (VA034)

"작가들이 이제 저희를 믿고 작품을 맡겨주시는 거잖아요. 그래서 이제 그런 활동들 안에서 저희가 활발하게 해야 되는 것들은 이제 간접적인 베네핏을 작가들에게 어떻게 줄 것인가 에 대한 고민이에요. 그래서 저희가 스크리닝 프로그램 혹은 퍼블릭 스크리닝 됐을 때 오프라인 안에서도 그런 것들이 이어질 때 저희가 아카이브에 참여하는 작가분들을 1차 순위로 이제 기획을 가거든요. 그러면 이제 아카이브에 참여한 작가들은 저희 아카이브를 통해서 본인의 작업을 어쨌든 한 번 이상은 쇼잉할 수 있는 그 기회를 마련해 드리는 것, 그리고 거기에 정당한 스크리닝 비용이라든가 작가 참여비에 대한 기준을 저희는 초기부터 가지고 있었거든요. 그래서 당시 지금은 스크리닝이나 토크 프로그램을 참여한다라고 하면 이제 피가 지급이 되는 기준들이 어느 정도 있었지만, 저희가 초기에 할 때는 기관들조차도 저희한테 이제 퍼블릭 미디어 스크린에 기획을 해달라고 하시면서 작가들한테 왜 돈을 줘야 되는지를 역으로 많이 물어보셨던 시기예요. 그러니까 그만큼 우리의 인식이 굉장히 많이 변해서 지금은 잊혀졌지만 그 이 씬조차 저는 굉장히 느리지만 어쨌든 유연하게 계속 인식이 변하고 있다라는 생각을 하고 있거든요. 그래서 아카이브를 계속 유지하는 것도 계속 뭐랄까요? 그 진정한 역할들에 대한 것들을 계속 인정받으면서 또 다른 기획들을 통해서 작가들을 같이 그 동력으로 비전을 공유하고 있는 것 이런 것이 아카이브를 계속 유지할 수 있는 원동력이지 않을까 생각이 들고" (VA034)

"그리고 작가분들도 본인의 이제 저희가 이제 수집이 대부분 무상 기증으로 진행을 하고 있어요. 지금 초반이기 때문에 그 기증 의사를 밝히시기까지 본인도 어떤 작업에 대한 정리가 한 차례 된 다음에 기증을 해 주시고" (VA033)

■ 수집 과정에서 갤러리와의 교류는 단발적으로 이루어짐
- 작가가 소속된 갤러리가 있는 경우 협의 과정에서 개입되기도 하지만, 직접적인 협력보다는 개별적인 자료 제공이나 지원 수준에서 이루어짐

■ 대안공간의 기록에 대해서도 보존 및 연구가 점차 진행되고 있음

"작가분이 어디 소속 갤러리가 있다거나하면 커뮤니케이션 과정에 갤러리가 이제 같이 개입되기도 하긴 하는데요. 직접적인 교류라고 할 수는 없을 것 같고 이제 저희가 작가 컬렉션을 수집하는 거기 때문에 거기에 이제 도움을 좀 주시기도 하고 작가분이 자체적으로 자료를 갖고 있지 않고 갤러리 어느 창고에 가 있다거나 그런 식이기 때문에 단발적인 교류는 작가분마다 다르게 있는 것 같습니다. 그리고 저희 또 수집한 자료 중에 대안공간 자료도 상당히 있어요. 몇 년 전부터 이제 대안공간 자료들 수집하고 있어서 그 기관에 대한 기관 기록이 거의 이제 조금씩 연구되고 있는 상태입니다." (VA033)

■ 국공립 기관 간의 교류는 크게 활성화되지 않았다는 의견임
- 각 기관별로 아키비스트를 두고 기록물을 수집 및 관리하도록 정책이 마련되어, 일부 국공립 기관에서는 기록물 관리에 대한 세미나를 진행하고 있으나, 기관 간의 직접적인 컬렉션 단위 연구 협력은 제한적임

"아마 국립현대미술관 측에서 이제 기록물 관리나 이런 거에 대한 세미나도 이제 기관 분들 모시고 하고 하는 걸로 알고 있어요. 그래서 이게 이제 정부에서 전체적으로 기관에 아키비스트를 두고 기록물을 수집 관리하는 아마 정책이 마련되어서 그걸 이제 필수적으로 다른 기관들에서도 해야 되는 숙제로 알고 있거든요. 그래서 그런 차원의 교류가 있기도 한데 아직 컬렉션 단위의 연구가 교류되거나 하지는 않는 것 같아요. 그거는 이제 그때그때 연구하고 할 때 그때그때 이제 방문해서 여쭙고 자문도 받고 하지만 큰 틀에서 이렇게 직접적인 교류가 아직은 일어나고 있지는 않은 것 같습니다." (VA033)

■ 일부 민간 아카이브의 경우 다양한 협력 요청을 받고 있음
- 국공립 및 해외 기관의 요청으로 작가 소개, 공동 연구 등 다양한 형태의 협력이 이루어지고 있으며, 미술관을 대상으로 디지털 아카이브 구축에 대한 노하우를 제공하기도 함

"국공립 기관에서 꽤 많이 이제 도움 요청을 주시거든요. 근데 그런 게 아주 소소하게 작가 추천 좀 해주세요 에서부터 작가 연락처 좀 알려주세요. 혹은 그 작품을 지금 풀 듀레이션이 아닌데 그냥 저희를 통해서 혹시 링크가 있으면 다 좀 공유해 주실 수 있냐라는 그런 질문도 정말 많고, 또 해외 기관에서도 사실 그런 유사한 것들, 쉽게 그런 자료들을 좀 미리 작가들하고 연락하기 전에 공유해 줄 수 없겠냐라고 하는 이런 이제 요청 굉장히 많거든요. [...] 그리고 국공립 차원에서는 저희가 이제 연구 집단으로도 많이 아시고, 어떤 곳에서는 에이전시처럼 생각하시기도 하기 때문에 이제 그런 것들을 같이 컨택 포인트 안에서 의논을 하고 협력 기획이라든가 협력 연구에 대한 또 오퍼들이 꽤 있거든요." (VA034)

”미술관들이 디지털 아카이브에 대한 것들을 운영하시지 않으시더라도 미래 이제 정책 계획 안에서는 디지털 아카이브화하는 것들에 대한 이제 기반을 대부분 목표로 갖고 계시기 때문에 그러한 이제 자료들에 대한 것들을 어떻게 디지털 라이징 할 때의 문제점이라든가 혹은 나중에 디지털화해서 온라인 플랫폼을 운영할 때 운영하는 방식이라든가 이런 것들은 이제 저희의 구조들을 많이 이제 여쭤보시기 때문에 그런 부분들에 대한 리소스를 또 제공해 드리고, 실제로 [...] 거기도 오픈하시기 전에 어떻게 수익을 안 내면서 온라인 플랫폼을 운영할 수 있느냐, 왜냐하면 온라인 플랫폼 운영한다는 것 자체가 비용이 굉장히 많이 들거든요. 그래서 인력이라든가 이런 것들도 있어야 되고 또 서버 운영을 만약에 할 경우에는 정말 어마어마한 자본이 들어가는 거기 때문에 그런 것들을 하지 않으면서 온라인 아카이브 플랫폼을 그렇게 장시간 운영할 수 있는 그런 노하우들 이런 것들을 저희가 알려드리기도 하고요. 그러니까 되게 다양한 협력 포인트가 있는 것 같아요. 저희가 국공립 기관에 미디어 예술 아카이브를 연구를 도와드리기도 하거든요. 그러니까는 이게 학예사분들이 다 못하시기 때문에 이제 외주 연구가 있을 경우에는 그런 아카이브 목록에 대한 이제 분류에서부터 이런 방식들 혹은 이제 세대별로 어떤 식으로 한국 현대미술 안에서의 싱글 채널이라든가 비디오 아트 분류가 되고 있는지 혹은 현황 파악은 어떻게 해야 되는지 이런 것들에 대한 협력까지도 이제 저희가 해드리고 있는 상태입니다.” (VA034)

나. 생태계 변화와 이슈 : 아카이브

기관별 기록의 분산으로 연구의 연속성이 단절되는 한계
일부 디지털 아카이브는 미디어 아트의 유통 방식에 대해서도 고민

■ 기록이 기관별로 분산되어 있어, 통합적인 연구와 정리가 어려움
- 각 기관이 개별적으로 자료를 수집하고 있어, 미술사가 단절적으로 기록되고 있음.
- 작가 및 매개자들이 여러 기관에 자료를 나누어 기증하는 경우 연구의 연속성이 부족해짐

"지금 기록이 다 흩어져 가지고 그냥 독립적으로 다 개별 전투를 하고 있는 거거든요. 세마는 세마대로, 국립현대는 현대대로, 민간에서 개인들은 또 개인대로 지금 미술사를 같이 쓰지 못하고 독립적으로 흩어져 있는 것들을 그냥 그 안에서만 소화하고 있기 때문에 그런 것들을 한번 정책적으로 사업을 만들어 주시면 그런 다양한 연구자들이라든가 이런 기획자들이 좀 모일 수 있지 않을까 이런 생각을 좀 하고 있어요." (VA034)

"작가분들이나 매개자분들이나 자료를 기증할 때 쉽게 이거는 조금 국현에 주고 요 정도는 조금 시립에 주고 이 정도는 조금 아르코에 넣어야지 뭐 이런 식으로 생각하시는 분들 있어요. 그러니까 선심 쓰듯이 이렇게 하시는 분들이 있는데 그럴 때 저희는 자료가 흩어지는 게 훨씬 안 좋으니까 어느 기관 하나를 정해서 그 기관에서 수집하고 관리할 수 있도록 결정을 해달라는 식으로 말씀을 드리거든요. [...] 그렇게 자료가 흩어지면 연구를 하기가 쉽지가 않습니다." (VA033)

■ 온라인 아카이브에도 물리적 공간 기반 사업과 동일하게 많은 비용이 필요
- 일반적으로 아카이브 구축 시 자료를 디지털화하고 있고, 이를 위해 전문 인력비, 연구 리서치비, 클라우드 시스템, 플랫폼 구축 및 유지 비용 등 다양한 운영 비용이 포함됨

"온라인 사업도 오프라인 장소성 기반 사업만큼이나 예산이 듭니다. 아시겠지만 전문 인력비, 연구 리서치비, 그리고 그런 것들 이관할 때 필요한 일들 그래서 그리고 서버를 운영하지 않지만 클라우드 시스템이라든가 플랫폼 구축을 하는 데 있어서 디자인 비용이라든가 플랫폼 유지 비용이 굉장히 많이 들거든요. 그래서 그런 부분들 그런 것들을 또 저희가 항목에 넣을 수 있을지 이런 고민들 좀 있는 거죠." (VA034)

"기관들조차도 그렇게 버짓이 있어도. 그게 얼마나 어려운 사업이라는 거를 다 아시고 또 굉장히 장시간 지속돼야 되기 때문에 엄청난 예산이 드는 사업이거든요." (VA034)

"수집을 하면 사실 예산이 상당히 많이 들어가요. [...] 공공성 확보 측면에서는 우선 모두가 다 열람해서 디지털 열람해서 볼 수 있도록 디지털화를 거의 많이 하고 있고 대신 책이나 단행본의 경우는 다 저희가 디지털화할 수 없죠. 그 자체의 저작권이 있기 때문에 그런 목차나 그 안에 작가의 필적이 담겨 있다거나 그런 부분까지라도 디지털화해서 이제 모든 사람이 웹상에서라도 다 볼 수 있도록 하고 있고요." (VA033)

■ 온라인에서 디지털 아카이브를 구축하는 것뿐만 아니라, 전시장, 미술관 등 오프라인 공간에서의 순환 구조를 기획하는 것도 중요함

- 기업이나 문화재단이 보유한 미디어 월에서 콘텐츠를 반복 재생하는 구조를 활용하여 작가들에게 사용료를 지급하는 모델 등

"미디어 아트는 판매가 굉장히 어려웠고 특히 비디오 아트라든가 이런 싱글 채널 기반의 정말 스트리밍 되는 작품들은 판매가 너무 어려웠었고, [...] 저희 플랫폼에 모여 있는 작가들이 대부분 비물질 예술을 하는 작가들이잖아요. 그러니까 미디어 아트 어쨌든 거기에 들어가 있는 콘텐츠들은 대부분 영상 작업이기 때문에 그래서 판매에 대한 기대치는 거의 작가들이 이제 거의 하지 않고, 대부분 뮤지엄 컬렉션을 목표로 삼는 거 하나, 그리고 이제 기업 문화재단 안에서 컬렉션 되는 거 공공미디어 스크린이라든가 이런 곳에서 이제 스크리닝 되면서 아티스트피라든가 작품의 상영료를 받는 것 이런 이제 기준들이 좀 생긴 거죠. [...] 원래 갖고 있는 작업인데 그 상영료를 그러면 책정했을 때 얼마로 책정해야 되는 게 또 합당한 것인가에서부터, 기존에 있는 작품들을 그냥 리플레이 하는데 왜 돈을 줘야 되냐에서부터 이런 부분들이 있는 거죠. [...] 스크리닝 한다라는 거는 무한 자원이긴 하지만, 일정 부분의 어떤 지적 재산권에 대한 정당한 보상들은 약소하더라도 저희가 규정을 만들어서 계속 계속해서 반복해서 드려야 되는 게 맞는 것 같거든요. [...] 이제 외부 프로젝트라든가 전시에 이제 버짓이 있는 경우에는 상영이든 전시든 거기에 대한 최대한의 이제 상영료 그리고 전시료 이런 책정들을 해서 드리려고 노력을 하고요. 공공미디어 스크리닝에서도 제 생각에는 판매가 안 되기 때문에 많은 작가들이 여러 플랫폼 안에서 쇼잉이 되는 걸 일단 목표로 삼아야 될 것 같아요." (VA034)

"디지털 아카이브로 모여져 있는 것도 굉장히 중요한데 그것이 현장에서 어떻게 재순환될 수 있게 기획으로 풀어지는가도 사실은 하나의 또 연구거든요. 그래서 온라인에서 보여지는 것 그리고 전시장이라든가 미술관에서 또 보여지는 것 이런 것들에 대한 이제 순환을 계속 저희도 관객들에 대한 반응 같은 것들을 계속 저희는 관찰하는 것 같아요." (VA034)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할 : 아카이브

장기적 관점에서 아카이브 지원정책 수립
통합적인 미술사 구축을 위해 아카이브 기관 간 협력 필요

1) 아카이브 지원 정책의 방향성

■ 장기적인 시선을 가지고 아카이브를 지원해야 함

- 아카이브의 구체적인 형태는 수집 목적에 따라 유동적으로 변화할 수 있음. 변화하는 것을 지속적으로 아카이브라는 목적하에 지원할 수 있어야 하며, 국제적 경쟁력을 확보하기 위해 최소 10~20년 이상 지속될 수 있는 장기적인 지원이 필요한 시점임

■ 미술사 정리를 위한 기관 간 협력 필요성

- 현재 기록이 기관별(국공립 기관, 민간 아카이브 등)로 단절되어 있어 미술사가 통합적으로 정리되지 못하고 있으며, 기관 간 협업을 통해 각 기관의 특징에 맞는 자료를 수집하고 관리할 수 있도록 정책적으로 조정할 필요가 있음

”저는 이 생태계를 만드는 것 자체가 사실은 아카이브가 기반이 되고 있다라고 생각을 해요. 그래서 이게 아카이브가 중심이 되어야지만 해외 기관에서 왔을 때도 한국 현대미술 쫙 펼쳐놓고 어떤 얘기할 수 있어 라는 게 되면서 전시도 읽어지고 거기서 비평도 나오게 되고 어떤 이제 담론도 거기에서 출발하게 되고 이러는 거지 사실은 어떤 시류에 휩쓸려서 트렌디 이슈가 생겼다라고 하면 그걸로 우르르 지원이 되고 나서 휘발되는 것들을 저희는 너무 오랜 시간 봤기 때문에 변하지 않는 거는 저는 딱 아카이브인 것 같거든요. 거기에서 나오는 비평, 전시 기록, 그래픽 디자인 이런 모든 것들이 다 예술 콘텐츠로서 하나의 생태계에 뭔가 자리를 잡아야지만 된다라고 생각을 해서 저도 말씀드리고 싶은 거는 온라인 플랫폼 지원 사업이든 아카이브 사업이든 간에 다양한 형태의 아카이브의 목적이 있다라는 그러니까 어떠한 콘텐츠를 어떠한 목적으로 아카이브 하냐에 따라서 플랫폼의 형식이나 성격은 분명히 유연하게 변할 수 있다. 그리고 그 변화할 수 있는 것들을 어떻게 지속 가능하게 이 항목에서 끌고 갈 수 있을 것인가 그게 최소한 그래도 10년, 20년 이상은 가야지 저희가 맨날 국제 교류하면서 얘기하고 있는 해외 기관들을 좀 따라잡을 수 있거든요. 그래서 그런 부분들은 그래도 위원회가 제일 큰 기관이니까 그런 곳에서 그런 아카이브 정책을 조금 약간 씨앗을 뿌려주셨으면 좋겠다라는 생각은 늘상 개인적으로 하고 있습니다. 그게 돼야지 사실은 역사에 대한 기록 차원에서도 뭔가 한국 현대미술사를 정리할 수 있지 지금 기록이 다 흩어져 가지고 그냥 독립적으로 다 개별 전투를 하고 있는 거거든요. 세마는 세마대로, 국립현대는 현대대로, 민간에서 개인들은 또 개인대로 지금 미술사를 같이 쓰지 못하고 독립적으로 흩어져 있는 것들을 그냥 그 안에서만 소화하고 있기 때문에 그런 것들을 한번 정책적으로 사업을 만들어 주시면 그런 다양한 연구자들이라든가 이런 기획자들이 좀 모일 수 있지 않을까 이런 생각을 좀 하고 있어요. 그래서 모든 것들은 좀 다 기록될 필요는 있겠다. 비평에 대한 기록도 저는 그렇게 생각을 하거든요. 그래서 저희 차원에서도 영상 예술 무빙 이미지에 대한 비평 플랫폼을 오픈을 하려고 해요. 그러니까 저희 자체적으로도 하고 있긴 하지만 그러니까 아예 독립적인 비평 플랫폼을 따로 운영을 해서 그것을 또 하나의 이제 기록 차원으로 하는 것 그래서 그런 사업들의 항목들을 좀 많이 만들어 주시면 좋겠다.” (VA034)

“다른 기관들도 아마 똑같이 생각하실 텐데, 저희가 이제 수집을 하는 이유는 그 수집 자체도 중요하지만 그걸 가지고 무언가를 연구하고 싶고 그것이 이제 우리 미술사 한국 현대미술사 안에서 조금 중요한 지점을 차지했으면 좋겠다. 우리가 그동안 발굴하지 못한 면을 좀 연구해서 같이 공유하고 싶다라는 의지가 강한데, 그렇게 자료가 흩어지면 연구를 하기가 쉽지가 않습니다. 그래서 어느 기관마다 조금 특징이 있으면 서로 이제 공유하기보다 찢어서 공유하기보다 어느 한 곳으로 몰 수 있도록 서로 도움을 주는 식으로 진행이 되면 좋을 것 같다는 생각을 했고요.” (VA033)

■ 온라인 플랫폼의 성격과 아카이브의 목적에 따른 다양하고 유연한 지원 모델이 필요함

- 충분한 선행 연구를 진행하여 플랫폼과 아카이브의 성격에 맞는 지원 정책이 마련되야 함
- 또한, 공공 지원에 따라오는 행정적 제약에 대한 부담을 줄이고 연구 및 운영의 자유를 유지할 수 있는 지원 방식이 마련되어야 할 것임

”저희는 이제 꽤 오랜 시간동안 이제 공모 사업에 지원을 전혀 안 하고 있거든요. 그러니까 출판에 대한 부분만 일부 이제 00이라든가 번역 지원 사업이라든가 이런 것들에만 좀 하고 있고, 거의 이제 플랫폼 자체에 대한 사업에 있어서는 이제 지원을 하지 않고 있는데 [...] 공모 사업들을 지원을 할 때도 그렇고 심의를 할 때도 구조를 보면 대부분 오프라인의 전시 기반의 사업 지원이라든가 혹은 작품 제작 창제작에 대한 지원 사업이라든가 이렇게 크게 두 개밖에 없어요. 거기 안에 최근 몇 년 사이에 이제 연구 비평이 중요하다라고 해가지고 연구 출판 지원 이렇게 이제 크

게가 있는데, 사실은 사실 이 세 개에 다 해당돼서 뭔가 사업 지원을 할 수도 있을 건데, 애매한 부분이 온라인 플랫폼이라고 하는 것과 아카이브에 대한 것들이 인식이 많이 좋아지셨지만, 제가 볼 때는 팬데믹 때 딱 그게 저는 전면적으로 드러났다고 생각하는데 온라인 지원 사업 굉장히 많았거든요. 원래 있었던 온라인 사업이라고 하는 그 항목 자체에 대한 연구가 안 돼 있는 상황에서 온라인 지원 플랫폼 정책이 딱 뿌려지니까, 요즘에 메타버스가 이슈야 메타버스를 새롭게 만드는 창 제작 지원이라든가 온라인 플랫폼사 이렇게 돼버린 거예요. 그러니까는 온라인 플랫폼에도 되게 다양한 게 있잖아요. 플랫폼의 성격에도 아카이브의 목적에 따라서 엄청나게 다양한 성격 부류들이 가능하고 거기 안에서 일어날 수 있는 다양한 사업들이 사실은 있거든요. 그거 자체에 대한 연구 정책이 기반이 돼서 공모 지원 사업이 사업화로 이루어 되는데 그런 게 없이 그냥 온라인으로 다 이제 뭐랄까요? 전환돼야 되는 급박한 상황 때문에 다 그런 식으로 전환이 되다 보니까 메타버스 플랫폼 지원이 엄청나게 많아졌지만 지금 다 사라졌잖아요. 온라인 플랫폼 지원 사업에서 있는 정책들 안에서 뭔가 설득하는 과정 자체가 좀 힘들었던 것 같아요." (VA034)

■ 1차 자료 아카이빙을 위한 작가의 인식 개선과 작업 공간 지원 필요성

- 연구자들이 제작한 도록이나 연구집 뿐 아니라 작가의 1차 자료를 보존하는 것이 필요
- 그러나 1차 자료는 작업 공간의 부재, 변경으로 인해 흩어지거나 소실되며, 장기적인 보존이 어려움
- 체계적인 보존을 위해, 안정적인 공간을 확보하는 것이 중요하며, 이를 위한 정책적 지원이 고려될 필요가 있음

"저희가 중요하게 생각하는 건 작가의 1차 자료거든요. 그러니까 작가가 직접 생산한 메모 그게 이제 어딘가에 이제 공개가 되지 않았더라도 조그마한 메모라도 그게 이제 그 작가의 사유를 드러내고 있다면 그런 작가가 직접적으로 생산한 1차 자료 작가의 말이 됐던 글이 됐던 그 과정 중에 있던 드로잉이 됐던 스케치가 됐던 그걸 굉장히 중요하게 생각하는데 작가분들은 그렇게 생각 못하시는 경우가 많아요. 창피해서 숨겨야 될 거 아니면 나중에 갖고 있다 버려야 될 거라고 생각했다거나 자기 입장에서 중요한 거는 연구자들이나 큐레이터들이 생산해낸 도록이나 연구집이 더 중요하다고 생각하시는 것 같아요. 그래서 작가분들이나 다른 기록을 이제 생산하는 소장 다른 매개자분들도 마찬가지인데, 본인의 자료에 대해서 어떤 식의 아카이브가 아카이빙 되는 게 중요하게 생각하는지 약간 의식이 조금 다 이게 공동으로 조금 형성이 됐으면 좋겠다는 생각이 들었고, 그러기 위해서는 자료를 이제 소실되지 않게 잘 모아야 하는데 그러기 여건상 쉽지 않다는 게 많이 느껴졌어요. 이를테면 작업실이 빈번치 못해서 레지던시를 이제 많이 돌게 된다든가. 그러면은 어느 한 물리적인 장소 자체가 이제 부족한 거죠. 그 작업 자체도 유지하기 힘들고 그래서 어떤 비평 지원 같은 거 좋긴 하지만 물리적인 공간 지원도 상당히 필요할 수 있겠다는 생각을 했거든요. 이제 인터뷰하면 그전에 생산했던 그거 있으면 좋겠는데 그건 어디에 남아 있나요? 물어보면 그거 이미 버리고 없죠. 약간 이런 게 태반인 거예요. 저희는 그게 있으면 이 작품이 나가기 전에 무엇을 이제 얘기하고자 했는지를 그걸 보고 싶은데 소실된 경우가 많아서 근데 그게 이제 현실적인 물리적인 공간에서 오는 경우도 많더라는 것을 네 알게 됐습니다." (VA033)

■ 디자인 분야에 대한 공적 지원

- 2000년대 중반 이후 그래픽 디자인은 단순한 서비스 제공을 넘어 시각예술 창작의 영역으로 확장되고 있으나, 별도의 지원 사업이 없고, 시각예술의 범위에 포함될 수 있는지 모호한 상황임
- 시각예술 내 특정 슬롯을 설정하여 그래픽 디자인 기반 창작 활동을 지원하는 방안도 고려가 필요함

"다양한 재단이 있는데 그래픽 디자인에 관련된 활동에 대한 슬롯이 아예 없거든요. 근데 이제 그게 아마 원래 디자인이 공예로 분류되어 있어 오기도 했고 실제로 이제 서비스를 제공하는 거에 많이 주안점이 맞춰져 있다 보니까 아마 예술에 대한 분야를 나눌 때 아마 디자인이 좀 들어가기가 애매했을 거라고 저도 생각을 하고 있어요. 근데 이제 거의 이제 2000년대 중반 이후 그래픽 디자인이 그냥 이제 뭔가 어떤 서비스를 제공하는 것에서 그친다기보다 꽤 이제 시각 예술 분야 안에서 다양한 접지 지대를 이루고 있다고 생각을 하거든요. 그리고 이제 창작을 할 수밖에 없는 입장이다 보니까 이게 시각 예술 안에서 완전히 배제될 수 있는 것인지에 대한 의구심이 사실 있어서 [...] 그래픽 디자인에 대한 시각 예술 활동, 시각 예술 분야로 좀 이렇게 뭔가 이렇게 뭐지 인볼브 될 수 있는 어떤 활동 영역이 분명히 있는데, 이 부분들에 대한 뭔가 나라의 지원이라든지 계획 같은 것이 있을지 아니면 여지가 있을지 그런 게 항상 좀 궁금했어요. 제가 늘 사비로 했거든요. 전시 진행을. 이게 사실 저희 입장에서 예술로 보기가 저희 디자이너 내부에서도 어떤 부분이 예술이냐 어떤 부분이 실무냐 약간 이런 것에 대한 논의가 아직도 많이 이루어지고 있는데, 최근에는 그래픽 디자이너들이 자체적으로 전시를 꽤 많이 하고 있는데 뭔가 비용을 좀 확보를 하려면 거짓말을 해야 돼요. 그 기금을 신청할 때 약간 이제 디자인이 아닌 것처럼 얘기를 하거나, 아니면 전시 주제 안에서 당사자들은 디자이너지만 이게 예술 분야 안에서 어떤 주제로 연결이 된다라는 그런 좀 거짓말을 해야 되는 상황이 있어서 물론 그때 이제 사업 비평해 주시는 분들께서 다 이제 성과, 성과 평가를 해 주셔서 디자인 전시라는 건 다 알고 이제 진행을 해 주시긴 했는데 약간 그런 스탠스에 대한 차이가 아직도 좀 있는 것 같고, [...] 문화예술 쪽에 이 전반적으로 좀 지원이 줄어들고 있는데, 사실 그러다 보니까 아직 이게 예술의 편승을 할 수 있냐 아니냐 예술 기금에서 이걸 가능한 일이냐 아니냐 이런 것도 이제 모르는 상태에서 이런 게 계속 지속될 수 있을까 이제 뭐 이렇게 좀 고민이 늘 있었거든요. 딱 그래픽 디자인을 지원합니다라는 것은 엄청 어렵겠지만 그래도 가능한 어떤 슬롯이 있는지" (VA035)

[그룹 2-4] 창작환경

1. [그룹 2-4] 참석자 명단

■ [그룹 6-2] 인터뷰 참석자는 아래와 같이 협의체 4인, 참석자 3인으로 구성됨

[표 2-7] 참석자 명단 - [그룹 6-2] 창작환경

구분	참석자 구분	참석자 분류	참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 6-2] 창작환경	연구협의체(n=4)		VA-A			
			VA-B			
			VA-F			
			VA-G	-	-	-
	참석자(n=3)	미술부문 협단체	VA060	남	60대	28년
		미술부문 협단체	VA061	여	50대	14년
		저작권 관련 변호사	VA062	여	50대	22년

2. 주요 논의 사항

■ 창작환경에서의 불공정 현황
- 아티스트피 도입 경과
- 기획 현장의 불공정 계약 구조

■ 저작권 부문에서의 불공정 현황
- 저작권 침해 유형과 대응의 한계점

■ 지속가능한 창작환경을 위한 개선과제 및 공공부문의 역할
- 아티스트피 지급에 대한 기준 마련 필요
- 법적 지식 교육 제공
- 저작권 관련 기구, 시각예술 분야 특화 분쟁조정기구 지정 필요
- 공동장비센터 구축의 필요성

■ 아티스트피 해외사례(덴마크 등)

3. 세부 논의 사항

가. 분야 현황 및 이슈

시각예술 현장의 불공정 계약과 권리 보호 사각지대
창작 노동에 대한 보상 미비와 저작권 침해, 계약 구조의 문제 여전히 존재

1) 아티스트피 도입 경과

■ 아티스트피가 도입되었지만 여전히 선택사항처럼 다뤄지고 있음

■ 예산의 구조 속에서 아티스트피가 후순위로 밀리거나 편성 자체가 누락되는 일이 발생함

- 전시나 프로젝트 참여 시 아티스트피가 작업비와 구분되지 않고 모호하게 운영되는 경우가 많음. 노동의 대가로서 아티스트 피가 지급되어야 함
- 예산이 전부 소진되었다는 이유로 지급을 회피하는 경우도 있음

"창작 대가 창작 환경하고 같이 말하면은 지금 현재 ○○○○○○○(미술관)에서 전시하는 거예요. 이게 100개예요. 작품이 대략 100개래요. 근데 이 작가가 이 로비 ○○○○○○○(미술관) 로비에서 전시를 하는데 어려움이 많았어요. 왜냐면 도자기니까 깨지기 쉽잖아요. 그래서 운송도 아주 힘들게 해야 되고. 또 컨셉에 맞춰서. 좌대를 다시 만들어야 되는데 좌대가 100개가 되잖아요. 그러면은 그 00미술관에서 이 소모품에 대해서는 해줘야 되는데 예산이 없다. 그러고선 안 만들어지니까 작가가 75개를 만들었어요. 좌대를. 그리고 또 여러 가지가 있는데요. 이제 설치가 길다 보니까 이런 경우에 설치가 길으면 걱정이 되고 그러니까 작가가 열흘 있었는데 3일간만 숙식 제공을 하고 있어요. 나머지 7일은 작가가 다 부담하고요. 그리고 그래서 결과적으로 작가비라고 만들어졌잖아요. 이 사람이 그래서 작가비를 30만 원 받았어요. 결과적으로. 그럼 너무 억울할 거 아니에요. 이게 뭐야. 지금 얼마 되겠어요. 도대체가. 이 노동력에. 한 몇 개월을 긴장해가지고 이 작품을 전시를 해서 만들었어요. 그래서 이거 이제 또 다른 문제가 생겨요. 여기서 작가비라는 명목은 있어요. 그렇지만 예산이 없다고 말하면 모든 게 다 해결됐다고 말을 해요." (VA060)

2) 기획 현장의 불공정 계약 구조

■ 지방자치단체는 직접 계약하지 않고 문화재단 등 하부 기관을 통해 사업을 시행함으로써 책임을 회피함. 더 나아가 재단은 기획사에 하청을 줘 실질적 실행과 계약 책임을 기획사에 전가함. 그러나 지시는 여전히 시와 의회 등 위에서 내려오며, 실무자는 여러 행정 주체의 지시를 따라야 하는 불편한 구조 속에 놓임

- 예산과 권한의 불균형으로 인해 현장의 기획자나 감독은 매우 불리한 위치에 놓이게 됨

■ 지자체 행사의 예술감독으로의 계약 과정에서, 불투명한 계약 구조로 불합리한 대우를 받은 사례 존재

- 갈등이 발생하자 상대측은 '유상위임계약'이라며 즉시 직무배제 및 해임이 가능한 구조라고 주장함. 계약서에는 소명 절차나 해임 요건이 명시되어 있지 않아, 법적으로도 보호받기 어려운 상황이었음

"시는 말하자면 책임이 없다라는 거를 하기 위해서 시는 항상 그 밑에 어떤 재단 같은 거를 두잖아요. 문화관련한. 그러니까 재단이 계약을 하고 시행을 한다. 나는 모른다. 이런 식으로. 거의 대부분 다 그런 식으로 모든 기획이 이루어지고 근데 이제 재단이라고 하면 근데 이제 시랑 연관을 가질 수 있잖아요. 시에 구속된 조직이니까. 그런데 예를 들어서 거기에서 더 나아가서 기획사한테 또 이렇게 하청을 주면서 거기에 이제 기획사랑 모든 다 계약을 해라. 보통 이제 그렇게 가니까. 더더욱이 그 저기 지방자치단체의 경우는 책임을 못 빠질 수 있는 게 너무 많아요. 근데 실제 모든 지시는 시에서 하는 거죠. 여기저기서 막 청탁을 하는 거죠. 막 이걸. 그러니까 지금 위에 시어머니가 한 3, 4명이 있는 거예요. 의회까지가. 대행사 협상이 안 됐으니까 너 책임 나. 이런 식으로. 대행사가 예산을 다 가지고서 집행을 하니까 너는 그냥 거기 따라가. 약간 이런 식으로. 그러니까 사실은 굉장히 왜곡된 구조를 만들 수 있게 도구를 그렇게 해놓고" (VA062)

"예술감독을 추대했었을 때의 어떤 방식 같은 것들을 보게 됐을 때는 저는 시장의 임명을 받았다고 생각했는데 그렇지가 않고 그게 일종의 문제가 불거지고 나서 소송을 하고 보니 그쪽에서 저를 공격하는 방식이 뭐였냐면 유상위임 계약이라는 것을 이야기를 하더라고요. 그들이 했었던 게 뭐였냐면 바로 회의선상에서 직무 배제를 해버렸거든요. 그러면서 이제 다음 회의에 못 나오게 하고 자기 마음대로 하고 제 기획을 다 뺏어가고 뭐 그동안 했었던 기획서들을 다 자기들이 이제 하고 뭐 이렇게 했는데 그때 그 했던 유상위임 계약이라는 게 그거라더라고요. 예를 들어가지고 변호사하고 클라이언트의 관계에서 you fire 이러면 이제 그냥 바로 그냥 그 자리에서 소명의 절차가 없다라는 거예요. 그런 어떤 그런 식으로 해서 우리가 너를 직무 배제하고 해임을 시켜도 상관없는 구조다 뭐 이런 거를 어떠한 것에도 명시가 돼 있지 않고 계약서상에도 명시가 돼 있지 않고 해서 그러니까 이제 법적으로는 제가 불리한 상황이 됐더라고요." (VA061)

■ 지방자치단체에서 기획자 표준계약서를 사용하는 사례가 거의 존재하지 않았음

- 국가와 지자체는 표준계약서 사용을 권장만 할 뿐, 강제하거나 의무화하지 않고 있으며, 비엔날레, 문화체육관광부, 예술경영지원센터 등 주요 기관에서도 기획자 계약서를 마련하지 않았음
- 현재 사용되고 있는 기획 관련 계약서는 기획자의 권리나 지위에 대한 존중이 부재함

"이게 지금 기획자의 권리 때문에 저희가 이게 예술기획자의 권리 보장을 얼마나 해주는지에 대한 실태조사를 아마 그때 표준계약서를 얼마나 이제 비엔날레나 그런 지방자치단체에서 하고 있는지를 봤는데 기획자의 표준계약서를 쓰고 있는 데가 한 군데도 없었어요. 저희가 너무 놀래가지고 그때 제가 선생님 말고 또 다른 이제 협회에 계시는 분들이 좀 주셨잖아요. 네. 네. 그때 너무 놀래가지고. 어쩌나 이게. 정말 심지어 예술경영센터는 뭐 안 썼구나 뭐 아무튼 문화관광부에서 하는 것도 안 썼구나 뭐 그래가지고 제가 기관에서 이렇게 미술 뭐 관련한 이런 거를 계도하고 교육을 해야지 이게 지금 무슨 일이고 막 이러면서 진짜 그때 너무 충격을 받았고." (VA062)

"그 계약서라고 하는 것들이 다 넣은 내용이 중구난방이에요. 기획자의 어떠한. 권리를 부담받을 수는 없어서. 기획자로서의 이런 부분에 대한 존중이 없는 거예요. [...] 지금 이제 권장만 하고 있잖아요. 계약서를. 네 맞습니다. 그러고 이 부분에 대해서 기획업이라는 업자만 사용할 수 있는 약간 의무조항을 두고 있고. 나머지 사실은 오히려 국가나 지방자치단체는 없단 말이에요. 그래서 너무 이게 말이 안 된다라는 생각을 정말 했어요. 아니 자기가 제대로 하지 않나. 그래서 그거를 기획업자한테만 하고. 그것도 과태료 규정이 있거든요. 그거를 뭐 서면계약 안 하면. 그래서 이거는 정말 약간 사각지대에 속하지 않나라는 생각을 했습니다." (VA062)

3) 저작권 침해 유형과 대응의 한계점

■ 시각 분야 저작물에 대한 권리 인식이 낮고, 지속적으로 문제가 발생하나 작가 개개인이 대응하여 효과를 보기에는 어려운 현실임

- 민간 침해 사례 : 유명 작가의 작품을 카페나 인스타그램을 통해 무단으로 도용하고, 상품화하여 판매하기도 함. 소송을 제기했으나 상대가 조정에 불응하고 오히려 주목받으며 상황 악화. 작가는 지치고 실익 없음.
- 해외 침해 사례 : 국내 작가의 작품이 중국에서 산업화 수준으로 불법 복제됨. 중국의 전문단체 도움을 받아 소송을 진행하여 일부 승소했으나, 보상액 미미하고 소송 장기화로 현실적 어려움 존재
- 공공기관 침해 사례 : 구청에서 작가 이름 없이 작품을 사용함. 항의하려 했지만 두려움과 고립감으로 침묵, 해결 지연

"어떤 작가의 작품이 뜨니까 이거를 그대로 베낀 거예요. 카페에서. 그리고 이제 벽화를 만들고 뭐 상품도 만들고 그리고 뜨니까 이제 특히 어린애들이 그 화색을 좋게 만들어가지고 인스타그램에서 팔고 그런대요. 그리고 이제 뭐 당근마켓에서 팔고 그래서 작가가 가서 그거를 이제 고객인 것처럼 해가지고 잡았더니. 너무 어린애인 거야. 이거는 어린애가 그러니까 이건 너 그만둬. 그러고서 이제 풀어주고 그랬는데 이제 문제는 이제 이 벽화 그린 게 있잖아요. 그 카페예요. 카페에서 이제 소송을 걸었죠. 저작권연합회에서 이제 MOU를 맺은 법률단이라고 해야 되나? 법 있어요. 그분들이 이제 소송을 걸었어요. 이제 그 카페에다가. 그랬더니 더 좋아해요. 그런 데서 이제 하죠. 네. 네. 그래도 갤러리 뭐 화랑협회 나오는 거는 다 계약이 있고 뭐 그렇죠. 그렇지만은 온라인에서 이루어지는 거는 통제를 못하는 거예요. 아무도. 그리고 관심도 없고 작가만 그냥 고민을 하고 그러는 거죠. 그리고 이제 소송도 안 하고 벌금 때려도요. 별로 벌금도 별로 안 많대요. 작가한테 이득이 없는 거예요. 힘만 들지. 그리고 거기도 1심 2심 하면서 카페는 더 유명해지고 뭐 그럴 거 아니에요. 그러니까. 그러니까 소송도 안 해도 안 돼요." (VA060)

"이 작가가 중국에서 산업화가 됐거든요. 산업화라는 말을 쓸 수가 있는 거예요. 중국은 방대하니까. 중국은 저작권법이 좀 우리랑 틀리대요. 그리고 거기도 신고제가 맞는데 하여튼 우리랑 틀리다. 그래서 우리가 섣불리 우리가 소송을 하면 다 진다. 그러니까 중국 쪽하고 뭔가 해야 되는데 다행히 중국 이런 전문 단체. 무척 전문적이더라고요. 그런 식의 단체랑 지금 그 작가 사건을 소송하고 있어요. 근데 역시 아시겠지만 소송은 무척 오래 걸리거든요. 그거 작가가 어떻게 다해요. 작가는 하지 못해요." (VA060)

"구청에서 이 작품을 샀어요 샀는데 작가 이름을 뺐어요. 그리고서 이거 왜 작가 이름을 빼냐 이랬더니 대답이 없어요 그래서 이런 경우에 구청은 지금 문제가 있어요. 어찌 됐건 지금도 해결이 안 됐고요. 이게 꽤 오래됐고 작가가 이랬을 때 겁이 나요. 항의를 하는 게. 그래서 조심조심 뭐 전화 한 번 걸고 끝나는 거고 혼자만 뭐 이렇게 알고 아무도 모르는데 저는 이거는 내가 해결할게요. 그래도 나한테 자료를 안 주더라고요. 그랬다가 이제 올 초에 이 자료를 받아가지고 이제 지금 드릴 수가 있는 거예요." (VA060)

나. 개선과제 및 공공부문의 역할

창작권 보장과 공정환경 조성을 위한 역할 수행 필요
저작권 문제 및 기관과의 분쟁을 조정하는 역할을 맡을
시각예술 분야의 독립적인 기관이 요구됨

1) 아티스트피 지급에 대한 기준 마련 필요

■ 아티스트피에 대한 지급 기준이 명확히 마련되어 있지 않아, 작품 1점 내도 30만 원, 100점 내도 30만 원 지급되는 불공정한 사례가 발생함

- 아티스트피 산정 기준이 부재하여 기관마다 지급 기준이 상이하고 예술가들은 자산 축적이 어려움. 예산 편성 시부터 구조화된 지급 기준이 필요함

"어떤 사람은 한 점 내고 30만 원을 받고 이분은 100점을 내고 30만 원을 받아요. 그런 뭔가 여기서 구분이 있어야 되지 않느냐. 차등. 뭔가 있어야 되지 않느냐. 또 어떤 분 같은 경우에는 원로라고 주장하시는 분도 있을 테고. 그러니까 나는 더 받아야 돼. 그러니까 이 부분도 한번 고려를 해야 되지 않겠느냐. 그래서 이 부분 쉽지는 않다고 봐요. 저는 원래 지금도 처음에도 그랬어요. 다 똑같죠. 난 상관없어. 내가 더 잘났다고 할 수도 없어. 그리고 어린 작가한테도 더 줘야 돼. 이런 식으로. 동등하게 하지만 이 경우를 보니까 차등 지급이 돼야 되지 않느냐. 이런 지점을 한번 발견했고요." (VA060)

2) 법적 지식 교육 제공

■ 예술계 종사자의 계약 인식 부족과 법률 교육 필요성

- 불공정성을 인지하지 못한 채로 계약을 맺고, 이후 분쟁과 소송을 겪으며 법적 자문을 받고 나서야 계약 구조의 문제를 인식하게 된 사례가 있었음
- 이 같은 상황은 많은 예술인에게 법률 교육과 계약 검토 역량 강화의 필요성을 시사함

"이제 우리가 교육이 또 필요한데 저도 예술감독으로 이제 그 지방자치단체에서 이렇게 추대를 해가지고 한 게 처음이다 보니 거기 계약서를 봤을 때 불공정이라는 걸 파악을 못한 거예요. 그 당시에는. 그러니까 이제 상황이 이제 이렇게 터지고 나서 저도 소송을 하고 이제 제 의뢰, 제가 의뢰했었던 변호사도 이렇게 하면서 이제 그다음부터 이제 법 공고를 하고. 뭐 이렇게 계약서도 보고 이러니까 참으로 문제가 많았던 상황이었더라고요. 그런 것들이 이제 큰 또 하나의 이슈였고요." (VA061)

"그때 표준계약서 얼마나 이제 비엔날레가 어떤 이제 그런 지방자치단체에서 하고 있는지를 봤는데 저희가 기획자의 표준계약서를 쓰고 있는 데가 한 군데도 없었어요. 저희가 너무 놀래가지고 정말 심지어 예술경영센터는 뭐 안 썼구나 뭐 아무튼 문화관광부에서 하는 것도 안 썼구나 뭐 그래가지고 제가 기관에서 이렇게 미술 뭐 관련한 이런 거를 계도하고 교육을 해야지 이게 지금 무슨 일이고 막 이러면서 진짜 그때 너무 충격을 받았고." (VA062)

3) 저작권 관련 기구 지정, 이를 중심으로 대응 체계 마련

■ 저작권 침해 유형은 다양하지만, 작가가 직접 대응하기 어려움
- 단체 중심의 대응 체계가 필요함. 따라서 전문 단체를 제도적으로 지원해야 함

■ 음악, 문학 등은 저작권위원회를 통해 징수·분배 통계와 시스템이 체계화되어 있음. 반면 시각예술은 징수 통계나 관리 체계가 존재하지 않으며, 기반 인프라 자체가 부족함

■ 디자인 분야와의 비교를 통한 제도적 대안 제안
- 디자인 분야처럼 지식재산권 보호 및 해외 대응이 가능한 전문 기구 필요함. 디자인 분쟁조정위원회, 침해신고센터 등은 국가 지원을 받으며 지식재산 보호 기능을 수행 중
- 시각예술 분야도 일부 작가들(예: 레플리카 제작 가능한 작가)을 중심으로 유사한 산업재산권 보호 체계 연계가 필요함

"세 가지 유형이 있어요. 민간인이 작가의 작품을 권익을 침해하는 것. 그리고 국가기관이 작가의 저작권을 침해하는 것. 해외 사례. 이렇게 세 가지인데 세 가지 다 작가가 나설 수는 없다. 단체가 나서 줘야 된다. 그래서 단체를 지원해달라. [...] 저작권연합회가 생긴 지가 2년 됐나. 그런데 지금도 한 발짝도 못 나가는 거예요. 그러니까 이것을 국가가 국가가 국가가 모르는 거를 나서서 국가가 한다면 다 망쳐요. 작가의 마음을 어떻게 알겠어요. 그나마 작가의 마음을 아는 것은 작가가 알고 또 협회가 안다고요. 그리고 저작권연합회는 다른 사업이 없어요. 저작권연합회는 맨날 소송 걸고 이런 것뿐 없어요. 그럼 누가 그걸 좋아해요. 당사자도 안 좋아해요. 당사자도 귀찮아요. 왜냐하면 위원회에 등록시키는 거. 왜냐하면 보호를 받으려면 먼저 등록을 해야 되거든요. 그러면 그거 3만 원 내래. 그러면 작가가 안 내잖아요. 그런데 그거 좀 가격 좀 싸게 해 주세요. 그러면 복잡해요. 그거부터 복잡해요. 뭐 바우처 말하니까 그렇게 할 수는 있는데 저희는 못 해요. 물어봐야 돼요. 뭐 이런 식으로 그렇게 있는 문제를 상급기관에서 고민을 더해주고, 그리고 나서지 마세요. 지원하세요. 민간인이 아셔야 된다면은. 왜 우리. 우리 저작권연합회에서 왜 이걸 해요, 우리를 지원해 줘서 이 문제를 해결해야 된다는 거죠. 근데 아무도지원해 주려고 그러지 않아요. 그래서 이제 이걸 부탁드리고요." (VA060)

"지금 저희가 시각예술 분야에서는 지금 이제 음악이나 문학. 무슨 이런 분야에 그 세팅된 어떤 저작권도 징수 통계 같은 게 이렇게 쭉 있잖아요. 저작권위원회 가면은. 이제 저작권위원회. 저작권의 징수 통계 같은 게 다 잡혀있고. 이제 관리하는 기관들이 이미 다 하고 있는데 미술은 없잖아요. 그래서 이제 그 부분이 미술진흥법상 미술진흥전담기관으로 이제 지정이 돼서. 그런 청구권 같은 거 관리하고 할 수 있는 근거는 있는 것 같은데 이게 요건이 부합이 돼야 되는데. 징수와 분배와 관련된 이제 어떤 이제 능력이나 조직이나 재원이나 이런 것들이 좀 가지고 있어야 하는 것이 좀 필요하지 않나." (VA062)

"이제 디자인 같은 경우는 디자인 분쟁 조정 위원회가 있어요. 산업의 영역에 속하기 때문에. 거기서는 이제 지식재산 보호를 위해서 특허 청구도 가능하게 될 수 있고. 플러스 이제 지식재산과 관련한 침해센터를 저희가 국가에서. 이제 지원을 해 주거든요. 그래서 해외 문제도 이렇게 뭔가 해 주는데. 시각예술 분야는 이게 예술의 방향으로 두니까. 약간 방치. 그래서 이런 해외에 무슨 문제도 생겼을 때. 이게 디자인의 영역은 아니지만. 작업물이 상당히 레플리카가 가능한 작가들 있잖아요. 이런 부분은 뭔가 이거에 대한. 관리를 도와줄 수 있는 어떤 K-문화의 지원 같은 거. 기구를 좀 만들어서. 사실 이미 하고 있거든요. 지원을 하고 있는데. 그 산업재산권 관리 측면에서 하는 제도가 있으니. 그거 정도에 우리가 같이 포함이 돼서 연계를 해서 그런 부분은 좀 참고해 볼 수 있지 않을까." (VA062)

4) 시각예술 분야 특화 분쟁조정기구 신설

■ 공공 지원사업 내 작가-기관 간 갈등 조정 기구의 부재

- 공공지원사업 과정에서 작가와 기관 간에 갈등이 발생해도 이를 조율할 제도적 창구가 존재하지 않음. 현재 저작권위원회는 위치상 접근성이 낮고, 시각예술 중심의 사례 축적도 부족함

■ 미술진흥법 기반 분쟁조정 기능 신설 제안

- 미술진흥법에 따른 전담기관에 분쟁조정기구 기능을 시범적으로라도 포함할 것을 제안
- 현재는 상담 후 소송으로 바로 넘어가는 구조이며, 중간 단계의 조정 체계가 존재하지 않음. 자율조정이나 중재 절차를 제도화함으로써 작가 권익을 실질적으로 보호할 수 있는 기반 마련 필요

■ 지역별 분쟁 사례 통계화 및 '네임앤쉐임' 방식 제안

- 중앙 차원에서 지역별 문제 발생 사례를 수집·통계화하여 공개하고, 언론 등을 통한 간접 제재 장치 마련 필요
- 이를 통해 문제 지역이나 기관에 대한 자율적 경각심을 유도하고, 구조적 개선을 유도할 수 있음

"지금 문제가 작가랑 기관 간의 갈등을 조율할 수 있는 부분이 사실은 좀 없다는 게 저는 제일 많이 느끼고 있어요. 특히 이제 공공지원 사업을 하는 있어서 이런 갈등이 일어나면 항상 저희가 작가님들이 무서워하고 이거를 어디다 호소를 해야 할지를 모르고 심지어 저는 예술경영지원센터에서 자기 저작권을 막 교육을 했다라고 하는 걸 상담을 하고 있어요. 그리고 기획자가 똑같이 그 프로그램을 가져다가 그 커리큘럼을 쓰셨대요. 그러니까 이거는 무슨 이해상충이 있는 거예요. 네 지금 국립현대미술관 같은 경우도 작가님이 소송까지 하고 잘 안되시기는 하셨지만 이런 부분에서 예술인 복지재단 이런 데서는 약간 하급기관이잖아요. 그런 거 말고 격상을 해서 그런 분쟁조정 기구 같은 게 하나 있으면 좋겠다는 생각을 했어요. 이러면 좀 덜 사람들이 줄어들 것 같거든요. 지금은 없잖아요. 저작권위원회 같은 경우는 제가 알기로는 사천이나 진주 쪽에 있으니까 가시기도 어렵고 여기서 주로 했던 케이스들은 시각예술 쪽이 아니라 문학이나 이런 저술 쪽 부분에서 많이 케이스가 빌딩이 되어 있고 얘가 또 구성력이 어느 정도 좋고 그래서 이런 좀 더 전문성을 가진 어떤 기구가 있어야 되지 않느냐" (VA062)

"그래서 지금 미술진흥전담기관을 하셨는데 여기에 분쟁조정기구를 테스트용으로라도 한번 해서 여기에서 자율조정이라든지 지금 저작권위원회에서 하는 것처럼 이렇게 복지재단에서는 그냥 상담만 하고 끝이거든요. 그러니까 뭐가 없어요. 더 이상 이렇게 그 다음에 단계를 소송으로. 아니면 없는 거예요. 그게 좀 안타까운 마음이 들어서 이런 플러그가 좀 있을 수 있는 미술진흥법상의 전담기관의 기능에 포함이 더 되면은 이거를 관리를 체계적으로 할 수 있을 것 같아요. 지금 케이스 자체가 잘 막 산재되어 있잖아요. 소송하는 사람도 극히 드물고. 저는 맨날 오시면 무서운 게 지원금 다음을 받을 때. 아니면 공공하고 이렇게 할 때 눈 밖에 나거나 이런 거 무서워서 그냥 들어도 참 된다고. 결국은 다 그런 식으로 유야무야되고. 많은 케이스들을 너무 많이 보니까. 그게 너무 안타까운 거예요. 특히 지방자치단체 같은 경우는 더더욱이 심하잖아요. 아시겠죠. 굉장히 정치적이기도 한 부분들이 많이 작용을 해서. 그런 부분을 중앙에서 이렇게 모니터링을 한다든지 이런 부분이 가서. 이제. 계속 쌓일 수 있도록. 그러니까 지역별 통계들이 이렇게 나오게. 좀 이렇게 뭐라 그러지. 저희가 이거를 얘기하는 게 네임앤쉐임이라고 그러거든요. 그냥 이 사람들이 제재를 하지는 않지만 이렇게 문제가 많다. 언론에서 이렇게 뭔가 보도가 될 수 있게 통계라도 최소한. 이렇게 뭔가 그 지역을 좀 아 조심해야 되겠다. 오히려 작업하면 좀 문제가 많이 있구나. 그걸 알 수 있게. 그거를 좀 관리를 저희가 한다고 그러면. 최소한 막 대놓고 나쁜 짓 이제 하지 못하잖아요. 그런 이제 생각을 해봤고요." (VA062)

5) 공동장비센터 구축의 필요성

■ 미디어아트에 필수적인 장비는 고가이며, 대형 설치 프로젝트의 경우 수천만~수억 원 규모 장비가 필요함. 장비를 작가 개인이 구매하거나 임대하는 것은 현실적으로 불가능함. 공공 지원사업에서도 장비 구매는 불가하고 임대만 허용

■ 장비 가격과 임대료가 동일하거나 더 높은 수준으로 책정됨. (예: 1천만 원 장비 → 1개월 임대료 1천만 원) 임대 장비가 노후되었음에도 동일 임대료로 반복 사용, 장비 품질 대비 과도한 비용 지출이 발생

■ 아트코리아랩, ACC 등 일부 장비 보유 기관은 있으나, 내부 입주 작가만 사용 가능, 장비 반출 불가, 시설 고정 사용 등 조건 존재

- 따라서 외부 작가도 이용 가능하고, 전시 장소와 무관하게 사용할 수 있는 공유 시스템 필요

■ 공공 또는 민간 위탁기관을 통해 장비 공동 활용 인프라 구축 필요

- 장비는 외부 반출 가능해야 하며, 작가가 개인전, 프로젝트에 자유롭게 활용 가능해야 함

"미디어 작가들한테 장비값이 너무 비쌉니다. 옛날에 100만원 정도 되면 5천 안시 써가지고 일반적으로 그걸 썼는데 이게 요새는 한 7천 안시가. 이게 신기술이라가지고 사용가치가 있는데 한 천만원대요. 대략 하나에. 근데 그런거를 제가 모니터링해보니까 18개 하면은 이 방안에. 다, 벽면, 바닥까지 할 수 있는. 그럼 18개면은, 천만원에 18개면은 1억 8천이잖아요. 그러니까 작가는 쓰지는 못해요. 그런데 지원금에서도 그러한 거를 살 수 있는 그런게 없잖아요. 임대할 수도 없어요. 왜냐면은 이게 고가의 장비다 보니까 임대 자체가 불가능해요. 원래 업계에서는 장비가 100만원 짜리라면은 이거를 한 달 임대해줘. 그러면은 100만원이야 임대료가. 이게 논리거든요. 뭐 음악 사운드도 마찬가지. 근데 미술 행사는 좀 길잖아요. 그랬을 때 이제 임대 방식이 그렇게 배보다 배꼽이 더 큰 게 일반적이거든요. 그러니까 조금 자세하게. 한 달이면은 새거 한 대의 가격이 일반적이에요. 그러면은 1000만원이면은 한 달 임대하면 1000만원이라는 거예요. 근데 기간이 더 길어지니까 이게 1000만원짜리면은 한 2000만원짜리. 그러면 3000만원의 이제 임대를 주고 하는 거죠. 그러면 사는 게 낫지. 근데 이제 그게 제도가 그런가 봐요. 꼭 임대를 하게 돼 있어요. 위원장님이 작년에 뭐라고 그랬었냐면은 바우처를 만들겠다. 그러면 제가 잘 바우처에 있어서 잘 모르겠지만 업체가 아 이거 또 다른 수익원이 생기네 이렇게 될 가능성이 더 많아요. 그래서 위탁 기관을 지정해서 공동 장비 센터 공유 장비 센터 제가 만든 거는 공유 장비 센터라고 만들어 갖고. 그래서 이게 국가 기관에다가 빌려주는 거 아니면 공공 기관에다가 빌려주는 거. 문화재단에다가 빌려주는 거. 또 협회에다가 빌려주는 그 센터를 하나 만드는 게 더 좋지 않느냐. 만약에 그게 힘들다. 그러면은 뭐 프로젝트 뭐 이런 식으로 해서 한번 위탁으로 운영을 해보게 하고 모니터링을 한번 해보는 게 어떠냐. 이렇게 다시 제안을 드립니다." (VA060)

"미디어아트 전시를 하려면 장비 비용이 엄청나게 많이 차지하거든요. 그래서 진짜 그 전시할 때에 배보다 배꼽이 더 커진다. 사는 거보다 이게 전시가 길어지면 힘들어지니까. 굉장히 고통스러운 거예요. 그래서 이제 뭐 작가들한테 작가 피도 주는데 장비 지원비가 더 많이 배정이 되기 때문에 작가 피를 적게 줄 수밖에 없고 이런 그런 게 있는데" (VA061)

그룹Ⅲ 유통부문

1. 그룹 구성

■ 시각 분야 Ⅲ. 유통 단계에 대해 [그룹 3-1], [그룹 3-2]의 2개 중그룹으로 구분하여 의견 수렴을 진행함

- [그룹 3-1] 작품유통 : 온/오프라인 갤러리, 아트페어
- [그룹 3-2] 활용유통: 굿즈, 렌탈, IP 전시 등
  기획, 서비스 : 아트컨설팅, 행사 기획·운영, 마케팅, 티켓판매

[표 2-8] 그룹 구성 - [그룹Ⅲ] 유통

그룹	분류	참석자	날짜	장소
[그룹 3-1] 작품유통	1차 유통 (갤러리)	VA036	2024-11-22	화상회의(Zoom)
	1차 유통 (갤러리)	VA037	2025-01-22	화상회의(Zoom)
	2차 유통 (아트페어, 옥션)	VA038	2024-12-10	화상회의(Zoom)
	온라인 유통	VA039	2024-12-12	화상회의(Zoom)
	온라인 유통	VA040	2025-01-02	화상회의(Zoom)
[그룹 3-2] 활용유통 및 기획서비스	굿즈, 렌탈	VA041	2024-11-04	화상회의(Zoom)
	굿즈, 렌탈	VA042	2024-11-04	화상회의(Zoom)
	IP 기획 전시	VA043	2024-11-06	화상회의(Zoom)
	-	VA049	2024-11-06	화상회의(Zoom)
	-	VA050	2024-11-06	화상회의(Zoom)
	-	VA051	2024-08-30	화상회의(Zoom)

[그룹 3-1] 작품유통

1. [그룹 3-1] 참석자 명단

■ [그룹 3-1] 참석자는 아래와 같이 협의체 4인, 참석자 5인으로 구성됨

[표 2-9] 참석자 명단 - [그룹 3-1] 작품유통

구분	참석자 구분	참석자 분류	참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 3-1] 작품유통	연구협의체(n=4)		VA-A			
			VA-B			
			VA-E			
			VA-G	-	-	-
	참석자(n=5)	1차 유통	VA036	여	40대	-
		1차 유통	VA037	여	30대	5년
		2차 유통	VA038	여	50대	5년
		온라인 유통	VA039	여	30대	5년
		온라인 유통	VA040	여	30대	9년

2. 주요 논의 사항

■ 분야 현황
- 갤러리/아트페어의 주요 기능과 역할
- 업계 동향, 상호작용의 주체와 내용
- 작가 컨택, 주요 고객 및 고객관리 등

■ 분야 생태계의 환경변화와 이슈

■ 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할

3. 세부 논의 사항

가. 분야 현황

갤러리와 아트페어는 작가의 유통망을 확대하는 역할
프리즈의 한국 진출 이후 갤러리, 아트페어 증가

1) 갤러리/아트페어의 주요 기능과 역할

■ 갤러리는 작가와 컬렉터의 지속적인 관계 형성을 지원하는 등 작가의 유통망을 확대하는 역할을 함
- 해외에서는 미술관과 컬렉터, 갤러리가 유기적으로 연결되어 작가가 성장할 수 있는 환경이 쉽게 조성되는 반면, 한국은 위 주체 간 연결이 약한 편임

■ 아트페어는 단순한 작품 판매 시장이 아닌 시장과 트렌드를 읽고 연구하는 공간으로서 기능함

■ 또한 아트페어는 신진 갤러리와 신진 작가가 더 큰 시장으로 나갈 수 있도록 하는 관문과도 같음
- 작은 아트페어에서 검증된 작가들이 대형 페어로 진출하는 과정이 이루어지기도 함

"지금 현재 유통은 갤러리를 통한 유통이 거의 전부라고 보시면 될 것 같고요. 갤러리에서 전시를 하거나 또는 아트페어에 참여하거나. 그 외에 작가가 개인적으로 SNS라든가 이런 걸 통해서 파는 것도 있긴 하지만 사실 거의 전시 중심의 판매가 이루어진다고 보시면 돼요."(VA037)

"갤러리가 중요한 이유는 작가가 세상에서 살아남으려면 컬렉터들한테 들어가야 되거든요. 그럼 그건 상업적인 일일 수밖에 없어요. 미술관에서 작품을 팔지 않잖아요. 그 미술관에만 들어간다고 해서 작가가 먹고 살 수 있는 게 아니다 보니 좋은 컬렉터들한테 많이 들어가야 되고 그게 또 관에서 인정을 해줘야 되고 여러 가지 상호작용이 함께 일어나야 되는 거거든요. 근데 한국은 이게 굉장히 갈라져 있단 말이에요. 이게 되게 분리가 되어 있어서 관은 관이고 이 상업 갤러리 씬은 상업 갤러리 씬이고 이렇게 되다 보니까 그게 연결이 안 되는데 외국은 이 모든 것이 서양은 다 관에서 주목을 하는 사람들이 이 갤러리도 주목을 하고 있고 컬렉터들도 연결이 되어 있고 그게 뮤지엄 보더들도 연결이 돼. 막 이렇게 같이 일어나는 일이거든요." (VA036)

"그 가치가 한없이 올라가는 게 결국은 전 세계적으로 많은 사람들이 가치가 있다고 믿고 가지고 있어야 전체적인 가치가 올라가는 거예요. 근데 그러려면 한국에서 유행을 선도해서 가는 걸로는 한계가 있는 거고 전체가 진심으로 믿고 뭔가를 가져가 줘야 되는 거거든요. 그런 상황에서 봤을 때 유통은 작가한테 너무너무 그러니까 이 미술 생태계 상 유통은 너무너무 중요한 일인 거고, 유통을 해야 되는 게 미술관이 아니고 갤러리다 보니 사실 베니스 비엔날레의 반 이상을 만드는 게 외부 전시잖아요. [...] 그러니까 그러면서 신이 만들어지고 그러면서 담론이 만들어지고 그렇게 해서 그 다음 베니스 비엔날레의 향방이 결정되고 이러는 것도 있어서 갤러리는 사실 미술관이랑 되게 밀접한 관계를 맺을 수밖에 없는데 [...]" (VA036)

"제가 이번에 저희가 저희 전시도 하고 아트페어도 같이 나갔는데요. 사실 아트페어가 작가한테 좋은 기회가 될 수도 있고 그렇지 않을 수도 있는데, 저희가 겪어보니까 오히려 아트페어에서 더 많이 작품이 팔리는 경우도 있었어요. 그게 아무래도 접근성 때문인 것 같아요. 일반 관람객들이 갤러리까지 찾아오는 경우는 드물잖아요. 근

데 아트페어는 한 군데에 많은 작품이 모여 있으니까 좀 더 편하게 볼 수 있어서 그런 것 같아요. 그래서 그런 부분에서 아트페어는 분명히 유통 구조 안에서 중요한 역할을 하고 있는 것 같아요."(VA038)

"아트페어의 역할이 중요한 게 저희가 신진 갤러리를 신진 작가를 데리고 시작하고 나서 지금 그 갤러리들이 키아프 나가고 프리즈 나가고 아트부산 나가고 있어요. 그럼 이제 저희는 저희 내부끼리는 졸업시켰다고 하거든요. [...] 어떻게 보면 되게 좀 우리끼리 자부하는 얘기기도 하고 사실 갤러리들은 또 그렇게 얘기해요. 사실 ○○(아트페어)에 두 번 세 번 나왔던 갤러리들은 어떻게 보면 약간 믿고 본다? [...] 그래서 저희 이런 좀 작은 아트페어들의 시장은 사실 더 큰 시장으로 내보낼 수 있는 이 중추적인 구심적 역할을 하고 있어요. 모든 작가들이 어린 작가들이 바로 키아프에 갈 수 있는 것도 아니고, 해외에 바젤이나 프리즈에 나갈 수 있는 거 절대 아니잖아요. 하지만 한국 작가로서 어느 정도 알리고 또 키아프 플러스든 아트부산이든 이런 기성페어에 진입을 한 작가도 이제 다음이 있는 거거든요. 그래서 저희는 저희의 역할은 가장 그게 큰 역할이라고 생각을 하고. 어떻게 보면 지금 그런 기성페어와의 그런 갤러리와 이런 유통망과의 연결을 할 수 있는 딱 중간 역할" (VA038)

2) 업계 동향, 상호작용의 주체와 내용

■ 한국의 갤러리 및 미술 시장이 국내 중심에서 해외로 확장하려는 흐름이 나타나고 있으며, 해외에서도 한국 신진 갤러리에 대한 관심이 증가하는 추세임
  - 한국의 신진 갤러리가 해외 신진 갤러리와 협력하는 방안을 모색하는 등 글로벌 네트워크 형성을 적극적으로 추진 중임

■ 여전히 미술품을 오프라인에서 구매하는 비중이 압도적이나, 많은 고객이 오프라인 방문 전에 이미 온라인에서 구매를 결정하기도 함
  - 전시와 온라인 판매가 상호 보완적인 역할을 하며, 컬렉터들이 한 곳에서 본 작품을 다른 플랫폼에서도 검색하고 비교하는 방식이 일반화됨

■ 기존 컬렉터들이 본인의 지인과 친구들을 직접 초대하여 함께 구매하는 문화가 나타남
  - 과거보다 컬렉터들 간의 네트워크와 커뮤니티의 영향력이 커지고 있는 트렌드를 반영함

"해외에서 국내 신진 갤러리에 대한 관심이 되게 많고, 굉장히 인기도 많고 약간 그래요. 사실 저희도 이제 이 저희 신진 갤러리들이 국내에서도 국내지만, 미국 갤러리들은 해외에 진출하고 싶은 약간 이런 니즈가 상당히 많아요. 젊은 갤러리는 젊은 갤러리들이 더 그런 거죠. 국내가 아니라 해외에 나가서 한번 우리도 어필해보고 싶어요." (VA038)

"정말로 구매는 다 온라인에서 하시더라고요. [...] 오프라인에 오시는 분들도 많고 이미 산 걸 그냥 확신하기 위해서 오시는 경우가 더 많았고. 온라인에서 구매하실 때는 그 구매 결정하기까지의 그 과정을 제가 한번 방문해서 픽업하시잖아요, 픽업하실 때마다 방문하시면 여쭤보거든요. 어떻게 구매하시게 됐냐, 이렇게 물어보면 보통 한 3, 4개월 정도는 고민하셨더라고요. 그래서 저희가 처음 작품을 이제 게시해서 올리면은 그때 뭐 전시가 있건, 이제 첫 게시가 됐건 하면 나갈 작품들이 그때 뭐 한두 점 정도 이렇게 뭐 나가고 나서, 한 두세 달 정도가 뜸했다가 갑자기 또 뒤에 판매가 이렇게 매개가 되는 그런 패턴이 있어요. 그래서 저희도 그 패턴이 신기해서 이제 확인을 해보면 그때 저희랑 같이 했었던 작가분이 다른 곳에서 전시를 하시거나 혹은 다른 곳에서 전시를 보셨다가 ○○○(온라인 유통)에

서 보셨던 마음에 들었던 작품에 대한 것이 리마인드가 되면서, 아니면은 혹시 이 작품을 ○○○(온라인 유통)에서도 다루는지 컬렉터 분들이 이제 재검색하시면서 다시 판매로 유입이 되거나 하는 식으로 그 구매 전환이 되는 사이클이 길어요." (VA039)

"요즘 좀 느끼는 거는 본인들이 더 홍보를 해주셔서 본인들이 본인 친구들을 데려와서 막 이렇게 다 같이 좀 구매를 하시는. 확실히 커뮤니티가 진짜 많이 생긴 것 같아요. [...] 그래서 좀 많이 와서 사시는 거고요." (VA037)

■ 한국 미술에 관심 있는 해외 고객 및 외국인 관광객들과의 접점이 증가하는 추세임
  - 글로벌 마켓을 직접 타깃으로 하지 않더라도 해외에서 한국 미술에 관심 있는 구독자층이 자연스럽게 유입되는 형태임

■ 맞춤 큐레이션을 통해 공간과 작가를 연결하는 방식이 확산되고 있으며, 미술품을 단순히 컬렉터들에게 판매하는 것이 아닌 호텔, 백화점, 딜러 등과 협력하여 작품을 유통하는 구조를 운영하기도 함

"저희는 사실 영어권이라든지 글로벌로 접근을 안 하고 있었던 팀이기 때문에, 저희가 해외와의 접점이 있었던 거는 해외에서 저희를 구독해주시는 분들, 해외에서 한국 미술에 관심 있는 분들이 구독해주시는 분들 계시고. 오히려 인덱스 저희 오프라인 공간 같은 경우에 외국인 관광객들이 많이 높아지면서, 주변에 오셨던 외국인들이 들어왔다가 이게 한국 미술이래, 이러다가 구매하신 분들. 그런 경우들이에요. 그래서 외국인들이 갤러리에 방문하게 되면 저희가 주로 열심히 소개해드리는 작품들을 구매하시거나 그런 경우들이 있었죠." (VA039)

"저는 진짜 큐레이션 역할을 하고 있다고 생각을 하는데, 공간에 어울리는 작품을 이제 공간 측에다가 약 2명에서 4명 정도를 제안을 해요, [...] 최종적으로 고객한테는 이제 그렇게 이제 큐레이션이 돼서 전시가 진행이 되면 거기에서 유입되는 [...] 고객이 있어서 이제 그분들한테 노출을 또 온라인으로 하고." (VA040)

3) 작가 컨택, 주요 고객 및 고객관리 등

■ 작가를 발굴하기 위해 전시 관람, 작업실 방문 등의 방법을 적극적으로 활용하며, 작가 커뮤니티 내에서 인정받는 사람이 또 다른 좋은 작가를 소개하는 경우도 있음
  - 오픈 스튜디오, 주요 전시 공간 등에 노출되는 것이 중요하며, 작가들이 스스로 좋은 환경에 있어야 기회를 얻을 가능성이 높음

■ 갤러리는 젊은 작가들이 계속 활동할 수 있도록 지원 사업 정보를 공유하며 지속적인 관계를 유지함
  - 컬렉터들도 작가의 활동 지속성에 대해 불안을 가지기 때문에 꾸준히 창작할 수 있는 작가를 선호함

■ 내년 전시 및 아트페어를 미리 계획하고 참여할 작가를 선정하고 준비함
  - 페어마다 작가 구성을 신중하게 조정하며, 1년 내내 갤러리와 작가 간의 커뮤니케이션을 지속하면서 장기적인 관계 속에서 작가를 관리하고 전략적으로 배치하는 방식을 채택함

"전시도 보러 다니고요. 저희는 스튜디오 비짓도 가고요. 학생들 스튜디오 비짓도 가고요. 그리고 요즘엔 인스타가 너무 활발해서 근데 이제 인스타를 보는 경우도 있는데 그러니까 솔직히 말씀드리면 이게 약간 작가들을 통해서 작가들을 아는 경우가 아주 많아요. 대부분 좋은 작가들이 좋은 작가들을 알거든요. [...] 왜냐하면 자기들이 인정이 돼야

친구를 하는 게 있는 것 같아요. 작가들끼리는 그렇다 보니까 그렇게 해서 소개받아서 또 가서 보는 경우도 있고 근데 또 간혹은 그렇게 해서 갔는데 그 작가 안 보이고 옆에 있는 스튜디오에 있는 다른 작가를 보는 경우도 있고 결국은 노출의 문제인 거예요. [...] 그리고 그냥 눈에 띄게 잘 그리시는 거 외에는 이 시장이 경쟁이 너무 심한 곳이니까." (VA036)

"오래 일을 할 수 있는 작가인지를 많이 보는 것 같아요. 작가 스스로가. 작가 아니면 할 거 없을 만한 사람들을 찾는다고 하는데 이게 컬렉터들도 사실 가장 저희한테 사면서 가장 걱정하는 게 이 작가들이 작가 안 하면 어떡하냐, 안 된다 이런 걸 물어보시거든요. 그리고 이 전시 이후에도 계속 뭔가를 만들어낼 수 있는 작가들을 찾는 것 같아요. [...] 그런 얘기를 하다 보면 아이디어가 무궁무진하다는 작가들을 하는 것 같아요. 이번 전시 말고도 계속 같이 할 수 있을 만한 아이디어를 계속 낸다거나 아니면 정말 진지한 사람을 찾는 거죠. 진지하게 자기 작업에 희망하는 사람을 그리고 어느 정도의 야망도 좀 있고 자기 스스로가. 어디서 전시를 해보고 싶다 이런 거면. [...] 저희가 했던 작가들한테도 이들이 계속 작가를 하게끔 계속 뭐 이런 지원 사업 나왔대요 한번 해보세요 뭐 이런 것도 되게 많이 보내주고. 근데 진짜 젊은 작가들이 너무 힘들어요. 힘들어해요 다들." (VA037)

"내년에 나올 작가를 미리 준비해요, 이제 갤러리들이. 그래서 저희가 이제 내년에 올해는 어떤 작가 나오실 거예요? 올해는 어떤 컨셉으로 하실 거예요? 올해 스포트라이트 설치 작품이 나갈 작가를 혹시 생각하시는 게 계신가요? 그걸 연초에 미리 커뮤니케이션을 해요. [...] 작가가. 약간 갑자기 뭐 한두 달 만에 아무 작가나 데려올 수 없기 때문에 그래서 못 나온 곳이 있어요. [...] 그러기 위해서는 같이 계속 커뮤니케이션을 해요. 저희 내년에는 이 작가가 소싱됐는데 이 중에 누구는 뺄까요? 누구를 더 추가할까요? 그러면 저희 이제 기존에 기본적으로 아 이 작가는 조금 안 맞을 것 같아요, 이런 작가 좀 추가해보는 게 어때요? 약간 이런 식의 과정을 계속 해주세요. 그게 저희가 가장 다른 이유, 다른 데랑. 그게 어떤 관계가 1년 내내 지속되는 관계? 오늘 페어합니다, 신청하세요, 끝 아니고 그냥 올해는 이런 작가예요, 자 내년에 이런 작가 준비할게요, 가면서 이미 얘기해요." (VA038)

■ 현재 한국의 주요 컬렉터층은 일반 직장인, 자산 규모가 크지 않은 사람들이 다수이며, 소액으로 작품을 구매하는 경향이 있음
  - 빅 컬렉터(고액 구매자)들은 젊은 작가들을 후원해야 한다는 개념이 아직 정착되지 않은 상태인 만큼 고액 컬렉터층의 참여를 유도하는 전략이 필요함

■ 미술 구독 서비스 이용자는 20대보다 경제력이 있는 연령층인 30대 여성이 가장 많음
  - 작품 소장보다는 미술이 주는 감성적 가치를 경험하려는 성향이 강한 소비자층임

"추가적인 고객 확보를 위한 고민도 엄청하죠. 일단 페어를 좀 나가보려고 하고 있고요. 그러니까 막 주변에 보면 정말 살 사람들은 많은데 그분들이 저 그냥 뭐 이게 어느 정도까지 편하게 얘기해도 될지 모르겠지만 예를 들어서 국제에서 사는 사람들은 ○○○이라는 공간조차도 잘 모르죠. 그분들은 사실 지금 이 전시를 다 살 수 있는 재력을 가졌지만 이런 공간의 존재를 잘 모르고 또 제가 느끼기에는 한국 콜렉터분들 그러니까 저희 지금 콜렉터층들은 정말 그냥 알시다시피 그냥 일반 회사원들 모아서 사시는 그런 콜렉터분들이 많으신 것 같거든요. 근데 이게 저희가 좀 오래 유지를 하려면 어쨌든 좀 큰 빅 콜렉터들이 있어야 되는데 그 부분은 한국 빅 콜렉터들은 제가 봤을 때 젊은 작가를 서포트해야 된다는 그런 개념이 아직 많이 없는 것 같아요." (VA037)

"사실 저희 구독료가 다른 콘텐츠 서비스들이랑 비교했을 때 더 저렴하거나 그런 편은 아니에요. [...] 구독료가 어느 정도 있다 보니까 20대 친구들이 더 많거나 그렇지는 않고 30대 여성이 가장 많은 것 같습니다. [...] 미술 구독 서비스를 관심 있어 하는 친구들은 실제로 소장하는 것 자체는 크게 관심이 없는 경우들이 많아요. 왜냐하면 미술에 담긴 이야기를 통해서 자기의 삶이나 일상이 어떻게 환기될 수 있는지에 대해서 더 관심이 있고, 그런 걸 기대해서 구독 서비스를 신청하는 경우들이 많고. 실제로 컬렉터 분들은 구독자가 아니신 경우들이 많고요. 그런데 와서 이제, 그게 참 기묘합니다, 저희도 이걸 운영하면서. 그런데 구독자분들도 이제 소장으로 전환은 되거든요." (VA039)

나. 생태계 변화와 이슈

국내외 미술시장 침체기로 전환, 페인팅 중심 시장
고가 작품의 인기 지속되는 가운데 중저가 작품 경쟁 치열

■ 글로벌 미술 시장이 침체기에 접어들었으며, 한국도 예외가 아닌 것으로 평가됨
- 침체 기간 중 일반 컬렉터층은 구매를 망설이지만, 자산가들은 오히려 좋은 작품을 매입하는 기회로 삼고 있음
- 침체기를 부정하기보다는 이 시기를 시장 재정비 및 새로운 전략 수립의 기회로 활용해야 한다는 지적이 있음

■ 갤러리가 급격히 증가하고 있으며, 기존의 전통적인 갤러리뿐만 아니라 젊은 감각을 반영한 새로운 형태의 갤러리도 등장함
- 건물주가 운영하는 갤러리부터, 소규모 갤러리들 간의 협업, 해외 갤러리와의 교류 증가 등 다양한 시도가 이루어짐

■ 해외 작가 및 갤러리들이 한국에서 전시를 원하는 경우가 많아지는 등 한국 시장에 대한 관심이 높아지고 있음
- 대형 국제 아트페어의 영향으로 한국 시장이 더욱 주목받는 분위기임

■ 고가 작품들은 여전히 잘 팔리지만, 중저가 작품들은 판매가 어렵고 경쟁이 치열함

"저도 업계분들이랑 갤러리스트 분들이랑도 얘기를 하고 여러분들이랑 얘기를 하다 보면 시장은 전체적으로 죽은 게 맞아요. 런던도 그렇고 유럽도 그렇고 중국도 안 좋다고 그러고 사실 너무너무 예전에 비하면 예전에는 작품을 고민할 겨를이 없이 찍고 사셔야 되는 어떤 말도 안 되는 시장이었거든요. 정말 역사상 없는. 요즘은 고민하실 시간이 길어지시다 보니 왜냐하면 작품이 빨리 나가지 않으니까 그러니까 이제 전체적인 시장이 그런 것 같아요. 하지만 상대적으로 이제 좀 뒤에 서 계셨던 옛날부터 많이 사시던 좀 자본이 크신 컬렉터들이 있어 있으시잖아요. 그분들은 불시장이 사실 약간 주식 시장이랑 비슷한 것 같아요. 코인이나 주식 시장이랑 불시장에는 전문가들은 뛰어들지 않는 거랑 비슷한 느낌. 그러니까 그런 분들이 오히려 오래 사셨기 때문에 그런 막 장이 좋을 때는 뒤로 빠져 계셨다가 지금은 이제 좋은 게 흘러나오는 때거든요.[...] 그런 분들의 특징은 사실 젊은 작가들 생태계에 그닥 도움이 되지 않아요." (VA036)

"확실히 침체기인 건 맞는 것 같고, 저희도 이제 침체기이면서도 이게 그 레슨런이 쌓여가지고. 그 저희가 이제 0년 동안 운영해보고 많이 이제 시도해보면서 아 온라인에서는 이런 양상이 있고, 오프라인에서는 이런 양상이 있네. 근데 정말 잘 팔릴 거라고 생각했었던 작품이 안 팔리고, 혹은 팔릴 거라고 예상하지 못했는데 어떤 사건을 통해서 판

매가 된다든지. [...] 그래서 침체여서 그 판매 전환을 덜 느끼는 부분도 있지만, 오히려 그런 전시의 형태가 아닌 방식으로 미술인들이 뭔가 지속적으로 활동하거나 창작을 유지할 수 있는 뭔가 구조 같은 걸 만들어 낼 수 있는 그런 방식으로 할 수 있지 않을까. 이런 고민을 계속하게 되는 거 같고. 그러면서 이제 저희가 전시 빈도를 조금 이 4분기에 오면서 낮췄거든요. 낮추면서 어떻게 보면 재정비를 하고 고민을 하는 시기예요, 지금이. 그래서 침체기일 때 오히려 재정비하기 좋지 않나요? 침체기 이거를 부정할 수는 없고요." (VA039)

"일단 갤러리가 진짜 많이 생긴 것 같아요. 저희 같은 갤러리도 많은데 또 반대로 뭐 약간 건물주가 한다거나 정말 근데 되게 또 젊게 하려고 하는 갤러리들이 꽤 많이 생기고 그러다보니 확실히 진짜 재미있어지는 것 같고요. 그리고 제가 듣기로는 해외 작가들이나 해외 갤러리에서 한국에서 전시를 엄청 많이 하고 싶어 한다고 하더라고요. 다들 하고 싶어 한다고 예를 들어서 ○○(갤러리)에 있을 때만 해도 사실 ○○(갤러리)에 있는 젊은 작가들이 한국에서 한국 지점에 전시를 해보고 싶다는 걸 직접 제안하기도 했었고, 그리고 저희 같은 작은 갤러리 해외에서 작은 갤러리 하는 친구들도 같이 협업하자 이런 것도 많이 생기는 것 같고 작가님들도 되게 긍정적으로 좀 보고 있는 추세에요. 궁금해하는 것 같아요. 어떤지 한국에서 그리고 뭐 일본에서 제 친구들이 프리즈 때 오면 되게 부러워하더라고요. 활발하게 행사도 많고 그렇죠. 제가 볼 때는 그래도 다 그냥 서로서로 좀 이렇게 으쌰으쌰하는 아직까지는 그런 분위기 같아서 그런 것들을 좀 되게 흥미롭고 부러워하는 걸 좀 많이 느꼈어요." (VA037)

"저는 약간 정말 호당 한 10에서 10 내외 작가님 작품들은 진짜 쉽지 않겠다. 작가님들이 진짜 쉽지 않겠다. 그리고 고가 작품들은 되게 잘 팔리는 것 같아요. 고가 작품들은 정말 잘 팔리지만 정말 제가 자산가라고 했었을 때 그 고가 작품이라고 평가할 수 있는 작품이 진짜 손에 꼽거든요. 근데 이 작품을 안 사면 난 더 살 게 없으니까 우리나라 한국의 풀이 너무 적다." (VA040)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

신진 작가 PR 지원, 작품 아카이빙 체계화, 아트페어 수익 구조 개선, 작가 후원 및 미술상 확대 등이 과제

■ 작가를 대중과 컬렉터들에게 효과적으로 알리기 위한 홍보 요소를 지원하는 방안이 필요함
- 유명 인사의 소장, 수상 경력, 기업과의 협업 프로젝트, 대형 미술관 및 기관에서의 전시 기록 등 작가들에게 공식적인 인정을 제공하는 시스템이 부족함

■ 작가와 갤러리가 지속적으로 참여할 수 있도록 아트페어 운영 방식의 개선이 이루어져야 함
- 현재 아트페어의 주요 수익 구조가 부스비, 입장료, 프로그램 판매 중심으로 운영
- 작가, 갤러리, 아트페어가 모두 상생할 수 있는 운영 방식 고려 필요

"저희도 작가를 PR하는 데 필요한 게 이거 예를 들어서 명품 기업 회장이 소장했어. 예를 들어서 국립현대미술관 올해의 작가상이야, 뭔가 이런 워딩이 중요하거든요. 그래서 저는 뭔가 이런 걸 해 주실 수 있는지 모르겠지만, 예를 들어서 나라에서도 각 미술관에서도 상 같은 거 좀 많이 줬으면 좋겠고. 그리고 기업들도 내가 올해는 이 작가를 서포트하는그런 협력을 만들어서. 그러니까 예를 들어서 모르겠어요, 기업이 예를 들어서 ○○○에서 올해에는 이 작가

를 내가 조명해서 로비에서 전시를 해요. 그러면 그런 걸 이제 매번 한 번씩 1년씩 하다 보면은 약간 작가들한테 PR 적 역할로 되게 좋거든요. 그리고 저도 PR하기 좋고. 그리고 그런 거를 해주면 너무 좋겠다." (VA040)

"신진 작가분, 이게 어느 정도 활동을 하셨던 분들은 그 작품에 대한 데이터를 아카이빙하거나, 혹은 자료로서 소통하거나, 아니면 대응하는 부분에 있어서의 어느 정도 약간의 프리랜서로서의 어떤 프로토콜 같은 것들? 이런 것들이 어느 정도 되어 있으신 분들이 계신데. 아주 신진이시거나 그럴 경우에는 예를 들어서 작품 활동을 하더라도 사진 같은 것들을 잘 찍어놓는다든지, 하는 부분에 있어서 확실히 열악하실 경우에는 그런 부분들을 데이터화하거나 잘 정리하시는 데에도 환경적인 지원이 필요할 수도 있겠다라는 생각은 듭니다." (VA039)

"아트페어는 마켓이에요. 시장이잖아요. 일단은 아트페어가 성공하려면 잘 팔려야 돼요. 그리고 고객을 모아줘야 되고, 갤러리가 잘 되고 작가가 잘 돼야 돼요. 일단은 이거는 어쨌든 간에 뭐 백화점도 그렇고 어디 가게도 그렇고 물건을 팔러 온 사람이 만족해야 성공하는 페어거든요. 근데 사실 지금 가장 속상한 거는 페어 너무 많이 생기고 있는데, 이게 주최 측을 위한 페어가 아닌가. 이게 이제 수익구조를 또 얘기를 할 수밖에 없는 게, 어쨌든 부스비, 입장료 이런 어떤 수익구조를 가진 게 이제 페어인데. [...] 페어가 제 메인인 회사들은 수익구조가 명확해야 되기 때문에 어쨌든 갤러리들한테 부스비 많이 받아야 되고, 입장권 많이 받아야 되고, 뭔가 프로그램 많이 팔아야 되는데. 이렇게 되면 결국 갤러리나 작가들은 많이 가져갈 수 없어요. [...]. 약간 현재 우리나라 이제 아트페어나 이런 작가 장터 등은 마찬가지, 작가 장터는 조금 다르긴 하지만 아트페어의 가장 큰 문제점은 보는 고객은 즐겁지만 사는 고객이 없고. 그리고 주최 측은 어쨌든 사람이 많이 오지만 어쨌든, 입장권 팔리지만 어쨌든 매출은 일어나지 않고, 작품 매출이 별로 일어나지 않으니 참가자들은 부스비마저 뽑아서 나갈 수 없는 약간 이런 상황이 제가 보기에는 정말 아주 큰 기성 대형페어 말고 나머지는 결국에는 주최 측만 오는 페어가 아닌가. 이런 게 좀 개선이 돼야 되는 부분이 아닐까 싶어요." (VA038)

[그룹 3-2] 활용유통 및 기획서비스

1. [그룹 3-2] 참석자 명단

■ [그룹 3-2]는 시각예술 작품(작가) 활용유통부문으로 IP를 활용한 작품화 및 판매 부문과 관련 서비스를 제공하는 부문으로 구분. 참석자는 아래와 같이 협의체 4인, 참석자 6인으로 구성됨

[표 2-10] 참석자 명단 - [그룹 3-2] 활용유통

구분	참석자 구분	참석자 분류		참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 3-2] 활용유통	연구협의체 (n=4)			VA-A			
				VA-B			
				VA-E			
				VA-G	-	-	-
	참석자(n=6)	G.1	굿즈, 렌탈	VA041	남	30대	10년
			굿즈, 렌탈	VA042	여	30대	6년
			IP 기획 전시	VA043	남	50대	26년
		G.2	예술기획사 운영	VA049	여	30대	10년
				VA050	여	40대	15년
				VA051	여	30대	8년

2. 주요 논의 사항

■ 분야 현황
- 시각예술 IP 활용유통 및 예술기획 사업내용
- 상호작용 주체와 내용
- 주요 고객 및 고객관리(홍보) 등

■ 분야 생태계의 환경변화와 이슈

■ 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할

3-1. 세부 논의 사항 [G.1] 활용유통 : IP 활용 부문

가. 분야 현황

IP를 활용한 구독 서비스 운영 및 SNS 기반의 콘텐츠 유통,
전시 기획사의 IP 판매 등 사업 형태 다변화

1) 시각예술 IP 활용유통 사업내용

■ 미술 초심자를 주요 고객으로 설정한 정기 구독 서비스 모델이 사업 방안 중 하나로 제시됨
- 단순히 작품을 판매하는 것이 아닌 그림 정기 구독을 통해 작품 감상 경험을 제공함으로써 초심자가 구매 고객이 될 계기를 제공함

■ 전시 기획사의 경우 대형 전시를 기획하거나 자체 개발한 IP를 기관에 판매함으로써 수익을 발생시킴
- 입장료 및 MD 상품 판매, 협찬·프로모션 등이 주된 수익 모델임

"저희 회사는 그림 정기 구독 서비스로 처음에 창업을 했어요. 그래서 일반 소비자분들은 이제 그 서비스로 많이 알고 계신데 저희는 아까 말씀하신 것처럼 IP 기반으로 라이선스의 비즈니스를 굉장히 다양하게 지금 펼쳐가고 있는 회사고 그랬을 때 가장 효과적인 비즈니스 모델이 아티스트 매니지먼트의 형태여서 지금은 아티스트 에이전시 혹은 매니지먼트의 형태의 회사로 지금 일을 하고 있습니다. [...] 저 같은 미술 초심자들을 이렇게 끌어들일 만한 솔루션이 당시엔 없다고 좀 느껴졌고 이런 사람들을 초기에 확보할 수 있다면 결국 취향이라는 건 경험이 쌓여서 이루어지는 거기 때문에 이들에게 새로운 경험과 취향을 이렇게 쌓아준다면 결국에는 이제 비싼 돈을 지불할 수 있는 고객이 될 수 있지 않나 라는 생각에 미술 초심자를 좀 잡는 서비스가 필요하겠다라고 생각을 했고요. [...] 그래서 소장이 아니라 소비하는 경험으로서 소비하는 근데 인테리어 솔루션까지 가능한 방식을 고려하다가 이제 그림 그러니까 구독 서비스라는 형태랑 이렇게 좀 맞물려서 계획을 하게 됐고 그렇다고 단순히 포스터만 주면 그냥 너무 의미 없는 그런 인테리어 서비스가 될 것 같아서 당시에는 저희가 다 해외로 작가들을 찾아서 직접 가서 인터뷰를 다 했었습니다. 그래서 해당 월에 선정한 작가의 작품과 그 작가의 인터뷰를 담은 한 56페이지 정도 되는 매거진을 이제 매달 편찬을 해서 같이 직원 통에 담아서 고객들한테 배송하는 서비스를 처음에 기획을 하게 됐고요. 근데 구독 서비스라는 게 비즈니스 모델로서 의미를 가지려면 구독자가 확보된 상태에서 시작을 해야 되기 때문에 다른 선택의 여지없이 이제 ○○○에서 클라우드 펀딩을 통해서 이런 서비스를 론칭할 건데 먼저 이제 선구독을 하셔라 선 신청을 하셔라 해가지고 그때 한 30~400명 정도 초기 구독자를 확보한 상태에서 서비스를 시작을 할 수 있었어요." (VA041)

"수익화는 아까 말씀드렸던 그냥 다이렉트 유료 레터 서비스였는데 그거는 제가 좀 빠르게 잘 되고 있었음에도 이제 중단을 했던 거고 그 뒤에는 이제 예상하지 못했던 거는 광고라는 거였어요. 광고 형태로 받아서 조금 수익이 있기도 하고 그런데 이제 이 계정을 통해서 사실 직접적으로 수익이 발생하냐라고 하는 질문에는 저는 아니라는 게 좀 가까운 것 같거든요. 근데 그게 왜 아니냐면 저는 이것을 이 계정을 통해서 직접적으로 수익을 발생시킬 수 있는 BM을 못 만드는 거는 아니라고 생각해요. 못 만드는 거는 아니고 차라리 정말 안 만드는 것에 가까운데요. [...] 근데 이게 예술계의 이제 좀 특징이라고 생각을 하는데요. 이제 예술계에서 돈을 벌 수 있는 어떤 BM이 BM이나 아니면은 콘텐츠가 조금 뚜렷하게 보이더라도 창작자가 만약에 본인이 그것을 조금 원하지 않는다면은 그냥 정말 안 하는 경우가 약간 예술계가 좀 유일하지 않나라는 생각을 좀 했었어요. 왜냐면 제가 이전에 사기업을 다녔었을 때는 돈이 되면은 그냥 하거든요. 그냥 야 그거 좀 그렇지 않아 그런 거는 사실 없는 거고 어떻게 하면 그 목표에 더 달성을 할 수

있을지를 정말 우선순위로 생각하기 때문에 그게 나의 가치관이나 어떤 나의 취향에 맞지 않아도 그냥 합니다. 그냥 하는데 이제 예술계의 사람들 그리고 또 예술계의 어떤 분위기는 그런데 이게 정말 내가 원하는 예술의 결이 맞을까 방향이 맞을까 이런 거에 대해서 한번 생각하고 그게 조금 아니라는 생각이 들면은 돈이 될 수 있는 그 시장이 보여도 기회가 보여도 잠깐 멈춤을 저는 하는 사람들이 좀 많다고 생각해요. 그리고 저도 어떻게 보면은 그런 사람 중에 이제 하나여서 사실 제가 지금 생각하고 있는 BM은 이제는 조금 더 적극적으로 이 계정을 이용해서 BM을 만들 예정이기는 해요. 근데 그동안에는 그럼 어떻게 수익화를 했느냐라고 물으셨을 때 답은 할 수 있는 것들은 생각보다 꽤 많았다. 왜냐면 똑같이 또 구독 모델을 해도 되고 이제 아니면 정말 또 꾸준히 계속해서 굿즈를 만들어서 판매해도 되고 그렇지만 그것이 저의 결과 저의 예술적 비전에 완전히 부합하지는 않았기 때문에 제가 차라리 다른 곳에서 돈을 벌어서 지탱을 할지언정 그거를 바로 BM으로 하는 것은 일부러 하지 않았다는 게 맞는 표현일 것 같아요." (VA042)

"저희 회사는 이제 전시 기획사이고요. [...] 이런 류의 이제 전시회를 계속 운영을 해서 이제 관람객들 그러니까 저희의 비즈니스 모델은 크게 세 가지예요. 첫 번째는 이제 입장료이고, 두 번째는 이제 MD 상품이고, 세 번째는 이제 협찬이나 이제 프로모션 이런 것들. 이제 크게 이제 세 가지 모델이 있고 이제 지방이나 이제 지역에 저희가 가지고 있는 콘텐츠나 또는 이제 저희가 이렇게 IP를 이렇게 개발한 것들이 있습니다. 그런 것들을 이제 지방에 있는 그런 문화회관이나 아니면 미술관, 박물관들한테 이렇게 IP 자체를 판매하는 그런 사업도 이제 같이 병행을 하고 있습니다." (VA043)

2) 상호작용 주체와 내용

■ 구독 서비스 모델의 상호작용 대상은 전속 작가 및 민간 기업임
- 매니지먼트 및 라이선스 활용을 위해 작가들과 전속 계약을 체결하며, 디지털 라이선스를 공급하거나 전시 기획 설치 운영 서비스를 제공하는 형태로 대형 제조 기업 및 유통 기업과 협업하기도 함

■ 전시 기획사는 미술관 및 문화기관, 해외 브랜드와 협업함
- 지역 미술관 및 문화기관에 전시 콘텐츠를 공급하며, 해외 브랜드와 협업하여 전시 패키지를 개발하는 형태로 상호작용이 이루어짐

"첫 시작을 구독 서비스로 했고 근데 구독이라는 게 명확한 한계점이 있는 비즈니스 모델이에요. 그러니까 구독이라는 건 콘텐츠나 아니면 먹거리처럼 소비해서 없어져야 되는데 그림은 실물 그림이 계속 쌓이니까 리텐션 자체가 계속 유지가 되기 힘들더라고요. 그래서 이제 그거는 저희가 시작할 때도 어느 정도 인지를 하고 시작을 했었고 그래서 그다음 스텝으로 어디로 확장을 할까 좀 고민을 하다가 결국에는 이게 근본이 이제 IP라는 생각까지 가게 된 거예요. 그 작가들의 작품 그리고 이야기를 어쨌든 콘텐츠로서 저희가 서비스로서 소개를 해내는 것이기 때문에 그래서 그 작가들의 어떤 비즈니스 권한을 더 확보를 하면 할 수 있는 일들이 더 많아지겠다라고 생각을 해서 [...] 결국에는 라이선스를 가지고 프린트하는 건데 좀 더 가치를 부여하기 위해서 한정판으로 그리고 어떤 건 이제 서명을 통해서 그렇게 이제 현재 판매를 진행하고 있고요. 그리고 더 나아가서 한 21년부터는 기업들이 원하는 어떤 디지털 라이선스 그러니까 ○○○○ 같은 경우는 이제 TV에 TV 안 볼 때 갤러리 모드라고 작품을 띄워드는 그런 기능들이 있거든요. 그래서 그런 데들의 라이선스를 공급한다거나 아니면 마케팅 콘텐츠 혹은 상품 패키지 디자인 이런 것들의 작가 콜라보를 원하는 기업들에게 커미션 작업을 진행하는 그런 일들도 진행하고 있고 " (VA041)

"저희가 사실은 이제 한 5년 6년 전에 지역에서 전시를 하고 싶다는 분들이 이제 계속 연락이 왔었단 말이에요. 근데 이제 현실적으로 지역에서 가지고 있는 예산을 가지고 서울에서 하는 전시를 하는 것 자체가 거의 불가능하지 않습니까? 그래서 이제 제가 거기에서 뭘 찾아냈었냐면 이게 어떤 000 전시를 만들어서 그걸 이렇게 지방 투어를 좀 하면 그래도 그쪽의 니즈도 채워주고 이제 그쪽의 니즈는 그거죠. 좋은 작가의 좋은 작품들을 저렴한 가격에 우리 공간에서 했으면 좋겠다. [...]이제 저희는 이거를 저희 회사의 어떤 아이덴티티로서 계속 이제 끌고 갈 예정인데 그러다 보니까 이제 이거랑 관련된 이제 그런 패키지들이 있어요." (VA043)

3) 주요 고객 및 고객관리(홍보) 등

■ 구독 서비스의 경우 미술 초심자를 주요 사업 대상으로 하며, 구독 서비스 이용 소비자 및 기업을 통해 수익을 창출함

■ 전시 수요층은 코로나19 대유행 이후 급격하게 증가했으며, 2~30대 여성 고객이 가장 많으나 최근 들어 40대 이상 연령층의 비중이 증가하는 양상을 보임

- 다만 개별 전시 관람객 수는 감소하는 것으로 보아 특정 전시회에 대한 쏠림 현상이 나타나고 있는 것으로 추정됨

"구독이라는 거는 제가 말 그대로 이제 당시에 페르소나였기 때문에 나한테 뭐가 필요할까 고민하다가 나는 비싸게 소장할 만한 작품이 필요하지 않고 그냥 내 일상과 공간을 좀 바꿔줄 수 있는 콘텐츠로서의 그림이 필요했던 것 같아요. 그래서 소장이 아니라 소비하는 경험으로서 소비하는 근데 인테리어 솔루션까지 가능한 방식을 고려하다가 이제 그림 그러니까 구독 서비스라는 형태랑 이렇게 좀 맞물려서 계획을 하게 됐고 [...] 그게 지금까지도 서비스 형태는 좀 변형이 되고 있지만 잘 유지를 하고 있고 현재는 이제 큰 기업에서도 구독 서비스에 대해서 관심을 갖기 시작해서 지금 □□□랑 △△△△ 이런 앱을 통해서 구독할 수 있도록 서비스가 되고 있습니다." (VA041)

"뮤지엄의 학예팀에서 시작을 했기 때문에 심플하게 그냥 월급이 너무 적었었습니다. 그래서 조금 돈을 더 벌어야지만 생활이 실제로 가능해서 좀 부업처럼 이런 구독 형태를 만들어보자라고 하면서 이제 000이라고 하는 SNS를 시작하게 되었고, 그때 당시만 하더라도 어떤 박물관, 미술관에서 일하는 현직자들이 직접 운영하는 인스타그램 그런 계정이 제 기억에는 정말 없었던 것 같아요. 그리고 거기서 느끼는 솔직한 감정들을 같이 공유하는 문화나 분위기도 되게 좀 처음이었던 것 같아요. [...]. 그래서 정말 영업사원처럼 관계 맺기를 굉장히 열심히 했고 또 잘하기도 했고 그래서 구독자를 모으는 데는 사실 그렇게 어렵게 느껴지지는 않았습니다. 그래서 이제 개설하고 1년도 안 돼서 유료 구독 모델을 한번 테스트를 해봤는데 처음에 제 학예 연구원 월급보다 더 많은 돈을 벌게 됐어요. 그래서 이런 방식이 좀 수요가 있구나라는 걸 처음에 깨달았습니다." (VA042)

"관람객의 양은 전반적으로 늘어난 것 같아요. 그러니까 이제 그게 이제 왜 늘어났냐면 이제 저희가 비교를 할 때 파이는 엄청 커졌다. 전시장도 우리가 모르는 전시장도 많고 [...] 팬데믹이 끝나면서 전시장에 한 제가 체감으로는 정말 한 10배 늘어난 것 같은 체감을 느낄 정도로 되게 이제 다양한 전시장이 생겼다. 이제 저희랑 비슷한 일을 이제 유료로 관람을 하려고 하는 그런 것들이 많이 늘어났고 그러다 보니까 이제 팬데믹 전에는 제가 거의 모든 전시를 다 봤었어요. 볼 수가 있었어요. 많지 않으니까. 근데 지금은 정말 다 볼 수가 없어요. [...] 전시가 너무 너무너무 많은 거죠. 그리고 이제 그걸 보러 다니는 사람들이 어쨌든 많이 늘어났어요. 근데 파이는 커졌지만 쪼개 먹는 것도 많

아진 겁니다. 그러다 보니까 이제 한 전시장에서 소화해내는 양은 전반적으로 줄었어요. 그리고 그러면서 이제 어떤 특정 전시회에 이제 몰빵 현상이 좀 나타나기 시작한 것 같아요. 예전에 예술의 전당에서 전시를 하면 예술의 전당에 이제 전시장이 큰 전시장이 한 5개, 작은 전시장까지 따지면 한 6개 정도 있는데 대략 한 반 정도 정도는 그래도 한 10만 명 넘고 나머지 반은 좀 잘 안 되고 그러는데 그 5개가 이제 시즌을 한 번 하면 그중에 10만 명 넘는 게 하나밖에 없어요. 지금 그 정도로 한쪽에 좀 몰리고 나머지는 다 그냥 잘 안 될 정도로 그리고 이제 각 개의 이제 양은 좀 이제 전체 양은 늘었지만 각 개의 양은 좀 이제 줄었다라고 이제 보여지고 이제 전시를 관람하는 층은 여전히 이제 20~30대가 압도적으로 많긴 하지만 이제 20~30대가 이제 30~40대까지 넘어가다 보니까 고 연령층들이 이제 20~30대가 예전에 한 90%였다 그러면 지금은 한 70~80% 그리고 이제 40% 나머지 10~20%를 40대 정도가 이제 채워주는 거죠. 이제 이런 것들을 향유했던 분들이 계속 향유를 하는 거예요. 전시를 한 번도 안 본 사람은 많지만 한 번만 본 사람은 없다라고 늘 저희가 얘기를 하잖아요. 그러니까 이제 그렇게 한 번 봤던 분들은 어쨌든 계속 이제 전시를 보러 다니시고 그래서 이제 그런 분들이 이제 40대까지 이제 올라갔고 그래서 이제 그런 연령에 대한 레인지는 조금 넓어진 것 같다. 그렇지만 여전히 20~30대 여성이 여전히 압도적이다. 그렇게 말씀드리고 싶습니다." (VA043)

나. 생태계 변화와 이슈

IP 기반 시장으로의 확장 도모 필요성 대두, 코로나19 이후 시장 규모 확대, 향유자 확대

■ 미술 시장 규모의 한계 및 확장 가능성 대두
- 우리나라 미술 시장 자체는 규모가 작으나, 2021~2022년 미술 붐이 일어나면서 아티스트 협업 및 IP에 대한 기업 수요가 폭발적으로 증가함
- 캐릭터 라이선스 시장만 해도 12~13조 원 규모를 차지하는 만큼, 추후 미술 시장이 IP 기반의 라이선스 시장으로 확장할 가능성이 제기됨

■ 전시 콘텐츠의 양적 증가와 미술 정보의 가치 변화
- 전시 관련 콘텐츠의 수 자체는 급증한 양상이지만, 이 때문에 오히려 개별 정보에 대한 아우라가 감소하면서 일부 기존의 미술 애호가들은 더 깊이 있는 전시 정보를 찾아 나서는 현상이 발생함

"우선 우리나라 미술 시장 사이즈가 굉장히 작잖아요. 근데 21년 22년 때 붐이 일면서 미술에 대한 관심도 올라가면서 그때 이 아티스트 협업이나 IP에 대한 니즈들이 굉장히 폭발적으로 많아졌어요. 그래서 이제 그 당시에 저희를 찾는 이제 기업들이 되게 많았고 그리고 그 시장의 규모로 봐서도 결국 저희가 IP를 가지고 일을 하는 우리가 서 있는 시장이라고 해야 될까 그게 결국 라이선스 시장이랑 또 겹치거든요. 근데 라이선스 시장은 캐릭터 라이선스만 해도 12조 13조 정도 돼요. 그러니까 기업에서는 이제 여기 이 미디어에 올릴 라이선스가 필요한데 이게 캐릭터가 될지 아트가 될지 뭐가 될지 이제 이제 거기 안에서 고르게 되는 그런 상황인 거죠. 그래서 만약에 디자인 IP 캐릭터 IP까지 디자인 라이선스, 캐릭터 라이선스까지 우리가 들어갈 수 있는 시장으로 만들 수 있다고 하면 저희가 겨냥하는 시장 전체 시장 자체는 이제 미술 시장보다 훨씬 커질 수 있다고 보고 있습니다. 경계도 많이 무너지고 있잖아요. 디자인과 파인 아트의 경계가." (VA041)

"일단 전시 관련 콘텐츠의 개수 자체가 많아진 거는 당연히 이제 체감을 하고요. 근데 또 그러다 보니까 아예 이제는 너무 참신함 그 향유자가 받아들이는 참신함 그 자체가 굉장히 많이 떨어졌다는 생각이 들어요. 예전에는 SNS에서 내가 미술관 정보를 알게 되면 약간 나만 아는 것처럼 느껴졌는데 최근에는 미술관 정보를 받아들이는 것 자체가 그냥 너무너무 당연한 약간 거의 광고 텔레비전 광고처럼 아주 익숙한 형태로 이제 받아들여졌다고 생각을 하고 그러다 보니까 어떻게 보면은 이 미술 소식이나 어떤 전시 소식에 임팩트라든지 아우라가 많이 떨어진다는 느낌을 받아요. 제가 봤을 때 예를 들어서 누가 누가 이렇게 해외 유명한 아티스트가 우리나라에 최초로 서울에 온다. 특히나 이제 이 서울의 아트 신 자체도 지난 정말 몇 년 사이에 엄청난 성장과 주목을 받는 도시로 재탄생을 했기 때문에 어떻게 보면 저의 입장에서는 어떻게 이 작가를 이렇게 단독적으로 데리고 올 수가 있지 그러면서 되게 놀라운데 그게 그런 아우라는 굉장히 많이 축소된 채 너무 여기저기서 뿌려지다 보니까 그냥 되게 이 사람 유명한 사람인가 보다. 근데 이런 게 마침 서울에 오나 보다 약간 가서 보자 하면서 미술 정보 하나하나에 아우라가 많이 축소된 느낌을 개인적으로는 좀 받고 있고요. 그리고 또 그러면서도 원래 미술을 좀 좋아했던 팔로워들도 분명히 있었거든요. 이제 그런 분들이 느끼는 아쉬움과 염증이 또 있다고 생각을 해요. 근데 그런 분들은 또 어떤 정보를 찾냐면 조금 더 이제 딥하다고 해야 될까요? 그 이제는 미술관 전시가 아니라 대안 공간이나 신생 공간이 무엇인지 그런 전시 소식들처럼 조금 이 그 밑에 있는 레이어들의 정보를 더 탐닉하는 그런 또 수요도 있다고 느껴집니다." (VA042)

■ 코로나19 대유행 이후 컨템포러리 아트 시장의 입지 변화가 두드러짐

- 팬데믹 기간 동안에는 컨템포러리 아티스트에 대한 수요가 급증하는 양상을 보였으나, 이후에는 시장의 수요가 전통적인 예술 쪽으로 몰리면서 하락세로 반전됨

"아까 말씀드린 것처럼 이제 전시회가 많이 늘어났잖아요. 전시장도 많이 늘어나고 그러니까 이제 그분들이 다 각 개정보로 홍보도 하고 그러니까 이제 사람들이 이제 그런 데를 찾아갈 수 있는 기회가 많아진 거죠. 내 주변에도 많이 생기고 예를 들어서 지금 제가 하고 있는 곳도 거의 이런 전시장으로는 이 구로 금천 관악에서는 이게 처음이거든요. 이런 전시장이 돈을 1만 5천 원 2만 원으로 되고 어떤 시내 중심에서 아니면 강남에서 볼 수 있었던 전시장이 심지어 여기도 생겼잖아요. 그러니까 그게 엄청 늘어난 거예요. 재작년에는 제가 건대에도 전시장을 만들었던 것처럼 그래서 이제 그런 어쨌든 이 파이가 커지고 그러니까 사람들이 거기가 이제 유입이 좀 많이 됐던 것 같고 그리고 이제 팬데믹 시절에 이 사람들이 잘 이제 이해하기가 약간 어려운 이상한 현상이 생겼었습니다. 저는 팬데믹 때가 훨씬 매출도 좋았고 수익도 좋았어요. 근데 대부분 그렇게 생각하지 않고 팬데믹도 힘들었지 이제 끝났으니까 좀 괜찮아 저는 완전 반대고 저는 그걸 예상을 했었어요. 왜냐하면 저는 전시를 팬데믹 기간에도 멈추지 않았거든요. 그리고 그 기간에는 사람들이 갈 데가 없었어요. 공연장은 좌석 제한이 있었고 그다음에 여행지는 못 오게 했었고 그러다 보니까 근데 전시장은 셧다운 했었을 때 그 잠깐 빼고는 사실은 그 거리두기나 이런 것들을 제안을 하고는 있었지만 늘 열려 있었고 그러니까 이제 사람들이 문화생활을 하고는 싶은데 갈 데가 없었던 거예요. [...] 원래대로 하면은 여행지보다 사람들이 더 못 오게 막았어야 되는 곳인데 거꾸로 여행지는 못 가게 막고 그러니까 사람들이 반대 급부로 이제 그런 곳들을 찾아왔었고 그래서 저는 그 당시에 매출도 좋았고 흥행이 또 좋았어요. 근데 이제 코로나가 끝날 때쯤 돼가지고 많은 사람들이 이제 전시를 했던 분들이 이제 한 3년 전시를 못했기 때문에 엄청나게 많은 사람들이 전시회를 준비하고 있었어요. 그래서 저는 이 틈바구니에 끼면 안 되겠다라고 생각을 하고 있었는데도 불구하고 제가 준비했던 전시들을 어쩔 수 없이 이제 했어야 되는 부분들이 있어요. 그래서 이제 그런 것들을 열었을 때 파급이 있었습니다. 팬데믹 때 미술 시장이 좋았을 때는 컨템포러리 아티스트에 대한 니즈가 엄청나게 많았었어요. [...]그러니

까 이제 사람들이 그런 분들이 그런 분들마저 이제 외면을 하는 거죠. 그리고 예전에 막 관심 가졌던 분들이 급속하게 이제 인기가 식어가면서 그런 것들이 좀 어려움이 있었고 그래서 지금은 거꾸로 되게 이렇게 클래식한 전시들이 되게 잘 되고 있습니다." (VA042)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

미술 시장의 규모 확대를 위한 지원방안 모색 필요
정보 공유 등을 통한 예술인 커리어 지원 필요

■ 지원사업의 지속가능성 부족
- 지원금 사용 기한 연정 및 지속적인 성장 프로그램 운영 등을 통해 창작자·기업이 자립할 수 있는 장기적인 지원 방안을 마련해야 함

■ 미술계의 패쇄성 및 커리어 성장 지원 부족
- 미술계에서는 커리어 성장과 관련한 정보가 폐쇄적으로 공유되는 측면이 있는 만큼, 예술인의 커리어 성장 사례를 담은 대담집 등을 제작하는 등의 정보 제공 사업이 필요함

" 미술 시장의 파이 자체를 키울 수 있는 지원이 더 근본적인 지원이 아닐까 그런 생각을 사업을 하는 입장에서는 좀 하게 되는 것 같아요. 그래서 모르겠습니다. 지금도 이제 그렇게 많이 해주시고 계시긴 하지만 조금 더 지속 가능성, 그러니까 자립을 할 수 있는 지원, 한 번 지원받고 끝나는 게 아니라 창작자든 기업이든 자립을 할 수 있는 그런 지원에 초점이 맞춰지면 좋겠다라는 생각이 좀 듭니다. [...] 저희가 받은 사업들은 사실 이제 기업 대상으로 했던 것들이라서 시장을 좀 키우고 새로운 비즈니스 모델을 도전하는 데 지원을 해주는 그런 일들이 많았어서 이쪽은 제가 말씀드렸던 파이를 키우는 그런 지원 사업이었다고 생각이 들기는 해요." (VA041)

"지속 가능한 지원이라는 게 뭘까 했을 때 내부적으로 얼마나 현실 가능할지는 모르겠으나 그 지원금을 사용하는 기간 자체가 조금 더 늘어나야 되는 건 아닐까라는 생각을 했어요. [...] 아무래도 0개월에 000만 원을 쓰면 정말 필요한 곳에 쓰기보다는 그냥 불필요한 곳에도 그냥 쓰게 되거든요. 그래서 차라리 이 기간 자체가 늘어나는 게 좀 지속 가능성을 위한 대안이 될 수 있지 않을까라는 생각을 좀 하기도 했고요." (VA042)

"예술계의 일이라는 게 너무나 좀 다양한 방식으로 돌아가는 거죠. 어떤 때는 내가 기획자였다가 글 쓰는 사람이었다가 근데 진짜 행정가처럼 굴기도 했다가, 근데 어떤 때는 내가 경력 10년 차였다가 갑자기 경력 1년 차처럼 대우를 받으면서 일하기도 했다가 이런 식으로 이제 돌아가면서 버티는 게 결국에 이제 예술계인데 좀 각자 그래도 자기 자리를 어느 정도 만들어가면서 그래도 계속 활동을 해오는 사람들은 도대체 어떻게 여기서 좀 자기만의 것을 찾고 커리어를 계속해서 이어오는지 이것에 대한 이야기를 이야기가 항상 좀 폐쇄적으로만 흘러가는 것 같다. 근데 이게 진짜 우리 예술 세계의 본 모습 아니냐라고 하면서 우리 진짜 한 각 분야에 몇 명이 모여서 이런 자기가 어떻게 커리어를 쌓아왔고 앞으로 어떤 활동을 하고 싶은지 좀 그런 대담집이라고 해야 될까요? 그런 거를 우리끼리라도 텀블벅으로 만들어보는 게 어떠냐라는 제안을 주셨거든요. 저는 이런 거를 조금 어떻게 보면 아르코에서 차라리 이런 부분에 대해서 조금 더 같이 해주신다고 하면은 그러니까 좋을 것 같다는 생각이 들었어요." (VA042)

3-1. 세부 논의 사항 [G.2] 활용유통 : 예술기획서비스

가. 분야 현황

공공기관 협력 강화, 온라인 작품 유통 확대, 기업 컬렉션 감소,
문화 마케팅 전환, 하이엔드 및 젊은 컬렉터 증가 등으로 미술 시장 변화

1) 예술기획부문 사업 현황

■ 예술 관련 공공사업 및 기관 협력
- 아르코, 예술경영지원센터 등과 협력하여 시각 지원 유통 사업 및 홍보 운영 사업을 진행함
- 병원 및 공공건물과 작가의 작품, 또는 기업과 작가의 IP를 매칭 하는 사업을 수행함

■ 작품 유통 및 마케팅 사업
- 온라인 공식 작품 유통 플랫폼을 개발 및 운영하거나 국내외 작가들의 작품을 글로벌 시장에 경매 및 세일즈로 유통함

■ 컬렉터 및 기업 대상 컨설팅 및 교육
- 컬렉터를 대상으로 아트 투어 비즈니스 및 교육 프로그램을 운영하거나 관련 책자를 발간하고, 기업 및 기관 대상 마케팅 및 홍보 관련 컨설팅을 제공함

"저희는 최근에 어쨌든 ○○○○○○(아트페어)라든지 이런 운영을 좀 맡아서 진행을 한 부분도 있었고 보통 이제 아르코나 아니면은 예경과의 사업을 좀 많이 진행을 했었어요. 그래서 최근에는 예경의 시각 지원 유통 사업 관련된 그런 심의 위원이라든지 이런 것들도 진행을 했었고, 그리고 이제 미술 주간이라고 하는 사업이 있었는데 이제 미술 축제로 바뀌었는데요. 미술 축제 통합 홍보 운영 사업도 같이 좀 진행을 했었습니다. 그래서 저희는 그런 전시와 시각 쪽의 사업들은 한 이 정도 될 것 같고요. 뿐만 아니라 저희는 이제 기관이나 기업과의 어떤 사회공헌 사업들도 좀 진행을 하고 있습니다. 그래서 좀 그런 다양한 사업들을 좀 진행을 하고 있고, 이를 기반으로 해서 최근에는 이제 온라인 공식 작품 유통하는 그런 플랫폼도 개발해서 같이 좀 운영을 하고 있습니다." (VA049)

"15년 전 뉴욕에서 아트 비즈니스를 공부하면서 뉴욕의 아트씬을 찾는 한국 컬렉터분들 대상의 아트 투어 비즈니스로 활동을 시작했습니다. 귀국하여 ○○○○(경매회사)에서 글로벌 마켓에서 조명 받기 시작한 단색화 장르를 홍콩, 파리, 뉴욕 등 해외 시장에 소개하며 경매사, 세일즈, 홍보 마케팅 전체를 맡게 되었습니다. 이후 파리 소재 □□□□□□□□□□(재단)의 첫 대규모 아시아 전시를 △△△△△△△(미술관)에서 ◇◇◇◇◇라는 제목으로 열었는데 이 부분을 총괄하는 등의 프로젝트를 진행했습니다. 이후 국내 베이스로는 프리즈, 바젤 등 유명 아트페어에 국내 컬렉터들을 모시고 가서 해당 도시의 아트씬을 경험하고, 컬렉션을 돕는 어드바이징 업무를 주로 해왔습니다. 이후 팬데믹이 터져 ●●●(거래플랫폼)와 네이버 스마트스토어, 인스타그램 기반의 아트토이와 에디션 사업으로 확장했고, 주로 상속 투자 기반의 장기적인 가치를 가진 국내외 작가들을 국내외에 소개하며 국내 아트 기관의 마케팅 홍보 관련된 업무를 수행 에이전시 역할을 하다 최근에는 컬렉터처럼 아트투어라는 책자를 발간하여 강의도 하고 현대미술을 경험하는 아카데미 운영 등 교육업도 겸하고 있습니다." (VA050)

"사실 국내에서는 이제 오픈 갤러리가 워낙 완전 초기 창업으로서 작품 렌트해 주는 그것도 있고요. 그다음에 오픈 월이라고 해가지고 병원이나 공공 건물의 빈 벽을 작가의 작품으로 이렇게 매칭해 주는. 그 스타트업도 최근에 잘 되

고 있는 걸로 알고 있고요. 생각보다 병원이라든지, 이렇게 좀 작업에 대해서 잘 모르지만 꾸미고 싶고 돈은 있는, 이런 또 그레이존이 있거든요. 이제 그런 쪽을 파고들어서 비즈니스를 하는 팀도 있고요. 그리고 제가 최근에 ○○○○○○(아트페어)를 개최했는데 ○○○○○○(아트페어)에서도 □□□□□□□□(공공기관)이랑 지금 하고 있는 게 저희가 총 50명의 작가님들이랑 아트페어를 했거든요. 그 50명 작가님들의 IP를 제가 기업이랑 제가 지금 매칭해 주고 있어요." (VA051)

2) 상호작용 주체와 내용

■ 기업 및 기관에 대한 전문적인 전시 및 시각 콘텐츠 기획 제공
- 기업들이 콘텐츠 소비 협업을 위해 외부 대행사를 활용했으나, 최근에는 인하우스 팀을 구축하여 자체적으로 기획하는 경향이 증가함

■ 국내 아트페어 및 개인 갤러리 설립과 관련한 자문 및 도슨트 수행

■ 예술가 및 컬렉터와의 상호작용
- 전시 기획 및 다양한 예술 관련 활동 수행 중 작가들과 직접 교류하며, 작가 지원을 위해 작품을 구매하는 경우도 있음

"저희가 이제 은행이나 이런 정말 금융권 이런 아니면 예를 들면 이제 기기 예를 들면 자동차 쪽 이런 쪽만 봐도 옛날에는 그런 이제 콘텐츠 소비를 하는 것들을 협업을 한다든지 협업은 아직도 많이 하지만 예를 들면 이제 아예 운용사나 대행사에 줬던 어떤 그 콘텐츠 사업들을 다 인하우스로 직원들을 채용해서 기획하는 경우가 좀 많더라고요. 그랬을 때 협업할 수 있는 어떤 시각 쪽이나 이런 고유의 전시 그런 퀄리티를 높여야 된다고 다시 또 생각하는 게 그럼 이제 그 인하우스에서 할 수 없는 영역들을 저희가 함으로써 뭔가 기업의 어떤 협업을 좀 유치하는 방법들을 같이 고민해야 되지 않을까 이런 생각들을 했던 것 같습니다." (VA049)

"해외 쪽을 제가 많이 보다 보니까 국내 쪽에 이제 아트부산이나 원앤원이나 이런 페어들 쪽에 이제 자문이나 도슨트 이런 거 해드리고, 또 개인 갤러리 설립 자문 해드리고 또 그러다 보니 제가 이제 점점 좀 저변을 넓히고 싶어서 이대에서 아트 비즈니스 과정 겸임으로 강의하면서 컬렉터처럼 아트투어라고 책 한 권 써서 요새는 기업이나 브랜드 측에 또 강의 나가면서 컬렉터분들 많이 미술 애호가에서 컬렉터 과정으로 넘어오는 그런 브릿징을 열심히 하고 있습니다." (VA050)

"콜렉팅은 5년 전부터는 했는데요. 저는 이제 여러 가지 이유로 해요. 사실 저는 이제 전시도 기획하고 막 여러 가지 활동을 하고 작가들이랑 하니까, 솔직히 막 그냥 짠해서 사주는 경우도 되게 많았어요. 그것도 사실 근데 그게 되게 많이들 그래요. 그것도 있고, 그다음에 저도 모르게 하다 보니까 빠져든 거죠. 그래서 저도 이제 진짜 이 작가는 사고 싶어, 이래서 사기도 하고. 그게 반반인 것 같아요. 한 30점 정도 샀거든요." (VA051)

3) 주요 고객

■ 대기업 회장 및 기업 컬렉터
- 대규모 바잉 파워를 가진 기업 고객층이 유입되면서 거래 단위가 10배 이상 증가함

■ 프라이빗 파운데이션 및 기업 컬렉터 감소
- 기업 컬렉션보다는 아트 관련 서비스를 제공하거나 구겐하임 후원 등 문화 마케팅 방향으로 이동하는 추세임

■ 개인 하이엔드 컬렉터 및 젊은 고객층 증가

- 제조업 및 금융업 기반의 전통적 자산가보다, 새로운 부를 축적한 신흥 부유층이 아트 시장에 진입하고 있음

"사실 저희는 바잉 파워가 중요하니까 한 분 한 분의 이제 회장님들이 많이 그림에 들어오셨죠. 이제 그래서 단위가 거래 단위가 거의 10배 정도씩 각자 포텐셜이 늘어났던 것 같아요. 그렇기 때문에 정말 저희가 프리즈가 한국에 들어왔을 때 30~40억대 작품들이 팔릴 수 있었던 게 사실 그런 큰 단위의 금액들이 한국에 들어와서 가능했던 얘기고 늘 그랬던 건 아니니깐요. 왜냐하면 한국 미술 자체는 사실 한 10억 원대에서 끝나는 단위기 때문에 그래서 해외 작품들이나 이제 큰 작업들이 많이 판매가 됐었고 프리즈가 사실 그 수혜를 제일 많이 받은 것 같긴 합니다. 그런데 또 프리즈 자체도 매년 또 변화가 큰 게 첫 해 프리즈 때만 해도 오신 분들이 둘째 날 오신 분들이 많았어요. 프리즈가 뭔지도 모르겠고 그림 잘 모르겠고 이런데 남들이 왔다니까 대기업 회장님들 다 오셨다니까 다음 날 와보신 분들이 많았는데 세일즈는 그렇게 평상시에 페어에 나오시지 않던 분들이 나왔기 때문에 3~4주대 세일즈가 너무 가능했던 거고 제가 맡고 있는 ○○○○○○○(해외갤러리)도 당시에 이제 데미안 허스트나 피카소 정말 샤갈 모두 가져왔는데 굉장히 뜨거운 반응을 얻고 좋은 기업 컬렉션에 소장이 돼서 사실 그때부터 지금까지 기업 프라이빗 파운데이션들이 꽤 늘어난 거는 다 알고 계실 것 같아요. 그런데 이제 확실히 2년 차 분위기가 조금 틀려서 저희가 이제 2년차 때부터 좀 걱정을 하기 시작했는데 경기가 꺼지면서 다른 게 아니라 이제 그림 자체에 관심을 가지시는 분들이 많이 줄었었고 그래서 이제 기업 컬렉터분들이 이제 많이 줄었고, 오히려 기업 컬렉터분들이 컬렉셔널 하시기보다는 여기 다른 이제 같은 인더스트리지만 다른 비즈니스 하시는 분들이 많으신데 이제 기업에서 사실 그 기업의 고객들이나 어떤 이런 관계자분들에게 아트 관련된 서비스를 제공하는 이런 쪽으로 이제 비즈니스가 가서 저희도 □□□□□□□(기업)나 이런 쪽이 이제 구겐하임에 후원을 하거나 이런 쪽으로 오히려 비즈니스가 좀 넘어갔었고요. 올해 같은 경우에는 이제 기업이 또 힘드니까 기업이 돈을 안 쓰시고 지금은 아트에 돈을 쓰시는 분들은 이제 정말 뭐랄까요 엔터테인먼트 이제 코인이나 이런 돈들도 다 가졌기 때문에 하이엔드 레지덴셜이 한국에 늘어나면서 사실 한국도 이제는 200억대 집들이 뉴스에 나오잖아요. 이제 기존에 없던 일이라서 이제 이런 단위의 사실 이제 부 자체가 뭔가 온라인으로 예전에 제조업이나 금융업 기반이 아니라 이제 그런 분들이 많이 들어오고 계셔서 사실 올해 세일즈는 이제 그런 식으로 조금 부의 단위 자체가 이제 약간 급과 급으로 저희가 이제 나뉘어지면서 비즈니스 자체가 미국에 베이스로 두고 계시거나 뭔가 이제 그런 단위의 분들이 고가의 작품들을 사주시는데 그래도 사실 그게 어차피 그분들이 그림을 처음 사보시는 분들이 많기 때문에 올해 프리즈는 분위기가 굉장히 고객층이 젊어지셨어요." (VA050)

나. 생태계 변화와 이슈

전시 및 프로그램의 대중화, SNS 홍보 확대, 젊은 컬렉터 증가, 다양한 취향과 가격대의 작품 소비 확산 등의 변화 발생

■ 미술 전시 및 축제의 대중화와 관객층 확대

- 과거에는 미술 전시가 일부 매니아층을 중심으로 소비되었으나, 최근에는 미술 여행 프로그램, 도슨트 프로그램 등에 대한 소비 및 SNS·온라인 플랫폼을 통한 전시 홍보가 증가하면서 일반 대중도 적극적으로 참여하는 추세임

■ 영 컬렉터(Young Collector)와 미술 시장의 변화

- 기존 컬렉터층은 비싼 작품을 소유하는 것을 중요하게 여겼지만, 젊은 컬렉터들은 자신의 취향을 반영한

컬렉션을 구축하는 방향으로 변화함

"일단은 저희가 이제 미술 축제에 관련된 사업을 운영했을 때는 저희는 원래 이제 보통 행사 자체를 할 때 조금 더 대중을 좀 타겟으로 진행을 좀 많이 하고 있었는데요. 의외로 이제 미술 축제 사업에서 저희가 처음에 사업 운영 맡았을 때 미술 여행 프로그램이나 이런 걸 운영할 때 이 프로그램만 소비하는 어떤 관객들이 있었어요. 본인들만의 어떤 커뮤니티라든지 이런 것들이 꽤 저희도 있었다라고 봤었고 그래서 운영하면서 그때는 약간의 어떤 커뮤니티 팬덤이 좀 있었다라고 하면 저희도 올해 2년 차 좀 됐었지만 2년 차 운영했을 때는 좀 더 많은 좀 다양해진 느낌들이 좀 들기도 했었어요. 그리고 예전보다 미술관 가서 어떤 도슨트를 듣거나 미술 여행 프로그램을 듣거나 하는 거에 조금 거부감이 없는 것도 있었던 것 같고요. 그리고 어쨌든 제일 중요한 건 제가 봤을 때는 이제 SNS에서 노출되는 빈도 수가 이제 더 많았기 때문에 사람들이 이제 그걸 보고 더 가는 경향이 있었던 것 같아요. 그리고 저희 지인들도 원래 보통 이제 저희가 하는 사업들을 사업들에 어떤 닿지를 않거든요. 사실은 이제 저희 지인들 정말 일반 사람들 그냥 미술에 관심 없는 사람들조차도 이런 콘텐츠가 한 번은 자기 인스타에 노출이 된다든지 이런 것들이 좀 있었기 때문에 사람들이 조금 더 관객들이 좀 다양해지고 연령대도 되게 다양해지고 하는 부분들이 있었던 것 같고요. 그리고 아까 말씀해 주셨던 것처럼 완전 10대 20대 때 소비했던 분들이 지금 약간은 10년 정도 그런 주기로 이제 소비했던 분들이 약간은 예를 들면 약간 가족이 됐거나 아니면 이제 아이를 낳는 어떤 그런 나이대가 접어들면서 조금 더 이제 그분들이 가족이 되면서 좀 더 확장되는 그런 부분들도 좀 있지 않았을까 싶습니다. 그래서 말씀해 주셨던 대로 정말 양적인 증가가 되게 컸던 것 같아요." (VA049)

"아무래도 영 컬렉터니까 돈이 그리고 취향 자체가 바뀐 것 같아요. 예전에 저희가 사실 이전 제너레이션의 컬렉션을 도와드릴 때는 유명하고 뭔가 굉장히 비싸고 내가 이걸 가지고 있다는 게 뿌듯하고 굉장히 프라우드한 이런 작품을 찾으셨는데 요새 젊은 컬렉터들은 전혀 그런 거 관심 없고 내가 봐서 너무 좋고 안목 자체가 좋은 거죠. 좀 더 좋은 환경에서 이제 문화를 향유하면서 성장을 했기 때문에 내가 좋아하는 작가 젊은 작가를 꾸준히 성장시키고 싶다. 같이 가고 싶다. 주변에 내 취향을 나누고 싶다. 오히려 갤러리스트보다 더 갤러리스트 같은 마인드로 컬렉션을 하시고 자산의 규모는 예전보다 많으셔도 그렇게 취향이 바뀌고 있고 또 이제 이 시장 자체가 글로벌화가 돼서 이제 페어가 아시아에도 많고 글로벌 페어를 다 이제 편하게 가시잖아요. 그냥 저희 그냥 유럽 여행 가듯이 그러니까 이제 소통하는 사람들도 다 글로벌 컬렉터들이고 같이 커나가는 아시아 쪽은 특히나 좀 직결하는 모습이고 이러다 보니까 네 컬렉션이 상당히 취향이 이제 뭔가를 규정할 수 없는 그런 다양한 모습 다양한 가격대로 퍼져나가는 것 같습니다. 프리즈에서 대부분 밸류이스트 얘기하는 게 20만 불 넘는 게 판매하기가 너무 힘들다고 근데 사실 프리즈는 예전에는 7만 불은 소품이고 20만 불이면 시작이었기 때문에 사실 300만 불 이런 거를 100만 불 이상을 팔러 온 페어인데 이제 그런 시장들이 사라져서 네 점점 더 이제 모두가 더 열심히 좋은 작가 발굴하고 소개하고 네 그런 이제 모습을 보이고 있죠." (VA050)

"7년 전만 하더라도 미술 전시를 본다라고 하는 거에 대한 시선이 되게 독특하다, 미술 전시를 봐? 약간 이런 거였는데 지금 한 2~3년 사이에 미술 전시를 본다는 게 굉장히 보편화된 문화인 것 같아요. 그러니까 그게 정말 매니아들만의 이야기가 아니라. 그래서 실제로 공연 쪽에 있는 사람들이 시각 예술 쪽이나 저를 만나면 되게 부럽다 그래, 이제 너네는 대중화됐잖아, 라는 말을 쓰더라고요. 그러니까 저는 이 대중화됐다라는 이 흐름이 생각보다 되게 큰데, 그 부분이 아직 좀 잘 뭔가 이렇게 수면 위로 잘 드러나거나 하지는 못했던 것 같아요. 그 주말에 진짜, 옛날에는 막 줄 서서 간다 하면은 소위 말해서 뭉크전이라든지 되게 대중화된 전시로 국한된 게 있었거든요. 예술의 전당이라든지. 근데 놀랍게도, 근데 놀랍게도 2~3년 사이에 예를 들어서 히토 슈타이얼 전시. 그러니까 진짜 국립현대미술관에

서 이 전시는 너무 난해하고 일반인의 시선에서는 진짜 이해 못하거든요, 잘. 근데 거기에 정말 많은 시민들이 있다는 거예요. 그래서 제가 느꼈을 때 가장 큰, 가장 거시적인 흐름은 그냥 미술 전시 자체가 굉장히 보편화된 시민의 취미 생활 중 하나로 자리 잡았다는 거죠." (VA051)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

고품질 콘텐츠 개발을 위한 지원이 필요하며 예술가·도슨트의 처우 개선 및 전속 지원 제도를 통한 공정한 분배가 과제임

■ 다양한 수준의 콘텐츠 개발 및 고퀄리티 지원 제도 필요

- 현재 미술 시장에서 대중성을 위한 프로그램은 많지만, 고퀄리티 전시 및 콘텐츠를 위한 지원이 부족하다고 지적됨

"사실 저희는 정말 다양한 주체들을 만나서 예를 들면 지원하는 그런 기관분들을 만나서 저희가 일을 하기도 하고 그리고 지금 이제 도슨트 분이 말씀해 주신 것처럼 이제 그런 실제 현장에서의 어떤 콘텐츠를 소비할 때 좀 도움을 주시는 운영 매니저분들이 될 수도 있고 도슨트 분들이 될 수도 있고 이런 형태에서 저희의 역할은 사실 이제 한정된 자원 안에서 그분들에게 다 이제 조금 이제 분배해주면서 이 어떤 하나의 전시라든지 이런 것들을 조금 운영해야 되는 상황들이 많이 놓여져 있었었는데요. 저희가 느꼈을 때도 사실은 이제 처우나 이런 것들 상황에서 어떤 기본적인 저희가 항상 했던 그런 전시나 이런 것들은 좀 공공성이 강했던 부분들이 많았었는데 이 영역 안에서 조금 이제 작가라든지 아니면 도슨트 분들이라든지 이런 실제 이제 현장에서 플레이하시는 분들 그리고 이제 주인공이 되시는 분들에게 가는 어떤 페이적인 부분들이 사실 좀 고려가 되지 않은 상태로 이제 입찰 공고가 나온다든지 이런 것들이 좀 많았던 것 같아요. 사실은 왜냐하면 저희가 이제 그리고 최근에 어쨌든 이제 여러 전시 공간이 또 생겼다고 말씀해 주시고 그리고 그 전시 공간 중에 조금 인지도가 있는 그런 공간 같은 경우에 사실 대관비가 너무 센 경우가 되게 많거든요. 이제 그런 상황에서 어쨌든 되게 좋은 어떤 소비자들을 만나고 싶은 마음에 공간에 대한 욕심을 먼저 세팅을 한 다음에 그다음에 이제 그 나머지에 인건비라든지 이런 것들이 측정되다 보니까 사실은 이제 작가분들도 전시를 하는데 이제 적은 페이를 받고 오시는 경우도 꽤 많고 도슨트 분들도 약간은 자원봉사 개념으로 오시다 보니까 이게 사실 소비자 입장에서는 왔을 때 정말 최고의 어떤 콘텐츠나 이런 준비사항을 받아야 이 소비자들이 그다음 연도 이렇게 올 수 있는 상황이 펼쳐진다고 보는데 이게 약간 조금 그분들도 약간 자원봉사 개념으로 오시다 보니까 좀 퀄리티적인 측면에서 좀 아쉬운 부분들이 저희는 항상 이 정말 현장에서 많이 느꼈었거든요. 그래서 좀 저희 또 그런 다양한 부분들 영역에서 좀 느꼈던 부분들이 있었던 것 같습니다." (VA049)

"문화를 소비하는 사람들이 많이 생기는 만큼 어쨌든 이제 약간의 콘텐츠나 그런 어떤 타겟 자체가 20~30대 여성 이렇게 되는 그런 지점들이 콘텐츠들이 많이 생겨나고 있는 것 같아요. 그런 영역에서 이제 공연 쪽의 어떤 사례를 본다면 사실 조금 그런 다양한 대중성을 좀 생각하고 만들어지는 어떤 공연이 있다라고 하면 이제 어떤 파트에서는 조금 더 이제 정말 디테일하게 어떤 정말 깊은 내공에 있는 그런 이제 공연 출연자분들을 섭외해서 어떤 기획을 마련해서 정말 소수를 위한 어떤 자리를 마련해서 그 어떤 상위의 개념 상위의 어떤 퀄리티에 만드는 어떤 그런 작가분들이 될 수도 있고 어떤 전시나 이런 시각의 어떤 그런 콘텐츠가 될 수 있는 그런 것들의 좀 개발이 좀 더 필요하

지 않을까 어쨌든 그게 정부 차원이라든지 이런 영역에서 좀 해주셔야 되는 역할이지 않을까라는 생각이 좀 많이 들었던 것 같아요. 저희도 이제 일을 하다 보면은 약간 어떤 고퀄리티나 어떤 여기에 어떤 상위의 지점들이 어디인가라는 좀 고민이 있더라고요. 예를 들면 그게 리움미술관 해서 전시하면 고퀄리티나 아니면 어떤 그런 상위의 개념들인가 좋은 전시 공간에서 전시를 한다면 그게 어떤 콘텐츠로서의 이제 소비할 수 있는 어떤 제일 최상의 어떤 가치인가에 대한 좀 고민들이 좀 들더라고요. 그래서 그런 영역에서 좀 좀 좋은 퀄리티를 개발할 수 있는 어떤 제도적인 마련들이 조금 있었으면 그게 정말 어떤 개발 사업이 될 수도 있고 최근에 예경에서 전시해설 사업 관련된 사업들도 있었던 것 같은데 아직은 조금 네 조금 대중성을 위한 어떤 프로그램 개발은 되고 있는 것 같은 느낌인데 이 영역 안에서의 좀 고차원적인 어떤 그런 부분들을 좀 담당해 줄 수 있는 것들이 좀 필요하지 않을까라는 생각을 했었어요." (VA049)

"전속지원제도 같은 경우에 또 만족도가 높아요. 왜냐하면 이제 제가 말했던 작가들은 그냥 탑티어 작가들인 거고, 그 밑에 되게 이제 평범한 어떤 중앙이, 항아리의 어떤 통통한 부분을 담당하고 있는 수많은 작가들 같은 경우에는 여전히 기회가 없거든요. 그런 작가들이 이런 전속제를 통해서, 그리고 전속 지원 제도는 또 월급이 나오잖아요. 생각해 보면 작가가 월급을 받은 적이 없단 말이에요, 작가들은. 그러니까 그게 그게 50만 원. 100만 원이어도 그게 어떤 정규 수입이 나온다는 거에 대한 굉장한 메리트를 많이 느껴요. 그리고 갤러리스트들도 사실은 전속을 맺고 싶어도 투자 비용이 부담스러워서 못 맺었던 거니까, 그 전속 지원 제도에 대한 현장의 만족도는 굉장히 오히려 높은 것 같은데. 그럼에도 불구하고 여전히 아직 수혜를 못 본 작가들이 너무 많으니까. 이걸 어떻게 공평하게 분배할 것인가. 근데 제가 알기로 한 500~600명 정도 수혜를 봤잖아요. 그래서 꽤 워킹하고 있는 제도인 것 같아요. 제가 알기로 이거 전속 지원 지원 제도 받고, 갤러리가 후속 전속 지원 계약하면 추가로 투자해 주는 걸로 알고 있거든요. 그러니까 전속 지원 제도 기간까지만 하고 바이 하는 게 아니라, 계속할 수 있도록. 해주는데 거기에 제가 그 레포트 찾아보니까 계속 이 작가랑 끝까지 몇 년간 더 연장하겠냐, 라는 거에 과반수 이상이 예스라고 대답하더라고 한번 해보면 이제 만족도가 있는 거죠." (VA051)

그룹Ⅳ 향유부문

1. 그룹 구성

■ 시각 분야 Ⅳ. 향유 단계에 대해 [그룹 4-1], [그룹 4-2] 2개 그룹으로 구분하여 의견 수렴을 진행함

- [그룹 4-1] 향유자 : 개인콜렉터, 마니아 관람자
- [그룹 4-2] 향유매개 : 커뮤니티 및 참여 프로그램 운영자

[표 2-11] 그룹 구성 - [그룹Ⅳ] 향유

그룹	분류	참석자	날짜	장소
[그룹 4-1] 향유자	구입	VA044	2024-11-28	화상회의(Zoom)
	관람	VA045, VA046, VA047	2024-11-05	화상회의(Zoom)
[그룹 4-2] 향유매개	-	VA046	-	서면
	-	VA048	2024-11-06	화상회의(Zoom)

[그룹 4-1] 향유자

1. [그룹 4-1] 참석자 명단

■ [그룹 4-1] 참석자는 아래와 같이 협의체 4인, 참석자 4인으로 구성됨

[표 2-12] 참석자 명단 - [그룹 4-1] 향유자

구분	참석자 구분	참석자 분류	참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 4-1] 향유자	연구협의체(n=4)		VA-A			
			VA-B			
			VA-C			
			VA-G	-	-	-
	참석자(n=4)	구입	VA044	남	30대	6년
		관람	VA045	여	20대	3년
		관람	VA046	여	20대	6년
		관람	VA047	여	20대	1년

2. 주요 논의 사항

■ 시각예술 향유 현황
- 미술 향유자의 현황과 특성, 컬렉터의 미술품 구입 동기와 방법 등

■ 생태계 변화와 이슈
- 미술 향유자 및 방식의 변화

■ 개선과제 및 공공부문의 역할
- 미술 시장 정보 제공, 미술 향유 기회의 확대

가. 시각예술 향유 현황

미술 관람자가 확대되는 가운데 MZ 세대의 마니아 관람객 눈에 띄어
프리즈 이후 젊은 컬렉터 유입 증가, 투자보다 취향 선호 특징

■ 코로나19 그리고 프리즈가 한국에 들어오면서 시각예술에 대한 국민들의 관심이 높아지는 가운데, MZ 세대들을 중심으로 전시 마니아 관람객이 성장 중
- 서울에 풍부한 전시 개최 및 다양화, SNS로 등 정보 접근 용이성이 높아짐에 따라 전시 관람자가 증가하고 있으며 양적 증가를 체감
- 마니아의 경우 전공이나 직업과 연관하여 전시 관람의 빈도와 질을 높이기도 하였으나, 관람을 많이 하면서 본인의 취향과 직업 연관성을 찾기도 함

"요즘은 사람들이 비엔날레나 아트페어에 관심을 가지는 게 확실히 느껴져요 […] 서울 시립미술관이 전시 서문을 쉽게 풀어서 제공하는 것도 그렇고, 그런 노력이 예전보다 많아진 것 같아요. 대중성과 예술성을 함께 고려한 전시들이 많아져서 그런지 미술관도 좀 더 일상적인 공간으로 느껴지는 것 같아요. […] 지금은 콘텐츠거리가 될 만한 전시가 너무 많아서 고르기가 힘들 정도예요. 저는 한 달에 4번 정도는 꼭 전시를 봐요. 서울 안에서도 갈 곳이 워낙 다양하니까요."(VA046)

"요즘 사람들도 인스타 보고 전시 많이 가는 것 같고, 확실히 전시 관람자 수는 늘어난 것 같아요. […] SNS에서 전시 정보도 많이 공유되고, 전시장이 예쁜 포토존처럼 느껴지는 경우도 많다 보니 접근이 쉬워졌어요."(VA046)

"대학교 때 전공 수업에서 감상문 쓰는 과제가 많았어요. 그래서 전시를 보러 다니기 시작했죠. 그전에는 전시를 보러 가야 한다는 생각조차 못 했던 것 같아요. […] 그냥 내가 놀고 싶은 수준으로 이제 전시를 볼 수가 있게 된 거죠. 요즘은 전시를 보고 나서 아이들 수업 아이디어도 얻고, 친구들이랑 같이 보면 대화가 돼서 좋고요."(VA045)

"대학교 1학년 때 정말 많이 봤어요. 하루에 6개씩 볼 정도였어요. 과제도 있었지만, 뭔가 보면서 자극받고 싶었던 것 같아요. […] 전시 콘텐츠 만드는 일을 하다 보니까 더 많이 보게 됐고요. 관람자 인터뷰나 모임도 같이 하면서 전시가 '보는 것'만이 아니라 함께 나누는 것이라는 생각이 들어요. 그게 좋아서 계속 가요."(VA047)

■ 마니아 관람자들은 전시 관람 정도(빈도), 방식, 전시 관람에 대한 정보습득 등에서 보다 능동적인 향유를 하고 있으며 커뮤니티 활동 또는 운영 등으로 확장

- 전시 관련 정보는 이전보다 접근성이 높아지고 있으며 일반적으로 SNS(인스타그램, 유튜브 등), 대형 미술관 홍보물 등 알고리즘의 영향을 받거나 대중 노출도가 높은 채널의 영향이 있음
- 마니아 관람자들은 미술 향유를 직업이나 작업으로 연결하여 특화. 전문 커뮤니티, 아트페어 초대장, 인스타그램 전시기획자 및 독립공간 계정 팔로잉 등을 통해 정보를 취득
- 지역(비수도권) 전시의 경우, 왕복 교통비 및 숙박 등 추가 비용의 부당미 있기에, 여행 또는 한 번 방문하여 많은 전시·활동에 참여할 수 있는 경우에 가는 편
- 일반 관람자들은 도슨트 등 정보에 의존하는 감상, SNS 게시 등의 관람 방식이 많은 편
- 관람 커뮤니티를 중심으로 전시를 해석하고 나누는 깊이 있는, 능동적 관람자들도 증가하고 있음

"대학교 때는 한 달에 40개도 봤고요. 지금은 직장인이라서 보통 주말에 한 번씩 3개 정도 보는 것 같아요. […] 전시회 가서 관람을 하면서 아이들하고 같이 느꼈던 감정을 나누기도 하고요. 전시를 혼자 보러 가는 경우도 있고, 친구들이랑 주말에 밥 먹고 같이 가는 경우도 있어요. […] 요즘은 교통이 편하고 학생들과도 같이 갈 수 있는 미술관 위주로 가는 것 같아요. 전시 정보는 주로 교사 모임이나 단톡방에서 공유돼요. 선생님들끼리 이 전시 괜찮다고 서로 알려줘요. […] 000 같은 경우에는 전시도 좋고 주변에 식사할 데도 많아서 자주 가요."(VA045)

"예전에는 전시 서문을 읽고, 작가 정보를 온전히 습득한 다음에 작품을 봤어요. 도슨트나 오디오가이드를 꼭 챙겨 듣는 게 필수라고 생각했었죠. 요즘은 그런 정보에 의존하지 않고, 내 스스로 작가의 작품 세계를 먼저 생각해보고 그 후에 필요한 정보는 찾아보는 식으로 바뀌었어요. 좀 더 주체적으로 작품을 감상하려고 하고 있어요. […] 지금은 트레바리라는 모임 플랫폼에서 미술 모임을 운영하고 있어요. 모임 사람들과 전시를 같이 보고, 이후에는 감상 나눔이나 대화도 해요."(VA046)

"요즘은 중학교 때부터 그런 문화예술 관람을 좀 하도록 계획을 하고 운영을 하고 있습니다. 학생들을 이제 중학교 동아리 시간이나 아님 방과 후 시간에 꼭 전시회에 데려가는 걸로 요즘 하고 있어요. […] 문화 예술을 향유하는 우리 모임이 있습니다. 미술 선생님들의 전시 관람 모임이 있고 […] 아이들이 문화예술을 좀 더 다양하게 접했으면 좋겠다는 생각이 들어서… 의도적으로 넣고 있어요."(VA045)

"하루에 6개씩 전시를 볼 때도 있고요. 한 달 평균 30개 이상은 보는 것 같아요. 같은 전시를 5~6번 반복해서 보는 경우도 있어요. 콘텐츠 제작 때문에요. 처음엔 관람만 했는데, 지금은 전시 이후에 관람자들과 토론하거나 질문하는 방식으로 바뀌었어요. […] SNS에서 기획자나 독립공간 계정 팔로우하고 전시 정보를 얻어요. 오히려 공식 홍보보다는 기획자 인스타가 더 신뢰가 가는 경우도 많아요. […] "저도 지역은 자주 가진 않아요. 특히 을지로, 삼청, 한남 같은 서울 전시 동선이 워낙 잘 잡혀 있어서 거기만 돌아도 충분하거든요. 지방 전시는 가더라도 뭔가 여행 가는 김에 같이 보는 정도? 그렇지 않으면 효율이 좀 떨어진다고 느껴져요.""(VA047)

■ 프리즈 이후 미술작품 컬렉터, 특히 젊은 컬렉터들이 증가했다는 유통부문의 인터뷰 내용을 반영하여 MZ 세대 컬렉터 인터뷰를 진행

■ 프리즈 시기 투자로서 미술작품 수집에 관심을 갖는 이들도 있었으나, 이후 취향으로 컬렉팅에 관심을 갖고 참여하는 이들 증가

- 초기 구독채널, 갤러리 유료 커뮤니티 등을 통해 컬렉팅 참여자들이 증가
- 이후 미술시장 거품이 빠지면서 진성 컬렉터들이 그룹을 만들어 정보를 공유하고 컬렉팅을 하고 경험을 공유하는 문화가 형성

"처음 시작했을 때는 아까 말씀드린 것처럼 혼자 하다 보니까 뭔가 그런 걸 잘 몰랐는데, 이제 2020년, 21년을 지나면서 굉장히 미술계에 특히 컬렉터들이 굉장히 많이 생겨났어요. 근데 그때는 정말 모임이 많았던 것 같아요. 되게 생각해보면 거의 일주일에 모임이 엄청 많은 저는 뭐 많이 가진 않지만, 되게 그 유입된 층들이 굉장히 젊은 층들도 많이 유입됐고, 그리고 잘 모르는 어떤 층들도 많이 유입이 돼서 그때는 뭔가 이렇게 체계가 잡혀있지 않고, 정말 누구나 다들 컬렉팅에 대해서 얘기하는 그런 시기들이 있었던 것 같은데. 그게 이제 어느 순간 좀 저물어 들면서 이제 빠져나갈 사람들은 다시 다 이제 빠져나간 거죠. 그들이 컬렉팅으로 이제 돈을 벌러 들어오는 사람들이 저는 많다고 개인적으로 생각을 하는데. 컬렉팅으로 뭔가 자기들의 자산을 좀 증식하고 싶어서, 이게 돈이 된다라고 느끼고 뭔가 이렇게 딱 들어왔던 것 같아요. 특히 코로나랑 또 연동이 돼서 자산이 어떻게 보면 묶여있으니까, 이걸 어떻게 좀 내가 활용을 할 수 있을지를 미술품으로 생각을 했었던 것 같은데. 근데 그게 사실 안 되거든요. 쉽지 않거든요. 막상 컬렉팅을 해보면 내가 미술품을, 미술작품을 뭔가 돈으로서 생각하거나 가치로서 생각하는 순간, 컬렉터들한테도 뭔가 이렇게 좀 배척이 될 수도 있고 미술시장 자체에서도 조금 이렇게 인식 자체가 안 좋아질 수 있기 때문에. 그렇게 여겼던 분들이 많이 좀 나가지 않았을까. 다른 쪽으로 이제 좀 빠지지 않았을까? 그래서 지금 남은 분들은 그래도 좀 어느 정도 장기적으로 컬렉팅에 생각이 있으시고, 조금 자기만의 안목이나 자기만의 방법들이 좀 있는 분들이 지금 컬렉팅을 계속 좀 유지하시는 것 같아요." (VA044)

"한국 시장이 워낙 좋기도 좋고, 젊은 컬렉터들이… 많아요. 다른 나라에 비해 특이한 양상이긴 한 것 같아요. 젊은 컬렉터들이 그룹을 만들어서 정보도 공유하고, 같이 다니면서 산다든가 […] 이런 경우가 중국에서도 못 봤고, 다른 나라도 마찬가지로 드물거든요. 그래서 한국은 그런 특징이 강한 것 같고…"(VA036)

■ 젊은 컬렉터들의 컬렉팅 유입 경로는 상이할 수 있으나, 인터뷰이는 작가와 작품에 대한 관심으로 시작, 판화에서 원화까지 구입을 지속하고 관련 커뮤니티에 참여하면서 진성 컬렉터로 성장

■ 젊은 컬렉터들은 갤러리 관계자나 미술관 중심으로 이루어지던 정보 유통 구조에서 벗어나 개인 컬렉터들이 직접 정보를 찾고 네트워크를 형성. 온라인 커뮤니티 및 특정 네트워크를 활용하는 경향이 강해지고 있음

"컬렉팅을 시작한 거는 2019년부터 저는 시작을 했습니다. 그전에도 평소에 미술 쪽에는 항상 관심이 좀 있었고, 전시를 많이 보러 다녔던 편인데 이제 본격적으로 하게 된 계기는 어떤 작가의 포스터를 처음으로 사게 됐어요, 전시 포스터. 0000 작가였는데, 그 포스터가 너무 예쁘고 좋아서 집에 걸고 싶다 이런 마음이 들었고, 그러다가 이제 판화도 알게 됐고, 그다음에 판화에서 더 나아가서 원화까지. 그래서 그런 식으로 점점 더 컬렉팅을 하게 됐고요.
지금은 작품 수는 총합이 40~50작품 정도 있는 것 같고요."

"정보를 얻는 경로는 사실 되게 다양하긴 한데요, 일단 인스타그램에서 제일 많이 얻고요. 전시장이나 갤러리 계정을 팔로우하고 있어서 새로운 전시가 올라오면 거기서 정보를 보게 되고 또 작가분들 계정도 팔로우하고 있어서 거기서도 소식을 자주 봐요. 그리고 요즘에는 뉴스레터도 많이 구독하고 있고요. 온라인 아트 플랫폼들 있잖아요, 예를 들어 아트앤가이드나 테사 같은 그런 데서도 정보를 확인해요. 그리고 저랑 비슷한 취향을 가진 사람들끼리 단톡방이 있어서, 거기서 전시 소식이나 작가 얘기도 공유해요. 가끔은 갤러리에서 초대장이 오기도 하고, 아트페어나 오프닝 행사에서 들은 이야기로도 정보를 얻는 편이에요."(VA044)

"제가 미술 모임을 넷플연가라는 곳하고 트레바리라는 곳에서 좀 길게 했었는데 그때 당시에 컬렉터분들이 굉장히 많이 모임에 오셨었어요. 근데 그분들이 전시 정보를 어디서 얻는지를 좀 보니까 네이버 카페 중에 '직장인 컬렉터'라는 카페가 가장 크고 영향력이 있다라고 이야기를 해주셔서 저도 그런 부분들 조금 참고하게 되는 것 같고 그리고 갤러리에서 전시 진행할 때 어떤 작가가 그래도 지금 시장에서 좀 유망한지를 알고 있다 보니까 그런 작가들이 하게 되면은 찾아서 보게 되는 것 같기도 하고 또 이제 갤러리에서 일하는 지인들도 있다 보니 초대를 해 주시면 가서 보기도 하고 그래서 그렇게 좀 컬렉팅 목적이 아니더라도 가게 되는 경우는 많이 있는 것 같고" (VA046)

- 이들은 작품을 구입함으로써 얻는 감정적 만족감이나 미적 경험뿐 아니라 지속적인 작가 추적 및 탐색에서 오는 즐거움, 종료 컬렉터와의 정보 교류와 커뮤니티 활동 등을 통해 동기가 강화
- 더 나아가 본인이 선택한 작가가 성장한다는 안목에 대한 성취감과 함께 이들의 성장을 지지한다는 역할에 대한 인식도 있음

"그러니까 저는 컬렉터들이 있는 집단에 있어서 그런지 모르겠지만, 저희끼리 사실 얘기를 막 했었던 작가들이 있거든요. 작가가 너무 막 얘기를 했는데 소개는 많이 되지 않았는데, 어느 순간 보면 시간이 지나면 굉장히 이렇게 잘 되고 있는 작가분들이 꽤 많아요. 그장난으로 그때 그냥 샀어야 되는데 하고 얘기했을 수도 있겠지만 생각해보면 이게 어떤 뭔가 공공의 역할이 될 수도 있지 않을까? 라는 생각. 그게 뭔가 바뀐 것 같은 느낌도 들고." (VA044)

"아무래도 영 컬렉터니까 돈이 그리고 취향 자체가 바뀐 것 같아요. 예전에 저희가 사실 이전 제너레이션의 컬렉션을 도와드릴 때는 유명하고 뭔가 굉장히 비싸고 내가 이걸 가지고 있다는 게 뿌듯하고 굉장히 프라우드한 이런 작품을 찾으셨는데 요새 젊은 컬렉터들은 전혀 그런 거 관심 없고 내가 봐서 너무 좋고 안목 자체가 좋은 거죠. 좀 더 좋은 환경에서 이제 문화를 향유하면서 성장을 했기 때문에 내가 좋아하는 작가 젊은 작가를 꾸준히 성장시키고 싶다. 같이 가고 싶다. 주변에 내 취향을 나누고 싶다. 오히려 갤러리스트보다 더 갤러리스트 같은 마인드로 컬렉션을 하시고 자산의 규모는 예전보다 많으셔도 그렇게 취향이 바뀌고 있고"(VA050)

나. 생태계 변화와 이슈

향유자는 증가했으나 여전히 정보 접근 중심의 관람·향유
젊은 콜렉터들의 증가, 정보와 네트워크에 대한 니즈

■ 전시에 대한 관심과 참여자가 이전보다 확실히 늘어나고 있으나 취향으로 전시를 해석하고 의미화하는 향유보다 대형 IP 전시, 유명 전시 관람자들이 다수

"예전엔 저만 많이 보는 편이었는데, 요즘은 친구들이 전시 같이 보자고 먼저 말해요. […] SNS에서 예쁜 전시가 올라오면 따라가는 사람들이 많아요."(VA046)

"우리나라 관객들 특성인 것 같은데 너무 정보에 집중을 하시는 것 같아요. 작품을 그냥 자유롭게 감상하지 못하고, 뭔가 정답을 찾으려는 태도가 있는 것 같아요. […] 해외 관람객들은 그 자체로 감상을 즐기는 데, 우리는 아직은 그 단계까진 못 간 것 같고… 소장품 퀄리티나 작가의 일관된 세계관보다, 유명하거나 이슈성 있는 것만 보는 경우도 많고요." (VA046)

"전시를 보는 사람은 많아졌지만, 하나의 전시를 여러 번 보는 사람은 거의 없어요. 저는 하나의 전시를 6번 이상 가기도 하고, 그 안에서 어떤 질문을 나눌 수 있는지 고민해요. 해석하는 방식도 사람마다 다르고, 그걸 말로 나누는 과정이 너무 좋아요. 그런 사람들은 아직 소수인 것 같아요." (VA047)

■ 마니아 관람자들이 미술품 수집으로 이어지지는 않고 있으나 직업 또는 활동 내에서 관람의 경험을 나누고 이를 전파하는 예술에 대한 옹호와 지지의 모습이 강하게 나타남

"저는 콜렉팅은 아직 안 해요. 전시는 많이 보는데, 소장은 아무래도 다른 영역이라는 생각이 들어서요. 다만 주변에 창작하는 친구들이 있어서, 그 작업들을 가까이서 지켜보는 일은 많아요. 사고 싶다는 마음이 들 때도 있는데, 아직은 결정적으로 그 단계까지 가진 않았어요."(VA047)

"학생들을 전시에 데려가는 게 그냥 관람이 아니라, 아이들이 예술을 삶에서 자연스럽게 만나게 하는 방법이라고 생각해요. 교사로서 그렇게 예술을 접할 기회를 만들어주는 것도 일종의 책임이라고 느껴요. […] 문화 예술을 향유하는 선생님들 모임이 있어서, 함께 전시도 보고 수업 아이디어도 나눠요. 좋은 전시가 있으면 다른 선생님들한테도 꼭 공유해요. 같이 가기도 하고요."(VA045)

"전시를 보면서 이 작가가 어떤 세계관을 갖고 있는지, 어떤 맥락에서 작업했는지를 보면 그냥 감상만 하고 끝낼 수가 없어요. 소개하고 싶고, 알려주고 싶어져요. 그래서 콘텐츠를 만들면서는 꼭 작가 인터뷰를 넣으려고 해요. […] 전시를 본 관람객이 작가나 작업 세계에 공감하거나 감동을 느낄 수 있다면, 그건 예술을 지지하는 방식 중 하나라고 생각해요." (VA046)

■ 컬렉팅에 있어, 과거에는 컬렉터들이 정보 부족으로 인해 어려움을 겪었다면, 현재는 오히려 너무 많은 정보가 제공되면서 선택이 어려워지는 상황이 발생하고 있음

"지금에서의 어려운 점은 일단 너무 지금은 사실 오히려 반대인데, 너무 많은 정보들이 있는 것 같아요. 근데 그 정보들이 내가 나 혼자 판단해야 되는 게 너무 좀 어려운 부분인 것 같아요. 그러니까 사실 컬렉팅을 하면서는 당연히 미술관도 가고, 전시도 많이 보고 갤러리도 가고 하지만, 거기에서 이제 소개하는 것 자체는 어떻게 보면 컬렉터의 시각과는 조금 다르다고 저는 생각을 하거든요. 되게 대중적으로 어떻게 보면 다가가야 되고, 우리가 이제 좀 쉽게 좀 다가갈 수 있는 부분들을 좀 제공한다고 생각하는데. 컬렉터들은 그런 거라기보다는 뭔가 조금 더 내가 소장한다는 개념이 들어가면 그 대중성과 어떤 개인성이 조금 차이가 나는 것 같아요. 그래서 정보들은 많고, 작가들도 많고, 좋아하는 사람 좋아하는 작가들도 많은데, 이거를 그러면 내가 어떻게 언제 누구의 작품을 소장해야 되는지 그 타이밍과 그 선택이 굉장히 어려운 것 같아요, 요즘에는." (VA044)

■ 과거에는 갤러리 전시나 아트페어를 통해 작가를 알게 되고 작품을 구매하는 방식이 일반적이었다면, 현재는 인스타그램이 갤러리와 작가의 주요 포트폴리오 역할을 수행하고 있음

■ 갤러리 역하렝 있어 과거 갤러리가 컬렉터들에게 작품을 소개·판매하는 역할을 수행했다면, 현재는 컬렉터의 취향과 관심사를 반영하여 지속적으로 맞춤형 정보를 제공하는 파트너의 역할로 변화하고 있음

"주로 거의 아마 대부분 젊은 컬렉터들 40대, 50대 분들까지도 마찬가지일 텐데 요즘엔 인스타그램을 많이 활용을 하시죠. 인스타그램에서 어떻게 보면 인스타그램이 작가나 갤러리의 포트폴리오가 되고 있으니까 인스타그램을 많이 활용하는데. 그래서 저는 두 가지인 것 같아요. 작가를 뭔가 내가 좋아하는 작가를 발굴하고 싶거나 작품을 사고 싶을 때는 주로 갤러리들을 돌아다니면서 그 작가를 인지를 하고, 반복적으로 그 작가의 작품을 보려고 노력을 해요, 일단 실제로. 그 후에 당연히 인스타그램으로 팔로우업을 하고, 그 작가가 어떤 행보를 보이고 있는지를 계속 관찰을 하는 거죠. 그리고 그 작가를 소개하는 갤러리는 어딘지를 계속 보고, 그 갤러리에서 소개하는 이 작가가 아닌 다른 작가는 누구인지도 또 계속 찾아보는 것 같아요. 그러다 보면 내가 좋아하는 취향이 생기고 내가 좋아하는 갤러리가 생기거든요. 물론 100% 이게 취향과 충족하지 않지만, 내가 좋아하는 갤러리가 생기면 그 갤러리에서 소개하는 작가들을 또 꾸준히 계속 보게 되고. 그러면서 작품을 구매했을 때 그 작가 갤러리와 연이 되면 그 갤러리에서는 주기적으로 메일이나 이런 걸 통해서 전시 소식을 보내주세요. 제가 관심 있어 하는 작가뿐만 아니라 자기네들이 소개하고 싶은 작가나, 이번에 좀 관심을 가져줬으면 좋겠다라는 작가분들이 메일로 오면, 또 그런 작가들 중에 제가 마음에 드는 작가들은 계속 관찰하고 계속 지켜보고. 그런 리스트를 좀 따로 개인적으로 짜는 것 같아요." (VA044)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

미술 관련 정보를 한 번에 볼 수 있는 정리된, 신뢰할 수 있는 플랫폼 필요
심리적·지리적 장벽 완화를 위한 기회 및 프로그램 제공

■ 미술에 대한 향유자의 관심과 참여를 높일 수 있는 다양한 시도와 지원 필요

- 미술과 관련한 정보 제공 채널이 분산됨에 따라, 이를 한 눈에 찾아볼 수 있는 전시 정보 큐레이터 통합 플랫폼 필요
- 미술에 대한 흥미를 유발할 수 있는 미디어 콘텐츠 등 제작을 통해 미술 생태계에 자발적으로 관심을 두고 참여할 수 있도록
- 미술 감상에 대한 심리적 장벽, 해석의 어려움 등을 낮출 수 있도록 자유로운 전시 관람이 체화될 수 있도록 교육

"요즘은 정보가 너무 많은데, 한눈에 정리된 플랫폼이 있으면 좋겠어요. 서울시립미술관처럼 전시 서문을 쉽게 풀어주는 시도가 더 많아졌으면 해요. […] 해외 관람객처럼 자유롭게 감상하려면 도슨트나 텍스트 의존을 줄이는 교육도 필요하지 않을까요?" (VA046)

"저는 처음에 전시 볼 때는 그런 텍스트라든지 설명이라든지 그런 게 좀 잘 안 되어 있어서 어려웠던 것 같아요. 그리고 이거는 실제로 저희가 모임을 할 때마다 항상 설문을 진행을 하는데요. 그래서 지금까지 누적된 게 한 200명의 데이터들이 있어요. 200명 이상의 근데 그분들이 다 하나같이 하시는 게 같이 볼 사람이 없어서 그리고 전시장에서 제공되는 정보가 많이 없어서 오히려 미술이 너무 더 어렵게 느껴지는 것 같다. 근데 이제 모임을 하면서 이런 부분이 좀 충족되는 것 같다라는 말씀을 많이 해 주시거든요. 사실 그거는 전공자인 저도 너무 공감하는 부분이기도 해가지고 그런 것들이 있고 너무 핫한 전시인 경우에는 아무래도 관람 환경도 저는 되게 중요하게 생각을 하는데 그런 부분에 있어서 좀 아쉬운 경우가 있죠."(VA047)

"유튜브나 이런 쪽을 쪽에서 좀 타겟팅을 좀 많이 끌어올 수 있게끔 하는 게 좀 중요하다고 생각해요. 그래서 최근에도 이야기를 한 건데, 미술도 흑백 미술사가 좀 있어야 한다. 이런 OTT가 좀 개발되어야 한다. 작가들 이렇게 모아가지고 경쟁시켜 가지고 옛날에는 그런 뭐지 그게 있었거든요. 프로그램이 하나 있었거든요. 갑자기 생각이 안 나는데 그런 게 있어서 사람들이 그거에 막 경쟁의 재미를 붙여가지고 유튜브로 막 재생산도 하고 그렇게 해가지고 자발적으로 작가에 관심도 가지게 되고 이런 거가 좀 필요할 것 같다" (VA044)

■ 과거 미술 향유 방식이 전시장 방문과 작품 감상에서 현재는 감상 이후에도 이를 기록하고 공유하는 방식으로 확장됨에 따라, 진성 향유자로 활동할 수 있는 프로그램 확대 필요

"저희는 미술 에세이 모임도 운영을 하고 있어요. 그래서 꼭 미술 관련자가 아니더라도 전시 보고 나서 내 감상을 다른 사람들한테 나누고 싶으시면 저희랑 같이 이제 3개월 동안 같이 글을 쓰고 디벨롭을 해가지고 한 달에 한 번씩 이거를 저희 채널에 소개를 하는 그런 에세이 모임을 하는데 전혀 미술 전공자가 아닌 분들이 대부분이시거든요. 근데 그럼에도 미술에 대한 관심이 좀 많이 높으시고 이거를 또 더 나아가서 내 감상을 다른 사람들한테까지 좀 알리

고 싶어 하시는 분들이 점점 많아지고 있는 것 같아요. 많아지고 있고 저희 모임 참여하시는 분들만 봐도 그냥 전시를 보는 거 이상으로 컬렉팅까지 이어나가시는 분들도 있고. 아티스트 토크 같은 걸 저희가 진행을 하면은 그 작가에 대해 설명을 들으시고 작가가 하시는 그런 작업적인 설명을 드리고 작가님한테 직접 이 작품을 좀 구매하고 싶은데 어떻게 가능한지하시며 컬렉팅까지 이어지기도 하고요." (VA047)

■ 컬렉팅과 관련하여서는 컬렉팅 입문자들을 위한 작품 구입과 관련한 정보와 함께 비영리 부문에 대한 정보, 신뢰할 수 있는 투명한 정보(작품 가격) 등이 필요하다고 응답

"처음에는 뭘 봐야 할지도 모르겠고, 정보도 너무 없었어요. 지금은 너무 많아서 오히려 혼란스러워요.
믿을 수 있는 큐레이션이 있었으면 좋겠어요. 아트페어나 전시가 많다 보니까 홍보는 많은데, 실제로 이 작가가 어떤 맥락에 있는지, 이력이 어떤지 잘 모르겠더라고요. 저랑 비슷한 취향을 가진 사람들끼리 단톡방이 있어서 거기서 공유는 하는데, 거기서도 나오는 정보들이 되게 편향적일 수밖에 없거든요. SNS에서도 정보는 많은데 광고성도 있고, 정리가 안 되어 있어서 어려워요. 그래서 공공기관에서 정리된 형태로 보여주는 데가 있으면 좋을 것 같아요."

"작품 가격에 대한 정보는 여전히 불투명한 편이죠. 작가마다 가격이 다르고, 갤러리마다도 기준이 달라서 처음 컬렉팅하는 분들은 감이 잘 안 잡히는 경우가 많아요. 작가가 어디서 활동했는지, 어떤 기관에서 전시했는지 이런 이력 정보도 사실은 찾기가 어려운 경우가 많고요. 아트페어나 전시 현장에서 가격을 묻는 것도 쉽지 않은 분위기라 초보자분들이 접근하는 데 어려움이 있다는 얘기를 자주 들어요. 그래서 어느 정도는 공개된 정보 시스템이 있으면 좋겠다는 생각을 합니다."(VA044)

[그룹 4-2] 향유매개

1. [그룹 4-2] 참석자 명단

■ [그룹 4-2]는 향유매개로 작품의 감상 및 구입을 매개하는 영역의 참여자들로 구성하였으며, 일부 인터뷰 내용은 작품·작가 활용 서비스 부문과 중복

[표 2-13] 참석자 명단 - [그룹 4-2] 향유매개

구분	참석자 구분	참석자 분류	참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 4-2] 향유매개	연구협의체(n=4)		VA-A			
			VA-B			
			VA-E			
			VA-G	-	-	-
	참석자(n=7)	구독서비스	VA039	여	30대	5년
			VA041	남	30대	10년
		콘텐츠 제작(서면)	VA046	여	20대	6년
		도슨트	VA048	남	40대	17년
		기획, 서비스	VA049	여	30대	10년
		기획, 서비스	VA050	여	40대	15년
		온라인 콘텐츠	VA051	여	30대	8년

2. 주요 논의 사항

■ 분야 현황
- 관객의 중요도 상승, 향유 접점이 되는 서비스/플랫폼 등장

■ 분야 생태계의 환경변화와 이슈
- 예술향유 매개 동향
- 주요 고객 변화
- 관련 이슈 등

■ 생태계의 개선과제와 공공부문의 역할
- 매개지원 관련 현황과 개선

3. 세부 논의 사항

가. 분야 현황

시각예술생태계에서 향유자는 생태계의 순환을 유지하는 핵심 주체
향유 매개는 미술 소비로 가는 단계로, 향유층 확산의 역할을 함

■ 시각예술생태계에서 향유자는 생태계의 순환을 유지하는 핵심 주체로, 더 많은 국민들이 예술 향유자로 진입하여 참여할 수 있도록 하는 향유매개 영역이 전문 서비스 영역으로 등장
- 주요 매개 공간, 매체, 유통시장 등에서 무료, 서비스로 제공되던 활동들이 전문화하면서 수익모델 개발 중
- 구독서비스 제공, 도슨트, 교육, 컬렉팅 컨설팅 등 다양한 활동 추진

"도슨트라고 하면 그냥 설명하는 사람이라고 생각하시는데, 실제로는 관객이 작품에 몰입할 수 있도록 '길을 터주는 사람'이라고 생각해요. 관람객마다 배경도 다르고 감상 방식도 다르잖아요. 그래서 관람객이 스스로 감상에 몰입할 수 있게 환경을 조성하는 게 더 중요해요. 저희는 설명보다 관람자 중심으로 작품을 읽을 수 있게끔 매개하는 역할을 합니다."(VA048)

"예술은 뭔가 관심을 갖는 계기가 초반에 필요한 것 같아요. 저는 예술에 별로 관심 있는 사람은 아니었고, 새 집을 구하면서 그림이라는 옵션을 떠올렸죠. 근데 비싸고, 제 취향에 맞는 게 잘 없어서 못 샀어요. 그래서 창업하면서 느낀 건, 미술 초심자들을 끌어들일 솔루션이 없다는 거였고, 경험이 쌓이면 취향이 생긴다는 믿음으로 구독 서비스를 만들었어요. 매달 그림과 작가 인터뷰가 담긴 매거진을 보내드리는 건, 향유 경험을 축적하게 하는 거예요. 그림을 소비하는 경험, 향유하는 경험이 결국은 미술 시장으로 이어지는 접점이라고 생각했어요." (VA041)

"요즘 젊은 컬렉터들은 '갤러리스트보다 더 갤러리스트 같다'는 말을 들을 정도로 자기가 좋아하는 작가를 발굴하고, 꾸준히 함께 성장하고 싶어 해요. 그래서 저는 단순히 정보를 제공하는 게 아니라, 이들이 어떻게 작품을 향유하고 감상하는지를 기반으로 컬렉션 방향이나 전시 경험을 설계해주는 역할을 하게 되더라고요."(VA050)

■ 시각예술 관객은 '감상시장 관객'과 '미술시장 관객'으로 구분되며, 각기 다른 방식으로 예술을 향유하고 있음
- 감상시장 관객은 작품의 철학과 담론에 주목하며 정보 수집 및 해석 중심의 향유를 지향하며 SNS와 커뮤니티를 기반으로 향유 활동을 확장해나가고 있음. 인스타그램, 유튜브, 블로그 등을 통해 감상 정보를 얻고, 스스로 콘텐츠를 제작해 향유자에서 생산자로의 전환을 이루기도 함
- 미술시장 관객은 높은 구매력을 바탕으로 갤러리, 아트페어 등 1차 시장에서 적극적으로 활동하고 있음. 이들은 전시 감상과 더불어 초고가 멤버십, 프라이빗 도슨트 등의 서비스를 통해 시장에 깊이 개입함. 감상시장 관객처럼 의미 해석에도 참여하지만, 구매 행위를 통해 시장 내 권위와 영향력을 확보하고 있음

■ 전시를 주관하는 오프라인 플랫폼들은 더 작은 단위로 세분화되며, 관객의 다양한 관심사에 맞춘 구조로 재편되고 있음
- 현대미술관, 공예박물관, 거리예술 중심 아트페어, 설치미술 중심 비엔날레 등 구체화된 전시 형태가 등장하고 있음

■ 이에 따라 감상시장 관객과 미술시장 관객을 위한 매개 서비스 또한 전문화, 고도화되고 있음

- 오디오가이드, 전시정보 SNS 계정, 유튜브 해설 채널, 프라이빗 도슨트, 고가 멤버십 등 관객 맞춤형 서비스가 확대되고 있음

"최근에는 보다 적극적으로 예술을 향유하는 관객들이 등장하고 있다. 이들은 전시, 예술가, 작품에 대한 정보를 습득하기 위해 인스타그램, 유튜브, 웹매거진 등 다양한 온라인 매체를 활용하며, 동시에 미술 모임과 같은 오프라인 커뮤니티에도 참여해 정보 접근성과 이해도를 높이는 경향을 보인다. 더 나아가 X(구 트위터), 스레드, 블로그와 같은 커뮤니티 플랫폼을 통해 다른 관객들과 의견을 교류하고, 자신의 감상이나 해석을 콘텐츠로 재구성하는 방식으로 향유자의 역할을 콘텐츠 생산자로까지 확장하고 있다. 이들은 작품의 구매보다는 감상 경험에 중점을 두고 있으며, 직접적으로 작품을 소장하기보다는 판화, 아트토이 등 상대적으로 저렴한 2차 창작물을 소비하거나 월간 구독 서비스를 이용하는 방식을 통해 예술과의 접점을 유지하고 있다." (VA046)

나. 생태계 변화와 이슈

관객의 참여 방식 변화에 대응하는 고도화된 서비스 등장
예술향유에 대한 전문화된 서비스 수요 증가

■ 예술향유 매개는 다양한 방식으로 이뤄지고 있으며 여기서는 아트컨설팅, 교육, 콘텐츠 및 정보 제공, 커뮤니티 프로그램 제공 등을 살펴봄

■ 아트컨설팅은 소비자의 예술 취향과 컬렉팅 성향에 따라 작가와 작품을 추천하며, 맞춤형 미술 소비를 지원
- 감상 경험을 확장하는 여행을 기획하며, 예술 향유의 장소와 맥락을 다양화함

"국내 베이스로는 프리즈, 바젤 등 유명 아트페어에 국내 컬렉터들을 모시고 가서 해당 도시의 아트씬을 경험하고, 컬렉션을 돕는 어드바이징 업무를 주로 해왔습니다. […] 주로 상속 투자 기반의 장기적인 가치를 가진 국내외 작가들을 국내외에 소개하며 국내 아트 기관의 마케팅 홍보 관련된 업무를 수행 에이전시 역할을 하다 최근에는 […] 강의도 하고 현대미술을 경험하는 아카데미 운영 등 교육업도 겸하고 있습니다." (VA050)

"개인 컬렉터 대상으로는 컨설팅을 통해 수익을 만들고 있고요. 기업 강연이나 사설 미술교육, 또 아트페어 연계 프로그램에서 출연료나 자문료를 받는 경우도 있어요. 요즘은 컬렉터 입문 클래스를 열어서 참가비를 받고 진행하기도 합니다. 단순히 정보를 주는 게 아니라 '경험을 설계'하는 데서 수익이 나오는 거죠."

"팬데믹 이전에는 저보다 10살 많은 분들을 사실 이제 모시고 해외에 다녔다면 지금 현재 고객층들은 대부분 다 저보다 5살에서 10살 정도 어리신 분들이 이제 시장에 굉장히 들어와서 그렇다 보니까 다루는 작품이나 어떤 금액 단위가 다시 또 10배 이하로 내려가서 어떻게 보면 시작하는 해외 이머징 작가들이나 또 국내 좋은 작가들을 발굴하면서 같이 이렇게 좀 성장하는 이제 그런 종류의 컬렉팅으로 판도가 변화되고 있는 그런 모습입니다. […] 그냥 저희 그냥 유럽 여행 가듯이 그러니까 이제 소통하는 사람들도 다 글로벌 컬렉터들이고 같이 커나가는 아시아 쪽은 특히나 좀 직결하는 모습이고 이러다 보니까 네 컬렉션이 상당히 취향이 이제 뭔가를 규정할 수 없는 그런 다양한 모습 다양한 가격대로 퍼져나가는 것 같습니다." (VA050)

"○○○○○(작가) 같은 경우에도 작년에 □□□□□□□(해외 갤러리)에서 있었을 때 그걸 보러 가기 위한 투어를 아예 만들어달라고 해서 […] 미술 여행으로 모집해서 가는 건데 안 찬 적이 없었고 25명이 다 찼고 심지어 대기가 120명이 걸려 있었어 가지고 그만큼 좀 매니아틱하게 즐기려는 애호가치는 분명 늘어나고 있다는 느낌을 받고 있는데요." (VA048)

■ 예술교육 부문은 관람자에게 작품에 대한 이해를 돕고 관람 경험을 확장하기 위한 설명과 해설이 제공되고 있음
- 도슨트와 같이 예술이 낯선 일반 대중에게 쉽게 다가갈 수 있도록 돕는 교육적 접근 방식의 서비스에 대한 수요가 높음

"국내 관객은 예술가와 작품에 대한 정보에 대한 이해 욕구가 높은 편이다. 이에 대응하여 최근에는 유료 도슨트 프로그램이나 오디오 가이드를 제공하는 미술관이 점차 증가하고 있는 추세다. 이러한 서비스는 단순히 전시를 관람하는 데 그치지 않고, 작품의 맥락이나 작가의 의도에 대한 해설을 통해 관객의 감상 깊이를 확장하는 역할을 수행한다. 관람객이 능동적으로 정보를 받아들이며 작품을 해석할 수 있는 기반이 마련되면서, 감상 경험의 질적 수준도 함께 향상되고 있다." (VA046)

“팬데믹 시기에 미술관이 상대적으로 제약이 되게 적었어가지고 좀 흡수된 새로운 관람객층이 좀 다양했었다고 생각하고요. 또 공간이 많아지다 보니까 활동할 수 있는 곳들은 꽤 늘어나긴 했는데 그 이상으로 이렇게 또 도슨트 안내나 이런 것도 해보려고 하는 사람들이 많아져서 [...] (VA048)

“정기적으로 해설하는 전시들은 기관이 직접 계약해서 일정 페이를 지급하고요. 개별 전시의 경우엔 관람자들이 신청해서 듣는 유료 도슨트 프로그램도 있어요. […] 해설 외에도 전시 후기 콘텐츠나 해설 영상을 납품하는 경우도 있어서 그런 쪽으로도 수입이 생기기도 해요.”(VA048)

■ 유튜브 등 플랫폼을 활용하여 예술 관련 정보를 쉽고 친숙하게 전달하는 콘텐츠가 생산되고 있음
- 온라인 콘텐츠 제작이 많으며 전시 정보, 작가 해설, 미술 상식 등 다양한 주제를 담은 영상 콘텐츠는 미술에 대한 흥미와 접근성을 높임
- 온라인 콘텐츠는 대중 특히 젊은 세대의 미술 접근성을 높이는 역할을 수행하고 있으며, 점점 증가하는 추세임

"인스타그램은 현재 관객들이 전시 정보를 수집하거나 미술계의 트렌드를 파악하는 데 가장 빈번하게 활용되는 플랫폼 중 하나다. 특히 미술관이나 갤러리 계정은 이미지 중심으로 운영되며, 팔로워 수에 비해 좋아요 수치가 높게 나타나는 경향이 있다. 이는 해당 플랫폼의 구조상 뱃지 효과를 누리거나 개인의 취향을 드러내기 용이하기 때문으로 보인다. 미술잡지나 미술 전문 매체의 계정은 전시 정보나 미술계 이슈를 정리해주며, 관객들은 이를 통해 보다 구조화된 정보를 얻는다. 최근에는 […] 전시 정보를 신속하고 정밀하게 전달하는 계정들이 등장해 관객의 니즈를 충족시키고 있으며, 해당 계정들은 매체력을 점차 강화하고 있는 추세다. 작가 개인의 인스타그램을 팔로우하며 온라인상에서 작품을 향유하는 사례도 나타나고 있다.“(VA046)

“유튜브는 작가와 작품에 대한 이해도를 높이는 데 사용되며, 감상에 필요한 기초 정보를 수집하는 데 효과적인 채널로 기능한다. 미술관이나 갤러리의 공식 채널은 대체로 구독자 수에 비해 조회수는 낮은 편이나, 전시 참여 작가에 대한 정보를 확인하는 수단으로 활용된다. 000000000 등 기업 및 개인 채널은 지식 기반 콘텐츠를 중심으로 운영되며, 전시 안내, 예술 도서 소개, 작가 해설 등의 방식으로 관객의 이해를 돕는다.” (VA046)

"유튜브 중심으로 문화예술 콘텐츠를 제작하고 있고 최근에는 온라인 콘텐츠뿐 아니라 전시를 만들거나 IP를 만들거나 또 최근에는 콘텐츠를 활용해서 교육 프로그램도 만들고 있습니다" (VA051)

“미술 관련돼서 소개하는 콘텐츠 채널들이 굉장히 많아진 거. 이게 저는 이제 아까 말했던 대중화에도 기여했던 것

같고, 또 반대로 그 예전에는 사실은 미술의 어떤 핵심적인 정보를 받아보는 게 주요 잡지라든지 저널 쪽이었단 말이에요. 근데 이제 소셜 네트워크가 등장을 하면서 누구나 팔로워를 많이 모이면, 그가 의도하지 않았던 의도했던 간에 어떤 권력을 갖게 되잖아요. 나는 그냥 단순 소개한 거야라고 해도 저 채널이 주목한 게 되거든요. 그런 어떤 크고 작은 채널들이 인스타그램과 유튜브 채널에 근 4~5년 사이에 굉장히 많아졌고요. 전시를 소개하고, 작가를 소개하는 계정은 정말, 일단 인스타그램에 옛날에 한 4~5년 전만 하더라도 우뚜기 채널이라든지, 널위한문화예술 한 10개로 꼽았다면 지금은 거의 한 80개로 제가 체감이 되는 것 같아요. (VA051)

■ 작품을 직접 소장하는 방식이 아닌, 정기구독 형태로 예술을 경험하는 구독 기반의 향유서비스 제공 업체가 새롭게 등장하고 있음
  - 예술작품을 일정 주기로 받아보는 방식으로, 작품 소유보다는 일상에서의 감상을 중시하는 새로운 소비 방식임

■ 정기구독자는 작품의 감상에 초점을 두며, 예술을 일상 속에서 교체 가능하게 향유하는 방식에 관심을 보임

"작품을 '소장'하는 것보다 '경험'하는 데 초점을 맞춘 서비스도 등장하고 있다. 예를 들어 핀즐은 그림 정기구독 서비스를 통해 국내외 작가들의 작품을 정기적으로 제공하는데, 오리지널 페인팅뿐 아니라 판화, 아트토이 등 다양한 형태로 구성되어 있다. 이를 통해 관객은 고정된 소유가 아닌, 일정 기간 동안 예술을 향유하고 교체할 수 있는 방식으로 미술을 경험하게 된다." (VA046)

"저희는 시각 예술 중심으로 콘텐츠를 만들고 있고 콘텐츠 기반의 아트상품 유통하고 있고 또 아트상품을 구독 형태로 유통하고 있고 그 콘텐츠를 기반으로 한 교육 사업도 같이 하고 있어요. 그 서비스 중에 하나가 ○○○○○ 구독 서비스라고 해서, 하루 한 작품의 동시대 미술 작가 분들 작품을 이제 다양한 필자들의 감상이랑 엮어서, 약간의 이제 조금 쉽게 그 감상의 포인트들을 전달해보고자 이제 콘텐츠를 발행하고 있는 팀이고. 그런 구독 서비스를 운영하면서 이제 다양한 독자층이나 컬렉터 분들이랑 이제 접점이 생기다 보니까, 작품 판매에 대한 부분들도 수요가 있었던 것 같아서, 이제 온라인 판매라든지 오프라인 작품 판매라든지 그런 것들 병행하고 있는 팀입니다. (VA039)

"저희 구독료가 다른 콘텐츠 서비스들이랑 비교했을 때 더 저렴하거나 그런 편은 아니에요. 그리고 원래는 저희가 000원이었다가 이제 000원으로 변경한 지가 이제 한 1년 정도 넘었는데. 구독료가 어느 정도 있다 보니까 20대 친구들이 더 많거나 그렇지는 않고 30대 여성이 가장 많은 것 같습니다. [...] 미술 구독 서비스를 관심 있어 하는 친구들은 실제로 소장하는 것 자체는 크게 관심이 없는 경우들이 많아요. 왜냐하면 미술에 담긴 이야기를 통해서 자기의 삶이나 일상이 어떻게 환기될 수 있는지에 대해서 더 관심이 있고, 그런 걸 기대해서 구독 서비스를 신청하는 경우들이 많고. 실제로 컬렉터 분들은 구독자가 아니신 경우들이 많고요." (VA039)

■ 취향 기반의 커뮤니티 활동이 이루어지며, 전시 감상과 토론이 결합된 향유 형태가 형성되고 있음
  - 동호회 또는 소모임 형태의 커뮤니티에서 미술 전시를 함께 감상하고, 감상 후 의견을 교류하는 방식이 확대되고 있으며
  - 미술 애호자, 일반 관람자, 전공자 등이 함께 참여하며 향유자 사이의 네트워크가 형성되고 있음

- 참여자 간의 지속적 관계 형성과 정보 교류를 통해 예술 향유가 개인을 넘어 집단 경험으로 확장됨

"최근 시각예술 향유는 전시 감상 그 자체를 넘어, 타인과 함께 예술을 경험하고 교류하는 사회적 활동으로 확장되고 있다. 테이트 모던의 크리스 더컨 관장이 언급한 바와 같이, 현대의 미술관은 단순한 미학적 경험의 공간을 넘어 사회적·사교적 장으로 기능하고 있으며, 이는 국내에서도 유사한 방식으로 전개되고 있다. 이러한 변화는 다양한 오프라인 기반 미술 커뮤니티의 출현으로 이어지고 있다. 대표적인 사례로는 트레바리와 문토 같은 커뮤니티 플랫폼이 있다. 트레바리는 독서토론 모임을 기반으로 운영되며, 미술 모임의 경우 전시 관람과 토론을 병행하는 형식으로 구성된다. 비전공자와 애호가 중심으로 구성되지만, 전공자와 업계 종사자도 일부 포함되어 있으며, 유료 멤버십 기반으로 운영된다. 일정 수준의 소비 여력을 가진 직장인들이 주 이용층이다. […] 이처럼 미술 향유 활동은 점차 집단적·사회적 성격을 띠며, 관객들은 단순히 작품을 감상하는 것을 넘어, 커뮤니티 내 상호작용을 통해 예술 경험을 확장하고 있는 추세다." (VA046)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

새로운 예술향유를 만드는 방식에 관한 시스템 정비
예술향유 서비스업의 역할과 지속가능성을 위한 지원 설계 필요

■ 예술향유 관련 서비스업계 운영자들은 관련 영역이 미술 생태계에서 중요한 의미와 역할을 갖는데 반해 그것이 생태계 내에서 적용되고 모델이 정착하는데 있어 다음과 같은 어려움이 있음을 제시
- 온라인 콘텐츠를 통한 향유가 비경제적, 보조적 영역이라는 인식으로 사업화 모델을 만들어가는데 취약
- 구독 및 IP 유통 서비스에 있어 저작권 인식, 계약에 관한 시스템이 취약. 공적 제도의 인정과 보호 장치에 대한 논의 필요
- 예술 감상 및 컬렉팅 등 다양한 심화 서비스도 교육으로 인정, 공공 차원의 지원 필요

"오프라인에서 경험하는 감상의 깊이나 밀도가 사실 온라인에서도 가능하거든요. 그런데 예술계 전반적으로 그런 것에 대한 인정이 부족한 것 같아요. 공공 쪽에서도 디지털 향유나 온라인 감상 콘텐츠에 대해 실질적인 실험을 하거나 지원을 하는 사례가 적고요. 기술적으로는 가능한데, 작가도 그렇고 기관도 그렇고 온라인은 그냥 보조적인 거라고 생각해버리니까 시도도 안 되는 거죠. 오히려 공공이 먼저 해줘야 민간도 따라올 수 있다고 생각해요."(VA039)

"작가 이미지나 라이선스 관련 사업을 할 때 가장 어려운 건 그런 유통 방식에 대한 인식이 아직 없다는 거예요. 예술계 안에서조차 '저게 예술이냐' 이런 말이 나오기도 하고요. 근데 이건 새로운 향유를 만드는 방식이거든요. 그래서 공공 쪽에서라도 그런 실험을 제도적으로 뒷받침해주면 좋겠어요. 작가들이 안전하게 참여할 수 있는 시스템 같은 거요."(VA041)

"컬렉터 입문자를 위한 해설이나 가이드 같은 건 대부분 민간에서 운영돼요. 근데 실은 그게 향유자 확대랑 직접 연결되는 구조거든요. 지금까지는 개인 강사나 컨설턴트가 그냥 자비로 기획하고 하는 거고… 공공에서 이걸 '교육'으로 보면 지원이 가능할 수도 있잖아요. 예술을 소비할 줄 아는 사람이 많아지는 게 시장에도 도움이 되는 거니까요."(VA050)

■ 일부 향유 서비의 경우 민간 자격 과정이 확대됨에 따라 오히려 전문직으로 성장하기 어려운 조건에 놓임
- 도슨트 교육 수요 증가에 편승한 고가의 민간 자격 과정이 확대되는 현상도 나타남
- 공인 자격 없이 민간 수료증 중심으로 운영되는 현 제도에서는 도슨트가 전문직으로 성장하기 어려우며, 장기적으로는 도슨트 직무 자체의 질 저하와 생존 위기를 초래할 수 있을 제시

"아직 사실 활동하는 도슨트 중 생계가 제대로 자신 있게 유지된다라고 얘기할 수 있는 사람은 정말 극소수에 해당하거든요. 오히려 아직도 절대다수는 반자원봉사나 거의 최소 실비로 지방에서 활동하는 분들이 훨씬 현장 가서 교육하다 보면 많다 보니까 그런 상황에서 이제 오히려 나름의 그런 도슨트가 과거보다 이슈되고 고용 환경이 조금 늘어나다 보니까 하고자 하는 분들은 늘어나고 근데 그러는 과정에서 이제 이런 페이라는 것들이 조금 조정되고 하다 보니 그 상황에서 그걸 이제 또 어떻게 하기 위해 주변에 보면 확실히 요즘 도슨트 교육이라는 게 되게 많아졌거든요. 어떤 특별한 예를 들어서 공인중개사 자격증 이런 것처럼 국가가 공인하는 자격증도 아닌데 이제 사기관이나 협회

수료증이라는 이름으로 보다 보면 수업료가 몇 달 몇 주 이렇게 되는데 100만 원 200만 원 하는 그런 것들도 있어 가지고 현업에서 어쨌든 20년 동안 계속 자원봉사하다가 일하고 있는 입장에서 아직 착취되어야 될 상황은 아닌데라는 생각이 들어서 저희는 일부로라도 어떻게든 다른 형태로 수익금을 만들어가지고 저희한테 등록한 모든 도슨트한테 무료 교육을 제공하고 [...] 이게 이런 흐름으로 가면은 도슨트도 점점 더 근무하기 힘들어지는 부분이 생길 거라고 생각하고요." (VA046)

그룹Ⅴ 지원부문

그룹 구성

■ 시각 분야 Ⅴ. 지원 단계에 대해 [그룹 5-1], [그룹 5-2] 2개 중그룹으로 구분하여 의견 수렴을 진행함

- [그룹 5-1] 공공지원 : 유관기관
- [그룹 5-2] 공공지원 : 지역재단

[표 2-14] 그룹 구성 - [그룹Ⅴ] 지원

그룹	분류	참석자	날짜	장소
[그룹 5-1] 공공지원 : 유관기관	유관기관	VA052, VA053	2025-01-21	화상회의(Zoom)
[그룹 5-2] 공공지원 : 지역재단	지역재단	VA054, VA055	2025-01-08	화상회의(Zoom)
	지역재단	VA056, VA057, VA058	2025-01-10	화상회의(Zoom)

[그룹 5-1] 공공지원 : 유관기관

1. [그룹 5-1] 참석자 명단

■ [그룹 5-1] 인터뷰 참석자는 아래와 같이 협의체 4인, 참석자 7인으로 구성됨

- 추가로, 지역재단 관계자 대상(12인) 서면 응답을 수집함

[표 2-15] 참석자 명단 - [그룹 5-1] 공공지원 : 유관기관

구분	참석자 구분	참석자 분류	참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 5-1] 공공지원 : 유관기관, 지역재단	연구협의체(n=4)		VA-A			
			VA-B			
			VA-G	-	-	-
	참석자(n=2)	유관기관	VA052	여	40대	3년
		유관기관	VA053	여	40대	13년

2. 주요 논의 사항

■ 분야 현황 (공공지원 체계 및 주요 사업 현황)
■ 생태계 변화와 이슈
■ 개선과제 및 공공부문의 역할

3. 세부 논의 사항

가. 분야 현황

예술경영지원센터는 미술시장 진입 및 육성, 국제화, 정보 확산 등 미술시장 기반 구축을 위한 지원을 확대

1) 미술 분야 공공지원의 취지

■ 미술 분야 관련 공공지원 사업은 크게 미술 작가의 시장 진입 지원, 미술시장 육성 및 전국민 미술문화 향유 지원, 한국 미술의 국제화, 미술 시장 정보 생산·확산 및 미술 시장 기반 구축의 네 가지 목표를 바탕으로 이루어지고 있음

"사업 구분이 네 가지 꼭지로 되어 있는데 미술 작가 시장진입 지원사업, 그 다음에 미술시장 육성 및 전국민 문화 미술문화 향유 지원 이 두 개가 저희 팀에서 소화하는 사업의 성격이고요. 그 다음에 한국 미술의 국제화는 시각회의 진출팀에서 하고, 시각정보팀에서는 미술 시장 정보 생산 및 확산, 미술시장 기반 구축을 하거든요." (VA052)

2) 지원사업 관련 변화

■ 지역 전시 활성화 지원 부문의 예산이 증액되어 미술관 소장품 활용 전시의 타 지역 수매 추진 유형이 추가됨
■ 해마다 대규모 국제 행사 개최 시 한국 미술을 소개하는 전시를 추진하는 사업이 신규 사업으로 진행되고 있음

"저희가 미술작가 시장 진입 지원 관련해서는 신규로 들어가는 사업은 없어요. 그리고 사업의 포맷은 기존과 거의 동일해요. 그래서 신진작가 전시지원, 전속작가제 지원, 그중에서 우수전속작가제 지원으로 나뉘고 전년하고 거의 비슷하게 진행된다고 생각하시면 됩니다. 미술시장 육성지원, 육성 및 전국민 미술향유지원 사업도 이 안에 아트페어 육성지원, 작가미술장터 개설지원, 그 다음에 협력전시지원, 지역전시활성화지원, 대한민국미술축제개최 이렇게 들어있는데 이 사업도 크게 변동되거나 하는 내용은 없어요. 다만 저희가 지역전시활성화의 경우에 예산이 좀 증액이 됐거든요. 그래서 공무를 좀 유형을 나눠서 기존에는 없던, 미술관 소장품 활용 전시가 다른 지역으로 수매할 수 있도록 하는 유형을 하나 만들었어요." (VA052)

"저희 팀 예산 같은 경우는 한 87억 정도 되는 것 같아요. 해외에 관련되어 있는 사업만 합니다. 해외에서 아트페어 참가하신다거나 혹은 해외에서 실질적으로 전시를 개최하신다거나 할 때 지원해 드리는 사업이 있고요. 그리고 저희 팀에서 하는 것 중에 이제 한국 미술 해외 출판, 한국 미술에 관해서 영문 혹은 타 언어로 출판하는 내용에 관해서 지원해드리는 사업들이 있습니다. 그래서 해외 인사 초청해서 저희 작가분들 작업실 방문하는 거, 그리고 프리즈랑

같이 컨퍼런스 하는 이런 내용들이 조금 있고요. 또 작년부터 저희가 신규 사업으로 파리올림픽에서 나가서 그때 한국 미술 관련 전시한 게 있는데요. 올해 같은 경우는 오사카 엑스포, 그 다음에 경주 에이펙 관련해서 조금 굵직한 행사가 있을 때 한국 미술을 소개할 수 있는 전시를 더불어서 하는 사업들이 있습니다. 그런데 기획사업이어서 사실은 어떤 포맷이 정해졌다기보다 사실 매년 조금씩 달라지고 있는 형태이기는 해요." (VA053)

나. 생태계 변화와 이슈

미술시장이 축소되는 가운데 미술소비 대중화, 양극화 해소를 위한 신진작가 지원 강화의 필요성이 대두됨

1) 미술 시장의 침체

■ 작가 미술 장터의 매출 및 관람객이 축소되는 등 미술 시장의 호황세가 꺾이는 추세로 진단됨

"작가 미술 장터는 소규모 아트페어인데 작가 미술 장터도 미술 시장이 호황일 때 더 많이 팔려요. 관심도 더 많고요. 근데 이제 조금 꺾이고 나서부터는 매출도 줄고 관람객도 줄고 그런 변화가 있고요. 미술 여행 같은 경우에는 원래 인기가 엄청 많았어요. 근데 해가 갈수록 조금씩 공모가 마감되는 시간이 조금 더 길어지는 거예요. 그런 걸 보면 전시 해설이라던가 이런 부분에 있어서 좀 대중화가 많이 됐다는 생각이 들고요." (VA052)

2) 해외 진출 및 출판 전략 변화

■ 해외 출판 관련 협업 매체 다변화

- 국내 작가들의 작품이 해외 시장에 비교적 가볍고 대중적인 형태로 노출될 수 있게끔 잡지·신문 등의 매체와 협약을 추진하고 있음

"한국 미술 해외 출판 같은 경우는 출판사 자체가 해외 출판사여야 하기 때문에 유통할 수 있는 플랫폼은 그 출판사를 통해서 판매가 되는 구조이기는 해요. 그래서 저희가 심사할 때도 출판사의 영향력, 혹은 출판사가 얼마나 많이 미술계에서 자리 잡고 있는지 이런 형태를 보기는 하고요. 근데 이게 아무래도 조금은 아카데믹 한 부분이 있기 때문에 사실상 이 책에 대한 수요가 조금 한정적일 거라는 생각은 하고 있었어요. 예를 들면 뭐 대학원생이라던가 뭐 학교에서 많이 니즈가 있을 것 같고, 그래서 저희가 기획 사업으로 작년도부터 푸는 형태가 잡지나 신문이나 약간 이렇게 조금 가벼운 형태로 노출이 될 수 있는 매체들이랑 지금 협약을 맺고 있고, 그 매체들이 대부분 해외 아트페어 바젤이나 프리즈의 퍼블리케이션 부스를 보유하고 있어요. 그래서 거기 나가서 자연스럽게 유통이 될 수 있도록 약간 투트랙으로 가고는 있기는 해요. 그래서 출판 같은 경우는 조금 무거운 형태이고, 아무래도 글 쓰시는 분들도 다 조금 심도 있는 부분이 필요하기도 하고, 연구가 근데 다만 접근성을 고려해 봤을 때는 다른 심도 있는 부분이 필요하기도 하고, 연구가 필요하기도 하고요. 그래서 협약을 맺는 매체 같은 경우는 온라인도 굉장히 활발하게 웹사이트도 운영하고 있고, 메일링 서비스도 다 해주고 있습니다. 그래서 그런 부분에 있어서는 조금 장점이 있어서 이렇게 두 가지 형태로 영문자료 생산을 진행하고 있어요." (VA053)

3) 시장의 독점적 구조 및 전속작가제 사업

■ 미술시장 실태조사 기준 소수의 상위 화랑과 메이저 작가가 차지하고 있는 시장 비중이 지나치게 높아 중견 및 신진 작가들의 시장 진입이 어려운 것으로 지적됨

■ 전속작가제 사업을 통해 매출액 100억 이하의 화랑과 신진·중견 작가들이 계약을 맺게끔 해 창작 활동 지원 및 독점 구조 완화의 이중적 효과를 꾀하는 중임

"일단 전속작가제 관련해서 이 사업이 좋은 장점을 얘기를 해보자면 우리나라에 화랑이 895개 정도 있어요. 그런데 미술시장 실태조사를 기준으로 보면 이 895개의 화랑 중에서 상위 9개가 차지하는 시장 비중이 55.8%거든요. 그러니까 돈 버는 데가 되게 정해져 있는 거예요. 화랑도 그렇고 작가도 그렇고. 그런데 이 사업은 그런 메이저에 해당하는 상위 매출액 대부분을 차지하는 절대다수를 제외하고 최대한 매출액 100억 이하의 화랑과 신진과 중견 작가들이 다 이렇게 참여를 해서 전속이라는 개념 하에 계약을 맺고 나서 거기서 창작 활동을 할 수 있도록 지원을 하는 건데요. 이 사업은 제가 설계한 사업은 아니지만 설계가 참 잘 됐다고 느끼는 것 중에 하나가 시장이 작동하는 원리 속에서 화랑을 경유해서 작가를 지원하고, 이익을 공유하는 관계가 서로가 서로를 견제하면서 발전하게끔 설계가 돼 있는 거예요. 그래서 사업의 설계가 매우 좋다고 생각하고 있고, 그래서 계속 증액을 하고 있어요. 그래서 13년에는 13억 정도였는데 24년에는 25억이고, 내년에는 41.5억으로 또 증액을 했거든요. 그래서 아마 이 정도 볼륨을 가지고 작가들을 한 255명 규모로 3년 동안 지원하는 방식으로 될 텐데, 이 사업은 지원금 대비했을 때 이 사업에서 나오는 작품의 판매 금액 매출액이 항상 지원금을 상회해요. 여기 보면 23년을 기준으로 보면 지원금은 60억 정도인데 여기서 나오는 작품 판매 금액은 82억 정도가 되거든요. 그런데 이게 보통은 해외 진출로 가지 않는 한, 국제 교류로 가지 않는 한, 아니면 또 대형의 메이저 아트페어를 지원하지 않는 한 지원금을 상회 하는 어떤 성과라는 게 나오지 않거든요. 근데 이 사업은 설계가 잘 됐기 때문에 지원금을 상회하는 매출이라는 실적이 나오고 있다고 볼 수가 있고요. 그리고 이 사업은 후속으로 해서 이 전속 작가들 중에 글로벌 시장 진출 가능성 있는 작가를 뽑아서 우수전속작가제라고 해서 전시 지원을 하나 하는 게 있고요. 그 다음에 한국메세나협회의 1기업 1미술작가 지원사업이라고 있는데, 이거는 기업이랑 작가를 매칭해 가지고 한 작가당 500만원씩 3년 동안 1500만원을 지원하는 사업인데요. 이 사업을 통해서 이제까지 총 13개의 기업과 13명의 작가가 매칭이 됐어요. 매년 3명에서 4명 정도의 작가를 뽑아서 후속지원으로 연결시킨 사업이라고 보시면 되고요. 그 다음에 나머지 사업들은 이제 아트페어를 지원하는 사업, 소규모 아트페어를 지원하는 사업을 올해까지 저희가 했고요. 내년부터 다른 팀에서 하는데 여기는 미술품 판매액으로 성과를 보거든요. 근데 1억 정도 예산을 가진 소규모 장터이기 때문에 5년 평균으로 봤었을 때 매출액이 전체 지원금 대비한 60% 정도밖에 안 돼요. 그래서 그 정도지만 그냥 차별화된 기획력을 가진 특색있는 아트페어를 지원한다는 기준으로 해서 지원을 계속하고 있어요. 그 다음에는 저희가 계기성으로 공항에서 들어오는 팀한테 전시 지원하는 등의 사업들이 있는데 이런 거는 이제 관람객 수랑 관람객 만족도로만 지표가 잡혀있고요. 미술 축제 추진하는 것도 있는데 이것도 그냥 정성적인 내용으로 하고 있고요. 미술 축제 전체 행사에서 관람객 수가 이제 어느 정도 증가하는지를 보고 있는데 이거는 행사 기간이 늘어나고 참여하는 단체 수가 늘어나면 늘어나는데 작년 기준으로는 135만 정도 관람을 했습니다." (VA052)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

중견 작가들에 대한 해외 수요가 뚜렷하지 않은 가운데 이들의 해외 진출을 위한 방안 모색 필요

■ 중진 작가의 해외 진출 기회 부족

- 해외 시장에서 젊은 신진 작가에 대한 수요는 높지만, 중견 작가에 대한 관심은 매우 제한적임

"문화원을 통해서 노출되어도 해외 미술관에 큐레이터들이 개막식에 왔다가 우연히 보고 그 작가가 너무 좋아서 초청하게 된다는 경우가 정말 어려운 형태인 것 같아요. 특히나 저희가 해외 사업을 해보고 해외 큐레이터들이랑 얘기를 해보면 중진 원로는 또 이게 딱 손에 꼽히는 원로 외에 그 중간은 수요가 거의 없다고 보시면 될 것 같아요. (중략) 이번에 그 테이트에 갔을 때도 최연소 작가, 최초 아시아 여성 그러니까 큐레이터도 그런 거를 이제 보는 거죠. 왜냐하면 큐레이터 자체도 자기가 기금모금을 하는 것까지가 큐레이터의 몫이니까 해외 같은 경우는 뭔가의 조금의 특별성이 있어야 하는데, 50대, 60대 한국에서 이렇게 오랫동안 작업하신 선생님들이 사실상 그렇게 주목받기는, 혹은 큐레이터가 그렇게 꾸리기는 어려울 것 같아요. 그래서 신진에 대한 수요가 많은 것 같기는 해요. 그래서 이제 발굴되지 않은 사람을 혹은 자기가 처음으로 데려와서 이제 이 사람이 이 전시를 통해서 뭔가 나아간다든지 하는 측면도 있고요. 근데 사실상 가장 중요한 거는 비엔날레 경력인 것 같기도 하고요. 그런 부분에 있어서 젊은 작가들이 많이 나가는 건 좋긴 한데, 중진 선생님들과 관련해서는 저희도 항상 고민이기는 해요. 그래서 저희도 해외 프로모션 작가를 선정할 때도 사실상 신중진이라고 했지만 신진이 거의 대부분이었어요. 중진이라고 해봤자 10명 중에 2, 3명도 안 되는 거고 다 이제 해외 경험이 있으시지만, 그분은 조금 더 이제 한 번에 모멘텀이 필요한 건데 그게 해외에서 니즈가 없으면 저희가 아무리 해도 할 수가 없는 구조라서요. 그리고 저희가 그 지원사업을 해외 전시를 설계할 때도 해외 기관에서 지원하게끔 만든 게, 그들이 원하는 사람을 찾아서 너네가 큐레이션을 하고 그만큼 너네가 너네 공간에서 하게끔 하는 약간 이런 형태거든요." (VA053)

[그룹 5-2] 공공지원 : 지역재단

1. [그룹 5-2] 참석자 명단

■ [그룹 5-2] 인터뷰 참석자는 아래와 같이 협의체 4인, 참석자 5인으로 구성됨

[표 2-16] 참석자 명단 - [그룹 5-1] 공공지원 : 지역재단

구분	참석자 구분	참석자 분류	참석자 코드	성별	연령대	경력
[그룹 5-1] 공공지원 : 유관기관, 지역재단	연구협의체(n=4)		VA-A			
			VA-B			
			VA-F			
			VA-G	-	-	-
	참석자(n=5)	지역재단	VA054	여	40대	15년
		지역재단	VA055	여	50대	20년
		지역재단	VA056	여	40대	5년
		지역재단	VA057	여	40대	14년
		지역재단	VA058	여	50대	5년
	응답자(n=12)	지역재단(서면)	-	-	-	-

2. 주요 논의 사항

■ 분야 현황 (공공지원 체계 및 주요 사업 현황, 지역 문화재단별 지원 규모와 차이)

■ 생태계 변화와 이슈

■ 개선과제 및 공공부문의 역할 (지역 간 지원 격차 해소 및 지방 창작 환경 개선 등)

3. 세부 논의 사항

가. 분야 현황

지역재단별로 예산 확보 및 지원 대상 확대, 협회 지원으로 인한 개인 지원 축소 등과 관련한 어려움 존재

■ 지역문화재단 및 재단 내 소속 부서에 따라 지원사업 추진 현황이 다르게 나타남
- 서울의 경우 경력 단계별 창작 활동 지원에 집중하는 추세이며, 부산은 예술인 복지 업무를 겸하는 특징을 보임

■ 지역별로 문화예술 지원 예산 규모가 축소되거나 증가하는 양상을 보임
- 대전의 경우 지원사업 예산이 전체적으로 줄어든 반면, 경남은 예술 활동 증명자 수가 증가된 데 따라 예산이 증액됨

"저희 같은 경우는 말씀하신 대로 창작 활동에 대한 지원이 집중되고 있고요. 그리고 이미 시각 분야에서도 A, B, C로 지금 구분하고 있는데, 경력 단계별로 구분을 하고 있어요. 그래서 A는 신진, 그리고 B는 유망, C는 중견 이렇게 보시면 될 것 같고요. 그리고 워낙 소규모이기는 하지만, 청년예술팀에서 지원하는 첫 발표 지원이 조금 있고, 원로 예술 지원도 조금 있고 그렇게 하고 있는 상황입니다." (VA054)

"저희 부산문화재단은 크게 사업본부가 두 가지로 나눠집니다. 예술진흥본부와 생활문화본부로 나눠지는데 거기에서 예술진흥본부 소속으로 예술지원팀으로 속해 있고, 저희 팀은 특이하게 예술인 복지 업무를 지금 같이 겸하고 있어요. 아무래도 서울문화재단은 규모가 상당히 크죠. 그러니까 이렇게 지원 1, 2팀으로 나눠져 있는데 저희는 예술인 복지 업무를 겸하면서 9개 기초 장르를 지원하는 업무를 지금 병행하고 있고, 저희 직원은 예술인 복지에 직원 2명, 예술지원에 5명, 저까지 해서 총 8명이 현재 근무를 하고 있습니다." (VA055)

"대전의 전체적인 상황은 올해 문화체육국에서 전체 문화예술 예산이 줄다 보니까 지원사업 예산도 지금 한 4억, 5억 정도 규모가 줄었어요. 그래서 저희가 예술창작 지원사업 안에서 예산을 분배하는 과정에서 작년보다도 저희가 올해 지원금이 더 줄어들 예정이고, 또 저도 이번에 작년 1월에 발령이 돼서 그동안은 재단에는 오래 있었지만, 사실 행정이나 이쪽에 있다가 예술지원팀으로 지금 사업을 했거든요. 근데 예술 지원사업 자체가 제가 와서 보다 보니 대전 같은 경우에는 협회도 예술창작 지원사업에 지원하게 돼요. 워낙 소액 다 건인 사업에서 예산이 없는데 미술협회나 예를 들면 서예협회, 사진협회 그 협회에다가 또 지원하는 부분이 있다 보니까 실질적으로 개인이나 단체에 대해서 지원하는 파이가 줄어들고 있습니다. 전체적인 예산은 작년에는 예술 창작 지원 4억 정도 지원을 했는데요. 그 안에서 협회가 다 들어간 거고, 또 별도로 아까 말씀드렸던 저희가 레지던시 운영하는데 레지던시 사업 안에서도 실질적으로 레지던시 전체 배당된 예산은 6억이지만, 그 안에 포함된 인건비, 그 다음에 시설 운영비 빼면 실질적으로 작가 지원이랑 그 다음에 갤러리에 저희가 전시 운영, 오픈스튜디오 이런 사업을 운영할 수 있는 부분 2억 정도 되고요." (VA056)

"당초 예산서 수립할 때마다 저희들이 사업 계획서를 내잖아요. 그런데 각 재단에도 민원들이 다들 많이 발생하실 거예요. 그래서 예술활동 증명자 수가 2019년도 데이터상으로 한 3,600명이었어요. 그런데 지금 2024년 대비 9,000명으로 육박을 했는데 왜 예산은 계속 20억 원이냐, 그래서 5억 원 정도를 증액을 시켜달라고 제가 사업 계획서를 제출을 했었고, 그래서 5억 원이 갑자기 증액이 되었습니다." (VA057)

나. 생태계 변화와 이슈

예술활동 증명을 받는 예술가들이 증가하는 추세
예술학과 통폐합 우려, 문화산업 중심으로 학과가 개편

■ 지역의 예술 관련 학과가 폐과되어 가는 추세이지만, 지역별로는 문화산업 진흥 정책에 따라 관련 학과가 신설되는 사례도 있음

■ 30대 예술인의 예술활동 증명 등록 증가가 두드러지고 있지만 실제 청년 예술인 증가에 따른 결과인지는 불분명함

"예술인 수는 예술활동 증명 예술인 수로 저희가 보고 있는데요. 코로나 때 저희가 긴급 생계 지원하면서 예술활동 증명이 있어야지만 예산을 받아갈 수 있었거든요. 그래서 100%는 아니지만 거의 한 70%는 등록이 되어 있지 않을까 생각하고요. 제일 많은 분야가 음악 다음으로 미술, 문학 이런 식으로 공포가 되어 있더라고요. 아마 타 지역들도 거의 비슷하게 그런 걸로 알고 있고, 미술 분야가 가장 한 1, 2위 정도 활동을 하고 있는 것 같아요. 최근 보니까 한 30대가 많이 늘어났더라고요. 초창기 때 예술활동 증명은 주로 원로 위주로 하다 보니까 아마 그랬던 것 같은데, 중견의 어떤 한 3, 40대 그 자체가 많이 늘어난 게 아니라, 예술활동 증명 등록 안 한 친구들이 많이 이렇게 예술활동 증명하면서 그 숫자 자체가 늘어난 것 같아요. 그런데 어차피 지역에는 지금 예술대들이 거의 폐과되고 있고, 그나마 아직 시각 분야는 남아있는 상태거든요. 그래서 한 3, 40대, 50대까지가 활동 인구가 그래도 제일 많은 것 같습니다." (VA055)

"벚꽃 피는 순서대로 대학이 없어진다 하잖아요. 대학들은 없어지고 있는데, 다행히 시각예술을 가지고 있는 예술대학이 이렇게 통폐합되지는 않고 있고요. 그래서 저희 경남에는 경상대학교, 경남대학교가 사범대로 있어요. 그리고 창원대가 예술대학으로 있고, 이 과들이 폐합 되는 건 아니고요. 경상남도 정책이 문화산업 분야를 워낙 키우다 보니까. 오히려 저희는 3D과 쪽에 웹툰 관련 학과가 늘어난다든지 그리고 문화콘텐츠 학과가 늘어나는 추세에요." (VA057)

다. 개선과제 및 공공부문의 역할

유사한 예술 지원사업을 하는 경향이 높아지는 가운데 기관별 역할 분담 및 사업 차별화, 필요한 지원모델 개발 등 예술위 역할 필요

■ 예술 지원의 내실화 및 장기적 지원을 위한 전략 수립 필요

- 유사 지원사업 간 역할 분담 및 유기적 협력을 강화해 수요에 따른 실질적인 지원이 이루어질 수 있게끔 해야 함

"자원들이 굉장히 난립해 있는 것 같아요. 저희도 갑자기 정책 방향 때문에 그렇지만, 청년 예산이 확 늘어나면서 지원사업 규모가 갑자기 커지고, 이런 부분 때문에 지금은 확 그냥 많이 들어오고 어쨌든 빨리 뽑고, 또 1년 운영하고 이런 과정 있긴 한데요. 이제는 아까도 말씀드렸듯이 내실 있는 운영과 그런 방향이 필요하지 않을까. [...] 아르코에서 그런 사업을 하실 때 좋은 작가분들이 많이 나올 수 있는 그런 환경을 오히려 만드는 게 좋지 않나 해서 주변에 유사 사업들은 없는지, 타 기관 사업을 보면서 유기적으로 할 수 있는 부분이나 역할 분담할 수 있는 부분을 나누듯이, 저희도 그런 것들을 조금 같이 고려하면서 선정되는 작가분들에 대해 내실 있게 운영되도록 해야 되지 않나 하는 부분들이 오히려 고민이 되는 것 같고요." (VA054)

"청년들 대상으로 아트패스 같은 것을 열었을 때, 시각 작가들이 개별적으로 이렇게 고군분투하는 그런 모습들을 보면서 예술지원사업이 어떤 역할을 해야 되는지에 대한 방향을 계속 잡아가고 있고. 그러나 다른 한 측면에서는 여전히 협회 위주의 우리 기존에 하던 것들에 대한 당연하다는 듯이 그렇게 요구하는 그런 양쪽의 어떤 이야기를 들으면서, 저희 사업 방향은 여전히 그 정도의 수준에 지금 머물러서 지금 머물고 있는 거죠. 그래서 계속 어떻게 하면 유통이나 이런 것들을 더 도와드릴 수 있을까, 마음을 먹다가도 다시 발목을 잡히는 게 여러가지 현안들이어서요. 그래서 저희가 할 수 있는 공정심의 그리고 선순환 생태계를 위해서 약간 현장 평가 모니터링 할 때, 같은 작품들이 계속 같은 여러 전시회에서 계속 이렇게 드러나는 그런 정도의 공정심의가 있습니다. 그런 정도의 어떤 중복되는 것들 계속 제재하고 그런 정도의 아주 일차적인 그런 지원 체계에 머무르고 있다라고 보시면 될 것 같고. 현안에 당연히 매몰되어 있으니까, 시각 분야뿐만 아니라 공연 분야에도 어떤 것들이 우리 지원사업에서 도움을 줘야 되는지를 저희가 판단하기조차도, 너무 여러 가지 물리적인 그런 어려움이 있습니다. 그래서 사실은 지원사업의 역할인데 그런 것들에 대한 어떤 그림을 가지고 지금을 잘 보기가 어려운 상황이에요. 그래서 하루 그냥 와서 계속 응대하고 여러 가지 행정 한번 하다 보면은 그 지금 저희한테 주어진 역할을 잘할 수 있는 게 뭘까. 아주 가끔 한 번씩 생각해 보게 되는 그런 게 지금 저희 대부분의 상황이 아닐까 싶어서." (VA058)

"부산도 똑같은 상황이고, 서울이나 광역시 같은 경우에는 지역문화재단과 특히 기초예술에서 분담해서 운영하기는 조금 어렵다는 생각이 들어요. 너무 적어요. 저희가 이걸 나눠서 운영하기에는 숫자나 규모가 적고요. 경기 같은 경우에는 그렇게 지역재단, 기초재단하고 많이 나눠서 하잖아요. 경기나 경남 같은 경우에는 워낙 면적 사이즈가 크기 때문에 그런 지역들은 조금 다를 거라고 생각하는데, 저희도 아직 기초재단과의 역할은 별도로 없어요. 기초재단은 최근에 그냥 거의 생활문화나 아니면 거점 중심으로, 그 지역의 어떤 문예회관이나 아니면 생활문화센터 같은 그런 거점 시설들 운영하는 것에 집중돼서 있는 것 같습니다. 저희 부산문화재단도 지금은 별도로 같이 협업사업을 한다든지 이런 건 없습니다." (VA055)

■ 심의 과정의 투명성 강화를 위한 책임심의제 도입 논의

- 지역별로 책임심의제를 아직 도입하지 않았거나 심사위원의 수시 현장 평가 또는 감사 부서의 심의 진행 등 유사한 형태의 심의제도를 운영 중인 사례가 존재함

"저희는 책임심의제나 그런 부분을 별도로 아직 검토하고 있진 않고요. 그런 모니터링이나 소극적인 관리 자체가 예산이 수반되기 때문에, 저희는 아직은 소극적으로 대응을 하고 있습니다. 예전에 하던 대로 심의 진행하고 모니터링하고 피드백하는 정도로만 하고 있고요. 또 저희 같은 경우에는 예산이 많이 없다 보니까 개인 같은 경우는 1년 지원을 하면 2년간 휴식 문제에 들어가요. 그러다 보니까 사실 개인 같은 경우에는 모니터링이나 피드백을 진행하고 있지 않습니다." (VA056)

"저희 경남은 책임심의제를 조금 다른 방향으로 하고 있는데, 다들 심사위원 풀을 다 가지고 계시잖아요. 그중에서 집중 지원사업에 투입이 되는 심사위원 같은 경우에는 현장 평가까지 다 연결해서 연계되게끔 지금 진행을 하고 있습니다. 그래서 공연장 상주나 레지던시에 심사위원으로 참여하신 분이 선정할 때 본인 참여하셨기 때문에 중간에 한 연간 2회 정도 현장 모니터링을 나가서 현장 평가를 하시는 거죠. 그 부분까지 하고 저희들이 중간중간 그 예산이 크다 보니까 1차 예산, 2차 예산을 교부할 때 중간성과보고회를 한번 거쳐요. 그래서 현장을 한번 다녀오고, 중간성과보고회에서 평가라든지 모니터링을 이런 부분을 하시고, 다시 최종성과보고회 전에 한 번 더 현장평가를 다니시는 거죠. 그래서 심사위원으로 참여하신 분이 현장 모니터링 중간평가, 그리고 하반기 현장평가 그리고 최종성과 평가까지 하는 부분을 저희들은 책임심의제로 해놓은 부분이지, 저희 직원분들이나 내부 전문위원들이 심사를 참여하지는 않습니다." (VA057)

"충남도 심의 관련해서 말씀을 드리면 저희 지역은 아직 그게 무르익지 않았고요. [...] 직원들이 하는 전담 심의제는 아니지만 그 심의위원 외에 한 사람이 들어가서 이 심의가 제대로 이루어지는지를 계속 감시·감독 해야 된다고 해서 올해부터는 저희가 감사 부서에서 절차적으로 이런 것들을 보는 제도를 운용하라고 해서, 지금 감사팀에서 준비하고 있는 걸로 저희는 알고 있고요. 저희 충남은 그 전부터 오픈 심의 참관인이라고 해서 도민들도 다 들어와서 보실 수 있도록 그런 것도 다 열어놨었는데, 그거에 더해서 워낙 심의에 대한 그런 것들이 요구가 많으셔서 감사 부서에서 하는 한 명이 들어와서 이 심의가 제대로 되는지를 본다고 하는데 저희 내부적으로 어려움이 있지요. 근데 또 왜냐하면 심의위원님들도 그걸 굉장히 좋아하는 세팅은 아닐 거예요. 본인들이 심의하는 것에 대해서 이렇게 보는 게. 그러나 그게 필요하다고 해서 올해는 도입해서 진행할 예정입니다." (VA058)

■ 작업 공간 지원 수요 증가에 따른 지원 확대 및 지원 체계 보완 필요

- 레지던시 운영, 임차료 지원 등 높은 수요를 보이는 사업 규모를 확대해야 하며, 중복 지원 방지 등을 통한 효율적인 대상자 선정 방안을 모색해야 함

"저희는 이제 레지던시를 직접 운영하기도 하잖아요. 그래서 이번에 금천 같은 경우 16분 정도 뽑는데, 한 700명 이상이 모였다고 하더라고요. 그래서 거의 50대 1의 경쟁률을 보일 정도로 굉장히 많은 분들이 지원했다고 해서 저희도 조금 놀라기도 했었죠. 저희 쪽에 임차료 지원에서 선정되시는 분들은 사실 그런 레지던시 운영이나 그런 부분들을 하시는 분들이 많기보다는 개인적으로 그냥 작업실 가지고 계신 분들이 조금 더 많기는 해요. 그런데 그럼에도 불구하고 수요가 굉장히 많은데, 저희도 그런 것들을 다 수용하고 있지는 못하는 상황입니다. 그래서 저희는 최대한 중복 지원을 조금 막는 방안으로 그런 부분들을 강화하면서 가고 있어요." (VA054)

[부록] 해외 동향 (아티스트피) - 덴마크 아티스트 사례비 기준

- 덴마크 뮤지엄[4] 및 예술 공간[5] (2023년 8월 1일자)

■ 이 사례비 기준은 덴마크 뮤지엄 협회, 예술 공간 협회, 시각예술가 협회, 시각예술가/큐레이터/아트 딜러 협회, 예술가 연합과 합의 하에 체결되었습니다.

■ 이는 최소 권장 금액으로, 작가에게 지급하는 최종 사례비의 경우 전시 및 출품작의 성격[6], 기간, 작가의 경력에 맞춰 조정할 것을 권고합니다. 이 비용에는 작품 제작 및 전시 관련 지출(설치비, 공간 시공비 등)은 포함하지 않습니다.

■ 전시 개최시 작가와의 서면 계약서 작성이 필수이며, 이 계약서에 사례비를 꼭 기입합니다.

덴마크 1 크로네(DKK) = 평균 198-202원(아래 표는 200원으로 산출)

관람객 수/ 전시 유형	10,000명 이하	10,000-25,000명	25,000-50,000명	50,000-100,000명	100,000명 이상
개인전*	3,200,000원 (16,000 DKK)	5,000,000원 (25,000 DKK)	8,000,000원 (40,000 DKK)	12,000,000원 (60,000 DKK)	자유 재량
2인전	2,200,000원 (11,000 DKK)	3,200,000원 (16,000 DKK)	5,000,000원 (25,000 DKK)	8,000,000원 (40,000 DKK)	자유 재량
그룹전 (3-5인)	1,400,000원 (7,000 DKK)	2,200,000원 (11,000 DKK)	3,200,000원 (16,000 DKK)	5,000,000원 (25,000 DKK)	자유 재량
그룹전 (6-10인)	1,200,000원 (6,000 DKK)	1,400,000원 (7,000 DKK)	2,200,000원 (11,000 DKK)	3,200,000원 (16,000 DKK)	자유 재량
그룹전 (11인 이상)	800,000원 (4,000 DKK)	1,200,000원 (6,000 DKK)	1,400,000원 (7,000 DKK)	2,200,000원 (11,000 DKK)	자유 재량

* 개인전의 정의: 작가의 독립적 참여로 개최되는 전시(작가 이름이 전시명에 대부분 언급). 작은 공간에서의 개인전은 이 기준과 개별적으로 사례비가 협상될 수 있음.

■ 이 사례비는 전시 참여비만 포함함.

- 작가의 전시 참여비는 프로젝트 진행을 위한 미팅 참석, 작품 관련 정보 제공, 홍보 협조, 운송 작품 준비(부피가 크거나 깨지기 쉬운 작품은 전문 핸들러의 도움), 설치 매뉴얼 정리, 작품 반환 작업 등의 업무를 포함합니다. 이 비용은 전시 개막 전에 지급 받습니다.[7]

■ 이 사례비는 아래 항목을 포함하지 않음.

- 신작 제작비, 설치비용, 작품 운송료, 보험료, 여행 경비, 숙박비, 아티스트 토크/퍼포먼스/워크숍/ 강의/ 큐레이팅 등의 사례비 및 기타. 해당 비용은 전시 주최 기관에서 지출합니다.

4) 뮤지엄은 미술관/박물관과 국공립/사립을 모두 포함.
5) 쿤스트할 및 기타 비영리공간을 주로 지칭함.
6) 예를 들어 뉴 커미션(신작 의뢰 제작)의 경우, 기존작을 출품하는 것보다 작가의 심리적/물리적 에너지가 많이 필요하므로 사례비를 최소 권장 금액 + a로 측정할 수 있음.
7) 현실상 대부분 기관들이 전시 오픈 후 2-4주 안에 지급함.

■ 작품 출품 사례비[8)]

- 아티스트 사례비와 별도로, 국적이 덴마크인 작가 혹은 덴마크에 거주하며 활동하는 외국인 작가들에게 지급하는 작품 출품 사례비는 신(新)구(舊)작 상관없이 전시되는 작품을 기준으로 액수가 산정됩니다. 이 금액은 출품작의 보험가, 제작비용 등으로 측정되며, 주최 기관은 이 지출비용의 85-90%를 정부로부터 환급 받습니다.

■ 뮤지엄 방문객 수

- 뮤지엄의 방문객 수는 기관의 규모를 반영하는 수치 정보(파라미터)로, 이는 전시장 연간 총 방문객 수를 지칭합니다.

■ 규정

- 이 규정은 2025년 1월 8일에 갱신됩니다.

8) 한국에서 아직 없는 규정으로, 덴마크를 중심으로 활동하는 작가들이 추가 혜택을 받는 시스템이라 할 수 있음.


한국문화예술위원회