

[정규과정]

방송 종사자를 위한 저작권 노하우

---

온라인 음악 수익 구조

온라인 음악수익 구조에 대해 이해함으로써  
방송 저작권에 대한 지식을 높일 수 있습니다.

튜터 김미리

## #국내 온라인 음원 가격의 현황

세계적으로 히트를 친 가수 사이의 [강남스타일]을 예로 국내 온라인 음원 수입의 현황을 살펴보면, 당시 국내 온라인 음원 수입의 한 곡당 평균 저작권료는

-다운로드의 경우 10.7원

-스트리밍의 경우 0.2원 에 불과했다.

국내 온라인 음원 가격은 다른 나라에 비해 크게 낮은 실정이다.

미국의 경우 곡당 다운로드 최저 가격이 790원, 캐나다는 800원, 영국은 1064원이다.

이에 비해 국내 음원 시장의 곡당 다운로드 최저가격은 약 60원에 불과했다

## #음악 유통 구조의 문제

미국의 경우 음악 유통회사가 수익률의 30%를 가져가고 나머지를 제작자, 권리자 등이 배분하게 된다. 그러나 우리나라의 경우에는 유통사가 40%에서 많게는 절반 이상의 수익을 가져가는 구조로 되어있다.

## #온라인 시장에서의 음원 가격의 책정

음원 가격은 기본적으로 곡당 정해지게 되는데 먼저 원가를 정한 다음 소비자 가격을 정하는 방식을 채택한다.

2012년 기준 온라인 음악 1곡당 가격을 분석해보면

-다운로드의 경우 곡당 가격이 600원 인데

이중 권리자(저작권자 54원, 실연자 36원, 음반 제작자 264원)가 전체의 60%를 차지하고, 유통사 즉 온라인 서비스 제공자는 240원 으로 가격이 정해져 있다.

-정액제의 경우에는 곡당 가격이 60원 인데

이중 권리자(저작권자 5.4원, 실연자3.6원, 음반제작자 27원) 이고 유통사 즉 온라인 서비스 제공자는 24원을 가져가게 된다.

#온라인 시장에서 저작자에게 돌아가는 수익이 적은 주된 이유는 정액제 가입자에게 90%까지 할인을 해주는 업계 비즈니스 형태에 문제가 있다.

이를 인식한 정부에서 2013년 부터는 할인율을 75%로 변경하여 그만큼 저작권자에게 돌아가는 수익을 늘어나게 했다.

#온라인 유통업체가 가져가는 수익 배분율이 높다고 지적하는 의견도 있다. 이전에 cd음반의 경우에는 유통까지 도맡아 하는 음반 제작자가 전체 가격의 65%를 가져갔다. 하지만 2000년도 이래 cd판매로 수익을 낸 회사는 20%도 채 되지 않는 실정이다.

#가장 큰 문제점은 너무 낮게 책정된 음원 가격이다. 이전 cd시절에 곡당 1000원 정도 하던 것이 온라인 정액제에서는 60원에 듣고 있고 스트리밍 1회 이용의 경우에는 3.6원에 불과 하다.

또한 많이 줄어들고는 있지만 공짜 다운로드 때문에 음원시장이 침체 되게 된 것도 낮은 수익 구조의 큰 원인으로 지목되고 있다.