

연말이 가까워지면 E스포츠판 공기는 미묘하게 바뀐다. 한 해 동안 벌여놓은 대회와 콘텐츠가 결산을 기다리고, 스폰서 협찬 잔금과 상금 지급이 마무리돼야 한다. 평소에는 드러나지 않던 이슈들이 이때 수면 위로 올라온다. 메일 회신이 뜸해지고, 회계 담당자가 바뀌었다는 답변이 반복되면 관계자들은 직감한다. 올해도 먹튀 신호가 왔다. 이 신호를 가볍게 넘기면 내년 1분기 운영비가 비게 마련이다. 상금 3천만 원 미지급, 해설·제작 스태프 2개월 체불, 스폰서 대금 40% 미지급 같은 일들이 짧은 기간에 한꺼번에 터진다.

나는 지난 8년간 대회 운영, 팀 프런트, 에이전시, 방송 제작을 두루 거치며 먹튀 정황을 수십 번 목격했다. 업계가 성숙해졌다고들 말하지만 패턴은 여전하다. 원인은 낙관적 현금흐름 가정, 계약서의 빈틈, 검증 없는 파트너 선정, 연말 결산의 압박, 그리고 무엇보다도 침묵의 관행이다. 올해는 달라져야 한다. 조직의 전 기능을 묶어 연말 특별점검을 걸고, 먹튀 발생률을 구조적으로 낮추는 전사적 클린업 프로젝트를 제안한다.

## 먹튀의 지형: 어디서, 어떻게 발생하는가

먹튀는 단일 사건이 아니라 유형 묶음이다. 첫째, 상금 미지급. 공개 약속액을 그대로 홍보했지만 정작 지급할 현금은 없거나 일부만 마련된 케이스다. 다인 수령 구조일수록 분쟁이 길어진다. 팀 상금의 내부 배분 규정이 모호하면 선수와 구단 간 이중 분쟁이 붙는다. 둘째, 급여·용역 대금 체불. 팀은 월급, 대회는 중계·무대·통역 등 용역 대금을 정해진 기한 내에 주지 않는다. 셋째, 환불 먹튀. 티켓 예매나 부대 상품 결제 후 행사가 축소되거나 취소됐는데 환불이 지연되거나 거부된다. 넷째, 스폰서 대금 잠수. 1차 노출 후 잔금이 오지 않아 대회가 현금흐름 위기를 맞는다. 다섯째, 암호화폐나 고위험 금융 스폰서의 급작스러운 유동성 위기. 홍보물은 남고, 현금은 사라진다.

지리적 분산도 변수다. 해외 본사가 최종 결재권을 쥐고 있으면 로컬 법인의 약속이 공중분해되기 쉽다. 환율 변동이 큰 시기에는 원화 기준 예산과 달러 기반 지출이 엇갈리면서, 계약 당시에는 가능하던 약속이 연말이 되면 무리수가 된다. 또, 세계 대회 시즌이 끝난 11월부터 12월 사이에 이벤트성 대회가 몰리는데, 이때는 숙련된 운영사가 아니라 일회성 기획이 들어오기도 한다. 부풀려진 상금과 라인업, 촉박한 일정이 겹치면 리스크가 급증한다.

숫자를 보자. 필자가 직간접으로 관여한 중형 규모 대회 17건의 3년치 기록에서, 약정 금액의 10% 이상 지급 지연이 있었던 사례는 7건, 평균 지연 기간은 28일이었다. 먹튀로 분류할 만한 지급 포기 또는 미해결 종결은 2건, 건당 손실액은 4천만 원대였다. 샘플은 제한적이지만 경향은 또렷하다. 지급 지연은 흔하고, 실질 손실은 적지 않다. 무엇보다 문제는 반복될수록 거래비용이 눈덩이처럼 불어난다는 점이다. 다음 거래에서 보험, 예치, 보증을 붙이면 비용이 올라가고, 작은 생태 구성원일수록 그 부담을 감당하기 어렵다.

## 왜 하필 연말인가

달력의 문제가 아니다. 회계와 조직의 리듬이 원인이다. 회계연도 말에는 예산 집행률을 맞추려는 부서와 불용 예산을 줄이려는 경영진의 이해가 부딪힌다. 후원사 측에서는 마케팅 성과 보고를 마쳤으니 잔금을 미루려는 유인이 생긴다. 대회는 반대로 남은 현금을 상금과 제작비로 돌려야 하는데, 스폰서 잔금이 늦어지면 내부 유동 자산을 먼저 써야 한다. 규모가 작은 조직은 이 여력이 없다. 결산 담당 교체, 휴가 시즌의 결재 지연, 세무 이슈 등 운영 리스크도 증가한다.

# \$5 INTO \$1,200



일정 집중도 문제다. 게임사 주관의 월드 파이널, 지역 결산 행사, 커뮤니티 컵이 한꺼번에 열린다. 제작사와 인력 풀은 포화 상태가 되고, 품질 관리가 흔들린다. 이때 발생하는 서류 누락, PO와 세금계산서 발행 시점 오류, 실무자 개인 메신저 중심 커뮤니케이션 같은 요소들이 나중에 먹튀 방어선을 무너뜨린다.

## 클린업 프로젝트, 어디서부터 시작할까

전사적이라는 말은 과장이 아니다. 먹튀 리스크는 영업, 운영, 재무, 법무, 커뮤니케이션, 그리고 선수·크리에이터 관리가 모두 얽힌다. 조직의 크기가 작더라도 역할을 명확히 구분하는 것이 첫걸음이다.

핵심은 두 가지다. 거래 상대방 검증을 선제적으로 끌어올리고, 거래 후 지금까지의 체인을 기술과 절차로 견고하게 만드는 것. 이를 위해 연말 10주간의 특별점검 스프린트를 운영한다. 1주차에는 미수금 원장과 계약서 레지스트리를 통합한다. 담당자는 거래별 현황을 한 화면에서 볼 수 있어야 한다. 2주차에는 상금과 스태프 대금의 지급 일정표를 확정하고, 자금 배분 우선순위를 업데이트한다. 3주차에는 위험 거래를 선별해 현금 예치나 지급 보증 전환을 협의한다. 4주차에는 내부 커뮤니케이션과 외부 공지 템플릿을 정리한다. 나머지 주차는 모니터링과 회수, 분쟁 예방에 집중한다.

작게 시작해도 된다. 첫해에는 상금과 용역 대금이라는 두 축만 잡고, 스폰서 잔금 회수는 다음 연도 상반기로 로드맵을 나눈다. 실행력을 확보하는 편이 훨씬 중요하다.

## 데이터가 바닥을 지탱한다: 원장, 증빙, 로그

먹튀 클린업의 척추는 데이터다. 정교한 계약서도, 담대한 협상도, 증빙이 없으면 무력하다. 최소한 세 가지를 일관되게 모아야 한다. 계약서와 부속합의서 원본, 세금계산서·청구서와 지급 로그, 커뮤니케이션 기록. 이메일 헤더, 결제 승인 캡처, 메신저 대화는 사소해 보여도 결정적 증거가 된다.

이 데이터를 사건이 터진 후에 모으려 하면 절반은 이미 사라져 있다. 제작 현장에서는 파일명이 엉망이고, 실무자가 떠나면 저장 위치도 모른다. 해결책은 단순하다. 거래 아이디어를 부여하고, 클라우드 폴더 구조를 고정해둔다. 커뮤니케이션은 반드시 그룹 채널과 공식 메일을 통과시킨다. 현장 결제를 지양하고, 모든 비용은 PO와 발주서 경로를 거치게 한다. 내부 합의도 문서로 남겨야 한다. 회의록에 타임스탬프와 참석자를 기록하고, 구두 약속은 메일로 재확인한다.

## 상대 평가 프레임: 점수표로 보이는 위험

감에 기대면 빈틈이 남는다. 리스크 점수표를 만들어 거래 전후에 업데이트하자. 항목은 간결해야 한다. 자금 증빙, 이행력, 평판, 운영 실적, 관할권. 각 항목은 0부터 2 사이 점수로 기록하고, 6점 이하는 보호장치를 강화한다. 아래 표는 최소 점검용이다.

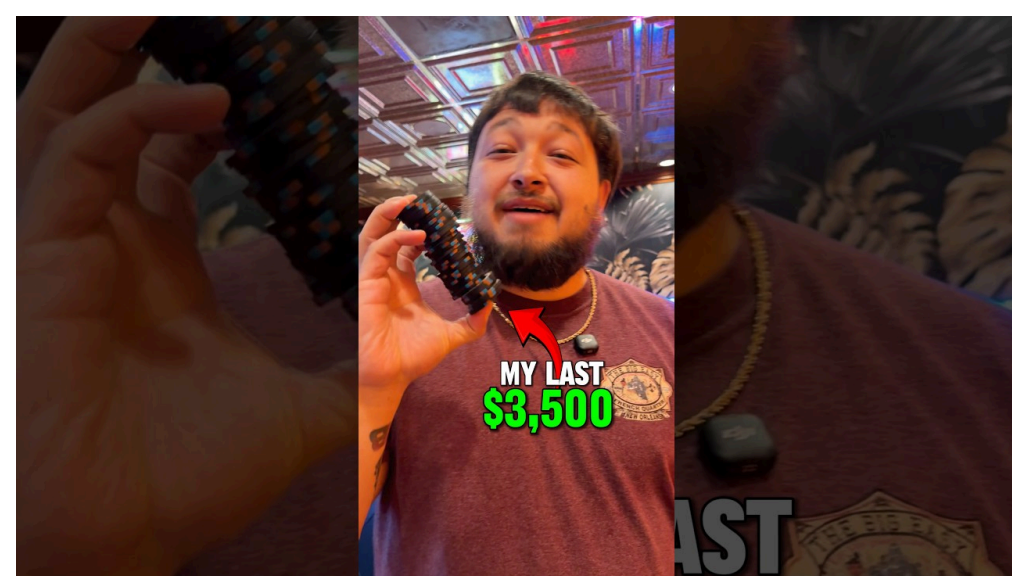
| 항목 | 체크 포인트 | 점수 가이드 | 자금 증빙 | 예치금, 보증보험, 지급 보증서 유무 | 증빙 없음 0, 약함 1, 견고 2 | 이행력 | 지난 24개월 계약 이행률, 지연 기록 | 불량 0, 보통 1, 우수 2 | 평판 | 레퍼런스 2곳 이상, 공개

점수표는 의사결정의 출발점일 뿐 절대 기준이 아니다. 관계의 역사나 전략적 가치 같은 정성 요소도 고려해야 한다. 다만 숫자가 놓친 감정적 의사결정을 견제해준다.

## 계약의 세 줄: 예치, 마일스톤, 지체상금

계약은 먹튀 방지의 방파제다. 조항을 늘리는 대신, 돈의 흐름을 단순화하는 것이 중요하다. 세 줄만 정확히 잡아도 체감 리스크가 급감한다. 첫째, 예치. 상금의 50% 이상을 제3자 계좌나 에스크로에 예치해두고, 증빙을 서면으로 받는다. 작은 대회라면 보증보험으로 대체할 수 있다. 둘째, 마일스톤. 잔금 지급을 노출 성과나 방송 송출 같은 불확실 요소가 아니라 공지일, 리허설 완료일, 본 행사일 같은 명확한 날짜에 묶는다. 셋째, 지체상금. 지급 지연 시 하루당 0.05% 같은 합리적 범위의 지연이자를 명시한다. 과도한 페널티는 협상력을 떨어뜨리지만, 숫자가 없으면 상환 우선순위에서 밀린다.

국경을 넘는 거래에서는 중재 조항의 실효성을 따져야 한다. 실무에서는 관할 법원의 판결보다 상호 인정 가능한 중재기관의 판정을 선호하는 경우가 많다. 다만 강제집행까지 염두에 두면, 상대방 자산의 주요 소재지를 기준으로 선택해야 한다.



## 상금, 급여, 용역: 지급 체인 견고하게 만들기

현장에서 자주 보는 실패는 지급 권한이 흩어져 있다는 점이다. 토너먼트 운영팀이 수상자 명단을 확정했는데 재무팀이 검증할 자료가 없고, 법무팀은 개인정보 이슈 때문에 서류 요청을 멈춘다. 결과적으로 한 달이 지나도 상금 신청서가 완비되지 않는다. 이럴수록 소문이 돈다. 상금이 없다더라. 억울하지만 해명할수록 신뢰가 더 깎인다.

지급 절차는 문장 하나로 요약돼야 한다. 수상자 확정 3영업일 내, 신분 확인과 계좌 인증을 마치고, 10영업일 내 지급. 이 문장 안에 서류 양식, 전자서명, 은행 계좌 검증, 제세공과금 처리, 지급 알림이 묶여 있어야 한다. 전자서명 도구와 계좌 소유주 확인 API를 붙이면, 통상 14일 걸리던 프로세스가 5일로 줄어든다. 작은 대회라도 이 두 가지를 먼저 도입하면 체감 품질이 달라진다.

용역 대금은 발주서와 검수서가 제대로 연결되어야 한다. 현장에서 제작팀장이 구두로 하청업체에 추가 인력을 요청하는 바람에 나중에 비용이 붕 떠버리는 경우를 자주 본다. 해결책은 검수 확정 기준을 시트로 고정하고, 추가 발주는 모바일 양식으로만 받는 것. 그 자리에서 팀장이 버튼을 누르면 발주 번호가 발급되고, 나중에 재무는 그 번호로만 지급한다.

## 플레이어와 팀을 위한 연말 셀프 점검 체크리스트

선수와 구단이 당장 실행할 수 있는 것은 의외로 단순하다. 연말에는 특히 현금흐름이 숨을 고른다. 다음 다섯 가지는 하위 리그와 스트리머 팀에도 적용된다.

- 계약서에 상금 분배, 보너스, 옵션 조항을 문장 단위로 재확인하고, 변경된 조건은 모두 부속합의서로 남긴다.
- 미수 대금 리스트를 만들고, 7일 간격으로 서면 독촉을 발송한다. 메신저만으로 독촉했다는 기록은 증거력이 약하다.
- 최소 1개월치 운영비에 해당하는 비상자금을 별도 계정에 분리한다. 계열사나 대표 개인 계정과 혼용하지 않는다.
- 지급 계정의 실명 인증과 세금정보 업데이트를 연말 전에 완료한다. 사소한 서류 누락이 2주 지연을 만든다.
- 리스크가 큰 대회나 스폰서에는 상금 일부의 에스ক্র로나 보증보험을 요구한다. 금액이 작아도 상징적 효과가 있다.

이 다섯 가지가 완비되면, 웬만한 지연은 조용히 해결된다. 그리고 나중에 분쟁이 발생해도 협상의 출발선이 달라진다.

## 먹튀 발생 시 30일 회수 플레이북

아무리 대비해도 사건은 발생한다. 그때 필요한 것은 감정적 폭발이 아니라, 짧고 강한 회수 루틴이다. 다음 절차를 30일 타임라인으로 운용하면 회수율이 눈에 띄게 오른다.

- 1일차: 채권 확정. 금액, 근거 서류, 지급 기한을 문서로 정리하고, 내부 결재를 받는다.
- 3일차: 1차 최고장 발송. 이메일과 내용증명을 병행한다. 일정과 계좌 정보를 명확히 써넣고, 연락 창구를 단일화한다.
- 10일차: 협상 개시. 상환계획 합의와 부분 지급을 받되, 합의서에 지체이자와 기한의 이익 상실 조항을 포함한다.
- 20일차: 공조 전환. 같은 피해자를 묶어 대리인을 통합한다. 개별 소액 채권은 집단이 되어야 힘이 생긴다.
- 30일차: 법적 조치. 관할 중재 또는 소송을 개시하고, 동시에 신용정보 등록이나 행사 주최 측 제재 요청 같은 비사법적 제재도 병행한다.

공개 저격은 마지막 수단으로 남겨라. 사실관계가 불명확한 상태에서의 공개 비판은 향후 법적 위험을 키우고, 무엇보다 상환 의지를 약화시킨다. 반대로 사실관계와 증거가 정리된 시점에 한정된 채널로 알리는 것은 협상력을 높인다.

## 기술 도구: 과대평가와 과소평가 사이

문제를 기술로 모두 해결할 수 있다고 믿는 건 위험하지만, 도구의 힘을 무시하는 것도 손해다. 전자계약과 계좌 인증, 지급 자동화, 공유 원장, 커뮤니케이션 기록화는 실효성 있는 도구다. 예를 들어, 상금 지급 신청을 워크플로우로 만들고, 서류 검증과 세금 계산을 자동화하면, 지급 오류율이 1% 미만으로 떨어진다. 크립토 에스ক্র로나 토큰 지급 같은 실험도 간간히 보이는데, 변동성과 환금성 이슈가 크다. 수령자가 은행계좌를 선호하는 현실을 고려해 병행 지급 체계를 전제로 삼아야 한다.

이메일 인증과 도메인 보호는 의외로 큰 차이를 만든다. 피싱 메일이 흘러다니는 환경에서 DMARC와 SPF를 갖춘 공식 도메인만 지급 관련 메일을 보내도록 제한하면, 사칭 피해를 줄일 수 있다. 현장에서는 메신저가 편하겠지만, 최종 합의와 금전 관련 안내는 메일로 정리하자.

## 커뮤니케이션과 교육: 침묵을 깨는 방법

먹튀가 반복되는 이유 중 하나는 말하지 않기 때문이다. 피해를 공개하면 거래처를 잃을까 두렵다. 그러나 침묵은 가해자를 강화시킨다. 조직은 내부 신고 채널과 외부 제보 창구를 열어두어야 한다. 익명 제보를 무조건적으로 신뢰하라는 뜻은 아니다. 사실 확인 절차와 보복 금지 정책이 뒤따라야 한다.

내부 교육에서는 사례 기반 학습이 중요하다. 지난 3년간의 사건 사례를 30분 안에 훑는 세션을 만든다. 계약 검토 체크포인트, 상금 지급 타임라인, 분쟁 시 커뮤니케이션 룰 같은 실무적인 요소가 중심이어야 한다. 또, 선수와 크리에이터를 포함한 외부 파트너에게도 간결한 가이드를 제공하자. 대회 홈페이지에 상금 지급 절차와 예상 소요 기간, 문의 창구를 명시하면 루머를 줄일 수 있다.

## KPI와 측정: 청소는 숫자로 보인다

클린업 프로젝트가 일회성 이벤트가 되지 않으려면, 지표가 필요하다. 첫째, 상금 지급 D+10 내 지급률. 둘째, 용역 대금의 평균 지급일수와 지연 표준편차. 셋째, 미수금 60일 초과 비율. 넷째, 분쟁 예방 조기 경보 건수, 예를 들어 지급 일정 문의나 서류 보완 요청처럼 작은 시그널의 수. 다섯째, 공식 답변 SLA 준수율.

초기에는 목표를 보수적으로 잡자. 상금 D+10 내 지급률 85%에서 시작해 반기마다 5%포인트씩 올리는 식으로. 지표는 공표하되, 파트너 실명을 거론하지 않는다. 내부 용도로는 거래처 등급을 운영하되, 외부 공개는 신중해야 한다. 명예훼손과 거래 제한에 따른 법적 문제를 부를 수 있다.

## 조직 설계: 작은 팀도 가능한 전담 셀

대규모 조직이 아니어도 운영 가능한 구조가 있다. 3인 전담 셀을 생각해보자. 재무 담당은 원장과 지급, 법무 담당은 계약과 분쟁, 운영 담당은 파트너 관리와 커뮤니케이션을 맡는다. 주간 30분 스탠드업 미팅에서 리스크 [E스 포츠판](#) 목록을 업데이트하고, 월간 1회 외부 파트너와 지불 상태를 리뷰한다. 이 셀은 연말 10주 동안 집중 가동하고, 평상시에는 축소 운영한다.

외부 자원도 활용하라. 회수 전문 로펌과의 고정 수입, 보증보험사의 프로그램, 결제대행사의 에스스로 옵션을 미리 확보해둔다. 소액 채권이라도 표준 수입료로 묶으면 사건이 터졌을 때의 의사결정이 빨라진다.

## 출판사, 게임사, 플랫폼의 역할

생태계의 각 플레이어가 말을 뭉이 있다. 게임사는 공인 대회 체계를 갖춘 경우, 주최 측의 상금 예치 증빙을 검토해 인증 마크를 제공할 수 있다. 오용 소지가 있으니 요건을 투명하게 공개하고, 준수 여부를 상시 점검해야 한다. 플랫폼은 채널에서 대회 홍보를 허용할 기준을 마련하고, 인증되지 않은 대회의 프로모션을 제한할 수도 있다. 커뮤니티는 피해 사례 공유를 돕되, 사실 확인된 정보만 다루는 모더레이션 원칙을 강화한다.

출판사는 룰을 단순화하고, 선수·코치의 최소 보호 기준을 가이드로 배포할 수 있다. 예를 들어, 계약서의 필수 조항 예시, 분쟁 조정 프로토콜 같은 실무 문서를 오픈 자료로 배포하면, 하위 리그까지 파급력이 있다.

## 금전이 전부가 아니다: 평판, 관계, 그리고 장기 비용

먹튀는 돈만의 문제가 아니다. 평판은 재무제표에 바로 찍히지 않지만, 다음 시즌 스폰서 협상에서 몇 퍼센트 포인트의 할인으로 돌아온다. 선수와 크루의 신뢰가 떨어지면 이탈률이 올라간다. 이탈을 막기 위해 지불해야 할 프리미엄은 결국 비용이다. 반대로, 연말 클린업으로 신뢰를 쌓으면, 오히려 협상력이 높아진다. 상금 지급이 빠르고 투명하다는 평가를 받은 대회는 스폰서 유치에서 협상 전제를 바꾼다. 요구를 하기 전에 신용을 부여받는다.

관계의 개입도 현실이다. 오랜 파트너가 일시적으로 흔들리는 순간이 있다. 이때 원칙과 유연성의 경계가 시험대에 오른다. 대체로 부분 지급과 명확한 상환계획을 조건으로 일회성 유예를 허용하는 편이 좋았다. 다만 문서로 남기고, 동일 사유의 반복을 허용하지 않는다는 메시지를 분명히 해야 한다.

## 현실적 한계와 트레이드오프

모든 거래에 보증보험을 붙이라고 말하는 것은 쉽지만, 수수료가 쌓이면 작은 조직은 버틴다. 에스스로는 심리적 안정은 크지만, 운영 속도가 떨어진다. 계약이 길고 복잡해질수록 크리에이터와 커뮤니티 팀은 피로감을 호소한다. 블랙리스트는 법적 리스크가 높고, 오용될 소지가 크다. 결국 균형이다. 상금과 인건비처럼 취약한 곳에

는 강한 통제를, 브랜딩 협업처럼 비금전적 요소가 큰 거래에는 간소화를 적용한다. 한 해의 리스크 한도를 정하고, 그 안에서 고위험 거래를 선택적으로 감수하자.

## 내년을 위한 제도화: 배지, 보고서, 표준

연말 특별점검이 효과를 보려면 제도로 굳혀야 한다. 첫째, 상금 예치 배지. 예치 증빙을 제출한 대회에 시즌 배지를 부여해 참가자와 스폰서가 한눈에 알아보게 한다. 둘째, 지급 투명성 보고서. 분기마다 상금과 용역 대금의 평균 지급일수, 지연률을 공개한다. 익명화된 데이터라도 신뢰를 만든다. 셋째, 표준 계약 킷. 간결한 표준 조항과 체크리스트, 예시 양식을 패키지로 배포한다. 넷째, 긴급 구제 펀드. 소액 체불을 단기 대납하고, 이후 회수에 성공하면 재원으로 되돌리는 구조. 업계 단체가 주도하면 효과가 크다.

## 사례로 보는 미세 조정

작년 겨울, 수도권에서 열린 중규모 오프라인 대회가 있었다. 상금 총액 6천만 원, 스폰서 3곳, 현장 관객 2천 명 규모. 대회는 흥행했지만 스폰서 잔금 2천만 원이 지연되면서 상금 지급이 흔들렸다. 운영팀은 원래 계획대로라면 30일 내 지급이었지만, 현금이 모자랐다. 우리가 개입해 상금 지급 우선순위를 재조정했다. 상금의 70%를 내부 현금으로, 30%를 스폰서 배너 노출 연장과 바우처로 대체 제안했다. 선수단은 반신반의했지만, 합의서를 문서로 남기고 14일 내 70%를 송금하자 분위기가 달라졌다. 스폰서 잔금은 45일째에 들어왔고, 나머지 30%도 지급됐다. 핵심은 초기 커뮤니케이션의 정직함과, 부분 지급의 속도였다. 같은 사건이 2년 전이었다면, 우리는 SNS 공지와 해명을 반복하다 신뢰를 잃었을 것이다.

반대로 실패 사례도 있다. 해외 온라인 대회에 캐스터로 참여한 A씨는 계약서 없이 메신저로만 약속을 잡았다. 방송은 잘 마쳤고, 페이는 120만 원. 지급일까지 담당자는 연락을 받지 않았다. 우리는 1차 최고장, 2차 내용증명, 국제 소액재판 절차까지 검토했다. 그러나 관할권이 불분명했고, 상대는 법인을 폐쇄했다. 회수는 실패했고, 남은 것은 기록뿐이었다. 이 사건 이후 A씨는 모든 거래에 전자계약을 도입했다. 돌이켜보면 10분이면 막을 수 있는 일이었다.

## 마지막 점검: E스포츠판의 집단적 약속

E스포츠판은 빠르다. 빠른 만큼 취약하다. 연말 특별점검은 속도를 늦추자는 이야기가 아니다. 진짜 속도를 내기 위한 정비다. 상금과 급여는 생태계의 혈액이고, 먹튀는 혈전이다. 혈전을 예방하려면, 검증과 절차, 증빙과 커뮤니케이션이라는 기본기를 반복해야 한다. 각 조직은 올해 남은 몇 주 동안 무엇을 바꿀 것인지 정하고, 작은 성공을 축적하자. 내년 이맘때, 우리는 지급률과 지연일수를 숫자로 말할 수 있어야 한다. 그리고, 참가자와 시청자가 체감하는 신뢰가 높아졌다고 조용히 말할 수 있으면 좋겠다. 그게 이 클린업 프로젝트의 목표다.

