

# 2015년 한국 영화 산업 현황 분석





# 2015년 한국 영화 산업 현황 분석



## 2015년 한국 영화산업 현황 분석

- "성장보다 정비가 필요하다"

글 : 박아네스

정리 : 오지선

사진 : 이상엽

발행인 김세훈

발행일 2016년 1월 15일

-

영화진흥위원회

부산광역시 해운대구 센텀중앙로 55 경남정보대 센텀산학캠퍼스 13층, 14층

전화 (051)720-4700 / 팩스(051)720-4849

홈페이지 [www.kofic.or.kr](http://www.kofic.or.kr)

©영화진흥위원회, 2015

# 2015년 한국 영화산업 현황 분석

- "성장보다 정비가 필요하다"

영화진흥위원회 정책연구부

글 : 박 아 네 스

# Contents

## 01

들어가는 글 / 1

## 02

모두발언 / 2

## 03

양극화, 제동 가능한가? / 5

## 04

기획개발, 아무리 강조해도 모자란 / 10

## 05

기대와 우려가 교차한다 / 16









## 1. 들어가는 글

<한국영화>는 2015년 한국 영화산업을 결산하는 의미로 지난달의 '한국영화 경향 분석'에 이어 '한국 영화산업 현황 분석' 좌담회를 마련했다. 영화언론 관계자가 참여한 지난 대담에서 가장 두드러지게 지적된 한국영화의 문제점은 '다양성의 부재, 기획력의 부재, 배급 전략의 부재'였다. 때문에 이번 대담은 이 문제에 대해 가장 실질적인 고민을 하고 있을 시나리오 작가와 투자사, 제작사 관계자에게 자연스럽게 발언권이 넘어갔다. 생경한 아이디어에서 출발해 하나의 영화로 꼴을 갖추기까지, 투자·제작 진영에서 애쓰고 있는 이들이 자리했다. 이들과 돌아보는 2015년 한국 영화산업의 핵심 주제는 역시 '기획개발'이었다. 그 이야기를 지금 시작한다.

## 2. 모두발언

**김현수** 2015년 한국 극장산업은 지난해와 비슷한 결과를 보였습니다. 12월 16일을 기준으로 총 관객 수는 2억 407만 명을 기록해 2억 관객 돌파에 성공했고, 그중 한국영화는 1억 470만 명(관객 수 점유율 51.3%)을 차지해 지난해를 웃도는 성적을 거뒀습니다. 이것만 놓고 보면 한국영화는 현재 성장, 혹은 적어도 현상 유지는 하고 있는 듯합니다. 그러나 2015년은 앞선 두 해에 비해 양극화가 심화되기도 했습니다. 2014년 12월 17일 개봉한 <국제시장>을 포함해 <암살>과 <베테랑>까지 3편의 천만 영화가 나온 반면, 100만 이상 흥행한 한국영화는 2013년 31편에서 22편으로 현저히 줄었습니다. 흔히 '중박'이라 일컫는 300~500만 흥행작도 줄고 있는 추세입니다. 그렇다면 산업 일선에서 한국영화를 기획·투자하고 제작하는 이들은 2015년 한국 영화산업을 어떻게 체감했을까요? 올해는 특별히 영화를 '만드는' 입장에서 산업을 되돌아보기로 하겠습니다. 주제별로 이야기하기에 앞서 전반적인 경향부터 살펴보겠습니다.

**권지원** 말씀처럼 양극화 현상이 뚜렷했습니다. 양극화는 날이 갈수록 심화되는 추세인데, 개인적으로 그 까닭이 IPTV를 대표로 한 부가판권 시장의 성장에 있는 것 같습니다. 어느 순간부터 관객이 극장에서 볼 영화와 그렇지 않은 영화를 구분하기 시작하면서 제작 규모가 작거나 캐스팅이 상대적으로 약한 영화는 극장 흥행에서 점점 열세에 놓이고 있습니다. 또 부가판권 홀드백이 앞당겨지면서 이 같은 경향은 더욱 심화되고 있고요. 사실 양극화는 제작 단위에서 풀 수 있는 문제가 아닌 배급과 상영 단계에서의 문제인데, 그런 면에서 배급 양극화를 극명하게 드러낸 사례가 저희 회사가 투자·배급한 <개를 훔치는 완벽한 방법>(2014년 12월 30일 개봉)이 아니었나 생각합니다.(웃음) 여러 영화제에서 수상하며 작품성을 인정받았고 대중적인 평가도 나쁘지 않았지만, 연말 성수기에 개봉해 배급에서의 '쓴맛'을 본 경우죠. 실제 부가판권 시장에서의 성적은 나쁘지 않습니다. 때문에 흥행에서 열세에 놓인 건 배급 영향이 컸다고 봅니다.

**권미경** 우선 한국영화 3편과 함께 <어벤져스: 에이지 오브 울트론> 역시 천만을 돌파하며 모두 4편의 천만 영화가 나온 해였습니다. 특히 2주 간격으로 개봉한 <암살>과 <베테랑>이 나란히 천만 영화에 자리하며 여름 박스오피스의 저력을 확인할 수 있었습니다. 또 성수기와 비수기의 구분이 무의미할 만큼, '좋은 영화가 나오면 어느 때든 흥행할 수 있다'는 것을 확인한 해입니다. 2014년 11월 개봉한 <인터스텔라>가 대표적인 예였다면, <검은 사제들>과 <내부자들>이 이를 다시 한 번 증명했습니다. 말씀하신 것처럼 박스오피스의 양극화가 두드러진 해였지만 저는 이것이 결과론적인 것일 뿐, 의도된 것은 아니었다고 봅니다. 앞서 흥행 양극화의 원인 중 하나로 부가판권 시장의 성장을 꼽았는데, 저는 여기에 'SNS 입소문'을 더하고 싶습니다. 저희 같은 경우 영화가 개봉하면 그날 점심 무렵 리뷰를 받는데, 이젠 누구도 여기에서 도망칠 수가 없습니다. SNS를 통해 평이 어느 정도 좋게 나면 그 힘을 받아 스크린이 움직이고, 그 반대로 마케팅으로 제아무리 띄워놓았다 해도 개봉일에 소위 '까이면' 그 이상 가긴 힘든 것 같습니다. 어떻게 보면 양극화의 성적표는 '관객의 심판'에 의한 게 아닌가 싶어요. 가까운 예로 <베테랑>을 들 수 있는데, 애초 이 영화는 300~400만 정도를 목표로 봤습니다. 개봉 후 반응을 보고 다시 잡은 목표도

800만 명 선이었지만, 결과적으로 SNS가 흥행 속도를 끌어올려 2015년 최고 흥행작이 된 경우라고 할 수 있습니다.

**문수봉** 현재 극장 관객은 20~30대가 64%가량으로 가장 많은 수를 차지하고, 40대 관객이 2012년 22%에서 2013년 24%, 또 2014년엔 25%로 꾸준히 증가하고 있습니다. 조만간 40대 관객층이 30대를 앞지를 것 같은데, 기획도 여기에 영향을 받고 있는 것 같습니다. 예를 들어 2015년의 한국영화 경향을 꼽으라면 복고 소재와, 사극을 포함한 시대극을 들 수 있는데 <국제시장> <강남 1970> <썬더볼> <극비수사> <조선명탐정: 사라진 놉의 딸> <서부전선> <순수의 시대> <사도>, 그리고 <조선마술사> 등이 여기 해당합니다. 40대 이상 관객층을 겨냥한 이 같은 기획은 앞으로도 늘어날 것으로 예상하고 있습니다.

**권미경** CJ E&M의 <장수상회>도 같은 맥락에서 볼 수 있는 영화로, '타깃 다변화'가 분명히 일어나고 있습니다. 우리나라에 멀티플렉스가 처음 들어선 것은 1998년으로, 1970년대생은 '멀티플렉스' 첫 세대라고 할 수 있습니다. 즉, 앞선 세대가 극장을 데이트할 때나 갔다면 이들은 일상적으로 영화를 보고 자란 세대입니다. 이들이 40대가 되면서 나이 든 관객의 비중이 조금씩 늘고 있는 추세죠. 이 세대의 특징은 영화를 가족과 함께 본다는 것입니다. 그러면서 한국영화의 타깃층도 점점 확대되는 느낌을 받습니다. 마케터 출신으로서 제가 체감하는 바가 있다면, 오랜 기간 한국영화가 20~30대를 메인 타깃으로 삼아온 것과 달리 2015년 라인업에는 그보다 높은 세대, 혹은 가족 단위 관객에 초점을 둔 작품이 많다는 점입니다.

**오상민** 앞서 양극화 얘기를 하셨는데, 창투사 심사역 입장에서 '빈익빈 부익부' 얘기를 하지 않을 수 없네요. 2011년 150편이었던 한국영화 개봉편수는 2015년 12월 14일 기준, 243편에 달합니다. 물론 상업영화는 150편 내외가 되겠지만, 어쨌든 규모만 놓고 봤을 때 역대 최다죠. 그리고 천만 영화가 가장 많이 나왔다 하더라도 허리가 될 수 있는 중박 이상 흥행작은 줄고 있습니다. 2013년 14.1%였던 투자수익률은 2014년 0.3%로 곤두박질했는데, 창투사 입장에서 체감하기엔 마이너스와 다름없었습니다. 그런데 2015년은 이보다 수익률이 더 악화될 것으로 보입니다. 시장은 팽창하는 반면, 수익률은 마이너스에 머물고 있어 우려가 큼니다. 한편, 2015년 의미 있었던 영화로는 <연평해전>을 꼽고 싶습니다. IBK기업은행이 메인투자자 참여한 첫 영화로, IBK기업은행은 현재 촬영 중인 <인천상륙작전>에도 투자했습니다. '국책은행의 영화시장 참여'라는 측면에서 의미가 있다고 봅니다. 또한 지지부진하던 글로벌펀드가 드디어 결성됐다는 점, 유니온투자파트너스와 이수창업투자에서 영화계정의 기획개발펀드와 문화계정의 영세콘텐츠펀드를 조성했다는 점을 주목하고 싶습니다. 기획개발에 참여할 수 있는 펀드가 생기면서 이것이 앞으로 어떤 순기능을 하게 될지 기대, 혹은 걱정하고 있습니다.

**문수봉** 이십세기폭스에 이어 워너브러더스가 김지운 감독의 <밀정>을 통해 한국에서의 제작·투자를 본격화했다는 점도 눈여겨볼 만한 지점입니다. 지난 5월 한국영화 투자사 '이스트드림'을 시작한 입장에서, 작품 소싱 경쟁이 더 치열해지고 있다는 생각도 들고요. 반면 한중 공동제작은 2015년에 더욱 가속화된 것 같습니다. 특히 쇼박스의 '쇼박스차이나'와 NEW의 '화책합신'처럼 중

국 현지 파트너와의 협력을 공고히 하는 추세가 이어졌습니다. 이 같은 합자법인은 국내 제작사들이 중국과 아시아 여타 지역에서 공동제작을 진행할 때 여러 측면에서 안전장치가 되어줄 것이라고 예상합니다.

**김병인** 작가 입장에서 2015년의 가장 중요한 성과는 '시나리오표준계약서'의 장관고시였습니다. 한국 영화계 내에 시나리오 작가층이 얇다는 건 누구나 느끼고 있는 대목일 텐데요, 표준계약서가 이 같은 상황을 개선할 수 있는 단초가 될 것으로 봅니다. 표준계약서는 크게 작가 처우 개선과 수익지분 제공, 2차적 저작권의 인정, 크레딧 표기에 관한 협의 등의 내용을 담고 있는데, 이를 통해 지금의 열악한 상황이 조금쯤은 개선될 것으로 생각하고 있습니다. 물론 시나리오표준계약서를 모두 환영하고 있는 것 같지는 않습니다. 각자의 이해관계가 있기 때문이겠죠. 하지만 현장에서 직접 계약서를 사용하면서 서로의 입장을 고려해 하나둘 수정해간다면 현재의 의견 차이도 점차 줄어나갈 수 있을 것으로 생각합니다.

### 3. 양극화, 제동 가능한가?

**김현수** 박스오피스 경향과 국책 금융기관의 영화 투자, 글로벌펀드 조성 및 해외 자본의 유입 등 투자처의 다변화 등을 2015년 영화산업의 주목할 점으로 꼽아주셨습니다. 지금부터는 좀 더 좁은 주제로 이야기를 나눴으면 하는데요, 최근 몇 년간 한국영화가 여름 시장에만 너무 '올인'한다는 인상을 지우기 어렵습니다. 여름 블록버스터가 시장 전체의 성장을 이끌고 있긴 하지만 양극화의 근본적인 원인 같기도 하고요. 이 같은 배급 전략이 전체 투자수익률을 끌어올리는 데 도움이 될까요? 아니면 역효과만 있는 걸까요? 또한 2015년 유독 한국영화의 만듦새에 관한 평단의 쓴소리가 큰 가운데, 외국영화에 비해 완성도나 만족도가 떨어진다는 평가가 있기도 했습니다. 이에 대해서는 어떻게 생각하는지 궁금합니다.

**안영진** 한 해 동안 '외국영화의 강세와 한국영화의 상대적 약세'라는 이야기가 많았는데, 우선 그게 맞는지 의문입니다. 양질의 외화가 많이 나오긴 했지만 데이터상 위의 논거를 뒷받침할 만한 유의미한 숫자가 없어요. 약세를 얘기할 때 흔히 거론되는 수치가 2012년과 2013년의 기록인데, 저는 오히려 그해가 특이했다고 봅니다. 한국영화는 열악한 환경에서도 잘 만들어나가고 있습니다. 영화정책을 고민해야 하는 영화진흥위원회가 '한국영화의 약세'를 단정하는 태도를 취하는 것은 경계할 필요가 있습니다. 한편, '텐트폴 전략이 유의미한가?'라는 질문은 세밀히 따져볼 필요가 있습니다. 우선 이것이 박스오피스의 양적 성장을 이끌어내는 동력이 되는 건 확실합니다. 관객을 끌어당기는 역할을 하고, 한국영화에 대한 관심을 높이는 것은 물론 이를 지속시키는 데도 큰 영향을 미칩니다. 반면 <광해, 왕이 된 남자>(2012)의 스크린당 평균 관객 수가 120명이었던 데 반해 그 이후 천만 영화들은 80명 수준에 머물러 있는데, 이는 우려되는 부분입니다. 천만 영화라 하더라도 극장 수익률은 떨어지고 있다는 뜻이거든요. 극장 입장에선 과거 1편의 천만 영화로 벌어들인 수익을 1.5편은 돼야 벌 수 있다는 의미로, 와이드 릴리스의 효율성이 과거에 비해 감소했음을 보여줍니다. 때문에 텐트폴 영화들이 극장을 더 많이 장악하는 현상이 나타나고 있는 것입니다. 이는 또한 중소 규모의 영화에 대한 투자 기피 현상을 가속화할 수 있고, 한국영화의 다양성을 해치는 악영향을 끼칠 수 있다고 봅니다. 빈익빈 부익부는 어제오늘 일이 아닙니다. 그리고 2~3년쯤 전부터는 이를 그저 '당연한 현상'으로 받아들이고 있습니다. 때문에 저는 반대로 영진위에 묻고 싶습니다. 날로 심화되는 양극화 현상에 대한 정책적 보완책을 영진위는 마련해두고 있느냐고 말입니다.

**김병인** 양극화 현상을 배급과 상영에 초점을 맞춰 말씀하셨는데, 저는 창작 입장에서 얘기하겠습니다. 단순히 말하면 관객은 재미있는 영화가 있으면 보러 옵니다. 제작비가 얼마든 감독이 누구든, 재미만 있다면 관객이 들고 그에 따라 극장은 관을 더 열 수밖에 없고요. 걱정은 한국영화에 다양성이 점차 열리고 있다는 겁니다. 다들 알 듯이 한때 잘나가던 홍콩영화가 한순간에 꺾인 것도 다양성 부재에서 원인을 찾는 이들이 많습니다. 관객 쏠림 현상의 근원엔 창작에서의 단순화가 자리하고 있다고 봅니다. 이를 시나리오 작가 입장에서 보면 가장 큰 원인은 한국영화의 작가층이 얇아진 탓입니다. 지난 10년 사이 한국영화는 매출 면에서 엄청난 성장을 거뒀지만 시

나리오로는 거의 변화가 없습니다. 때문에 생계 문제에 부딪혀 방송 등 다른 분야로 이직하는 경우가 허다합니다. 또 영화 작업을 계속하더라도 대부분 기획사나 제작사에 고용돼 이미 계획된 기획에 따라 쓰는 일이 많고요. '영화 창작'의 주체로 크게 감독과 제작자, 작가를 들 수 있는데 우리나라는 그중 한 축이 완전히 무너진 상태인 거죠. 제작사와 투자배급사의 '그림'에 따라 만들어지는 영화는 반드시 창의성이 떨어진다는 얘기는 아니지만, 작가가 독창성과 기획력을 가지고 소신 있게 밀어붙일 수 있는 환경이 전무하다 보니 이런 방식으로 만들어지는 영화가 종적을 감췄다는 점이 매우 안타깝습니다.

**권지원** 저는 양극화 심화와 중소 영화의 흥행 부진에 대한 책임이 극장 쪽에 있다고 봅니다. 지금이 여름과 함께 연중 가장 큰 시장인 연말 시즌인데, 사실상 영화 3편이 스크린을 거의 장악하고 있습니다. 전체 극장이 풀타임으로 영화를 돌려 관객을 100% 다 채웠다면 하루에 약 230만 명 정도의 관객 수를 불러 모을 수 있는데, 2014년 크리스마스 당일 관객 수가 200만 명에 육박했죠. 그런데 이 같은 극성수기에 주요 영화 3편이 스크린의 대부분을 차지한다는 겁니다. 그에 반해 비수기로 넘어가면 일주일간 평균 관객 수가 150만 명 정도입니다. 엄밀히 말해 성수기 하루만도 못하는데, 그때는 중소 영화들이 빼곡하게 개봉을 하죠. 극장이 성수기에 상영편수를 줄인다는 건 결국 '되는 영화만 받겠다'는 생각인 겁니다. 어느 정도 작품성이 있고 재미있는 영화라면 중소 영화도 충분히 성과를 낼 수 있는데, 아예 받아주질 않는 현실입니다. 몇 년 전만 해도 스크린 800개가 넘어도 독과점이다 뭐다 말이 많았지만 요즘은 1천 개도 쉽게 나와요. 그런데 아무도 독과점 얘기를 안 합니다. 극장이 편성을 보다 다양하게 할 필요가 있습니다.

**김현수** 극장 편성 문제를 지적하셨는데, 다양성을 견지하기 위해 두 가지 측면에서 극장 프로그래밍에 제한을 두자는 의견도 있습니다. 첫째는 예술영화 상영쿼터를 두자는 것, 다른 하나는 영화 1편의 최대 상영 점유율에 제한을 두자는 것입니다. 예를 들면 40% 정도요.

**권미경** 그 같은 제약은 약이 될 수도, 반대로 독이 될 수도 있습니다. 게다가 제작사 입장에서든 좋아하지만은 않을 것 같고요. 자신이 만든 영화를 더 많은 관객이 볼 수 있는 가능성을 뺏는다고 여길 수 있거든요. 저 역시 이는 창작 부분에서 먼저 풀어야 할 문제 같은데, 재미있는 영화를 관객이 외면하는 일은 많지 않습니다. 때문에 창작자로서 재미있는 영화, 좋은 영화를 끊임없이 만들어내야 할 의무가 있어요. 한국영화가 관객의 사랑을 많이 받으면서 스크린쿼터도 거의 유명무실한 제도가 됐지만, 요즘 관객이 한국영화와 외국영화를 구별해 인식하는지도 의문입니다. 게다가 상업영화와 예술영화를 구분해서 보고 있을까요? 관객은 그냥 재미가 있으면 봅니다. 대신 상업영화 제작 단위에서 독립영화 혹은 예술영화와의 교류를 놓지 않고, 이들의 창의성을 녹여내면서 상업 진영으로 끌어오는 시도를 할 필요가 있다고 봅니다. 최근 흥행한 <검은 사제들>이나, 1월 7일 개봉할 <나를 잊지 마세요>는 단편에서 시작된 프로젝트입니다. CJ E&M의 경우 신인 발굴이라는 목표를 갖고 있고, 이를 위해 전체 프로젝트 중 20%는 신인 감독으로 채우려 노력하고 있습니다. 이처럼 창작과 제작 단위에서 '보다 건강한 산업 구조를 만들기 위해 노력해야 한다'는 인식을 갖는 게 중요하고, 또 좋은 영화를 만들기 위해 끝없이 노력하는 것이 전제돼야 한다고 봅니다.

**김현수** 시장에 어떤 형태로든 제한을 두는 것에 대해 업계 관계자 대부분이 조심스러워한다는 건 알고 있습니다. 하지만 우리나라 극장 시장은 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」에서 얘기하는 과점 시장이 맞고, 정부 입장에서 이것이 한국영화의 건강한 성장을 막고 있다면 기업 영업행위에 일정한 제한할 수도 있을 것 같은데요. 물론 이를 통해 산업이 더욱 건강해질 수 있다는 게 전제되어야 하겠지만요.

**권지원** 다른 건 몰라도 오프닝 스크린을 너무 크게 가져가는 건 제한을 좀 해야 하지 않을까요? 적당한 사이즈로 개봉해 영화가 잘돼서 스크린을 늘린다고 하면 이해가 가지만, 지금은 중소 영화와 블록버스터는 오프닝부터 비교가 안 됩니다. 그러니 중소 영화 입장에선 더욱 어려운 거고요.

**안영진** 권미경 본부장님 말대로 상영 제한은 극장이나 투자배급사에 앞서 제작사가 반대할 수도 있어요. '우리 영화는 더 크게 갈 수 있는 흥행력이 있는데 왜 이렇게 적게 극장을 잡지?'라고 할 수 있다는 거죠. '상영에 상한선을 두자'는 건 '자유로운 경쟁과 자유로운 투자를 바탕으로 하는 시장경제를 제도적으로 제한하겠다'는 의미인데, 그렇다면 그만한 명분이 있어야 하고요. 과거 한국영화동반성장협의회에서도 얘기된 바 있지만 상한선을 두는 건 매우 위험한 논의가 될 수 있습니다. 동반협에서 합의된 사항들을 지키는 것처럼, 정책은 최소 기준을 두는 게 좋습니다. 최소 기준을 정하고 이를 지켜달라고 하는 것이 산업 내에서의 수용 가능성이 훨씬 높아요. 그런데 현재 합의한 가이드라인을 극장이 제대로 지키고 있는지 의문입니다. 지금 필요한 건 또 다른 제한을 두는 게 아니라, 앞선 가이드라인을 제대로 지키고 있는지에 대해 정책 단위에서 면밀히 조사하고 시정 권고를 하는 것입니다.

**오상민** 자본의 논리를 따라야 한다는 것과 정책 개입이 필요하다는 건 오랜 싸움인데요, 저는 개인적으로 상영을 제한하는 것은 큰 의미가 없다고 봅니다. 대신 최소 일주일 상영 기회는 모든 영화에 보장돼야겠죠. 자본 논리에 의해 일주일 후 그 영화가 소멸한다 하더라도, 최소한 상영 첫 주에는 일정 이상의 상영횟수를 보장할 필요가 있습니다.

**문수봉** 방송의 경우, 한국용 애니메이션을 활성화하기 위해 쿼터를 뒀죠. 그리고 이는 한국 방송용 애니메이션이 제작되고 또 새로운 시도를 하도록 하는 동력이 됐습니다. 다양성영화의 경우 어차피 상업적인 논리와 잣대로만 얘기할 수 없어요. 그렇다면 이를 유지 혹은 활성화하기 위해 극장에 상영의무쿼터를 주고 이를 지키지 않을 시 페널티를 주는 게 다양성영화가 자연스럽게 시장과 연동해 살아나는 방법이 될 수 있을 것이라 생각합니다. 처음 애니메이션 쿼터를 둘 때 방송사 역시 반발이 심했습니다. 해외에서 판권을 싸게 들여와 틀어도 충분했기 때문이죠. 하지만 쿼터를 맞춰야 하다 보니 오히려 제작사에 선투자를 하는 경우도 생겼습니다. 그렇게 콘텐츠가 만들어지고, 또 여기에 따른 캐릭터 상품 등 부가 시장도 생기는 구조가 어느새 자리를 잡게 됐고요. 예술영화, 다양성영화도 이런 식으로 접근한다면 나쁘지 않을 것 같습니다.



**권지원** 하지만 다양성영화와 독립영화에 대한 상영쿼터를 주면 극장 입장에서는 수익이 감소하게 됩니다. 그러면 최악의 경우 10개 관 중 9개 관에서 '돈 될 만한' 대형 영화 1편을 걸고 나머지 1개 관에 중소 영화 및 다양성영화 9편을 몰아서 상영할 수도 있어요. 만일 그렇게 된다면 오히려 중소 영화는 더 힘들어질 수 있습니다. 때문에 저는 최대 상영 점유율을 제한해야 한다는 입장입니다. 잘되는 영화는 상영 기간을 길게 가며 충분히 흥행 성적을 뽐낼 수 있습니다. 대신 최대치에 상한을 두면 중소 규모의 영화들이 그에 따른 낙수효과를 얻게 될 겁니다.

**오상민** 부분 투자사 입장에서 봤을 때 다양성영화에 대한 쿼터를 둔다면 저예산영화 투자에 윤희유 같은 역할을 할 수 있다고 봅니다. 상영에서 최소한의 안전장치가 있다면 투자 시뮬레이션을 해볼 수 있고, '이 정도의 안전장치가 있으면 이만큼의 제작비와 이 정도의 퀄리티로 승부가 되겠다'는 계산이 된다는 거죠. 현재는 저예산영화에 투자할 용기를 내기 쉽지 않았다면, 분명 이를 좀 더 가능하게 할 여지가 있습니다.



## 4. 기획개발, 아무리 강조해도 모자란

**김현수** 앞서 금융권 자본과 해외 자본 유입, 기획개발펀드 조성 등을 2015년 한국 영화산업 특성 중 하나로 꼽았습니다. 모태펀드의 영화계정이나 문화계정에서도 초기 투자나 기획개발 투자 쪽은 어느 정도 쿼터를 두거나 전문펀드를 구성해놓은 상태인데, 이 같은 움직임이 실제 기획개발에도 긍정적인 역할을 하고 있을까요? 각자의 입장에서 현재 한국영화 기획개발 상황을 점검해주셨으면 합니다.

**오상민** 현재 4대 메이저 투자배급사의 경우 돈이 없어 기획개발을 못하고 있는 건 아닙니다. 또 제가 몸담고 있는 타임와이즈인베스트먼트 같은 경우, 제작초기펀드가 있어 나름대로 열심히 기획개발 투자를 하고 있습니다. 문제는 초기 단계에 있다 보니 리스크는 큰 반면 업사이드는 작다는 거죠. 기획개발 투자에 있어서도 빈익빈 부익부가 문제입니다. 미안한 얘기지만 저희에게 투자를 받는 제작사의 경우, 메이저 투자배급사에서 투자가 안 돼 저희를 찾아온 경우가 많습니다. 게다가 저희가 기획개발 투자를 해 영화화된 경우가 그렇지 못한 경우보다 적고요. 그러다 보니 저희로서도 위축될 수밖에 없죠. 과거엔 시나리오만 잘 개발하면 신생 제작사가 하더라도 영화화가 가능했다면 요즘은 역량 있는 제작사, 특히 몇몇 감독을 주축으로 한 제작사가 배우 패키징을 잘 해야 가능한 구도가 됐죠. 기획개발 투자가 확대돼 영화 창작을 위한 순기능을 하고 있는지에 대해서는 의문이 있습니다.

**문수봉** 저는 메인투자를 하고 있지만, 5월에 설립한 신생 회사인 탓에 기획개발 투자가 그리 쉽지 않습니다. 좋은 작품을 소싱하고 싶어도 이미 다른 쪽과 접촉 중인 경우가 많고요. 하지만 최근 들어 저희처럼 기획개발 투자를 하려고 하는 중소 투자사들이 많이 나오고 있습니다. 기획개발 투자를 위해 가장 중요한 건 아무래도 시나리오의 '에지'겠죠. 그런데 시나리오 자체보다 외형적인 부분을 강조하는 경우가 은근히 많더군요. 소위 말해 'A급 배우를 붙이겠다'는 등의 이야기를 많이들 하는데, 아무리 그래도 시나리오에 힘이 없으면 안 되죠. 앞서 한참 양극화 얘기를 했는데, 100억 원이 넘어가는 블록버스터는 어차피 유명 감독과 배우가 붙을 수밖에 없습니다. 그렇다면 중소 규모의 영화는 어디에 집중해야 할까요? 바로 이야기와 재미입니다. 저는 2016년 역시 2015년 못지않은 양극화 현상이 벌어질 것으로 보는데, 이 시점에서 제작사와 투자사 관계자들이 원점으로 돌아가 지금 준비하고 있는 시나리오가 과연 어느 수준인지, 재미와 에지가 정말 있는 건지 그게 아니면 패키징 등에 더 집중하고 있는지를 점검해볼 필요가 있다고 봅니다. 또한 영진위의 기획개발 지원도 창의성에 보다 집중하는 방향으로 강조되고, 펀드와의 매칭도 됐으면 하는 바람입니다.

**김병인** 결국 시나리오가 얼마나 내실을 다지고 있는가가 관건인데요, 문제는 탄탄한 시나리오를 써낼 수 있는 작가는 한정돼 있다는 점입니다. 고도로 훈련됐거나 재능 있는 작가는 앞서도 강조했듯 한국 영화산업 규모에 비해 층이 얇고요. 이들 대부분은 이미 유명 감독의 제작사나 4대 메이저 투자배급사와 계약이 된 상태죠. 그러니 중소 메인투자사가 실력을 갖춘 작가나 완성도 높은 시나리오를 찾기는 쉽지 않습니다. 신진 세력이 등장해야 하는데, 그 길은 거의 차단된 상태

같고요. 영진위가 운영하는 시나리오마켓의 경우에도 편당 계약금이 500~700만 원 선이라고 들었는데, 시나리오 집필 기간을 최소로 잡아 6개월이라고 쳐도 이걸 말도 안 되는 금액이죠. 이런 열악한 상황을 뚫고 올라와 검증된 소수의 경우 말한 것처럼 대형 회사와 얹혀 있고, 그렇다 보니 여기에도 당연히 쓸림 현상이 일어날 수밖에 없습니다. 최근 한국영화가 점점 '올드해지고 있다'는 평을 받는 것은 이 같은 상황과 무관하지 않습니다. 20~30대의 새로운 작가가 산업 안으로 들어와야 하는데, 이들이 올라올 수 있는 사다리는 이미 치워져 있는 상태인 거죠. 시나리오 작가의 처우를 개선하는 것만큼 비용 대비 효과가 큰 것이 없습니다. 좋은 대본이 나왔을 때 그것이 일으키는 산업 효과가 어마어마하게 크다는 점을 업계 관계자들이 인지했으면 좋겠습니다.

**권미경** 대형 투자배급사에 몸담고 있는 입장이지만, 좋은 작가를 찾는 건 저희 역시 어렵습니다. 한국 영화계가 유독 감독 중심으로 돌아가고 시나리오 역시 감독이 직접 쓰는 경우가 흔하지만, 최근엔 이러한 경향도 변화되고 있어요. 할리우드처럼 이야기를 받아서 연출만 하는 경우가 늘고 있죠. 그런데 김병인 작가의 지적처럼 정말 작가가 없습니다. 한국영화의 미래를 생각해서라도 시나리오 작가의 처우 개선을 위해 노력할 필요가 있어요.

**안영진** 앞서 여러 분들이 지적하신 것처럼 기획개발 환경은 전혀 개선되지 않았고, 빈익빈 부익부도 여전합니다. 유명 감독이나 배우에 대한 선투자가 늘어난 반면, 제작사에 대한 선투자는 전무한 상황이고요. 또 앞서 기획개발펀드가 늘어났다고 했는데 실제 피부로 체감하는 부분은 거의 없어요. 텐트폴 영화야 문수봉 이사님 말씀처럼 메이저 투자배급사와 유명 감독, 배우가 움직이니 기획개발을 걱정할 이유가 없죠. 중요한 건 BEP 150만 명 정도를 목표로 하는 거의 대부분의 한국영화에 대한 기획개발입니다. 이런 영화가 꾸준히 제작될 수 있는 환경 조성, 전반적인 체질 개선을 위한 노력이 있어야 하는데, 그런 건 없어요. 지금은 그냥 제작사가 각자도생의 방식으로 해 나가고 있는 상황입니다. 앞서 김병인 작가님이 시나리오 계약 금액이 말이 안 된다고 하셨는데, 그 말에 전적으로 동감합니다. 그런데 왜 그런 상황이 됐을까요? 기획개발 투자가 전무하기 때문이죠. 지금은 프로듀서나 감독이 자기 비용을 내서 시나리오 계약을 하고 있는 상황입니다. 그런데 영화인은 개인 신용도도 높지 않아 1~2천만 원 은행 빚을 얻는 것도 쉽지 않아요. 그러니 그보다 낮은 금액을 시나리오 작가에게 줄 수밖에 없습니다. 기획개발 투자의 경우, 정책적인 뒷받침 없이 산업 내에만 맡겨두면 안 됩니다. 모태펀드 안에 기획개발 투자 의무 비율을 강화하든, 기획개발 전문펀드를 활성화하든 정책적인 움직임이 보다 적극적이어야 해요. 최근 2~3년 사이 시나리오표준계약서를 비롯해 산업 각 분야 표준계약서의 가이드라인을 만들어가고 있는 것처럼, 기획개발 투자에 대해서도 정책적인 배려와 투자가 필요합니다.

**김병인** 기획개발비 투자라는 게 워낙 리스크가 크죠. 특히 영화가 터졌을 때 할리우드가 10~30배까지 수익을 얻을 수 있다면 우리는 2배, 많아야 3배거든요. 우리의 경우 거의 자국 시장밖에 없기 때문에 떠안은 위험 부담에 비해 보상이 너무 적습니다. 그렇기에 정책적인 자금이 뒷받침되는 게 중요해요. 한국 영화시장의 외연이 확장돼 잘되면 10~20배까지 수익을 내다볼 수 있는 상황이 오기 전까지는, 저 역시 기획개발 투자에 대한 정책적인 지원이 절대적으로 필요하다고 생각합니다.

**안영진** 지원도 중요하지만 정보 제공도 필요합니다. 앞서 모태펀드에 제작초기펀드가 있다고 하셨는데, 관련한 자료가 영진위 홈페이지 등에 전혀 소개돼 있지 않습니다. 어떤 펀드가 있는지, 또 누가 플레이어로 참여하고 있는지 등 펀딩 현황과 투자 경향성, 투자 내용에 대한 정기적인 업데이트와 공개가 필요합니다. 또 정보 공개 범위를 확대할 필요도 있고요. 이런 게 돼야 기획개발펀드 자체를 확대하기 위한 제작사들의 노력도 같이 되는 것이거든요.

**오상민** 덧붙여 얘기하면 저희가 받은 제작초기펀드의 경우, 문화계정 펀드라서 영화에만 기획개발 투자를 하기가 힘듭니다. 그렇다면 2014년과 2015년에 조성된 영진위의 영화계정 펀드는 기획개발 포션과 관련해 '우선손실충당'을 해주는 등의 적극적인 모습을 보일 순 없을까요? 수익률을 생각해야 하는 입장에서 우선손실충당이 안 되면 공격적인 투자가 쉽지 않습니다. 이런 부분을 영진위에서 고려해주셨으면 하는 바람입니다.

**김현수** 그 부분에 대해서는 좀 더 고민하도록 하겠습니다. 지금까지 기획개발 투자에 대해 이야기를 나눴는데, 역시 좋은 상황은 아니군요. 하지만 중소 투자배급사가 여럿 등장했고, 2~3년쯤 뒤 이들이 어느 정도 자리를 잡게 되면 지금보다는 상황이 나아질 것으로 기대합니다. 물론 지적하신 것처럼 정책 단위에서도 이를 위한 노력을 게을리해선 안 되겠고요. 여기서 이야기의 방향을 조금 바꿔보겠습니다. 앞서 오상민 심사역께서 2014년에 이어 2015년 역시 투자수익률이 마이너스를 이룰 것이라 전망하셨는데, 그렇다면 영화산업은 투자처로서의 매력이 없는 걸까요? 증권회사에서 영화산업 쪽을 연구하는 분들은 한국 영화산업이 그럼에도 '투자할 만한 곳'이라고 생각하는 고객이 꽤 있다고 말씀하시던데요.

**오상민** 예를 들면 몇몇 공자금, 공제조합의 경우가 이익잉여금으로 투자배급사에 출자한 것으로 알고 있습니다. 원금 보장이 조건인 경우도 있고 아닌 경우도 있는데 문화산업 참여가 어떤 명분, 혹은 좋은 이미지로 작용하기 때문입니다. 하지만 원금 보장은 대여 개념이기 때문에 투자배급사 입장에서 꽤 부담이 됩니다. '진정한 파이낸셜 인베스터(FI)로서 출자하겠다'고 하는 경우는 거의 없습니다. 캐피탈 회사나 보험회사의 경우는 특히 더하고요. 현재 한국영화의 투자수익률이 사실상 마이너스이기 때문에 이들을 설득할 명분도 없죠. 제가 계속해서 양극화, 쏠림 현상의 부정적 영향에 대해 이야기하는 것도 영화산업에 새로운 자본이 유입되려면 조달금리 이상, 채권수익률 이상의 수익이 나와야 하는데 그게 안 되는 상황이기 때문입니다. 그러면 소위 말하는 '후킹'을 할 수가 없어요. 기획개발 투자는 열악한 상황이지만 지금 현재 한국 영화산업의 자본력이 '바닥'인 건 아닙니다. 그러나 이것이 계속 유지될 수 있을지, 또 만약 한 플레이어가 산업을 떠나는 상황이 발생한다면 이를 대체할 다른 양질의 자본이 유입돼 산업이 지탱될 수 있을지에 대해서는 걱정스러운 부분이 있습니다.

**문수봉** 저 같은 경우 KBS와 함께 KDB산업은행, 현대증권, 나우IB캐피탈이 포함된 사모펀드를 만든 바 있는데, 저희가 괜찮은 영화에 일정 부분 투자하고 싶다고 했더니 자신들이 동의하는 작품에 대해서는 오케이지만, 그렇지 않았을 시 '손실은 너희가 책임지라'고 하더군요. 사실 금융기관

인 이들이 펀드에 참여한 것도 KBS라는 플랫폼을 중심으로 한 콘텐츠 투자 유치가 목표였기 때문이었고, 영화 투자는 '리스크가 크다'는 인식은 여전합니다. KDB산업은행이 정책적인 목표를 갖고 움직이는 것 이외에 사모펀드는 사실 철저히 수익성 중심입니다. 그렇게 봤을 때 영화 투자는 여전히 부정적인 시각이 커요. 때문에 한국영화의 투자수익률을 끌어올리는 것이 중요합니다. 금융기관이 산업에 유입될 수 있도록 하는 시그널이 되는 것이 바로 투자수익률입니다.

**김현수** 여전히 영화산업은 투자처로서 위험성이 크다는 인식이 일반적이군요. 그간 영진위를 비롯한 정부 공공기관의 지원은 그것이 투자든 순수한 지원이든 주로 프로젝트 위주로 이루어졌습니다. 그런데 '그것만으로는 부족하다'는 의견이 많았고, 특히 소규모 영화제작사의 경우 스스로 기획개발을 할 역량을 만들기 위해 회사가 투자를 받거나 금융자본을 활용할 수 있었으면 좋겠다는 의견을 내놓기도 했습니다. 그와 관련해 또 다른 한편에선 수출입은행이나 기업은행 쪽의 '스타트업에 대한 창업지원'을 위한 금융 융자 프로그램을 활용하고 있다는 얘기도 들었고요. 소규모 제작사에 대한 재정지원이 필요한지, 그렇다면 어떻게 해야 이것이 활성화될 수 있을지 의견을 주실 수 있을까요?

**안영진** 청년창업이나 중소기업 지원과 관련한 건 이미 많이 활용되고 있습니다. 또 기획개발을 위한 초기 자금이 없는 프로듀서의 경우 여러 형태의 융자 제도를 많이들 활용하고 있기도 하고요. 문제는 엄밀히 따져 이것이 다 빚이란 거죠. 일정한 성과를 조금이라도 봤거나 1~2편이라도 제작을 한 프로듀서의 경우 상황이 좀 나은 편이지만, 신규 인력의 경우에는 개인 채무로 연결됩니다. 제가 계속해서 기획개발 지원과 펀드 확대 등을 강조하는 것도 이 같은 맥락에서입니다. 또 하나 기획개발을 위한 실질적인 지원책을 들자면 '공간 지원'입니다. 지금은 서울시가 시나리오 작가와 프로듀서, 감독 등에 작업공간을 지원하고 있는데 영진위가 못할 이유가 없죠. 서울시보다 영진위가 더 신경 써야 할 부분이기도 하고요.

**김현수** 지금까지 기획개발 투자 상황에 대한 이야기를 나눴는데요, NEW의 등장 이후 지난 몇 년간 이어진 중소 투자배급사의 출현과 그 성과에 대해서도 이야기해볼까 합니다. 씨네그루(株)다우기술, 메가박스(株)플러스엠, 리틀빅픽처스 등이 대표적이죠. 지난 몇 년간 이들의 행보를 대략적으로 평가한다면 어떻습니까?

**권지원** 중소 배급사가 늘어나는 것은 그만큼 제작편수도 느는 것이기 때문에 다양성 확대, 고용 창출 등에서 여러 긍정적인 효과가 있습니다. 예를 들어 리틀빅픽처스 같은 경우, 아주 적은 예산부터 30억 원대까지 신인 감독과 중견 감독을 아우르는 작품을 해오고 있습니다. 그런데 실질적인 수익률은 좋지가 않아요. 거듭 말했듯 저는 그 가장 큰 원인이 상영에 있다고 보는데, 투자 단계에서부터 배급사가 극장을 갖고 있는지 없는지를 중요하게 여기기 때문입니다. 배급사가 안정적으로 콘텐츠를 확보하고 결과물을 내기 위해서는 적어도 2~3년의 시간이 필요한데, 극장이 없는 상황에서 이 시기를 버티는 게 너무 어렵습니다. 극장 편성이 어떻게 되느냐에 따라 중소 배급사가 살아남을 수 있느냐 없느냐가 판가름 날 거라 생각합니다. 최대 상영 점유율에 대한 제한을 뒤야 한다는 주장도 같은 맥락에서입니다. 다시 한 번 강조하지만 정책적으로 최소한의 극장

편성에 대한 가이드라인을 만들고, 중소 투자배급사에 대한 공적 지원 역시 해나갈 필요가 있습니다.

**안영진** 제작사 입장에서는 중소 배급사가 늘어나는 것은 환영할 만한 일입니다. 그리고 권지원 대표가 말씀하신 것처럼 극장을 갖고 있느냐 없느냐가 매우 중요한 것 같고요. 2015년 한국영화 배급 순위 5위권 안에 CGV아트하우스가 자리하고 있다는 것도 이런 맥락에서 이해할 수 있습니다. 그런 면에서 저는 오히려 중소 투자배급사들이 어떻게든 살아남아 배급, 상영에서의 불합리에 대한 문제 제기를 계속했으면 좋겠습니다. 극장의 횡포에 관한 구체적인 예를 들면 예고편 비용을 꼽을 수 있는데, 현재 예고편과 다른 광고를 패키지로 묶어 한 달에 6~8천만 원가량을 받고 있습니다. 자기들이 상영할 영화의 예고를 틀면서 왜 돈을 받는지 정말 모르겠어요. 이런 부분은 사실 투자사도 답답하게 생각하는 부분으로, 시정될 필요가 있습니다.





## 5. 기대와 우려가 교차한다

**김현수** 2015년 한국 영화계의 또 다른 화두를 꼽자면 '중국'을 빼놓을 수 없습니다. 사실 중국은 몇 년째 한국 영화계의 핵심 이슈죠. 하지만 지금까지가 프로젝트성 한중 공동제작에 방점을 두고 있었다면, 2015년은 회사 대 회사로서의 협력이 눈에 띕니다. NEW의 화책합신, 쇼박스의 쇼박스차이나 설립을 어떻게 보시나요? 또한 이것이 한국영화 기획개발이나 제작투자 쪽에 미칠 영향은 어떤 게 있을 것이라 예상하는지 궁금합니다.

**문수봉** 저 역시 중국영화를 준비 중에 있는데, 가장 일반적인 경우가 시나리오를 다 만들어 중국에 공동제작을 제안하는 것입니다. 그런데 CJ E&M과 쇼박스, NEW 모두 중국 현지 업체와 협력 관계를 맺게 되면서 시놉시스나 트리트먼트를 미리 검증받고 기획개발을 진행할지의 여부를 결정할 수 있는 길이 열렸습니다. 국내 업체 입장에선 중국 쪽 네트워크가 많지 않은 상황이라 아무래도 훨씬 안정적인 느낌이 있습니다.

**김현수** 쇼박스차이나와 화책합신 등이 출범하면서 제작·창작 쪽에서도 중국에서 유통될 수 있는 영화를 만들 계기가 더 늘어날 수 있다고 판단하시는군요.

**문수봉** 네. 현재도 담당자들이 중국에서 리메이크하거나 제작할 만한 시나리오나 아이템을 열심히 찾고 있거든요. 또 중국 내에서의 저작권 등록이나 이후 보호 관리 등을 하는 데에도 이들 회사가 큰 도움을 줄 수 있다고 생각합니다.

**오상민** 저는 한국 영화산업 전체로 봤을 때 중국 영화산업의 약진과 한국 영화계와의 협력이 부정적인 결과를 가져올 것 같습니다. 현재 우리 인력이 중국에 가서 많은 기회를 얻고 있는 건 분명하지만, 영화산업뿐 아니라 경제 전반을 봤을 때 한국이 중국의 '경제 속국'이 될 수도 있다는 건 모두 다 아는 사실이죠. 이미 잘 알다시피 중국 영화계가 돈이 없는 게 아니기 때문에 한국 영화계가 할 수 있는 게 별로 없습니다. 결국 양질의 국내 인력만 빠져나가게 될 겁니다.

**안영진** 한중 합작의 확대는 장단이 모두 있다고 생각합니다. 한국영화의 글로벌 시장 확대의 가능성을 열어주는 반면, 역으로 중국 시장에 제대로 된 대응을 하지 못한다면 위험하다는 것이죠. 국내의 주요 감독이나 배우 등이 중국과 계약해 작품을 할 경우, 이는 한국영화가 아니라 중국영화일 뿐이거든요. 수익도 대부분 중국으로 들어가고요. '규모의 경제'를 앞세운 중국으로 국내 인력과 기획 아이템이 빨려 들어가며 '블랙홀'처럼 하나둘 집어삼킬 겁니다. 이처럼 한국 영화산업 전체로 봤을 때에는 기회와 위험이 상존한다고 봅니다. 그동안 영진위가 한중 합작을 위한 제도적인 지원을 다방면에서 해왔다면, 지금부터는 한중 관계 속에서 한국 영화산업이 생존할 수 있는 대응책을 세워야 할 것이라고 생각합니다. 사실 영진위를 비롯해 영화산업계 모두가 고민할 문제입니다.

**김병인** 실제 중국 쪽에서 한국의 작가와 아이템을 찾는 일이 부쩍 늘었습니다. 오상민 심사역이

지적하신 것처럼 돈은 필요 없고, “필요한 건 좋은 아이템과 좋은 대본”이라고 말하죠. 시나리오작가 조합 쪽으로도 연락이 와 현재 중국영화 관계자를 대상으로 한 아이템 PT 행사를 준비 중에 있기도 합니다. 조합 작가 가운데 한 명이 한국 원천 콘텐츠를 바탕으로 한 시나리오를 중국에서 두 달간 썼는데, 한국의 보수와는 비교할 수가 없다고 하더군요. 중국으로 인력이 빠져나가는 현상은 한국의 열악한 환경과 맞물려 가속화될 겁니다. 중국과의 협업이 한국 영화산업에 좋은 영향을 미치려면 협업의 결과가 한국 쪽으로도 유입이 돼야 하는데 지금은 그런 모습은 아닌 것 같고요. 게다가 투자를 통해 수익이 발생했다 하더라도 중국의 까다로운 외환 관리 때문에 이를 한국으로 들여오는 것조차 쉽지 않습니다.

**권미경** 저는 긍정적으로 봅니다. 한국은 5천만 인구, 평균 관객 수 2억 명(한국영화 관객 수 1억 명) 내외인 시장입니다. 그런데 영화 제작비는 날이 갈수록 높아지고 있죠. 내수 시장만으로 BEP를 맞추는 것은 점점 어려워질 겁니다. 때문에 중국을 비롯한 글로벌 전략에 더 힘을 필요가 있습니다. 중국과의 협업에 대한 여러 우려 중 하나가 IP를 빼앗긴다는 점인데, 저희 같은 경우 <수상한 그녀>라는 IP를 글로벌 로컬라이징으로 풀어내 성공했습니다. 잘 알다시피 중국 버전으로 리메이크한 <20세여 다시 한 번>이 나름의 흥행을 거뒀고, 지난주에는 베트남 버전인 <내가 니 할매다>가 개봉해 <스타워즈: 깨어난 포스>를 누르고 박스오피스 1위에 올랐습니다. 오는 4월에는 일본 버전도 개봉합니다. IP를 지키는 노력도 중요하지만 이를 보다 다양하게 변화시키려는 노력이 필요합니다. 물론 중국이라는 거대한 소용돌이에 국내 영화인이 휘둘리지 않도록, 영진위를 비롯한 공공기관이 제 역할을 해야 할 필요가 있습니다. 저희 같은 대기업이야 중국과의 비즈니스에서 사기를 당하거나 할 일은 많지 않지만 중소 투자배급사나 제작사의 경우는 다르거든요. 이들을 보호하는 방법을 고민하고, 한중 FTA 발효에 따른 변화 지점에 대해서도 정책 기관이 앞서 대비해야 합니다.

**김현수** 중국과의 협업에 대한 전망이 다소 어두워 우려가 되는군요. 하지만 그럼에도 교류가 계속될 것은 분명한 현실입니다. 그리고 또 하나 변화가 계속해서 이어질 것이 분명한 분야가 부가판권 시장입니다. 그간 IPTV가 2차 시장의 성장을 주도해왔는데, 2014년과 2015년을 지나며 시장 성장세가 주춤한 듯 보입니다. 또한 넷플릭스 진출과 함께 OTT 시장이 곧 국내에서도 자리를 잡을 것 같고요. 부가판권 시장을 평가, 혹은 전망해봤으면 합니다.

**권미경** 영화를 기획, 제작하는 입장에서 노력이 필요한 부분을 얘기하자면 2차 시장에 적합한 콘텐츠를 고민해야 한다는 것이죠. 우리나라처럼 인터넷이 빠르고, 대형 TV 없는 집이 없는 나라에서 2차 시장은 여전히 성장 가능성이 큼니다. 이미 많이 성장했다고 해도 극장산업 규모와 비교했을 때 더욱 성장할 여지는 충분히 있고요. 일본은 극장과 부가판권 시장이 거의 50 대 50이잖아요. 보다 적극적으로 여기에 맞는 콘텐츠를 만들어내야 할 것이라 생각합니다.

**권지원** 시장이 확대된다는 측면에서 새로운 플랫폼과 자본이 들어오는 것은 좋은 일이지요. 문제는 가격정책이나 홀드백 같은 것이 영화업계와 충분히 논의되지 않은 상태에서 플랫폼 논리로만 가고 있다는 점입니다. 지금 IPTV만 봐도 영화가 언제 유통되는지, 어떤 정책에 따라 가격 적용을

받고 있는지에 대해 콘텐츠 제공자(CP)가 거의 아무것도 모릅니다. 그냥 정산서만 받아보고 있는 상황이지요. 이런 상황에서 강력한 OTT 사업자가 들어온다면 플랫폼 사업자와 콘텐츠 제공자의 빈익빈 부익부는 더 심화될 것입니다. 또한 부가판권 시장에서의 영화발전기금 징수에 대해서도 논의할 필요가 있습니다. 극장 쪽에서만 징수하는 영화발전기금을 여기로까지 확대한다면, 한국영화의 다양성 확보 등을 위한 재원 활용에 큰 도움이 될 것이라 생각합니다.

**김현수** 플랫폼 사업자의 가격정책에 관해 지적하셨는데, 방송 쪽의 경우 지상파 3사가 연합해 플랫폼 사업자와의 가격 협상에서 보다 큰 목소리를 낼 수 있다고 하더군요. 영화 쪽은 그에 반해 플랫폼 사업자에 '파워'가 밀린다는 말씀이신가요?

**권지원** 영화 투자배급사가 직접 유통을 하기보다 대부분 중간에 MCP가 끼어 있죠. 그런데 MCP 사업자가 플랫폼과 연관돼 있는 계열사들입니다. 최근엔 SK텔레콤도 CJ헬로비전을 인수하며 여기 뛰어들었고요. 사실 중소 배급사들은 자본 상황이 열악하기 때문에 그쪽 선금을 받거나 투자를 받는 구조로 많이 갔어요. 그러니 부울 문제를 비롯해 여러 가지 브레이크를 걸 수가 없는 상황입니다.

**오상민** 넷플릭스는 대표적인 월정액 방식의 서비스입니다. TVOD(건당 주문형 VOD 서비스) 중심인 지금도 수익정산에 대한 신뢰가 높지 않은데, SVOD(월정액제 VOD 서비스)가 확대되면 판권 수익정산이 더 모호해질 수 있어요. 일단 넷플릭스가 처음 시작할 때는 국내 판권이 부족해 시장 내에 뿌리내리기가 쉽지 않을 수 있습니다. 하지만 음악 시장에서 스트리밍이 한순간 확대된 것처럼, 영화 소비 형태 역시 넷플릭스가 장악하고 있는 북미처럼 어느 순간 바뀔 수도 있습니다. 그렇다면 콘텐츠 제공자인 투자배급사는 이러한 시장 변화에 따른 대처 방법을 고민하고 있을까요? 그런 것이 없다면 플랫폼의 논리에 콘텐츠가 끌려갈 확률은 지금보다도 월등히 높을 겁니다.

**안영진** 제작사 입장에서든 같은 우려를 하고 있습니다. 온라인입장권 통합전산망이 사실상 유아무야된 상황에서 실제 수익이 어떤 식으로 나고 있는지, 또 그 수익은 어떤 전략하에 나온 것인지에 대해 알려진 게 아무것도 없습니다. 넷플릭스가 들어오면 분명 영향을 미칠 텐데요, 이 상황에서 그동안 절대 갑의 위치에 있던 온라인 플랫폼이 을이 될 수도 있습니다. 그렇다면 이들은 어떤 대응 전략을 갖고 있는 건지, 또 메이저 투자배급사는 어떤 전략을 펴고 있는지가 궁금하다는 이야기입니다. 물론 이런 상황에서 중소 배급사, 중소 규모의 제작사가 설 자리는 더욱 줄어들 것이 분명하고요.

**김현수** 콘텐츠 제공자로서 플랫폼 사업자들과의 협상력을 높이는 게 필요하지만, 그에 앞서 현재 2차 판권 시장에서 실제 얼마만큼의 콘텐츠가 소비되고 있는지에 대한 정보를 정확히 파악하는 것이 우선적으로 이뤄져야 한다는 말씀이군요. 그렇다면 여기에서 마지막으로 2016년 한국 영화산업을 어떻게 내다보는지, 그 전망을 듣고 싶습니다.

**안영진** 전망에 앞서 권지원 대표가 이야기한 중소 규모 배급사와 제작사를 위한 정책적 지원에

대해 영진위가 많은 신경을 써야 한다는 걸 다시 한 번 강조하고 싶습니다. 기획개발펀드를 확대해 창작 집단에 투자가 이뤄질 수 있는, 선순환 구조가 가능한 환경을 만들어야 합니다. 이것을 놓친 채 지난 2~3년 동안 벌어졌던 양상으로 계속 가게 되면 돈 없는 제작사, 배급사는 모두 망할 겁니다. 소수가 살아남아 독점하는 시장 상황은 산업 전체로 봤을 때에도 긍정적이지 않습니다. 또한 어느새 블랙홀이 되어버린 중국과 넷플릭스의 국내 진출에 어떻게 맞설 것인지에 관해 업계와 영진위가 함께 고민해야 할 필요가 있습니다. 2016년 한국 영화산업을 전망하자면 2015년과 특별히 다르지 않은, 비슷한 수준을 유지할 것으로 보고 있고요.

**문수봉** 2016년에는 중소 투자사의 경쟁이 좀 더 치열해질 것 같습니다. 지금은 NEW가 홀로 등장했을 때와는 상황이 많이 다릅니다. NEW는 경쟁할 신생 투자배급사가 없었고, 정책적인 지원 등에서도 운이 많이 따랐습니다. 하지만 지금은 여러 중소 투자사가 경쟁하듯 나오고 있고, 거기에 CGV아트하우스와도 겨뤄야 하는 상황입니다. 때문에 중소 투자사들은 작품 소싱에 더 치열하고, 또 더 신중한 태도를 보일 것 같습니다. 개인적으로 2015년 한국영화 투자수익률은 2014년과 거의 비슷한 수준, 약간의 플러스 상태를 유지할 것으로 보는데 2016년 역시 그 선상에 있을 듯합니다. 양극화 역시 사라지지 않을 것이 분명해, 이에 관해 그저 논의만 하고 끝날 게 아니라 정책적인 대안을 영진위가 찾길 바랍니다. 물론 업계에서도 공동의 노력을 기울여야겠지요.

**오상민** 저 역시 중소 투자배급사들이 얼마나 버틸 수 있을지, 그 체력적 바탕이 걱정됩니다. 과거 한국영화가 저점을 찍고 투자수익률을 점점 높여나가면서 양질의 자본이 산업 내로 들어오고 신생 투자배급사도 하나둘 영화업계 안에 자리를 틀었는데, 몇 해 사이 이렇다 할 성과를 못 낸 회사의 경우 영화산업에서 철수하거나 다른 플레이어로 대체되며 자체 구조 조정에 들어갈 수도 있습니다. 사실 여기에서 어느 투자배급사도 자유롭진 않죠. 현재 한국영화는 극장에서 관객 점유율은 높지만 투자수익률은 높지 않습니다. 2013년 최고점을 찍은 한국영화는 다시 하향세를 보이고 있는데, 2016년이 저점을 통과하는 과도기적 시기가 되지 않을까 생각합니다. 한편 다소 엉뚱한 얘기처럼 들릴 수도 있지만 수입 외화들에도 많은 상영 기회를 줄 필요가 있다고 생각합니다. 관객에게 다양한 볼거리와 관람 권리를 제공함으로써 관객 눈높이를 높이는 것이 영화 문화의 저변 확대에 도움이 될 것입니다.

**권미경** 두 가지 측면에서 2016년을 내다보면 산업적인 측면에서는 '글로벌'이 보다 가시화될 것 같습니다. 이십세기폭스에 이어 워너브러더스도 한국 로컬영화를 작업하기 시작하면서 할리우드의 로컬 침투가 가시화되든, 우리의 중국과의 협업 혹은 동남아시아로의 진출에 있어 그 전개가 빨라지든 간에 글로벌이 보다 중요한 화두가 될 것으로 보입니다. 한편, 관객 입장에서 봤을 때는 이름 있는 감독들의 귀환에 주목할 수 있을 것 같습니다. 강우석, 김성수, 곽재용, 김지운, 박찬욱 감독의 영화가 2016년에 모두 찾아옵니다. 영화 팬에겐 어느 해보다 볼 만한 영화가 많은 시장이 되지 않을까 싶습니다.

**권지원** 2016년 영화산업을 전망하자니 저희 회사 전망이 불투명해서.(웃음) 저 역시 권미경 본부장님 말씀처럼 글로벌화가 가속화될 것으로 생각합니다. 중소 투자배급사의 경우 개인적으로 메

가박스(₩)플러스엠을 제외하곤 모두 힘든 상황에 놓일 것 같고, 그런 가운데서도 개봉편수나 작품 성향은 2015년과 비슷한 수준을 이룰 것 같습니다. 양극화가 여전한 상황에서 한국영화 점유율은 2015년처럼 외국영화에 앞설 것으로 봅니다. 또 현재 모태펀드에 대한 영화 관계자들의 불만 혹은 요청 사안들이 많은데, 2016년에는 이에 관한 구체적인 논의가 있길 바라고 있고요.

**김병인** 지금 생각하면 2012년과 2013년은 참 특별했던 것 같아요. 정확한 이유는 모르겠지만 한국영화가 '와' 하고 각광을 받았고, 그간 영화에 투자하지 않던 이들도 갑자기 관심을 가지면서 펀드도 만들어지고 중소 배급사도 많이 생겨났습니다. 물론 결국 이는 돈, 수익률 때문이었을 겁니다. 2년 연속 기록적인 수익률을 내니까 '장사가 되나 보다' 하고 중소 배급사, 투자사 등이 생겨났을 텐데, 2014년과 2015년은 그와 달리 마이너스 수익률을 나타내면서 '어, 아닌가?' 의구심을 갖는 상황에 놓인 거죠. 그리고 이 같은 분위기가 2016년에도 특별한 변수 없이 유지된다면 결국은 철수하기 시작하며 시장에서 여러 조정이 일어날 것 같습니다. 앞서 글로벌 이야기를 했지만 CJ E&M과 같은 대기업이 아닌 다음에야 글로벌 진출이 어떤 돌파구가 될 것 같지는 않습니다. 그나마 희망적으로 보는 건 기획개발 환경 개선에 관한 영진위의 의지가 보인다는 점입니다. 현재 영진위는 중장기 영화정책 수립을 위한 제반 작업을 진행 중에 있는데, 준비 과정에서 시나리오 작가 등 기획개발 창작 단위의 의견을 적극적으로 듣고 이를 정책 안에 녹여내기 위해 고심하고 있는 것으로 압니다. 오늘 대화의 많은 대목 역시 기획개발의 중요성을 강조하고 있는데, 영화산업의 밑돌을 탄탄하게 하기 위한 정책적 노력에 더 관심을 기울여주셨으면 합니다.

**김현수** 투자와 제작에 관계된 분들을 모시고 이야기를 나눈 탓인지 오늘의 이야기는 주로 기획개발에 관련한 문제에 맞춰진 것 같습니다. 큰 기업뿐 아니라 작은 기업도 영화를 만들며 살아갈 수 있는 환경이 마련돼야 한다는 생각에 동의하며, 이 같은 환경을 갖추는 것이야말로 한국영화의 다양성을 확보하는 데 필수적인 부분이라는 점을 다시금 인식하는 시간이었습니다. 또한 영진위를 향한 정책적 조언 역시 신중히 검토하고 현실적인 것으로 만들어낼 수 있도록 노력하겠습니다.