

## 중국 엔터테인먼트 산업 현황

### ■ 주요 내용

#### 1. 1995년, 구두계약에서 서면계약으로 전환된 분수령

- 최고 인기가수 텐전, 홍콩홍싱(紅星生產社)와 계약 체결
  - 출판, 배급, 홍보, 공연 등 여러 방면의 권익 보장
- 중국 엔터테인먼트산업계에 계약 체결 매커니즘을 보급

#### 2. 불합리한 계약조건 강제, 이른바 ‘노예계약’

- 기획사의 착취 현실 드러나(F4의 이엔청선, 가수 량루오스 등)
  - 베이징 싱디에(星碟)문화사 주장, 중국 본토 기획사와 연예인간 이익 분배, 대부분의 경우 3:7, 재계약시 2:8, 신인 계약시 5:5
  - 베이징 평상(風尚) 문화매체유한회사 주장, 신규 계약 1~3년 5:5, 7~8년 3:7
- 통상 계약기간 8년이 가장 보편적 ; 4년까지 투자 및 수익분기 도달, 5년째 자본 회수 주장
- 티웬위 계약서 ; 신인가수 계약 체결 후 2년 간 의무적으로 공연 5회 참가, 모든 연예인은 기본급여 없음, 공연 수입 40% 회사 수취, 계약 해지 후 1년 개인적 연예활동 금지, 위반시 50만 위안의 위약금
- 이외 ‘계약기간 중 결혼 금지’ 조항도
- 출연제한 조치, 회사 방침에 따르지 않는 소속 연예인에게 가하는 제재(雪藏)
- 계약 해지 시 엄청난 금액의 위약금 요구 - 연예인의 이탈을 막는 수단

#### 3. 정부의 제도적 장치

- 연예계 종사 매니저는 ‘매니저 자격증’ 획득해야
  - 자격증 시험 응시
  - 공상총국의 지방분국인 해당지역 공산국에 등록, 700위안 수험 비용

- 문화산업 경영자 자격시험과 이벤트 운영자 자격시험
  - 5개항의 매니저 자격 획득 조건(매니저 관리법 6조) 명시
  - 상공업행정관리기관의 심사 및 허가 절차를 거쳐 자격증 취득, 매니저 활동 종사 신청 가능
- 

최근 중국에서도 엔터테인먼트 산업이 발전하면서 관련된 논쟁과 법적 공방도 확대되고 있다. 또한 계약에 의해 모든 것이 좌우되는 경우가 증가하면서 계약조건을 두고 연예인과 기획사 간에는 신경전이 펼쳐지고, 반강제적으로 이른바 ‘노예계약’을 맺을 수밖에 없었다는 연예인들의 불멘소리도 나온다. 본 글에서는 중국의 기획사 및 연예계 매니저들과 연예인들의 관계를 짚어봄으로써, 중국 연예 매니지먼트 사업의 현주소를 가늠하고자 한다.

### 구두계약에서 서면계약으로

1984년, 당시 19세이던 텐전(田震)은 하루아침에 가수로 발탁되어 음반영상물 배급사를 통해 앨범을 발표하였다. 지금은 전문 음반사가 가수의 이미지 메이킹에서 홍보에 이르기까지 전적으로 책임을 지지만, 당시에는 앨범 내는 일이 마치 신인작가가 출판사에 기고하는 것과 같이 아무런 출판계약이 없었으며, 단지 소액의 저작권료만 받고 대충 마무리되곤 했다.

1980년대 후반부터 가요계에는 중국의 서북지역에 관한 노래가 붐을 타기 시작하였고, 텐전의 노래 <내가 사랑하는 고향(我熱戀的故鄉)>은 전 중국지역을 휩쓸 정도로 최대 인기를 확보했다. 하지만 당시 다른 가수들과 같이 텐전은 아무런 보장 없는 상황 속에서 공연 섭외에서 공연료 상담, 메이크업, 공연복장까지 스스로 뛰어들어야만 했다. 이 단계의 모든 연예인은 단지 상호신뢰를 바탕으로 아무런 서면계약이 없는 상황에서 앨범을 녹음하고 공연에 참가하였기에 손해 볼 경우에도 그저 울분을 억누를 수밖에 없었다.

1995년에 이르러 텐전은 홍콩홍성(紅星生產社)과 계약을 체결함으로써 구두계약

시대 마감을 선포했다. 물론 계약의 상세한 조목은 알 수 없지만, 분명한 것은 계약서에 음반제작에서부터 출판, 배급, 홍보, 공연 등 여러 방면의 권익을 보장해 주었다는 것이다. 그 후 텐전은 ‘집착(執著)’이란 노래와 <텐전(田震)> 및 <순리대로(順其自然)>란 두 장의 앨범을 통해 새로운 이미지로 팬들의 시선을 다시 끌어 모으게 되었다.

1995년은 텐전이 구두계약 시대에서 규범화된 계약체결 메커니즘 시대로 전환하는 중요한 분수령이 되면서, 향후 중국 엔터테인먼트 산업계에 계약체결 메커니즘을 보급시키는 중요한 본보기 역할을 했다.

### 문제는 계약조건

이처럼 연예계에 계약 도입되었다는 것은 시장질서가 보다 성숙되었다는 것을 의미하며, 업계로서는 환영할 만한 일이다. 그러나 문제가 되는 것은 계약조건이었다.

인기 상종가를 달리면서도 의식주 문제를 고민하던 F4의 이야기는 세인의 관심을 연예계 계약의 현실로 기울게 한 사건이었다. 한창 유명세를 타던 시점인 2002년, F4의 멤버인 이엔청윈은 자신의 모든 것이 매니저의 조종 아래 이루어졌으며, F4는 비록 많은 사랑을 한 몸에 받고는 있지만 의식주 문제로 고민한다는 사실을 폭로함으로써 매니저에게 일격을 가했다. 그러나 그 후로 매니저와 F4의 ‘싸움’이 시작되었으며, 누가 옳고 그른지에 대해 우리는 판단할 수는 없지만 기획사의 ‘착취’ 행위가 도마에 올랐다.

최근 들어 가수 겸 배우인 량루오스(梁洛施)는 세인을 깜짝 놀라게 하는 EEG의 ‘노예계약’ 사실을 밝혔다. 밝힌 바에 따르면 그녀는 자비로 메이크업, 교통, 숙식을 포함한 훈련비용을 충당해야 했고, 앨범계약이 끝난 뒤 EEG의 동의를 얻어야만 음악 관련 일을 다시 시작할 수 있었다. 앨범 판매 수익의 경우, 도매가의 4.5%만 수입으로 획득할 수 있었고, 영상물 판매 수익의 경우도 도매가의 2.7%, 영상관련 수익의 20%만 얻을 수 있었다. 노래 자체에 대한 저작권 비용은 수익금에 포함되지 않았다. 이러한 계약에 대한 사실에 매니저 측은 어떠한 반응도 보이지 않고 있지만 적지 않은 사람들이 량루오스의 상황에 동정을 표했다. 어느 한 기자는 공연 수

익금 배분만을 예로 들어 봐도 대부분 3:7, 2:8로 중국 본토 연예인들이 홍콩 연예인들의 경우보다 훨씬 낮다고 말했다.

가수가 ‘증정품’으로 전락하게 되었다고 개탄하는 경우도 발생했다. 메가톤급 가수 저우지에룬(周杰倫)은 지난 1998년 <메뉴판 노래>라는 상당히 독특한 작품을 가지고 대만의 연예계 거물급 스타 우중시엔(吳宗憲)이 진행하는 <가장 힘 있는 신인왕(超猛新人王)> 프로그램에 참석했다. 당시 우중시엔은 그의 악보를 보자마자 바로 탄복하고, 바로 저우지에룬을 비롯한 작사자 광원산과 ‘노예계약서’를 작성했다. 우중시엔은 저우지에룬의 숙식을 해결해 줬을 뿐만 아니라, 자신의 사무실 일부분을 내어주며 작곡을 하도록 했다. 2000년 저우지에룬의 첫 번째 앨범 <JAY>가 나오면서 아얼파(阿爾發) 뮤직은 이에 힘입어 크게 이름을 알리게 되었으며, 앨범은 제 12회 ‘금곡(金曲)’상과 최고공연상을 받았다. 2001년 우중시엔은 4억 대만달러의 대가를 받고 아얼파 뮤직 지분의 80%를 하오러디(好樂迪) 그룹에게 매각했다. 당시 대만 언론들을 비싼 몸값을 자랑하는 저우지에룬이 이들의 거래에 있어 가장 값진 ‘증정품’이 된 셈이라고 보도하기도 했다. 그 후 저우지에룬과 우중시엔의 관계도 소원해졌다.

실제로, 매니저와 연예인의 관계에 따라 이익분배 또한 두 종류로 나뉜다.

한 종류는 ‘소농 경제형’으로 친구나 친척이 매니저를 하는 경우를 말하며, 일반적으로 2:8로 이익분배를 하여 연예인이 수입의 80%를 획득하고, 매니저는 나머지 20%를 획득한다. 다른 한 종류는 연예인과 기업형 기획사 간의 이익분배형으로, 연예인의 인기 정도에 따라 이익분배 또한 단계가 나뉜다.

분배 비율에 대한 각층의 의견은 엇갈리기도 한다. 베이징 싱디에(星碟)문화사 CEO 왕샤오징(王曉京)의 말을 빌리면 중국 본토 기획사와 연예인 간의 이익분배는 대부분 3:7로, 인기를 얻은 연예인과 재계약을 할 경우 기획사는 2:8, 심하게는 1:9로 자신들의 수익금 비율을 낮추고 대부분 연예인이 수익금을 획득한다고 말한다. 그러나 기획사가 신인과 계약할 때는 대부분의 이익분배를 5:5로 하고, 이러한 분배 방식은 때로 쉽게 이익 충돌을 일으킨다고 덧붙였다.

다른 업계 내 인사는 외국의 경우 연예인이 수익금의 20%를 가져가고 나머지 80%를 기획사에서 가져간다고 지적하고, 5:5 이익분배 형식은 신인에게 있어 합리

적인 선택이라고 평가했다. 기획사가 신인에게 쏟아 붓는 적지 않은 각종 투자금과 연예인이 인기를 얻고 나서야 비로소 생기는 수익금을 생각해 봤을 때 기획사 측의 수익금 배분에 있어 투자 부분을 생각하지 않을 수 없다는 것이다.

베이징 평상(風尚) 문화매체유한회사의 리우첸(劉琛)은 자신들의 경우 이익분배 규정을 단계화했다고 소개했다. 구체적으로는 신규계약 1~3년간은 회사 측이 좀 더 많은 비율을 확보하여 6:4로, 4년부터는 5:5로, 7~8년은 3:7로 하여, 연예인이 분배 받는 이윤의 폭이 점차 높아지도록 한다는 것이었다. 일반적으로 신인이 매니저와 계약할 당시 실질적으로 얻는 소득 비율은 낮고 계약기간도 길다. 근래에 가장 인기가 많았던 프로 <차오지닝성(超級女聲)> 출신 신인가수들은 계약기간이 약 8년이었으며, 그중 왕페이(王菲)가 계약한 기간은 대략 7년이였다. 회사 관계자인 왕샤오징은 “일반적으로 3년 정도가 되었을 때를 신인 연예인의 황금기라 보기 때문에, 최소 5년 정도는 합리적이라 생각한다”고 의견을 피력했다. 사실상 4년까지는 투자 및 수익분기점 도달 과정이고, 5년째 접어들면서 비로소 자본을 회수하고 아주 적은 양의 수익금이 생기기 시작한다는 것이다.

텐위의 계약서에는 신인가수가 계약체결 후 최초 2년간 회사를 위해 의무적으로 공연에 5회 참가해야 하며, 모든 연예인은 기본 급여를 지급하지 않는다고 명시되어 있다. 또한 공연수입의 40%를 회사에서 수취하고, 계약 해지 후 1년간은 개인적 연예활동을 금지하며, 이를 위반할 경우 회사에 50만 위안의 위약금을 지급해야 한다.

량뤄스(梁洛施)는 EEG가 불공정 약탈성 약관을 계약에 삽입했다고 주장하기도 했다. 구체적으로는 EEG가 앨범을 발표해 주지 않아 무수입 상태에 처하게 했으며, 각종 매출과 관련하여 앨범 판매 도매가격의 4.5%와 영상물 판매 도매가격의 2.7%, 그리고 영상물 저작권의 20% 수익만이 자신의 몫으로 배분되었으며, 그 어떤 노래도 저작권료를 지급받지 못했다고 밝혔다.

중국 기획사와 연예인 사이의 계약기한은 보통 5~10년이며, 현재 8년 계약을 체결하는 경우가 가장 보편적이다. 중국 전역을 아우르는 젊은 남녀 대상 노래 경연 대회 <차오지닝성(超級女聲)>, <콰이러난하이(快樂男孩)>에서 10위 내에 포함된 참가자는 반드시 텐위 미디어(天娛傳媒)와 8년 동안 계약을 체결해야 하다. 또한

아동 시기부터 대형 기획사가 양성하는 어린 스타들은 심지어 10년의 ‘노예계약’ 체결이 전제조건으로 포함되기도 한다. 예컨대 세팅펑(謝霆鋒)의 경우 EEG와의 계약이 4년에서 10년으로 연장되었으며, 홍콩 최대 재벌 리카싱(李嘉誠)의 아들 리저카이(李澤楷)가 5,000만 위안이라는 고액의 대가를 지불하고 자신의 연인 량뤄스(梁洛施)와 EEG 간의 무려 15년에 달하는 ‘노예계약’을 해지했다고 한다는 소식도 전해지고 있다.

“매니저는 연예인의 앞날을 좌우하고, 연예인은 매니저의 부를 좌우합니다.” 오랜 경력을 가진 한 매니저의 말이다. 연예인의 황금기는 길어 봐야 8년이며, 기획사들은 연예인의 가장 소중한 황금기를 ‘독점’하기 위해 8년 계약을 맺고자 한다.

한편, 수많은 기획사와 연예인 사이에 체결된 계약서에는 ‘계약기간 중 결혼금지’ 등의 조항이 포함되기도 하는데, 이런 ‘노예계약’은 ‘저의 청춘을 완전히 회사에 바치겠습니다’라는 ‘선언’으로 해석할 수 있다. 엔터테인먼트 산업은 수많은 사람의 대리만족을 얻게 하는 성격을 띠고 있어, 안정적 생활을 상징하는 ‘결혼생활’과 충돌이 있게 마련이다. 연예인의 결혼소식은 많은 사람의 기대감을 무너뜨리므로 스타의 인기가 떨어지기 시작하면서 ‘몸값’도 많이 떨어지는 것이다. 물론 연예인을 스타로 키우기 위해 거액을 투자한 기획사의 손실 또한 막심하다.

### 출연제한 조치

체결한 계약에 비협조적인 연예인들에게 일반적으로 적용되는 방법은 기획사 측의 출연제한 조치인 것으로 전해진다. 아무리 인기 있는 스타라도 기획사 측이 출연제한 조치를 취한다면 두려울 수밖에 없다. 과거 저우룬파(周潤發) 혹은 홍콩 사대천왕으로 불리던 리우더화(劉德華) 등 기라성 같은 배우들도 홍콩 연예계에서 한 때 출연제한 조치를 당한 바 있었다. 이러한 ‘불시공격’은 갈등을 일으키기도 한다. 홍콩 유력 매니지먼트 기업이자 청룽(成龍)과 한국 연예인 이준기가 소속되어 있는 EEG(英皇娛樂集團)도 회사의 방침에 따르지 않는 소속 연예인들에 대해 출연제한을 한다는 구설수에 많이 올라왔다. 중국에서는 이와 같은 기획사들의 출연제한 조치를 가리켜 쉬에창(雪藏), 차가운 눈 속에 감추어둔다는 단어로 표현한다.

이와 관련하여 EEG의 대표적인 매니저 후어원시(霍汶希)는 “이른바 출연제한이라는 것은 우리 업계에 대한 이해가 불충분하기 때문에 하는 말이며, 이런 방법은 흔히 적용할 수 없는 것이다. 내가 관리하고 있는 대부분의 젊은 연예인들에게 이런 일이 발생했다면, 그것은 그들에게 차분히 생각할 여유를 주기 위해서다. 몇몇 젊은 연예인들은 어느 정도의 성공을 거두면 세계가 자기중심으로 돌아간다고 여기기 때문이다. 나는 그들이 이런 생각에 빠지는 상황이 발생하기 전에 사회에 적응하는 방법을 먼저 알게 하고 싶다”고 말하고 있다.

또 한 명의 유명 매니저인 위에이링(樂易玲)은 연예인들에게 출연제한 조치를 취하는 것을 일종의 상벌제도 적용이라고 표현하면서, 출연제한은 연예인들을 ‘냉장고’에 넣고 내버려두는 것이 아니라 보호하는 것이라고 말한다. 이렇게 함으로써 연예인이 규칙을 알게 되고, 대중매체의 관심에 지친 그들을 쉬게 함으로써 성장시킨다는 것이다.

출연제한 조치 처분을 받은 적이 있는 연예인 관신이엔(關心妍)은 엔터테인먼트 사들은 특별한 경우에 연예인들의 출연제한 조치를 취하여 연예인의 부담을 덜어 주기도 한다고 말했다. 순야요웨이(孫耀威)는 자신의 경우 심지어 스스로에게 ‘출연제한’ 조치를 취한 적도 있다고 말했다. “1998년 음반을 낸 후에 스스로에게 1년 반이란 시간 동안 ‘출연제한’ 조치를 취하면서, 앞으로 나아가야 할 길에 대해 생각하는 시간을 가졌다. 정확한 위치 선정을 해야만 좋은 미래가 다가올 수 있기 때문이다”는 것이다.

### 아킬레스건은 위약금

출연제한으로 서로간의 간극이 좁혀지지 않는 경우, 계약해지 단계로 들어간다. 하지만 문제가 되는 것은 상당한 규모의 위약금이다.

1998년 차이이린은 우따웨이, 주어커후이 부부 매니저에 의해 발탁되어 ‘노예계약서’를 작성하고 앨범을 발매한 케이스다. 그러나 2001년 차이이린과 우따웨이 부부 사이에 계약에 대한 갈등이 발생하면서 차이이린이 반년에 앨범 한 장씩을 내야 한다는 계약사항을 이행할 수 없게 되자 기획사와의 관계 또한 틀어졌다. 이어서

차이이린은 ‘출연제한조치’를 받았고, ‘노예계약서’는 적지 않은 고민을 안겨주었다. 그러나 차이이린에게도 생각지도 못한 더 큰 손실이 기다리고 있었는데, 그것은 바로 기획사와의 계약을 파기할 수도 없고 또 한편으로는 출연제한 조치 후에는 앨범을 낼 수 없게 되어 있던 것이다. 결국 차이이린은 기획사에 900만 대만달러를 배상하고서야 일을 마무리 지을 수 있었다. 이 액수는 차이이린의 계약 당시와 비교했을 때 몇 배나 차이가 나는 것으로, 결국 천문학적 액수를 지불하고 ‘자유’를 얻은 셈이 되었다.

리우더화(劉德華)는 지난 2000년 중쩌엔(中建)통신 총재인 마이사오탕(麥紹棠)과 제휴 형태로 텐무(天幕) 영화사를 만들고, 리우더화는 행정적으로 CEO 직무를 맡음과 동시에 이 회사 소속 연예인으로 계약을 했다. 얼마 후 유덕화가 텐무의 명의로 인허(銀河)영화사의 지분을 인수하려 하면서 마이사오탕과 의견 충돌로 인해 내분이 발생하였다. 그 후로 중쩌엔통신이 암암리에 리우더화의 CEO 실권을 빼앗음으로써 서로간의 갈등은 더욱 악화됐다. 2002년 6월 4일 마이사오탕이 텐무 주주의 명의로 몇몇 관련 업계에 리우더화의 출연제한 조치를 통보하였다. 이에 큰 불만을 품은 리우더화는 1만 5,000위안이라는 천문학적인 개런티를 요구하는 반격을 가하기도 했다. 그러나 중쩌엔통신은 리우더화에게 출연제한 조치를 취했을 뿐만 아니라 1억 5,000억 위안의 배상금을 요구했다. 이후, 리우더화가 중쩌엔통신에 8,000만 홍콩달러를 지불하고 출연제한 조치로부터 자유로워졌다는 소문이 떠돌기도 했다. 그러나 몇 달 뒤 사건은 새로운 국면을 맞이하였다. 언론매체 앞에서 리우더화와 마이사오탕이 “형제지간에는 돈을 논하지 않는다”며 화해의 제스처를 취한 것이다.

위약금은 계약기한과 직접 관련되어 있으며, 이는 기획사가 연예인의 이탈을 막는 거의 유일한 수단이라 할 수 있다. 계약기간은 이익에 직접적으로 연관되는 것으로, 연예인이 스타의 반열에 오른 뒤 이탈하는 현상을 미연에 방지하기 위해 기획사에서는 시작 시점부터 높은 위약금 제도를 적용한다. 계약기한이 높을수록 그에 해당하는 위약금은 천정부지로 올라가곤 한다.

가수 겸 배우로 활동하고 있는 여성 연예인 황성희(黃聖依)는 자신의 소속사 싱후이 미디어(星輝公司)에 계약해지를 요구하였으며, 그 대가로 1,000만 위안의 위



약금을 요구 받았다. 싱후이(星輝) 미디어는 바로 홍콩 저명 희극배우 저우싱츠(周星馳)의 회사다. 중국 본토 기획사인 텐위 미디어의 경우 연예인이 계약기한 만료 전 계약해지를 원하면 남은 계약기간 동안 1년에 한 번씩 100만 위안에 해당하는 위약금을 물어야 한다. 만약 일시불로 위약금을 지불하고 관계를 청산하고 싶다면, 일회성으로 300만 위안을 지불해야 하며, <차오지닝성> 혹은 <콰이러난하이>에서 1~3위로 입상한 경우에는 무려 500만 위안을 지불해야 한다.

<차오지닝성>의 주최 측인 텐위(天娛)미디어는 500만 위안을 위약금으로 저우비창(周筆暢)과 계약을 해지한 것은 매우 공정한 조건이라고 설명했다. <차오지닝성>과 유사한 프로로 중국의 대표방송 CCTV에서 진행되는 <몽상중국(夢想中國)>도 대회참가 시 반드시 계약서에 서명을 해야 한다는 규칙을 세워 <차오지닝성>과 똑같은 반향과 논란을 불러일으켰다. 베이징의 일부 뮤지션들은 이것이야말로 ‘노예계약’이며, 계약서에는 가수들을 제약하는 여러 조건이 제시된 반면 가수의 발전을 보장하는 조항은 명확히 기재하지 않았다고 지적했다.

### 가족과도 같은 관계

여러 문제점이 도출되면서, 많은 연예인이 자신의 매니저 자리를 줄곧 오랫동안 협력해 왔고 서로 안면이 있는 사람에게 맡기곤 하는데, 그 예로는 유명 희극배우 자오번산(趙本山)과 같은 고향 출신 가오다관(高大寬)을 들 수 있다. 유명배우 쑨홍레이(孫紅雷)의 경우는 자신을 발탁해 준 자오바오강(趙寶剛)을 떠날 생각은 단 한 번도 해 본 적이 없다고 술회하기도 했다.

연예인들은 매니저를 선택할 때 우선적으로 가족들을 생각한다. 자오웨이는 올케 천룽을, 리야핑은 오빠 리야웨이를, 나잉은 친언니 나신을, 장쯔이(章子怡)는 오빠 장쯔난을 선택하는 등 이러한 사례는 수없이 많다. 하지만 친형제일지라도 시간이 오래 가면 갈등이 있게 마련이다. 게다가 이익을 기반으로 한 연예인과 매니저 관계를 맺은 사이라면 더욱 그러하다. 친척관계와 매니저로서의 관계가 복합되어 있을 경우 오히려 냉정하지 못할 수 있고, 경영을 담당하는 매니저다운 마인드가 부족하여 연예인의 이미지에 먹칠을 하기 쉽다.

또한, ‘능력이야 어떻든 자신과 가까운 사람만 임용한다’는 원칙에 의해 기용된 매니저들은 대부분 전문성이나 경험 면에서 많이 부족하다는 평가를 들어왔다. 예를 들어 자오웨이의 경우, 매번 부정적인 보도가 나올 때마다 매니저가 ‘도피주의’ 식 반응을 하면서 자오웨이의 이미지에 적지 않은 영향을 끼친다. 리야평의 오빠인 리야웨이도 ‘리야평과 저우윈의 이별’, ‘리야평과 왕페이’의 스캔들’ 등 보도에 대한 대처방식 면에서 경험이 부족해 보였다. 장쯔이(章子怡)의 경우, 청룽(成龍)과의 사이에서 스캔들이 났을 때 오빠이자 매니저인 장쯔난은 너무나도 쉽게 “청룽이야말로 장쯔이를 빌미로 대외적으로 자신을 띄우는 것”이라고 언론에 말함으로써 문제를 확대시켰다.

연예계 내에서의 분석에 의하면, 이러한 매니저들은 연예인과 마음은 맞을지 몰라도 일 처리를 하는 데 있어서 상대방에게 끌려 다니기 쉬울 뿐만 아니라, 객관성이 부족하고 이성적이지 못해 연예인 개인의 발전에 도움이 되지 않는다고 한다. 현재 국제적으로 활동하고 있는 장쯔이는 해외에서 오빠가 아닌 미국 영화계와 TV 부분에서 오랫동안 일해 온 싱가포르 출신 링링(靈靈)을 매니저로 삼아 활동하고 있다.

<아름다운 아내(小嬌妻)>·<쭈저우강(蘇州河)>·<진시황을 암살하다(刺秦)> 등의 작품에서도 훌륭한 연기를 보인 저우윈은, 1998년 제작 드라마 <대명궁사(大明宮詞)>의 어린 태평 공주 역으로 데뷔했다. 그 후 저우윈은 리샤오완(李小婉)과 리샤오홍(李少紅)이 함께 설립한 룡신다(榮信達)기획사와 계약을 맺고 <이 세상의 4월(人間四月天)>, <귤이 익다(橘子紅了)> 등 당시 최고 인기를 불러일으킨 유명 작품들을 촬영하여 중국 일류 스타 자리에 등극하였다. 또한 현실 속에서 저우윈은 리샤오완을 어머니라 부르며 아주 가깝게 지내고, 남자친구를 사귄 때에도 가장 먼저 리샤오완에게 소개시켜 ‘허락’ 받을 정도였다. 하지만 이런 그들의 관계도 남자친구가 매니저 역할을 맡으면서 대단원의 막을 내리게 될 것이라 예상되고 있다.

혈연관계는 아니나 가족과도 같은 관계가 계속 이어지는 경우는 왕페이와 그 매니저의 관계에서 찾을 수 있다. 왕페이는 가장 유명세를 타고 있는 매니저 천지아잉과 계약을 맺고 그 후로 연예계에서 승승장구하며 순조롭게 발전해 왔으며, 계약 기간 12년 동안 큰 갈등도 없었다. 왕페이는 이미 천지아잉을 자신의 어머니로 여

기고 있고, 천지아잉도 왕페이를 딸처럼 여긴다. 왕페이가 가장 어려웠던 때도 천지아잉은 그녀를 한결같이 돌보아주며 돈을 목적으로 억지로 방송활동을 강요하지 않았다. 현재 왕페이가 이미 엄마가 되어 촬영할 시간이 더 줄어들었음에도 불구하고 천지아잉은 불만은커녕 오히려 적극적으로 왕페이의 부담을 덜어주기 위해 노력하고 있다.

### 기획사의 입장

이와 같은 구설수 속에서 당사자인 기획사들은 어떠한 생각을 하고 있을까?

중국 본토 연예계에서 20년 넘게 매니저 생활을 한 왕샤오징(王晓京)은 만인이 공인하는 ‘원로 매니저’임과 동시에 가수와의 갈등 문제에 있어서 대표적 인물로 손꼽힌다. 그는 과거 중국 동포 가수 추이지엔(崔健), 천린(陳琳)에서 현재의 중국의 크로스오버 여성 밴드 ‘여자12악방(女子十二樂坊)’에 이르기까지 계약과 관련된 문제가 끊이지 않고 있기 때문이다. 왕샤오징에 의해 청두(成都) 술집에서 캐스팅된 천린 또한 인기를 얻은 후 계약과기 건으로 갈등을 빚기도 했다. 일부 연예인들은 인기를 확보한 후 이익금 분배에 불만을 품고 개인적으로 활동하는 경우가 있어, 기획사 측으로서는 산업 관련 세밀한 현행 법규가 없어 사업에 난항을 겪게 된다고 토로한다. 왕샤오징은 “앞으로는 이러한 실수를 다시 범하지 않을 것이다”, “이제는 신인을 발탁할 때 신중에 신중을 기한다. 비록 <차오지닝성> 입상자들이 큰 인기를 끌고 있지만, 그들과 성급하게 계약을 맺지 않을 것이며, 그들의 시장가치와 개인적 성품을 고려한 후에 계약 여부를 결정할 것이다”라고 견해를 밝혔다.

신인 연기자에 관한 물음에 중견 매니저 쉬젠권(徐建軍)은 자신의 심경을 털어놓았다. “신인 연기자와의 계약체결 문제를 저는 매우 신중하게 처리합니다. 특히 신인 여배우의 청춘은 너무나도 짧지요. 대학을 졸업하면 금방 20대에 들어서고, 그 후 몇 년 내 데뷔하지 못하면 성공하기 어려워집니다. 그래서 저희는 신인 연기자를 데뷔시켜 주겠다는 약속을 쉽게 하지 않습니다. 왜냐하면 성공시키지 못하는 경우 오히려 꿈 많은 신인의 미래를 가로막을 수 있기 때문이죠. 그래서 현재 저희 회사의 신인 연기자 비중은 3분의 1밖에 안 됩니다.” 그가 가장 먼저 고려하는 대

상은 연기자를 양성하는 중앙연극대학(中央戲劇學院)과 베이징영화대학(北京電影學院)의 졸업생이다. 훌륭한 연기 자질을 갖고 있는 신인을 뽑기 위해 그는 직접 중앙연극대학에 가서 학생들의 공연을 관람한다고 한다. 그 다음으로 고려하는 것은 연극에 참가하는 일반 단원들 중 잠재력을 구비한 인재를 물색하는 것이다. 그는 극중에 출연한 신인 연기자는 전문교육기관에서 전문적이고 체계적인 연수를 받지 못했을 수도 있지만, 그 중 독특하게 재능을 발휘하는 신인들도 있을 수 있다는 것이다.

쉬젠권은 신인에 대한 이미지 메이킹이 스타 양성에 있어 가장 중요한 작업이라 여기며, 신인에 대한 매니저들의 지속적 이미지 메이킹 작업이 홍콩과 대만의 신인 배우 배출에 한몫했을 것이라고 분석했다. 쉬젠권이 수년 동안 쌓은 경력과 경험으로 봤을 때 한국의 '원스톱 이미지 메이킹'은 거울로 삼을 만한 좋은 사례라고 평가했다.

중국 본토 기획사 중 상당한 영향력을 가지고 있는 화이슝디미디어(華誼兄弟傳媒)에서 오랫동안 업무를 담당해 온 한 매니저는, 현재 중국 시장에서 신인 배우를 양성하는 것은 매우 어려운 작업이나 그 성과는 미지수라고 말했다. 그는 화이는 상당 규모를 갖춘 회사로 50여 명의 소속 연예인을 관리하고 소화할 겨를도 없어, 신인과 계약을 맺어 스스로 압력을 가할 필요를 느끼지 못하고 있다고 밝혔다. 또한, 최근 들어 중국 내 시장기회는 점점 줄어들어 반면 신인배출은 몹시 활발한 상황이며, 홍콩처럼 성숙된 신인 양성 메커니즘이 없어 중국에서 신인을 양성한다는 것은 상당한 노력을 경주해야 하는 일이나 결과적으로 원망을 사는 일이 되기도 쉽고 토로하기도 하였다. 한편, "신인 양성은 투자규모가 어마어마하면서 수익창출에 대한 보장은 없습니다. 물론 자질이 뛰어난 신인이라면 저희도 계약체결을 생각해 보겠지만, 계약기한은 길지 않을 것입니다"라고 덧붙였다.

최근 양즈(楊子)는 여성 그룹 파오량마오베이(漂亮寶貝)와 20년 계약을 체결했다. 양즈는 계약기한은 매니저와 연예인 사이에 장기적으로 존재해 뜨거운 감자이지만 장기계약은 매니저뿐만 아니라 연예인의 이익도 보장해 주는 역할을 한다고 견해를 밝혔다. 예를 들면, 자금이 전혀 없는 파오량마오베이에게 소속사가 300만 위안이란 거금을 투자하여 이미지 메이킹과 드라마 출연 주선 등을 하고 있는데

3~4년이라는 단기계약이었다면 어떤 기획사도 원치 않는다는 것이다. 그는 또한 “매니저가 연예인을 단지 돈줄로만 생각하고 이용한다면 자신의 개인적 발전에도 불리할 겁니다”라고 자신의 입장을 밝혔다.

현재 중국에 존재하는 매니저와 연예인 사이의 분쟁에 대하여 양즈는 “이것은 중국의 잘못된 매니저 제도 탓”이라고 지적했다. 그는 “한국 기획사들은 연예인들과 계약을 체결하고 급여를 주는 형식을 택하는데, 저는 이것이 매우 효율적이라고 봅니다. 물론 미국의 전반적인 매니지먼트 산업의 시스템도 아주 완벽하고 훌륭합니다. 하지만 중국은 잘못된 의식으로 인하여 기획사와 연예인이 항상 대립되는 입장에 놓여 있고, 아주 간단한 문제를 복잡하게 만들고 있는 셈이죠”라고 말했다.

연예인이 전임 매니저 혹은 소속사를 ‘배신’하고 보다 강력한 지원세력을 찾아 나설 경우 사회적으로 논란을 야기하는 경우가 발생하곤 한다. 2005년 후난(湖南) TV의 <차오지뉘성(超級女聲)>에서 주로 영어권 노래를 불러 3위에 올라 단숨에 전국적으로 인기를 얻었던 중국의 유명 여성 신인가수 장량잉은 얼마 전 소속사인 화이를 떠나 ‘사오칭스다이인위예(少成時代音樂)’란 작업실을 설립하고 독립을 선포하여 많은 언론의 시선을 끌어 모았다. 체류기간 3년 동안 화이는 장량잉을 위해 거액을 투입하여 이미지 메이킹뿐만 아니라 넓은 시장을 개척해 주었다. 장량잉 본인도 3장의 개인 앨범을 출시하였으며, 화이의 힘을 빌려 여러 대작 영화 주제가를 불러 한층 더 높은 인기를 누렸고, 회사 내부에서도 상당한 발언권을 가진 것으로 알려지고 있다. 하지만 어느 정도 성공을 이룬 그녀가 이제 미련 없이 결별을 선언함으로써 화이의 임원진들을 고민에 빠뜨리고 있다.

한편, 기획사가 가장 금기시하는 것은 연예인이 개인적으로 활동을 하는 것으로, 매니저들은 이 부분을 가장 엄격하게 관리하고 있다. 매니저들은 연예인이 개인적으로 일을 받고 하면서도 매니저에게는 말을 하지 않아 매니저가 처음부터 끝까지 아무것도 모르는 상황을 만드는 것을 가장 나쁘게 보고 있다. 이러한 연예인들의 이야기가 나왔을 때 대부분의 매니저들은 이름을 밝히기 꺼렸지만 사실상 그러한 경우는 존재하며, 이에 대해 큰 불만을 품고 있음을 알 수 있었다. 그들은 연예인들이 개인적으로 일을 받아서 하면서 스스로의 가치를 떨어뜨린다고 말하며, 이런 일들이 반복될 경우 회사 측은 어쩔 수 없이 출연제한 조치를 취할 수밖에 없다고 밝

했다.

### 정부의 제도적 장치

변호사가 사법고시를 통과해야 법률 관련 업무에 종사할 수 있는 것과 마찬가지로, 중국에서는 연예계에 종사하는 매니저도 우선 시험을 치러 이른바 ‘매니저 자격증’을 취득해야 한다.

매니저 자격증의 유형은 연예계, 예술계, 문화산업 경영 등 분야를 포함하고 있다. 그렇다면 자격증 시험은 구체적으로 어떻게 응시하는 것인가?

먼저 중국에서 상공업 종사 기업 및 종사자를 관리하는 정부부서, 즉 공상총국(工商總局)의 지방분국인 해당지역 공상국(工商局)에 등록을 하고 700위안 정도의 비용을 납부한다. 그러면 시험 담당기관은 응시자에게 참고자료를 제공하며, 모든 문제는 이 범위 내에서 출제된다. 시험은 문화산업 경영자 자격시험과 이벤트 운영자 자격시험의 두 과목으로 구성된다. 총점은 100점이며, 출제형식으로는 명사 해석, 빈칸 채우기, 4지/5지 선다, 논술형, 서술형 등 포함된다. 예를 들어 ‘매니저’란 무엇인가를 설명하라는 명사 해석 문제나 ‘은 문화산업과정 중 매니저의 금기사항’을 답변하도록 하는 문제 등이 출제된다.

한편, 매니저 관리법 제6조에 의하면 매니저로 활동하려고 하는 경우 다음과 같은 조건을 갖추어야 한다.

- 1) 민사 행위 능력을 보유
- 2) 매니저먼트에 필요한 지식 및 기능 보유
- 3) 고정적인 주소지 보유
- 4) 국가의 유관 법률, 법규 및 정책 숙지
- 5) 매니저 자격증 신청 전 3년간 범죄행위나 경제적 위법행위 전무

이상의 모든 조건을 만족하고, 상공업행정관리기관의 심사 및 허가절차를 거쳐 매니저 자격증을 취득한 자는 매니저 활동 종사를 신청할 수 있다.

중국 국가공상행정관리총국(공상총국)에서 반포한 ‘매니저관리방법’과 해당 성(省)과 시(市)의 구체적 규정에 따라, 매니저 교육 및 자격증 발급은 현(縣)급 이

상의 공상행정관리기관에서 책임지거나 또는 관련 업체에 위임하여 진행할 수 있다. 교육내용에는 매니지먼트에 있어 필요한 지식, 기능 및 관련 법률 법규, 직업도덕 등이 포함되어 있다. 시험을 통과하면 합격증을 발급하고, 합격증을 근거로 공상행정관리기관에 자격증을 신청한다. 최종적으로 해당 공상행정관리기관의 심사 및 허가절차를 거치면 '매니저 자격증'을 발급한다. 최종적으로 매니저 자격증을 취득한 자는 법률 규정에 의해 매니지먼트 회사, 제휴 형태의 매니지먼트 단체 설립을 신청할 수 있으며, 독립 매니저로 등록 신청할 수 있다.

하지만 이와 같은 제도적 장치에도 불구하고, 기획사와 연예인 간의 분쟁은 끝없이 이어지고 있다. 이를 놓고 보다 근본적인 해결책이 요구되고 있기는 하나, 단시일 내에 문제점을 일소하는 것은 어려운 일로 인식되고 있다.

● 참조 :

- <http://www.chinanews.com.cn>
- <http://sqtg.cnxz.com.cn>
- <http://yule.sohu.com>
- <http://ent.cqnews.net>
- <http://www.55188.com>
- <http://gzdaily.dayoo.com>

- 작성 : 이재민(북경대 대학원 중국매체 및 문화연구 박사,  
naturen0858@gmail.com)