

의심스러운 '아랫목 윷목 효과'

이승엽 · 본지편집위원 | 한국예술종합학교 교수

아랫목 윷목

시계를 좀 돌려서, 몇 년 전 우리 경제 상황을 두고 아랫목 윷목 논란을 벌일 때로 돌아가 보자. 지금도 그렇지만 관심은 한 가지다. 일반 서민들이 살만해질 것인가 하는 것이다. 가만 보면 국가의 경제 지표나 대기업들의 성적표는 점점 나아진다. 그런데도 팍팍한 삶에 대한 하소연은 줄어들지 않는다. 아랫목이 데워지면 머지않아 윷목도 따뜻해진다는 '아랫목 윷목 효과'가 사실이라면? 끓는 윷목을 비난하지 말고(비난은 커녕 격려해줘야 한다) 좀 기다리면 우리가 등대고 누운 아랫목에도 따스한 온기가 퍼져올 것이다. 문제는 시간 간격인데 이것을 단축하는 것이 중요한 정책이 되어야 한다는 것이다.

그런데 이 얘기가 나온 지 몇 년이 지났는데 여전히 아랫목 윷목 효과를 말하면서 인내하고 있다고 한다면 뭔가 이상하다. 몇 년째 국제수지가 호조를 보이고 각종 경제지표가 긍정적 사인을 보인지 제법 되었지만 여전히 언제쯤 체감경기가 나아질 것인가 전전긍긍하고 있으니 불안하지 않을 수 없다. 경제학자가 아니니 전문적으로 진단할 요량은 없다. 다만 문제가 있는 그 방이 온돌방이라면 강도에 따라 두 가지 정도로 진단할 것이다. 첫 번째는 소위 '기대 섞인 전망'에 해당될 텐데, 생각보다 온기 전달에 시간이 걸리는 것일 뿐이라는 것이다. 온돌의 탁월한 과학성을 믿고 기다리면 된다. 문제는 온돌이 아예 고장일 수 있다는 것이다. 구조적인 문제 때문에 아랫목을 아무리 데워도 윷목과는 아무런 관련이 없는 경우다. 오히려 절절 끓는 윷목 때문에 아랫목은 더 춥고 서늘하다. 그것을 우리는 '양극화'라 부른다.

양극화를 구조적인 문제라고 한다면 쉽게 볼 수 없다. 소위 아랫목이라고 볼 수 있는 대기업과 윷목이라고 볼 수 있는 중소기업이나 서민경제가 실제로는 오히려 길항관계에 있고, 국가적으로 특단의 정책을 실행하지 않으면 해소하기 어려운 구조적인 문제라고 한다면 아랫목 윷목 효과만 믿고 기다리는 것은 너무 안이한 일이다. 신년 벽두에 대통령이 우리 사회의 가장 큰 문제로 양극화를 들고 이어 이의 해소를 둘러싼 해법 논쟁이 뜨겁다. 그만큼 이제 이 문제는 우려를 넘어 전 사회적 아젠다로 떠올랐다.

공공부문의 확대와 시장 독과점

공연부문도 새삼스럽지 않다. 경제부문에서 아랫목이 어찌니 윷목이 어찌니 할 때 공연부문에서도 양극화니 부익부 빈익빈이니 하는 표현이 파다했다. 이런 용어가 주로 등장한 것은 1990년대 말부터이다. 아이러니하게도 이 시기는

문화예술의 공공성이 본격적으로 강조되기 시작할 무렵이다. 문화예술의 전통적 가치에 새로운 역할과 가치모델이 더해져 새롭게 주목하게 된 것이다. 새로 등장한 대표적인 두 가지 가치는 '삶의 질'을 구성하는 복지적 개념으로서의 문화예술이라는 주장과 미래 산업으로서의 문화산업과 문화산업의 기반을 이루는 문화예술로서 무한한 가치를 가진다는 주장 등이다. 문화예술을 격조 있는 여가선용 썸으로 여겼는데 알고 보니 '국가 경쟁력'의 원천이라는 것이다. 이 경쟁력이란 언뜻 보기에 모순되어 보이는 앞의 두 가지 가치를 모두 반영한다. 자연스럽게 국가는 문화예술분야에 개입하여 본격적으로 투자하기 시작했다. 문화국가의 상징인 것처럼 받아들여졌던 '문화예산 1%'가 달성된 것도 이 무렵이다.

1990년대 이후 지금까지 문화예술분야에서 공공부문의 확대는 가장 두드러진 현상 중의 하나이다. 문예회관으로 대표되는 전국의 하드웨어 확충은 이전에는 상상도 하지 못할 폭발적인 붐 현상을 보였고, 전국에서 열리는 축제의 수가 한때 1천여 개에 달했다. 공연활동에 대한 지원 규모도 크게 확대되었고 특히 복권기금을 활용하기 시작한 2004년부터는 소위 '문화향수충'에 대한 투자 규모도 획기적으로 증대되었다.

같은 시기에 한편으로는 공연시장이 일부 장르를 중심으로 급속히 테워지기 시작한다. 소위 크고 화려한 공연을 중심으로 시장이 본격적으로 재편되고 확대되기 시작한 것이다. 브로드웨이 뮤지컬처럼 이전과는 차원이 다른 규모의 공연들이 앞 다투어 공연되고 이들 대부분은 관객의 호응을 받으며 시장의 주력으로 자리를 잡게 된다. 이러한 흐름의 신흥탄은 아무래도 2001년의 LG아트센터에서 장기 공연한 뮤지컬 「오페라의 유령」으로 잡아야 할 것이다. 유례없

는 장기 공연과 그 당시의 일반적인 대형 뮤지컬 제작비의 20배가 넘는 제작비, 본격적인 투자자본의 유입 등 그 이후의 공연시장의 양자를 규정하는 특징들이 이 공연에 고스란히 포함되어 있다.

일반적으로 시장은 이익을 중심으로 형성되고 진화한다. 이익에 가장 예민한 자본이 우리 공연예술 시장에서 어떻게 작동했는가를 보면 공연예술 시장이 역동적으로 팽창한 과정을 간접적으로 엿볼 수 있다. 초기에 공연예술분야를 기웃거린 자본은 주로 대기업 또는 재벌기업이었다. 소위 '문어발 경영'으로 비난받은 이

공연부문도 새삼스럽지 않다. 경제부문에서 아랫목이 어찌니 윗목이 어찌니 할 때 공연부문에서도 양극화니 부익부 빈익빈이니 하는 표현이 파다했다. 이런 용어가 주로 등장한 것은 1990년대 말부터이다. 아이러니하게도 이 시기는 문화예술의 공공성이 본격적으로 강조되기 시작할 무렵이다. 문화예술의 전통적 가치에 새로운 역할과 가치모델이 더해져 새롭게 주목하게 된 것이다. 자연스럽게 국가는 문화예술분야에 개입하여 본격적으로 투자하기 시작한다. 문화국가의 상징인 것처럼 받아들여졌던 '문화예산 1%'가 달성된 것도 이 무렵이다.

들이 공연시장에 발을 들여놓은 것은 좋게 말해서 주로 미래에 실현될 가치가 동기였다. 그만큼 불확실한 동기였기에 IMF사태로 환상이 사라지면서 일시에 거품처럼 사라졌다. 이후 약간의 공백기를 거쳐 등장한 자본은 보다 실질적 이익을 추구하는 투자 자본이 주종을 이루었다. 기본적으로 공연상품은 짧은 회수기간과 비교적 안정적인 투자구조 때문에 포트폴리오를 구성하는 펀드 매니저에게는 매력이 없지 않는 종목이다. 실리를 추구하는 투자 자본이 주종을 이루면서 투자 대상은 보다 명확해지고 집중은 더욱 두드러진다. 뮤지컬이라 하더라도 예외는 아니다.

자본의 절대 다수가 리스크가 상대적으로 작은 수입 뮤지컬과 대형 콘서트 위주로 투자되었다. 우리 뮤지컬 시장의 미래라고 볼 수 있는 창작 뮤지컬이나 인프라 투자는 부진을 거듭한다. 그것이 자본의 속성이다. 이렇게 집중된 소수의 대형 공연은 시장에서 관객과 인력, 자본을 독과점하면서 언론과 대중의 관심을 한 몸에 받으며 급속히 몸집을 불린다. 크고 화려한 공연에 모든 것이 몰리는 이런 독과점 현상은 어쩌면 자연스러운 현상일 수도 있다.

교과서적으로 볼 때 공연시장은 소위 '슈퍼스타 경제'에 속해서 소수의 브랜드 파워가 독점적인 지위를 획득하게 되고, 새롭게 시장에 진입하거나 명성을 획득하지 못한 집단이나 공연은 근본적인 장벽을 갖게 된다. 이 말은 시장에 맡겨두면 독과점 공연단체를 중심으로 시장이 재편될 것이라는 말과 같다.

이처럼 시장에서 단련된 대형 공연들이 나날이 세를 불려가는 한편으로 유례

브로드웨이 뮤지컬처럼 화려하고 큰 공연위주로 시장이 재편되는데 이러한 흐름의 신호탄은 아무래도 2001년의 LG아트센터에서 장기 공연한 뮤지컬 「오페라의 유령」으로 잡아야 할 것이다.



시장은 이익을 중심으로 형성되고 진화한다. 이익에 가장 예민한 자본이 우리 공연예술 시장에서 어떻게 작동했는가를 보면 공연예술 시장이 역동적으로 팽창한 과정을 간접적으로 엿볼 수 있다. 초기에 공연예술부문을 기웃거린 자본은 주로 대기업 또는 재벌기업이었다. 소위 '문어발 경영'으로 비난받은 이들이 공연시장에 발을 들여놓은 것은 좋게 말해서 주로 미래에 실현될 가치가 동기였다. 기본적으로 공연상품은 짧은 회수기간과 비교적 안정적인 투자구조 때문에 포트폴리오를 구성하는 펀드 매니저에게는 매력적이지 않은 종목이다. 실리를 추구하는 투자 자본이 주종을 이루면서 투자 대상은 보다 명확해지고 집중은 더욱 두드러진다.

없는 관심과 정책이 붓물처럼 쏟아지는 기초예술부문은 오히려 확대되는 공공재원 만큼 작업환경이 개선되는 기는커녕 오히려 이에 기대는 예술집단의 자생력이 크게 약화되었다는 것이 현장의 하소연이다. 민간부문의 대부분의 예술가와 예술집단은 이제 지원을 받지 못하면 작업 자체를 엄두조차 내지 못할 지경이라고 진단한다. 이러한 상태에서는 아랫목 윗목 효과는커녕 간격은 더욱 벌어져 고착화되어 가고 있다. 이러한 창작부문의 양극화는 향수 부문에서도 마찬가지다. 복지로서의 문화예술의 편익이 강조되면서 소외 계층의 향수 기회가 확대되고는 있지만 지역별, 소득별, 학력별 차이는 좀체 줄어들지 않는다.

종다양성과 커밍 아웃

시장에서 재미나 흥미 또는 눈물의 양으로 공연을 한 줄로 세우는 것은 터무니없는 일이다. 공연은 그 자체가 어떤 기준으로 보더라도 매우 다양하고 비교하기 곤란하기 때문이다. 그런데도 공연을 제작하는 방식은 의외로 거의 비슷하다. 비슷한 형태로 만드는 공연은 대체로 자본의 질과 크기에 따라 시장에서의 경쟁력을 가늠할 수 있다. 자본의 크기가 크고 건강할수록 공연을 준비하고 고민할 시간을 더 가질 수 있으며 우수한 인력을 동원할 수 있고 관객들과 소통하는데도 투자를 아끼지 않는다. 자본 그 자체가 중요한 것이 아니라 창작에 우호적 환경을 확보하는데 자본이 결정적인 역할을 한다는 것이다. 한정된 작은 재원을 아끼고 아껴 쓰는 전략 외에는 예술적 자신감이 전부인 프로덕션이 체계적이고 전략적인 프로덕션과 시장에서 경쟁이 되지 않는 것은 당연한 일이다.

그런데도 많은 공연은 공통 같은 대형 공연을 비롯해서 수많은 경쟁자들이 득실거리는 시장은 띄엄띄엄 보고 '잘되면 좋고' 하는 심정으로 작품을 무대에 올린다. 이러한 무모한 무한 경쟁체제는 양극화가 고착화되고 확대되는 기본적인 메커니즘이다.

가끔 이름 뒤집는 성공사례가 등장하여 덧없는 희망의 불빛을 이루거리게 하는 것도 양념 역할을 한다. '백성공주를 사랑한 난장이', '이' 등과 같이 큰 성공을 거둔 공연들은 수많은 시도 중에서 살아남은 극소수의 공연상품들이다.

크고 화려한 공연에는 도저히 어찌해볼 도리가 없다는 얘기는 시간과 돈을 확보하고 인재와 인프라를 선점한 공연이 언제나 경쟁에서 절대적으로 유리하

다는 말이다. 그러나 마찬가지로 이 말은 같은 방식으로 경쟁하는데 상대적으로 돈이 부족하고 시간이 부족한 프로덕션일 때 맞는 말이다. 같은 방식의 같은 제작 패러다임에 빠져 있을 경우에는 대형 공연이나 브랜드 파워에 비해 불리한 것은 개별 공연이나 장르나 마찬가지다.

그러나 방식을 달리 한다면 얘기는 달라진다. 지난해 여름에 출범한 100만 원 연극 공동체의 출범은 필자에게는 일종의 커밍아웃으로 보인다. 대형 공연들이 하는 방식으로 경쟁하지 않겠다는 의지의 표시로 이를 대표하는 상징인 자본을 부정하는 것이다. “상업적 자본의 거센 흐름에 저항할 작은 진지를 구축하고 저예산 연극운동을 펼치고자”(100만 원 연극 공동체 선언문)에서 하는 이들의 선언은 대형 공연과 경쟁을 하되 방식을 차별화하겠다는 것이다. 100만 원 연극체가 얼마나 설득력 있는 결과물을 낼 것인가라는 논의와는 별도로 양극화 체제(실제로 이들의 선언문에는 우리 연극 현실을 상업자본과 지원금 의존의 두 축으로 보고 비판하고 있다)를 정확히 인식하고 나름대로의 방식으로 경쟁력을 확보하려는 노력이라는 점에서 그 자체로 의미가 크다.

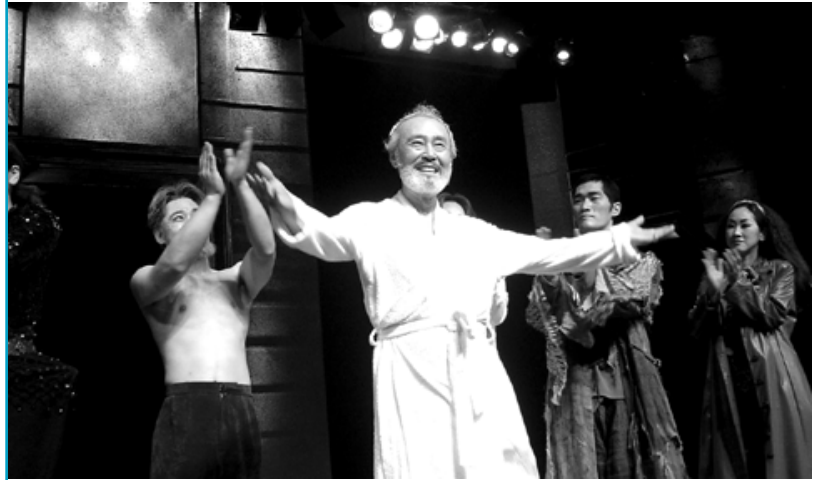
이러한 노력은 100만 원 연극 공동체에서 극적으로 나타났지만 우리 현장에서도 영 없는 것은 아니다. 동인제 형식으로 예술집단을 운영하고 이를 바탕으로 공연을 만들 때 자본과 브랜드를 내세운 공연과는 다른 경쟁력을 확보한다는 점을 증명하는 경우도 마찬가지다. 대형 공연과는 달리 소극장과 같은 작은 공간을 고집하지만 장기적이고 체계적인 준비 과정을 거쳐 장기 공연을 통해 수준 높은 고정 레퍼토리를 확보하려는 시도 등은 무의식적으로 같은 경쟁구도 안에 몰아넣는 거센 물결을 거부하는 방식들이다.

말하자면 큰 공연은 큰 공연대로, 작은 공연은 작은 공연대로 사는 방식이 따로 있으며 지향하는 바가 다르다는 것이다. 그것이 대규모 사원집단을 거느린 주식회사인 일본의 극단 사계와 같은 방식이든 철저한 공동체를 예술활동의 기본으로 삼는 프랑스의 태양극단이나 우리나라의 연희단거리패와 같은 방식이든, 나름대로의 경쟁방식을 확보하고 미션을 수행한다.

공연시장의 아랫목을 데우기 위해

다시 아랫목 윗목 효과로 돌아가 보자. 1백억 원대를 훌쩍 넘는 제작비로 만들어지는 공연들이 공연시장을

지난해 여름에 출범한 100만 원 연극 공동체의 출범은 일종의 커밍아웃으로 보인다. 대형 공연들이 하는 방식으로 경쟁하지 않겠다는 의지의 표시로 이를 대표하는 상징인 자본을 부정하는 것이다. 이들의 선언은 얼마나 설득력 있는 결과물을 낼 것인가라는 논의와는 별도로 양극화 체제를 정확히 인식하고 나름대로의 방식으로 경쟁력을 확보하려는 노력이라는 점에서 그 자체로 의미가 크다.



을 넘어 사회적으로 주목을 받는 등 바람을 일으키는 것이 정말 공연시장의 다른 공연들에게 아무 도움도 주지 못했을까?

판을 크게 보면 공연시장의 확대라는 결과를 이끈 대형 공연들의 공을 무시할 수 없다. 시장이 커지면서 연관 효과도 나타나는데 그것은 대충 다음의 두 가지다. 첫째는 선도 효과다. 공연예술에서 슈퍼스타는 부정적 측면에도 불구하고 공연부문의 에너지를 고양시키고 붐을 일으켜서 공연시장을 양적으로나 질적으로 풍성하게 하는데 기여한다. 두 번째는 관객 개발 효과다. 공연에 관심이 없던 잠재 관객들이 직접 공연장을 찾는 계기를 제공했고 이것은 그런 기회가 없었던 경우와 비교하면 다른 공연에도 유리한 환경을 조성한다.

그럼에도 불구하고 양극화가 더욱 심화되는 느낌을 갖는 것은 상대적으로 소외되는 기초예술부문이 갖는 위기감 때문이다. 양극화 체제가 구조화되고 있고, 이것은 곧 기초예술부문의 고사로 이어지고 있다고 보기 때문이다. 결불을 짚면서 좋아하기에는 너무 허약해져 있다고 스스로 진단하는 것이다. 결국 이를 극복하는 것은 기초예술부문의 자생력과 나름대로의 경쟁력을 확보하기 위한 당사자와 당국 그리고 우리 사회의 노력과 관심이다. 시장에서 무한 경쟁에서 살아남으라는 주문을 거두고 차별화되고 세심한 협력이 그 자리를 메워야 한다. 공연시장의 아랫목은 윗목의 열기로 겨우 견뎌나가는 종속변수가 아니다. ❧