

연구 자료집 2003-6

한국영화 배급사 연구

2003. 12

한국영화 배급사 연구

2003. 12.

책 임 연 구 원	김 미 현 (영화진흥위원회 정책연구팀 팀장)
보 조 연 구 원	정 종 화 (한국영상자료원 연구원)
연 구 보 조 원	장 성 호 (중앙대 영화학과 졸업)

1. 서문

한국영화사 연구의 자료부족을 채워보자는 마음으로 지난 해 <한국영화 기술사 연구>에 이어 두 번째 연구 자료집을 출간하게 되었다. 본 자료집은 한국영화사 연구를 위한 자료집인 동시에 한국영화 산업사에 대한 보고서이다. 한국영화 정책 및 산업에 대한 기록은 오랫동안 의심이 대상이었다. 독재시대의 영화법은 현실의 흐름과 배치될 수밖에 없었으며 영세한 영화 산업은 이에 대한 자구책과 편법을 동원해야 했기 때문이다. 영화 유통과 관련되는 배급에 대한 기록은 더욱 배일에 가려져 있었다. 1984년 이명원의 논문 이후 몇 논문과 보고서가 출간되었지만 지역의 간접배급 체계를 전근대적 유통형태로, 극복되어야 할 과거의 것으로 이해하는 점은 못내 아쉬웠다.

분명히 현재의 영화산업 구조변화 속에서 과거의 질서는 ‘낡은 것’이 되어가고 있다. 그러나 다시 강조하자면, 당대에는 당대의 역사적 장에서 형성되는 구조와 담론이 존재하기 마련이다. 이의 복원과 복권을 통해서만 현재의 지형을 올바르게 파악할 수 있을 것이다. 따라서 당시의 상황에 접근하여 실제로 어떻게 영화가 제작되었고 주체는 누구였으며 어떻게 배급되었는지 그 실체를 그려보고 싶었다. 그리고 그 결과로서 40여 년 간 지속되어 왔으면서도 정황을 이해하지 못한 채 반복되는 영화산업사에 대한 담론을 재구성하고 싶었다.

그러나 한계가 너무도 뚜렷했다. 자료수집과 인터뷰를 통해 거듭 확인하게 되었던 것은 산업의 움직임은 자연발생적인 경향성 이상으로 체계화하기 어렵다는 점이었다. 개별 사안으로 들어가면 일반적인 질서라는 것이 얼마나 의미가 있는지 의심스러웠다. 또한 간접배급질서의 형성과 구조의 재구성에 치중하다보니 제작자유희화가 시작되고 배급질서의 역할이 변화하는 80년대 이후 시기는 거의 정리하지 못했다. 후속 연구에 의해 보충될 수 있기를 희망한다. <한국영화배급사 연구>를 마무리하면서 간접 배급 체계에 대한 담론의 편향을 극복하고 당대의 영화산업을 재평가하는 최소한의 토대가 되기만을 바랄 뿐이다.

이 자료집을 구성하기 위해 원로 영화인들을 찾아 인터뷰를 요청하게 되었다. 그러나 지역 배급업에 종사하신 많은 분들은 이미 타계하셨거나 행적을 찾을 수가 없었다. 영화 제작 종사자와는 달리 직업 이동도 많았고 기록이 남지 않아 더욱 그러했다. 특히 1960년대 호남지역 여자 흥행사로 이름을 남긴 한정희 여사님은 생존해 계시는 것을 확인했으나 끝내 만날 수 없어 가장 큰 아쉬움으로 남는다.

오랜 시간 집요한 질문에 성의 있게 답해주신 아래 19분(이하 가나다 순) 영화인에게 진심 어린 감사를 드린다. 곽정환 회장님(합동영화사), 김성근 님(외화 배급업), 김완배 회장님(서울필름), 김일수 대표님(신영필름), 김채환 전무님(한국영상제작협동조합), 김태수 회장님(태창영

회사), 박종찬 대표님(화천공사), 안갑수 님(구미 아카데미극장), 양재문 님(한국영화 기획 중사), 연상흠 대표님(대전영화사), 이태원 사장님(태흥영화사), 전덕기 님(전 대구 제일시네마 지배인), 정룡사 대표님(신도필름), 정준교 대표님(코리아 준), 조만현 대표님(하나영화사), 진항범 님(배급업 중사), 최상균 대표님(동보홍행), 한갑진 회장님(한진홍업), 황기성 대표님(황기성 사단). 이 분들의 증언을 통해 그간의 자료를 검증했고 새로운 사실을 찾아내었으며 당시의 배급 체계에 접근하게 되었다. 증언록으로 이를 첨부했다. 독자와 연구자들의 판단의 폭을 넓히기 위해 본문 내용과 배치되는 증언이나 각기 다른 내용도 그대로 실었다. 향후 연구에 보탬이 되길 바란다. 한국영화 배급에 관한 이해를 도와주신 최용배 청어람 대표님, 시네마서비스 김동현 차장님의 도움도 잊을 수 없다. 여러 차례 중단되는 원고 작업을 기다려주고 함께 한 정종화, 장성호에게도 고마움을 전한다.

2003년 12월

책임연구원 김 미 현

차 례

I. 들어가며	11
II. 지역별 간접배급 구조	14
가. 간접배급 구조의 형성과정	14
나. 간접배급 구조의 특징	18
다. 배급방식	26
라. 영화산업 현황	28
III. 영화산업 규모 추산	35
IV. 지역별 특성	42
가. 서울 변두리	44
나. 부산 경남	48
다. 경기 강원	49
라. 광주 호남	51
마. 대구 경북	52
바. 충청	53
V. 직접배급 형태	54
가. 초기 사례	54
나. 한국영화수출업자협회	54
다. 한국영화배급협회	55
VI. 배급구조의 변화	58

별첨 1. 한국 흥행가 열전	64
-----------------------	----

별첨 2. 증언록	83
-----------------	----

곽정환	84
김태수	91
황기성	98
김성근	109
최상균	123
박종찬	128
김일수, 양재문	133
김완배	141
진항범	152
조만현	162
한갑진	165
전덕기	178
안갑수	187
정룡사, 정준교	197
연상흠	211
김채환	218

표 차례

<표 1> 전국 흥행사 현황	20
<표 2> 지역별 단매가격	24
<표 3> 신필름 전국지사	27
<표 4> 1969-1976년 영화산업 현황	29
<표 5> 1971년 자주제작 및 PD 제작 일람표	33
<표 6> 1961년 외화 흥행수입 내역	35
<표 7> 1962년, 68년 지역별 관객수 및 비중	37
<표 8> 지역별 관객수 변화추이	38
<표 9> 지역 별 시장 규모, 투자, 매출 비율	40
<표 10> 전국 공연장 분표 현황표	43
<표 11> 연도별 서울지역 개봉관 상영편수 및 평균상영일수	44
<표 12> 배급체계도 (서울)	47
<표 13> 전국 직배지역 및 간접배급 현황	60

I. 들어가며

한국영화산업에서 가장 최근까지 지속되었고 늦게 변화한 영역은 입도선매 식 단매라 불린 간접 배급질서이다. 전국은 서울변두리, 부산 경남, 광주 호남, 대구 경북, 대전 충청, 경기 강원 등 6개 상권으로 분할되어 있었고, 지역 배급업자는 제작사에 일정한 금액을 지불하고 지역 판권을 구입하여 해당 지역의 상영권을 확보하는 방식이었다. 제작사는 서울 개봉관과 주요도시의 부분적인 개봉만 직접 관리했고 나머지 지역 시장은 판권을 구매한 배급사가 개봉하였다. 이 배급질서는 1998년 이후 멀티플렉스가 건립되면서 광역개봉이 확산되기 이전까지 그 영향력을 유지하였다.

그동안의 담론에서 지역별 간접배급질서는 “홍행수익이 제작사로 귀속되는 통로를 막는 왜곡된 전근대적 시장구조를 형성”하게 했다는 비난을 받아왔다. 비난의 핵심은, 첫째 배급업자는 영화가 완성되기 전에 시나리오만을 보고 입도선매했고, 그 결과 그들의 입김이 영화의 질을 하락시키는 원인이 되었다는 것이다. 그들은 스타 배우만을 고집했고 저질 신파류의 장르 영화 양산을 부추겼다는 것이다. 둘째, 영화의 홍행수익을 제작자본에 채투자 할 수 있는 순환구조를 차단하여 지방 흥행사의 배만 불렀고 영화산업은 더욱 영세해질 수밖에 없었다는 점이다. 아무리 흥행에 성공해도 수익은 지방업자들이 거둬들였고 제작사는 개봉관 수익만으로 유지해야 했기 때문에 제작에 채투자할 수 있는 자본을 축적할 수 없었다는 것이다. 이러한 담론이 형성된 것은 지역 간접 배급구조가 안정화된 60년대 초반으로 보인다.

우리나라 영화계는 배급 흥행의 제작회사와는 전연 별개의 독자적인 지방흥행사들의 손에 쥐여지고 있는 것이다. 그럼으로 인해 대구, 부산, 서울의 개봉 수입 이외의 이윤은 지방 흥행사들이 차지하고 있다. 이것은 즉 제작회사의 자본으로 들어와야 할 돈이 중간 업자에게 흘러간다는 것을 말하는 것이다. 이 때문에 개정영화법의 시행령에 지방흥행사들의 배급을 금지하는 조항이 삽입되어 있다고 하더라도, 현 제도 하에서는 공문서에 불과한 것이다. 이것을 바로잡기 위해서는 재개정영화법의 시행령을 대폭 수정하여 배급망을 확립하는 것이 영화계 재생을 위해 시급한 문제이다.¹⁾

우리 영화의 저질성의 근본적 원인은 있었던가?

첫째로 영세제작업자와 지방흥행사와의 관계를 들 수 있다. 지방흥행사의 각본내용에서부터 연기자 선정까지의 간섭은 영세제작업자의 무력과 함께 그것은 시나리오작가 또

1) 최백산, 배급망 확립의 시급성, 국제영화 1963년 10월호 p.76.

는 감독에게 강압적인 위협으로 가해져 왔던 것이다.

영화의 저질과 지방홍행사와의 연관성은 여론조사에서도 다음과 같이 나타나 있다.

(가) 자금지원을 빙자 간섭이 심해 관계가 있다(92명)

(나) 홍행사의 중간이득이 심하다(37명)

(다) 관계없다(1명)²⁾

한국영화가 성장한 60년대에는 이런 비난이 어느 정도 정당한 것일 수 있었다. 그러나 문제는 산업의 성장기에 나타났던 지방 배급업자에 대한 지적이 70년대 이후에도 기정사실로서 유통되었고, 그 결과 기존의 배급질서에 대한 정당한 평가의 가능성을 차단하고 있다는 점이다.

본 연구는 이에 대한 담론이 과연 정당한 것인가 하는 물음에서 출발하였다. 미리 결론지어 말하자면 입도선매식 단매라 불린 간접배급 방식에 대한 그간의 평가는 일면적인 측면이 있다. 하나의 역사적 시기에는 그에 부과되는 질서와 구조가 존재하기 마련이다. 때문에 그 구조가 비록 ‘전근대’의 외양을 띠고 있다 할지라도 이를 당대의 의미망 속에서 파악하는 균형있는 평가가 필요하다.

당시의 제작자도 증언하듯이 지역별 간접배급 방식은 위험성이 높은 영화의 홍행부담을 분산하는 방식이기도 했다. 제작사는 시나리오를 개발한 후 지역별로 분할되어 있는 지방 홍행사들과 접촉하여 해당 지역의 상영권을 판매하였고 이를 통해 대부분의 제작비를 충당했다. 지방 배급업자는 단순한 홍행사라기보다 제작 투자자이기도 했으며 홍행결과에 대한 책임을 공동으로 지는 존재였다.

이 점은 간접 배급질서를 재평가하는 핵심적 사안이다. 지역 배급사의 홍행자본은 80년대 이후 비디오 시장이 활성화되면서 대기업에서 투자하기 이전까지 영화산업의 유일한 제작자본이기도 했다. 한국영화산업에서 제작-배급-상영을 아우르는 수직통합체계³⁾를 실현한 메이저 영화사가 없었던 영세한 구조는 자연스레 지역 홍행자본에 의존하게 되었던 것이다.

과연 얼마나 많은 제작자본이 지역 배급업자에게서 나왔는가 추정해 보자. 일반적으로 20% 정도가 제작사 부담이었고 나머지 80-90%가 배급업자의 투자 규모였다고 한다. 지방홍행사의 투자액이 총 제작비의 50-70% 정도라는 보고에서⁴⁾, 90%에 이른다는 연구⁵⁾까지 있다. 그만큼 지

2) “우리 영화의 저질성 원인”, 월간 영화 73년 8월호, p.48.

3) 수직통합체계와 관련하여 세기상사의 예가 있다. 세기상사는 50년대부터 대표적인 외화수입사였던 신한문화사를 인수하여 60년대 중반부터 본격적으로 제작업에도 뛰어들었다. 탄실한 자본력을 갖추고 있었고 제작, 수입 편수가 상당히 많았기 때문에 전국 6대 지역에 지사를 두어 직접 매출관리를 했다. 일종의 직접배급이었다. 또 주요도시에 극장을 보유하고 있었다. 이에 대해서는 후술할 것이다.

4) 김대호, 김은미, 김유정, “1990년대 한국영화산업에 대한 평가: 위기론에 대한 반론”, 『한국언론학보』, 43-2호, 1998

5) 이현주, 「한국영화 유통산업의 구조, 행위, 성과에 관한 연구」, 이대 신방과 석사논문, 1995, p.50.

방의 흥행자본은 한국영화 제작비의 절대적인 비율을 차지하고 있었다.

본 연구를 통해 확인한 결과, 전체 산업규모에서 제작사가 직접 투자하는 제작비는 8%선에 불과했다. 대신, 작품별, 제작사별로 편차가 있지만, 제작비의 120%를 상회하는 금액을 미리 지방에서 회수하는 경우도 있었고, 제작사가 영세하거나 관심을 끌지 못하는 영화는 총 제작비의 50%를 밑도는 금액을 지방에서 투자받기도 했다.

이런 현상이 가능했던 것은 소위 ‘메이커’라 불린 등록 제작사들에게 영화 제작과 외화 수입 권리가 집중되어 있었기 때문이다. 한국영화사에서 61년 영화법 제정 이후 86년 제작 자유화 이전까지 20개사 이외의 제작사만이 합법적으로 영화 제작과 수입 자격을 가지고 있었다. 또한 극장에서는 흥행성이 있는 작품을 수급하기 위해 제작사와 거래 관계를 유지해야했기 때문에 사전에 상영권을 확보해야 했다. 제작사, 배급사, 극장 사이의 힘 관계에서 공급자 위주의 시장이 형성되었던 것이다. 지역의 사전 판권 구매 대금이 실질적인 제작 투자 자본화되면서 제작사 자체 자본은 거의 없어도 영화제작이 가능한 구조였다. 또 메이커사들은 허가만 있으면 대명제작으로 의무제작편수를 채울 수 있었고 외화 수입권을 매매하여 이익을 취할 수 있었다. 70년대 말 한국영화산업이 불황에 허덕이고 있을 때 함께 파산하고 몰락한 것도 지방 흥행업자였다. 그들은 영화산업의 위기를 함께 감당할 수밖에 없는 구조 안에 있었다. 한국영화산업 구조는 투자/제작, 배급, 상영 각 영역이 뚜렷이 구분되어 있지도 않았다. 중앙의 제작, 수입사에서 지방 흥행업자로 내려가고, 또 지역별로는 개봉관, 재개봉관, 단매극장 등으로 나누어진 중층구조를 이루고 있다. 지방 구석 소도시로 갈수록 자본이나 극장의 규모는 영세할 수밖에 없었다.

따라서 본 보고서는 다음의 사항을 검토하고자 한다. 첫째, 간접 배급구조의 의미를 전체 산업구조와의 연관 속에서 풀어보고자 한다. 즉, 지역별 간접배급 질서는 단순한 배급망으로서가 아니라 제작/ 배급/ 상영을 아우르는 전체 구조 속에서 파악한다면 그 위상은 크게 달라질 수 있다. 둘째, 이를 통해 당시 한국영화시장의 지역별 규모와 특징을 살펴보고자 한다. 간접배급의 가장 큰 문제 중 하나는 지역의 흥행 통계가 전혀 잡히지 않는다는 점에 있다. 그러나 지역별로 할당된 단매 금액의 비중과 부분적인 기록은 당시의 산업규모를 추정할 수 있게 한다. 셋째, 이를 통해 지역 간접배급질서에 대한 불균형한 담론의 균형을 도모하고자 한다.

II. 지역별 간접배급 구조

가. 간접배급 구조의 형성과정

한국의 영화산업에는 현재까지 6대 상권이라는 지역별 유통 구조가 존재한다. 거의 직접배급과 다름없는 지금에도 서울 변두리를 제외한 부산 경남, 대구 경북, 광주 호남, 대전 충청, 경기 강원이라는 지역 구분은 유효하다. 한국영화 시장에 6대 상권과 각 지역을 대표하는 지방 흥행사들이 생겨나게 된 시기와 이유에 대한 정확한 기록은 남아 있지 않다. 다만 1950년대 후반 영화 산업의 성장과 맞물려 자연스럽게 진행된 것으로 추정할 뿐이다. 우선 한국영화 배급 과정을 간단히 추적해 보자.

초창기 한국 영화산업에는 제작사와 극장을 중개하는 배급업자가 없었다. 제작자가 흥행사까지 겸하거나 극장이 직접 영화 판권을 산다든지 하는 구조였기 때문에 배급업이라는 중개업자가 필요 없었던 것이다. “박정현, 이구영, 이봉익, 이필우, 정암 5씨의 발기로 경성 시내 궁정동 46번지에서 고려영화제작소를 창설하였는데 사업 목적은 영화제작, 판매, 외국영화 직수입 등이다”⁶⁾라는 기사에서 볼 수 있듯이 제작사는 직접 극장과 상영 계약을 체결하여 영화를 공급하는 방식을 취하고 있었다.

극장에서 영화를 직접 제작한 경우도 배급업자의 중개를 필요하지 않았다. 1920년대를 전후해서 조선의 흥행계가 완전히 정착하고 관객층이 형성되자 관객의 기호를 파악하고 있던 극장경영주들은 우리 고전을 영화화하는데 나서게 되었다. 황금관과 조선극장을 경영하던 일본인 조친고주(早川孤舟)가 동아문화협회를 만들어 <춘향전>(23)을 제작하고 이에 자극 받은 단성사의 박승필이 단성사 활동사진 촬영부를 설립해 <장화홍련전>(24)을 만든 것이 대표적인 예이다.

일제 시대에는 1년에 만들어지는 영화 편수가 한정되어 있었고 전국적으로 영화관도 많지 않았기 때문에 대부분의 영화는 제작자 혹은 감독에 의해 직접 배급되었다. 당시 지방 흥행은 제작자에 의해 경성 개봉을 마친 프린트를 인수한 한 두 명의 흥행사가 전국을 떠돌며 직접 극장을 섭외해 상영하는 방식이었던 것으로 보인다. 단성사 출신의 흥행사 임수호가 <아리랑>(26)의 재개봉 판권을 사서 전국각지를 오토바이로 돌며 흥행을 했다는 기록이 그 증거이다.

외화의 경우에는 배급 체계의 형성이 비교적 일찍 시작되었다. 당시 극장에 공급될 수 있는

6) 매일신보, 1925년 9월 26일자

외화의 수입량이 많았기 때문이다. 주로 영화를 수입한 회사가 극장에 직접 배급하는 방식이었기 때문에 수입업자는 배급업자를 겸했다. 그리고 극장은 수입사들과 계약을 맺어 영화를 수급받았다. 우미관은 1916년부터 유니버설과 특약을 맺었고 1920년부터는 쇼치쿠와 특약을 맺어 영화를 공급받았다. 단성사는 1919년 일본의 천활회사와 1920년 국제천활회사와 특약을 맺어 영화를 공급받았다는 기록이 있다. 1930년대의 배급사에 대한 기록은 다음과 같다. 조선에서 외화 수입을 담당했던 파라마운트의 조선배급을 담당한 알렌상회, 유니버설, 파라마운트, 폭스 영화를 배급한 모리스상회, 테일러상회, 조선인 배급사인 기신양행, 일본인 배급사인 덕영상회, 동양영화주식회사 등이다.⁷⁾

1942년에서 해방까지는 조선총독부에 의해 사단법인 조선영화배급사로 배급업자가 강제로 일원화되었다. 조선 영화배급사는 전국의 극장을 흥, 백 두 계통으로 나누어 새로운 배급 체제로 편성하였고, 이를 통해 극영화에 문화영화, 뉴스영화를 각 1편씩 붙인 프로를 일주일마다 배급하여 한 달에 8 프로가 배급되었다.⁸⁾

해방 이후 1948년 정부수립 전까지는 국산영화의 연간 제작편수는 1946년 4편, 1947년 13편에 불과한 반면, 미국영화는 한국의 영화시장을 점령하다시피 했다. 그 선봉이 미국의 9대 영화사 대표와 미 육군성, 국무성의 대표로 이루어진 중앙영화배급사(CMPE: Central Motion Picture Exchange)의 조선사무소이다. 1946년 4월 10일 일본과 조선 중배의 지배인 요한슨의 서울 기자회견 기록에 의하면 “미국 9대 영화사 작품을 매달 8본 이상, 1년에 1백 본을 조선에 들여올 계획”이라고 나와 있다.⁹⁾ 1946년에 개봉한 158편 중 미국영화는 79편이었고 그 중 중앙영화배급사의 직배영화는 54편이었다.¹⁰⁾

6.25 전쟁기간에도 피난지의 극장은 몰려드는 관객들로 대성황을 이루었다. 관객들을 정리하기 위해 기마경관이 동원되기도 하였는데, 이는 바로 외화 때문이었다. 1951년 가을 재일교표 이현수가 일본에서 경영했던 불이무역주식회사가 미국, 프랑스 영화를 배급한 것을 시작으로 1920년대부터 외화수입을 하던 기신양행, 해방 이후 외화수입을 시작한 신한문화사, 극동영화사도 이때 외화 수입을 재개했다. 1953년경에는 30개 가까운 외화수입사가 속출할 정도였다. 당시 신문 영화 광고에 의하면 외화 수입사들은 수입, 제공과 배급을 분리하기도 했는데 불이무역주식회사와 동양영화주식회사가 대표적인 예이다. 일본에 있는 불이무역에서 한국 판권을 사서 동양영화사에 배급 의뢰를 하는 방식으로 배급이 이루어졌던 것으로 보인다. 이 또한 외

7) 영화인회의, 『한국영화 배급시스템 연구』, 2003, pp.17-18.

8) 이명원, 「영화유통구조의 실태와 배급개선책에 관한 연구」, 『영화연구논문집』, 영화진흥공사, 1984, p.191.

9) 조혜정, 「미군정기 영화정책에 관한 연구」, 중앙대 영화학과 박사학위논문, 1997, p.41.

10) 조혜정, 같은 논문, p.54.

화수입사의 직배 방식으로 수입한 프린트 한 벌을 들고 부산, 대구의 개봉관에서 직접 흥행하는 방식이었다.¹¹⁾ 6.25 전쟁 시기에도 국산영화의 제작이 이루어졌지만 제작자나 감독이 직접 부산이나 대구의 개봉관에서 흥행한 것으로 보인다.

1950년대 중반을 지나면서 제작자, 제작 작품, 극장이 많아졌다는 것은 영화 산업의 규모가 확대되었으며 더 이상 단순한 직거래로 영화를 상영하기 어려워졌음을 뜻한다. 영화상설관을 위시로 한 대도시 극장에서 악극, 국극 등의 공연 양식을 제치고 영화가 전면으로 등장하게 된 것도 지역별 영화 배급 시장이 형성된 결정적인 이유일 것이다. 또 각 지역 극장수의 증가도 관련이 있을 것이다. 지역별 상권이 서울 개봉관을 제외한 서울변두리, 부산과 경상남도를 합친 부산 경남, 전라남북도에 제주도를 포함한 광주 호남, 대구와 경상북도를 합친 대구 경북, 충청남북도를 합친 대전 충청, 경기도와 강원도를 합친 경강으로 6개 권역이 나누어진 것은 행정구분에 따라 자연스럽게 정착된 것임을 쉽게 짐작할 수 있다.

1953년 휴전 이후 복구가 진행되면서 각 지방에는 그 지역을 대표하는 개봉관을 비롯해 다수의 극장이 만들어졌다. 1958년 전국에는 서울 34개, 경기 12개, 충북 4개, 충남 13개, 경남 34개, 경북 18개, 전남 13개, 전북 12개의 극장이 있었다.¹²⁾ 전국 극장 140여 개 중 도시에 집중되어 있는 평균 35개의 극장에서 배급 흥행이 이루어지고 있었다.¹³⁾ 58년도에는 영화만 전문으로 상영하는 극장이 14곳이었다고 한다.¹⁴⁾ 당시의 극장 현황을 살펴보면 서울 개봉관 9개관 중 국산영화 상설관이 국제, 명보, 국도, 수도극장의 4개관이고, 외국영화상설관은 단성사, 대한극장, 중앙극장, 아카데미극장, 을지극장으로 5개관이었다. 지방은 이와 반대로 대부분이 국산영화 상설관이며 외국영화는 1개월에 1본 내지 2개월에 3본 정도로 상영하고 있을 뿐이었다.¹⁵⁾ 외화는 서울과 여타 대도시 개봉관 정도로 상영할 수 있는 극장이 한정되어 있었다. 수입업자가 들여온 프린트 한 두 개를 대도시 개봉관에서 직접 흥행하는 방식이었다. 외화는 60년대 중반 이후까지 수입사에서 직접 상영하는 것이 대부분이었다.

따라서 제작투자를 동반하는 지역별 간접 배급 질서는 국산영화를 제작, 유통하는 과정에서 형성되었다. 일제시기는 물론이고 50년대 중반까지도 영화는 개인 출자자에 의해 만들어졌다. 제작비를 대는 전주를 구하고 나서야 시나리오를 쓰고 회사 간판을 걸고 영화를 만들었던 것이다. 제작이 완성된 영화는 제작사가 직접 극장에 계약을 맺고 흥행해서 수익금을 출자자와 나누었다. 그러나 54년 국산영화 면세 조치 이후 제작 편수가 15편(55년)에서 111편(59년)으로

11) 김성근 인터뷰, 2002. 11. 25

12) 합동연감, 1959.

13) 합동연감, 1960.

14) 합동연감, 1959.

15) 합동연감, 1960.

늘어나고 영화산업의 규모가 커지자 좀더 안정적인 방식으로 영화 제작을 도모해야 했다.

전덕기는 <가거라 슬픔이여>(57)를 만들 때 조궁하 감독의 기획을 했는데, 이 당시에는 6개 상권이 나누어져 있지 않았다고 증언한다. 한 명의 물주에게 돈을 받아 영화를 제작했다는 것이다. 제작비의 50% 정도를 요구해서 선뜻 제작비를 대도록 유도했고, 제작 도중에 제작비가 떨어지면 돈을 더 받기도 하고 또 다른 물주에게 돈을 받기도 했다는 것이다.¹⁶⁾ 제작비가 그리 높지 않았고 배급, 흥행 방식이 단순했기 때문이다. 그러나 한갑진은 정화세가 제작한 <춘희>(59) <복도 많지 뒤흔>(59)의 부산 경남 판권을 사서 흥행하는 것으로 영화계에 입문했다고 한다.¹⁷⁾ 불과 2년 여의 기간동안 영화의 제작비 조달방식과 배급방식이 변화한 것이다. 58년경에는 이미 6개 상권이 나누어져 있었음을 보여준다.

1950년대 후반의 국산영화는 제작자가 극장과 직접 거래하는 방식에서 지방흥행사의 판권대로 제작된 영화를 각 지역의 흥행사가 극장에 배급하는 간접 방식으로 배급 구조가 변화하는 과도기를 거쳤다. 이후 60년을 전후로 영화산업이 안정기를 맞으면서 간접 배급 질서도 체계를 완성하게 된다.

지역별 배급체계가 형성되면서 동시에 지방 배급업자들이 입도선매로 제작 투자하는 역할까지 하게 된 것은 제작비를 확보해야 하는 제작자의 요구와 지역 상영의 필요가 상호작용했기 때문으로 보인다. 이 시기 지역 배급업자들은 대부분 지역 극장주였다. 그들은 자신의 영화관에 흥행성 높은 영화를 ‘불이기’ 위하여 제작사를 상대로 영업을 했다. 그 과정에서 지역 내 배급권에 대한 요구가 나타나게 된 것이다.

예를들어, 부산지역 배급라인은 부산지역 개봉관인 부산극장, 대영극장을 중심으로 구분되어 있었고 극장 운영자는 배급업을 겸하였다. 극장을 소유하지 않은 지역 배급사들은 극장라인에 들어가 해당 개봉관에서 상영한 영화를 그 이하 지역에 판매하였다.¹⁸⁾ 지역 내 배급라인은 지역 개봉극장을 중심으로 형성되었다. 호남 지역도 중앙극장 운영자, 구월영화사의 이월금 등이 60년대 지역의 대표적인 배급업자였다. 정릉사도 제주의 아카데미 극장을 운영하던 과정에서 불이무역 제주지사 역할을 하였고, 이후 호남, 부산 경남지역의 배급업으로 진출하게 되었다.¹⁹⁾ 그 후에도 70년대 경강지역에서 맹위를 떨친 배급업자였던 이태원은, 의정부 국도극장(전 평화극장)을 인수한 후 경강판권업자들이 영화를 적절한 시기에 배급해주지 않아 직접 배급에 관여하게 되었다고 한다.²⁰⁾ 다른 지역도 상황은 비슷했다. 전국적인 체인이 형성될 수 없

16) 전덕기 인터뷰, 2003. 1. 30

17) 한갑진 인터뷰, 2002. 12. 17

18) 한갑진 인터뷰, 2002. 12. 17

19) 정릉사 인터뷰, 2002. 11. 27

20) 이태원 인터뷰, 2002. 10. 17

는 초기의 배급체계에서는 극장의 영화수급에 대한 필요가 오히려 배급라인을 형성하는 배경이 되었다.

지역 자본에 대한 제작사의 필요도 상당히 컸다. 김태수는 제작비가 단매체계를 통해 충당되게 된 역사적 원인을, 첫째, 제작자본의 영세성, 둘째, 위험분산 효과, 셋째 배급의 효율성으로 꼽는다. 즉 제작사의 자본이 축적되지 않아 배급권을 선매하여 제작비를 충당하여야 했고, 영화의 흥행이 워낙 예측불허라서 지역흥행 결과가 실패여도 부담을 한곳에서 지지 않아도 되었다는 것이다. 또 교통, 물류 관계의 미발달로 중앙 배급사가 직접 전국을 관할하기에는 어려움이 있었기 때문에 오히려 직배가 효율적이지 못했다는 것이다.

제작자는 지방 흥행사들에게 미리 판권을 나누어 팔아 안전하게 영화를 만들 수 있었다. 게다가 각 지역별로 판권을 나누어 팔았기 때문에 쉽게 제작비가 모여졌다. 지방흥행사의 입장에서든 마찬가지이다. 한 편 전체에 돈을 대는 전주 방식이 아니어서 제작비를 올려 보내기도 부담이 적었고, 이후 극장의 상영작을 확보할 수 있었다. 또한 62년 이후 제작사에 주어진 제작/수입의 일원화 정책은 지방 흥행사의 자본이 제작자본화 되고 구조화되는 데 가속을 더하게 되었다.

나. 간접배급 구조의 특징

1950년대 말에 형성되어 90년대까지 유지되어 온 간접배급 체계는 지역별 블록 부킹(block booking) 방식의 단매체제이다. 이는 제작사가 지역 배급사와 맺는 관계를 통해 이루어졌다. 전국을 6대 상권으로 분할하고 지역별로 일정액을 분담한 후 전도금을 제작비에 충당했다. 전도금은 일본에서 유래한 일종의 계약금으로 극장에서 제작사나 지역 배급자에게 작품을 상영하는 조건으로 사전에 지불하는 보증금이었다. 지역배급사는 선금을 올려 보낸 후 흥행성적에 따라 지불해야하는 총액에서 공제하였다. 일본의 제작사가 지불하는 전도금은 배급사나 극장에게 안도감을 주기 위한 것이었으나 국내의 경우는 제작사가 지역 배급사에게 받는 선금금이라는 차이가 있다.

직접배급은 중앙배급사가 전국을 관할하는 중앙집중적 구조이다. 여기에는 박스오피스가 투명하게 집계되고 흥행 수익이 투자/제작사와 배급사 매출에 직접 반영되어 자본축적 및 재투자가 용이하다는 장점이 있다. 그러나 역으로 영화산업이 부진할 때는 제작/투자사에서 손실에 대한 위험부담을 통째로 떠안아야 하는 단점도 있다.

반면에 지역별 간접배급질서는 예상수익을 미리 분할하여 제작비로 투자하고, 해당 배급사

는 지역의 배급권리를 확보한다. 즉 A라는 제작사가 1,000만원을 제작비로 산정했으면, 지역별 단매업자는 지역별로 할당된 비중에 따라 제작비를 지불함으로써 지역 관권을 독점하는 대가를 얻게 된다. 배급업자 입장에서는 일종의 제작 투자이고 제작자 입장에서는 권역 별 사전판매였다.

간접배급 방식에는 크게 수수료, 우라, 단매, 세 가지가 있다. 수수료 방식은 관객 수를 기준으로 배급수수료를 정산하는 방식이다. ‘우라’는 일본어로 ‘이면’이란 뜻으로 직접 확인하기 어려운 중소도시의 흥행예상액을 주변 대도시의 흥행실적에 연동하여 산출하는 방식이다. 예를 들어 창원은 마산의 60%라고 추정하여 가격을 정하는 것이다. 또 ‘단매극장’은 지역 배급사가 극장과 단매금액을 정하여 일괄 계약하는 방식을 말한다. ‘우라지역’에 비해 ‘단매극장’은 더 소규모 지역이다.

흥행에 관하여 제작사는 서울지역 개봉관 흥행만을 직접 관리하였다. 하지만 상황에 따라 부산, 대구 지역 개봉관까지 관할하는 경우도 종종 있었고, 80년대에 들어서는 지역 개봉관까지 직접 배급하는 경향이 많아지기도 했다.

<표 1> 전국 흥행사 현황

<1968년 현황>²¹⁾

지역	회사명	대표	점유율	주거래 제작사	산하극장	특징
서울 변두리	협동흥업	도인준 이정원	방화 57%		대지, 영보, 남대문, 동양, 한일, 오스카 등 2변관 6개관 통괄	동아, 아카데미 개봉 영화 미리 단매
	대한영배	유재훈			시대, 천일, 화양, 성남, 연흥 등 2변관	
	중앙영배	진항범 유재훈			동일, 동대문, 코리아, 뉴서울, 용산, 서울, 성남, 평화 등 2변관	2변관으로 5대관 개봉 시도하였으나 단명
경기 강원	삼화영화	박원석 박종식 유환춘 진항범	외화 70%	한국예술(박관식) 자매사		
	경강산업	이재호 홍석순 김경하	15%			강원도
	한진영배	한갑진 김태영 상무	15%			
	명덕물산	김태수 김재호환상호				차태진 주동진 주주 경강, 충남북 흥행
		주석기				부산 동양과 서울 대영 산하
부산 경남	명보영화	김활경 전영선		태창	부산극장 주축	서울사무소 이동수
	삼화영화	김청	연 50편		제일극장 주축	서울사무소 김병준
	동양영화	윤병구 김인득 김명수				서울 대영계(중앙극장) 유대 충남북, 호남 등 전국 직배 시도 호남사무소 주석기 서울사무소 이재수 서립
	신흥기업	국쾌남			현대극장 주축	
		서울 권사장	연 30편		보림극장 주축	서울사무소 한정렬
대구 경북		이원학		신평름 지사	아세아극장 주축	
	협동영화	황천석		태창 지사		서울사무소 심상무
	삼화영화	김병준				
		구동수				
		유전무			국제극장 주축	
광주 호남	구월영화	이월금			광주 중앙극장 주축	
		한정희 박백규	연 50편		현대극장 주축	
	삼화영배	유재기		신평름	광주극장 주축	
대전 충청	제일영화	육용수 최인섭	60%	신평름	고려, 신도극장(대전2변관)	
	중앙영배(서울)	진항범			충주, 아세아, 아카데미	
	명덕물산(경강)	김태수				
		김창엽				

21) “한국영화의 흥수”, 『1970 영화연예연감』, 국제영화사, 1969, pp.203-205를 토대로 작성한 표이다. 영화인 인터뷰를 통해 새로이 첨가된 부분은 굵은 글씨로 표시했다.

<1979년 현황>22)

지역	회사명	대표	점유율	주거래 제작사	산하극장	특징
서울 변두리	대한영화	유재훈 사장 김완배 부사장 김병성 상무 이두경 이종철 김인동		태창, 화천	인천 한일	66년 설립
	대원영화	유상식 회장 박재홍 상무 황두승 대표		연방, 세경(배하사), 태창, 화천, 동아수출(자매사)	동일 동대문 경원 동양	72년 설립
	세경연맹	진항범 유재훈				
	서울배급 (서울제인) 서울직배영업소	최상균 김용덕 임경복 전무 김형중 상무				동아수출 직배제인 서울배급소
경기 강원	육립	한용수 대표 김병식 상무	50%			
	우립	유환춘 대표 임병훈 양성석	25%			유한이 전신(30년 전통) 79년 5월 설립
	경강영화	박병원 전무 이재철 상무	25%	우성사 태창 대양 삼영		
	민도영화					연재홍 사단(부산 부산, 대구 한일, 영등포 연홍)의 영업 상무
	삼경영화	황기성				대원영화 제정협조
부산 경남		방규식		신한문예		부산 K극장 서울 사무소장
	한성영화사	김태환 안종수 상무		태창 남아 국제영화흥업 등 10개사	제일 극장 중심	동보극장 사장
		김명수				
	신일영화사	김종가			동보	서울사무소장 박태환
	해성영화사	박정석 회장 이근우 사장				
대구 경북	광명영화공사	안갑수			아세아극장(이원학) 인수	아카데미 극장 전무 안태수
	일이영화사	황석송				서울사무소 심상무
		김성찬			울산극장 경영	서울사무소장 박태환
		권용수	경북 60-80%	태창 세경 삼영한진 남아 등 10개사	국제극장 경영	20년 전통, 서울사무소(서창학) 대구 전체 배급
		황천석				대전 이전
		김한경				79년 이전 60%
		이원학				79년 이전 40%
광주 호남	대호영화사	이월금			광주 중앙극장 경영	25년 전통
	광주영화사	오권수	40%		광주의 무등 아세아 한일 태평, 전주의 피카디리 중앙	무등 극장 우선
	명진영화사	박석호			중앙	서울사무소장 박태환
	대호영화					
	광진			서울 우성사 중심		
대전 충청	천일영화사	황천석				서울사무소장 박태환
	태창영화사	최창문				15년 전통
		송성기			대전 중앙극장	

22) “한국흥행가 열전”, 『국제영화』 79년 3월-12월호를 토대로 작성된 표이다. 영화인 인터뷰를 통해 새로
이 첨가된 부분은 굵은 글씨로 표시했다.

<1983년 현황>²³⁾

지역	회사명	대표	점유율	주거래 제작사	산하극장		특징
					직영관	계약관	
서울 변두리	서울영화	김완배		삼영 합동 한림 세경 화풍 신한 동협 태창 등		경원 성남 동일 동부 천호 서대문	
	한국영화	황두승		연방 우진 남아 대영 현진 대양 등	대지 화양	영보 새서울	
	직배사무소			우성 동흥 동수 한진 화천 국제		연흥 금성(용산) 오스카 우미관	
경기 강원	육림영화	이태원	50%	한림 세방 한진동보 연방 동아대영 동흥 화천국제	국도 중앙(의정부) 중앙(성남) 삼원(안양)		
	우림영화	임병훈	25%				유한이 전신(30년 전통) 79년 5월 설립
	경강영화	박병원	25%	태창 삼영 합동 우성 대양 등			
부산 경남	한성영화	김태환	30-40%		동보(서면)		
	성도영화	김종가 강성건					
		노승구			동명		
	유미영화	박무남		삼영 협진			
	신안영화	안종수					
대구 경북	일이영화	황석송	30%		중앙(대구 3번관) 소극장 2관	4관	
	삼성극장	김성찬	15%		포항 아카데미		
		권용수	20%		제일 만경관(대구 개봉관) 국제 미도		
		안갑수	20%		아카데미(구미)	아카데미(대구 개봉관)	
	직배사무소	이우영					한일 아세아 대구 등 대구 개봉관 송죽 자유 등 대구 2번관
광주 호남	광주영화	오권수	25%		무등		
	광신영화	김종성	20%	우성사			
		김태권	25%	코리아(전주)			
	중앙흥행	정용사	15%				
대전 충청	태창영화	최창문	30%		중앙		
	대전영화	이병준	35%				
	동보영화	박병주(박송주)	20%		대전		

23) 이명원, 「영화유통구조의 실태와 배급개선책에 관한 연구」(『영화연구논문집』, 영화진흥공사, 1984) pp.260-262에 실린 내용을 토대로 작성된 표이다. 영화인 인터뷰를 통해 새로이 첨가된 부분은 굵은 글씨로 표시했다.

제작사의 매출은 제작사가 직접 개봉하는 개봉관 흥행수입과 지역별로 선매한 단매비의 총액이다. 선전비 부담은 제작사와 극장이 부율과 같은 비율로 부담하여 제작사(배급사):극장이 6:4의 비율로 나누었다.²⁴⁾

제작자는 한 작품에 드는 제작비를 전부 총당한다. 한 작품에 소요되는 제작비는 1천2백만원 정도. ...2백만원 정도로 준비, 감독, 배우, 작가들에게 계약금만 지불하고 시작하면서 나머지 금액은 각 극장 측에 의뢰한다. 이것을 지방장사라고 한다.²⁵⁾

서울의 흥행사를 비롯하여 지방에 있는 흥행사들이 돈을 들고 와서 영화를 사가기로 계약이 되어 있는 것이다. 따라서 실제로는 3분의 1만 있으면 촬영은 시작된다.²⁶⁾

그런데 당시의 배급질서를 단순히 배급방식 만으로 보기에는 적절하지 않은 두 가지 특징이 있다. 첫째, 지역에서 올라온 단매금이 한국영화 제작비의 90% 이상을 차지했다는 점이다. 제작사가 투자하는 제작비 비율을 산정해 보기 위해 당시의 질서에서 지역별 시장규모와 투자비율을 산정해 보았다. 결론적으로 제작사는 8% 내외의 개발비 만 부담하면 이후 실질적인 제작비용은 지역자본을 통해 집행되었다. 시기별로 일정한 차이는 있지만, 전체 시장규모에서 각 지역이 차지하는 비중은, 서울변두리 5-20% 부산 경남 20-25% 경기 강원 10-20% 대구 경북 13-20% 광주 호남 10-20% 충청 6-10% 로서, 이 비율은 곧 지역 당 할당되는 단매가의 기준이기도 했다.

24) 한국영화 부율이 현재와 같이 5:5로 조정된 것은 비교적 최근의 일이다. 미 지배영화가 상영된 후 한국영화 점유율이 17.6%(92년), 15.4%(93년)으로 바닥을 치자 한국영화를 상영하기 위해 극장에 유리한 5:5로 조정하였다. 93년의 일이다. 따라서 지금처럼 한국영화점유율이 40% 이상을 점하는 시점에서 점유율 10%대의 부율을 그대로 유지하는 부당하다. 현재에도 서울을 제외한 지방은 대부분 외화와 국산영화 구분없이 5:5의 부율로 정산되고 있지만 반드시 전체적인 재조정이 필요할 것이다.

25) 영화잡지 1971년 3월호 pp.224-225.

26) 영화잡지 1971년 4월호 pp.104-105.

<표 2> 지역별 단매가격 (특수영화(특A)를 제외한 평균작을 A, B, C로 구분한 단가표²⁷⁾

(1968년 말 현재)

지역	단매금액			비율
	A	B	C	
서울주변	220만원	180만원	160만원	16-17%
부산경남지구	300만원	250만원	200만원	21-23%
호남지구	230만원	200만원	170만원	17-18%
경강지구	200만원	170만원	150만원	15-16%
경북지구	220만원	190만원	160만원	17%
충남북지구	120만원	100만원	80만원	8-9%
합계	1,290만원	1,090만원	920만원	

위의 <표 2>에 따르면, 평균작 세 분류의 편당 단매비 총액은 1,100만원이다. 그런데 60년대 말-70년대 초의 한국영화 평균제작비는 약 1,200만원 수준이었다. 결국 1,200만원의 총 제작비 중 100만원 가량, 불과 8%만이 제작사의 부담이었다는 결론이 나온다. 앞서 인용한 기사의 기록대로 제작사 투자분을 20%로 반영하였을 경우, A급 영화의 제작비는 약 1,500만원이며 이 중 1,290만원이 지역의 단매비로 구성되었다는 것이다. B급영화는 약 1,300만원 중 1,090만원이, C급영화는 약 1,100만원 중 920만원이 단매비 라는 계산이다. 따라서 제작사의 제작비 비중을 20%로 고려했을 경우, 산출되는 1,300만원의 평균 제작비는 너무 크다. 결국 지역 단매비는 별다른 자본이 없던 시기에 한국영화산업의 거의 전적이고 유일한 투자/제작 자본이었던 것이다.

둘째, 지역 배급업은 극장운영에 있어서 나타나는 작품 수급의 필요에 의해 형성되었기 때문에, 이후의 흥행계보 역시 극장을 중심으로 형성되었다는 점이다.

우리나라의 흥행 체인은 전국으로 망라되지 않고 지역적으로 구분돼 있는 것이 특색이다. 1967년에 세한기업으로 발족한 신흥기업(국쾌남 경영)이 전국적으로 체인을 구성하려고 노력한 끝에 결국 이모의(대리인) 수표가 부도된 채 미완성으로 끝나고, 대영계(부산동양영화사)가 부산을 기점으로 해서 호남, 충남북에 걸쳐 전국적인 체인을 형성하려다 미완에 그치었다.

그래서 전국적인 체인의 형성은 거의 꿈으로 돌아가고, 1968년 말에는 지역적으로 구

27) 본 표의 지역별 단매가 비중은 필자가 계산하였다. (“흥행회사의 흥수”, 위의 글 pp.203-204)

분된 흥행계보가 형성되는 가운데 영세자본과 서울의 제작자에게 지불된 작품계약료의 로테이션이 늦어져 결국은 부도수표를 발행했고 흥행업자의 로테이션이 매년 봄 가을로 나타났다. 그래서 개봉관을 중심으로 하는 부설 흥행회사 또는 개인업자만이 우수한 흥행 성적 또는 업적을 실현하게 이르렀다. 서울 지구의 흥행업자로는 시대극장, 천일극장, 화양극장, 성남극장, 연흥극장의 2번관을 주축으로 하는 대한영배가 75원에 90원 균일의 입장료로써 몇 해를 접어들면서 꾸준한 흥행을 하고 있고, 유재훈 왕국을 건설하는 가운데 제작자의 작품을 골자로서 매흥을 하고 있다. 또한 협동흥업(대표 이정원, 도인준)이 대지극장, 영보극장, 남대문극장, 동양극장, 한일극장, 오스카극장 등 2번관을 주축으로 해서 동아극장과 아카데미극장(구 우미관)에서 개봉된 영화를 미리 단매해서 우수한 흥수를 올리고 있는데 협동 산하의 2번관과 3번관의 수요는 점점 늘어 몇 해 후에는 그들의 산하극장만으로도 체인을 형성할 단계까지 이르렀다.

특기할만한 것은 1968년 말부터 1969년 초에 이르는 사이에 적재된 재고량 약 60편의 소모와 계속 수요공급의 언바란스를 해소키 위해 진항범씨를 주축으로 해서 형성된 중앙영배의 발족이다. 이는 대한영배와 협동흥업과는 달리 2번관의 시설로써 개봉을 하는 독특한 배급방법이다. 중앙영배의 발족은 구개봉관에 영향을 가져왔고 서울주변의 영세민에게 값싼 입장료로써 가까운 거리에서 개봉영화를 감상케하는 특전을 주어 환영을 받게 되었다.

서울의 개봉관 외에 배급체인의 계보는 아래와 같다. 외화의 경우는 명동, 파고다, 계림의 3관과 경남, 아데네, 서대문 등 두 체인이 형성되어 개봉영화를 이어 흥행하고 있는데, 흥행업자는 개인업자 또는 수입업자가 직접 하는 경우가 많다.²⁸⁾

지역 배급업자는 일정한 자본이 마련되면 자체 소유 극장을 확장하기도 했다. 진항범은 50년대 중반 악극단으로 시작하여 50년대 말 영화 배급업에 종사하게 된 후 60년대 중반부터 의정부, 충주, 춘천 등에서 지역 개봉관을 인수하여 경영하였다.²⁹⁾ 그의 행적은 50년대 이후 대중문화의 중심이 어떻게 변화하여 왔는지를 보여준다. 대구 경북배급업자인 이원학은 해방 후 대구 대도극장에서 시작하여 대구 개봉관인 아세아 극장을 운영하며 지역 배급업자가 되었다.³⁰⁾

배급사별로 직영을 하거나 체인을 형성하는 경우도 볼 수 있다. 극장을 가지고 있어서 배급에 손대게 되었다는 많은 증언들과 극장주들의 연합체로 지역별 카르텔이 형성되었던 점이 이

28) 근대영화 1972년 1월호, p.202

29) 진항범 인터뷰, 2002. 10. 31

30) '어떻게 하면 영화가 잘될까요? = 지방 배급업자가 말하는 영화계, 이원학씨(지방배급업자와의 대담)', 근대영화 1972년 1월호, pp.36-37.

런 사실을 뒷받침해주고 있다. 지역배급사의 경우 극장을 운영하는 경우가 대부분이며, 경북 같은 곳은 중소도시 극장관주들의 연합으로 영향력을 행사하기도 했다.³¹⁾

달리 말하면, 지역 배급업이란 독자적인 영역이라기보다 흥행 과정의 필요에 의해 나타난 자연발생적인 경향이며 동시에 투자/제작과 흥행영역을 아우르는 연결고리로서 위치했다. 따라서 당대의 배급질서는 영화산업이 형성되고 유통되어 극장에서 흥행되기까지의 전 과정에 걸쳐있는 구조로서 파악되어야 할 것이다.

다. 배급방식

지역 별 간접배급 질서는 그 방식에서 시기별, 종류별 차이가 있었다. 우선, 60년대까지 국산영화와 외화는 배급방식에서 차이가 컸다. 그 시기에 외화는 한국영화에 비해 지방 관객이 적었다. 한국전쟁기를 거쳐 서울수복 후에도 프린트 1-2개로 서울 개봉 후 부산, 대구, 대전 정도의 대도시만 상영하였고 지역 흥행시장은 규모가 작았다. 한국전쟁 후 영화산업은 외화 상영에서 시작되었기 때문에 한국전쟁기에는 부산시내 극장과 밀양, 포항, 경주 등을 중심으로 상영하였으며 외화수입사에서 직접 필름을 가지고 극장을 돌며 배급했다. 50년대 말에 수업업체와 배급업체의 분리가 일어나기도 했는데, 불이무역, 동양영화사(60년에 문 닫음), 세기상사, 한국예술이 대표적인 외화 수입업체였다. 불이무역 산하에서 배급의뢰를 받는 회사에는 신한문화사, 극동영화사, 신흥영화사, 불이지사, 오스카영화사 등이 있었다.

높은 문맹률과 문화적 차이가 커서 지방에는 외화 관객이 많지 않았기 때문에 주요 도시에만 상영하였다. 따라서 60년대에는 제작사에 배당된 수입쿼터가 그다지 큰 의미가 없었기 때문에 제작사는 외화를 수입하는 업체에 대부분 매매하였다. 62년 제작/수입사는 통합되었지만 기존에 외화 수입을 주로 하던 업체는 제작사 등록 이후에도 외화수입 만을 하는 경우가 많았다.

1968년도에 수입된 영화는 약 60편 되지만 이 영화의 수입을 한 사람들은 등록업자인 17개사라기보다는 군소업자 18개사이다. 이들은 대개 시내에 사무소를 두고 어느 씨클도 없이 어느 조직도 없이 등록사로부터 수입코타를 3백만원에서부터 6백만원까지에 구입해서 등록사의 이름을 빌어 1편으로부터 5, 6편까지를 수입하고 있다. 그래서 약 90%, 50여 편을 수입상영하는데 등록사와의 동업형식, 외화책임자 또는 별개행동으로 움직이고 있다.

31) 전택기 인터뷰, 2002. 1. 30

회사와 대표자를 열거한다면, 민도영화사(대표 강천희), 동아수출공사(이우석), 황영실 박운삼 삼성(세 명의 합자), 삼용(김용성), 화천공사(박씨). 그래서 1968년도의 외화를 움직이는 사람들은 거의 이들이 많아해서 관객에게 양화를 제공해준 셈이다.³²⁾

그렇게 수입된 외화는 상영하는 모든 극장에 배급업체 직원이 파견되어 직접 배급하고 영사하였다. 60년대에도 외화는 수입사/배급사의 직영체제가 지속되었으며 작은 규모의 소도시에만 단매 방식을 취했다.³³⁾ 실질적인 직배체제였다.

국산영화도 지사를 운영하는 경우가 있었다. 신필름이 대표적인 경우였는데 지역 배급사 중 한 곳을 ‘지사화’하는 형식이었다. 아래의 광고 문구에서 열거하고 있는 신필름 지사란 명칭은 신필름과 주거래 관계에 있는 지역배급사였다. 각 지역별 주거래 회사와 체인 망을 형성하는 것으로 외화 직배와는 다른 방식이다.

<표 3> 신필름 전국지사³⁴⁾

허리우드 극장	지역	대표
대한 영배사	서울	유재훈
한진 영배사	서울	김태영
중앙 영배사	서울	진항범
삼화 영배사	전주	유재기
제일 영화사	대전	육용수
아세아 극장	대구	이원학

60년대에 걸쳐 외화 프린트 별수가 점차 3·4벌로 늘어나면서 외화 상영지역도 늘어났다. 그러나 세기상사, 한국예술 등은 60년대 중반까지 직배체제를 유지하였다. 프린트 3벌로 전국을 상영할 경우, 서울-경강, 대구-부산, 호남-충청이 각각 하나의 상권으로 묶어 프린트 한 벌로 배급하였다. 세기상사는 외화 수입, 배급업체에서 출발하여 60년대 중반 이후 한국영화 제작에 뛰어들었지만, 한동안 지사를 두고 운영하였다. 제작 및 수입편수가 많아 자사 영화만으로도 운영이 가능했기 때문에 대명제작, 쿼터 전매도 거의 없었다. 그만큼 재정상태가 좋았다는 말

32) ‘외화를 수입한 업자’, 근대영화 1972년 1월호

33) 김성근 인터뷰, 2002. 11. 25

34) 영화연예연감 1970 (광고)

이기도 하다. 세기상사는 세기극장(서울극장의 전신), 피카디리(인천), 문화극장(부산) 등 전국에 극장체인을 소유하기도 했다. 그러나 영화산업이 침체하면서 <북경의 55일 55 Days at Peiking>(63, 니콜라스 레이) 이후에 부산을 제외하고 지사를 철수하게 되었다고 한다.³⁵⁾ 이 영화는 64년 9월에서 67년 9월까지 상영허가를 받았다고 기록되어 있는 것으로 보아 1967년경에 세기상사의 직배체제도 막을 내린 것으로 보인다.

외화의 지역 단매금액은 한국영화와 동일한 방식으로 책정되었다. 총 수입가는 지역별 단매 금액의 총액과 같았다. 그러니까 외화의 수입가를 영화의 제작비와 같은 원가 개념으로 본다면 지역 판권 매매를 통해 원가를 회수하는 방식을 취한 것이다. 70년대 중반부터 외화의 흥행이 국산을 앞서기 시작하면서 외화 프린트도 6개 이상 수입되기 시작했고 이후에는 배급방식에 있어서 외화와 국산영화의 차이가 없어졌다.

따라서 60년대까지 지역 배급업자는 대부분 국산영화의 유통라인을 중심으로 구성되어 있었다. 그렇다면 지역 안에서의 배급방식은 어떠했을까. 지역에는 지역 개봉관을 중심으로 지역 배급라인이 구성되어 있었다. 각각의 지역에서는 제작사와 거래하는 배급사가 4-5개 썩 분포하고 있었고, 갑이라는 지역 안에는 다시 지역 배급사가 직접 관리하는 개봉관, 관객수로 부울 정산하는 부 흥행 극장, 다시 지역 내 단매로 넘기는 소규모 지역이나 극장으로 구분되어 있었다. 갑 지역의 A라는 배급사가 '가'라는 영화를 배급할 경우, 지역 내에서 a, b, c 극장에 배분한 매출총액은, 지역 내 판권을 확보하기 위해 A가 제작사에게서 사온 단매비와 같았고 지역 배급업자는 직접 개봉하는 극장 수입을 자신의 몫으로 가졌다. 제작사-지역 배급사의 관계는 다시 지역 안에서 반복되어 겹층을 형성하였던 것이다.

여기서 하나의 의문이 생긴다. 그렇다면 제작사나 지역 배급업자는 절대 망할 수 없는 구조라는 논리가 성립한다. 제작비나 판권 구매비는 각각 안정적으로 해결하면서 추가적인 흥행수입만을 확보하면 된다고 볼 수 있기 때문이다. 그러나 사정은 그리하지 못했다. 영화를 공급하는 생산, 유통 비용을 확보할 수 있는 극장수입이 보장되지 못하면, 어느 단계에선가 그 손실을 감당할 수밖에 없기 때문이다. 1970년을 전후한 시기는 영화산업을 둘러싼 여러 가지 변화가 일어났고 그 결과 산업의 침체로 귀결되었다.

라. 영화산업 현황

1960년대 말은 1차 경제개발 계획이 마무리되고 3공화국이 안정기에 접어들던 때였다. 69

35) 김성근, 2002. 11. 25

년에는 수출실적이 68년보다 40%가 증가한 7억3백 달러를 기록했고 경제성장의 수혜는 도시의 가시적 변화로 나타났다.

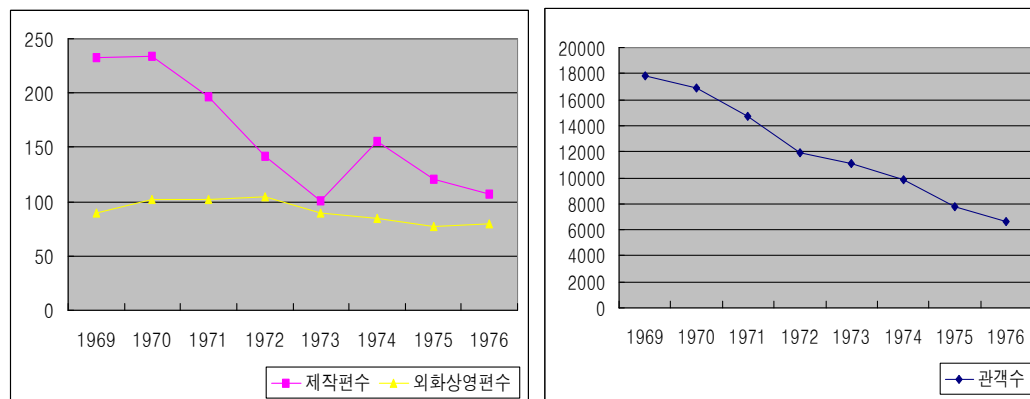
대중매체의 영향력도 급격히 증가했다. 1966년 9월부터 텔레비전과 라디오가 정책적인 후원을 받으며 전국적으로 보급되었다.³⁶⁾ 1966년에 KBS가 전국 방송을 실현하면서 제주도를 제외한 주요 도시에서 텔레비전 시청이 가능해졌다. 텔레비전 수상기 증가율은 1965년에는 불과 -0.2%였으나, 1966년 37.8%, 1967년 67.6%, 1968년 61.5%, 1969년 89.1%로 급격히 증가한다.³⁷⁾

텔레비전의 확산에 힘입어 레슬링과 프로 복싱이 인기를 얻었고, 경제가 성장하면서 국산 코로나 승용차가 출시되었다. 영화 산업의 비중은 다른 오락 산업과의 역학 관계에서 결정된다. 사회변화와 더불어 영화가 대중오락의 전부였던 시기를 지나 70년을 기점으로 하강기에 접어들고 있었다.

<표 4> 1969-1976년 영화산업 현황³⁸⁾

구분	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
제작편수	233	234	196	142	101	155	121	107
외화상영편수	90	102	102	104	90	85	77	80
외화점유율	57%	58.6%	67.7%	72.8%	80.7%	69.5%	73.8%	73.8%
관객수(명)*	1억7800만	1억6900만	1억4700만	1억1900만	1억1100만	9800만	7800만	6600만

*백만 이하 반올림



36) 한국연감 67년호, p.420.

37) 한국방송공사, <한국방송사> 부록도표 1977, 한국방송학회 편, 한국의 광고, p.295. 재인용

38) 한국영화자료편람, p.156, pp.161-162 재구성.

이러한 영화산업의 침체 원인에 대한 지방배급업자 이원학의 지적은 놀라운 일면을 보여준다. 그는 영화흥행이 안 되는 이유를, “첫째, 과거에 비해 실업자가 줄었고, 둘째, 텔레비전의 공세를 이기기 어렵고, 셋째, 교통발달로 레크레이션을 즐기러 나가기 때문”³⁹⁾ 이라고 설명하고 있다. 달리 말하면, 60년대의 광범위한 실업자, 잠재 실업자 등의 하층생활자가 영화관객의 핵심적 비중을 차지했다는 의미이다. 60년대에 이어 70년대까지 계속된 이농과 직업 변동으로, 70년대 전반기에는 중소, 영세 자본가층과 중하급 임금생활자가 급격히 증가했고, 새롭게 형성된 ‘신 중간층’의 핵심을 차지하게 되었다.⁴⁰⁾ 이들은 침침한 영화관을 떠나 ‘집안’에서 텔레비전을 시청하거나 ‘야외’에서 여가생활을 소비했다. 72년 영화시책이 발표된 이후 영화산업의 침체는 더욱 심해졌다. 최대 관객수를 기록한 1969년은 무려 1억7800만 명이 극장을 찾았다. 관객수가 1억 명 이하로 떨어지는 것은 1974년부터이며 30년만인 2002년 다시 전국관객수가 1억 명을 넘어서게 되었다. 이후 관객수는 지속적인 감소를 보인다.

사회적 변화와 더불어 영화산업 내적인 요소로는 제작/수입 일원화 정책의 허구성과 이로 인한 산업구조가 이를 가속화한 원인이었다. 당시 등록된 제작사에는 제작 위주의 제작사, 실질적인 외화 수입업자, 소규모의 등록과 탈락을 거듭하던 소규모 제작사로 나누어져 있었다. 또한 미 등록된 상태로 영화 제작업에 종사하던 PD 집단이 있었다. 이들은 다시 등록되어 반합법 상태로 대명제작을 하는 등록 PD와 그나마도 등록되지 못한 PD로 나누어져 있는 시기도 있었다.

영화업자협회는 세 개의 각기 다른 성분의 사람들이 모여 동상이몽하고 있는 단체라고 말할 수 있다. 「세기상사」 「한국예술영화」 등 외화 수입을 위주로 한 크럽이 그 하나인데 이들은 영화법이 영화를 제작해야 외화를 수입할 수 있도록 규정하고 있기 때문에 외화수입의 방편 상 방화를 제작하고 있는 실정이다. 하긴 근래에 와서 그 양상이 약간 달라진 점은 있다. 즉 방화제작에도 상당한 열을 올리고 있는 것이다. 그러나 원래는 어디까지나 외화 수입을 목적으로 하고 있다.

다음은 극장을 갖고 있어서 그 극장을 활용할 목적으로 협회에 가입한 크럽이다. 양화사 등록을 하여 제작은 않고 보따리 장수에게 대명이나 하는 회원들이다.

다음은 방화 제작을 위주로 하는 정통파 제작자 크럽인데 「신필름」 「연방」 「합동」 「극동」은 모두 방화제작에 역점을 두고 있다. 딴 군소업자처럼 외화수입권을

39) ‘어떻게 하면 영화가 잘될까요?—지방 배급업자가 말하는 영화계, 이원학씨(지방배급업자와의 대담)’, 근대영화 1972년 1월호, pp.36-37.

40) 전광희, 「1970년대 전반기의 사회구조와 사회정책의 변화」, 1970년대 전반기의 정치 사회 변동, 백산서당, 1999, pp.123-203.

프리미엄을 붙여 팔거나 하지 않는다. 이익금을 제작활동에 보태기 위하여 외화를 수입한다는 태도다.⁴¹⁾

영화산업의 규모가 축소되면서 외화 수입권은 더욱 중요해졌다. 영화시장이 외화 중심으로 재편되었지만 외화수입쿼터 편수는 점차 줄어들었기 때문이다. 70년대 후반에 이르면 실질적으로 20개의 제작사 당 1개씩의 외화 수입권이 주어졌다. 특별쿼터 4개를 포함해도 1년에 수입할 수 있는 외화의 총 편수는 24편에 불과했다. 따라서 제작사는 한국영화 제작을 외화 수입권을 확보하기 위한 수단으로 간주하기에 이르렀고, 이 때문에 일종의 공급과잉 상태에 직면하게 되었다. 아래의 기사는 한해 한국영화산업에서 소화할 수 있는 적적수량을 130편으로 보고 있다.

한국영화시장은 6개의 배급망으로 조직되어 있다. 즉 서울, 경강, 충남북, 호남, 경북, 부산. 이 배급망은 국산영화 제작에 많은 영향을 끼쳤다. 영화제작비가 이 배급망을 통하여 투자되었기 때문이다. 그리고 한국 영화시장의 배급망으로는 1년에 130편 이상을 소화할 수 없다는 것이 통례 계 되어 있다.⁴²⁾

그러나 위의 <표 4>에 따르면 76년의 연간 제작편수와 외화 상영편수의 합계는 190편이다. 따라서 실제로는 상당수의 국산영화가 개봉되지 못했다는 말이 된다. 또한 몇 편 되지 않는 외화의 점유율은 80%까지 형성되어 있었고 관객수는 69년을 기점으로 끊임없이 감소하였다. 그러다보니 외화 수입권은 희귀한 것일뿐더러 엄청난 특혜이기도 했다. 이 외화 수입권은 80년을 전후하여 편당 3억원의 가치평가를 받았고 그 희소성에 더불어 한국영화의 질 하락으로 관객 동원이 보장된 것이기도 했다. <표 4>에서 외화의 상영편수가 연간 수입쿼터 편수보다 크게 상회하는 것은 외화의 '리바이벌' 상영이 많았기 때문이다. 일단 수입 상영되었던 영화의 재 상영 허가를 받는 것은 비교적 쉬워서 많은 외화가 끊임없이 재상영되었다.

등록 제작사는 독립프러덕션에 제작권을 팔아 대명제작으로 수입쿼터를 받고 이를 다시 전매하는 악순환이 이어졌다. 그러나 실제로 영화를 제작하고자 하는 신규 제작사의 진입장벽은 너무 높았다. 제작사를 등록해야 했는데 이 과정에서 '독립 프러덕션'의 등록신청은 대부분 반려되었다. 많은 영화인들이 제작사 등록에 실패한 경험을 가지고 있다. "감독피디 클럽 회원들 약 40명이 현재 문공부에 등록된 PD들이 법적으로 제작활동은 보장되어 있으나 아무런 혜택

41) '잘해 나가려나?', 영화잡지 67년 12월호, pp.226-229.

42) '우리나라 영화시장. 지난 10여 년 동안의 관객 동향과 흥행실태 분석', 월간영화 76년 3월, p.71.

도 받지 못하고 있고 다수의 PD들이 등록을 못하고 있다⁴³⁾는 기사도 발견된다. 정책적으로 아무리 금지해도 대명제작은 없어질 수 없었다. 아래의 인용은 당시의 대명제작 현황을 여실히 보여주고 있다.

71년도 제작쿼터는 71개 사에 147편(7편 균일)과 특혜쿼터 7편을 합하여 도합 154편이다. 그런데 특기할 것은 메이커사의 자주제작이 20%에 불과하고 80%가 피디 제작이라는 실정인데, 이는 한마디로 한국영화의 기업화는 기대할 수 없다는 증거가 되고 있다.

현재 21개사 중에 수표를 부도낸 메이커사가 12개 사나 된다. 동양, 극동, 세광, 선양, 아세아, 안양, 태창, 예술, 남화, 양지, 합동, 연방 등이 부도를 냈고 그 밖의 메이커사도 어려운 난관에 부딪혀 있으나, 자주제작은 안하고 대명만 해서 현상유지만 겨우 해 나가고 있는 사는 도리어 부도를 안 내고 있다는 것도 기현상이지만, 대체로 대명을 안한 사는 한군데도 없고 영화법이나 영화법 시행령과는 상관없이 실제로는 영화계의 실정을 감안하여 문공당국이 묵인하고 있는 실정이다.

한편 PD들의 경우를 살펴보면 그들은 그들대로 애로가 많다. 영화 한편을 제작하려면 제작쿼터 편당 120만원 내외를 메이커사에 지불해야 하며 그 제작쿼터를 입수하기도 그렇게 쉬운 일은 아닌 것 같다. 돈을 주고 제작신고는 끝냈으나 검열 때 가서 메이커사가 납세필증을 떼지 못하여 검열신청을 못내고 허비하는 경우가 많다. 뿐만 아니라 코타 값 일부를 받고 제작신고는 해주되 중간에 제작신고를 취하하고 중간에 다른 작품으로 교체 신고하는 경우가 있어 검열신청을 하려면 차기쿼터 배정을 기다려야 하는 까닭에 오랜 시일을 끈 후에 비로소 다시 신고를 해주는 경우도 없지 않다. 그래서 결국 제때에 영화 개봉을 못하는 경우가 허다하다는 것이다. 물론 메이커사에만 책임이 있는 것은 아니겠지만 쌍방에 무엇인가 상대서 있는 책임이행이 결여되어 말썽을 빚고 시비를 일으키는 경우를 흔히 볼 수 있다.

그리고 PD 중에는 등록 피디와 무등록 피디로 갈려있다. 현행 영화법 시행세칙으로는 무등록 피디는 엄연히 제제를 받게 되어 있고 대명한 등록사도 등록을 취소당하게 된다. 그러나 이러한 핀 문제를 놓고 영화계에서는 피디자격 규정을 없애버리든가 양단간 무슨 조치가 있어야 되겠다는 것이 설왕설래다.⁴⁴⁾

43) 근대영화 1972년 4월호, p.26.

44) '메이커사 자체제작 부진 - 거의가 대명해 PD 제작 80% 점유', 근대영화 1971년 12월호, p.25.

<표 5> 자주제작 및 PD 제작 일람표 (1971. 11. 10) ⁴⁵⁾

회사명	신고편수	자주제작	PD 작품	비고
한국	5		5	
예술	4		4	
세기	6	5	1	
합동	5	3	2	
연방	9	4	5	특 3
대양	5	3	2	
남화	6		6	
안양	6	5	1	
선양	8		8	특 1
덕영	6		6	
아세아	5	2	3	
동양	6		6	
극동	5		5	
새한	7	1	6	
신창	6	4	2	
우진	7	5	2	
태창	7	2	5	특배 2
보한	6	1	5	
삼영	5	2	3	
세광	5		5	
양지	7	1	6	
계	126	38	88	

* 비고란은 특혜쿼터이며 특배는 특별배정 쿼터임.

총 21개사 중에 한국, 예술, 남화, 선양, 덕영, 동양, 극동, 세광 등 무려 8개사가 자체 제작이 전혀 없다. 이 영화사는 다른 제작사에게서 외화 쿼터를 구매하여 외화 수입업을 하던 회사이다. 그렇기 때문에 제작/수입의 통합 정책이란 것이 성과를 거두지 못했다.

전체 중 대명의 비율은 총 126편 중 88편(69.8%)을 대명 제작한 위의 기록과 자신이 제작한 총 200여 편 중 60여 편(30%)을 대명으로 제작했다는 박정환의 증언으로 추론해 볼 수 있을 것이다. 합동영화사는 당시에 ‘자주제작’이란 일본식 용어로 이루어졌던 자체제작 편수가 상당히 많은 영화사였다. 신필름, 합동영화사 등의 대명편수는 제작을 위주로 운영하던 제작사의

45) 위의 글

최소 대명 비율일 것이고, 외화 수입업을 주로하던 회사는 거의 전 작품을 대명 제작했다고 볼 수 있다. 그렇다면 제작/수입이 일원화되어 있던 60년대 중반에서 제작자유화가 이루어진 85년까지의 기간동안 약 60%의 영화가 대명 제작된 것이다.

따라서 영세한 제작사나 대명제작하는 PD는 제작비만큼 단매계약을 체결할 수 없는 일도 많았고 사정은 지역 배급사도 마찬가지였다. 흥행이 보장되지 않은 영화는 단매비가 낮았고 지역 안의 단매비나 매출규모는 절대적으로 적었다. 가장 크게는 주 결제 수단이었던 어음의 만기까지 순환시킬 자본이 없었다. 영화산업이 침체기였던 70년대 후반에는 70년대 초반부터 있었던 지역 배급업체의 도산이 연이어 일어나게 되었다. 그리고 이것은 결국 연쇄적으로 제작사에도 영향을 미치게 되었다.

전 21개사 중 80%가 아닌 90%가 부도수표를 내었고 자주제작에서 제작쿼터 1편 당 세금과 경비를 포함시켜 편당 1백만원 내지 120만원 정도와 대명료(세금포함)를 받고 군소 제작자 혹은 이 불황기를 타고 늘어난 감독 프로듀서들에게 제작권을 팔아 간판만 지켜온 회사가 늘어났다는 것은 영화관객의 감소율의 격감을 간접으로 실증해 주는 동시에, 영화제작 보다는 코터 판매로 간판이나 지키고 있는 편이 낫다는 결론으로 해석된다.⁴⁶⁾

신상옥은 “1년에 10편 이상 제작하고 계속 흥행작이 속출해도 어음 막기 바빴다”고 회고한 바 있다. 위의 기사에서처럼 70년에는 대부분의 제작사가 부도를 낸 적이 있다. 그만큼 제작사 입장에서도 산업의 불황을 타개하기에는 침체의 골이 깊었던 것이다.

그러나 지방 배급업자들에게는 그나마도 위험을 같이 부담하거나 수익을 올릴 수 있는 창구가 거의 없어서 축소된 영화산업의 타격이 더욱 심했다. 이를테면 제작비를 투자한 제작사가 작품을 완성하지 못하거나 여타의 문제가 발생할 경우, 자신의 투자자본을 회수할 방법이 없었기 때문이다. 그들은 영화산업의 몰락을 함께 겪을 수밖에 없었다.

46) ‘영화산업은 어데로 가느냐?-대영 해산을 둘러싸고’, 근대영화 1972년 1월호, pp.44-45.

III. 영화산업 규모 추산

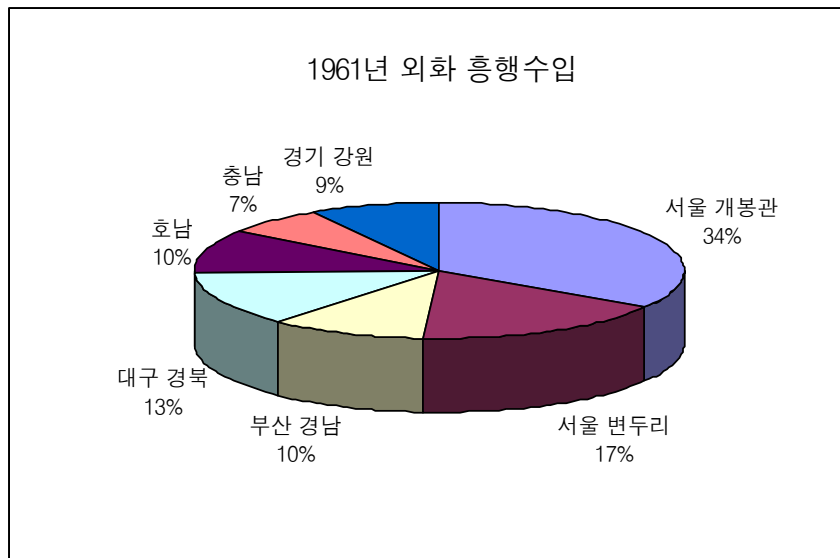
간접배급 구조의 가장 큰 문제 중 하나는 중앙에서 흥행 결과를 일괄 집계할 필요가 없기 때문에 산업규모를 전혀 확인할 수 없다는 것이다. 현재 남아있는 당시의 관객수 및 시장점유율은 서울 개봉관에 한정된 통계일 뿐이다. 대략 서울 개봉관의 3배 정도 규모라고 한다. 당시의 배급구조를 통해 산업규모를 확인해보려 한다.

전체 시장 상황을 시기별로 추론해보자. 1961년 11월 달에 외국영화배급협회가 당국에서 제출한 외국영화 관세 인하에 대한 청원서에서 외화 한편의 흥행 수지 상황표를 제출한 바에 따르면 다음의 표가 구성된다.

<표 6> 1961년 외화 흥행수입 내역⁴⁷⁾

지역	흥행수입	비율	비고
서울 개봉관	398,385원	34%	배급사 개봉관 수입
서울 변두리	199,192원	17%	서울 개봉관의 60%
부산 경남	120,000원	10%	서울 개봉관의 50%
대구 경북	150,000원	13%	단매비
호남	120,000원	10%	단매비
충남	80,000원	7%	단매비
경기 강원	100,000원	9%	단매비
계	1,167,577원	100%	

47) 고호, '폐문직전의 외화수입계', 영화세계 62년 8월호, p.67의 자료를 근거로 구성했으며, 전체 중 차지하는 합계 및 비중은 필자가 계산한 것임.

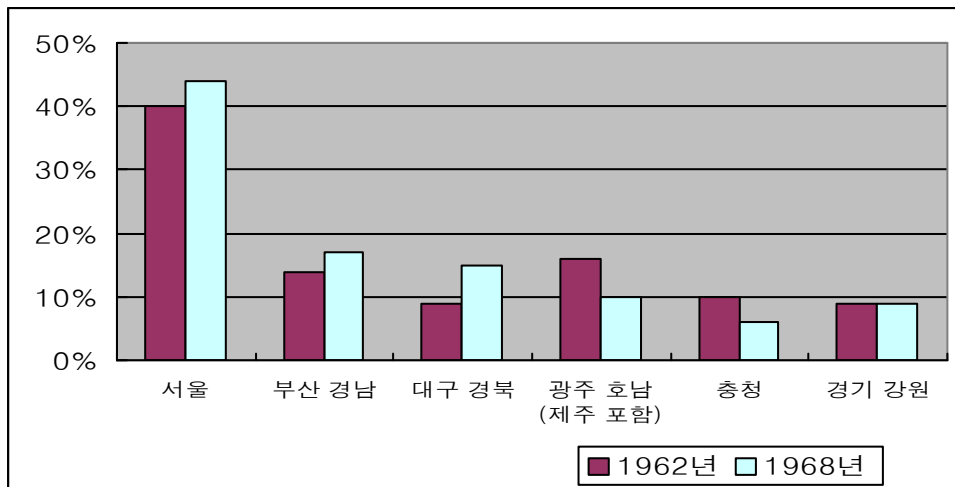


서울 개봉관 수입이 전체의 34%를 차지하며 서울 변두리가 서울 개봉의 60%, 부산 경남의 단매비가 역시 서울 개봉의 50%를 기준으로 책정되었음을 알 수 있다. 또 서울 및 서울 변두리가 전체 흥행내역의 51%를 차지한다. 61년의 외화가 서울을 중심으로 상영된 점을 반영한 비율일 것이다. 그러나 이는 배급사에 귀속되는 수입을 기준으로 추산한 것이다. 따라서 지역 상권에서 발생한 총 흥행수입은 플러스 알파가 있을 것이다.

반면 다음의 표는 관객수를 기준으로 비율을 산출한 것이기 때문에 다른 변수를 감안하지 않고 본다면 비교적 정확한 권역별 시장변화 추이와 규모를 짐작할 수 있다.

<표 7> 1962년, 68년 지역별 관객수 및 비중⁴⁸⁾

지역	1962년		1968년	
	관객수	비율	관객수	비율
서울(서울변두리 포함)	17,953,452	40%	75,438,563	44%
부산 경남	5,978,444	14%	30,057,652	17%
대구 경북	3,526,457	9%	26,554,912	15%
광주 호남(제주 포함)	8,277,889	16%	17,371,528	10%
충청	4,283,169	10%	10,568,900	6%
경기 강원	3,851,288	9%	16,708,450	9%
계	43,870,699	100%	168,558,043	101%



위의 표에서 서울 지역(변두리 포함), 부산 경남, 대구 경북의 비율이 60년대 말에 갈수록 오히려 증가하고 있는 것을 볼 수 있다. 반면 호남, 충청 지역의 비율은 감소하고 있다. 서울, 경상도 지역 중심의 불균등한 도시 개발 결과를 반영하고 있는 것이다. 영화 관객수는 해당 지

48) ‘숫자로 본 영화와 영화계’, 영화세계 1962년 8월호, p.83와 “68년도 흥수일람”, 영화.연예연감, 1970, 국제영화사, p.206를 토대로 재구성

역의 인구수에 비례하는 경향을 보일 수밖에 없다. 따라서 이를 통해 60년대 말에 서울의 도시화가 진전되고 위성도시가 발전하면서 서울 및 변두리 지역의 비대화가 이미 시작되었고, 경상 지역에 집중된 개발 정책, 호남, 충청 지역의 상대적 소외를 확인하게 된다.

보다 정확한 지역규모를 확인하기 위해 한국영화자료 편람의 기록으로 남아있는 11년간 지역별 관객수 변화를 살펴보았다. 위의 <표 7>자료와 68년 관객수에서도 차이가 있지만 대략적인 규모를 확인하는 데는 최소한의 자료가 되리라 보았다.

<표 8> 지역별 관객수 변화추이⁴⁹⁾

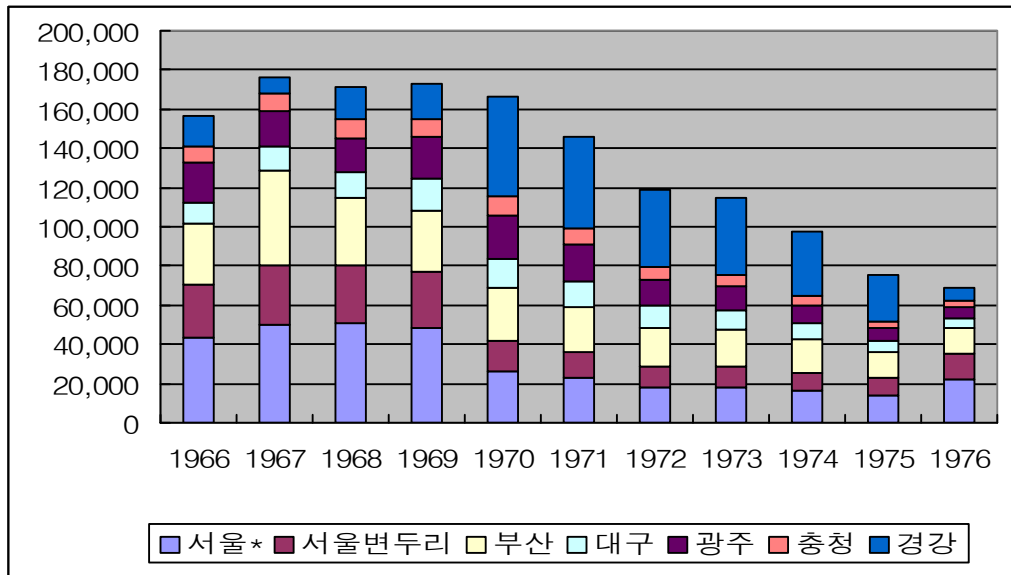
(단위 : 천명, 반올림 함)

구분	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	계	비율
서울	43,842	50,175	50,444	48,397	26,180	22,951	17,937	17,921	16,057	14,278	22,000	329,642	23%
서울* 변두리	26,316	30,117	30,278	29,050	15,714	13,296	10,768	10,757	9,638	8,570	13,587	198,091	14%
경남	31,224	48,414	34,010	30,456	26,583	22,728	20,036	18,917	16,713	13,415	12,472	274,968	19%
경북	11,130	12,008**	13,237	16,785	15,354	13,270	10,904	10,160	8,065	5,863	5,575	122,351	8%
호남	19,955	18,091	17,365	21,274	22,106	18,501	13,246	11,685	9,436	6,563	5,551	163,773	11%
충청	8,823	9,197	9,496	9,342	9,359	8,186	6,606	5,722	4,620	3,187	2,918	77,456	5%
경강	15,046	8,083	16,511	17,739	51,054	47,372	39,225	39,463	32,846	23,722	6,929	297,990	20%
계	156,336	176,015	171,341	173,043	166,350	146,304	118,722	114,625	97,375	75,598	69,032	1,464,271	100%

* 전체 서울 관객수에서 서울 변두리를 서울 개봉관의 60%로 잡아 분할하였음.

** 1967년 대구지역 관객수는 누락되어 있어 전년대비 전체 성장률을 반영하여 추정관객수로 산정하였음. 이에 따라 67년도 전체 관객수도 한국영화자료편람 p157과 차이가 있음.

49) 한국영화자료편람, pp.157-158을 토대로 재구성, ‘중부’로 표기된 지역은 경강으로 바꾸었다.



위의 관객수치들을 얼마나 신뢰할 수 있는가의 문제는 있지만, 표 돌리기 등의 관객수 속이기 상황이 지역별로 크게 다르지는 않을 것이라고 판단하여 전반적인 지역 비율은 확인할 수 있을 것이라 보았다. 그런데 이 표에서 눈에 띄는 현상이 몇 발견된다. 우선, 서울 및 서울 변두리 상권의 규모는 예상과 크게 다르지 않았다. 전국의 37%선에서 형성되어 있었다. 부산 경남 지역, 광주 호남, 충청도 집작과 비슷했다. 가장 의외였던 것은 경강지역의 지역비중이 지역 상권 중 20%로 가장 높았고, 대구 경북 지역이 불과 8% 밖에 되지 않았다는 사실이다.⁵⁰⁾

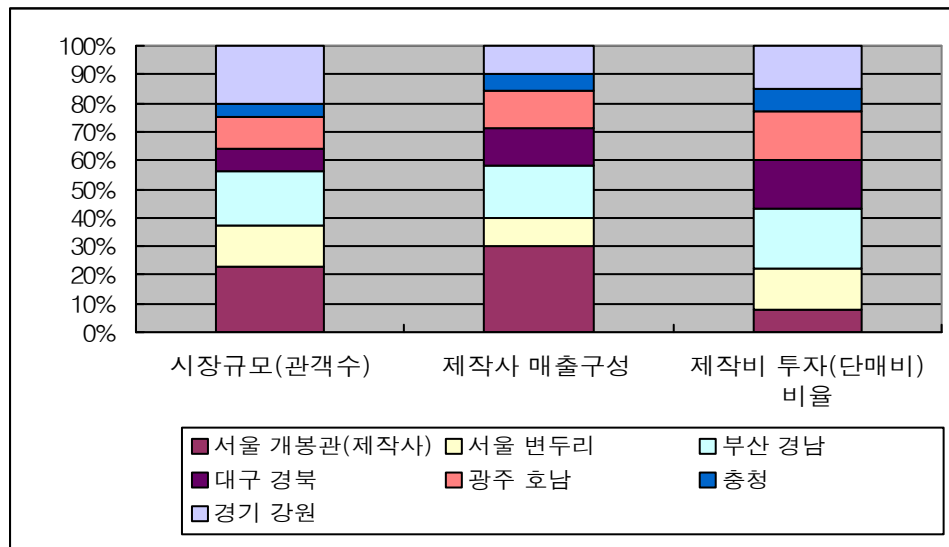
특히 경강지역은 69년에서 70년 사이에 3배에 가까운 엄청난 성장을 보인다. 이 점이 단지 수도권 위성도시 정책으로 인한 변화인지, 집계상의 문제인지는 확실하지 않다. 그러나 분명한 것은 경강지역의 전체 시장규모를 20%로 올려놓을 만큼의 변화가 70년을 전후로 존재했다는 사실이다.

지금까지의 자료를 정리하여 실제 시장규모, 제작사 매출구성 비율, 제작비 투자 비율을 종합해 평균치를 찾아보면 다음과 같은 표가 구성된다.

50) 경북지역은 현재에도 2002년도 1인당 연평균 관람회수가 0.3회로 가장 낮은 지역이다. 이 현상이 지역의 특성을 보여주는 것인지, 배급방식에서 관객수 집계를 잡기 어려운 간접배급 지역이 많아서인지는 확실하지 않다.

<표 9> 지역별 시장 규모, 매출, 투자 비율

지역	시장규모(관객수)비율	제작사 매출구성 비율	제작비투자(단매비) 비율
서울 개봉관(제작사)	23%	30%	8%
서울 변두리 (이하 지역 배급사)	14%	10%	14%
부산 경남	19%	18%	21%
대구 경북	8%	13%	17%
광주 호남	11%	13%	17%
충청	5%	6%	8%
경기 강원	20%	10%	15%



최종적으로 전체 시장규모는 서울 개봉관 23%, 서울 변두리 14%, 부산 경남 19%, 경기 강원 20%, 대구, 경북 8%, 광주, 호남 11%, 충청 5%로 규모로 나타난다. 이는 개봉관 수입과 평균 단매비로 제작사에 귀속되는 수입내역과는 차이가 있다. 지역 흥행 수입은 단매비를 제외하고 지역 배급사에 돌아갔기 때문에 시장규모에 비해 서울 개봉 비율이 높아진다. 또한 권역별 평균 단매비를 제작비 투자 비율로 본다면 제작사는 불과 8% 정도의 제작비 만 투자하고 전체 23%의 서울 개봉관 수입을 확보했다는 결론에 이르게 된다.

이제 이를 토대로 서울 개봉관 관객수를 통해 전국 관객수를 추산을 해보자. 서울개봉관 관객의 4.35배가 전국 관객수가 된다. 현재 90년대까지의 흥행기록은 모두 서울 개봉관 관객수이다. 서울 개봉 10만이라면 전국 43만 5천명으로 볼 수 있다. 이를테면, 명보극장 38만을 기록한 <성춘향>은 전국 165만 3천명이란 관객수가 나온다.

그런데 여기서 다시 한번 고려해야하는 점이 있다. 실제 관객수를 속여 탈세를 하고자 했던 '표 돌리기'로 인해 모든 기록이 정확하지는 않다는 것이다. 제작사나 배급사는 입회인을 파견하여 관객수를 직접 확인하였으나, 입회인 역시 극장과 결탁하여 관객수를 속이는 일이 허다했다. 입장권을 찢지 않고 다시 되파는 '표 돌리기'라는 관행은 배급사와 극장 간의 오랜 불신을 형성하게 했다. 전국의 70% 이상 발권 전산화가 이루어진 현재까지도 대부분의 배급사가 전 극장에 입회인을 파견하는 원칙을 고수하고 있다.⁵¹⁾ 많은 증언자들이 특히 지방상영에서 '표 돌리기'의 규모는 엄청났다고 한다. 심한 경우에는 실제 흥행의 1/3정도만 세무보고 되었다는 것이다. 정도의 차이는 있겠지만 서울 개봉관도 완전히 자유롭지는 못했던 것으로 보인다. 지역으로 갈수록 그 상황은 더욱 심각했다. 또한 소규모로 존재했던 16mm 순업⁵²⁾ 및 재 상영 등의 규모를 반영하면 실제로는 전체 관객수 및 시장규모는 상당히 증가할 것이다.

51) 현재 주요 배급사는 작품별로 입회사와 계약을 맺고있다. 캐스팅라인 (시네마서비스, 폭스), DBO라인(브에나비스타), CNS (CJ 엔터테인먼트), 토탈무비 (콜럼비아), 예상(위너브라더스), 시네비전(쇼박스), 토탈무비 등이 있다. 배급사의 입회비용은 2002년 기준으로 약 150억원 이상으로 추정된다. 직배지역의 입회비는 중앙 배급사가 부담하며, 제작/배급사, 투자/배급사는 배급위탁인 경우에는 투자사에 배급비용을 부담하게 하기도 한다. 간접배급 지역은 해당 지역의 간접 배급사가 부담하기도 한다. 통합전산망의 실현으로 인한 입회비용이 없어진다면, 한국영화산업의 수익구조 개선에도 도움이 될 것이다.

52) 이에 대해서는 전덕기의 인터뷰를 참고할 것.

IV. 지역별 특성

1980년대 이후 개봉관 수가 늘어나기 이전까지 대부분 영화의 기본 프린트별수는 6-8벌이었다. 각 지역별로 한 벌씩 할당된 것이다. 지역으로 내려간 프린트는 지역 개봉관에서부터 시장규모가 큰 순으로 지역을 순회하였다. 프린트가 도는 순서는 곧 시장규모 크기 순을 의미한다.

지역별 시장의 변화 추이를 간단히 살펴보자. 한국전쟁 이후 영화산업의 지역별 비중은 일정한 변화를 보였는데, 이 변화는 한국전쟁 후 도시의 발전경향과 일치한다. 한국전쟁기에 부산을 중심으로 대구 등의 지역이 한국경제의 대부분을 차지했고, 이후에는 서울과 수도권 이 번창했다. 한국전쟁기에는 부산, 경남지역이 전체 시장의 50% 가까이 차지했고, 전후 50년대까지 부산, 경남이 전체의 1/3, 서울 지역 1/3, 이외지역 1/3로 나누어져 있었다.⁵³⁾ 서울 변두리는 60년대에 25%까지 차지했으나 힘을 잃어 간 대표적인 상권이며 현재에는 서울 변두리 상권 자체가 없어져 버렸다. 변화의 폭이 큰 지역으로는 경강지역도 있다. 수도권 위성 도시에 인구밀집 지역이 늘어나면서 전체의 30%까지 규모가 커졌다. 그 이외의 지역은 60년대 이후 현재까지 규모 면에서 그다지 큰 진폭이 없다.

서울변두리, 경강, 충청 지역에 두드러지는 지역 배급사가 없는 것은 상권의 규모가 작은 것보다는 서울과의 지리적 근접함이 이유였다. 서울 제작사에서 직접 관리할 수 있는 지역이었기 때문이다. 이 3지역은 군소업자들이 연합하여 배급체인을 구성하거나 서울의 제작사가 직접 들어오기는 경우도 있었다. 70년대 중반이후에 경강지역의 육림영화사는 예외였다.

지역 간 차이는 지역 내 배급방식에서도 나타난다. 서울 변두리는 지역 배급사가 극장에 흥행을 붙여 관객수를 기준으로 부을 정산하는 경우가 많았다. 지역 내 직배극장이 많았다는 것이다. 지역 배급사나 극장 모두 흥행성적에 준하여 부을 정산을 하는 '부 흥행' 극장이었다. 반면 호남, 경남 지역은 소위 '우라' 지역이 많았다. 이 두 지역은 광주, 부산 등 지역 배급사가 직배하는 지역을 제외하고도 중소도시가 많았다. 지역 내 배급방식의 차이뿐만 아니라 해당 상권을 구성하는 극장 분포현황도 달라진다.

53) 한갑진 인터뷰, 2002. 12. 17

<표 10> 전국 공연장 분포 현황표⁵⁴⁾

(1976. 12. 31 현재)

지역	개봉관	2번관	3번관	3번관 이하	계
서울	10	18	19	60	107
부산 경남	9	12	51	24	96
대구 경북	6	8	4	59	77
광주 호남	12	18	65		95
충청	7	8	13	32	60
경기 강원	9	4	93		106
계	53	68	245	175	541

서울 지역은 개봉관 10관을 제외한 97개 극장이 서울 번두리 상권을 구성하였다. 개봉관의 상황에 따라 2번관이 '개봉관화' 되는 경우도 있었다. 또 3번관 이하의 60개관은 다시 4번관, 5번관으로까지 나누어져 있었다. 부산 경남과 광주 호남 지역은 다른 지역에 비해 2, 3번관의 층이 두텁다. '우리'나 '단매극장이 분포되어 있는 중소도시가 많아서이다. 또 호남에 개봉관 수가 유독 많은 것은 전남, 북 및 제주지역까지 포괄하고 있기 때문이다. 제주에는 개봉관이 3관이나 분포되어 있다. 경강은 70년대 중반에는 2번관까지 지역 배급사가(특히 육림영화사)가 직배하였다. 3번관 이하가 상대적으로 많은 대구 경북, 충청 지역에는 규모가 작은 소도시가 많았다는 의미이다.

배급체제도

부산, 경남지구는 부산극장을 주축으로 하는 명보영화사(대표 김활경 전무 전영선), 제일극장을 중심으로 하는 삼화영화사(대표 김청) 대영극장을 주체로 하는 동양영화주식회사(대표 김명수)와 세기상사(서울)의 배하인 신흥기업과 보림극장의 서울 권씨가 점차 활기를 띠우고 있다. 대구지역은 아시아극장에 의존하는 이운학계 태창의 지사를 한 황천석(협동영화사), 삼화영화의 김병준씨, 오래전부터 꾸준한 구동수, 새로히 국제극장의 유전무가 진출하기 시작했는데 김승만씨가 탈락의 위기에 고전하며, 호남지역의 흥행은 광주의 흥행사들이 주축을 이루고 있는데, 광주중앙극장의 이월금 여사(구월영화사) 부인과 공동으로 사이좋게 경영하는 박백규, 한정희팀(현대극장중심), 신필림 작품을 중심으로 꾸준히 노력하는 유재기(광주극장을 주체로) 등의 움직임이 활발하다. 그 외에도 몇 개씩(1년) 움직이는 흥행업자가 있기는 하나 미약한 실정이다. 부산의 동양과 서울의 대영 산

54) 한국영화자료편람, 영화진흥공사, 1976, p.163 재구성

하인 주석기씨가 뿌리를 박고 있을 뿐, 경기, 강원 지구는 삼화영화사(대표 박종식 회장 박원석)가 약 70%의 흥행을 해서 소득이 컸고, 연말에 경강산업(대표 이재호 상무 홍석순, 김경하), 한진영화배급공사(대표 김태영)가 약 30%의 흥행을 한 외에, 명덕물산(대표 김태수, 전무 한상호)의 창립을 보았다.

충남·북은 가장 영세한 지역으로 제일영화사의 육용수 사장이 극장을 지니고 있는 관계로 약 60%의 흥행성적을 올리고 있고, 진항범시장과 명덕물산의 진출이 눈부시다. 오랜 관록을 자랑하는 김창엽씨의 활약도 뿌리깊이 박혀있어 흥행업자의 난립지구의 하나인데 그다지 연수(年收)가 많지 않은 곳이다.⁵⁵⁾

가. 서울 변두리

서울변두리 지역의 가장 큰 특징은 첫째, 지역 배급사와 극장간의 매출 정산을 관객수를 기준으로 부울 정산하는 ‘부 흥행’ 극장이 많았다는 점과, 둘째, 몇 배급업자가 2번관을 중심으로 자체적인 배급라인을 구성하여 ‘개봉관 화’하는 현상을 들 수 있다. 서울변두리는 시장규모의 변화도 심했고 배급방식의 변화도 나타났던 지역이다. 서울변두리를 포함한 서울지역 전체 극장상황이 가변적이었기 때문이다.

<표 11> 연도별 서울지역 개봉관 상영편수 및 평균 상영일수⁵⁶⁾

(단위 : 일, 편)

구분		1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	누적 평균
한국 영화	평균상영일수	12.8	13.1	13.6	12.5	8.6	8.5	9.3	10.2	10	10.6	12	13	10
	상영편수	148	124	159	204	233	234	196	146	101	155	121	107	160.7
외국 영화	평균상영일수	22.4	21.6	21.1	25.2	25	26.8	28.6	26.9	28	27.6	28	27	25.7
	상영편수	119	118	104	80	90	102	112	104	90	85	77	80	96.8
편당평균상영일수		17.6	17.4	17.4	18.9	16.8	17.7	19	18.6	19	19.1	15	15	17.9
총 상영편수		267	242	263	284	323	336	308	250	191	240	198	187	257.4

55) “흥행회사의 흥수”, 위의 글, pp.203-220.

56) 영화진흥공사, 한국영화자료편람, pp.161-162 재구성

10여개 안팎의 서울 종로와 충무로 개봉관은 당시 제작/수입편수에 비추어 소화할 수 있는 절대편수가 적었다. 60년대 말을 기준으로 연평균 한국영화 220편, 외화 90편 상영, 평균 상영 기간 2.5주(18일), 개봉관 10관이 기본적인 구성이었다. 이렇게 보면, 연간 1곳의 개봉관에서 상영할 수 있는 작품은 최대 20편이며, 10개 개봉관 전체적으로는 200편이 최대치란 결론이 나온다. 앞서 인용한 76년 기사에는 연간 130편이 적절한 공급물량이라고 기록되어 있다.⁵⁷⁾ 더구나 장기 상영에 돌입할 경우 2개월 이상 상영기간이 늘어났다. 이런 상황에서 개봉관에 들어가는 말 그대로 ‘하늘의 별따기’만큼 어려웠다. 최대한으로 잡아도 연간 총 280-300편의 상영편수 중에 2/3밖에 개봉관에 걸릴 수 없다. 외화 수입쿼터권을 위한 제작도 많았기 때문에 개봉 자체가 이루어지지 않는 작품도 최소한 연간 50여 편이 넘었다.

개봉관을 잡기 위한 제작/수입사의 ‘오찌’라 불린 뒷돈거래가 성할 수밖에 없었다. 메이커사는 개봉관과 주 거래 관계를 통해 배급망을 구성하고 있어서 상대적으로 개봉관에 들어가기가 용이했지만, 대명제작을 하던 PD들의 저예산 장르영화의 경우는 개봉관 잡기가 어려웠다. 이런 상황은 변두리 상권이 개봉관의 역할을 대신하는 배경이 되었다.

서울 변두리의 전체 시장규모는 서울 개봉관의 약 60% 선이었다. 부울은 극장의 관변에 따라 달랐다. 개봉관이 제작사:극장이 6:4, 2번관은 5:5, 부 흥행 극장이라 불린 3, 4번관은 3:7이었고, 5번관은 단매로 넘기는 극장이었다.⁵⁸⁾ 좀 넓게 해석하면, 1주를 2,2,3일, 3교대로 쪼개 돌리는 동시상영극장 등 적은 규모 극장을 제외하면 지역 내에서는 관객수를 기준으로 정산하는 방식이 일반적이었다고 볼 수 있다.

60년대 말 제작편수가 증가하면서 개봉관잡기가 어려워지자, 관주연합으로 중, 저급영화를 자신들의 극장에서 직접 개봉하는 일이 나타났다.⁵⁹⁾ 이 시기 서울 변두리 지역의 배급사별 규모는 협동흥업 50%, 대한영배 30%, 중앙영배 10-20%로 분할되어 있었는데, 이 배급사는 모두 극장주들이 자신의 극장을 체인화한 것이었다. 협동흥업은 동아, 아카데미 등의 개봉관을 중심으로 많은 작품을 소화하는 회사였다. 반면 대한영배와 중앙영배는 2번관 극장주들의 연합체였다. 대한영배는 천일, 화양, 성남, 시대극장을, 중앙영배는 코리아, 연흥(영등포), 성남, 평화, 용산극장이 대상 극장이었다. 프린트 2-3개로 5개관에 릴레이식 상영을 했다고 한다.⁶⁰⁾

서울변두리의 이런 특징은 70년대에도 나타났다. 70년대 말 이 지역의 배급은 효자필름, 대원영화, 협동영화사 등에서 주로 맡았는데, 김완배는 75년 경 중앙영화배급회사를 설립하여 서울변두리 지역 2번관 5개 지역을 직배라인 형성했다고 한다. 70년대 말까지 4년간 지속되었는

57) 우리나라 영화시장: 지난 10여 년 동안의 관객 동향과 흥행실태 분석], 위의 기사

58) 김완배 인터뷰, 2002. 10. 31

59) 진향범 인터뷰, 2002. 10. 31

60) 진향범 인터뷰, 2002. 10. 31

데, 시대(청량리), 한일(종로), 서대문(신촌), 뉴 서울(서대문), 연흥(영등포) 등 지역을 안배한 망이었다. 중앙영배는 개봉관 상영이 어려운 영화를 주로 개봉하였고, PD작품 중 제작완성 단계에서 제작비가 부족해 완성을 보지 못하는 영화들에 추가 투자하여 마무리 해주기도 하였다. 신파, 액션, 괴기물 등 변두리 지역 관객이 즐겨 찾는 장르성이 강한 영화들이 대부분이었다. 70년대 중반 이후 2번관 개봉이 확대되면서 초기 기획부터 2번관 개봉을 위해 제작한 영화들도 나타났다.⁶¹⁾

서울지구⁶²⁾

▪ 협동흥업주식회사(대표 도인준, 이정원)

동아극장, 아카데미극장을 모체로하고 이정원, 도인준을 주축으로 해서, 산하에 극장을 다수 소유한, 그야말로 삼위일체인 흥행회사이다. 1968년의 중요업적은 방화 212편 중, 대한영화배의 배급분 80편 가량을 제외한 120편 가량을 단매로 사서 배급한, 가장 우수한 흥행회사이다. 언제나 50편의 제고가 있고 약 1억의 작품값이 언제든지 유출되고 있는 실정이다. 협동에 매매계약이 성립된 영화에 동아에 개봉할 수 있는 것이 특징이다.

▪ 대한영화배급 주식회사(대표 유재훈)

극명공사(폐업)와 함께 오랜 전통을 가진 흥행체계를 갖춘 회사이다. 유재훈의 개인회사와 비슷한 주식회사로, 70연편의 서울주변의 배급을 할 뿐아니라, 산하에 2번관 6관을 통괄하고 있어 협동과 쌍벽이다. <미워도 다시 한번> 등의 히트작품을 사서 흥수를 올리는가하면, 제작부문에 간접으로 손을 뻗히고 (대양) 중앙영화배급공사에도 이사로서 손을 대고 있어, 흥행업계에서의 존재는 매우 무겁다.

▪ 중앙영화배급공사(대표 진항범)

연재흠, 유재훈, 진항범 등이 이사로 결속된 회사로서 캐치프레이즈는 가까운 이웃에서 값싼 입장료로써 교통을 완화하는 가운데 개봉영화를 보자는 1석2조의 관객증가 운동에 박차를 가하고 있다. 2번관으로써 개봉을 하느라니 개봉관측의 잡음도 없지 않으나 흥

61) 김완배, 2002. 10. 31

62) “흥행회사의 흥수”, 위의 글, pp.203-206.

행성적은 우수. 편당 7만명의 평균동원의 기록을 세우고 있다. 극장주를 이사로 맞아 변동을 막는 길이 되어 있으며, 전도는 몹시 밝다. 부금을 제작자에게 현찰로 직불하는 영업 방침이다.

<표 12> 배급체계도 (서울)

중앙영화 (60원)	동일	3번관 (60원)	불광	4번관 (50원)	은좌
	동대문		종암		동원
	코리아		봉래		대영
	뉴서울		신양		대제
	용산		성도		성일
	서울		자유		문화
대한영화 (90-75원)	시대		미아리		천호
	천일		동보		철우
	화양		동화		
	성남		신영		
협동흥업 (90-75원)	연흥		성동		
	오스카		우신		
	한일		답십리		
	동양		초동		
	남대문		양지		
	영보		동도		
	대지		노량진		

「영화배급업」⁶³⁾

대원영화주식회사

설립: 1972/ 사장: 유상식

서울시내 재개봉관 및 번두리극장의 영화수요 공급의 원활을 기하고자 각 극장 대표 5명이 발기하여 서울번방 지역의 영화배급업무의 일익을 담당, 3년여에 걸쳐 방화 약 180여 편과 외화 20여 편을 서울재개봉관 및 번방전역에 걸쳐 각 극장에 배급하고 있다.

- 체인, 재개봉관 : 동일, 동대문, 경원, 동양

63) 영화백과 제1호, p.84.

- 산하자매관 : 대지, 동대문, 화양, 성도, 은좌, 양지, 미아리, 대성, 한도, 이문

그러나 5개관에서 동시 개봉하면서 극장당 관객수가 감소하였고 이에 따라 작품순환 주기가 짧아져 작품을 지속적으로 공급하기 어려웠다. 또한 제작사와 극장이 공동 부담하던 선전비를 실질적으로 단독으로 집행하면서 채산성이 떨어진 것도 주요한 원인으로 보인다.

주목할 만한 일로는, 80년대 말 홍콩느와르의 붐을 일으킨 시발점이 서울변두리 개봉을 통해서였다는 점이다. <영웅본색>은 효자필름이 수입하여 직접 대지, 화양, 영등포 극장 등에서 지역개봉을 했다. <첩혈쌍웅> 등 이후의 홍콩느와르 영화도 마찬가지로 방식을 취했다. 이 영화들은 변두리 개봉을 통해 인기를 얻고 이후 90년대에 이르면 서울 중심 개봉관에 입성하여 '홍콩느와르' 관객층을 형성하는 현상을 일으키기도 했다.

서울지역 개봉관 중심 체계는 80년대까지 계속되었다. 90년대에는 서울변두리 지역의 독자적 생명은 끝이 났다. 90년대 초에 기존의 개봉관과 서울 변두리 5-6관, 시네하우스 등이 동시 개봉하는 체제가 형성되면서 개봉관과 재개봉관의 구분이 없어졌고 변두리 상권의 의미가 없어지기 시작했다.

나. 부산 경남

부산 경남권은 한국전쟁기에는 전체 시장의 2/3를 차지했으나 서울 수복 후 점차 지방의 한 영역으로 자리를 잡아갔다. 이 지역의 배급은 부산과 경남지역 두 갈래로 형성되었다. 프린트가 배정되는 순서는 부산개봉관(부산, 제일, 국도) → 마산 → 진주 → 부산 2변관 → 울산 → 진해 → 기타 단매 지역 순이었다.

지역 배급사 수익은 부산 개봉관 수입과 지역 내 단매 금액의 총액이었다. 이를테면, 서울 변두리 전체가 서울 개봉관의 60%규모였던 것처럼, 부산 개봉관과 기타 부산 및 경남지역의 매출총액은 거의 비슷했다.

한갑진은 60년대 초까지 부산지역 배급업에 종사하다가 제작업으로 진출한 경우이다. 그에 따르면, 지역 내에서 '우라' 등의 방식을 통해 관리하는 곳은 마산(30%), 진주(20%), 진해(10%), 울산(20%) 지역으로, 이 곳이 개봉관을 제외한 배급사 매출의 80%를 차지했다. 나머지 단매극장이 지역 배급사의 전체 매출에서 차지하는 비중은 20%에 불과했다는 말이다.

이 지역도 극장주가 배급업을 겸한 경우가 많아 부산 개봉관을 끼고 배급라인이 구성되었다. 명보영화(부산극장), 삼화영화사(제일극장)등이 대표적인 경우이다.

부산경남지구⁶⁴⁾

▪ 명보영화(대표 김활경)

부산극장을 주축으로 해서 조직된 흥행회사이다. 부산시 한국영화 배급협회장을 겸임한 김활경씨가 오랜 전가의 보도를 휘둘러 연 흥행기록은 최고 절정에 이르렀다. 부산지구는 하반관이 많아 유리한데, 금상첨화로 부산극장에서 상영한 영화는 명보영화사에서 단매한 영화가 대부분이다. 재고가 언제나 4, 50편씩 밀려 돌아가니 그의 흥수는 2, 3년 이래 변함이 없다. 서울사무장은 이동수씨가 애쓴다.

▪ 삼화영화사(대표 김 청)

제일극장을 모체로해서 탄생된 배급회사로써, 연 50편 가량의 영화를 제일극장에서 상영한 후 배급하고 있다. 정동에 서울사무소를 두고 제작자와의 절충, 매매, 프린트의 인수도를 하고 있는데, 책임자는 김병준이다. 부산의 2번관 이하의 상영관수가 많이 5, 6년 채 좋은 흥수를 올리고 있다.

▪ 동양영화사(대표 김명수)

고인인 윤병구씨와 회장 김인득씨, 김명수씨의 창립으로, 서울의 대영(중앙극장)과 유대를 지니고 있으며, 한때는 충남북, 호남 등 전국적인 배급망을 기도한 적도 있었다. 현재도 호남에는 주식기씨가 영업을 하고 있다. 서울의 책임자는 이재수와 서림씨가 맡고 있다.

이외에도 현대극장을 중심한 서울 신흥기업(세한기업의 전신으로 책임자는 국괘남)과 새로히 발족한 보림극장의 서울 권사장이 한정열씨를 서울에 두어 연 약 30편 가량의 영화를 매수 상영하고 있다. 그런데 부산지구가 전국에서 제일 흥행성적이 우수한 곳으로 알려져 있다.

다. 경기 강원

60년대 중반까지 서울의 제일극장을 근거지로 했던 삼화영화사가 경강지역에 영향력을 가졌으며, 60년대 말에서 70년대 말 이후에는 7개 배급업자들의 연합체인 합동영화사가 전체 배

64) “흥행회사의 흥수”, 위의 글, pp.203-204.

급의 90%를 차지하였다.⁶⁵⁾ 70년대 초까지는 작은 극장에 단매하는 방식이 많았다. 그러나 70년 이후에는 수도권 위성도시 발달과 강력한 배급업자의 출현으로 시장규모가 상당히 커졌던 상권이다.

이태원이 경강지역 배급업에 진출한 74년 이후에는 지역 내 직배지역을 넓혀 80년대 초반에는 14개 지역을 직접 관리했다. 경강지역은 75년 이후 지역 내 배급체계가 가장 강력했던 곳이다. 지역개봉 극장이 확대되었고 대부분 지역 내 직배체제로 가면서 상권이 확대되었던 것이다. 육림, 우림, 경강 등 3개 배급업체는 시장 비중을 각각 50%, 25%, 25%로 삼분하여 점유하고 있었다. 이에 따라 20개 제작사와의 주거래 관계도 나누어 형성되어 있었다.⁶⁶⁾

83년 초를 기준으로 '부 흥행'(대우씨)을 부치는 지역 내 직배지역은 인천, 수원, 의정부, 성남, 안양, 평택, 동두천, 춘천, 원주, 강릉, 속초, 주문진 등이었고, 이외의 3. 40개 지역은 단매하였다.⁶⁷⁾ 직배를 제외한 나머지 3,40개 지역의 시장비중은 10% 안팎에 불과했다.⁶⁸⁾ 즉 지역배급사 매출의 대부분은 직접 관리되는 체제였다.

경기·강원지구⁶⁹⁾

■ 삼화영화사(회장 박원석, 대표 박종식)

오랜 역사는 아니지만, 약 3년이 되었고, 창설자는 박원석, 현재는 회장으로 있으면서 한국예술의 자매회사이다. 1968년도 약 70% 150편 가량을 소화했는데, 한때 충남·북까지를 흥행에 손을 뻗힌적도 있다.

■ 경강산업 주식회사

세한에 복무하던 김경하상무와, 오랫동안 경강에 뿌리박은 홍석준씨가 이재호씨를 모셔 트리오로 구성한 경기 강원 중심인 흥행사이다. 백전노장인 상무진이 틀이 잡혀 영업에 극히 희망적이나, 조직이 일천해서 아직 미지수이다.

■ 명덕물산 주식회사(대표 김태수)

차태진, 주동진 등 제협의 중심인물들을 주주로해서 경강지구와 충남·북 일대를 흥행

65) 진향범 인터뷰, 2002. 10. 31

66) 이태원 인터뷰, 2002. 10. 17.

67) 이태원 인터뷰, 2002. 10. 17

68) 조만현 인터뷰, 2002. 10. 25

69) "흥행회사의 흥수", 위의 글, pp.203-204.

지역으로 삼고 있는데 아직 업적은 미지수이나 극히 희망적이다. 또한 신필림의 작품을 경기, 강원지구에 배급하는 한진이 있는데(대표 김태영) 그리 영업이 활발히 안되고 있는 실정이며, 또한 충남북일대를 중심한 제일영화사(대표 육용수)와 김창엽 또한 대영 등이 주로 움직이나, 지역과 영화관수가 적어 커다란 성과를 이루기 어려운 실정이다.

라. 광주 호남

이 지역은 지역 상황이 그다지 큰 변화는 없었다. 가장 큰 특색이라면 60년대에 여자홍행사가 많았다는 점이다. 여걸로 불리던 이월금, 한정희 등이다. 이월금의 경우 중앙극장을 중심으로 배급업에 종사했다.

프린트가 도는 순서는 역시 상권 크기 대로였고, 시장규모는 광주 개봉관 20%, 전주 15%, 제주 15%, 목포, 여수, 순천, 군산, 이리(각 10%) 등으로 형성되어 있었다. 그러나 지역 배급업자에게 돌아오는 수익의 50%는 개봉관이었다.⁷⁰⁾ 그러니까 배급업자에게는 광주와 이외 지역의 비율이 거의 비슷했다고 보면 된다. 우리의 산출 예를 보면, 전주는 광주의 20%, 제주는 광주의 8%, 순천, 목포, 이리, 군산은 광주의 6-8% 정도의 비율로 산정되었다.⁷¹⁾ 70년대 후반부터는 부 흥행을 부치는 지역이 많아졌다. 광주가 배급사:극장이 5:5라면, 전주는 4:6 최하 3:7 까지 이루어져 있었다. 지방은 국산영화와 외화의 부율차이가 거의 없었다.⁷²⁾

50년대 말부터 제주 아카데미 극장을 운영하며 불이무역 제주지사 역할을 했던 정룡사는 70년대 초에 중앙홍행 설립하여 동아수출, 태흥(80년대 이후), 삼영, 현진, 화풍, 한림, 세경 등 8-10개 제작사와 거래하여 70년대 후반에서 80년대 초에는 호남 지역의 40-70%를 점했다고 한다. 이외에는 무등극장 (오건수) 우진, 국제, 동아홍행과 거래하며 30% 정도를, 광신이 우성, 연방과 거래하며 10% 정도의 시장을 각각 점했다.

70) 정룡사 인터뷰, 2002. 11. 27

71) 정룡사 인터뷰, 2002. 11. 27

72) 김일수 인터뷰, 2002, 10. 10

호남지구⁷³⁾

■ 구월영화사(대표 이월금)

서예가를 부군으로 모신 이월금 여사가 주재하는 흥행회사인데, 중앙극장을 경영하는 관계로 발언이 강하다. 병풍과 사취계로써 제작자들에 화제가 되는 회사이기는 하나, 책임은 제작자들에게 있다. 유재기, 한정희와 3파전을 벌이고 있으나, 직영극장이 있어 유리하다. 1968년은 호남의 한해로 영향을 받아 약간 저조했다.

유재기씨는 신필름 외에 10여년간 흥행업을 해와 기반이 확고하다. 교원출신의 양심적인 업자로서 정평을 지니고 있어, 광주극장을 주축으로 해서 수작과 흥행적인 영화를 선택하는 예견을 지니고 있다.

한정희, 박백규의 뚜엘 부부가 경영하는 현대극장 중심인 흥행사가 또한 호남지구에 선 뿌리를 깊이 박고 있는데, 이 트리오가 호남에선 약 50편의 작품을 소화했고, 그 나머지는 기타 다수가 소모한 셈이다.

마. 대구 경북

대구 경북 지역은 전체의 8%정도를 차지했던 상권이며 큰 변화가 없이 진행되었다. 포항, 구미, 경주, 안동, 김천 등 다섯 곳이 주요한 지역이었다.⁷⁴⁾ 포항 20%, 경주 8%, 김천 7%, 안동 12% 예천 7% 영주 7% 영천 7% 정도의 규모를 차지하고 있었다. 프린트 개봉 순서는 사례마다 차이는 있지만 대구 개봉관 → 포항 → 경주 → 안동 → 김천, 대구 2, 3번관 → 기타 먼 소재지 극장 순이었다.⁷⁵⁾ 이 지역 역시 7, 80년대를 지나면서 단매극장을 줄어두고 부 흥행을 붙이는 지역이 많았다.

전택기는 경북 7개 지역 극장연합 지방극장 연락소가 일종의 카르텔로 형성되어 있어 배급사를 상대로 극장 중심의 영업방식을 구사했다고 한다. 지역 극장지배인 협의회를 구성하여 단매가 결정하고 배급사 상대로 영업하는 방식을 사용했다.

특색이 있다면, 다른 지역보다 아시아극장, 아카데미, 한일극장 등이 주 개봉관 중심으로 짜여진 배급체계가 강했다는 점이다. 대표적인 지역영화사로는 67년 이후 외화의 60%를 배급했던 삼성영화사, 예술영화사 지사(이원학), 신필름 지사 등이 있었다. 일이영화사(이우영), 한

73) “흥행회사의 흥수”, 위의 글, p.203-204.

74) 안갑수 인터뷰, 2003. 9. 14

75) 전택기 인터뷰, 2003. 1. 30

국영화는 이원학, 아카데미 영화사(안갑수)가 대표적일 것이다.

대구지구⁷⁶⁾

대구는 부산지구와는 달라 개봉관에서 부산의 명보, 삼화, 대영과 같이 직접 나서서 서울에서 제작되는 영화를 매수 상영하는 흥행회사는 거의 없고, 흥행업자가 개별적으로 개봉관을 거점으로 해서 흥행을 하고 있는 실정이다. 이원학씨가 대구의 아세아극장을 주체로 해서 활발하고, 황천석씨(협동영화사)가 방·외화를 겹쳐서 활발히 움직이고 있는데, 서울에 심상무를 두어 영업을 관장하고 있다.

삼화영화사의 김병준씨 외에 구동수씨가 약 10년전부터 꾸준히 하고 있는가하면, 국제극장을 거점으로한 유전무의 활약도 크다.

바. 충청

지방 상권 중 가장 적은 규모였고 부침이 많은 지역이었다. 시장 전반을 이끌었던 대규모 배급사가 없는 것도 이런 특성 때문이었을 것이다. 중앙극장을 임대운영하면서 배급했던 송성기가 40% 규모의 시장을 가지고 있었다.

76) “흥행회사의 흥수”, 위의 글, pp.203-204.

V. 직접배급 형태

가. 초기 사례

수십 년 간의 간접배급 체계 에서도 부분적인 직배시도가 있었다. 시기를 거슬러 올라가 보면, 첫 번째는 일제시기에 이루어졌다. 43년 일제의 식민지 통치정책에 따라 설립된 사단법인 조선영화배급사는 제국주의 정책을 선전하기 위한 수단으로 전국에 영화를 배급하였다. 두 번째는 미군정기인 49년부터 한국전쟁이 발발하기 전까지 중앙영화 배급사(CMPC)를 들 수 있다.

이 밖에도 한갑진은 50년대 말에도 임화수의 한국예술영화사가 반공예술단을 통해 전국배급을 했다고 한다. 59년에서 4.19혁명이 일어나기까지의 짧은 기간이었다. 이 사례들은 영화산업의 자율적인 요구에 의해서가 아니라 강압적 통제 수단의 일종이었다.

나. 한국영화수출업자협회

상술했듯이, 6, 70년대 외화 배급사들이 지사를 설치하여 직접배급 했던 사례가 있다. 그러나 이와 달리 한 지역을 대상으로 직배를 시도한 사례가 서울변두리 지역에서 2번관을 중심으로 있었다. 역시 외화배급 사례이긴 하지만, 71년 외화수출업자들의 연합으로 서울변두리 지역의 직배를 시도했다. 이것이 가능했던 것은 62년 제작/수입 일원화 정책이 70년 3차 개정영화법에서 일시적으로 분리되었기 때문이었다. 다시 외화수입업이 합법화되자 71년 한국영화수출업자협회를 만들어 직접배급을 통해 외화의 흥행수입을 직접 관리하고자 했던 것이다.

한국영화수출업자협회(회장 서종호)는 62년 1월 20일 영화법 제정공포로 영화수입자격을 방화제작자들에게 박탈 당한지 만 9년만인 70년 8월 6일 영화법 제정공포로 그 자격을 회복하고 영화법 제 9조에 의해 영화진흥조합 구성단위 협회의 하나로 71년 1월 23일 협회를 창립 발족했다.

협회 회원들은 진흥조합 출자금 2천만원(1천만원은 12월 말까지 납부)을 납부했고, 외화수입쿼터 배정 때 마다 편당 540만원의 진흥기금을 납부하고 있는 것이다. 그러나 외화수입업도 이제는 사양길이어서 출자금이 어려운 실정이다. 창립당시 12개사에서 현재

18개사로 늘었으나, 외회수입편수는 연간 50~60편, 고정배분한다면 각 사당 2~3편이므로 회사의 현상유지도 어려운 실정.중략.....

영화수출업자이자 협회에서는 회원의 수익을 위한 사업으로 재개봉권 직배를 시행해 오고 있는데 잘 되어가고 있는 모양. 지난 5월부터 해오고 있는 이 직배는 전국 배급일원화에 앞서 실험적으로 해 본 것인데 성과가 있다는 것. 즉 중간배급업자의 착취를 없애 직영함으로써 회원사에게 많은 이점을 주고 있다. 예로 수입추천된 작품에는 편당 2백만원의 전도금을 주어 L/C 개설에 도움을 준다는 것이며, 흥행을 직접 관리하기 때문에 실질적인 흥행수입을 거둘 수 있다. 현재 5월부터 10월말까지의 직배실적은 배급이 끝난 작품이 13편. 전도금 지출 작품 9편, 전도금 지출 확정된 작품 11편으로 총 33편이 직배되었다....한 업자는 한 작품당 단매가격으로 6백만원을 받을 수 있었는데 직배결과 3백만원 흥행수입으로 손해를 봤지만 또 한 작품은 8백만원의 수입을 거두어 단매를 했다면 손해를 볼 뻔했다고 하며 환영의 뜻을 표시.⁷⁷⁾

그러나 이 시도는 오래가지 못했다. 유신 이후 73년 4차 개정영화법은 다시 제작/수입을 일원화하였고 이에따라 수출입업자협회는 자연 해산되었다.

다. 한국영화배급협회

4차 개정영화법은 영화진흥공사와 영화배급협회를 설립하여 한국영화 제작을 지원하고 배급질서를 일원화하려고 했다. 전국 6개 지역에 지사를 설치하여 전국적 배급을 시도했다. 이를 테면 관이 주도하여 전국적 직접배급체계를 시도했던 것이다. 한국영화 배급협회는 유신의 통제 이데올로기를 반영한 기구였다.

영화배급협회의 기능을 현실적 여건에 맞도록 개선하여 배급기능, 공연질서확립기능 등을 집중적으로 수행토록 한다.

1. 협회운동을 총회중심에서 이사회 중심으로 개편하여 업무처리의 능률을 기한다.
2. 영화의 배급은 협회의 자주적 능력 하에 현실적 여건을 감안하여 다음과 같이 운영한다.

77) “극심한 흥행부진으로 진통”, 근대영화 1971년 12월호, p.28.

- 협회는 직배지역을 전국적으로 확대 실시한다.
 - 중간단매업자의 존재를 사실상 인정하고 협회는 영화업자와 중간단매업자 소유영화를 자주적으로 배급한다.
3. 협회의 소유경비는 영화업자, 공연장 경영자, 중간단매업자의 이용도에 따라 분담한다.
 4. 영화배급협회의 기능을 능률화하고, 예산을 절약하기 위하여 기구 및 업무 분장을 합리적으로 조정한다.⁷⁸⁾

영화배급협회

1973년 2월 영화업계의 신질서를 확립하기 위해, 영화법 개정으로 영화 배급협회가 특별법인체로 새로 창립됐다.

협회의 사무소는 서울특별시에 두고 지부사무소는 서울특별시, 부산직할시, 경남, 경북, 충남북, 전남북의 7개 극장협회에 둔다.⁷⁹⁾

한국영화배급협회는 73년 창립되어 85년까지 지속되었다. 그러나 12년에 걸친 기간 동안 이 협회는 유명무실한 기구에 불과했다. 제작자와 지방 배급업자의 반대에 부딪쳐 시작도 제대로 해보지 못하고 단지 배급을 확인하는 ‘노란딱지’를 발급하는 또 하나의 행정체제로 끝나고 만 것이다. 배급체계를 일원화하려고 했던 시도가 유신시대의 행정력으로도 이루어지지 않은 것은 제작자의 강력한 저항이 있었기 때문이다.

우선, 제작자의 입장에서는 지역에서 올라오는 전도금 및 단매자금을 전혀 받을 수 없었다. 이것은 제작자에게 90% 이상의 제작자본이 고갈되었다는 의미이다. 당시의 배급체계는 단순한 유통구조가 아니었기 때문에 이를 대체하는 투자구조도 함께 모색해야 했으나 산업논리로 형성된 질서를 완전히 해결할 수 있을 리가 없다.

둘째, 전국 직배체계가 이루어진다는 것은 지방 배급업이 불법화된다는 의미이기 때문에 지방배급업자의 저항은 당연했다. 그러나 지역 극장주들은 대부분 배급업을 겸했고, 오히려 극장운영을 위해 배급을 시작했다고 봐도 과언이 아니다. 따라서 지역의 저항이란 그다지 큰 것이 아니었다. 지역에서는 오히려 관망하는 자세를 유지했다. 배급협회에서 안정적으로 영화를 배급한다면, 논리적으로 극장주들에게는 제작사를 상대로 자기 개봉관에 흥행성 있는 영화를 걸기 위해 영업을 해야 하는 고충을 덜어주는 일이었다.

78) 「1975년도 영화시책」 中 ‘12. 영화배급협회 운영’ 영화백과 제1호, p.60.

79) “한국영화배급협회”, 영화백과 제 1호, p.188.

따라서 배급협회가 실패한 가장 큰 이유는, 제작자본화 되어 있던 제작사와 지역 배급사의 먹이사슬을 끊어낸다는 의미였기 때문이다. 이는 곧 김태수의 견해대로, 자본이 뒷받침되지 않는 행정력으로만 유통질서를 구축하려 했던 것이나 다름없었다. 제작사는 강력하게 배급협회의 일원화 정책에 반대했고 배급협회는 이 저항을 이길 수 없었다. 이는 역으로 간접배급질서가 제작자본의 투자처로서 얼마나 큰 의미였는지를 확인할 수 있는 맥락이다.

결국 영화산업의 자율적 기능에 의한 직배 사례는 60년대 세기상사 등에서 안정적인 자본을 바탕으로 운영되었던 사례에서 일부 나타났을 뿐이다. 국내에서 본격적인 직접배급은 UIP 직배 이후의 일이다. UIP는 다른 미국 직배사들과 달리 상륙 초기부터 자체적인 배급망을 갖고 추고자 했고, 결국 2001년 9월 이후 완전한 전국 직배를 실시하였다.

VI. 배급구조의 변화

1999년 UIP가 완전한 전국 직배를 실현하기 전까지 40년간을 지역별 간접배급 구조가 유지된 시기로 볼 수 있다. 그러니까 85년 제작자유화, 수입/제작 분리가 이루어진 이후에도 배급 체계와 지역 배급사의 성격에는 큰 변화가 없었다는 얘기가 된다. 93년 5대 메이저 직배사가 한국에 지사를 설치하고 95년 이후 시네마서비스, 일신창투, 삼성영상사업단의 전국배급이 실시되기 이전에는 국내에 전국적 배급망을 구축한 중앙 배급사가 없었다.

1988년 이후 UIP의 직배는 한국영화시장의 배급질서가 변하는 시발점이 되었다. 85년에서 88년까지 이루어진 제 1, 2차 한미영화협상은 할리우드 직배사의 국내 영업 허용에 대한 근거를 마련하였다. 이와 관련한 주요 내용으로는 ① 외국영화사 한국 내 지사 설치 허용, ② 외화 수입가격 상한선 및 수입쿼터제도 조기 철폐, ③ 86년 중 미국 측과 관세협약(재무부 소관) ④ 수입심의용 영화 필름 통관추천제 폐지(89.1.1), ⑤ 외국영화 수입(복사) 필름 별수 제한을 완화한다는 것을 주 내용으로 하고 있다.

이를 근거로 UIP에 이어 1988년 말 20세기 폭스, 89년 말 워너 브라더스, 90년 컬럼비아, 93년 디즈니(브에나비스타)에 이르기까지 5대 메이저 직배사가 한국지사를 설치하였다. 국내 영화계의 강력한 저항을 뚫고 1988년 <위험한 정사>가 신영극장을 비롯한 5개 지역 8개관에 상영되었고 90년 UIP의 <사랑과 영혼>이 서울극장에 개봉되면서 미국 직배영화의 안정적인 시장진입을 알렸다.

그러나 UIP를 비롯한 직배사들은 한국 내 배급구조를 구축하는데 있어서 진입장벽에 부딪쳐야 했다. UIP는 처음부터 국내의 배급 구조에 저항해 자체배급망을 구축했으나, 다른 직배사들은 기존의 지역별 간접배급 구조를 통해 영화를 배급하였다.⁸⁰⁾ 그 이유는 첫째, 지역별 진입장벽이 높아 영화관과 직거래 할 수 없었고, 둘째, 프린트 별 수 제한조치로 인해 동시개봉 할 수 있는 극장 수가 제한되어 있었기 때문이다. 외화의 프린트 별 수 제한조치는 89년 12벌을 시작으로 90-93년까지 매년 한 벌 씩 추가 허용되면서 94년 이후에는 완전 폐지되었다. 94년 이후부터 프린트 별 수 제한은 폐지되었고 이는 전국적 확대 개봉의 법적 근거가 되었다.

현재 주요 배급사의 실질적인 모태가 된 서울극장 중심의 '충무로 배급라인'은 미국 4개 직배사가 국내의 배급업자를 통한 배급대행의 길을 택하면서 형성되었다. 서울극장은 90년 이후 97년까지 20세기 폭스, 디즈니, 워너 브라더스사와 전속계약을 맺고 직배영화를 대행하였다. 이 직배사들은 서울극장 측에 배급 대행료로 작품 당 2천만 원을 지불하고, 종전에 극장과 부울에 따라 공동 부담하던 선전비 일체를 전담하였다.⁸¹⁾ 서울극장이 한국 내 배급을 책임지는 에이전

80) 영화인회의, 앞의 보고서

시의 역할을 했던 셈인데, 선전비 일체를 배급사가 부담한 것과 별도의 대행료를 지급한 것은 상당히 파격적인 조건이었다.

이를 통해 구성된 ‘충무로 배급라인’이라 불린 전국적 배급체계는 서울극장과 지역 배급사들의 느슨한 망을 총칭하게 되었다. 지역별로는 경강 중앙영배, 경남 부산흥업, 경북 대구시네마, 호남 무등영화사, 충청 대전영화사, 서울 변두리 시네아스트 등으로 구성되었다. 1970년대 말에 전반적인 위기를 겪고 몰락해가던 지역 배급사들은 흥행성 높은 직배영화를 배급하는 ‘충무로 배급라인’에 포함되면서 지역 메이저 배급사가 되었다. 이 라인은 96년 <투캅스 2>를 계기로 시네마서비스의 배급망으로 연결되었다.

그러나 현재의 배급체계에서 지역 배급사의 영향력과 역할은 상당한 차이가 있다. 제작사와 지역 배급사의 관계가 아니라 중앙 배급사와 지역 배급사가 맺는 관계를 통해 이루어지고 있으며, 간접배급 방식도 사전 일괄판매가 아니라 상영 후 정산하는 방식이다. 말 그대로 지역 내 배급을 담당하는 정도의 역할인 것이다. 지역 배급사의 역할이 달라진 것은 80년대 말 이후 비디오 시장이 형성되면서 대기업 자본이 영화계에 유입되면서 비롯되었다. 삼성, 대우, LG 등의 가전 3사는 비디오 소프트웨어를 확보하기 위해 비디오 판권구매를 통한 제작투자를 시작했다. 이후 90년대 대기업의 영상산업 진출과 제작투자가 이어지면서 지방의 배급라인을 통한 제작비 조달의 필요성이 사라지게 되었고 제작자본의 성격이 변화하면서 지역배급사의 역할도 달라지게 되었다.

따라서 과거의 제작/투자, 배급, 상영의 매개역할을 했던 것과는 그 역할이 상당히 축소되거나 제한되어 있다. 중앙 배급사는 지역별 주요 도시를 직접 관리하고 나머지 지역 배급을 전담하는 지역 배급사와 주거래 관계를 형성하고 있다. 지역 배급을 관리하고 일정 수수료를 분할 받는 관계인 것이다. <표 13>에서 각 배급사별 직배 지역과 간접배급 방식을 살펴보면 이점을 확인할 수 있다.

현재에도 간접배급 방식에는 수수료, 우라, 단매 세 가지가 있다. 이중 %로 표시된 수수료 방식은 Box Office를 기준으로 일정한 %의 수수료를 지역 배급사에 지불하는 방식이다. 또 개봉관의 %로 표기된 부분도 수수료 방식인 경우가 많다. 그러나 부산, 경남지역을 예로 들면, 부산 제 1관의 35%는 우라방식이지만 울산 개봉관의 50%는 수수료 방식이다. 전통적인 관점에서는 수수료와 우라로 구별되지만, 현재에는 모두 비교적 정확한 흥행실적이 나오기 때문에 직접 배급이나 다름없다. 중앙 배급사도 수수료 지역은 직배로 간주한다. 수수료 방식을 포함하면 A, I, J, K사가 전국 직배체제로 운영하고 있다고 볼 수 있다. B, G사의 경강지역을 비롯해 경북, 경남, 호남 일부 지역에 소규모 단매가 남아있음을 확인 할 수 있다.

81) 광정환 인터뷰. 2002. 10. 22

<표 13> 전국 직배지역 및 간접배급 현황

2003년 10월말 현재

지역	구분	A사	B사	C사	D사	E사	F사	G사	H사	I사	J사	K사
경강	대행사	-	프라임 (중앙영배)	서울필름	프라임 (중앙영배)	-	서울필름	스마트 (하나영화사)	서울필름	서울필름	서울필름	서울필름
	직배 지역	직배	인천 분당 부평 부천 일산 의정부 수원 성남 안양 평촌 광명 안산 구리 용인 시흥	거의 직배 인천 분당 부평 부천 일산 의정부 수원 성남 안양 평촌 광명 안산 구리 산본 이천 평택 춘천 원주 강릉	인천 분당 부평 부천 일산 의정부 수원 성남 안양 평촌	직배 (포천 속초 동해 제외)	직배 (포천 속초 동해 제외)	직배(포천 제외)	-	-	-	-
	간접 배급 방식	-	단매	-	분당 일산 인천 수원 안양의 25%	-	9%(멀티플렉 스 체인 제외)	단매	10%	10%	10%	10%(멀티플 렉스 인천 성남 분당 제외)
충청	대행사	-	대전영화사	대전영화사	대전영화사	선사흥업	대전영화사	다운타운	대전영화사	우리영화 사	서경영화	대전 영화당
	직배 지역	직배	대전 천안	대전 천안	대전 천안	대전 천안	대전 천안 청주	대전 청주 천안	대전 천안 청주	-	-	-
	간접 배급 방식	-	천안의 60%	천안의 30%	천안 개봉관의 60%	대전 개봉관의 40%	수수료대신 충주 이하 프린트 제공	충주 이하 단매	수수료대신 충주 이하 프린트 제공	10% (멀티플렉 스 제외)	10%(대전 아카데미 포함)	대전 5% 나머지 지역 10%
경북	대행사	-	대구시네마	대구시네마	대구 시네마	시네소프트	대구시네마	세창 필름	대구시네마	시네소프 트	대구시네마	대구영배
	직배 지역	직배	대구	대구	대구 구미	대구 포항 경주	대구	대구 포항 구미	대구	-	-	-
	간접배급 방식	-	대구 개봉관 의 35%	10%	구미 개봉관의 100%	대구 개봉관 의 35%	극장부금의 10%	경주 안동 단매	극장부금의 10%	10% (멀티플렉 스 체인 제외)	10% (대구 아카데미 포함)	대구 5% (멀티플렉스 제외) 나머지 지역 10%
경남	대행사	-	삼남영화사	삼남영화사	삼남영화사	삼남영화사	대양영화사	삼남영화사	대양영화사	제인필름	대양영화사	제인필름
	직배 지역	직배	부산 울산	부산 울산	부산 울산 창원	부산 울산 창원	부산	부산 마산 창원 울산	부산	-	-	-
	간접 배급 방식	-	부산 개봉관의 35%	10%	울산 개봉관의 50%	부산 개봉관(개봉 후 2주 동안 만)의 35%	울산 창원 마산 극장부금의 30%	김해 충무 등은 모두 단매(혹은 마산의 몇 %)	울산 창원 마산 극장부금의 30%	10% (멀티플렉 스 제외)	부산 10% 기타 지역 25% (창원 울산 롯데 제외)	부산 5% (멀티플렉스, 부산극장 제외) 나머지 지역 30%
전라	대행사	-	무등영화사	무등영화사	무등영화사	광주필름	삼영필름	신필름	삼광영화사	태경영화 사	태경영화사	태경영화사
	직배 지역	직배	광주 전주 제주	광주 전주	광주 전주 제주	광주 제주 전주 순천	광주 전주 제주	광주 전주 제주	광주 전주 제주	-	-	-
	간접 배급 방식	-	광주 개봉관 의 45%	광주 개봉관 의 70%	전주 개봉관의 60%	광주 개봉관 의 35%	익산 여수 순천 목포 극장부금의 30%	단매	익산 여수 순천 목포 극장부금의 30%	10% (멀티플렉 스 제외)	10% (롯데 제외)	광주 5% 나머지 지역 10%

그러나 현재의 전국 직배체계가 과거의 간접배급 체계를 완전히 대체하는 새로운 질서라고 볼 수는 없다. 점점 축소되고 그 역할이 달라지기는 했지만 지역 배급사의 유통망은 여전히 유효하다. <쉬리>와 <JSA>의 최다 흥행기록을 둘러싼 논쟁, 상존하는 배급사 집계 관객수에 대한 의구심은 지역 관객수를 어떤 방식으로 계산하느냐 하는 근본적인 문제가 해결되지 않았기 때문이다. 그러나 이에 대한 대안이 전국 완전직배일 수는 없다. 오히려 자연적인 배급관행과 변화를 동시에 인정하면서 관객수를 집계하여 시장구조의 투명성을 제고할 수 있는 통합전산망 체계를 구축하는 것이 관건일 것이다.

2000년 이후 ‘멀티스크린의 혁명’ ‘광역 개봉의 시대’를 제작비의 가파른 상승, 멀티플렉스의 증가, 300개 스크린 수를 넘나드는 광역 개봉, 매표 전산화 등의 변화는 ‘high risk high return’ 전략을 구사하는 금융자본의 성격을 반영하고 있다. 이에 따른 배급방식의 변화는 지방 자본에서 대기업과 금융자본으로 변화해 온 투자자본의 성격과도 일치한다. 순 제작비 100억 원을 넘나드는 블록버스터 영화와 평균 제작비 수준의 안정적인 흥행 장르 등의 양산은 확실히 한국영화산업 구조가 재편되어가고 있음을 보여준다. 그러나 이런 변화가 과거의 지역 배급 구조를 토대로 형성되었다는 점을 잊어서는 안 될 것이다.

참 고 문 헌

■ 연감, 총서류

동아연감 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 79

대한연감 52, 53, 55, 56, 57, 58

세계연감 55, 56, 57, 58, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 70, 71, 72, 73, 74, 76, 77

한국연감 52, 56, 57/58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78

합동연감 59, 60, 61, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78

영화백과 제1호, 영화백과 편찬위원회, 1975.

영화연예연감, 국제영화사, 1970.

한국연예연감, 성영문화사, 1962.

한국영화연감, 각 년호, 영화진흥공사

한국영화자료편람, 영화진흥공사, 1977.

한국영화총서, 영화진흥조합, 1972.

■ 단행본

전광희, 「1970년대 전반기의 사회구조와 사회정책의 변화」, 1970년대 전반기의 정치 사회 변동, 백산서당, 1999

■ 논문 및 보고서

김대호, 김은미, 김유정, “1990년대 한국영화산업에 대한 평가: 위기론에 대한 반론”, 『한국언론학보』, 43-2호, 1998

문화관광부, 한국영화 상영관의 변천과 발전방안, 2001

이현주, 「한국영화 유통산업의 구조, 행위, 성과에 관한 연구」, 이대 신방과 석사논문, 1995, p50

영화인회의, 『한국영화 배급시스템 연구』, 2003, pp.17-18.

이명원, 「영화유통구조의 실태와 배급개선책에 관한 연구」, 『영화연구논문집』, 영화진흥공

사, 1984, p.191.

조혜정, 「미군정기 영화정책에 관한 연구」, 중앙대 영화학과 박사학위논문, 1997, p.41.

한국방송공사, <한국방송사> 부록도표 1977, 한국방송학회 편

■ 잡지

신영화 54년. 11월, 12월, 57년 6월, 12월, 58년 3월, 5월

영화세계 55년 3월, 11월, 12월, 57년 2월~10월, 58년 6월, 59년 10월, 60년 6월, 11월

61년 3월, 8월, 11월, 62년 2~6월, 8월, 11월, 12월

별첨 1. 한국 흥행가 열전

다음은 1979년 3월부터 12월까지 총 8회에 걸쳐 「국제영화」에 연재된 “한국 흥행가 열전”을 옮긴 것이다. 한국영화의 흥행 역사와 흥행사들이 비교적 잘 정리되어 있어 자료로서의 가치가 높다고 판단하여 수록하였다.

한국 흥행가 열전 : 서울, 부산, 대구, 광주, 전주, 대전을 중심으로

한국의 흥행사 분포도를 보면 대도시를 중심으로 해서 8개 지구로 구분된다. 그들은 25년의 역사와 함께 문화의 전달자로 또는 영화의 공급자로서 국민정서에 끼친 영향은 지대하다고 보겠다. 그들의 운명은 영화와 함께 희락비애를 함께하는 영화인과 동일체이다. 대도시에서 산간벽지까지 문화의 전달자로서의 흥행사. 이들의 어제, 그리고 오늘을 엿어본다.

■ 프롤로그

흥행이란 말이 우리에게 들리는 어감은 그리 익숙치 않다. 일인들이 고요교(興行)라고 써왔는데 거기에다 고요교시(興行師)라고 전해왔다고 해방 전에 조영에 몸담고 있던 원로들은 이렇게 말한다. 그들은 그 당시 흥행에 몸담와있던 터로 김관수, 이재수, 이재영, 김영수 씨 등을 들 수 있다. 김관수 씨는 일본의 유명한 성악가 ‘후지하라 요시에’ 등을 국내에 초청 독창회 등을 연 국제적인 흥행사로 고(故) 평화신문사장 홍찬씨와 쌍벽을 이룬 국제통이었다.

1950년대에는 한국영화 제작자협회 회장으로 아세아 영화제 대표단장으로 이민자, 나애심, 조미령 등을 이끌고 일본에 갔다온 적도 있다. 이재수씨는 얼마전 중앙극장 사장과 전국극장 연합회 회장직을 은퇴했지만 그 당시 조영(朝映)에서는 <기미도보구(그대와 나)> <망루의결사대> 등을 제작 담당한 원로이다. 이재명씨 또한 50년대에 제작자협회장 외국영화 수입협회장 등을 지냈고 그 다시 조영 촬영소장을 지낸 원로이다. 김명수씨도 지금은 부산 태화극장의 대표자로 지방문화발전에 이익을 담당하고 있는데 그 당시에는 고(故) 김보철 씨와 함께 배급부에서 주요역할을 한 흥행사의 원로 격이다.

만주까지 일본에서 종단 흥행도 했었는데 평양지구의 배급실무자로는 현재 오퍼상을 하고 있는 박문운 씨가 있다. 그 원로들이 기자들에게 흥행사를 구연한 바에 의하면 고요교시라는 존칭이 아니라고 한다. 일인들은 존칭 아닌 직업에 ‘사’자를 부쳤으니 ‘고요교시’, ‘안마사’(안마하는 사람), 야마시 등이다. 야마시 광산의 덕대를 말하는데 산에서의 사기꾼이라는 어의이다.

지금은 거의 쓰이지 않지만 거리에서 행해지는 ‘미다바이’를 뜻한다. 고오교시는 한 두번에 승부를 가리는 가히 존칭 아닌 낱말인 듯 하다.

■ 오늘에 이은 흥행가

이러한 구습은 점차로 승화되어 기업으로의 기초가 확립된다. 50년대만 해도 하루아침에 울고 웃는 흥행의 기질이 짙었지만 70년대 후반부터는 이런 기미는 없어지고 노력여하에 따라 흥망이 좌우되는 시대로 점차 변천되어가고 있다. 부가가치세의 실시의 30%의 입장세는 오히려 10%로 격감되는 바람에 공연장이나 제작자 수입업자 흥행사들은 20%의 이윤이 부가되자 고마움을 느끼게 되었다. 이것이 하루아침에 흥하고 망하는 흥행사적 기질을 감소시켰지만, 또 하나의 이유는 외국영화의 관객이 늘어 평균 5, 6만 명에서 12, 3만 명으로 다시 17, 8만 명 선으로 상승하자 외화수입영업자가 지방관권대로 최고액을 증수하기 때문에 지방흥행사들은 이윤추구에 마이너스를 가져오게 되었다. 또 하나의 이유는 외화수입권이 올해에 30편으로 감소될 때 이런 경향은 더욱 현저해질 태세이다.

다른 또 하나의 이유는 지방에 지사 설치형식을 취하는 회사가 나타나고 서울에는 직배체인이 형성되어 경비지출이 적어져서 흥행업자의 수입이 점차 감소하게 되었다. 제 구실을 못하는 배급협회가 출범 5년 동안 흥행업자에게 결정적인 도움은 못 주는 절름발이 걸음을 걷고 있기 때문에 흥행계는 2인3각으로 마라톤을 하고 있는 실정이다.

한국흥행 30년사에 전국에 흩어져 있는 50여의 개인이나 회사의 공로는 과소평가할 수 없는 공로를 세웠는데 제작자에게나 수입업자에게는 자금을 지원하는 은행구실을 했고 지방의 벽촌에는 문화의 사절 노릇을 톡톡히 한 바 있다. 한가지 섭섭한 것은 그들에게 공연자 등록증을 영화법에서 개정되어 사업자 등록으로만 영업을 하고 있는 점이 안타깝다. 올해 영화진흥공사가 추진하는 한국영화 60주년 기념 행사에 전국의 흥행사를 몇 분이나 표창할런지는 두고보아야 할 흥미있는 일다. 이웃나라 이야기지만 일본에는 전국흥행연합회의 조직이 막강해서 흥행사 출신으로 참의원에 출마하면 몇 명의 당선은 무난한 사실이다. 한국에도 일찍이 60년 내에 필자가 ‘흥연’의 구성을 권유해서 영화법개정에 참여를 권했다가 인재난으로 구성을 못 보았지만 그 당시나 현재의 흥행관계자들의 경제적 구조는 막강해서 공연장 경영에 많이 진출하는 상태이다.

그러면 이 달부터 전국흥행사를 찾아 그들의 구조, 경제적 지방문제에 끼친 공로 등을 알아보기로 한다.

■ 유상식(대원 회장)

홍행사라기보다 소재별이라는 소문이다. 효사원이라는 해방이전부터의 정원수업자로 가로수 등 육림업으로 출발해 홍행은 그의 대원기업의 일부분이 되었다. 60년대 대원영화라는 배급 회사를 설립, 황두승 등 몇몇 대행사로 대표이사직을 맡기고 연방, 세경, 태창, 화천, 동아수출 등 7, 8개 사의 방, 외화를 서울지역의 재상연관과 변두리 극장까지의 배급업무를 맡아왔다. 7, 8개 사의 영화가 주축이었으나 태창, 화천 등은 라이벌 회사인 대한 영배와 넘나들었으며 세경 연맹 등이 주축의 배하사이고 동아수출 등은 유일무이한 자매사로 <소림사의 18동인> 등으로 돈을 벌게도 한 회사인데 <사망유희>부터는 직배체인인 서울배급소로 옮겨가는 바람에 영향이 컸다고 한다.

서울배급소라는 직배라인이 형성되어 동아홍행, 국제영화, 우성사, 동아수출 등이 서울의 2대 배급계열에서 3계열로 갈라져 나와 결정적인 치명상을 입었다고 할까. 제작사들이 거의 대원의 신세를 안긴 사람이 없을 정도로 제작수입에 영향된 바 크다. 요즈음은 3경이라는 영화사까지 설립허가신청을 하는가하면 대구의 관광호텔을 오픈하는 등 대원기업의 충수이다.

■ 박병원(경강영화사 전무)

이재철 등 세 사람이 모여서 소규모로 짬잘히 운영해 나가는 경기도와 강원도를 중심으로 하는 합자회사이다. 홍행에 동업이 어려운데 큰소리 한번 없이 융합되는 것은 홍행을 마스터한 융통성 있는 분들의 결합이기 때문이다. 이재철 상무 또한 젊은 홍행사로 장래가 촉망되는 홍행사로 영화를 보는 감식안과 지역적인 홍행조류에 민감하다. 자구책으로 경강지역에는 육림 10, 유한5, 경강5로 구분해서 상호 불가침이 약속되어 약속이 잘 지켜지고 있으며 우성사, 태창, 대양 등 비교적 돈벌 영화를 많이 수입 제작하는 회사를 지니고 있는데 2, 3년에 무협영화로 잔재미를 보았다고 한다. 서울의 위성도시를 지역구로 가지고 있어 프로대(영화값)를 최고로 받으려는 업자가 들먹거려 골치인데 요즈음은 업자가 또 나타나려고 하고 있어 그 억제에 3개 회사가 공동전선을 펼친다.

(연재 1, 『국제영화』 79년 3월호, pp.38-39.)

■ 김형중(서울 배급소 상무)

3년 전만 해도 서울의 백관은 '대한영배'와 '대원'영화 두 개사의 금광맥이었다. 여기에 반기를 들고 자구책을 강구해낸 것이 고 황영실(국제) 최상균(동아홍행 부사장) 김용덕(우성사 대표) 등과 2번관 이하의 실력자 연재흙 씨의 직계인 임경복 전무와 손을 잡고 제3세력인 '서울

배급소'를 창설했다.

여기에 실무를 겸한 실력자로 등장한 분이 김형중 상무이다. 그는 서울주변 1백관의 실무자와 경영주의 사생활까지 정통하고 있는 책임자이다. 취임까지는 두 계열에서의 시기와 질투, 방해가 잇달았지만은 지적이고 계수적인 김형중 씨는 지혜와 끈기로 난관을 돌파했다. 만 2년에 적재했던 재고 10억을 회전시켜 질식 상태에서 소생시켰다.

이 업적 하나만으로도 그의 흥행사적 기질과 업적은 빛난다. 인화와 미소 정책은 그의 유일무이한 무기이며 양을 끌고 독립을 요구한 현대의 간디이다.

■ 오권수(광주 영화사 대표)

젊은 나이에 흥행계에 투신, 호남지방에서 급성장을 하고 있는 오권수씨는 호남지방의 아성을 이루었던 이월금여사에 도전, 호남지방(전남북, 제주도) 흥행의 40%를 점하고 있다. 20개의 제작사 중 7, 8개사와 단골(?)관계에 있어 많은 재고를 갖고 있으나 극장이 없어 2편씩 동시에 개봉하는 편법으로 소화를 시켜야 하는 어려움 속에서도 신의로써 꾸준히 성장하고 있다. 아직 젊은 나이이기 때문에 패기로 밀어붙이는 등 박력 있는 활동성으로 지방문화발전에 일익을 담당하고 있다. 호남지방의 중심인 광주에는 4개 극장(무등, 아세아, 한일, 태평)과 전주에 피카디리, 중앙 등과 체인을 맺고 있어 극장 부족현상에도 불구하고 꾸준히 성장하고 있다.

■ 박재홍(대원영화 상무)

흥행가에 대학출신의 엘리트가 드물어 장래가 우려되는바 크다. 제작, 공연, 흥행의 3대 요소가 삼위일체 됨으로 해서 영화의 영원한 발전이 있기 때문이다. 젊은 흥행사 박재홍은 드물게 보는 인테리로서 '흥행은 운이 60%'라고 말하는 그는 <천도만리추>의 시한성 중국액션의 서울영화인구, 지역적인 관객의 집결, 상대성 극장의 상영물, 기후의 변화까지를 세밀히 과학적으로 분석하는 배분학을 전공하는 학도이다.

대학문을 나서자마자 흥행가로 뛰어들어 현재는 대원영화의 중추적인 핵심으로 유상식 회장의 신임이 두터웁단다. 그는 오늘도 <나바론2>의 출연자가 젊은 층에 어떻게 어필할까, 한국의 영화인구는 어느 정도 젊어지는가, 18세가 기준이라면 <오맨2>의 관객은 몇 살 정도가 관객의 중추를 이룰가를 사회학적 심리학적으로 분석한다.

■ 이재철

젊은 신진홍행사이다. 홍행사의 발자취는 그 지방의 문화기업의 전달자로서 산간벽촌까지 문화의 씨를 어느 정도 뿌렸는가가 그 공과를 측정하는 것이다. 경기도와 강원도 지방에는 3업자가 자구책으로 제작 및 수입업자(20개사)를 육림(한용수), 경강영화사(박병원의 2명), 유한영화사(유환춘) 등이 실권을 잡고 있다.

육림은 10개사, 경강이 5개사, 유한은 5개사로 전통과 경제적 실력을 감안하여 영역이 분배되었다. 이재철 씨가 주관하는 경강영화사는 우성사, 태창, 대양, 삼영 등 5개회사와 유대를 맺고 있는데 외화선정에도 발언권을 행사하여 홍행에도 성과를 거두고 있다.

홍행계 투신 15년의 경력으로 센스와 예리한 작품분석으로 주위에서 전자두뇌란 칭호를 받고 있는 이재철 씨. 그는 강원도 산간벽지에 뿌린 문화사적인 사절로 평가되기도 한다.

■ 방규식

홍행사 가운데 멋쟁이로 통한다. 여름이면 수영을 하러 송도로, 눈발이 비치는 겨울이면 용평 스키장에서 여가를 즐긴다. 그는 스키협회의 간부로서 활강, 회전실력이 프로급이란다. 이렇게 인생을 즐기면서도 가정과 영업에 등한하지 않는다. 그는 부산 지방의 사회의 변천사를 수학적으로 분석하고 있다. 60년대 60여 명의 프로듀서들이 난립했던 시절에 이미 4, 5편의 영화까지 제작했던 실력자이기도 하다. 그는 또 부산 K극장의 서울사무소장을 맡고 리바이벌에서 만화영화 제작까지 손을 대다가 요즘엔 '신한문예'에 자금을 투자하고 경영에까지 손을 뻗치고 있는 멋을 아는 홍행가이다.

(연재 2, 『국제영화』 79년 4월호, pp.70-71.)

■ 권용수

경북지구에서는 홍행에 석패했지만 지금까지 꾸준히 계속하는 권용수 씨. 그는 62년경 신필림 전성시대부터이니 홍행에만 무려 20년을 계속한 셈이다. H사의 영화를 2, 3년이래 4억 6천만 원(수 편)거래, 손해가 많아 2천만 원을 삭감해 달라는 것을 5백만 원을 감해준다고 버티자 그만두라고 거절한 정도이니 홍행적인 요소가 성격에서부터 잘 나타낸 씨라고 할 수가 있다.

태창, 세경, 삼영, 한진, 남아 등 약 10개 사의 영화를 경북지구에 배급하고 있으니 동 지구의 60% 이상을 배급하는 셈이다. 작년부터는 <토요일 밤의 열기>를 부산 홍행을 했으니 이제는 부산지구까지 진출하고 있다. 홍행사상 말썽이 많은 지구라고 일컫는 경북지구에서 변화 없이 20년 간을 꾸준히 배급해 오고 있는 것은 문화기업의 전달자로서 그만큼 공헌이 크다고 하

졌다. 서울사무소장 서창학씨의 긴밀한 관계로 상경하는 기회가 드물다. 국제극장(대구)까지 직접 경영하는 공연업자이다.

■ 황천석

본시 황천석 씨는 대구가 흥행의 본고장이었다. 20년 전부터 시작 채항(태창?)의 지사 등을 영위해오는 동안에 그만큼 세월이 흘렀다. 높은 언덕 깊은 골짜기를 몇 번이나 건너고 넘어 우여곡절을 겪는 동안에 어느 때는 활황을 띄웠고 한 대는 부진, 실의에 빠져 있을 때도 한두 차례가 아니었다. 뜻한바 있어 대구시의 흥행권에서 벗어나 대전으로 옮기고 그 지역은 집안되는 황석송 씨에게 독점토록 양보했다. 대구는 그 당시 김한경, 이원학, 권용수 씨 등의 라이벌이 많은 것도 하나의 이유가 될 것이다.

PD가 난립하던 시절 그들의 운명은 흥행사의 성패를 가늠한다. 대전 또한 전국시대와 같이 난립했고 큰 도시가 적어 충남북의 프린트 값이 제일 적은 곳이다. 사치를 모르고 근검절약으로 오늘의 성공을 가져온 것은 꾸준히 지속해 온 결과이다.

■ 이재수

작년도까지 전국극장연합회장, 서울시극장협회장, 영화배급협회 부회장, 중앙극장, 대표로 있다가 몸건장이 좋지 않아서 그만 두고 은퇴하였다. 영화계, 흥행계에 몸 담은지 31년만이 되는 셈이다.

해방 전 일인들이 영화사를 통합 조선영화(주) 하나로 강제로 뭉칠 때 조선영화 의정부 촬영소에서 아라이(新井)라는 이름으로 제작부장을 역임할 때 일본 본토의 영화인들과 <그대와 나> <망루의 결사대>를 진두 지휘한 분이다. 그 당시의 영화인으로는 불과 5, 6명이 남아있는 원로이다. 그후 중배 시절 신흥영화 등을 경영 <자이언트> 등 1백 편에 가까운 외국영화에 손을 댄 거물급 흥행가이다. 부산, 대전 등의 공연장을 두루 돌아 인맥과 작품계보를 연결하는 영화사적인 인물이다.

■ 이월금

서울의 충무로나 영화사에서 70kg의 거구의 여인을 가끔 대할 수 있다. 여류흥행사가 전국에 서너 사람 있지만 그 가운데서 제일 연륜이 깊어 한국영화의 발전과 함께 운명을 같이 해 울고 웃는 여류흥행사이다. 광주 중앙극장의 경영자로서 공연업을 겸하고 있는 만큼 유리한 비중을 차지한다. 흥행계 진출이 벌써 25년 젊음을 바쳤는데 이제는 할머니로 통한다.

젊은 PD 감독들의 연출스타일, 제작규모까지를 시나리오와 함께 검토하는 해안을 지니고 있어 중단할 것이냐 몇 달이 걸릴 것이냐를 정확히 점치기도 한다. 한국영화 근세사를 꿰뚫을 수 있는 산 사전으로 60주년을 기념하는 올해에는 마땅히 그 공로를 표창할 분이다. 한때 부도수표로 곤경도 겪었으나 재빨리 수습하는 용단성도 지니고 있으면서 근래에는 번 돈으로 사회사업에 쓰기도 한다.

■ 양성석

젊은 원로가 양성석 씨. 그는 52년이 출발이니 27년간을 제작자의 뒷바라지와 경강지구를 배급해 왔다. 밤에 누워서도 경기도, 강원도의 지리와 공연장을 머릿 속으로 훤히 그린다. 젊은 학도로 피난갔다 돌아오면서부터 정화세 씨가 <분홍신>으로 돈 벌던 이야기, 세기상사의 출범 이면 등 사람과 영화와 흥행의 성공 여부를 거의 꿰뚫도록 기억하니 30년의 흥행사가 머리에 있는 사전적인 존재이다.

원로 유환춘 씨와 1959년까지 일해왔다. 그동안 <가을의 여인> <벽오동 심은 뜻은> <후회 하지 않겠다> 등 30편의 영화를 제작할 때 기획을 도맡아했으니 흥행가 이전에 훌륭한 기획자이기도 하다. 지금은 지방에 극장도 가지고 있어 경제적으로 윤택해졌으니 후회는 없을 것이다. 말보다 실천을 앞세우는 과묵의 신사로 언제나 겸손하다.

■ 김병식

‘배급에는 기술이 필요하다. 영화의 성격, 지역적인 특수성, 계절적인 변화를 감안해야 한다’는 육림영화사의 김병식 상무의 오랜 경험에서 우러나오는 체험담이다.

수학이 발달되고 복합적인 경제가 발전했다고 해서 컴퓨터로도 분석해 내지 못하는 것이 흥행이다. 그래서 영화배급학이라는 학문이 없는가 보다.

약관 20대 후반에서 외길을 걸어 공연업 업무에서 잔뼈가 굵어지도록 육림을 육성하기에 보람을 느낀다는 씨. 대인관계에서 부드럽고 하는 말에 책임을 느끼며 또한 다정다감하다. 물욕을 탐내지 않아 20년에 육박하도록 동료들같이 지방극장하나 지니지 못했다. 가장 배급업무에 문제점을 많이 내포한 곳이 경강지구인데 지구 배급활동에 성공률이 많다. 영화시책에 민감해서 요즈음은 제작, 수입업자가 너무 뻑뻑하다는 씨의 말이다.

■ 김태환

부산에 유일무이한 흥행업자로 제일극장을 중심하는 업자이다. 태창, 남아, 국제영화흥업 등 10여 개사와 거래를 지속하는 가운데 때로는 2중 계약으로 곧잘 피해도 보고 보상도 받는 흥역도 가끔 치루는 것은 큰 나무가 바람을 많이 맞는다는 격일까.

서울의 영화업자들은 말하기를 10억은 벌었을 거라는 추측이지마는 그렇지 않다는 것이 소식통의 말이고, 하여간 서울 업자들의 부산 지구의 큰 젖줄인 것만은 틀림없다. 지금까지 상경의 기회가 적은 것은 기초가 굳건히 잡혔음을 뜻하며 지배인만 가끔 올려보내고 하는 것은 전국의 은행거래가 온라인으로 바뀌고 전화의 통화가 편리해진데 원인이리라.

외화의 수급가격이 높아져 서너 작품만 해도 4, 5억을 오르내리니 그 규모는 짐작이 간다. 서울업자들의 보급로로서 L/C를 열 때 계약금을 듬뿍 주어 활로를 타개해 준다는 그의 인물평. 50을 넘은 그는 언제나 냉정한 판단력을 구사한다.

(연재 3, 『국제영화』 79년 5월호, pp.58-59.)

■ 서울을 이웃집 드나들 듯, 한성 영화의 안종수 상무

우리의 속담에 복있는 며느리가 들어오면 집안이 흥한다는 말이있다. 다시 말해서 며느리를 맞아드린 날부터 그 집안이 흥하기도 하고 기울기도 한다는 뜻인데 부산의 한성영화사(대표 김태환)가 복있는 며느리를 맞아드렸다는 것이 서울 10여개회사(태창, 국제영화흥업, 화천, 세경 외) 사장들의 말이다. 그 주인공은 안종수 상무이다. 흰칠한 키에 알맞은 체중 얼굴에 비례하는 검은 테의 안경이 보는 사람으로 하여금 신뢰감을 준다. 어느 자리에서 그를 본 서울의 톱스타가 그와 춤 한번 출 기회를 만들어 달라고 졸라대서 큰 시련을 겪었다는 어느 회사의 사장의 말이고보면 그가 얼마나 좋은 인상의 소유자인가 하는 짐작이 간다.

영화의 정보에 정통해서 화천에서는 <셋세이지>와 <테스>를 그리고 국제흥업에서는 <하리케인>을 태창에서는 추석에 <만딩교>와 <특공대작전>의 수입과정이 어느 정도 진척되었는지를 낯낯이 세밀하게 두뇌에 새겨둔다. 그리고 그는 '흥행은 주먹구구식에서 탈피, 짧은 생각으로 과학화되어야한다'고 역설하는 엘리트이다. 신일, 해성 외에도 부산에 배급회사가 여럿이 있지만 남의 것을 덤치지 않고 내 것을 빼앗기지 않는 실리의 추구자이다. 부영과 일을 넘나들며 동보의 전무로서 중형무진 잘 구사해서 한편만이라도 절대로 손해를 보지않는 기업가이다. 오늘도 그는 수표장을 지니고 서울을 횡행한다.

■ 제작자에서 흥행가로 전향, 대작과 수작 남긴 도동환 사장

외국에서는 프로듀서라면 제작자로 통칭하지만 우리나라에서는 PD하면 허가 없이 제작하는 사람으로 어느때 부터인지 일컬어왔다. 이것은 영화사가 허가 등록제로 된 데에 원인하는데 이제도 음반계(레코드업)도 마찬가지이지만 그들은 양성화하고 영화는 음성적인 점이 다를 뿐이다. 대동기업의 사장인 도동환 씨도 출신은 PD출신이다. 김수용, 최현민, 조궁하 등 거장 감독들을 등용하여 10여 작품을 한국영화 60년사에 새겨놓은 제작자에서 흥행사로 전향했는데 영화시책은 그리하도록 변천해왔다. <정동대감> <시장> <정두고 가지마> <학사기행> <계모> <오복문> <아무리 미워도> <미행자> <오월생> <이상의 날개> <상해임시정부와 김구선생> <잇을수가 있을까> <미스李> 등이 그가 제작에 관여한 작품인데 문예물, 시대극 등 각종 '장르'의 인상에 남는 영화들이다.

코리아극장 부사장을 거쳐 현재는 대동기업의 사장으로 흥행과 지방흥행의 알선과 프로듀서를 하고 있다. 과묵하면서 매사에 신중하나 때로는 엉뚱한 흥행사 기질을 지니고 있어 대성할 수 있는 기업가적 소질이 풍부하다. 충무로에 소재한 그의 사무실은 전국의 흥행사가 드나든다.

■ 대구지역에서 흥행으로 잔뼈 굵어 제작자와 PD에 자금을 지원한 김한경 사장

한국영화 근세사는 지방흥행사와 밀착해 있다. 그들의 영향력은 어느 영화를 쉽게 끝내줄 수 있었고 2, 3년 끌리도록 지연시킬 수도 있는 막대한 영향력을 구사했다. PD는 물론 PD가 제작하는 영화의 감독의 선택권, 연기자의 등용에 흥행사들의 입김은 음성적으로 지대했다고 할 수 있다. 여기에 언급하려는 젊은 사업가 김한경 씨가 영향력을 구사했다는 것이 아니라 한때 그런 풍조가 제작계에 대두되었다는 말이다.

지금은 대구지방에 안갑수, 권용수, 황석송, 김한경, 김성찬 씨 등 대소의 흥행사 춘추시대를 방불케 하지만 한때는 대구지방(경북)을 김한경씨와 이원학씨가 독점해서 김한경씨가 60% 이상을 점거하던 황금시대가 있었다. 그래서 서울의 제작자 치고 그의 도움을 또는 지원을 안 받은 자 거의 없는 상태이었다. 영화시책의 영향을 받으며 흥행계에서 잔뼈가 굵은 김한경 씨는 서울의 제작사 과정을 속속히 아는 영화근세사의 사전적 인물로 오늘도 대구와 서울을 오르내린다.

■ 지방의 젓줄 노릇하는 지금은 연방의 어엿한 부사장 임은두

서울의 흥행가 하면 임은두 씨를 모르는 이 없고 그와 함께 임은두 연방 부사장은 지방 6개 지구의 30여 명에 달하는 흥행사를 모르는 이 없다. 누가 언제 왔다 언제 내려가고 필요하면 지방업자를 찾아 3, 4일간의 지방 출장을 가서 돌격하는 연방의 야전군사령관이기도 하다. 본시는 이민간 주동진 사장(연방)의 왼팔이었으나 회사를 후계자들에게 넘기고 간 지금은 최춘지 사장의 보좌역인 부사장으로 지방흥행의 핵심체이다.

흥행계 투신 25년 태창, 우성사 등을 거쳐 철새처럼 이동이 심한 영업의 위치에서 비교적 유리전선이 없는 착실한 원로의 한 분이다. 임 부사장의 장점은 수입외화의 평을 상대방 흥행사이거나 극장 관계자에게 침투시켜 설득하는데 특별한 화술을 지닌다. 이것은 오래인 공연업과 흥행의 체험에서 우러나오는 실례가 거의 차지한다. 인정미 있고 남의 말 앓고 후배나 직원을 아끼는 인간미가 투철하다. 이는 젊어서의 사회 체험이 그의 인생관에 끼친 영향이리라. 연방사의 발전과 도약을 위해 오늘도 그는 뛰면서 생각한다.

■ 매사에 치밀하고 빈틈없는 대한영배의 김병성 상무

대한영배의 중추적 역할을 하고 있는 김병성 상무는 '영화배급은 할수록 어렵습니다. 젊었을 때는 뱃심으로 밀고 갔는데 경험을 쌓고 보니 뱃심마저 부릴 수도 없다'고 전제하고 '예를 든다면 좋지 못한 작품을 어떻게 해서라도 좋은 날짜를 잡아야 하고 또 어떻게 해서라도 더 할 수 있게 하여 수입을 올려야 하기 때문에 더 어렵다'. 그래서 많은 연구가 필요하다고.

1966년 경기, 강원도 지역 배급사인 경동영화사에 입사, 오늘에 이르기까지 여러 배급사를 전전하면서 꾸준히 영화배급업무에 종사해 왔다. 한때 영화배급협회의 배급부장으로 있을 때 전국 직배를 처음 해본 경험도 있다.

(연재 4, 『국제영화』 79년 7월호, pp.68-69.)

■ 1년 중 3, 4개월을 해외서... 2대로 계승한 최상균 부사장

동아흥행과 허리우드극장, 국제극장의 부사장으로서 섭외의 거물급 흥행사이다. 국내보다도 오히려 국외에(일본과 홍콩) 친구가 많아 외화의 선정과 합작에 제1인자. 일찍 선친으로부터 국내 흥행과 외화선택을 배웠고 고대출신의 인기가수 김상희의 오빠로서 연예인 가족의 1가를 형성한다. 남달리 호탕해서 흥행과는 성격적으로 혼연일치가 되는 국제적인 프로듀서이다.

6개 지구로 구분되어 있는 국내의 흥행분포, 영화의 장르에 따르는 지방도시의 기호성 등을 하나 하나 검토하는 과학적인 분석을 내리는 컴퓨터적인 치밀한 두뇌의 소유자이기도. 고

황영실 사장, 임경복 전무 등 가장 절친했던 인사들의 작고에 인생무상을 느끼면서도 어느 영화로 한국사회에 도움이 될까를 언제나 머리에 두는 문화인의 긍지가 도사린다.

■ 경강지구의 베테랑, 기획과 흥행을 아는 강철휘 상무

민도하면 강철휘 씨를 연상하며, 강철휘하면 민도를 연상케하는 영화계의 흐름이다. 이는 그가 15, 6년 전부터 민도영화사라는 간판으로 군림해서 국세현 제협의 전무, 황두승 대원 사장 등과 수입 배급을 한데서 유래하는 모양이다.

25년 전 불이영화(이현수)에 입사해서 말단사원으로부터 체험을 쌓아 파라마운트 영업부장 등의 요직을 거쳐 이제는 머리로 백열을 발사하는 연륜을 지니고 있다. 자부를 얻어 멀지 않아 할아버지의 관사가 불꽃지마는 물욕의 결핍으로 큰돈은 모으지 못해 청렴지사로 통하고 있다. 연방영화사의 재건 땀 신임 최춘지 사장을 도와 굳건한 기초작업을 끝내고 3년 만에 퇴사했다. 부산극장, 대구의 한일극장, 연흥극장(영등포) 등을 지니고 있는 연재흥 사단의 영업상무로 취임, 연마된 기능을 발휘하고 있다. 부산, 대구의 초도 순시를 끝내고 온 그에게 기대되는 바 크다.

■ 25년의 연륜, 흥행사의 산증인 맹호출립의 한용수 사장

홍안에 미소를 잃지 않고 설득력있는 20년 경력의 흥행사가 한용수 사장이다. 육림하면 한 사장이 연상되고 한용수사장하면 육림을 말하는 것이 흥행가의 불문율의 율법이다. 크지 않은 키에 줄무늬의 양복이 언제나 잘 어울리는 데 나이트 클럽의 유명 밴드마스터와 같은 멋쟁이이다.

경기도 강원도 지구하면 눈감고 명상을 해도 극장의 수효와 위치를 머리로 기억하며 개봉만 끝나면 그 영화 1편에 얼마가 남고 얼마를 손해보는 것을 헤아리는 흥행사 중의 흥행사이다. 그를 에워싸고 있는 인사들이 경강지구에 뿌리가 박혀 배급협회가 많은 자금으로도 직배가 난항을 거듭하는 지역을 거뜬히 타개한다. 여유있는 제스처와 부드러운 말솜씨가 날이 갈수록 인기를 상승시킨다. 수입권이 적어 외형액을 다 받으려는 수입 제작업자들을 어떻게 요리하느냐가 한용수 사장에 기대되는 과제이다.

■ 한국흥행사의 대중(大宗) 서창학 소장

한국의 흥행사는 정리가 되어있지 않고 토막 잘리워져 있다. 이는 문헌으로 정리가 되어있지 않은데다 전공하는 전문가가 없기 때문이다. 하기가 영화사 그 본질조차도 두어 사람(노만, 이영일, 변인식)이 산발적으로 집필할 뿐 정리된 단행본은 변변한 것이 없다. 그러니 한국흥행

사에 무관심한 것도 무리는 아닐 것이다. 젊은 청춘을 불사른 흥행계의 산증인이 있으니 그가 바로 대구지역의 권용수 사장(국제극장)의 서울사무소장을 역임하고 있는 서창학 소장이다. 서창학 서울 사무소장은 해방 직후인 1945년부터 1950년까지 중앙영화시절까지도 낱낱이 꿰뚫는 사전적 존재이다. 외화와 방화를 흥행적으로 또는 작품적으로 예리하게 판단해서 제작자들의 제작자금, 수입외화의 L/C 기금을 조달해서 벌써 25년이란 세월이 흘러 이제는 50고개를 넘는다.

■ 대한영배의 기둥 김완배 부사장

한국에는 30년 동안 배급회사다운 회사체계가 없었다고 해도 과언은 아니다. 서울, 부산, 대구, 광주 등지에서 서너 사람씩 운집해서 개인들이 집결했다가는 헤어지고 헤어졌다가는 다시 뭉치는 이익 공동체로만의 되풀이였다고 할 것이다.

여기에 서울을 기점으로 해서 배급회사다운 회사체계를 정립한 것이 대한영배(대표 유재훈)와 대원영화이다. 여기에 이두경, 이종철 시대를 거쳐 주춧돌 노릇을 해서 회사를 반석 위에 기초를 세운 인물이 김완배 부사장이다.

20개회사의 짓줄(자금원) 노릇에 한국영화 발전사에 숨은 공로인이며 문화 기업으로서의 외화수입에 은행 구실을 했다고 해도 그의 공로를 깎아 내릴 사람은 없을 것이다. 숫자노름에 밝으나 스케일이 커서 어려운 실정을 잘 감안하는 다정다감한 일꾼이다. 그를 가리켜 흥행계의 3거성(트리오)이라고 하지마는 큰돈은 없는 대신 친구들이 많다는 정평이다.

■ 조영시대 배급의 제1인자 김명수 사장

한 가지의 직업이나 전공을 가지고 일생을 섭렵키란 매우 어려운 것이다. 더욱이 일제말기로부터 현재에 걸친 60대에 이르는 세대의 인사들은 직업의 편력이 더욱 심하다.

일제말기 전쟁을 야기한 그들은 영화도 통제해 의정부에 ‘조영’으로 하여금 강제로 일원화했다. 이 때의 주역이 이재명, 이재수, 김명수 씨 등 서너 사람으로서 지금까지 고군분투해서 한국영화 흥행사의 산 증인 노릇을 하고 있다. 부산을 근거로 경남 일원에 공연장을 여러 개 흡수해서 원로의 체면을 유지하고 있다.

서울서도 ‘한림’을 후원해 그의 동조를 얻고 있으며 멜로드라마의 거장 정소영의 연출스타일을 좋아한다고 한다. 60주년을 맞는 한국영화계는 김명수 사장 등 원로 공로인을 표창할 때가 온 것 같다.

(연재 5, 『국제영화』 79년 8월호, pp.54-55.)

■ 스카라극장을 정상급에 올린 20년의 근속자 이근철 영업부장

그가 영화에 전신 투입하기는 월남 직후인 30년 전이다. 친구들과 배급업을 영위하면서 세월을 낚다가 한 때는 외국영화를 직접 수입하면서 극장영업을 하기도 했다. 스카라에 입사한 것은 벌써 오래전 옛날 부속으로 화성물산에서 영화수입을 하던 때부터이다.

<대열차강도> 등 수십 편의 영화가 그의 명석한 두뇌로 수입되어 외국영화 수입 30년사에 한 페이지를 화려히 장식했다. 우왕좌왕하던 스카라를 130만명 동원의 정상급으로 올려놓고 <병태와 영자> <꽃순이> 등으로 25만 명씩 동원한 기록 수립자이다.

침묵으로 상대방의 말을 듣고 영화의 장르와 줄거리로 흥행성 검열의 저축 여부를 직시하는 고매한 지식을 가졌다. 세 딸을 모두 출가시킨 사위 부자로 계씨가 서강대 교수이며 극작가인 이근삼 씨.

■ 경리와 경영을 전공한 이론가 피카디리 이준구 영업부장

그는 기반이 흔들리지 않는 배경을 지니고 자신있게 외부와 접촉한다. 그의 말은 영화가에 서 보증수표로 통하고 있다.

그의 거래처는 삼영필림, 세경흥업, 우성사, 남아진흥 등이 중심체이었으나 수입권이 줄면서 폭넓게 2개사를 더욱 증가시킬 예정이라한다. 대학을 나온 후 경리로부터 출발, 지방업자와 교류하면서 배급을 밑에서부터 실제와 이론을 매치시키면서 익혔다. 그에게 산지식을 준 사람은 영화배급의 제1인자로 손꼽히는(지금은 이민가고 없는) 김○○상무였는데 그 밑에서 피카디리가 소유했던 외국영화 수입회사의 실무담당에 몸담아 있었다.

영업담당의 책임을 맡기는 10년전 그뒤로 세분의 사장을 모셨는데 현재의 이동익 대표이사와는 중형제간이다.

그가 영업을 담당하면서 계속 5, 6년 동안을 1위에 머물렀으며 문예진흥 기금의 다액 납부자로 여러차례 표창까지 받은 바 있다. 조직적인 두뇌 플레이에 정보 수집이 빠르고 언제나 공부하는 학도의 입장에서 일하는 겸손을 잃지 않는 신사이다.

■ 전국시대를 잘 헤쳐 나가는 지장(智將) 대한극장 지배인 강상남씨

그의 전공은 성대 약학과이다. 금테안경을 쓰고 약저울의 눈금을 들여다보면서 약봉지나 싸야할 분이 하루에 1만명을 입장시켜 1천만원을 벌어들이는 동양 최고의 대한극장 지배인이었다.

그의 동창이 화천의 김재웅 전무이며 상사 국종남 사장과 화천의 박종찬 사장이 연대동창

이니 아이러니컬한 엘리트들이다. 강상남 그의 형은 국회의원으로 지낸 전 해병대 사령관이니 그의 판따라 진출(실례)은 쌀의 뉘라고해서 그 가족들은 희소가치를 인정한다.

대한극장의 영업 방침은 아무나 와도 환영이라는 기독교에서 말하는 형평원칙을 세워 균등 분배를 하기 때문에 껍이나 서민적이라는 영화가의 중론이다.

회장, 사장, 전무 등 고위간부가 많아 사무상 좀 복잡성은 있으나 전국시대를 잘 헤쳐 나가는 지장(智將)이라는 것이 강상남 지배인의 중평이다.

돈을 모르는 서민성이어서 오징어와 소주 한 병이면 하루의 피로를 잊을 수 있는 낙천가. 흔히 화제가 되고 있는 극장의 뒷거래가 없는 곳으로 관객 제일주의에 영업방침을 둔다.

■ 사회학과 영화를 매치시켜 전자두뇌 단성사의 이용희 이사

핑크가 없고 예외가 없는 것이 이용희 영업이사의 원칙이며 단성사의 방침이다. <달마신공>의 남은 일자에 '최현 쇼'를 관객에 선사한다. 이처럼 치밀주도한 이이사의 계획은 <007 나를 사랑한 스파이>와 <겨울여자>를 60만명의 관객동원을 이루어 다른 곳이 어려운 만리장성을 구축해 영화홍행사의 사가에 한 페이지를 새로이 기록했다.

대학 출신의 엘리트인지라 주먹구구식이 아니라 사회 변천사와 연결시켜 에너지 쇼크 때는 청소년 취향의 <사랑이 머무는 곳에>를 맞대어 위기를 넘긴다.

사회학적으로 변화가 있는 우리는 영화의 기초 조류가 1년을 지속 못하기에 사회변천상에 따르는 대학생들의 기초 조류에 민감해야 하는 것이 영화기획가와 흥행사가 공동으로 연구하는 과제이다.

광고학에도 일가를 이루어 배급과 선전에 논문을 쓸 수 있는 유일무이한 한국적인 존재이다. 영화가의 1번지라는 캐치프레이스 활자만 깨알 같이 늘어놓는 전 근대적인 광고술수와는 판이하다.

■ 경영측과 하모니 이루는 삼위일체 국도의 안차수 지배인

그는 단국대학을 나온 후 신영극장에서부터 밑바닥 근무를 해온 일선의 맹장이다. 허술히 영화사의 영업 담당이 될 말 안될 말 늘어놓는 위장 전선에 현혹되지 않고 그대로 묵묵히 받아들이지만 그가 가고 난 후 한시간이면 국도극장의 입장에서 재검토를 가한다.

시나리오와 외국제 프레스리스트에서 얻은 기초조사정보, 사회에 끼치는 영향 국가적 차원에서 보는 기여도 국도극장에 미치는 기업경영에서 이루어지는 기여도에 답안이 성립되면 두 주주의 후계자인 안병석 전무와 이무규 상무에게 의견을 구신한다. 의견의 일치를 보면 상대방

대상자에게 통고한다.

여기서 타관과의 동시상영물과의 우려의 캡을 전제하는 것은 물론이다. 안차수 그는 상대와 시간관념, 약속된 사항의 이행은 100% 준수해서 인격적인 위치에서 상대방에게 존경을 받는다. 방외화의 편수가 줄어 가을부터는 연방, 세경 중점 주위에서 폭을 넓혀 2,3개사와 더 교류한다는 것이 안지배인의 플랜이다. 뒷거래설은 국도에게는 관련이 없는 낱말이 된다. (연재 6, 『국제영화』 79년 9월호, pp.66-67.)

■ 흥행가 위치 지켜온 금성영배의 김시욱 사장

사람들은 영화계를 지칭하여 이합집산이 빈번하다고 말한다. 왜냐하면 영화사나 배급회사의 전통이 약하고 여기에 종사하는 사람들의 매너가 정립되어 있지 않기 때문이라고 한다. 하지만 떠나면 철새처럼 옮겨오고 옮겨가는 것이 영화가의 생리이기도 하다. 그래서 영업책임자 또는 기획자들이 심하면 5, 6회를 안 옮긴 사람이 거의 없을 정도이다. 이런 판도에서 자기위치를 꾸준히 지키고 아예 월급쟁이는 할 생각도 않고 자영의 자리를 꾸준히 25년을 지켜오는 사람이 바로 금성영배사의 김시욱 사장이다.

30대에 흥행계에 투신 대한영배(대표 유재훈)의 이사로 모체역할을 했는가 하면 경기, 강원을 주체로 하는 육림영화사의 창립동인으로 대표직을 한용수 사장에게 넘겨주고 현재는 금성영배사만을 운영해가고 있다.

<소림사 18동인>의 전국 재배급을 하는 등 활동이 눈부시다. 자부도 얻고 딸도 출가시켰으나 그는 아직 30대 청년을 방불케 한다. 과묵한 탓으로 무뚝뚝해 보이나 아픈데를 긁어주는 인정미가 풍부한 배급업계의 원로이다.

■ 대구지방 문화발전의 기수 안갑수 전무

공연업계는 대구대학 출신이 극히 드물다. 서울 단성사의 이용희 이사가 15년 동안 몸담아서 선우회 회장직까지 맡아 꾸준히 활동하고 있으며 대구의 아카데미극장(대표 안태수)에서 전무로 19년 동안 봉직하면서 대구지방의 문화발전에 청춘을 불사른 안갑수 전무가 있다. 그는 또 다시 안사장(당숙)이 재작년에 이원학 씨가 경영하던 대구의 아세아극장(개봉관)을 인수하게 되자 그쪽의 전무도 겸임하고 있으니 이쯤되면 대구 지방의 문화발전에 핵심이며 기수이다. 대구의 외화와 방화는 권용수이나 안갑수이나로 양분된 상태에서 꾸준히 선의경쟁을 한다. 더욱이 광명영화공사라는 흥행회사를 구성, 동사 대표로 서울의 한진, 동아수출, 합동, 우성사, 동아흥행, 태창, 대양 등의 영화사가 수입제작하는 영화를 대구와 경북지구에 배급한다. 개봉관

이 둘이므로(아세아, 아카데미) 자유로이 서울과 동시 개봉하는 것이 상례이다.

대학을 나와 경리부터 쌓아올린 조직적인 두뇌의 소유자. 그를 서울의 영화사 사장들 사이에는 컴퓨터로 통관되는 보증수표이다.

■ 중형무진 역량을 구사하는 남아의 정도환 전무

공연업이나 흥행은 숫자에서 비롯될 수 없다. 왜냐하면 운이 8분이기 때문이다. 이 금언은 1960년대에 한국흥행계의 조류이었다. 여기에 발맞추어 청춘을 몸담았고 70년대에는 숫자에 기초를 두어 과학화한 사람이 정도환 씨이다.

지금은 남아진흥의 영업전무로서, 전국의 흥행사와 교류하리라는 60년대에는 대한극장의 상무 지배인을 거쳐 <벤티> 등 그 당시 50만 관객 동원의 주인공이었다. 인구 200만 때에 50만 이라면(6개월 장기상영) 현재 7백만 인구에 비해 2백만을 동원한 셈이 된다. 대작에 흥수를 많이 올린 주인공이라서인지 그를 만나면 시원시원하다. 술자리에 임하면 흥행사기질이 그대로 나타나기만한다. 이제 20년이 된 씨도 남아 서중호 회장의 가르침으로 점차 숫자화해가고 정통을 지니는 감이 있어 영화가의 안전성이 엿보인다. 오늘도 그는 충무로에서 차를 몰아 지방 흥행주를 만나러 새벽에 질주한다.

■ 화생흥행까지 진출? 대원의 황두승 사장

배급학이라는 학문은 없거든요. 다만 시장 점유율이 현대의 판매전과 유사하죠. 이 방면에 전공한 분으로는 미국에 이민간 K씨죠. 존경할만한 선배였죠. 이 말은 요즈음 <대열차강도>로 부산 흥행까지 진출했다는 설이 영화계에 전해진 대원의 황두승 사장이 기자에게 영화배급의 원리를 말하는 것이다. 계절의 변화, 사회의 조류, 경제의 변동, 실업에 따른 사회안전 보장 등이 흥행을 좌우한다고 덧붙인다.

외화배급협회의 전무, 배급협회의 배급부장 등을 역임, 대원의 사장으로 회장 유상식 씨의 신임을 한 몸이 지닌 황사장은 한국흥행계의 핵심이다. 서울 뿐 아니라 전국의 시장 사정을 눈감으면 떠오르고 수입외화를 보고나면 흥행수입이 얼마나 오를지? 숫자를 점치면 별차이가 없는 족집게 무당으로 영화계에 통한다. 아세아 각국을 순방하여 국제의 흐름에도 민감하고 방화의 전도에도 민감하다. 얼렁뚱땅하는 정책적인 발언에도 일가를 이루어 마타토어에는 관여하나 일선에선 후퇴하는 사교술이 능하다. 올해부터는 좀더 공연업을 통해 국가사회에 이바지하는데 치중한다.

(연재 7, 『국제영화』 79년 10월호, pp.76-77.)

■ 대학에서의 학문을 실례에 적용 아세아를 두 어깨에 걸머진 변기석 상무

요즈음의 영화가에는 대학 출신의 엘리트들이 많이 등용된다. 주먹구구식의 관상 덕대 시대는 가고 외국 프레스북(영문, 불어)을 줄줄이 의벽하고 MGM 뉴스 같은 것을 재빨리 머리에 새겨 두어야 하기 때문이다.

피카다리의 L 대표이사, 남아의 서병직 대표이사, 연방의 C 사장, 대한영배의 K 상무, 대한의 K 사장, 화천의 B 사장, 우진의 丁 사장 등이 대학 출신의 인테리들이 즐비한데 아세아에 새로이 군림한 변기석 상무는 손색없는 대학 출신이다.

남아 서회장의 2세가 등용되어 대표 이사직을 맡는가 하면 영화로 벼락부자가 되어 출판에서도 수위를 점거한 한진, 한갑진 사장의 아들 한상윤 군은 연대를 나와 2세 진출로 머지않아 회사를 도맡을 공산이 크다.

아세아극장 외에도 부동산이 많다는 변군초 사장도 대한영배와 운영계약을 <아침에 퇴근하는 여자> 마지막으로 2세 진출을 꾀했다.

영업상무라는 극장의 운명을 좌우하는 자리에서 벌써 20개사를 인사차 내방해 기초공사를 끝냈다.

훌륭한 거물이 되느냐는 권모술수가 횡행하는 영화사인지라 우여곡절이 있어 그의 진지한 태도, 선배를 알아보는 말솜씨, 한국적인 공부자세는 후원자가 몰리고 20개사가 협조자세를 취하고 있다.

■ 제작자와 지방업자의 공존공영을 모색실천, 지방업자의 센타 구실하는 박태환 소장

‘배급협회’가 간판만 걸어놓고 제 구실을 못할바엔 아예 제작자와 지방업자가 공존하는 길이 바람직하다고. 이 말은 부산의 신일영화사(대표 김종가), 대구의 김성찬(울산극장 경영겸 흥행업자), 광주의 명진영화사(대표 박석호), 대전의 천일영화사(대표 황석천) 등 4개 지역의 서울 사무소장의 직책을 맡고 계약, 지불, 선재발송 등 눈부신 활약을 하는 박태환 소장의 기자와 만난 자리에서의 제1성이다.

서울대학교 물리과 대학을 나온 박소장은 말이 별로 없고 묵직하여 침묵에 가까우며 군장성 출신의 늠름한 체구로 일거일동이 점잔하다. 그의 모습에서도 엿볼 수 있듯이 제작자들이 함부로 접근을 할 수 없을 만큼 위엄이 있다. 그러나 그는 친밀하고 자상한 편이며 제작자와 유대는 굳건하다.

<엑소시스트> <이소룡의 생과 사> 등의 섭외수단은 탁월하다는 중론. 말하자면 ‘우는 아이는 그치도록 기다려라’는 식이라고 할까...

서울과 지방에서 신임을 얻게 된 것은 문화영화 몇 편은 실패를 했지만 빈사상태에 있는 신한문예가 수입한 <아바>의 대성공에서이다. 선택과 L/C 개설, 지방업자의 영업 PR까지 도맡아 해서 히트를 올렸기 때문. 뒤이어 추석에 전국이 일제히 개봉한 호스텔스물 '아침에 출발하는 신한문예'가 되기도 했다. 공식력은 못되지만 차소장은 신한문예의 중역으로 귀중한 영업을 담당하고 있는데 이제 남은 과제는 수입쿼터를 하나 획득하여 외화 1편만 수입하고 김기영 거장을 영화사의 거장으로 올려놓는 것. 그의 일거일동은 전국의 영화시장에 크게 판가름을 초래하는 에포크가 된다.

■ 20년의 연륜을 쌓은 제작 흥행의 베테랑, 현진의 전도를 좌우할 안종강 전무

영상기업에 있어 제작과 영업은 이원적이면서 긴밀한 유대로 완화해야 한다. 외국과 같이 시스템이 분류되어 세계적 대상이면 몰라도 아직까지 한국의 실정으로는 제작을 아는 (기획) 영업책임자가 필요하고 영업을 아는 기획전문가가 중용되는 실정이다.

그것은 아직까지 지방흥행사의 자금을 이용하는 태세를 탈피 못한 데에도 연유한다. 이런 환경 아래, 현진의 안종강 전무의 등용은 매우 지보적 존재인가 한다.

일찍이 PD시스템 시대에(60년대 초반) 영화제작 6, 7편이나 중용되었었다. 젊은이들의 집단, 현진이 그동안 알뜰한 영업책임자를 못만나 방황의 길에서 좌왕우왕한 느낌마저 든다.

<월트 디즈니의 모험시대>에서 사세를 확장, 궤도에 오르려는 현진은 한 때 지방업자への 입도선매를 배제하고 직접 흥행을 꾀한 적도 있다. 그러나 안종강 전무의 취임과 동시에 자금의 사정을 우려한 나머지 김원두 사장과 협의, 지방장사를 재개하기에 이르렀다.

기획부문도 안전무에게 일임, 강대수 제작상무와 협의, 당분간은 트리오체제를 유지해 나가며 회사의 인건비 등 전체적인 경비절약에 힘써 3인 체제를 강화한다고 한다.

북경에서 중학을 졸업, 중구어에 능통한 안전무는 머리가 좋다는 연방의 최춘지 전무와도 동창관계이며 전국적으로도 흠어져있는 50여명의 흥행사와도 거의 통하는 사계의 권유이다. 그의 일거수 일투족은 현진에 큰 도움이 된다.

■ 흥행과 함께 경강의 자졸화(自卒化), 우림을 두 어깨에 결머진 임병훈 사장

우림하면 유환춘 씨, 유환춘하면 우림영화사를 연상케 되는데 유환춘 사장이 이쯤에 이르게 된 데에는 외부에 나타나지 않은 동조자가 있다. 임병훈 부사장 그는 유환춘 사장의 왼팔이며 양성석 전무와의 트리오이다. 이 트로이카가 끄는 우림은 연륜이 거의 30년을 육박하는 전통 있는 경강의 뿌리이다. 요즈음 인천지구 극장들이 말썽을 일으키는데도 우림 직계관은 하나

도 포함되지 않은 양심적인 기수이다. 임사장은 직위가 아무래도 좋다는 우정의 결정체이다. 공동대표라도 좋고 부사장이라도 무관하다는 심정인 듯 하다.

연륜이 30년에 가까운 유환춘 사장과 양전무 사이에는 트러블이 한번도 없이 사무를 잘 처리한다.

홍행에서 의견의 차이가 있게 마련인데 군말 없이 사세확장이 되는 것을 보면 한국사람 동업 못한다는 흐름은 하나의 기우가 된다.

평택의 대지주의 아들로 태어나 20년을 홍행계에 몸담아 왔다. 그가 홍행계에 뛰어든 것은 하나의 이변이었다. 그러나 타고난 심덕과 엘리트적인 그의 교양은 주위를 웃음과 덕으로 감싼다.

그래서 어느 누구도 그를 헐뜯는 사람이없고 우림의 임사장하면 교양있는 덕인으로 통하며 사세는 가일침 확장된다. 한진의 전업과 동아수출의 가세와 신규업자들의 동조는 우림이 30년 베푼 덕성의 수확이라. 시골 군수 냄새가 풍기는 임사장은 계리에도 밝고 경험이 풍부한 것이 무기이다.

■ 구수한 인간미와 까다롭지 않은, 대전 홍행계의 중추적 인물 최창문 사장

서울의 영화가에서 존경을 받는 대전의 트로이카라는 닉네임이 붙은 홍행사들이 있다. 지금은 변우연 사장이 광주 무등 극장의 공동대표로 떠났기 때문에 최창문, 송성기가 끄는 쌍두마차가 되었지만 이들의 구성은 동지적 결합이어서 서울 영화인들의 존경의 표적이 되고 있다. 대전의 트로이카 아니 쌍두마차의 최창문 씨. 가끔 서울의 충무로에서 보면 농업기수이거나 면장 정도로 보이는 호인이다. 그러나 그와 한시간 만 대화를 해보면 사람을 끄는 인간미, 상대를 설복하는 세일즈 타입의 화술이 그의 독특한 눈웃음과 함께 범벅이 된다. 결과는 협상이라는 대단원의 막이 내려진다.

영화계 투신한 지 15년, 태창영화사를 이끌고 홍행을 해온 그는 한 때는 참패하고 한 때는 성공도 한다. 그러나 그는 일회일비의 경망한 홍행사적인 기분에 치우치지 않고 15년을 서울과 대전을 오르고 내렸다. 그 결과 대전 중앙극장의 송성기 사장과 함께 중역이 되었고 배급회사 하나가 건재하다. 오늘도 해저무는 충무로를 그는 바빠 걷고 있다.

(연재 8, 『국제영화』 79년 12월호, pp.68-69.)

별첨 2. 증언록

인터뷰 명단

곽 정 환	합동영화사 서울극장 회장	2002년 10월 22일
김 태 수	태창영화사 대표	2002년 10월 5일
황 기 성	황기성사단 대표	2002년 10월 11일
김 성 근	외화 배급업 종사	2002년 11월 25일
최 상 균	동보홍행 대표	2002년 10월 17일
박 종 찬	화천공사 대표	2002년 11월 6일
김 일 수	신영필름 대표	2002년 10월 10일
양 재 문	한국영화 기획 종사	2002년 10월 10일
김 완 배	서울필름 회장	2002년 10월 31일
진 향 범	배급업 종사	2002년 10월 31일
조 만 현	하나영화사 대표	2002년 10월 25일
한 갑 진	한진홍업 회장	2002년 12월 17일
전 덕 기	전 제일시네마 지배인	2003년 1월 30일
안 갑 수	구미 아카데미극장	2003년 9월 14일
정 룡 사	신도필름 대표	2002년 11월 27일
정 준 교	코리아 준 대표	2002년 11월 27일
연 상 흠	대전영화사 대표	2002년 11월 28일
김 채 환	한국영상제작협동조합 전무	2002년 10월 21일

곽 정 환(이하 곽)

1930년 평안남도 용강에서 태어났다. 1962년 <주유천하>의 제작으로 영화계에 입문했고 1964년 합동영화사를 만들었다. 1978년 이후 서울극장을 비롯하여 부산 아카데미극장, 대영시네마, 은아극장, 대구 중앙시네마 등 가장 큰 영화 배급망을 구축했다. 90년 이후 워너브라더스 등 직배 외화의 배급 대행을 했으며 현재 서울극장과 합동영화사의 대표이다.

지방흥행업자들로부터 제작비를 전액 충당하던 1960년대의 제작 관행, 단매 체계, 80년대 말의 외화 직배 대행에 대한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 1960년대 초반부터 영화를 시작하셨죠?

곽 : 그렇지. 60년대부터지. 나는 원래 영화계 사람이 아니에요. 군대에 있다가 소령으로 제대해 어떤 사람한테 돈을 좀 빌려줬다가 그 사람이 영화를 다 만들어 가지고 피카디리 극장에 붙였어요. 그 때가 박정희 시대 아냐. 그래서 화폐개혁을 했다고. 화폐개혁이 되니까 돈 바뀌어 가지고 극장 갈 사람이 없잖아. 그래 가지고 망했다고. 그리고 서울 변두리 판권을 나한테 줘서 본전을 찾아 가지고 자동적으로 영화계에 들어오게 되었지.

다시 영화를 만들자 해서 그 때 <주유천하>(62)라고 그렇게 만들었어요. 첫 작품이 히트를 친 거야 내가. 첫 작품에 돈을 확 벌어서 버린 거야. 돈이 확 들어오니깐 정신이 없어. 자꾸 옆에서 제작하자 제작하자 그러는데 그런데 하나는 확 망했어요. 그래도 단매를 다 했으니깐 내가 본전이 달아날 리는 없잖아. <새엄마>(63) <이쁜이>(64) <단골손님>(64) 이 세 개가 다 히트를 친 거야 줄로 히트를 쳤다고. 그래서 돈 한 톨에 벌어서 버렸어. 그렇게 해서 내가 영화 만들고 하니까 윤정희도 뽑고. 그래서 <청춘극장>(67)도 만들고.

김 : 1960년대 초에도 단매 제도가 있었죠?

곽 : 그렇지. 단매 제도가 있었지. 그 때만 하더라도 6대 상권이 이미 형성이 되었지. 내가 들어오니깐 이미 그렇게 되어 있더라고 그러니까 50년대부터 있었던 거겠지.

김 : 각 지방 단매 업자들의 판권료를 합한 것으로 제작비를 완전히 충당할 수 있었나요?

곽 : 아주 팔아버리는 거요. 가령 제작비가 오백만 원이 들잖아. 오백만 원을 까서 다 팔아버리고. 제작은 그 돈 가지고 하고. 개봉관이 하나 있을 때니까 개봉관 수입을 잡고 그랬지.

김 : 각 지역의 비중을 기억하시나요?

곽 : 대충 기억하지. 부산 경남이 한 20%, 그 다음에 서울 변두리가 한 15%, 그 다음에 대구 경북이 한 15%, 충청도가 한 10%, 경기 강원이 한 20%, 호남이 한 15%, 나머지가 조금씩이지.

김 : 이 시장 비율이 언제까지 이어졌나요?

곽 : 90년대까지 그렇게 됐지. 거기서 커지고 작아지고 그런 거지.

김 : 서울 변두리 같은 지역 같은 경우에는 변동이 심했잖아요?.

곽 : 나머지는 다 2번 관 이하에서 샀던 거야. 그런데 지금은 다 개봉하잖아. 지금은 변두리가 없지.

김 : 제작비를 지방 흥행업자들에게 판 단매비로 충당하신 거죠?

곽 : 그래. 그건 제작하는 사람들의 문제라고. 그런 사람도 있고 그게 모자라서 더 투자하는 사람도 있고 그건 제작자의 기술이지. 대개 내 경우에는 그 돈에 맞춰서 제작을 했지. 이 영화가 잘 되면 그 파는 돈이 제작하고도 남을 만큼 내가 돈을 벌 수 있었고. 히트를 치면 그 사람들이 돈을 후히 줄 꺼 아냐. 또 밀지면 내가 또 조금. 지방에서 돈을 안주니까 내 돈을 좀 넣어서 만들 때도 있고. 그게 비즈니스 아냐. 나쁘다고 생각 안 하지. 나는 예술을 추구한 사람이 아니고 상품을 추구한 사람이야.

김 : 단매로 제작비를 해결하셨다면 실제로 제작자가 망할 일이 없는 안정적인 방법이었던데요.

곽 : 나처럼 그 돈을 갖다가 은행에 넣어놓고 그 돈 가지고 제작하고 하니까 오늘 날 내가 이렇게 된 거 아냐. 남의 돈으로 영화 제작하고 줄 거 딱 주고 백 원 남으면 백 원 먹고 천 원 남으면 천 원 먹고 이렇게 하면 망할 이유가 하나도 없지. 내 경우에는 지방에서 들어오는 돈의 70, 80%만으로 영화제작이 끝난다고. 그러면 20%를 내가 들고 들어간다고. 그러니까 돈을 많이 벌더라구. 그래서 나 하는 이야기가 있어. 야 너희 멸치가 반찬이니 아니니? 잉어만 먹으려고 하지 말라고 대박만 칠라고 하지 말라 이거야. 멸치도 잘 먹으면 반찬이 된다 이거야. 스텝 바이 스텝 이렇게 양심적으로 만들어 가면 절대 밀지지 않는다 말이야. 조금 벌고 그러다가 뺑 터지는 건 이제 하느님이 하는 거지 사람이 하는 일이 아냐.

김 : 제작자의 입장에서 그 때가 훨씬 안전한 체계였겠네요?

곽 : 안전하지. 지금은 모험이고. 지금은 99%가 위험물이지 1%가 럭키한 거고.

김 : 그럼 제작하는 입장에서 그 때가 훨씬 더 좋았네요?

곽 : 물론이지 그럼. 그 때도 망하기는 했지만 망한다는 것이 사업 외적인 조건에 의

해서 망했다고. 지금은 사업 자체에 의해서 망한다고. 지금은 사업 자체 플러스
외적 사항에 의해서 망하는 놈이 많다고. 지금은 거품이 많이 생겼잖아 10억이
면 될 걸 가지고 말야 20, 30억 든다 그러잖아. 우리나라의 영화시장 규모로 봐
서는 이것이 어느 정도 흥행이 된다고 할 때 되는 거지 우리 영화 만드는 반이
이거를 충족을 못 시킨다고. 시장이 작은 것도 작은 거지만 제작비가 많이 들어
간다 이 말이야. 시장에 비해서 너무. 시장이 작으면 시장에 맞는 제작비를 투자
해야지 시장에 안 맞는 제작비를 투자하잖아.

김 : 단때 체제라는 것이 제작자에 특혜를 주었다는 비판이 있어요.

곽 : 비판은 무슨 비판할게 뭐 있어. 비즈니스라는 거야 다 이해관계가 맞으면 하는
거지. 그 사람들이 사는 것도 그냥 사나? 책보고 다 보고 배우도 보고 제작사보
고 다 봐서 사면 되겠다 하는 가격에 사는 거지. 그걸 강제로 때려서 사라고 해
서 판다는 이야기냐? 그런 거 없어. 약자들의 변이지. 그거 누가 민주주의 사회
에서 그게 말이 되는 이야기야? 제가 사고 싶으면 사고 안 사고 싶으면 안 사는
거지. 그건 말도 안 되는 이야기고. 지금은 다 없어졌지마는 옛날에는 지방에 가
면 전부 마와시(표 돌리기)라는 걸 했다고. 마와시 하는데 가격이 나오냐? 그게
직배가 되겠냐? 그러니까 파는 거야 할 수 없어. 옛날에는 경기도만 가도 인천
만 가도 다 마와시하고 할 때니까 그 때는. 그러니까 다 팔아버리는 거야. 통제
가 안되지.

김 : 그 때 영화를 제작할 수 있는 사람들이 제한 받았잖아요.

곽 : 글썄 그것이 그 등록된 제작자라는 건 자기가 회사를 내고 싶지 않은 사람이
안낸 거지. 법에서 내지 말라고 해서 안낸 게 아니야. 제작을 하고 싶으면 다 했
다고. 유신 이후 70년대부터 통제가 있었다고. 하지만 그게 넌 하고 넌 하지 마
라 이런 게 아니었다고. 자격이 없어서 못하는 거지. 조건을 못 맞추는 영화사는
대명하지. 이름 빌려서 하는 거지. 내가 회사를 가지고 있잖아. 그럼 딴 사람을
위해서 이름을 준다 말이야. 삼십만원인가 육십만원 주고 하는 거지. 대명이 그
만한 돈이 공돈으로 또 필요한 거라고. 제작, 배급은 지가 하는 거고 우리는 이
름만 빌려 준거야. 법적인 허가를 해준 거지.

김 : 제작하신 200편중에 몇 편이나 대명하신 거예요?

곽 : 한 60편? 그게 대명이지. 대명이라는 게 뭐가 나쁜 거야. 영화를 찍기 위해서
이름을 빌려달라 그래서 돈 받고 빌려줬는데. 그건 자기가 영화를 안 찍고 대명
만 한 사람들은 좀 기피하겠지. 말하자면 대명 숫자가 자기가 영화보다 많은 사
람들은 좀 기피하겠지. 그렇지만 솔직히 이야기하면 대명이라는 게 영화를 제작
할 수 있는 조건을 만들어준 사람인데 뭐가 나쁘냐고.

김 : 외화 수입쿼터는 수입업자한테 파셨나요?

곽 : 한때는 팔았지. 우리가 외화를 안 할 때. 70년대 초에 안 할 때. 그런데 아마 70

년대 후반부터 내가 직접 했나? 그전에는 그냥 다 팔아버렸지.

김 : 외화의 흥행 성적이 좋을 때인데 왜 그러셨어요?

곽 : 그때는 외화 할 줄 몰랐지. 방화만 만들 줄 알았지. 그 때 수입하는 사람들은 따로 있었다고. 제작하는 사람들도 따로 있었고. 신편름도 처음에는 다 팔아먹다가 후반에. 이 신편름 할 때 나도 같이 한 거야. 영화사를 만들었지. 신상옥이 하고 나하고 둘이서. 둘이만 방화를 하던 사람이 외화 수입할 수 있는 회사를 만들 수 있는 자격을 획득했지. 나머지 사람들은 그 때까지 자격이 없었다고. 그러다가 돈으로 오천만 원씩인가? 그 때 몇 개인가, 열네 개인가? 그 때 있었지.

김 : 외화수입업을 하는 사람들이 돈을 좀 벌었나요?

곽 : 그 때는 이미 외화 수입을 하면 돈을 좀 벌었지. 지금 수천 편 들어오지. 그 때는 희소가치가 있잖아. 그럼 돈 벌 거 아냐. 근데 몰랐다 말이야 방법을. 그리고 왜 안 하나 하면 외화를 가지고 이상한 짓을 해야 되잖아. 그래서 안 했지. 미국 놈들한테 사야 하는데 여기서는 허가를 안 해요. 제한이 되어 있다고 여기서 만불 밖에 안 주는데 2만 불 짜리 사야 되겠다 말이야. 우리나라에 달러 제한이 있다 그러면 미국사람들이 이해를 하나? 그 때 정부에서 허가하자 돈을 어느 선까지는 인정해줬다 말이야. 그래서 외화 했지. 그래도 그때도 백만 불하면 여기서 30만 불 밖에 안되고 70만 불은 뒤에서 나르고 그랬다고. 그건 외국에 아는 사람이 있는 사람이 했다고 아버지가 이민 가 있다거나.

김 : 지방에 직접 지사를 두어 관리하실 생각은 안 하셨어요?

곽 : 그런 건 아무도 직접 둔 사람이 없어요.

김 : 세기상사는 지사를 두어 직접 운영했던 적이 있는데요?

곽 : 세기상사에는 전국을 다 살 때가 있었다고 한 일년인가 이 년. 그러다가 다 망해 버렸어. 다 샀는데 이삼 년 하다가 그 다음부터는 못했지. 그건 역사성이 있는 게 아니란 말이야. 그 영화라는 게 말이지 혼자서 독점할 수 없다는 걸 증명한 케이스야. 전국을 다하겠다. 근데 그거는 절대 있을 수 없는 그거야. 지금도 뭐 영화를 내가 다 만들어서 극장을 내가 다 운영하겠다 그것도 안 된다 말이야. 단매를 할 수밖에 없었던 시대란 말이야. 지금은 직배가 들어가니까 그건 극장을 가진 사람과 나와서 관계지 지사를 통한 게 아니란 말이야. 그런 건 필요가 없는 시스템이라 이거야. 요새 CGV라든가 시네마 서비스라든가 또 메가박스라든가 그런데서 지사가 아니라 소위 말하자면 자기네 영화를 그 다음에 직배를 끝나고 나머지를 자기가 관리하는 거는 있지.

김 : 지방 단매업자들의 규모가 어느 정도였나요? 70년대 초의 기사에 의하면 대구 지역의 단매업자 이원학씨는 3억 정도를 운영하고 있다고 썼거든요.

곽 : 일년간 도는 금액이 3억이겠지. 돈 나갔다 들어왔다 로테이션 하는 것이 3억 정도 되는 거지. 그 사람이 대구에서 50%정도 했을 거야. 그런 정도도 있고 작은

배급사도 있었지만. 그 사람은 극장을 가지고 있었다고 그래서 공급을 할 수 있었으니까. 그 때 대구에 그러니까 봉절관이 네 개인가 있었으니까. 그 사분의 일을 저 사람이 샀겠지. 그 판권을. 조금 더 사서 옆에 안 사는 사람한테 줬거나 그랬겠지.

김 : 지방홍행업자들이 시나리오를 고치라는 식의 간섭을 했나요?

곽 : 그 감독은 나는 무능한 놈입니다 하는 고백이야. 얼마나 무능했으면 그 업자가 와서 그거 고치자고 얼마나 알봤으면 그거 그러겠냐? 최소한도 내가 제작하자고 하는 작품에 어찌고 저찌고 하는 지방 사람 하나도 없어. 어떻게 나한테 와서 그 이야기를 하나? 만들어 주겠다는 시간 내에 영화 딱 만들어주고 쓴다는 배역 딱 쓰고 그래서 주는데.

김 : 옛날에 홍행사 하시던 분들이 많이 망했잖아요.

곽 : 그 망한 게 왜 망했냐면 그 사람들이 돈을 다 먹어서 조졌다고. 그 돈을 주면 가지고 가서 제작을 안 했다 말이야. 아니 지방사람이 돈을 주면 제작을 안하고 그랬잖아. 제작을 안 했으니까 물건을 못 받았잖아. 못 받았으니까 돈을 또 쥐야 준다 말이야. 이걸 하라고 돈을 주었으니까. 이걸 안 만들었으니까 이거 만든다고 해서 돈을 또 받아 가지고 로테이션 시키고 그랬잖아. 그러니 돈을 받기가 어렵잖아.

김 : 지방 단매업자와 이중 계약하신 적은 없으세요?

곽 : 여러 가지 에피소드 많이 있는데 이중계약도 많이 할 수 있었고. 내가 이중 계약한 거 재미있는 이야기 해 줄게. 내가 그 때 중국 영화 이 무술영화를 만들었다고. 그것이 이소룡 영화를 혼낼 정도로 흥행이 잘되었다 말이야. “오른팔잡이” “왼팔잡이” (한국영상자료원 DB 상에는 <마지막 왼손잡이>(69)만 검색된다) 이런 걸 내가 다 만들었다 말이야. 그런데 하루는 어떤 이가 와 가지고 한 프로달라 이거야 하나만. 자기가 부도가 나게 생겼다 이거야. 벌써 팔았는데 그 사람이 나보다 나이가 많았는데 야 그거 그냥 나한테 넘겨줘라. 그래서 난생처음 이중매매를 했어요. 신정프로로 줬다고. 알고 보니까 이게 감옥 갈 일이더구만. 가만히 생각해보니까 이미 팔았으니까. 물건은 이미 붙었고. 계약서는 써주었고. 이중계약으로 걸리게 생겼다 말이야. 그런데 이 사람이 바로 가서 고소했어요. 그래서 빨리 속편을 시나리오를 써 가지고 저건 전편이고 속편이라고 내가 등록을 한 거야. 무슨 말인지 알겠어? 그걸 한달 전 날짜로 등록을 한 거야. 그래서 검사가 오라고 해서 왔잖아. 그래서 내가 도대체 이해가 안됩니다. 뭘 이중으로 팔았다는 겁니까? 판 게 없는데. 아 그건 전편 아닙니까 이건 속편 아닙니까. 뭘 가지고 내가 두 번 팔아먹었다는 거야. 그러니까 검사가 너 똑똑히 해 그렇게 지나갔지. 이건 나 딱 한 번이지 나는 영화판에 나와서 처음이지. 고의적으로 한 게 아니고 부도나게 생겨서 도와주느라고.

김 : 지금은 지방 흥행사들은 역할이 없어지잖아요.

곽 : 없어지지. 지금 많이 없어지지. 그런데 이런 건 있지. 말하자면 그 대신 투자를 안하고 돈을 버는 거야. 옛날에는 그걸 투자를 하고 돈을 벌었잖아. 지금은 이제 단매를 하니까 이제 세세한 게 있잖아. 이제는 직배를 하니까 그 세세한 거를 도와주고 자기가 이제 그 세세한 거를 먹는다. 그리고 자기극장 있잖아. 그러니까 이제 자기도 이용을 하는 거니까. 그것도 극장들이 그 나름대로 경쟁을 한다고. 나도 큰 의미에서 보면 대한민국 영화 내가 다 앉아서 하고 있잖아. 그렇지 내 서울 극장에 다 들어가지. 아니 제일 많이 들기도 하지만. 오랜 릴레이션쉽이 나하고 있으니까 나한테 우선 순위를 주는 거 아냐.

김 : 73년에 배급협회가 창립되었을 때 반대하셨죠? 처음 문제가 되었던 작품이 합동영화사 것이었다고 하던데요?

곽 : 뭐 그렇게 되지. 그건 유명 무실한 거야, 가능성이 없는 이야기라고 이 배급 협회가 만들었다 망가진 게 왜 망가진 거냐 하면 이런 거야. 우리가 물건을 다 갖다 놓아야 해. 배급 협회에서 내가 만든 거에 대해서 돈을 책임을 져야 할 거 아냐 근데 돈이 없잖아요. 그래서 망가진 거야. 이름만 걸고 아무것도 매력이 없어. 아무것도 없고 절차만 밟았는데 내용적으로만 동그라미지. 괜히 그걸 가지고는 어떤 관의 힘처럼 끌려고 했다가 혼만 났지. 이름만 있는 거지. 그건 노란 딱지 다 떼지도 못하고. 노란 딱지 떼려면 법에 걸려요. 남의 개인 장사하는데 방해하면 안되잖아. 노란 딱지 떼려면 뭔가 무슨 돈을 줬다든지 해야. 준 건 없는데 무슨 수로 노란 딱지를 떼냐. 필요 없는 거야.

김 : 80년대 말에 미국 직배영화의 국내 배급대행을 하셨잖아요?

곽 : 한마디로 이야기하면 이 배급의 질서가 어디서부터 생겼냐. 옛날에는 하나의 규정에 의해서 생긴 질서가 아니란 말이야. 그런데 미국사람이 오면서부터는 소위 제도에 의해 어떤 법적 요건은 아니지만 어떤 규정에 의해서 규칙이 생겼단 말이야. 나는 20세기 폭스, 디즈니, 워너브라더스하고 같이 했지. 이 3곳은 전속하다 시피 했고 지금도 하고 있으니까. 13년 간 같이 한 거야. 콜롬비아, UIP도 근처에 와서 하는 거고. 그 전에는 내가 안 했지. 내가 안 할 때도 있었고 가끔 하기도 하고 그래. 이 사람들 영화의 국내 단매를 내가 했다 말이야. 직접 팔았지. 내가 에이전시 했다 이거야. 작품 당 이천만원씩 수수료로 받았지.

김 : 그 이전에는 선전비를 극장과 제작사에서 같이 부담했잖아요? 직배사들은 선전비를 자신들이 부담했죠?

곽 : 예전에는 선전비도 극장하고 나누어 했는데 요새는 나누지 않지만. 그 대신 이거란 말이야. 이천만원의 조건이 뭐냐 하면 그 사람들이 팔았지. 그 돈이 안 들어오는 단매의 수금이 안 되는 건 내가 책임지는 거야. 만약에 어디서 하나 부도가 났잖아. 돈 못 들어왔잖아. 그럼 내가 물어내야지.

김 : 미국 직배영화의 지방 단매 체계를 보통 서울극장 라인이라고 했죠?

곽 : 옛날에 국산 영화 할 때는 지금의 이 사람들하고 안 했고 미국 영화 하면서부터 이 사람들하고 하는데 쪽 나하고 한 십 년 간 하는데. 한 두 사람만 바뀌고 하나도 안 바뀌었어. 나는 체인이 분명히 있어. 그러나 내가 서울극장 체인 이렇게 쓰면 그건 규정에도 안 맞고 뭐가 여러 가지로 안 맞는다 말이야. 소위 법률적인 효력이 없는데 체인이라고 하면 그건 사기라고. 사적인 거는 체인이 있어. 서울, 대전, 대구 주요 도시에 제일 큰 데 있으면 있는 거 아냐? 제일 주요 극장을 가지고 있으니까. 그런데 그거는 계약에 의해 이루어진 약속으로 이루어진 게 아니라 말이야. 영업을 하다 보니까 인간관계에 의해서 이루어진 체인이라 이거야. 내가 오라고 하면 다 오지. 그러나 그건 인간관계지. 한 5년 전에 그 때는 내가 공급자 아냐? 경강이 중앙영배 장사장, 대구에는 안갑수, 부산에는 부산 흥업 남정조, 대전에는 대전영화사 연상흠, 나한테 사가는 사람들이지. 지금은 부산은 나눠서 해. 대구도 나눠서 하지.

김 : 직배라인으로 묶이면서 성장했다는 말씀이지요?

곽 : 미국 세 개 회사 영화를 그 사람들에게 다 주었으니까 메이저가 된 거 아냐 그 사람들이.

김 : 직배하시면서 주거래 라인이 형성된 건가요?

곽 : 그렇지 그 전에는 또 딴 사람들이 있었지. 내 비즈니스 때 한 거고 이 사람들은 미국 영화사들하고 나하고 해서 선정한 거야. 나 혼자서 한 것도 아니고 같이 선정한 거란 말이야. 그게 조건도 있어요. 직배사와 물권담보도 하고 현찰담보도 하고.

김 : 직배사가 직접 하면서부터는요?

곽 : 그 후로는 직배사하고 다이렉트가 되어 버렸지 나를 위드아웃 하고. 실질적으로 내가 서울, 대전, 부산 이렇게 극장을 가지고 있으니까 그 사람들이 내 라인으로 들어와야 되잖아. 그러니까 인간관계가 크게 나하고 얽혀진 거지. 처음에는 UIP도 직배했지만 완전한 게 아니고 단매 형식을 취하면서 한 거야. 어느 지역까지는 직접하고 나머지 지역은 팔았지. 외화로 판 것도 있고. 그러니까 형태는 다 직배는 아니라고. 지금은 대충 다 직배지. 직배라고 할 수 있지.

김 : 대기업은 어떠했나요?

곽 : 대기업은 아무 관계도 없지. 그 사람들이 명실상부 직배를 한다고 단매를 안하고. 직배를 하니 내가 필요 없잖아? 자기네들이 광주고 대구고 가면 직접 극장하고 계약하고 흥행하기 때문에 자동적으로 나하고의 관계는 끊어졌지. 대기업은 그 다음에 자기 극장 세워 가지고 거기 들어가는 거야.

김 태 수(이하 태)

1939년생이다. 66년 <법창을 올린 옥이>의 제작으로 영화계에 입문했다. 태창흥업의 대표로 <장군의 수염>(68) 국내최초의 70밀리 <춘향전>(71) <영자의 전성시대>(75)등의 대표작이 있다. 최근에도 태창엔터테인먼트를 통해 <뚝어야산다>(02)를 제작했다. 1960, 70년대의 국산영화 제작비 충당 방식, 대명 제작 방식, 배급협회에 대한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 60년대 말에서 70년대까지 활발하게 활동하셨는데 제작비는 어떻게 확보하셨나요?

태 : 옛날에 영화를 할 때는 지금보다 상당히 쉬웠지만은 태창이 만드는 경우는 일년에 18편 내지 12편 정도 제작을 했는데. 그러니까 내가 12-3년 동안에 150편 정도 만들었는데 그 때는 태창이 시나리오만 냈다고 그러면 지방에서 제작자금 전액이 확보가 됐어요. 지방 6개 도시 배급망이 구성이 되어 있거든요. 그 때는 컬러 시네마스코프인 경우 제작비가 1억 내지 1억 2천. 그러면 각 도 별로 분할이 딱 돼요. 확보가 되는 거예요. 전혀 위험 부담이 없어.

김 : 6개 도시 판권 액이 어느 정도의 비율로 분할되어 있었나요?

태 : 지방 중에는 부산이 제일 컸고 서울 개봉관 포함한 변두리가 33%, 부산 20%, 경기 강원도가 한 15%, 경상북도가 한 15%, 호남이 10%, 충청도가 한 7%. 60년대부터 70년대까지의 시장 비율이지. 이 비율은 그다지 변하지 않았지.

김 : 그게 시장 규모하고 비슷한 비율이었겠네요?

태 : 그렇죠. 지금은 많이 달라졌어요. 상대적으로 대구 같은 데는 잘 안 되고. 나는 서울서 안 들어도 밀지지는 않고 잘 되면 내가 수익보고. 그 대신 다 팔았기 때문에 위험 부담이 적은 대신 수익도 많지는 않았지. 지금은 전국을 다 직접 하니까 흥행이란 건 누구도 장담 못하는 데 400만 짜리가 나왔다 그러면 백 몇 억 불잖아요. 그 때는 그런 돈은 못 벌었다구. 서울에서 20만이다 30만이다 그 정도 들어도 큰 돈 벌었다 할 때니까. 지금보다는 확실히 동원 숫자가 적었지. 옛날에는 100만이란 건 상상도 못했지. 2, 30만 들면 빅 히트라구. 67년에 시작을 했는데 28살인가 그래요. 내가 제일 처음에 제작한 것이 흑백을 하나 만들었어요. 문희 씨가 주연한 <법창을 올린 옥이> 라고. 법정 실화를 그대로 하나 만들었는데. 본전이 됐어요. 거기서 경험을 해서 바로 만든 것이 <요화 배정자>(66)고. 총

천연색 시네마스코프야.

김 : 태창이 제작할 때 총 1억이 든다고 가정하면 지방에서 1억이 100% 충원됐던 건가요?

태 : 제작비를 100% 커버했다고 할 수 있죠. 그런데 그 돈이 계약 금액이고 우리가 수금하는 시기는 차이가 있죠. 일시불로 받는 게 아니고 연수표로도 받고 다 만들어서 딜리버리할 때 잔금을 받는 거니까. 계약금, 중도금, 잔금 뭐 이런 식으로 받으니까. 우선 잔금을 받을 때까지는 제작자가 자금 대체를 시켜야 되겠지.

김 : 당시 기사에 한 작품에 소요되는 제작비가 1,200만원이면 200만원 정도로 계약금만 주면 제작사는 준비기를 시작할 수 있다고 하는데요?

태 : 그랬을 거예요. 몇 개 회사는 지방 장사를 무난히 할 수 있었기 때문에 제작 자금에 대한 염려가 없었고. PD라는 개념, 대명해서 하는 사람들은 지방 장사 제작비를 받아야 하니까. 회사가 없으니까 불리한 입장이지. 단매가 잘 안 돼서 중간에 스톱 당하고.

김 : 단매 중심의 간접 배급 체계가 언제부터 어떻게 해서 성립되었는지 궁금합니다.

태 : 영화가 본격적으로 제작되기 시작한 60년대 들어서 아닌가 보는데? 체계적으로 단매를 하고 흥행을 할 수 있는 사람들 그런 기반을 갖춘 것이 60년대 들어서 시작한 게 아닌가. 특수한 이유 때문이 아니고 시장 원리에 따라서 상거래를 한 것이 아닌가. 제작하는 사람들은 팔아야 하고 또 배급을 해야 하는데 직접 배급은 힘들고. 지역에 있는 사람들은 자기가 배급할 수 있는 바운더리 내에서 사다가 팔고 뭐 이렇게 자연스럽게 이뤄진 게 아닌가.

김 : 6대 상권으로 나뉜 것은 언제부터일까요. 일본의 경우에도 지방 흥행업자들이 제작비의 일부를 조달하는 배급 체계가 있나요?

태 : 그런 얘기는 못 들어봤어요. 일본은 우리보다 앞서 나갔으니까. 일본 회사들이 커요. 우리나라 영화사들은 영세했지만. 국철도 가지고 있고 철도 회사도 가지고 있고. 극장도 가지고 있는 메이저들이었지. 단매를 안 하지 않았을까? 초기에는 모르겠는데. 내가 영화하던 60년대에는 (일본에는) 단매가 없었던 것 같아요. 우리나라에 단매가 생긴 것은 자본의 영세성 때문이 아닌가 봐요. 제작비도 필요했고 배급도 하기 어려웠고. 제작자의 입장에선 위험분산도 해야 되고. 제작사에 따라 제작비가 모자라지는 않는데 안전주의로 하는 곳도 있었고. 위험분산 시키는 원인, 자금이 궁핍한 원인. 제일 큰 거는 기업화되지 못하고 영세했기 때문에 시작됐다고 봐야죠.

김 : 다른 나라에는 이런 경우를 보신 적은 없다는 말씀이지요?

태 : 일본의 경우는 못 봤고. 동남아의 경우도 못 봤고. 미국도 지역별로 쪼개서 파는 경우는 못 봤어요.

김 : 당시 지방 장사 빼고는 별도의 투자자본이 없었던 거죠?

태 : 전혀 없었죠. 투자자라는 것이 제작자가 부담해야할 포션을 일부 투자하는 사람, 제작자의 동업자가 투자한다던지 그런 경우는 있을 수 있는데. 제작비 전체를 투자할 사람은 없었죠.

김 : 그 때 60년대 개봉하실 때 프린트 별수가 6, 7개죠?

태 : 6개죠. 6개 도시니까. 서울도 개봉하고 끝난 거 가지고 2번, 3번, 4번 나가고. 2번관 4개 나갈 때는 지방에서 빨리 돌려서 보름 정도 빨리 반납하게 해서 그거 가지고 몇 군데 동시에 틀고. 일본말로 가께모찌라고 그러죠. 동시. 그 때는 청량리, 남대문도 하나 가지고 자전거로 30분 1시간씩 인터발 뒤서 가지고 나르고 했죠. 지방 장사의 프린트는 거워서 2번, 3번관 틀고 또 밑으로 내려가게 하고.

김 : 처음 뜬 6개 가지고 전국을 돈 거네요.

태 : 그랬어요.

김 : 상영이 끝난 프린트는 다 어디로 갔나요?

태 : 프린트가 다 못쓰게 되요. 많이 돌려 가지고 비가 줄줄 오는 거지. 맥고 모자 테두리로 팔리고 그랬죠. 지금은 프린트 소각하는데도 비용이 많이 들어.

김 : 대명 PD들이 반 합법 상태로 있었던 거 같아요.

태 : 72년도인가 비상 조치하면서 입법위원회에서 영화법을 강화시키고 개정했는데. 과격하게 고쳤어요. PD제도 없애고 허가제로 갔는데. 그 때부터 완전히 불법이 됐지. 그 전 시기에는 한 회사에 몇 사람의 범위 내에서 PD 등록할 수 있도록 해서 양성화시켜주는 그런 제도가 있었어요. 그 사람들 경우는 허가받은 영화사들보다 더 영세했기 때문에 등록을 못 한 거란 말이야. 그 사람들은 지방에 반드시 팔아야 되는 거지. 그래서 이런 구조가 더 성행하지 않았나 생각해요.

김 : 회장님께서도 대명을 가끔 주셨잖아요. 그 때 거기서 만들어진 영화가 배급되거나 할 때 관계를 맺어주셨나요?

태 : 그런 경우도 있지만 체계화되지는 않았고. 케이스 바이 케이스로 달라졌는데. 우리 회사에 와 있다가 독립을 한다고 하거나 하면 우리는 대명료를 받고 하는 경우가 대부분이었는데. 부득이 거절 못 해서 하는 경우였죠. 허가는 받았는데 자기가 제작할 능력이 모자라는 사람은 대명을 해서 대명료를 받아 경상비를 커버하고 그랬죠. 계약에 따라서 배급 명의를 등록된 회사 이름으로 하느냐 PD가 하느냐에 따라서 영업하는 게 달라졌을 거예요.

김 : 가끔 영화를 보면 타이틀에 '총지휘'라는 타이틀이 있더라구요. 어떤 역할인가요?

태 : 서울 개봉관을 가지고 있는 사람들. 어느 정도의 참여를 하면서 이름을 올리고. 그 때도 극장이 우위에 있었으니까. 영화사는 영세했고. 서울의 국제극장, 광화문에 있던. 당시 상당히 힘이 있었어요. 총지휘에 극장 사장 이름을 올려주고. 확실적으로 이루어진 것은 아니죠.

김 : 70년대 초면 영화계가 막 안 좋아지기 시작할텐데 배우, 감독들의 대명제작이

많아지던데요?

태 : 제작하고 싶은 게 하나의 꿈이죠 영화인들은. 감독하고 싶은 사람이 있고. 감독이 되면 제작까지 해 보고 싶고. 경우는 그 당시 영세했을 때 감독들이나 배우들이 연출도 해야 하고 뽑혀야 하고 제작자에 잘 보여야 할 상황이었어서. 제작자를 선망하는 경향이 있었겠죠. 나도 제작자 돼서 내 마음대로 흔들어 보고 싶다 뭐 이런 욕망들이 있었을 거예요.

김 : 그 때 가능해진 게 돈이 안 들고 하니까 훨씬 더 영세한 사람한테 문호가 열린 게 아닐까 그런 생각이 드는데요.

태 : 제작자가 제작비 없어서 제작을 못하고 있어서 PD가 나왔다 그럴 수도 있겠네.

김 : 영화배급협회의 입법배경에 대해 말씀해 주세요.

태 : 극장이 지방 업자들에게 돈을 주고 시달렸어요. 유통과정에서의 부조리를 제거하자 그래가지고 줄속으로 입법위원회에서 영화법을 개정하면서 거기다가 영화배급협회를 만든다 딱 한 줄 박아놨거든. 구체적인 거는 시행령이나 고시로 대통령이 정한다 박아 놔어요. 당초부터 기형적으로 탄생을 한 거예요. 재정적인 뒷받침 없이 행정력 가지고 강제화시켜서 나가겠다. 발상이 유신체제니까 그렇게 갈 수가 있었지. 그렇게 출범을 했는데. 두 가지 문제점이 야기가 된 거예요. 제작자들이 (지방에서) 돈을 땡겨 와야 되는데 돈을 안 주고 배급협회에다가 배급권을 뺏기는 거란 말이에요. 그리고 직접 흥행을 해야 되기 때문에. 안전하게 못하니까 제작자들이 싫어했어요. 그러면 지방 업자처럼 돈을 달라 그리고 배급권을 가져가라 그런 요구를 했고. 지방업자들은 자기 존재 가치가 소멸되어 버리니까 반대를 하는 거죠. 제작자들에게 계속해서 압력을 넣은 거지. 너희들 앞에 나가서 반대하라고. 제작자와 극장이 동수로 총회를 구성하게 되어 있거든요. 오히려 통제를 받는 느낌의 극장측에서는 적극적으로 지지를 하는 거야. 돈을 안 주고 시달리지 않고 순리적으로 배급이 다 되는 거니까. 영화가 오니까 좋은 거라구. 제작자 협회는 그런 게 없었지만 극장은 도 단위로 지구라는 게 다 있었어요. 그래서 각 도 지부장들이 배급협회 지부장을 하면서 노란 딱지. 노란 종이에다가 배급 확인서를 해 줘야 공연 신고를 하고 그럴 때니까. 행정기관에서 접수를 받았고. 그걸 관리하는 지부장들이 다 있었고. 제작사가 결사적으로 저항하고 그러니까. 정부에서도 강하게 밀어 제끼고. 예술 국장이 아주 발벗고 나서서 이걸 밀고 나섰죠. 힘이 들었지만 결국은 어느 정도 다 이루어졌어요. 거의 시행이 되고 있었거든. 그 운명이라는 게 참 어떻게 바뀌었나 하면. 큰 메이커 영화가 개봉하는 날인데 명보극장에서 개봉을 하게 되어 있었다구. 그전까진 우리가 안 떼어 준거야. 신문에는 다 공고가 됐죠. 오늘 개봉한다구. 할 수 없이 시간이 11시 12시 되면 무너지는 단계인데. 그 제작사 사장이 끝까지 들어간 거야. 당시 문공부에 들어갔는데. 그 때 외부에서 행사가 있었어요. 차관과 예술국

장이 나갔었다구. 차관과 예술국장이 적극적으로 배급협회를 서포트를 해줬고. 그 때 분위기가 반대하던 사람은 제작자들과 얘기를 하던 사람이었거든. 배급협회에 대해서 뼈뼉게 생각하던 사람이었는데. 기획관리 실장은 스태프지 결제 라인인이 아니잖아. 국장과 차관이 없으니까 그 사람한테 쫓아간 거야. 이 사람이 장관한테 쫓아 올라가 가지고 개봉을 해야 하는데 신고를 안 받아 주면 사회적인 문제가 됩니다. 장관은 문제가 되지 않도록 잘 검토해서 하라 이렇게 된 거야. 그래서 이게 그냥 상영이 되 버렸어요. 거기서 무너졌어. 창립해서 몇 개월 안됐을 때야. 4-5개월 지나서. 73년인가. 회의도 하고 시행이 조금씩 되어 가는 과정이었는데 그런 사태가 벌어진 거야. 그 때부터 전례가 돼서 무너지기 시작한 거야. 그 이후에도 몇 년 더 시행하긴 했는데 힘이 없어진 거지. 강제화가 안 되고. 그 때 장관한테 받아갔으면 계속 시행이 됐겠지.

사실상 배급협회가 행정력만 가지고 시장 원리는 다 무시해 버리고 밀려는 것이 무리는 무리였지. 자금이 어느 정도 출원을 한다면 계속 살아갈 수 있었을 텐데. 유통과정에서 생기는 부조리가 상당히 제거됐을 거야.

김 : 배급협회 설립 재원은 어떻게 조성했나요?

태 : 재원이 전혀 없었던 거지.

김 : 지부 운영비나 경상비는요?

태 : 배급협회 신고서 발급할 때 일정 금액 내고 영화진흥조합 거기서 창립 자금을 차용을 했는지 일부 보조받고.

김 : 그 이후에는 실질적으로 유명무실해졌겠네요?

태 : 고전고전하다 겨우 명맥만 유지하다가 결국은 해체됐죠. 수입도 없으니까 정부에서 존립시킬 수 없겠다 해서.

김 : 제작자 입장에서 봤을 때 지방에서 올라오던 제작비를 완전히 차단 당한 거잖아요?

태 : 차단이 되지. 하더라도 변칙적으로 몇몇하게 못 한 거지. 실제 메이커 작품으로 배급이 되는데 돈을 찾아가는 주인은 지방홍행업자가 된다던가. 뒷거래를 해 가지고. 제작자들은 투자자본이 없으니까 반발할 수밖에 없었어.

김 : 지방배급업자도 없어지라는 얘기잖아요.

태 : 그럼. 생존이 달린 문젠데 제작자가 지방배급업자들의 판매대금, 입도선매대금 가지고 제작을 했는데 그걸 차단하니까 제작자는 애로가 생겼고. 위험부담을 더지게 되었고. 저항을 더 극렬하게 했죠.

김 : 당시의 상황에서 직접 배급이 가능한 형태라고 생각하시나요?

태 : 그 당시는 필요했다고 생각해요. 지금처럼 다양해진 게 아니었거든. 일 년에 수입하는 외화도 20-25편으로 한정이 됐었구. 제작 편수는 100편 정도 나왔지만 주로 쿼터를 타기 위한 방편으로 제작이 된 경우가 많았고. 여러 가지가 열악한

상황이었거든. 그런거라도 해서 질서를 잡아줘야 되지 않았을까. 다들 약하고 걸음마 단계에 있는 제작자들이기 때문에. 기회를 균등하게 주고 성장할 수 있도록 뒷받침해야 한다고 생각했던 거죠.

김 : 극장과 제작사 부율이 7 : 3인 정도 있었죠? 8 : 2 였던 곳도 있었고.

태 : 8 : 2는 케이스 바이 케이스로. 작품에 따라서 달라요. 외화도 스케일이 큰 거는 경쟁이 붙으니까 극장이 2 할 테니까 8 가져가라. 일반적으로 7 : 3 이었죠. 한국영화의 경우 제작자가 7, 극장이 3이죠. 수입이 안 나고 그러니까 한국영화 떨어져 가지고 6 : 4 갔다가 지금 보니까 5 : 5로 됐는데. 지금 상당히 불균형적인 것이 지금 전 세계가 미국 할리우드 영화한테 도미네이트 당하고 있지 않아요. 유럽, 불란서, 이태리, 영국 다 넘어졌고 동남아 다 당했고. 일본이나 홍콩까지 다 넘어졌잖아요. 우리나라만 자국영화가 센 거예요. 지금 미국영화 맥 못 추잖아요. 그래도 메이저들이 들어와 가지고 힘이 있으니까 극장한테 6 : 4다 이래 가지고 6할을 가져가고 있는데. 실제적으로 극장 수입이 외화보다 나으면서도 5 : 5로 받고 있거든. 상당히 불합리한 거죠. 얼마 전에 개선한다고 제작협회에서 했는데 시네마서비스가 좀 들고 나왔는데 내가 듣기에는 CJ가 소극적이었다. 자기네 극장도 많고 그러니까. 또 직접 제작하는 비중이 얼마 안 되니까. 극장 가진 거 하고 자기네가 제작을 많이 안 하는 거 하고 아마 두가지 이유였을 거야. 언젠가는 개선이 되어 할 상황 같아요.

김 : 요즈음 직접 배급을 하고 있잖아요. 긍정적으로 생각을 하시는지요?

태 : 지금은 제작에 투자를 하는 사람들이 영화에 대해 모르고 투자를 하고 있거든요. 투자하는 사람뿐만 아니라 PD라는 사람들도 영화 잘 몰라요. PD들이 작품 전체를 컨트롤하는 게 아니고 주로 자금을 조달하는 역할만 하는 거예요. 감독을 컨트롤 못하니까 제작비가 천정부지로 올라가는 거라고. 투자하면서 배급이 잘 되어 흥행 성공한다는 얘기는 듣거든. 배급이 어디냐 투자하는 사람이 묻는다고. 배급이 시네마서비스다 이렇게 대면 투자한다고 그러는데. 배급회사에 착취당하는 양이 엄청 납니다. 우리는 세 작품 다 직접 배급을 했는데. 전국적으로 배급 수수료를 주잖아요. 그 금액도 적은 금액이 아니고. 선전비를 배급회사에 의뢰하는 경우가 있는데. 시네마서비스도 자체 홍보 광고회사를 만들었잖아요. 거기서 자기네가 맡아 가지고 하니까 그 광고 대행 수수료. 신문 광고료 같은 것도 우리가 하면 50% 깎아서 할 수 있는데도 정해진 금액대로 지불하고 이런 경우. 배급 수수료 외에 그런 비용으로 나가는 게 상당히 큼니다. 배급 자체가 그렇게 어려운 일이 아니예요. 암만해도 큰 회사가 여러 개 가지고 있으면 극장에서 무시 못하니까 좀 부족해도 날짜를 우선적으로 배정해준다던가 커트라인이 됐어도 할 수 없이 몇 일 넘겨준다던가 그런 혜택은 있는데. 영화가 좋다고 가정하면 서울극장에서는 하자고 그런다고. 그게 극장 가진 사람의 기본적인 자세

예요. 근데 배급회사를 간다. 적정하게 비용이 책정되면 괜찮지요. 지금 비용이 좀 많이 나가요. 수수료가 5-10% 사이인데 부대적으로 광고 대행까지 한다고 그러면 직접 하는 것보다 비싸게 먹히지 않겠는가. 물론 배급하는 사람들도 거기 기관 유지비가 나가고 인건비가 나가고 그러니까 불가피하게 받긴 받아야 하겠지만 그 상태가 꼭 좋은 것만은 아니다 그렇게 생각해요.

김 : 예전에는 별도의 배급 수수료같은 비용이 전혀 없던 비용이겠네요?

태 : 옛날에는 다 팔았어. 그냥 자기네 회사가 지역별로 팔았으니까.

김 : 요즘 태창의 작품들은 어떻게 배급하세요?

태 : 지방은 아직도 배급을 대행해 주고 중요한 도시 빼고는 비용이 더 많이 나가니까 배보다 배꼽이 더 큰 경우가 있거든요. 그래서 대개 쪼개서 파는 경우가 많아요. 그런 사람들 통해서 지방엔 팔고, 서울도 극장 직접 컨택해 가지고 방문해서 부킹하고. 옛날에 하던 사람들은 정이 있어요. 경강 같은 경우에 서울영배라고 제일 큰 데. 시네마서비스 갖다주면 거기를 통해서 배급을 해요. 지금 사장의 아버지가 회장인데. 우리 세대니까. CGV라든가 롯데. 그런데도 한꺼번에 직접하고 나머지 수수료 몇 프로 하겠습니까 하더라고. 그래서 하라고 그랬는데 수입이 안 나니까 전액 수수료 안 받겠습니까 이런 게 있거든. 흥행 배급이 그렇게 어려운 게 아니에요. 상품에 따라서 달라져요.

김 : 이 작품은 이전에 있었던 지방 배급 라인과 극장을 중심으로 판 거네요. 제작비는 그렇게 하신 게 아니죠?

태 : 제작비는 그렇게 한 경우가 없죠. 지금도 지방에서 제작비를 받을 수는 있어요. 조건이 불리하지. 투자하는 사람들이 그냥 주겠어요. 우리 같은 경우에도 <2424> 제작하면서 충청도, 호남에서 1억씩 갖다 주는 거 안 받았어요. 조건이 8억 단매 그렇기 때문에. 지금 소재 찾기 힘들어서 영화 만들기 힘들잖아요. 그렇게 어렵게 기획을 해서 시작하는데 8억원이면 승부가 안 나지 않느냐. 그래서 단매를 못 주겠다.

김 : 오히려 제작사 측에서 거절을 한 거네요?

태 : 그래서 승부를 보겠다. 적자를 전제로 해서 제작하는 사람은 없으니까. 순 애들 취향의 영화라고 생각해서 좀 될 줄 알았거든요. 시기가 아주 나빴지. 월드컵 4강, 8강 때 했으니까. 지방자본 1억 씩 주는 거 받았으면 상당히 도움이 되는데 그런 생각을 하죠.

황기성(이하 황)

1940년생이다. 62년 신필름에 입사하여 63년 기획실장으로 본격적인 영화제작 일을 시작했다. 73년 태창흥업의 기획상무, 78년 화천공사의 기획전무, 83년 삼영필름 이사를 거쳤다. 영화사 허가를 받지 못해 <고래 사냥>(84) 등을 대명으로 제작하다가 등록제로 바꾼 85년 '황기성사단'을 21번째 제작사로 등록했다. <행복은 성적순이 아니잖아>(89) <닥터봉>(95) <고스트맘마>(96)를 거쳐 2002년 <오! 해피데이>를 제작했다. 유신영화법, 국산영화 제작에서 기획의 역할, 대명제작, 세기상사의 직배 시도, 신필름의 해외 합작과 배급에 대한 제사한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 영화계에 입문하신 과정을 말씀해주세요.

황 : 60년에 박영환 감독의 <이별의 종착역>이라는 영화가 있었는데 그 영화 연출부로 영화계에 들어간 거야. 영화감독하고 싶어서 잠깐 거기서 몇 달하다 보니까 그 때만 해도 감독이 자기 혼자만 알고 판 사람들은 뭐라고 해야 하나 심부름꾼이지. 연출부에 들어가기까지는 힘들게 소개받아서 뺨을 동원해서 들어갔는데 가보니까 카메라 앞에서 걸레질하는 것만 시키더라고. 그래서 이러다가는 백날 가도 감독이 안되겠다 그래서 잠깐 하다가 관두고 신필름 기획실에 들어갔지.

김 : 63년인가요?

황 : 그럴 거야. 63년인가 62년인가 그래요. 기획실로 들어간 이유는 영화감독이 제일인줄 알았는데 감독이 제일이 아니라 그 제작자라고 하는 사람들이 왕 노릇을 하더라구. 영화계에 들어오기 전에 생각한 거 하고는 전혀 다른 거야. 아 그래 내가 감독을 하려면 제작자를 겸하는 수밖에 없겠다. 내가 하고 싶은 영화를 하자면. 그래서 영화의 산업적인 측면을 배워야 되겠다. 그래서 당시에 제일 큰 회사가 신필름 아니에요? 그래서 돌아가신 (극단) 신희의 강계식 선생이라고 계셨는데 친구의 큰처남이에요. 신감독 내외하고 교분이 있는 사이이고 그래서 친구를 통해서 신감독한테 들어간 거죠. 신필름의 기획실에 입사해서 신상옥 선생한테 영화가 뭔지 영화 이론이나 영화 기획이 뭔가하는 걸 그분한테 배웠지. 신필름에서 근무를 7년인가 했을 거예요. 신필름이 활발할 당시에 기획실장이라는 이름으로 물불 안 가리고 영화 일을 하던 젊은 시절. 지금도 내 은사를 신상옥

감독으로 모시고 있고. 내 나이가 예순 다섯이 되었는데도 신감독은 내가 아직도 기획실장인줄 알고 그런 관계인데. 계속 있다가 태흥영화사의 전신인 태창공업에서 기획상무로 들어가서 처음 한 작품이 <영자의 전성시대>(75)라는 영화 기획이니까.

김 : 1975년이겠네요? 그럼 신필름에는 12-3년 간 계셨군요.

황 : 응 <영자의 전성시대>가 태창에서 한 첫 작품이지. 태창에서 한 4년 반 했을 거예요. 태창의 전무까지 거기에서 했고. 그 뒤에 70년대 후반이지 화천공사에 와서 기획전무라는 직책으로 한 4년 반 5년 가까이 했고. 거기서 화천공사에서 임권택 감독 <만다라>(81)니 <어둠의 자식들>(81) 이런저런 영화들 좋은 영화들 많이 나왔죠. 당시에는 영화 제작이 자유화가 안되어 있고 허가받은 업자 외에는 영화를 못 만들었으니까. 거기서 나와서 대명 제작을 한 것이 <고래사냥>(84)이에요. 지금 삼영필름이라는 회사의 명의를 빌려서 고래사냥이 삼영필름 이름으로 되어 있죠. 그래서 독립제작을 한 거예요. 그 전에 내가 82년경에 화천을 나와 가지고 영화사 허가 신청을 한 일년 반 정도를 했어요. 사무실을 내고 영화사 기계를 그 당시에 스튜디오가 200평 있어야 한다 카메라 조명기가 있어야 한다 이런 규정이 있다 말이에요. 그걸 도움들을 받아서 내 명의로 해서 그래서 등록신청을 했는데 13번 빠꾸를 맞았어. 들어가면 반려되고 또 반려되고.

김 : 등록조건들을 다 채웠는데도 그랬나요? 이유가 무엇이었나요?

황 : 이유라는게 뭐. 전혀 기획도 잘 안되고 허가 내줄 입장이 안된다 어찌고저찌고.

김 : 영화하시는 분들이 영화사 허가신청을 많이 냈다고 들었는데요.

황 : 그 때 다들 같이 반려를 당했겠지. 아무데도 안나왔으니까. 그냥 기존에 있던 20개 회원사만 영화를 제작할 수 있었죠. 허가제가 처음에 그 유신영화법이죠. 군사정권, 5.16 정부가 들어와서 모든 것을 기업화시킨다라는 명분으로 단위화시키는 거야. 예속되도록. 그래서 단위화된 그 사람들만 다스리면 되니까. 정치적인 의도였다고 생각해. 명분은 기업화시킨다 이거였고. 영화계가 너무 잡음이 많고 그러니까 기업화시킨다 그런 명목 하에 어떤 시간 안에 모여 그러고 그 시간이 지나면 딱 잘라버리고 문을 닫아 버리니깐 그것에 대응하지 못했단 말이야. 그 때 우리 영화 쪽에 정책적으로 어떤 영향을 주었느냐 하면 영화인이 영화사를 낼 수가 없었다구요. 짧은 시간에 큰 요건을 갖추라고 하니까. 그 때 뛰어들어온 사람들이 대부분 배급업자들, 극장업자들이지. 그런데 실제 소위 창작에 열중하던 감독들 내지 영화계 사람들이 대처하기에는 조건이 너무 까다로웠고 시간이 짧아서 몇몇 영화인들말고는 대처할 수가 없었다 말이야. 그러니까 제작 일선에서 정 못해서 안달한 사람은 대명제작을 하거나 뭐 그랬던 거죠. 명분론은 기업화다 해놓고 외화 수입권을, 외화쿼터를 주는 것을 미끼로 해서 통제를 한 거죠. 쿼터를 따기 위해서 엄청난 경쟁을 한 거지. 쿼터를 따서 하면 미국 영

화 들어왔다 하면 인산인해가 됐으니까. 어떤 영화든지 다 된다 이거야. 외화만 들어왔다 하면. 그러면 외화수입권을 가지고 실적 위주의 쿼터를 한다고. 뭐 하면 하나 준다 이런 거 또는 뭐 우수 영화제 해 가지고 자기네들이 권장하고 싶은 정부홍보영화에 쿼터를 나눠준다거나. 그런 식으로 영화계를 통치했는데 그것이 한국 영화 역사에 어떤 영향을 끼쳤느냐 라고 본다면 소위 대기업화시킨다는 명분뿐이었지. 참여한 사람들이 전부 소장인 그룹이고 소장인 그룹이 모여서 단지 외화 수입업을 했을 뿐이고 외화 수입업을 해서 돈을 벌기 위해서 한국영화 제작이라는 형식을 갖추었지 제작에 효율적이나 개척정신이나 이런 것에는 전혀 관심이 없는 풍토를 만들어 낸 거예요. 악질적인 회사는 어떤 감독 불러서 제일 싼 가격으로 만들라는 식으로 하청을 주어서 하는 방식이 있었다 말이죠. 제작 원가가 백원이 들것을 육십원으로 만들 수 없겠오 예 만들겠소 그런 식으로 해서 제작편수를 채워서 영화쿼터를 따든가 뭐 이런 스타일. 그 때는 관객보다 우선 정부 성향에 좋은 것 같으니까 계몽성이나 계도성 있는 그런 걸 만들어서 쿼터는 따고, 우수영화라고 쿼터는 받고 개봉도 하지 않고. 그러면 제작비는 쿼터 값이죠. 그런 식으로 시장이 운영이 됐다 이거죠. 거기에서 어떤 폐단이 가져왔냐 하면 영화는 기본적으로 자본주의 문화요 소위 산업이다 본다면 철저한 시장이 필요하거든요. 경쟁 없는 영화는 있지 않다 이거야. 영화산업이라는 규정에서 볼 때. 자본주의 시장논리가 많은 사람과 만나서 사업성이 제대로 평가가 되었을 경우에는 산업에 활기를 주고 회사가 성장하고 만든 사람들이 이익도 공유하고 그러는 건데 그 경쟁의 길을 막은 거야. 먹여 살려라 하는 제도니까. 영화법이. 영화 쿼터를 줄 테니까 네 장사를 하고 영화인들 밥 먹고살게 최소한 연명을 시켜라 편수는 의무 편수제도를 만들어 가지고. 그러니까 그 때 어떤 나쁜 게 생겼냐면 감독이 직업화 되어버리고 새로운 감독이 되기 위해서 치열하게 공부해서 들어올 수 있는 풍토가 없어져 버렸지. 유신헌법이 13년인가 운용되었어요. 전두환 정부 때까지. 13년이라면 개인의 나이로 따져도 젊은 시절 13년이면 상당히 중요한 시기 아닙니까? 그 활발한 나이에 바보를 만든 거지. 그 때의 그 한국 영화가 가장 큰 타격을 받은 건 영화인의 신진대사가 안되었다는 것이거든. 혈기 왕성한 영화시기를 바보를 만들고 새로운 사람들이 영화계에 들어오지 않았다는 말이에요. 독재정부는 영화감독을 예술가라고 하면서 실제적인 바보를 만들어놓은 거지.

김 : 대명제작했던 사람들을 피디(PD)라고 했죠?

황 : 이런 것도 있어요 어떤 영화사에 전무라고 가 있었는데 화천을 지나고 나서. 내가 대명 제작할 수 있도록. 밖에서 볼 때는 전무라고 하는데 대명제작을 할 수 있다고 저작권 때문에 들어간 거죠. 80년대 초였었나 그랬겠지. 그런 편법을 쓰는 거지.

김 : 그런 일이 많았나요? 제작사 직책을 가지고 대명제작을 하시는 분들이요.

황 : 내용으로 보면 대명제작인데 겉으로 보면 표시가 안 나지. 회사 제작이지 겉으로 보는. 그런 식으로 제작된 것들이 있었을 거라고 봐요. 어디 사람들이 주로 했다면 외화 수입업으로 등록한 사람들. 그 사람들이 방화를 만들 줄 모르잖아. 귀찮고 수입을 하기 위해서 허가를 냈고, 대명제작을 했고. 그 당시에 대명을 가장 많이 했던 영화사로 내가 기억에 남는 게 제일영화사, 무슨 한국예술 영화사, 그런 데는 태반이 대명이야. 제작권을 주고 돈 몇 푼씩 받고 하던.

김 : 그런 제작사들은 수입을 주로 했던 거지요?

황 : 수입은 하죠. 남 시켜서 실적을 쌓고 수입권은 치열하게 따 가지고 그걸로 이득을 남기고. 하지만 한국영화를 만들 줄 아는 영화는 대명을 많이 안 했지 그렇게 보면 되요.

김 : 70년대 초에 영화사의 80%이상이 부도가 난 적이 있다는 기사가 있던데 원인이 어디에 있을까요?

황 : 당시에는 지방에 배급사들이 있잖아요. 대략 도청소재지를 중심으로 여섯 개 지역이 있고. 서울 변두리까지 그 때는 단판 개봉을 할 때였으니까. 이게 전부다 단매였다 말이야. 영화제작 자본이 따로 형성되어 있는 게 아니고 이 사람들이 나눠서 판권을 사갔다 말이에요. 경상도 판권 얼마, 충남 판권 얼마, 그렇게 그 돈을 가지고 영화를 만들었다 이 말이에요. 그래서 배급업자도 그 지역의 극장을 해서, 돈을 회수해서 이쪽 약속 어음을 결제하면서 굴러가는 이런 식으로 영성한 거지. 그 어음을 받아서 이쪽에서는 이자를 주고 환전을 해서 제작을 하지 않았어요? 그런데 어떤 지역에서 들어온 것이 부도가 나면 자동적으로 연쇄 부도가 나죠. 지역에서 부도가 나면 중앙에서 나고. 중앙에서 부도가 나서 지역에서 부도가 나는 경우는 적죠. 중앙은 제작사니까. 주로 제작사는 받은 것을 수표를 가지고 하지 않습니까? 그러니까 지역에서 받은 것이 부도가 나면 이쪽이 연쇄부도가 나죠.

김 : 기획이란 의미는 어떤 것이었나요?

황 : 그거는 이런 거죠. 영화 하나에 대한 합당한 돈만 내면 되는 게 아니라 경우에 따라서는 세 개의 값이 거기서 들어올 수도 있잖아요 영업 수완에 따라서. 옛날에는 기획자라는 이름이 영화에 기획 누구 이렇게 나가잖아요? 지금의 기획자의 개념이 아니라 태반이 지역의 영업담당자예요. 8,90%는 영업담당자예요. 또 대명 제작자도 있고. 기획이라는 것이 개념정리가 안되어 있는 시대였어요 그 때는. 제작은 사장이고 기획은 그 회사 영업전무거나 그런 사람의 이름을 넣은 거죠. 기획실이라는 건 그 밑에 있었고. 그러니까 한국에서 영화기획이라는 프로듀서라는 개념이 정리가 된지가 불과 얼마 안되죠.

김 : 지방에서 단매를 해서 배급할 때 어떻게 운영을 했었나요?

황 : 지사를 두고 있었어요. 자기 지사를 두고 있는데 정식 지사라는 건 투명하게 그 지역에서 수입이나 결손을 그대로 보고 하는 게 지사 아녜요? 직배라는 게 있어야지. 그런데 이걸 직배개념이 아니고 명칭은 지사인데 이 회사 것만 주로 가져가는 소위 말하자면 흥행되는 영화가 제일 잘 나오는 회사만 지사가 형성되는 거예요.

김 : 대리점 같은 개념인가요?

황 : 그렇죠. 대리점 개념이에요. 회사에서는 거기만 거래를 하고 그 대신 거기서 많은 걸 거둬들이고, 약속어음도 많이 끊는다 말이야. 늘 더 끊어라 우린 그런 싸움이지 그러면서 물건 내보내고 상쇄되고 그런 지사개념 말하자면 대리점 개념이에요.

김 : 세기상사가 직배 개념의 지사를 만들었다면서요?

황 : 시도는 했었죠. 왜냐면 세기상사가 외화수입에서는 선발주자 클래스예요. 세기상사, 불이무역 이런 쪽이. 신상옥 씨가 신필름을 할 때에는 방화 만드는데 미쳐 있는 스타일들이고 외화수입에 매달려 있는 사람들은 아니거든. 외화 쪽에서 보면 신필름보다 나은 데가 세기상사 이런 쪽이거든요. 세기, 불이 이런 데는 외화를 쥐고 있는 데고 만드는 거는 적당히 대리점에서 운용하고. 외화라는 게 미국에서 거래선이 좋아서 좋은 영화를 가지고 올 수 있어야 하는 거 아니에요. 그런 것들이 거래실적이 있고 그러니까 서로 거래가 되는 관계라서 큰 영화들을 주로 가지고 있었던 영화사들이죠. 그래서 지사를 그런 식으로 운영을 하려고 시도를 했었지. 그렇게 한동안 운영했죠.

김 : 왜 세기상사가 직배를 중단했을까요?

황 : 그건 제작 쪽으로 하니까 그게 불가능해졌죠. 한국 영화가지고 시장에 또 나오거든. 지사는 형성이 되는데 한국영화의 제작 지사지. 그렇게 하니까 직배기능의 지사가 안되고 지방에 신세지는 지사가 되는 대리점이 되는 거죠. 백원 짜리를 가져가고 천원 짜리를 갖다주고 이러면서 운영되던.

김 : 신필름은 어땠나요?

황 : 세기상사만 그런 직배식의 지사들을 가졌을 거예요. 다른 회사들은 지방의 배급업자를 거쳤고. 그렇게 기억해요.

김 : 신필름은 합작이나 해외에서 제작된 영화가 많았잖아요. 그런 경우에는 어떤 방식이었어요? 해외배급에서는 어떻게 이익을 나누었을까요?

황 : 합작을 했는데 그 때가 어느 시점이나면 홍콩의 영화산업이 처음 시작할 때예요. 쇼 브라더스가 처음 생겨서 난난쇼라는 동남아 배급업자가 영화 제작자를 내면서 제작을 한국에서 배웠는데. 한국에서 가장 공인된 제작사가 신필름이었으니까 신상옥 씨를 만나서 쇼 씨가 합작 계약을 한 거예요. 그 때까지만 해도 제작사가 이런 영화를 만들고 싶은데 돈이 없죠. 특히나 신감독 같은 경우에는.

신상옥 씨를 평가해주어야 하는 거는 영화를 어차피 산업으로 봐야 하는 건데 크게 보서는, 산업적인 가능성을 개척하려고 영화를 산업화시키려고 평생을 고생한 사람이라. 부도도 많이 겪었을 뿐더러 영화를 산업으로 만들려고 고생한 사람이란 말이에요. 그거 한국 영화사에서 크게 평가를 해주어야 한다. 지금 그가 애쓴 만큼 평가를 안 해 준다는 말이에요. 이걸 영화비평가가 이런 쪽에서 그의 만든 영화를 놓고 신상옥이나 유현목이나 하는 개념인데 그건 상당히 잘못된 것이다 이거죠 영화 역사로 치면. 그러했던 때에 여기서 아쉬워하는 돈을 대니까.

김 : 그 때는 합작이 지금처럼 자국 영화 규정 같은 건 없었죠?

황 : 그렇죠.

김 : 홍콩에서 자본비를 제작투자를 하면 배급권을 가져가나요?

황 : 그렇죠 동남아 배급권을 가져가죠.

김 : 그게 제작 방식은 국내에서 단매를 해서 제작비를 충당하고 지방 배급권을 넘겨준 것과 비슷한 형태의 합작인가요?

황 : 한국의 수익은 한국이 가졌어요. 그 당시 해외수익의 이익 조건이 어떻게 되었는지는 난 지금 기억에 없어요. 신감독만 홍콩에 왔다 갔다 했는데 초기에. 그 양반이 돌아와 가지고 한번은 아주 속상해하면서 하는 이야기가 기억나는데 합작한 영화를 난난쇼가 극장에다 배급을 안하고 창고에 잠궤 놓는다 이거야. 왜냐하면 한국 영화가 가서 신상옥 씨 영화가 나가면 영화가 그 시장에서 관객이 형성되는 걸 싫어한 거예요.

김 : 한국의 영화가 시장을 점유하는 걸 싫어하는 건가요?

황 : 응 그걸 싫어하는 거야. 영화를 만드는 걸 한국에서 배워갈 뿐이지 그걸 시장에 다 풀지 않는다는 거야. 그래가지고 막 화를 내더라구. 그게 지금 기억나. 지독한 뻔뻔들이다 하면서 같이 속상해한 적이 있는데. 그것이 얼마나 속상한 일인가 나중에 더 느끼는데 그러면서 지독스럽게 더 영화기술을 배워간 거예요. 기술자가 태반 부족할 때니까. 정창화 씨가 거기 가서 만든 <죽음의 다섯손가락(철인)>(72)이 기억나는데 로우 예라는 스타를 만들면서 홍콩 스타를 만들었잖아요. 그게 정창화 감독이 동남아지역의 출세작 액션 영화죠. 그렇게 가는 거지. 신상옥의 의존도를 줄이려고 사람들을 개인적으로 잡아다가 데려간 거지. 지금 생각하면 난난쇼라는 친구는 무서운 친구야. 그러니까 다 배운 다음에 우리는 시나리오 쓴다고 작가들 여관방에 있고 여러달 고민하고 그럴 때인데 그 친구는 그렇게 안 했잖아요. 기술을 배운 다음에 그 친구는 그냥 칼싸움, 검객 영화화시키고 장풍이니 뭐니 중국식의 것들 가미시키고. 서부 활극 그걸 전부 뒤집어서. 작가가 고민하고 이런 거 필요 없는 거야. 그게 쇼 브라더스의 검객영화시대란 말이야. 그게 동남아지역의 대표적인 상업성을, 그 하나로 돈을 뽑아 가지고 장사를 하고 나서 관객한테 인기가 떨어진다고 싶으니까 태권도를 집어넣고 쿵후를

집어넣고 쿵후 시대가 나온 거 아냐. 검객영화를 했다가 그 다음에. 쿵후라는 게 다 기본은 다 소위 말하면 권선징악, 원수를 갚는 거잖아. 그런 시대를 만들어서 쇼 브라더스 시대가 있었던 거죠.

김 : 그러면 실제로 신필름 영화가 많이 나갔다 하더라도 그게 시장을 개척하거나 제작자본을 끌어올 수 있는 효과는 없었던 거군요.

황 : 그렇죠.

김 : 60년대에 신필름은 주로 명보극장에서 개봉했는데 그러고 나면 지방에도 영향을 미치는 흥행라인이 있던 건가요?

황 : 그것이 어떤 결속되어 있는 건 없었고 암묵적인 라인 같은 건 있다고 봐야죠. 그 때는 서울에 개봉관이 몇 개 안되었으니까 그걸 중심으로 개봉하는 체계이니까. 극장 단위의 여기에 운영하는 사업권자하고 지방에 극장을 가지고 있는 사업권자하고의 연결, 친분에 따른 거지 계약관계나 전속관계 같은 건 없는 거지. 명보 당신네 붙이면 우리 붙게 해주시오 그런 식이지. 옛날에는 극장하면 그냥 왕이야. 뭐 그런 단위로 지방들이 형성이 되었다라고 볼 수 있죠. 그렇게 될 수밖에 없는 게 어떤 극장이든 365일 돌아가야 되는 거 아냐. 그러니까 거기 하는 극장은 우리가 한다. 대략 이렇게 형성이 되지. 그래도 또 이런 거 있잖아. 자기네 영화를 확보하려는 거. 동업관계나 그런 것은 아니지.

김 : 단매를 통해 제작비를 충당하는 방식이 언제쯤부터 그랬을까요? 제 생각에 제작자가 제작비를 투자하는 곳이 없잖아요 그리고 극장주들이 자연스럽게 극장에 걸 영화를 찾는 과정에서 우선권을 확보하려고 대지 않았을까 하는 생각이 얼핏 드는데 가능한 가설일까요?

황 : 그럴 수도 있고 이런 것도 있죠. 내가 대전에서 지방 극장을 하고 있는데 서울에 있는 영화를 하고 싶은데 서울에서 서울 개봉관이 텃세를 가지고 있는 것처럼 지방에서는 지방의 지역사회에서는 개봉관이 텃세를 가지고 있다 말이에요. 그 지역의 흥행계라는 건 일확천금을 원하는 사람이 많이 부유하는 데 아니에요? 그러니까 너 저거 사와라 그럼 내가 넣어준다 그래서 제 삼의 투자자들이 생겨날 수 있었지 않았나 그렇게도 생각돼요. 이게 자연스럽게 형성된 거겠지. 수요 공급의 법칙에 따라서 자연스럽게 단지 제작하는 사람들은 영화 제작자본이 형성되어 있지 않던 시대에 자연스럽게 돈이 형성이 되어서 제작으로 들어왔다 그런 거지.

김 : 기본적으로 우리나라 영화가 어느 정도 제작이 시작된 이후라고 봐야 하지 않을까요?

황 : 그렇게 봐야 되지 않나? 돈 많은 사람이 돈을 대어서 한 두편 만들 수 있지만 시장이 형성된 건 어차피 입도선매가 아니었나 생각돼요. 예를 들어 회사에 일하는 사람 보다 밑에 출장 가는 사람이 부자가 된다는 식의 시대였다 말이에요.

아주 옛날에는 푸대 자루에다 돈을 가져갔던 시대가 있다는 말이에요. 얼마나 들어갔는지 나갔는지 입회 나가는 사람 마음이에요. 그래서 심지어는 입회를 사람 사서 보내도 안되고 직원 보내도 떼어먹으니까 안되고. 마누라를 보내도 떼어먹는다 이런 소리가 나올 만큼 무질서했어요.

김 : 흥행이 얼마나 되는지 전혀 알 수 없군요.

황 : 그렇지. 그만큼 허술했던 말이지요. 그러니까 엇치락뒤치락하는 시장의 스캔들이 많이 나오죠. 그러한 상황이 유신헌법이 나오게 만드는 배경이 되기도 했고 너무 무질서하지 않느냐 해서. 하지만 그 무질서함 속에서 질서가 나올 수 있도록 해줘야지. 제일 큰 요인은 표현의 자유가 없었다. 한국은 그 때 완전히 통제된 표현의 자유가 없는 심지어는 예술 윤리 위원회, 예륜시대가 있었어요. 그 때에는 시나리오를 거기다가 내서 이 시나리오를 찍어도 좋다 시나리오 검열을 했다이거지. 시나리오를 검열하던 시대가 있다 말이야. 검열대본에 만기라는 게 있어요 유효기간. 그 기간이 지나면 다시 검열을 받아야 해. 프린트를 다시 가서 상영을 못한다고. 뭐든지 통제니까. 아주 악몽 같은 시대가 있었어요. 민주주의 문화, 자본주의 산업 이게 영화의 기본 아니에요? 민주주의 문화는 표현의 자유라는 측면에서 정의를, 유통 배포의 시장 경제라는 측면에서 영화 산업적으로 자본주의 산업이다. 홍콩이 우리에게 배워간 홍콩적인, 세계적인, 할리우드를 제외한 아시아에서 커다란 영화 산업 지대가 되었는데 한국은 나중에 홍콩영화 수입국이 되어버리지 않았어요. 엄청난 수치스러운 역사가 있지 않냐 이거야. 홍콩영화라면 무조건 될 때가 있지 않았냐고. 홍콩영화 사려고 서로 머리 싸매고 홍콩가서 있던 적이 있었지 않냐고. 이걸 유신헌법이 만든 거라고. 자고로 처음부터 자유롭게 제작을 할 수 있고 자유롭게 표현할 수 있고 경쟁이 계속 지속될 수 있었다면 그런 역사는 발생이 되지 않았을 거고 한국 영화는 훨씬 발전을 할 수 있었을 거다 이거지.

김 : 황대표님이 70년대 말에 삼경영화사라는 서울변두리 지역 배급사의 대표로 나와있는 기록이 있던데요?

황 : 삼경영화사라는 게 내가 열세번 허가신청 했다는 그 영화사야. 아, 삼경 영화를 만들 때 참여해서 도움을 주겠다고 나선 서울 변두리 업자가 있었어요.

김 : 대원영화인가요?

황 : 내가 허가가 안나온 상태에서 <고래사냥>을 대명제작 했잖아요. 그리고 그게 히트를 쳤잖아. 그걸 가지고 영화법 반대 투쟁하는데, 운동 뭐 이런거 하면서 소위 법 개정이 85년이 되었잖아요? 영화인들이 국회의사당 앞에서 데모하고 야단하고 할 때에 그 때 나도 적극 참여했던. 그 뒤에 미국이 직배 들어온다 어찌고하고 영화법이 개정되었잖아요. 그 때 '황기성 사단'하고 처음으로 등록했는데. 허가에서 등록으로 바뀔 때 그래서 한 거야. 21번째 등록회사 아냐. 그전에는 20

개 허가 회사가 있었고. 법 개정이 되면서 제일 먼저 등록 신청을 한 게 우리가 황기성 사단이 21번째 회사예요. 삼경영화사는 새로 허가를 내려고 스튜디오 같은 건 준비하고 있었던 회사죠. 그게 이름은 대표자 이름이 난데 삼경 영화사 대표가 황기성인데, 돈을 대는 자본자가, 그 업자가 서울 변두리 업자였다구. 대원영화사. 상호를 나중에 그 쪽에 옮겨 쓴 모양이지. 삼경 영화사라는 법인 상호를. 내가 법인에서 손을 뗀 연후에 쓴 모양이지. 대원 영화사로. 대원영화사를 삼경 영화사라고 쓸 수 있었다 그거지.

김 : 실제로 대원영화사의 자본이었으니까요?

황 : 그렇지. 영화사 운영 등등. 그거는 내가 가지고 있는 사람이고 나하고 준비를 했던 데가 대원이라는 팀이었다 이거지. 내가 손을 뗀 연후에 법인을 그 쪽에서 그렇게 할려고 할 수는 있었다 그거지. 나도 처음 듣는 사실이야. 그러나 대원이 관계가 있었다 그건 사실이야. 삼경영화사라는 상호를 대원에서 쓸 수 있지. 난 대표를 사임을 했고 그러니까 그 쪽에서 할 수 있잖아. 기왕에서 법인 설립하려면 이것저것 필요하고 그 번거롭고 하니까 대표 이사 변경만 하면 그 법인을 쓸 수 있잖아. 나는 사임을 한 거니까.

김 : 영화법 상에는 60년대와 70년대가 그리 큰 차이가 없는데 영화인들은 유신시대를 훨씬 더 끔찍하게 느끼시더라구요. 검열 때문일까요?

황 : 그건 가혹한 검열 때문에 그렇게 느낄 거야. 법을 운용할 때는 검열에서 관의 간섭이 심했다. 나도 어느 정도냐면 유신 헌법이 없어지고 몇 년 동안 머리가 뻥해서 이게 진짜 변했나 그게 실감이 안났다구. 예를 들어서 내가 태창 영화사에 전무할 땐데 위장합작 같은 것이 많이 있을 때야. 어떤 영화인데 제목 하나를 흥행성이 좀 있다 싶은 쪽으로 붙여야겠는데 그건 죽어도 허가가 안나오거든. 그러니까 제목을 거기까지 가는데 제목을 열 몇 번이나 변경신청을 넣어서 다시 나오고, A라고 했다가 B라고 했다가 좀 있다가 또 C라는 걸로 또 바꾸고. 내 기억에 남아. 내 스스로 열 몇 번인가 냈어요 무슨 영화였는지는 기억이 안나. 내 스스로. 왜 스스로 냈나. 그 때 손발이 잘 맞았지. 지금은 죽었는데 김학덕이라는 상무가 있었는데 그 때는 문공부 출입 담당 간부가 있잖아요. 왜냐하면 그 사람들하고 늘 술 먹고 뭐하구 와이로(뇌물)도 주고 굴러가야 하는 전문 술상무 비슷한 총무 담당자들이 영화사마다 하나씩 있어요 문공부 출입 담당 간부라.

김 : 영화사마다요?

황 : 거의 하나씩 있지. 문공부를 드나드는 영화과 출입담당간부가 있단 말이야. 그 압박이라는 건 말할 수가 없어. 그 무식이라는 거는. 언제 나도 가끔 무슨 일이 있으면 들리잖아요. 영화사에게 제일 중요한 거는 영화과니까 그야말로. 지금은 오랜 세월이 지났으니까. 민원서류 담당 공무원은 돈을 진짜 가마니로 긁었을 거예요.

김 : 대명제작에는 대명가격이 공정가처럼 있었던데요. 시기별로 편당 대략 얼마하는 식으로요.

황 : 세상은 약육강식, 약한 거를 강한 게 잡아먹고 하는 거 아니에요. 바로 같은 출입자가 문제 요만한 거 가지고 큰 문제가 생긴 것처럼 공갈치고 그러면 해결해 달라고 돈을 줄 수밖에 없잖아 PD는. 그런 거지 뭐. 옛날에 나쁜 영화법을 가지고 얼마나 영화계를 흑독하게 공무원들이 착취를 했느냐. 내가 기억나는 게 장모 영화예술국장 사건이라는 게 있었어요. 그 사람 성이 장씨인데. 장 모국장의 뇌물공여사건이 있었던 적이 있어요. 아마 현재까지도 가장 큰 사건이었을 거야. 영화사 사장들이 전부 검찰에 잡혀갔죠. 잡혀가서 물고문 받은 사람도 있다 그러고. 개중에는 고문을 받으면서 불지 않아서 공무원한테 돈 줬다는 걸. 그래서 그 사건 끝나고 나서 그 사람이 문공부에서 일등대우를 받은 적도 있어요. 그 때에 신상옥 감독이 그 사건의 판사한테서 한 이야기는 난 참 지금도 기억이 나는데. 왜 뇌물을 줬느냐. 신상옥 감독이 판사 앞에서 그렇게 안 하면 영화를 만들 수 없어서 줬다. 그게 명답이야 그게. 뇌물을 주지 않으면 영화를 할 수 없어서 줬다. 그게 얼마나 간단명료해. 그러니까 뇌물을 주지 않고는 할 수가 없었거든. 그러니 줄 수밖에. 구치소에 들어갔다가 나오고 그랬지만은.

김 : 단매 체제에 대해 돈을 대는 사람의 간섭을 많이 해서 영화 만들기가 어려웠다는 요지의 말들이 있는데 어떻게 생각하세요?

황 : 근데 그거는 후원 대는 사람이 간섭한다는 건 당연한 거고 간섭의 수준이 어느 정도냐 하는 차이일 뿐이지. 돈 대는 간섭을 한다는 건 어느 시장에서나 다 있을 수 있는 일이지. 지방 업자가 간섭을 했다. 규모가 작은 프로덕션들 돈이 없으니까. 그런 쪽이 오히려 그 쪽의 시녀가 되는 게 아냐? 제목을 고쳐라 하면 고치고 이름을 써라 하면 각본을 바꾸고. 영세함 속에서 하고는 싶고 그러니까 그런 게 많이 생긴 거지. 당시만 해도 자리를 잡고 하던 메이커 프로덕션은 그런 건 받은 적이 없어요. 대명제작이라는 것이 어떤 면에서 좋은 의미의 긍정적인 형태가 있는 거고, 아닌 거고. 안 하는 게 좋은 수준이 사람들이 하고 싶어서 하다가 문제를 일으키는 경우도 있고 그렇잖아요? 그거야 항상 뭐 여러 형태가 있는 거지.

김 : 60년대 말쯤에는 외화를 수입했던 곳은 따로 있었죠?

황 : 그때 당시에는 이우석 씨나 강철휘 씨. 그렇죠. 예를 들어서 외화수입업자죠.

김 : 나중에 메이커사로 등록을 했죠?

황 : 강철휘 씨는 못했고 이우석, 박종찬 씨는 했고. 그래서 20개 영화사 안에 들어간 거예요. 그래서 유신영화법 안에서 했던 거예요. 그래서 수입 제작을 같이 했던 거예요. 동아, 화천은 모범적인 제작사들인데. 많이 했죠.

김 : 유신영화법 안에 영화 배급 협회라는 것도 있었잖아요?

황 : 그랬죠. 근데 그게 발상 자체가 통제를 하는 거 아니에요. 그러니까 오래 갈 수가 없는 거지. 권력 밑에는 권력에 아부하는 세력이 있는 게 아니냐 그거지. 영화계 내에서 아부하는 세력이지. 배급의 무질서를 질서 잡아서 우리가 하겠소. 돈을 이렇게 걷힙시다. 이렇게 해서 생긴 하나의 변칙들이지 순수한 안이 아니잖아. 어떻게 영화 배급이 영화배급협회 안에서 질서 있게 운영을 합니까? 그건 말이 안되지. 그것이 바람직하지 않을 뿐더러 오래 갈 수도 없는 거지. 예를 들어, 서울에 A, B, C사가 가지고 있는 그 영화를 목포나 전주에서 영화 하는 사람이 그걸 가지고 싶은데 배급 협회에서 자기를 안주고 다른 데를 준다 그거 아냐. 그건 중간에서 통제하겠다는 아냐 시장을. 시장 기능을. 흐름을. 그런 법이 만들어졌었죠. 만들어 질 수 있었던 거는 법을 만드는 권력에 영화계에서 아부하는 세력이 있었다 그거죠. 그 불쌍한 세력들이지.

김 : 지금의 영화계를 어떻게 보세요?

황 : 한국영화시장이 성공한 가장 큰 원동력은 스크린 쿼터제도를 유일하게 성공적으로 정착을 시켰다. 이걸 영화계 내부의 영화인들의 투쟁과 역대 정부가 여태까지 다같이 협조를 해주었다. 그게 이제 제일 큰 이유라고 생각하고. 그 다음에 두 번째 요인은 난 지금 정부가 여러 측면에서 문제가 많이 있지만 영화에서는 공로가 있다고 생각해요. 우리 영화 역사에서 이 정부에 들어와서 영화진흥법이 라는 게 생겼잖아요. 검열제도를 없앴잖아요. 검열 제도를 없앴다는 게 대단한 거냐 그러지만 천만에. <쉬리>라는 영화, 전에 검열제도가 있었을 때는 그 영화 안됩니다. <JSA>가 나올 수 있어요? 안되지. 여기서 견인차 역할을 했다는 흥행작들 그게 흥행되니까는 판로가 생기고 투자자본이 생기지 않았어요? 그게 장사가 되니까 소위 대형극장이라는 극장 비즈니스가 국제수준화 되었잖아. 영화 산업이 형성되잖아. 예전에 아무리 신상옥, 유현목이 피를 토하고 야단을 해도 극장 공간에 쥐가 돌아다니면 손님 안 오는 거거든. 기획만 좋으면 투자가 되니까 예전에 비해 말할 수 없이 좋은 환경이지.

김 성 근(이하 근)

1953년 외화수입사인 동양영화사에 입사하면서 배급업을 시작했다. 외화수입사인 대영영화사 운영, 파라마운트 극장 영업, 대전 중앙극장 영업, 대원영화사, 국제영화사를 거쳐 동아수출공사에서 십 여년 근무했다.

전후 외화배급사와 극장간의 직영 배급, 1960, 70년대 외화 배급 방식을 중심으로 우리나라 배급사의 흐름을 설명해 주었다.

김 : 선생님께서 53년부터 영화 배급업에 종사하시게 된 계기를 말씀해 주세요.

근 : 내가 동양영화사에 입사한 건 6.25 휴전협정 후인가 수복 후 53년 즈음 입사했어요. 그 때 학생의 몸으로 고학을 하면서 들어갔지.

김 : 동양영화사는 언제까지 있었나요?

근 : 사실상 영화사 자체를 문 닫은 것은 5.16 나면서 1961년도에 문 닫았어요. 내가 제대하고 63년도에 서울 올라올 때 오스카, 유니온 영화사들이 막 합병을 하면서 지방업자들에게 돈을 받고 질서가 문란할 때야. 동양영화사의 돌아가신 벽산 그룹의 명예회장님이 동양영화사를 불이무역의 이현수 씨하고 합병을 하면서 불이무역의 회사를 운영을 했더라고요. 자기가 인수한 <빅 컨츄리> <정글지대> <탈옥> 3편을 가지고 나오면서 한국 슬레이트 쪽으로 가시더라고. 그게 지금 벽산그룹 모체예요. 내가 제대하고 서울 올라 올 때 윤사장님이 서울 가서 오스카 영화사를 인수하고 그 필름 3개를 인수하라고 그러더라고. 그래서 서울 올라와서 동양물산 자리에서 28살 때 내가 그걸 맡아서 배급을 했죠. 동양물산은 무역 회사니까 놔두고 동양영화사는 문 닫았어요. 단성사하고 피카디리 처분하고 중앙극장만 갖고 계셨지. 그걸 제가 인수해서 대영영화사를 그 당시에 서림 씨, 박민 씨랑 만들었지. 그래서 첫 작품을 들여온 게 <대장 부리바>인가 그때 오스카 영화사 명의로 들여왔는지 모르겠어. 국산영화 제작도 하게 됐고 그 후 윤선생님 돌아가셔서 그 회사를 김인동 씨가 운영하게 됐죠. 내가 그 후에 여의치 못해서 파라마운트 극장을 하고 있었거든요. 그때도 67년도인가 <잃어버린 양지>를 비롯해서 영화 6개를 들여온 기억이 나거든. 대영영화사는 돌아가신 윤사장 계실 때 만들어 가지고 실제적인 운영은 몇 년 못했어. 윤사장이 돌아가셔서 김

인동 사장이 그 회사를 운영하게 되고 나는 거기서 그만두고 여의치 못해서 66년 6월에 지금 판코리아 자리에 있던 파라마운트 구 을지극장에서 내가 영업과장으로 들어갔지. 들어가서 극장 운영을 좀 했지. 72년도에 그만두고 있던 데가 원래 벽산 쪽이었으니까 대전 중앙극장이 우리 회장님 극장이었어요. 그래서 대전 가서 중앙극장을 책임을 지고 한 2년 있었어요. 72년도 내려가서 74년도인가 5년도에 서울 올라왔지요. 그 뒤에 대원영화주식회사라고 거기에 75년도에 들어갔나? 74년도인가에 들어가서 81년도인가 2년도까지 있었지. 황두승 씨하고 같이.

김 : 서울변두리 배급하시던 분요?

근 : 네. 거기가 서울변두리 배급하던 회사예요. 같이 82년도까지 있다가 대원영화사가 없어지면서 그만두고 신문로에 있던 국제영화사에 한 2년 있다가 동아수출공사를 85년도에 들어갔나? 거기 가서 한 십 몇 년 있다가 이번에 그만뒀지.

정 : 한국영화 산업사의 산 증인이시네요.

근 : 국산영화 쪽은 제작 쪽은 제가 잘 몰라요. 조금 관여는 했지만은 기술적인 분야는 잘 모르지. 국제영화사에도 영화를 몇 개 제작하는 과정에서 내가 참여는 했지만은 그쪽에도 기획실장이 있고 전문분야가 있으니까 주로 영업 쪽으로 내가 해봤고 배급 쪽은 아까 얘기했듯이 내가 직접 배급을 안 했지만 어릴 때는 보고 느낀 바를 얘기했을 뿐이지 우리나라 배급역사는 그렇게 복잡하지 않아요. 세월 따라서 흘러갔을 뿐이지. 배급 쪽에서 어떤 아이템을 가지고 어떻게 해보겠다고 되는 것도 아니고 시장이 영화하고 극장은 분명한 게 시장은 극장밖에 없어요. 극장은 상품이 영화밖에 없어요. 아무리 싸우고 뭐해도 결과는 똑같아요.

김 : 해방 후의 배급망에 대해서부터 말씀해 주세요.

근 : 해방 이후 6.25 사변 전의 배급망은 난 잘 몰라요. 그 후에 6.25 때는 전시잖아요. 부산, 대구 밖에 없잖아요? 그러니까 필름을 겨우 한 편 정도 들여와서 했죠. 그 이전에는 미군 부대에서 흘러나온 필름을 배급했는지는 모르겠고 미군정 당시에는 미군부대에서 흘러나온 영화를 번사를 해서 영화를 했다는 말을 어디서 들은 것 같은데 확실히 잘 모르겠어요. 50년 초기에도 간혹 미군부대에서 흘러나온 영화를 한다는 소리를 듣긴 들었어요. 난 보지는 못했어요. 그때는 35mm가 거의 없고 미군부대에서 돌리던 16mm 영화는 자막이 없으니까 번사를 갖다놓고 어떻게 한다는 얘기를 가끔 듣긴 들었어요. 지방에서는 노천극장같이 해서 그런걸 한다는 얘기를 들어도 제가 직접 보진 못했고 배급하는 입장에서 볼 때 그걸 막아야 한다고 했지만 그것도 힘도 안되고. 우린 그 당시에 정식으로 수입한 영화만 한다는 걸 알았지. 그때는 외국영화가 겨우 필름 한 별 정도 들여와서 부산 중심으로 전시에서 풀 수 있는 배급망만 있는 거예요. 그러니까 필름 하나 가지고 충분히 됐다는 얘기지. 그렇게 배급을 했죠. 수복 이후에는 경북도 부산이 했어요. 경북 포항, 대구 정도. 경남지역은 서부 경남, 마산 정도.

극장이 그거밖에 없으니까 그렇게 배급을 했어요. 수입하는 업자가 직영 형식으로 푸는 거지.

김 : 극장과 직접거래 했다는 거죠?

근 : 요즘 말하는 직배형식이지. 수복 후에 도시가 형성되면서 극장이 하나씩 생기기 시작하고 그때는 극장이 필름 하나 가지고 모자라니까 직접 영화사에서 직배를 못할 것을 생각해서 극장에 단매를 했다고. 단매란 말은 일본말이라고 끊어서 극장 다리(마다)를 팔았다는 말이지. 얼마를 주고 사 가지고 와서 자기들이 흥행하고 갔어.

김 : 외화의 경우에는 지역별 단매가 아니라 극장별 단매를 하셨다는 말씀이네요.

근 : 그렇지.

김 : 외화수입사에서 직접 프린트를 갖고 다니면서 배급을 했으면 이익배분은 어떻게 하셨어요?

근 : 그 당시에 4 : 6제야. 그때는 방화가 없을 때니까 그 당시 외국영화는 어쨌거나 수입사가 60% 극장이 40%. 이런 형식으로 배급을 직영으로 해 나갔지.

김 : 관객수 기준이었다는 말인데 관람객 수가 정확하게 계산이 되었나요?

근 : 흥행하는 입장에서 볼 때는 배급 쪽에선 흥행이라 그러는데. 그건 영화사 입장에선 정확하게 하지. 그게 정부에서 인정하는 관객, 요즘 말하는 세무회계상으로 볼 때하고는 다르지만은 어떤 형식으로 해서든 영화사에서 자기 몫을 찾아갔지. 직영이니까 입회했지.

김 : 전 지역을 필름을 가지고 돌아다니셨어요?

근 : 제가 부산 있을 때는 부산 시내에 있는 극장 몇 군데하고 밀양, 경주, 포항. 그 때는 경상북도도 부산에서 했으니까 수복 바로 직후에. 그러니까 모든 도시가 극장화 되기 이전 얘기니까. 그 당시에는 그런 식으로 다 배급했어요. 우리가 직영하는데는 입회해서 자기지분을 챙겼고 그게 여의치 못한 데는 극장에서 직접 얼마를 주고 사 가지고 갔고. 그게 단매 형식이지. 배급회사 대 극장이 직접 단매를 한 거지.

김 : 그게 한 54년, 55년까지 그런 방식으로 했겠네요?

근 : 그렇지.

김 : 그러면 지방관권을 미리 팔아 제작비를 충당하는 방식의 단매는 국산영화가 어느 정도 제작되기 시작할 때부터 성립했겠군요?

근 : 그 후부터죠. 그게 형성되기로는 55년도 한참 후일 거예요. 옛날 영화에 보면 불이무역 제공 동양영화사 배급 이런 식으로 타이틀이 나왔었다고. 일본에 있는 불이무역에서 한국관권을 사 가지고 우리나라에 있는 동양영화사에다 배급을 의뢰나 혹은 수출을 한 거예요. 배급 대행이라기보다는 직접 자기들이 수입해서 팔아도 제공은 어디까지나 그쪽이니까 그쪽 명의로 타이틀을 그렇게 만들었는지

도 모르지.

김 : 외화를 수입할 수 있는 지사는 일본에 있었고 우리나라는 일본을 통해서 그 외화를 들여온 거죠?

근 : 그렇죠. 제가 지금 기억하기로는 그것도 어떤 의미에서 보면, 일본에서 극동대리점이나 한국판권을 갖고 있는 양반이 우리에게 수출할 때 돈을 많이 달라면 여기서 자신이 없으니까 대행만 시켜주고 얼마를 받았는지 그건 나는 모르겠어. 그 당시에 그런 일이 있었을 거야. 불이무역에서 돌아가신 이현수 사장께서 이거 좋은 영화니까 얼마를 달라 그러면 동양영화사에서 좋습니다 하면 그걸로 끝나는 거고. 이거 비싸니까 배급만 해드리겠습니다 하는 배급형식으로만 했던 것 같아요. 그건 내 생각이에요. 거의 한국 판권을 샀는데 워낙 큰 작품은 많이 달라고 하면 못 사잖아. 그러니까 배급만 하거나 아니면 동업도 있을 수 있고 여러 가지가 형성이 되어있지 않았냐는 거예요.

김 : 그럼 불이무역의 이현수 사장은 주로 일본에 계셨어요?

근 : 우리나라 교포였는데 일본에 주로 계셨죠. 일본에 계신 분인데 불이무역이라는 회사를 차리면서 영사기도 수출하고 5.16 나고 난 뒤에 우리나라에 영사기도 많이 기증했어요. 영화 쪽으로 해서 문화적인 협조를 많이 하신 분이예요. 그래서 영사기를 하기 이전에 영화도 무역이니까 외국영화의 우리나라 판권을 그 양반이 좌지우지 한 그런 정도 같아. 우리나라 누구에게 오판을 주거나 수출을 하거나 위탁을 하거나 하면서 자기 불이무역 한국지사도 있었고.

김 : 불이무역이 본사는 일본에 있고 한국에 있는 건 지사였던 거예요?

근 : 한국 지사로 봐야지. 별개의 법인이지만 모체는 원래 일본이에요.

제가 알기로 불이무역이라는게 후지 고예이키라고 해방 직후에 우리나라 교포가 일본에 가서 성공한 케이스의 한 회사라고 난 보고있어요. 그러면서 우리나라의 외국영화 루트를 그 사람이 개척한 것 같아요.

정 : 당시에 외화 수입사들이 20-30군데 있었던 걸로 아는데요.

근 : 있었죠. 내가 53년에 회사에 들어간 후 한 3, 4년 근무하고 난 뒤에는 박원석 씨가 하는 한국예술영화사, 세기상사, 동양영화사 3개회사가 큰 회사였고. 불이무역의 이현수 사장 산하에서 배급의뢰를 받은 회사들이 동양영화사를 제외하고 신흥영화사, 불이지사, 그런 몇 개회사가 있었어요. 신한문화사, 극동영화사도 있었고. 오스카 영화사라고 김복삼 씨가 하던 거 있었고. 내가 영화사 들어가기 전에 흑백영화 <젠사스 기병대> 같은 거 본 기억이 나거든요. 하나의 무역업체로서 생기고 배급을 했을 뿐이지. 그 후에 외국영화배급회사라는 협회가 하나 있었을 거야 아마.

김 : 그때는 외화를 수입할 때 특별한 규제 같은 건 없었나요? 수입쿼터나 금액한도나 편수제한은 없었나요?

근 : 6.25 전시에는 그런 게 없는 걸로 알고 있는데 정확히 모르겠어요. 내가 회사에 들어갔을 때에는 우리회사에서 옛날 불란서영화 <싱고아라> <마농>이니 미국영화 <애수> <파도> 그런 영화들 배급하고 있더라고. 필름이 다 떨어졌더라고. 그걸 제가 창고에서 보고, 그런 영화들을 내가 봤거든. 포스터를 보고, 포스터도 외국제예요. 내가 회사에 맨 처음 들어가니까 창고에 가보니까 포스터도 일본에서 인쇄해서 들여오고 우리나라 인쇄술이 없어서 그랬는지 몰라도.

김 : 일본말로 되어있는 거예요?

근 : 아니지. 우리말로 넣었지만 요즘 보면 조잡하게 인쇄했지. 그림은 인쇄술이 일본이 잘하잖아요. 인쇄는 깨끗한데 한글의 활자는 안 좋아. 자막도 일본에서 찍어 온 것 같아요.

근 : 내가 회사 들어가고 난 뒤에 54년에 <하이눈>을 맨 처음 들여왔어요. 그 포스터를 처음으로 우리나라에서 인쇄를 해봤다고. 그때는 포스터가 돈이잖아요. 극장에 붙이고 오면 현 포스터를 가져오면 그 밑에 건축지 극장 이름 날짜 들어가는 그걸 시다바리(하단지)라고 해요. 그걸 다 떼어내고 또 다시 현 포스터를 극장에 내고 했어요. 옛날에는 인쇄물이 귀했을 때니까.

김 : 그럼 <하이눈>도 프린트가 한두 편 정도 밖에 들어오지 않았나요?

근 : 그때 내가 볼 때 1, 2편 정도 밖에 안 들어왔어요. 그때는 수복 후니까 겨우 단성사나 수도극장에서 겨우 서울 개봉하고 부산 바로 보내요. 대전, 대구 같은 데는 그렇게 안쳤어요. 하나 들여와서 서울 개봉, 그 다음 부산, 대구, 대전하고 조금 낡아지면 변두리 몇 군데하고 그게 끝이에요. 극장이 없으니까 할 데도 없어요.

김 : 그래도 50년대 말쯤이면 극장이 전국에 한 100개정도 된다고 기록되어 있는데요.

근 : 그때는 프린트가 한 2개, 3개씩 들여왔지. 내가 1960년대 초에 영화를 들여올 당시에 그때는 (프린트를) 3, 4개를 들여오기 시작했으니까. 그러면 지방업자들은 어떻게 사느냐. 단매 판권을 얼마에 사면은 날짜별로 배정을 받았다고. 필름이 없으니까. 그런 식으로 자기가 배급의뢰를 받아 가지고 얼마를 치고 단매를 하든 개봉을 풀고 나머지를 장사를 하든. 그런 식으로 배정을 받아서 했어요. 50년대 후반기에는 큰 장소는 본사에서 수입업자가 직접 하고 2번 관 이하 지역별로 얼마를 하되 필름을 못 받으니까 하고 싶어도 필름 없으면 못하잖아요? 그러니까 한 달에 월 20일 어디어디 풀고 며칠 간 몇 개월 이런 식으로 배정을 받아서 배급했지.

김 : 순서에 따라서 단매가도 달라졌겠네요?

근 : 단매가라는 건 영화를 위주로 했으니까. 우리는 거의 우리 회사에서 직영을 했어요. 시네마스코프가 맨 처음 나올 때가 <성의> 하고 <원탁의 기사>였어요. <성의>는 20세기에서 신흥영화사인가에서 들여왔고, <원탁의 기사>는 우리 동양영화사가 들여왔어요. 배급을 할 때 그때는 우리는 거의 직영 형식이에요. 동

양영화사는 어떻게 해서든 간에 직영을 하고 아주 밀둥가리 변두리는 필름이 남아 있으면 아까 얘기한 극장 대 영화사 단매 형식. 필름도 낡았고 오래되고 우리도 출장 갈 직원이 없으니 극장에서 얼마 주고 사 가시오 이렇게 단매를 했다고. 단매하는 이유는 딱 한가지가 있어요. 정확한 수입을 파악할 수가 없어 당시에는. 골치 아프니까 단매해 가라는 얘기야. 또 하나는 극장에서 요구하는 대로 우리가 배급을 못해주니까. 시일이 오래 걸리니까 거기까지 신경 쓸 수 없잖아요. 예를 들어 <누구를 위하여 종을 울리나>는 영화를 한 두 개씩 수입하다가 영화가 좋다고 해서 3개인가 4개를 수입한 걸로 알고 있어. 벌수를 늘려 가지고. 경남, 경북, 호남, 충청, 서울, 경기, 이런 식으로 배분하기 시작했지.

김 : 국산영화는 지역별로 동시상영관 같은 끝까지 상영을 다 했잖아요. 그런데 외화는 주요 대도시 극장에만 개봉을 하고 기타 지역에는 돌지 않았다는 건가요?

근 : 그 당시에 국산영화는 녹음자체가 한국말이기 때문에 어느 지방을 가도 다 알아들어요. 다 관객이 좋아해. 근데 외국영화는 영어이기 때문에 자막을 보려니까 잘 안 들어가는 거야. 손님이 없어요. 게다가 필름이 낡아서 보이지도 않아. 그러니 당연히 손님이 떨어질 수밖에 그래서 밀둥가리는 방화는 되도 외화는 안돼요. 그래서 옛날에 호남에서 <십계>가 내려왔을 때 하도 흥행이 안돼서 호남지방에서는 옛날 구닥다리 변사를 채용해 봤다니까. 손님이 들더라고. 그게 아마 내가 알기는 꽤 오래된 얘기인데 1960년도 이전 이예요. 50년대 후반으로 알고 있다고. 옛날에 지방에 이런 얘기가 있어요. 경남 어느 지방에서 외화만 하다가, 다 떨어진 걸레 같은 영화만 하니까 손님이 없어서 망하게 생겼어. 그래서 (국산영화도) 싸게 팔았어. 극장 단매 할 때 손님 없어서 외국영화 걸레 같은 거랑 5천원 주고 같이 단매 가져 온 거야. 필름 깨끗하고 한국말 잘 알아듣고 손님 미어 터지는 거야. 그래 돈 번 사람 있어요.

김 : 그럼 지방에서는 외화보다는 국산영화가 훨씬 좋았네요.

근 : 더 좋았지. 초창기에는 외국영화 안 봤지. 알아들을 수 없지요. 자막 안보이죠. 필름 낡았지. 2시간 짜리가 1시간 30분도 안 돌아가지. 재미가 없지요. 문맹 있지. 안 통하는 거야. 시골에서는 손님이 없을 수밖에. 그러니까 큰 도시만 했다고 그 당시에는.

김 : 그러니까 외화는 당연히 직영이 많을 수밖에 없었네요.

근 : 그러다가 차츰 차츰 어느 시점에 가서 지방도 외화를 좋아하게 될 때가 왔었다고.

김 : 그게 언제쯤이에요?

근 : 지방은 한참 걸렸어요. 우리가 도별로 필름 하나를 외국영화를 수입해서 줄 때가 아닌가 봐. 예를 들어서 (지방마다) 단매업자가 필름 하나 있어야겠다. 또 수입하는 회사도 경남 하나 줘야겠다. 그 시점이 지방에서도 경남을 말하면 진주, 마산 아래 통영, 삼천포 정도 지방에서도 외화를 보기 시작하는 시점인데. 그게

언제나 하면 진흥공사가 발족한 그 당시가 아닌가 봐요.

김 : 70년대 초반이네요.

근 : 각 회사에서 (프린트를) 3, 4개 들여오다가 진흥조합 말년(73년 경)에 가서 6-7개 들여올 때부터 지방에도 외화가 되지 않았나 난 이렇게 보고 있어요. 60년대 외화는 거의 지방은 안 봤어요. 내가 기억하기로는 65, 6년도에도 4-5벌 정도. 대작을 그 정도 밖에 안 들여왔거든. 63, 4년도에 영화를 수입할 때도 6개는 안 들여온 걸로 알거든요. 내가 군대를 늦게 가서 63년도에 제대한 후 70년도 사이에 3, 4, 5편에서 6편까지 올라온 걸로 알고 있어. 그 이전에는 실제로 우리가 많이 들여오고 싶어도 배급할 데가 없어서 안 들여왔어요. 돈도 돈이지만.

김 : 60년대 말에서 70년대 초에 외화를 6편 들여와서 지역별로 풀 수 있는 시장이 형성이 되었다면 그 이전의 영화배급이라는 건 대부분 국산영화를 중심으로 이뤄졌겠네요.

근 : 그 후에는 큰 도시에는 외국영화 수입이 더 나았고 지방에서는 방화가 나왔으니깐. 어떤 의미에서는 균형을 잡기 위해서는 여러 가지 시장성이 있다고 봐야지. 외화는 주로 본사에서 직영하게 되고 또 단매업자가 있더라도 극장별로 하고 지역별로는 잘 하지 않았지.

김 : 국산영화, 외화를 같이 하는 곳도 있었고 전문적으로 외화를 주로 하는 곳이 있었던 것 같은데요?

근 : 그거는 그 사람들 거래처에 따라 다르지. 왜냐면 외화도 하고 방화도 할 수 있는 능력이 없어서 그렇게 못 하는 거지. 경제적인 여건이. 일단 경제적인 능력이 있어야 하는 것 아닙니까? 외화도 다 갖고 방화도 다 갖으려면 그 도별로 어떤 배급회사가 상당히 막강해야 하는데 그런 재정적인 능력이 없으니깐 못하는 거지. 그 사람들 뭐 그렇게 하기 싫어서 못했겠어요? 특별히 질서가 달랐다는 건 아니고.

김 : 수입된 영화의 한글 자막은 언제부터 있었나요?

근 : 우리나라 자막은 6.25사변 조금 후까지도 거의 일본에서 해 가지고 온 걸로 알고 있어요. 그러다가 1960년대 초에 우리나라에 '하림자막'이라고 있어요. 하림자막이 순수한 우리나라 기술이에요. 수동식 기술. 지금 자막사가 아마 5, 6개 있는데 그 중에서도 하림자막만이 우리나라 기술이에요. 일본에서도 보고 가고 그랬어요. 그런데 자막이 지금도 그렇지만 10년 20년 전만 해도 수동으로 하기 때문에 참 어려워요. 옛날에 필름 한 편 두 편 들여올 때는 자막 망쳐 놓으면 큰 일난다고. 근데 그 당시엔 자막이 맞건 신경 안 썼어요. 한 두개 들여올 때는 적당히 이해만 되면 그만이었어요. 지금 그 양반들이 젊을 때 하던 사람들이 지금도 하고 있어. 자막에 대한 역사는 거기서 물어봐.

김 : 직접 영사도 하셨지요?

근 : 옛날 필름 한 두 개 들어올 때 영사기계가 노후 돼서 필름을 망가뜨리니까 리와인드 할 때 기사들한테 맡기지 말고 영화사에서 직접 가라고 해서 내가 갔어요. <누구를 위하여 종을 울리나>를 3벌 들여왔는데 로열티 비싸고 영화 좋죠. 그걸 하라 그러더라고.

김 : 그때 영사 기계들은 어떤 것들이었어요?

근 : 뭐 왜정시대 때 쓰던 기계들. 미군부대에서 나오는 심플렉스 같은 거. 우리나라에서 수리하고 기어가 돌아가는 게 안 맞아서 막 씹히고 그런다고. 그 후에 차츰 일본에서 부속들 가져오고 그랬지만은. 그때는 카본이잖아요 요새같이 램프가 아니고 거기선 필름이 잘못하면 타기도 하고 그래요. 카본이 램프로 바뀐 건 얼마 안돼요. 15, 20년밖에 안된 걸로 알고 있는데. 카본을 내가지고 불을 때요. 그러면 미러가 있어요. 자동차 헤드라이트 같은 거. 그걸 비춰요. 이걸 비추다가 기계가 스톱하면 이게 불에 타버려요 필름이. 영화를 보다가 불이 켜 하는 거 그게 그거예요. 옛날에 조명에도 많이 썼는데 요즘 램프로 다 바뀌었잖아요.

김 : 영사할 때는 계속 그 카본을 썼단 말인가요?

근 : 그렇지. 영사할 때 불 때고 기사가 다 조정을 했다고. 그러다 조금 발전하면서 저절로 타 들어가게 만들더라고. 그러다 어느 때 없어지고 램프가 생기더라고. 요즘 전부 램프로 불 비추잖아요. 내가 알기로는 몇 십 년 전에 없어진지 몰라도 그렇게 오래 안돼요.

김 : 촬영장비 조명의 카본라이트랑은 다르죠?

근 : 원리는 같아요. 밝기에 따라서 다를 뿐이지. 요즘은 촬영할 때 안 쓰지?

김 : 안 쓰죠. 일제 시기 때 밖에 안 썼죠.

근 : 영사할 때는 5.16 나고도 한 참 썼어요. 내가 알기로 한 20년 전까지는 쓴 걸로 알고 있는데.

정 : 시네마스코프 처음 들어왔을 때 극장 스크린화면이나 시설 같은 것도 다 바뀌어야 했잖아요. 그건 극장에서 알아서 했나요?

근 : 그건 영사기사가 알아서 했지. 맨 처음에 시네마스코프 제의가 들어오지. 그러면 영화사 통해서 어떻게 하라고 들어오는 모양이야. 그래서 기사들이 몇 사이즈 몇에 비추니까 거리에 따라 어떻게 나오게 된다 나오니까. 그때는 실버스크린이 없으니까 광목으로 비춰서 칠을 해 가지고 했죠.

화 : 극장에다 큰 화면을 새로 단 거네요.

근 : 그렇지 새로 달아야지. 길어지는 거잖아. 임시로 광목으로 해서 칠을 했지. 그래서 칠을 잘 못하면 쥐가 오줌싼 것처럼 화면이 보이고. 그러다가 실버스크린이 들어오고 그랬지.

김 : 자막, 영사, 스크린, 이런 것들도 참 재밌는 거 같아요.

근 : 영화를 촬영하고 편집하고 녹음하고 완전한 영화가 되는 것도 종합예술이라고

하지만 그 자체를 비추는 것도 극장을 운영하는 입장에서 신경 쓰는 게 무진장 어려웠어요. 어떤 극장주는 음향을 좋아해서 음향을 신경 쓰고, 대한극장 극사장님이 음향을 참 잘했어요. 상당히 신경 쓰는 걸로 알고 있어요. 동아에 있을 때 나름대로 음향을 많이 신경 썼는데 디지털 많이 발전하면서 <람보>같은 거 할 때 보니까 많이 달라지더라고. 그 후에 디지털 음향 쪽으로 신경 썼죠. 그렇지만 지방에선 그냥 돌아가면 돌아가나 보다 나오면 나오는가 보다 그렇게 했어요.

정 : 처음에 수입배급사가 여러 개 있을 때 수입의 원천은 불이무역이었나요?

근 : 아니에요. 그건 내가 알기로는 하나의 무역이에요. 외국영화는 들어오는 것까지는 무역이야. 허가를 내놓고 하는 건 흥행이더라고. 무역실무는 누구나 들여올 수 있어요. 허가절차 상 누가 들여올 수 있고 없냐에 따라서 다르지. 그니까 사변직후에, 해방직후에 영화를 들어오는 사람은 가져왔을 뿐이지. 그건 어떤 무역실무라고. 그 후에 문공부나 공보부 같은데서 제지하고 규칙이 필요하니까 등록을 하게 되고 절차가 필요했던 거지. 그 이전에는 한국예술이나 불이무역이나 도형물산이나. 하나의 창구를, 오퍼를 가지고 있는 사람이 불이무역이라는 게 있었으니까 거기로 들어왔을 것이고. 세기상사는 미국과 연락이 되니까 가져왔을 것이고.

김 : 대부분의 외화는 일본을 거쳐서 들어왔죠?

근 : 그 당시에는 왜 일본에 있었나? 우리나라 같은 나라는 쳐주지도 않고 극장도 몇 개 없고 그러니까 일본을 위주로 한 거야. 일본에서 동남아로 중간업자가 주고 팔고 심부름 해주는 오퍼상이 있었다는 얘기가. 불이는 직접 했고 세기상사도 직접 한 걸로 알고 있어요. 나머지는 세경 모체 가네꼬 사장이라고 있었어요. 세경 김화식 씨 남편, 교포지. 그 양반이 일본에 있으면서 오퍼상을 주로 한 걸로 알고 있어. 동양, 불이도 있었고, 그 외에 몇 개회사가 있었죠. 영화사 몇 개 하다 말았지만 극동영화사라고 판코리아 사장하던 그 양반 있었고. 그리고 신한문화사도 불이랑 한 걸로 알고 있고. 그리고 나머지 사람들은 자기 나름대로. 일본에서 공부하는 사람은 자기 나름대로 아는 사람 통해서 했고. 요즘 일본영화 들어오는 모양으로 누가 가서 아는 사람이 있으면 했고.

김 : 세기상사 같은 데서는 60년대 말쯤에 전국에 지사를 다 두어서 제작하는 영화랑 수입해서 배급하는 영화를 직접 매출 관리했다고 하던데요?

근 : 했어요.

김 : 그게 언제쯤일까요?

근 : 50년대 후반인가 60년대 초부터 거의 60년대 말? 한 10년 가까이 그렇게 한 걸로 알고 있어요. 세기상사뿐만 아니라 동양영화사도 그렇게 했어요. 동양영화사는 60년도에 문단기 이전엔 그렇게 했지. 영화사라는 게 옛날에는 참 관리하기가 힘들었어요. 우리 동양영화사 같은 데는 참 정통 있는 회사였어요. 정통적으

로 그 나름대로 운영을 했고 다른 회사들은 뭔가 어수선했던 게 있었다는 얘기를 많이 하더라고요.

김 : 그럼 극장별 단매를 하실 때 단매 금액은 어떻게 측정하셨어요?

근 : 그건 영화사에서 물건 도매하는 것처럼 작품별로 이견 며칠 간 하는데 얼마 정도 올 것이다 우리 영화사에서는 부금을 어느 정도 될 것이다 그것을 요구를 하면, 극장에서 봐서 좀 비싼 건 깎아든지 아니면 좋습니다 하든지 아니면 3일이 아니라 5일을 하겠다 라든지 필름이 안 돼서 안 된다고 하든지 이런 식으로 협상을 하는 거지.

김 : 그래도 나름대로 기준이 있지 않아요? 전주지역이면 광주의 몇% 이런 식으로요?

근 : 영화 배급하는 입장에서는 여기는 얼마 나올 것이다 하는 것이 대충 나와요. 부산 같은 경우는 개봉이 얼마 나오니까 2번 관은 얼마 나오겠다. 마산 해보니까 진주가 얼마 나오겠다 대개 이런 통계가 나와요. 마산이 10만 들면 진주는 아무리 안나와도 6만은 나올 것이다. 이걸 갖고 얘기하는 거지.

김 : 그러면 대도시 흥행을 한 결과를 갖고 단매를 끊었다는 거네요.

근 : 그럼요. 흥행이라는 것은 아무리 영화사가 욕심을 내도 관객이 증명하는 것이니까. 흥행은 뚜껑을 깨 봐야 알아요. 극장을 해보면 서울개봉이 얼마 들었으니까 부산은 얼마일 것이다. 부산개봉은 얼마니까 마산은 얼마 나오겠다. 이 예정이 거의 80%는 맞아요. 경험 노하우를 가지고.

김 : 소위 말하는 우라 비율 같은 것이군요. 주변지역은 대도시 흥행의 몇 %가 이 극장에서 나온다는 식의 방법이죠?

근 : 단매가 형성되었을 때 개봉의 몇 %를 내라는 게 형성돼서 나오지. 밑둥가리는 관리하기 힘들니까. 그게 저절로 하다보면 나오는 거예요. 그러니까 개봉을 해보고 하잖아요. 개봉을 하고 난 뒤에 스코어 가지고 결정한다고. 그 이전에는 안나와요. 물건 소매, 도매하는 거랑 똑같아요.

김 : 그렇겠네요. 서로 예상이 다 다르니까. 세기상사뿐만 아니라 한국예술 같은 데도 외화는 직영했나요?

근 : 그건 어느 회사든지 부분적으로 직영하고 부분적으로 단매를 했지. 초창기에는 극장 대 영화사가 직접 했지만 6.25사변 후 극장이 많이 생길 때는 중간업자가 생기지 않습니까? 그때는 중간업자들이 하게 되고 그렇게 조금씩 나가기 시작했지. 그런데 규모가 큰 회사들은 직영을 많이 했고. 또 조직이 덜된 사람들은 조금씩 직영하고 나머지를 단매업자들에게 주고 그런 거죠.

김 : 70년대 초에 우리나라 수출입업자협회가 생겼잖아요. 그 수출입업자협회에서 서울변두리에서 외화를 30편 정도를 직접배급 했다는 기사가 있던데요.

근 : 태창의 김태수 씨하고 황두승 씨가 수출입협회의 본부장을 했어요. 그 수출입협회에서 서울변두리를 배급하는 건 자기들 조직에서 하는 거지 그건 별개예요.

수출입업자들이 서울변두리를 배급하려고 보니까 자기들 나름대로 배급을 일원화시킬 하나의 체구지. 배급본부를 하나 만들어서 배급을 하면 원활하고 수입도 많이 볼 것 아니냐. 직영형식이니 일종의. 수출업자협회 회원이 각 지방은 그냥 하면서 서울만 유달리 배급본부를 통해서 배급을 하자는 얘기야.

김 : 그때도 직접배급을 하고 싶다는 요구가 많이 있었던 것 같아서요.

근 : 수입을 많이 보기 위해서. 왜냐면 극장이라는 게 2번 관이라는 게 여기저기 있으니까 일괄적으로 일사천리로 배급하기 위해서 수익성을 보기 위해 한 걸로 봐.

김 : 외화를 지방으로 6개로 끊어서 팔 때도 단매가를 책정해서 배급하는 방식은 국산영화하고 똑같았다고 봐야하나요?

근 : 그건 회사마다 다 달라요. 나도 배급을 해봤는데 전 어떻게 했냐면 수입 로열티, 프린트 값, 그 영화에 드는 경비가 총괄적으로 나오지 않습니까? 그러면 최소한 도별로 서울은 제외 해놓고 경남은 몇% 어디는 몇% 나와야만 해 볼만한 장사가 아니냐 계획을 짜지. 합리적으로 관세나 선전비에 얼마가 드는데 최소한의 각 도별로 프로테지를 정해서 어느 정도는 받아야겠다고 목표는 정하지. 다른 사람들은 어떻게 했는지 난 모르겠어요.

김 : 서울개봉관 수입은 직접 계산을 하고.

근 : 옛날에 흥행 안될 때는 개봉을 뺀 나머지를 갖고 100%를 채워 보려고 애를 써요. 그런데 서울개봉에서 3만도 안 들어버리면 이거 다 헛거야. 그렇다고 지방에서 다 줄리도 만무하고. 근데 개봉을 했을 때 엉뚱하게 손님 많이 들어 버리면 지방에서도 더 줄 수도 있어요. 그게 내가 옛날 기억으로 <방랑의 결투>라는 영화 있어요. 내가 파라마운트에 있을 때 그걸 수입했었어요. 그걸 수입했을 때 다들 반대하더라고. 도박이예요. 근데 이 수입한 장본인은 아시아영화제 때 그 영화를 봤어요. 2천불인가 4천불 준다니깐 한번 해 볼만하단 얘기야. 그리고 난 그 영화를 내 직장 선배가 들여왔고 어차피 내가 해야되는 입장에서 영화를 세관에서 봤는데 재밌더라고. 하기 전에는 지방업자가 거들떠보지도 않았어. 이게 미어지는 거 있죠. 극장 앞에 중국사람들이 진을 쳐요. 인천, 뭐 어디 지방에서 오는 사람이. 그 당시 직원들 맨날 전화 와서 예약해 달라고 돈 받을 수도 없고 죽겠대요. 이게 그 당시에 무진장 들었어요. 그러니까 그 영화가 개봉하기 전에는 지방에서 거들 떠도 안 봤어요. 그러니까 계약금만 건 사람도 단매를 한 사람은 노가 났고 긴가 민가 한 사람은 덤탕이를 썼지. 물론 그 값에 사도 돈 벌었겠지.

김 : 호금전의 <대취협>이죠. <방랑의 결투>는 국내 개봉명이고.

근 : 우리나라에선 <대취협>이라고 하면 중국 냄새난다고 수입업자가 송미구 씨라고 당시 파라마운트극장의 상무로 계셨다고 내가 영업부장 들어갔을 때. 그 영화를 수입할 때 타이틀을 왜 <방랑의 결투>로 했냐면 서부(극) 냄새를 풍기려고 한 거예요 그 사람이. 사무라이 영화같이 포스터도 위에만 댔다고.

김 : 마카로니 웨스턴처럼 홍보했군요.

근 : 그게 성공을 했어요. 조조부터 매진이야. 중국사람이 아침에는 열 몇 번을 본 사람이 있더라고 자기 고향영화 왔다고. 그래서 그때 내가 느낀 것이 우리나라 교포들이 <성춘향>같은 거 들어오면 보겠구나 싶더라고. 그 뒤에 신상옥 씨가 <외팔이 시리즈> 같은 거 들여왔잖아요. 두 번째 들여올 때도 극장이 서로 안 하려고 했어요. 이게 어찌다가 든 거지. 그때 신상옥 씨가 들여와서 대한영배 유재훈 씨가 그걸 했나? 단성사가서 보니까 <외팔이 맹유> 왕유 나오는 거 있잖아요. 재밌더라고. 하자 그랬지. 그거 또 들었어요. 두 번째 드니까 다 이제부터 인정하고 너도나도 다 들여오는 거예요. 그 이후에 막 들여왔잖아요. 극장에서 영업 보는 사람들은 경험에 의해서 들게 아니냐 잡지만 알 수 없어요.

김 : 외화도 개봉관 것만 빼고 수입에 지출되는 총 경비를 지방 단매 대금으로 100% 맞추려는 방식으로 영업을 하셨다는 거죠?

근 : 그렇죠.

김 : 지방비율은 국산영화의 단매 비율하고 다르지 않았겠네요.

근 : 방화도 제작비에 비해서 지방에 얼마정도 받아야 하지 않나 생각하는데 그러다 좀 많이 나오면 다음 제작비에 더 원조해달라 이런 식으로 서로서로 하지 않았나. 이게 다른 상품이랑 다른 게 항상 연속적이라고. 예를 들어서 어떤 영화사하고 충청도나 호남에 거래를 할 때 이번에는 A라는 작품 갖고 100만원 줬다 그러면 다음 건 돈 미리 줘라. 이런 식으로 여지를 갖는 게 영화라고. 우리나라 배급 그렇게 복잡하지 않았죠. 뭐 50년대 초에는 아까 얘기했다 시피 하나 두 개 가지고 전쟁 때 극장이 몇 개 없었잖아요? 하다가 극장이 더 생기니까 또 하나 더 들여오고, 그러다 보니 밀둥가리 극장은 외화는 손님이 없으니까 안 가져가고, 방화가 되기 시작하니까 편수를 늘리고. 점차적으로 형성이 되면서 배급도 따라간 거예요.

김 : 70년대 말쯤에 가면 우리나라에 들여왔던 외화가 30편이 안됐잖아요?

근 : 1개 회사에 하나밖에 안 들어왔지. 프린트는 보통 6벌 들어왔어요. 그만큼 수익이 좋았어요. 20개밖에 안 들어오니까 웬만한 영화는 다 잘 들었다고. 그 영화를 갖고 수입을 봐서 국산영화를 4개를 만들었잖아요. 그때 돈 벌어서 부동산 쪽으로 빌딩이나 극장 사놓은 사람은 괜찮고 그거 안 사놓은 사람은 문 닫았어요. 그때는 필름 많은 것도 골치 아프니까 6개 들여와서 각 지역 하나씩 주고 팔아 버린 거야. 그리고 영 업자가 없으면 개봉만 하고.

김 : 지역별로 특징이 있지 않았나요?

근 : 대동소이해요.

김 : 지방홍행사들이 그다지 돈을 벌 수 있는 구조는 아니었나요?

근 : 수입업자나 흥행업자나 영화수입이나 배급, 제작이나 배급 거기만 몰두한 사람

은 난 돈 못 번다고 봐요. 그걸 하는 과정에서 부동산 쪽으로 극장을 좀 했다거나 이런걸 하나 남겨놨다거나 다른 업을 해서 그쪽으로 좀 치우치고 다른데 투자한 사람들은 괜찮아요. 생산업도 마찬가지 아니요. 공장을 하더라도 땅을 사놓으니까 그 공장이 되는 거잖아요. 아파트 짓고 돈 벌잖아요. 극장도 마찬가지예요. 필름만 본 사람은 빈강통밖에 없어요. 월급쟁이는 늙은 인생 밖에 없어요.

김 : 외화수입에서 실제 수입가와 서류상의 수입가 하고는 차이가 있었지요?

근 : 실제수입가격은 3만 불인데 달라 배정은 만 불밖에 안 줘요. 2만 불이 어떻게 나가요. 뒷구멍으로 나가야지. 60년대 중반부터인가 70년대까지가 신용장에 따라서 수입가격에 따라서 입장료가 달라질 때가 있었다고 외화는. 수입가격이 천불이면 입장료를 얼마까지 받을 수 있다 만 불이면 얼마 받을 수 있다. 그때 입장료가 50원, 60원 할 때야. 67년도인가 8년도인가 그런 기억이 나. 아까 말했던 <방랑의 결투>같은 게 2천불인가 밖에 안나가서 60원인가 80원밖에 못 받았지. 요건 보통 120원에서 200원 받아야 하는데.

김 : 개봉관에 따라 달라지는 게 아니라 그렇게도 정했군요.

근 : 아 그랬었죠. 수입가격에 따라 입장료를 얼마를 받을 수 있다는 시기가 있었다고요. 그래서 어떤 사람은 가격이 켜는데도 많이 받으려고 했을지도 모르지. 뭔가 제도화에 따라서 많은 변화가 있었다는 얘기지. 한 해 20편이 들어와도 이월 배급작품이 넘어오다 보니 자연히 20편이 30편이 되더라고. 그러다 보니 옛날 했던 영화를 다시 앵콜 로드쇼하는 그런 작품들도 있었지.

김 : 재상영 허가만 받으면 됐나요?

근 : 그건 수입할 때 필름양호사항하고 로열티의 기간. 내가 오퍼를 계약할 때 기간은 2년이고 3년이고 둘 거 아닙니까. 외국사람이 그냥 파는 거 아니거든요. 그 기간 내에 있고 필름이 극장에 돌려도 이상이 없다고 판정되면 기간을 연장해줘요. 그 당시에 아까 얘기했다시피 한 회사에서 1년에 한번 할 때는 그게 많이 형성됐었어. 그걸로 조정을 많이 했어. 로드쇼 작품. 옛날에 필름 6개, 7개 들어왔을 때 하나 뒀다가 한 3년 후에 필름이 귀하니까 그걸 재상영 로드쇼를 했지.

김 : 리바이벌이라고 하죠?

근 : 리바이벌이라고 그래서 돈 번 사람들 있었어요.

정 : 필름을 더 뜯 수는 없었나요?

근 : 우리나라에 들어와서 뜯 수 없어요. 위법이에요. 몇 사람 떠서 혼났어요. 그리고 보는 방법이 있어요. 업자들이 자기들끼리 싸우다보면 필름은 몇 개 밖에 없는데 어떤 높은 극장 하나 더 하더라 말이야. 자기들이 고발해요. 그리고 또 하나 기술적으로 보는 방법이 있어. 필름이 달라요. 자막을 넣어서 뜯 거하고 떠서 자막 넣는 거랑 달라요. 직배 들어오기 이전에는 나름대로 우리나라 사람들끼리 잘해왔죠. 직배 오고 난 뒤에는 극장은 몰라도 배급 쪽은 전멸이지. 수입업자가

없어진 거 아닙니까? 지금 없어진 거 아니에요. 지금 사실 외국영화수입업자는 거의 없는 거예요. 직접 들어와서 다 해버리니까. 그러다 보니까 지금 수입업자는 어찌다 영화를 하나 들여와도 배급도 못하는 거예요. 이게 잘못된 거라고 봐. 그러니 영화에 옛날에 종사하던 사람들이 다 갈 데가 없잖아요. 그건 잘못된 거라고 봐. 그리고 극장사람들이 어찌다가 그런 양반들 영화를 들여오면 들어갈 틈이 없는 거예요. 이걸 직배가 들어오기 전에 극장가나 영화계에서 염려하던 게 실질적으로 나타난 거라니까.

최 상 균(이하 최)

일제 시대부터 영화 수입사를 경영하던 선친을 이어 영화수입, 제작, 극장영업 등을 했다. 국제극장, 동아홍행 경영을 거쳐 동보홍행으로 수입과 제작을 겸했다. 70년대의 외화의 전국 배급 방식에 대한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 어떻게 영화계에 들어오셨어요?

최 : 제가 학교 나와서 아버님 일보다가 영화를 같이 시작하게 됐단 말이야. 벌써 40년이 넘죠. 최예득 씨라고 아주 원로시죠. 그래서 저도 영화계에 참여하게 됐어요. 그 다음에 제가 국제극장을 운영하게 됐죠 광화문에. 일본 교포가 했을 때 같이 참여해서 국제극장을 운영을 하게 됐단 말이야. 그게 동기가 됐을 거예요. 영화사하다가 극장도 관여하게 됐고 그래서 하다보니 나중에 제작도 해야되고 또 수입도 했고.

김 : 선친 최예득 선생님께서 영화를 수입, 배급하시면서 어떻게 하셨다 이런 말씀을 해주신 기억이 있나요?

최 : 그 때는 물건을 가져오면 어디든 붙여야 되니까 영화 갖고 왔다고 부탁해서 붙이고. 일단 붙이는 게 성공이니까. 일년에 하나든 둘이든. 일제시대니까 그때는 극장이 몇 개 없을 때인데 그때부터 극장하시면서 흥행사를 알았던 말이에요. 조선극장 없어지고 합동영화사를 하시면서 영화수입을 해오니까 오퍼를 받죠.

누가 좋은 영화 갖고 있다 그럼 세기, 동아홍행 이런 데는 좋은 영화 있으면 사야 돼. 쿼터가 있으니까. 사 가지고 안되면 동업을 하든지. 조그만 군소업자라서 하는 걸 보다가 이게 극장이 있어야 되는구나. 극장이 있어야 마음대로 넣을 수 있고. 극장 들어가기 힘들니까 개봉이 몇 없잖아 그 당시에. 이걸 넣으려니까 힘들잖아. 극장에 한이 맺혀서 극장을 내 힘으로 조금씩 해서 체인을 하나씩 만들었던 말이야.

김 : 국제극장에서 영화 프로그램 선정 같은 건 어떤 방식으로 하셨나요?

최 : 그 당시에는 쿼터시스템이라서 1년에 외화가 25편밖에 수입이 안 돼요. 25편만 들어온다고 할 땐 좋은 영화 많지. 그러니까 내가 외국 가서 계약해서 가져와서 배급을 했죠. 처음에는 국제극장이 영화도 했던 말이야 동아홍행이라고. 국제극장 끝나고 나서 동보홍행 그래가지고 내가 수입해오고 제작을 했고.

김 : 쿼터를 사서 외화를 수입하는 게 불합리하다고 생각하지 않으셨나요?

최 : 그건 아니고 자기들이 제작을 해놓고 이 쿼터를 인수하든지 동업을 같이 하자. 자기들은 힘이 없다 그러면 우리가 합의해서 동업도 같이 해주고 우리가 사기도 하고. 불합리한 건 아니죠. 쿼터는 양수양도가 되니까. 빌려쓸 때도 있고. 안 쓰면 빌려쓰고 요다음에 나오면 준다. 그 회사가 보니까 영세업체라 어렵잖아. 그러면 빌려쓰고 다음에 주고. 25편에서 특별쿼터까지 한 30개 들어와요 1년에. 그 때 우리 국제극장이 좋은 걸 많이 했지.

김 : 국제극장에 외화나 한국영화를 하면 그 영화를 배급하는 전국적인 체인 같은 것이 있었나요?

최 : 있죠. 국제 들어가면 대구는 어디 부산은 어디. 근데 그때는 개봉관이 없기 때문에 개봉관 잡는 게 어려워서 쿼터가 나와도 몇 개 빼놓고 다 힘든 거야. 몇 사람 빼놓고는 쿼터가 나와도 어렵단 말이야 배급하기가. 그러면 극장 와서 같이 하자고 해.

김 : 70년대는 외화 큰 거 하나 들어오면 흥행수입이 좋았죠?

최 : 그럼. 그 당시에는 <킹콩>이나 <타워링> 같은 건 정부에서 권유해서 단체관람도 하고 장기상영도 하고. 요새는 3, 4주면 끊지만 그때는 한달 2달 해야 된다고. 영화가 없으니까.

김 : 흥행수입이 좋았던 영화 기억나세요?

최 : <타워링> <대부>. <대부> 같은 건 국제극장, 단성사 다 했던 말이야. 지금은 10관 20관 하지만 그때는 웬만한 대작 아니면 2관은 안 열어요. 극장 수가 많지 않으니까. <러브스토리> 좋았고. 사주가 일본에 있었거든. 나하고 동업자가. 거기서 좋은 건 잡아놓고 가져다 했으니까. 내가 수입하는 건 다 흥행이 잘되는 거야. <킹콩> 같은 거 <포세이돈 어드벤처> 이런 거.

김 : 그때 수입가와 흥행수입가 이런 것들 기억하세요?

최 : 그때는 로열티가 5만불이 안 될 때예요. 미국에서는 팔아야 하니까. 5만불, 3만불 그 당시에 다 해봐야 5만불. 정책영화 같은 거 <타워링>은 좀 비싸야한다 할 때는 사전심의를 받아보니까 이걸 전 국민이 다 봐야한다. 그럼 몇 만불 더 달라 그래도 안 될 때니까. 그때도 승인 받아서 나가야해. 하여튼 5만불 이상은 없어요. 그 당시엔 4편을 제작을 해야 외화 쿼터를 배정을 받으니까. 아무렇게나 4편을 찍어놔야 한단 말이야. 영세업자들은 4편 찍기가 어렵단 말이야. 그러면 우리가 제작을 해주고 그 회사하고 동업을 하든지. 업자들이 등록해놓고 이름만 갖고 제작 좀 해주쇼. 여하튼 기본이 4편을 만들어야 외화쿼터가 나오는 거야.

김 : 그때 매출은 어떻게 최종적으로 잡으셨어요?

최 : 극장이 많지 않으니까 서울, 부산, 대구, 광주 이런 큰데서 내놓고 나머지 조그만 지역은 대구면 대구, 부산이면 부산에 단매업자가 있어요. 거기다 팔지. 다닐

수가 없으니까.

김 : 그러면 국산영화처럼 개봉관만 직접 거래하시고 지역에서 나머지는 단매하신거네요. 지역별로 직영을 하시던 극장을 기억하시나요?

최 : 부산은 아카데미, 대구는 아세아극장, 광주는 무등극장, 대전에는 대전극장을 했지. 이렇게 체인들을 만드는데 제일 큰 부산, 대구는 우리 극장을 했지. 몇 곳은 내가 가지고 있었고 나머지는 전속관처럼 주거래 체인을 만든 거지. 인천 같은데 애관에 직영했고.

김 : 서울변두리나 경기도 지역에도 개봉관이 있었나요?

최 : 없었어요. 개봉 끝나면 그 당시에 서울영배라고 변두리하는 회사가 있어서 김완배가 바로 가져가지. 경강업자 또 따로 있고. 경강도 인천하고 수원까지도 안 갔어요. 인천이나 어디 끝나면 자기가 바로 가져가고. 광주도 무등극장 개봉하나 하고 지방까지는 못 다니니까. 프린트가 그 당시에 많이 들어와도 7개나 8개거든.

김 : 프린트를 어떻게 로테이션 했나요?

최 : 대구 끝나면 대구 변두리로 가고. 서울, 부산, 대구, 광주, 대전, 경강 한 7, 8개 가지고 한 지역에서. 동시진행이 안되지. 마산 끝나고 또 울산 가야하고. 순서가 있지. 프린트를 못 들여오게 제한했잖아. 로열티도 제한하고 그래서 애로가 많았죠.

김 : 단매가로 매출을 잡았나요?

최 : 그렇죠. 만약 부산지역에 개봉을 땀 나머지 얼마에 한다. 그러면 그것도 정식으로 신고해서 받고. 나머지는 그 사람들이 가져가서 밀지든. 그렇게 변두리도 매출 잡아야죠.

김 : 총 단매가가 수입가하고 비교했을 때 어느 정도 됐나요?

최 : 단매가 자체는 높게 책정이 안 되죠. 수입가가 5만불이다 그러면 관세가 비싸잖아. 거기다 선전비 들어가면 10만, 15만불 천단 말이야. 거기서 극장 경비하고. 어떤 때는 개봉에서 안 되는 건 밀지는 것도 있지만 잘만 되면 변두리 게 다 남죠. 개봉에서도 좀 남지만. 왜 플러스냐? 쿼터에 국산영화가 있으니까. 열흘 이틀해서 그 적자를 다 막아야 하니까. 그걸 안 하면 안 된단 말이야. 상영을 해야 상영필이 떨어져야 인정을 받으니까. 우린 밀져 가면서도 국산영화를 해야 된단 말이야. 그 밀진 걸 쳐야지. 그러다 보니 그게 말이 5만불이지 30만불, 50만불이 되죠.

김 : 국산영화 손실분을 외화로 메웠다는 건가요?

최 : 그렇지. 국산영화 손실분을 외화로 봐야지. 그러니까 외화쿼터 때문에 난리고. 국산영화에서 손해본 게 많았거든. 지금도 손해 많이 보잖아. 그러니까 외화에서 돈을 못 벌면 영화사가 20개 상사에서 하나 없어지고.

김 : 외화는 어떤 방식으로 잡으셨나요?

최 : 국제극장 주주가 일본에 계신 분이니까. 그 분하고 얘기해서 그 작품 잡고 싶다 그러면 일본서 자기가 해서. 또 일본에서는 외국사람들 들어와서 지금 같이 직

영할 때야. 그래서 그 사람들에게 한국 판권을 미리 해 놓지. 좋은 작품 하게 되니까 우린 잘했지. 외화를 들여와서 손해 본 사람 많단 말이야.

김 : 외화 수입을 해서 손해보는 건 어떤 경우가 있나요?

최 : 아까 예를 들어 5만불 줬다고 해도 관세 있고 선전비 있고 다 하잖아. 근데 그게 흥행이 안되잖아. 그리고 국산영화 4편이 못 받잖아. 그 작품에 포함해 봐 밑지지.

김 : 국산영화의 손실까지 합해서 계산을 하는군요. 한편 당 결과가 아니라.

최 : 우리는 한 편을 수입하지만 회사가 운영이 되어 하는데 1, 2억 벌었다고 쳐도 다른데서 손해를 다 봤잖아. 그럼 회사를 뭘로 운영해. 이거 하나로 국산영화 4편 찍어야 하고 또 우수영화로 인정이 안되고 작품이 불합격되면 안 된단 말야.

김 : 제작은 어떤 영화 하셨어요?

최 : <초대받은 손님들>(81)? 그걸로 우수 영화 돼서. 전 카톨릭 신자들이 다 일어나서 특별 대중상을 받아서 쿼터를 받았죠. 흥행성으로 찍은 게 <잃어버린 너>(91) <자유부인 80>(81)? 같은 거 많아요.

김 : 제작을 언제부터 하셨어요?

최 : 국제극장 할 때부터니까 벌써 80몇 년도 아니에요? 그때부터 제작할 때니까.

김 : 80년대 중반에 제작 자유화가 되고 계속 80년대 후반부터 직접 배급하고 프린트 벌수 제한 폐지 이런 것들이 자꾸 바뀌었잖아요. 그 과정에서 수입하거나 배급하는데 큰 변화를 느끼신 게 어떤 건지?

최 : 수입 자유화되니까 좋은 점도 있지만 작품이 막 난립해 들어오잖아요? 그러니까 시장도 서로 난리가 나고 로열티가 올라가고 그러고 보니까 스크린쿼터가 있으니까 우수영화는 필요가 없죠. 극장을 내가 하려니까 국산영화 스크린쿼터 하니까 좋은 영화 붙여야 되고 그런 것이 있지. 지금 봐서는 그 당시 좋은 영화만 들어오지. 그리고 극장이 많지 않고 지금은 했다면 10개씩 막 들어가고 극장이 너무 많아서 극장 배급업은 앞으로 어려워요. 처음에 수입을 하면서 극장이 있어야 된다고 느꼈다가 미국 메이저가 직접 들어오면서 이 단계에서 수입을 그만둬야겠다. 이젠 배급 시장에 눈떠야겠다. 그래서 대구 같은데 극장을 다 허물고 최신형으로 해서 밑에는 패스트푸드점 들어가고 남들은 4, 5관 하는데 나는 너무 커서 2관 밖에 안 지었어요. 700석, 500석 두 관 만들고 대작만 배급받아서 이젠 배급위주로 가야한다. 부산도 그렇고 의정부도 그렇고.

김 : 세기상사 같은 곳은 잘 안됐던 이유가 어디에 있나요? 80년대 이후에 안 좋아진 걸로 아는데요.

최 : 자기네 개인 극장관계가 있었겠죠. 대한극장이 공개법인으로 한다고 여러 가지로 안됐었고. 흥행은 성공했죠. 우리나라 영화시장이 극장 중심이었기 때문에 90년대까지도 시시한 영화는 가져와서 배급을 못할 때가 있어. 옛날에는 작품 큰

거만 들어오면 대성공이거든. 이제 그런 게 없어.

김 : 외화수입 자율화되고 6, 70년대 있었던 제작사가 대폭 세대교체가 된 거지요?

최 : 그럼요. 10년 전만 해도 괜찮았는데 대기업이 들어오는 거야. 값이 올라가더니 흥행했다 해도 수지가 안 맞는 거야. 지금은 선전비도 너무 세고.

김 : 극장산업 자체는 메이저화 될 거라 보시는 거네요?

최 : 메이저시스템이 되겠지만 앞으로 내가 볼 때는 변화가 올 겁니다.

김 : 80년대 영화수입을 하시고 극장경영을 하실 때가 더 질서가 있었다는 건가요?

최 : 질서도 있고 흥행도 잘됐고. 예전엔 좋은 영화 붙이면 어른들도 와서 많이 봤거든. 지금은 가족들이 가서 볼 수 있는 영화가 별로 없잖아. 그 당시엔 가족들이 와서 봤다고.

김 : 지금 직영하시는 극장은 어디인가요?

최 : 의정부 극장. 대구 씨네 아시아. 그렇게 직영하고 있지. 부산 아카데미는 끝내고 팔았습니다. 박정환 사장과 같이 하다가 지역적으로 앞에 부산극장이 생기고 대영도 생기고 하니까 떨어지잖아. 그래서 나왔어요. 극장만 가지고 배급사는 안 만든 데가 많아. 국제극장 같은 경우는 극장 갖고 수입도 했지만 다른 데는 극장만 했던 말이야. 그 당시엔 극장이 있어야 된다는 거. 지금은 극장 필요 없죠. 물건 들어오면 서로 못해 난리니까. 그러다보니 외국사람들이 파워가 세 가지고 점점 한국은 지 맘대로 하게 돼 있잖아. 내가 보기에 극장사업은 이제 안 돼. 지난 4, 5년 대구 지을 때만 해도 참 좋았거든. 대구같이 조그만 지역에 극장이 60개가 생겼어. 부산에도 7, 80개야. 극장이 너무 많아서 만약 대구 1년에 100만 들었다. 그러다 1년에 80만 되고 60만, 40만 되는 거야. 서로 같이 죽는 거야. 수입사만 좋아져서 미국 사람들은 횡포를 부리지. 이제 부울도 올라가야 되고. 영화 이제 그만 해야한다는 단계로 가고 있어. 극장이 너무 많아서 선전도 많이 해야하고 로열티도 좋은 나쁘든 옛날 30만불 짜리가 200만불 줘야 해. 많이 줘야 해. 재벌들이 나와서 값 올려놓고 지들은 손들어버렸잖아. 그때부터 미국사람들이 들어와서 자기네가 직접 배급한단 말야. 극장이 막 생겨서 이제 극장은 안 되는 거야. 이제는 안 돼. 재벌들의 방식이 자본을 막 갖다 대는 거야.

김 : 지금 부울 조정 이야기 나온 건 어떻게 생각하세요?

최 : 극장이 많다보면 나오는데 이러면 극장운영이 어렵지. 예를 들어 지금은 영화사 50, 우리 50인데 조금 후엔 60대 40으로 점점 떨어지면 전기에 관리비에 극장 못하죠. 내가 못한다면 옆의 극장은 지어놓고 있으니까 하는 거야. 이래선 안 돼. 50대 50이 좋아요. 이제 더 올라가면 어려워요.

박 종 찬(이하 박)

무역회사로 출발한 화천공사를 통해 외화수입을 하다 58년 영화제작업을 등록해 60년부터 국산영화를 제작했다. 70년대에는 <별들의 고향>(74) <바보들의 행진>(75) <겨울여자>(77) 등 다수의 화제작과 히트작을 만들었다.

60년대의 외화수입과 지방 흥행에 대한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 처음에 영화계에 들어오신 과정을 말씀해 주세요.

박 : 우리가 무역회사로 출발을 한 회사인데 화천공사가 무역하면서 제 개인이 외화수입을 했죠. 그 때 개인이 쿼타를 사 가지고 수입해 들여올 땐데. 클리프 리차드 나오는 <더 영 원스> 라는 거 있어요. 우리가 제목을 <틴 에이지 스토리>라고 그랬지. 클리프 리차드를 우리가 한국에 맨 처음 소개했으니까. 그 다음에 <섬머 할리데이>. 그 이후에 외화 수입 많이 했죠. 이탈리아 웨스턴 <황야의 은화 1불>. 중국 영화 한참 붐이 많이 일어 날 때 중국영화도 많이 수입하고. 루이드 휴네스라고 불란서 코미디 <바캉스> 라는 거. <파리 대탈출>이라고 우리가 역을 하고. 수입을 많이 했죠.

김 : 기록에는 60년대에 화천공사가 설립된 걸로 나오는데. 그 때 화천공사 대표로 나오는 분의 성함이 박연묵 씨인데요.

박 : 우리 선친 되세요. 무역을 하셨는데 선친은 쉬시고 내가 회사를 인수하면서 영화사를 본격 인수 한 거죠. 58년에 등록해서 60년부터 제작을 했어요. 그 당시에 수입 쿼터를, 권한을 사서 외화 수입을 했죠. 외화를 개인으로 먼저 하다가 그 다음에 등록하면서 국산영화를 본격적으로 제작하기 시작해 가지고. <별들의 고향>(74) <겨울여자>(77) <바보들의 행진>(75) <만다라>(81) <어둠의 자식들>(81) 그 당시에는 우리 회사가 화제작과 히트작을 거의 다 했을 거예요. 70년대에는.

김 : 60년대에 외화를 제작사에서 직접 수입하지 않고 대부분 팔았나요?

박 : 별로 없었을 거예요. 제작하는 사람은 제작하고. 개인이 제작을 많이 했으니까 제작비를 충당하기 위해서 쿼타를 많이 팔았죠.

김 : 불이무역은 어떤 과정을 거쳐 외화를 수입하였나요?

박 : 불이무역은 굉장히 오래 됐죠. 거기는 사실 수입도 수입이지만 영화 오판을 많이 팔았다고. 작품을 불이무역을 통해서 많이 수입했죠. 대리점처럼. 예를 들어

이태리 영화나. 그 때는 왔다갔다 안 할 때니까. 일본 도호나 헤럴드에서 일본으로 들어오는 걸 우리가 불이무역을 통해서 샀죠. 불이무역은 커미션을 좀 먹고.

김 : 이 영화들은 어떻게 국내 배급을 하셨나요?

박 : 그건 아주 기초적인 방법이에요. 우리가 쿼터 사서 수입해 가지고 단성사 아니면 피카디리, 대한극장 거기다 직접 불이고. 나머지 중요 도시는 우리 직원이 직접 내려가서 흥행해 가지고 수입을 잡던가 아니면 거의 지방 사람한테 단매로 팔았죠. 그건 방법이 많았어요. 나눠서 파는 방법이 있다던가. 우리가 자신 있으면 지방 대도시는 우리가 직접 내려가서 부산이면 부산극장, 대구는 대구극장, 대전, 광주까지. 직접 우리 직원이 내려가서 극장 개봉관 잡아서 흥행을 해서 수입 따고, 나머지는 따라 다닐 수 없으니까 나머지 지역은 단매 업자한테 팔던가 아니면 서울 지역에서 개봉은 해 놓고 서울변두리, 경강, 대구, 부산, 광주, 대전 지역을 그 지방 단매업자한테 따로 팔았죠.

김 : 예전에는 지방으로 갈수록 외화보다 국산영화가 잘 되지 않았나요?

박 : 잘 됐죠. 그 때는 우리가 단관에 해 가지고 <별들의 고향> 같은 게 60만 <겨울여자> 같은 거 70만 가까이 된 거니까. 단관에 한 거 아닙니까. 지금 100여, 200여 극장에서 하는 상황이란 틀리죠. 그 때는 상당히 힘들게 흥행을 단관에 했으니까. 요즈음 홍보 막 때리고 한꺼번에 확 푸니까 그 수가 갑자기 올라오지만 그 때는 단성사에서 3개월도 하고 많이 가는 건 4개월도 하고 그랬어요.

김 : 지방에 단매를 넘기실 때 금액은 어떤 기준으로 책정되었나요.

박 : 개봉을 하기 전에 단매들을 했어요. 비율로 서울을 한 10으로 잡으면 부산은 3, 대구는 2, 대전은 1, 경강 1, 서울 변두리 1 이런 식으로 팔았죠.

김 : 국산영화의 단매 비율하고 다르지 않았나요?

박 : 다른 건 없었어요. 거의 같았어요.

김 : 지방 별로 주로 거래하던 분들이 있었나요?

박 : 몇 사람은 기억이 나죠. 그 당시에 했던 사람들이 우리가 거래한 사람이 광주는 지금 우성영화사 김용덕 사장하고 했고, 부산 지역은 동보흥업 김태환 사장하고 주로 했고, 대전은 지금 백화점 하시는 오영근 씨라고 있어요 그 분이 했고. 그 다음에 태흥 이태원 사장 쪽에서 하던 경강 한용수 씨하고, 김시욱 씨. 경강 하던 사람이 많은데. 그 때도 경합이 막 붙고 그랬어요. 서울 변두리 하는 사람은 유상식 체인 그 후에 한국영배, 서울영배. 체인이 몇 개 있었어요. 이 사람도 했다 저 사람도 했다하고. 대구는 권용수 씨, 황석송 씨, 안갑수 씨, 김한경 씨도 했고. 국산영화도 하고 외화도 하고 배급은 가리지 않고 했어요.

김 : 어떤 분들은 방화를 주로 많이 취급했고 외화는 따로 하시는 분들이 있었다고 하던데요.

박 : 그렇게 구분은 안 됐어요. 우리가 거래선이면 우리가 하는 건 계속 가져갔으니

까. 우리가 국산영화 하는 것도 가져가고 외화 수입한 것도 가져가고. 구분은 안 돼 있었어요.

김 : 외화 제목 보면 <일식>을 <태양은 외로워> 이런 식으로 개작하잖아요. 외화의 한국제목은 일본에서 지어서 들어오는 건가요.

박 : 일본에서 그렇게 들어오는 경우도 있고 한국에서 짓는 경우가 더 많았어요. <우리에게 내일은 없다> <내일을 향해 쏴라>는 일본에서 지은 거고. 우리가 지은 건 <황야의 은화 1볼>. 클린트 이스트우드 나온 <어둠 속에 벨이 울릴 때>는 내가 지었는데 제목이 좋다고 일본에서 베껴 갔죠. 대부분 한국에서 제목을 많이 바꿨어요. 요즘은 많이 안 바꿨는데 (그 때는) 절반은 바꿨을 거예요.

김 : 수입은 일본을 통해서 하신 거죠?

박 : 그렇죠. 맨 처음엔 불이무역 통해서 일본을 통해서 했었죠. 여행들을 많이 다니기 시작하니깐. 미국도 일본도 직접 나가서 하고. 80년대 이후가 되겠네요.

김 : 쿼터 금액 제한도 있었죠?

박 : 달러가 많지 않으니까 비싼 건 안 된다 그랬죠. 변칙으로 달러를 내 보내는 사람도 있고. 그 당시는 한 마디로 표현하면 어지러웠죠. <무기여 잘 있거라>는 재개봉이니까 비싸지는 않았어요. 2천불에서 5천불 그 정도일 겁니다. 리바이벌에는 한계가 있어요. 지식층에선 좋아했는데.

김 : 지방에 단매로 판매하셨을 때 금액은 기억이 나시나요?

박 : 지방에서 걷는 돈이 50%다 그렇게 생각하면 될 거예요. 예를 들어 단성사에서 5000만원을 벌었다면 2500만원 정도는 지방에서 받을 수 있는 금액이죠.

김 : 지방으로 갈수록 외화보다 국산영화를 많이 틀지 않았나요?

박 : 그렇지 않아요. 왜 그런 현상이 왔나하면 마카로니 웨스턴 소위 이탈리아 웨스턴이 한참 몇 년 동안 붐을 일으키고 나서 그 후에 중국영화 붐이 엄청 일어났어요. 그렇기 때문에 국산영화는 숨도 못 쉬었어요. 액션이나 무술영화 같은 것이 지방일수록 더 잘 됐다고. 단성사 같은 데 새벽부터 장사진을 이루고. 보통 2시정도 되면 전회 매진이 되고. 그 때 오락 시설이 별로 없었잖아요. 새벽부터 젊은 친구들이 줄 서고 있을 정도였으니까. 그 때는 단관으로 했기 때문에 그런 재미는 있었어요.

김 : 마카로니 웨스턴이나 검술 영화는 오랫동안 흥행이 잘 됐잖아요.

박 : 굉장했죠. 그것들 들여 온 사람이 다들 재미를 봤죠. 우리도 많이 했어요. 인산인해였으니까.

김 : 당시에 지방의 일부에 직배를 하면 표 돌리기 같은 게 있었을 텐데 매출 정산은 할 수 있었나요?

박 : 그 때는 입회들이 나갔죠. 사실은 도둑을 많이 맞았죠. 장난을 많이 해요. 얼마는 도둑 맞을 생각하고 푸는 거죠. 시골에 쫓아다닐 수는 없잖아요. 세기 상사는

일반 수입업자하고 많이 거래를 안 했어요. 작품을 자기네 배급망으로 풀어서 하는 일이 많죠. 거기는 우리도 거쳐서 푼 적이 없어요.

김 : 60년대 외화를 수입하려면 쿼터를 사서 수입을 해야 했다는 게 부당하다고 생각하신 적은 없으세요?

박 : 부당한 거는 없어요. 그 당시에 쿼터가 매매가 됐고 제작업자들의 수입원이 일부 충당이 됐으니까. 당시에 흥행이 다 된 거는 아닌데 비교적 외화가 쿼터대를 주고 수입을 해도 흥행이 잘 된 시대예요. 그 땐 딱 오락이 없었으니까. 우리가 평가할 때 쿼터를 하나 타면 돈으로 치면 3억원 될 것이다 했어요. 80년 초 외화 수입 편수가 20편에서 25편 밖에 안 될 때 그 때 얘기입니다. 쿼터를 (제작사 별로) 일년에 하나 줬으니까 그거 하나만 했을 겁니다. 쿼터를 사서하지는 않고.

김 : 파는 사람도 없었겠네요.

박 : 그렇죠. 자기가 하면 웬만큼 손님이 드니까.

김 : 지방의 단매 금액이 제작자본이 되었다는 점은 어떻게 생각하시나요?

박 : 극장 업자들이 재미를 봤죠. 외화수입업자도 업자지만. 극장 업자들이 상당히 재미를 많이 봤죠. 극장에 들어가기 위해서 수단 방법을 안 가리고. 과거에 영화하는 사람이 극장이 없어서 설움 받았다는 것이 각인이 되어있죠.

김 : 76년도에 영화진흥공사가 생기면서 영화배급협회가 생겼잖아요.

박 : 하나의 요식 행위예요. 어떤 구속력을 가지고 있는 건 아니예요.

김 : 대명 제작을 준 일이 있으신가요?

박 : 우리는 거의 대명 안 준 것 같은데. 자체 제작을 많이 했지. 왜냐하면 그 때는 제작비가 많이 안 들었어요. PD 중에 꼭 제작이 하고 싶은 사람들은 영화사에 가서 대행료를 얼마 주고 제작한 사람도 있죠.

김 : 70년도에 국산영화의 수출 경로나 수익은 어떠했나요?

박 : 아주 미미했죠. 그 당시에 쿼터를 얻기 위해서 싸게 판 경우도 있고. 당시 한국 영화가 수출 가격을 받아도 아주 미미한 수준이죠. 대만 정도. <미워도 다시 한번>()같은 올리는 영화들. 어떻게 생각하면 영화계 치부가 될 수 있고 정부 정책에 좀 문제가 있었죠. 그런 방식으로 쿼터를 주니까 하나의 편법이 생겨날 수 있죠. 몇 편은 대만에서 상영이 꽤 제대로 됐어요. 대만 지역이 주였어요. 정서가 비슷해서 올리는 영화들은 대만에서 손님이 많이 들었어요.

김 : 외화는 본사에서 관리할 경우에 더 수익이 많이 나지 않았나요?

박 : 안 그렇죠. 잘못하면 더 실수할 수 있죠. (지방 단매로) 파는 게 나올 수도 있죠.

김 : 외화는 안정적으로 흥행이 되던 시기였잖아요.

박 : 그렇게 보면 안 되죠. 개봉이 도시에선 잘된 게 지방에서 안 되는 경우가 있고. 요즘도 그렇습니다. 여기서 시원찮게 됐는데 지방으로 갈수록 손님이 더 드는 게 있어요. 그 때는 그 격차가 굉장히 심했어요. 격이 높은 영화는 서울에서 되

는 경우가 있는데 지방에선 빨리 파는 게 낫죠. 지방 가면 안 돼요. 거긴 액션이나 통속 멜로 같은 거 이런 건 잘 돼도. 어떤 거는 욕심 부려서 지방은 직접 하려다가 더 밀진 경우도 많고. 풀어보니까 안 들어서.

김 : 그 당시 제작업자에 비해서 외화수입을 했던 회사가 훨씬 규모가 컸나요?

박 : 그럼요. 외화수입업자가 튼튼했어요.

김 : 외화 프린트가 몇 개 정도 들어왔어요?

박 : 많지 않았어요. 서너 편 정도, 많아야 6편.

김 : 개봉관을 불이고 나면 국내에서 프린트를 뜨기도 했나요?

박 : 그 한참 후에 뜨기도 했죠. 처음에는 프린트가 3편이면 서울, 부산, 대구. 그 프린트가 끝나면 그 밑으로 가고.

김 : 70년대에 직접 국내 배급을 해 보시겠다는 생각은 안 하셨나요?

박 : 그 당시에 제작, 수입하는 재미 때문에 배급까지는 생각을 못 했어요. 배급하는 사람들끼리 지방에 딱 자리를 잡고 있기 때문에 할 수가 없었어요.

김 일 수(이하 일), 양 재 문(이하 양)

김일수는 60년 초 세기상사에 입사하면서 배급업을 시작했다. 70년대에는 광주 제일 극장의 서울 영업을 담당했다. 현재에도 광주 제일 시네마의 서울 사무소를 담당하고 있으며 신영필름을 운영하고 있다.

양재문은 조궁하 감독의 연출부로 영화계에 입문하여 제작일을 거쳤고 신영균, 장동휘 등의 매니저를 했다.

세기상사의 직접 배급 방식과 전국 지사, 국산영화를 선수금으로 제작하는 방식, 외화 와 국산영화의 부울 관행에 대한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 영화계에서 그동안 해 오신 일들을 간단히 소개해 주세요.

양 : 저는 56년도에 조궁하 감독의 <황진이>에 연출부로 입문을 했어요. 도금봉 씨의 첫 작품이지. 그 이후에 <가거라 슬픔이여> <육체의 길> 등 조궁하 감독 밑에서 연출부 생활을 10여 년 했어요. 그러다가 연출부 공부를 그만 두고 신필름에서 <검은 상처의 블루스>를 후배하고 제작을 같이 하다가 여러 가지 여건이 안 맞아 가지고 작품을 신필름에 팔아 넘겼거든요. 최무룡 씨 주연으로 30% 정도 찍다가 팔아 넘겼어요. 그 이후로 한 2년 영화에 종사를 안 하고 있다가 신영균 씨가 데뷔한 작품이 조궁하 감독의 <과부> 아니에요. 제가 신영균 씨 매니저를 쫓 했어요. 그 중간에 제작하는데 관여도 좀 하고 그 이후에 고은아 씨 매니저도 하다가 장동휘 씨, 허장강 씨 매니저를 했어요. 76년부터는 하명중 씨 매니저를 했어요. 85년도에 하명중 씨가 영화제작소를 설립해서 그 때부터 98년까지 같이 있었어요. 그만두고 나서 지금까지 효능영화사에서 종사를 하고 있는데. 김사장은 처음부터 배급 쪽에 관여를 하고 나는 연출부를 거쳐서 제작 상무, 제작 쪽을 관여하다가 매니저 작업을 했죠.

일 : 전 60년 초에 세기상사 직원으로 입사해서 70년까지 배급을 했어요. 그 다음에는 지방 영업을 봤지. 광주 쪽에. 신도 필름이라구. 그 때 당시에 대경 필름, 신도 필름을 설립을 해 가지고. 거기서 상무로 근무했지. 지방 극장의 서울영업을 한 거지.

김 : 지방 영화사의 서울 영업은 어떤 건가요?

양 : 지방 영화사의 서울 사무소가 설치된 것은 좋은 프로를 받기 위해서지.

일 : 여기서 좋은 영화다 판단을 해 가지고 그 영화를 우리 제일 극장에서 개봉할 수 있도록 비즈니스를 하는 거지.

김 : 영화계에 처음 오셨을 때 50년대에도 6대 상권이 나누어져서 제작비를 단매로 충당하는 방식이었나요?

일 : 제작비를 단매로 충당하는게 아니고 (극장에서) 선수금을 받아서 충당을 하는 거지. 우리 영화사 수입작품, 제작작품이 10편이다 그러면 10편을 너희 극장에서 하는 거니까 선수금을 얼마를 달라 그렇게 되지.

양 : 당시 신필름이나 세기 상사 같은 메이커들은 작품이 좋고 감독이 좋으면 흥행이 되니까. 개봉관이 너댓 군데 있는데. 그 작품을 수급하기 위해서 돈을 미리 맡기거든. 우리 극장에 개봉하는 조건으로.

김 : 극장업자들이 먼저 나서서 제작자들에게 돈을 주고 우리 극장에 달라고 했기 때문에 선수금이 생겼고 그게 나중에 단매처럼 됐다는 얘기인가요?

일 : 단매가 아니고 흥행해 가지고 당시 외화가 60% 한국영화가 50%인데. 총인원수 금액에서 영화사가 60%니까 100만원이 들었으면 60만원은 영화사 돈이겠쥬. 그러면 선수금에서 60만원을 까는 거지.

김 : 세기 상사가 외화수입사였잖아요. 중간에 영화법 때문에 제작을 한 걸로 알고 있는데요.

일 : 신한문화사를 세기상사가 인수해 가지고. <홍길동> <춘향전> <하얀 까마귀> 그런 거 했지. 64, 5년에 인수를 해 가지고 전적으로 찍었지. 그동안은 외화 수입만 하다가. MGM이니 콜롬비아니 수입을 했고. 62, 3년도부터 제작을 했지. 신한문화사를 인수하면서 제작팀을 따로 뒀었어요.

김 : 세기상사 같은 경우에는 대한 극장이 있었고 독자적으로 배급했지요?

일 : 세기상사는 지방 별로 6개 지사가 있었어요. 지방 영화사가 아니라 직접 배급을 하는 지사였어요. 세기 상사에 본사를 두고 부산 출장소가 있었고 대구, 광주, 대전, 경강, 서울 변두리. 서울 개봉관 다음에 그렇게 되어 있었어요.

김 : 그러면 지사는 세기상사 작품만 받아서 배급을 하는 건가요?

일 : 세기상사 영화만 배급을 했지.

김 : 그렇게 편수가 많았나요?

일 : 그 때 당시는 많이 제작을 했기 때문에. 외화도 수입을 많이 했고. 당시 외화수입사도 불이무역하고 세기상사 몇 개 없었는데. 50%는 세기상사가 했을 거야. 아마.

김 : 그럼 그게 60년도 중반인가요?

일 : 한국영화 제작은 60년도 초였고. 외화는 그 전부터 처음부터 했으니까. 50년대 중반부터지. 직배를 했어요. A라는 영화를 지방 어디 어디 극장에서 반구미를

하게 되면 날짜를 잡으면 우리는 각 지사에 필름을 내려보내 주지. 그 지사장이 흥행을 해서 버는 것을 본사로 올리는 거지. 우라나 수수료 같은 거 없이 전부 다 중앙으로 올라오는 거지.

김 : 지역 당 프린트가 하나였잖아요. 프린트를 돌리는 순서라든가 관행이라든가 지역 거래 조건 같은 게 따로 있었나요?

일 : 그 때 당시에 개봉관이 있고 2번관이 있고 단매가 있고 3개로 나뉘져 있죠. 개봉 봉절을 해서 7천원이면 2번관은 5천원, 그 밑에는 3천원, 이런 식으로 순서대로 내려가는 거지. 단매는 3천원 요금을 받는 극장에 얼마에 파는 거지. 예를 들어 1주일 동안 하는데 10만원이다 20만원이다 단매금을 받고 필름을 내주지. 극장마다 직접.

김 : 세기상사는 지방 업자에게 단매로 팔아서 제작비를 충당할 수 없었겠네요?

일 : 중앙에서 제작비를 직접 조달하고 배급도 직접 하고.

양 : 세기상사에서 방화를 제작하면 극장에서 선수금을 줘서 제작비를 충당하는 경우는 있어요. 왜냐하면 그렇게 해서 그 극장에 그 작품을 주는 조건으로 하고 개봉을 했을 때 그만큼 공제를 하고 받는 경우가 있지요. 순수 100% 회사 자본으로 하는 경우는 아니고 지역마다 그런 경우는 있지.

김 : 지사는 직원 개념인가요?

일 : 전국의 6개 지사 직원들은 세기상사에서 월급이 다 나가죠.

김 : 세기상사가 언제까지 직접 배급을 했어요.

일 : <북경의 55일> 까지 인데. 69년, 70년 정도로 보면 되겠네.

김 : 그 이후에는 간접 배급을 했나요?

일 : 회사가 어려워져서 각 지사를 철수하고. 부산 같이 큰 데는 그냥 놔두고 경강, 서울은 직접 본사에서 다 직배했고.

김 : 그렇게 직배를 하는 회사들이 많이 있었나요. 신필름은 어떠했나요?

양 : 신필름은 세기상사처럼 직원이 하는 게 아니라 지방에 영화 배급을 하는 사람을 선정을 해서 그 사람한테 작품을 내려 주고 배급을 하게끔 하는 시스템으로 했지.

김 : 직접 배급을 했던 영화사는 세기상사 밖에 없었나요?

일 : 그 때 당시에는 없었어요.

김 : 세기상사에서 직배가 가능했던 이유가 어디에 있을까요?

일 : 세기상사에서는 물건을 팔지 않고 대명을 하지 않고. 그 당시 재정이 좋았으니까. 그 후에는 세기 항공이니 이런 거해서 슬럼프에 빠졌지만.

김 : 지역별로 개봉관도 거래처가 따로 있었겠네요.

일 : 당연히 거래처가 따로 있지.

김 : 직접 경영도 했나요?

일 : 부산 문화극장이 세기 상사 극장이었고. 인천 피카디리가 있었고. 없어졌지만. 서울 극장 자리에 세기 극장이 있었고.

김 : 다른 영화사들은 제작비가 천만원이 든다면 지역별 상권의 크기대로 쪼개서 제작비를 100% 단매로 충당하지 않나요?

양 : 자기 자본이 없으니까 시나리오가 나오고 감독이 생기게 되고 배우가 생기게 되면 업자들한테 책을 보내요. 그러면 업자들이 보고 흥행이 되겠다 싶으면 전부 올라오지. 먼저 올라와서 계약을 하는 사람이 우선권이니까.

김 : 이를테면 단매가로 100만원에 계약해서 부산 극장에 주기로 계약을 했다고 그러면요?

양 : 그건 단매가 아니고 미리 전도금을 받고 부산 극장에 붙여 가지고 부금에서 까 주니까.

일 : 까 주고 나서 그 이상의 매출이 나오면 다시 프로테지로 나눠서 가져가는 거지.

김 : 지역 상권에 파는 게 아니라 선수금이네요.

일 : 그렇지. 세기 상사는 그렇게 했지만 딴 데는 지역별로 팔았지. 부산 경남하면 부산 개봉관 및 경남 해 가지고 1억 이렇게 팔지. 흥행사는 그걸 사 가지고 자기가 2억이 나오면 1억을 버는 거고 만약에 7천이 나오면 밀지는 거고.

김 : 60년대에 100편의 영화가 만들어졌다면 선도금을 받고 극장과 계약하는 경우와 지역별 단매금으로 일괄 판매하는 경우가 몇 프로나 될까요.

일 : 상권 자체로 파는 경우가 7-80% 됐지. 그걸 안 한 경우는 세기상사하고 신필름도 가끔 그랬었고.

김 : 자체 제작을 해서 지사로 보내고요.

양 : 신필름도 각 지방마다 거래처가 있으니까 거기서 선수금을 받아 온다구.

김 : 요즈음의 직접 배급처럼 중앙에서 매출이나 관객수 같은 게 다 잡혔겠네요.

양 : 시스템은 다 잡혀있었지. 지금이랑 다를 바 없지. 대명도 없었지. 그 당시에는 대명이 많지 않았지. 73년도에 영화법이 바뀌어 가지고 등록을 한 12개 상사 외에 등록을 안 했을 때에는 PD들이 대명을 많이 하고 그랬죠. 쿼타제가 있음으로 해서 문화공보부에서 외화도 수입가를 한정을 했잖아. 10만불 이상은 안 된다. 방화를 하면 외화 수입권을 하나씩 주고 대중상을 타면 수입권을 하나씩 주고. 그 때에는 대명이 많았지. 대명이 많아진 건 60년대 후반부터 70년대 들어서지. 60년대에는 개인 사업자로 등록을 해서 허가제로 받아 가지고 제작을 했으니까.

김 : 당시 기사를 보면 개봉 극장을 잡지 못해서 어려움이 많았다 영화를 만들어도 극장에 못 붙이고 그런 일이 많았다고 그러는데 지방 극장의 서울 영입이 필요할 정도면 좋은 영화는 오히려 극장에서도 잡기 어려웠었던 건가요?

양 : 영화가 10개 있다면 좋은 영화가 있고 나쁜 영화가 있을 거 아니에요. 요즘은

영화가 개봉관에서만 상영을 하는 게 아니잖아요. 그 당시에는 개봉관 한 군데에서만 상영을 하죠. 예를 들어 광주 같으면 무등극장, 광주극장, 제일극장, 태평극장 몇 개 밖에 없었다구요. 잘 되는 영화를 제일극장에서 개봉하기 위해서 비즈니스 하는 거지.

김 : 당시 영화사가 20개 안팎이었기 때문에 주거래를 하는 극장이 있지 않았나요?

일 : 그 때 20개 회사가 있었죠. 계약된 건 아니고. 당시 제일 극장에서 제가 일을 본 뒤로부터는 20개 회사에서 6-7개 회사하고 거래를 했었지.

양 : 우호적으로 거래를 한다는 건 딱 이유가 없어요. 전도금을 잘 주는 극장하고 연결이 되니까.

김 : 광주 제일극장에서 영화를 붙이면 프린트는 어떻게 되나요?

일 : 영화만 끝나면 영화사에서 회수해가지.

김 : 극장 대 영화사의 거래네요. 그러면 극장하고 지방 흥행사의 관계는 어떻게 되나요. 광주 지역에도 지방 흥행사가 서너 군데가 있었는데 극장에서 서울에 직접 흥행을 할 정도로 별개였나요?

일 : 이 영화가 1억 짜리다 해서 그 거래를 하게 되면 극장측에서 지방업자한테 전도금을 줘요. 극장측에서 만약에 1억을 줬는데 5천 밖에 안 나왔다 하면 힘들잖아요. 대부분 영화사와 직접 거래를 하려고 노력하지. 그렇지만 지방 업자들이 가지고 있는 영화를 했을 때는 극장에서 까 나가죠.

김 : 예를 들어 <벤허>를 제일극장 쪽으로 가지고 오셨는데 광주 지역의 흥행사한테 수입사에서 팔 수가 없었던 건가요?

양 : 제일 극장만 빼놓고 타지역은 되지.

김 : 개봉이 된 상태에서 2번관부터 해 가지고 거래하거나 단매로 넘기는 거죠?

양 : 그렇지. 쉽게 얘기해서 일본말로 변두리 우라 지역만 지방흥행업자가 단매로 가져갈 수 있지. 단매를 한 가격이 제일극장에서 얼마가 오르면 그 금액의 50%, 80% 주고 가져가지. 그리고 개봉관에서 수익이 날 수 있는 작품은 자기들이 사서 할 수 있지.

김 : 지방 판매가 굉장히 다양했네요. 극장에서 영업을 해서 가져오기도 하고 흥행사가 하기도 하고. 흥행사는 개봉관부터 사는 경우도 있고 재개봉관부터 사는 경우도 있고.

양 : 우리가 89년도에 <플래툰> 개봉했을 때 반미영화라고 굉장히 말이 많았다고. 노태우 대통령이 들어와서 심의가 나서 개봉을 했는데 흥행이 잘 됐잖아요. 그런 경우에 우리는 광주나 경강 같은 경우에는 개봉관까지 단매로 팔아 버렸어요. 경강은 2억, 광주는 2억 3천 씩 받았거든. 대구 경북은 우리가 개봉을 하고 팔았는데 평균적으로 2억에서 2억 5천 정도는 각 지방에서 받았지. 서울 변두리도 2억에 팔고. 수입가가 35만불-40만불 정도였는데. 서울에서 개봉은 직접 하고

부산은 부산 극장에서 직접 개봉하고 바로 팔고. 당시 경비 빼고 15억 정도 벌었을 거야.

김 : 70년대에 외화를 수입할 경우 이익이 많이 남았겠네요.

양 : 그 때는 수입 때문에 영화사들이 비대해진 거지. 70년대에는 외화 가져오면 돈 많이 벌었어요.

김 : 메이커들이 외화 쿼터는 직접 받았지만 수입사들은 따로 있지 않았나요?

일 : 제 3자에게 파는 것은 극소수지. 그 당시 쿼타가 3억이니 얼마씩 했으니까 도저히 3억을 벌 수 없을 것 같으면 팔고. 3억에 수입비 5억이 들면 8억 이상이 나와야 되니까 벌겠다 싶으면 쿼타를 사고. 그 당시에는 쿼타가 있으면 벌기 때문에 별로 팔지 않지. 수입할 역량이 안 되는 회사는 쿼타비 3억만 받고 뒤로 물러서는 거지.

김 : 외화는 제작사가 수입권을 팔 일이 없었겠네요?

양 : 없지. 외화가 안 들어오니까. 웬만하면 직접 하려고 그러지.

김 : 지역별로 단매 비율을 산출하는 것은 별로 의미가 없는 거네요.

일 : 산출이 안 되지. 경우마다 다 다르지.

김 : 제작사에서 지역별 단매가로 제작비를 100%, 120% 충당하는 경우는 몇 프로 될까요.

일 : 80-90%야.

김 : 선수금을 극장에서 받는 경우는 세기 상사, 신필름 몇 군데 정도라고 하셨고. 태창만 해도 거의 다 팔았다고 그러거든요.

일 : 전체적으로 팔지만 부산 봉절, 서울 개봉은 직접 하지.

김 : 지역별 시장 규모가 어느 정도 되는지 기억나세요.

일 : 서울 개봉 변두리 포함해서 30%, 부산이 20%, 그 다음이 대구. 경강이 대구랑 비슷했고 그 다음이 광주, 대전.

김 : 그러면 제일극장 같은 경우는 그 아래 지역으로 내려가는 흥행 계통이 있었나요?.

일 : 프로테지가 100%라면 (광주)제일(극장)이 20%, 전주가 15%, 제주가 15%. 목포, 여수, 순천, 군산, 이리 5군데가 50%를 나누는 거지.

김 : 세기상사의 대작인 <춘향>(68) 같은 경우에는 광주 밑의 지방 코스를 다 거치는데 얼마나 걸렸을까요. 프린트는 한 벌로 돌렸죠?

일 : 방화는 필름을 많이 뜯 수 있으니까 관계가 없고. 부흥행을 할 수 있는 장소가 9개 장소였는데. 영화 좋은 거는 봉절을 30일 한다면 지방은 15-20일 하겠지. 9개 장소에서 제일 안 되던 데가 순천이었는데 요즘은 광주, 전주, 제주 다음에 순천이야.

김 : 지방에서 부흥행을 붙일 때 프린트를 다시 떼서 한꺼번에 부흥행을 붙이기도 했나요.

일 : 그렇지. 대개 광주를 4-5개 프린트로 했지.

김 : 중앙제작사에서 프린트를 6개 뜬다고 그래도 더 뜨는 거네요.

일 : 그렇지. 계약할 때 6개 주나 4개 주나를 결정하지.

김 : 지방홍행사와 제작사간에 계약할 때 어떤 사항들이 있었나요.

일 : 단매가 얼마. 필립 몇 개. 선전물 얼마. 선전물은 제작사에서 제공했지.

김 : 지방홍행사하고 계약을 할 때 부율은 어떻게 되나요.

일 : 광주 제일 극장은 5대 5, 전주는 4대 6.

김 : 지방으로 내려갈수록 극장에서 갖는 돈이 더 많은 거죠. 8대 2까지도 내려가나요?

일 : 아니. 최하가 7대 3이지.

김 : 그 이유는 뭔가요.

양 : 극장 자체에서 선전을 다 하니까. 대부분 4를 지방홍행업자가 갖고 6을 극장이 갖고.

김 : 국산영화랑 외화랑 차이는 없었구요?

일 : 지방은 차이가 없었어요.

김 : 국산영화가 잘 됐으니까 그런 건가요?

일 : 지금 잘못되어 있는게. 그 전에는 영화사에서 가져오는 돈이 외화는 60%고 방화는 50% 그랬었는데. 그게 왜 그렇게 되어 있냐 하면은 원래 서비스 영업세라고 외화는 30%였어요. 부가세 있기 전에 입장요금의 30%가 세금이었어요. 방화는 세금이 없었어요. 그래서 한국영화는 50%를 극장에서 주고 외화는 영화사에서 60%를 가져갔다고. 외화는 100만원이 들어오면 30만원을 빼놓고 70만원을 가지고 영화사 60% 극장 40%. 방화는 100만원이 들어오면 극장과 5대 5로 나누고. 방화를 위해서 그렇게 했는데 영업세가 없어지고 부가세가 생겼잖아요. 사실은 한국영화를 60%를 주고 외화를 50%를 줘야 되는데.

김 : 부율이 지금처럼 6대 4, 5대 5로 외화, 방화를 나누게 된 게 국산영화 면세 조치가 있었던 때를 감안한 부율 관행이 남아있다는 거죠? 보통 외화가 흥행이 잘 됐기 때문에 그렇게 정착된 거라고 얘기하거든요.

일 : 잘 됐지만 30%를 세금을 내야 했기 때문에. 지금은 방화도 부가세를 똑같이 받으니까 사실은 극장에서도 외화 50% 주고 방화 50% 주고 똑같아져야 하는데.

김 : 62년부터 국산영화 면세나 차등과세가 없어졌으니까 해묵은 관행이네요.

일 : 한국영화가 흥행이 5-6년 전부터 잘 됐잖아요. 그 전에는 방화가 안 들었잖아요. 10% 더 주더라도 외화를 했지 방화는 대부분 안 했죠. 스크린 쿼터 채우기 전에는.

김 : 지방에서 영화를 받을 때 대명영화랑 메이커 자체 제작 영화랑 구분이 정확히 되셨죠?

양 : 다 알고 있지. 필증이 나오면 어느 영화사라고 다 나오니까. 대명을 했더라도 나중에 사고가 난다면 메이커에서 책임을 져야 하기 때문에 메이커에서 신경을

안 쓸 수가 없지. 다 끝날 때까지.

김 : 서울에서 관객이 안 드는데 지방에서 잘 되는 경우는 별로 없지 않나요?

일 : 지방에서 드는 영화들이 있지. 옛날에는 영화를 제작하거나 수입을 하면 A, B, C가 있었잖아요. 지금은 A 아니면 C지.

김 : 제작사들이 70년대 80년대 망할 때 지방홍행업자들이 같이 부도나고 그러지 않았나요?

일 : 많아 망했지. 흥행이 안 되면 제작자가 망하면 지방업자도 망하지.

양 : 대구에 김한경 씨도 배급업자로 1등 가던 사람인데 서울에 올라와서 작품을 80% 정도 사 가던 사람인데 흥행이 안 되고 누적이 되니까 파산을 했지.

김 완 배(이하 완)

67년에 입사한 미8군 군납업체 극동기업이 서울 2번관 극장을 인수하면서 배급업을 시작하였다. 80년 서울필름을 설립하여 서울 변두리의 상권이 없어진 90년 초까지 서울 변두리 지역 배급을 담당했다. 97년 이후 경기강원 배급대행사인 서울영배를 아들이 운영하고 있다.

75년 서울 변두리의 2번관 5곳을 체인화하여 개봉관에서 밀린 영화를 개봉했던 일, 5개관 개봉을 위한 기획영화에 제작비를 낸 일, 그리고 서울변두리의 배급 방식, 극장 구조에 대한 자세한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 영화 배급업을 시작하신 계기에 대해 말씀해 주십시오?

완 : 극동기업이라는 회사에 내가 취직을 했었는데 그 회사가 지금은 없어진 종로 4가의 천일극장, 명동극장을 인수하면서. 2번관 극장인데 일종의 재상영관이지. 그 당시 서울 변두리의 배급라인이 아주 복잡했어요. 국산개봉은 국도, 명보로 단일 개봉이 끝나고 서울변두리엔 극장이 좀 많았어요. 강남이 없을 때니까 강북지역, 종로에도 상당한 숫자들이 있었죠. 지금은 다 없어졌지. 한일극장, 천일극장, 문화극장이라는 것이 종로2가에 있었어요. 파고다 등등 신촌도 있고. 그러다 보니 극장 사장들이 모여 가지고 자기네들끼리 체인을 형성한 거야. 중간배급업자가 만든 게 아니고 극장 자기들이 살기 위한 수단으로 그걸 만들었지. 그 당시엔 외화보다 한국영화가 훨씬 많이 들던 때예요. 내가 기억나는 거는 외화가 단일 개봉해서 4만에서 6만 가까이 들면 아주 히트작품이야. 국산은 20만에서 30만 정도. 난 영화에 대해 전혀 모를 때 군에서 제대해서 회사에 바로 입사해 가지고. 극동기업이 우리 극장을 살리기 위해서는 뭔가 투자를 해야 될 거 아니냐 그래서 투자를 하기 시작했어요. 우리 단독으로 한 게 아니고 경기 강원도를 하시던 대한영화배급주식회사의 유재훈 씨. 지금은 돌아가셨지. 그게 서울 변두리의 근간이 되던 회사지. 그 분하고 우리하고 같이 했어요. 저는 동업자로 들어갔죠. 기억나는 첫 작품이 <귀신 잡는 해병>()인가 그것부터 하기 시작했다고. 서울변두리가 상당히 흥행이 잘 될 때야. 전국적으로 단가가 제일 비쌀 때야. 지금은 서울변두리가 없어졌잖아요. 그래가지고 쭉 가다가 그 분이 80년대에

그만두시고 나도 극동기업을 관두고 그걸 인수받아서 80년인가 79년인가부터 단독으로 했어요. 주식회사 서울필름을 만들었지. 그래서 정식으로 서울변두리를 시작을 했어요. 90년대 초까지 하다가 관뒀지. 왜냐 서울변두리가 없어지니까. 시장이 없잖아요. 난 그만두고 이제 우리 아들이 97년도인가 98년도부터 경기 강원도에 직배사들하고 시네마서비스나 강제규 필름, 코리아 픽처스 등 국산영화를 주로 제작해서 만드는 사람들이 위탁을 해서 배급을 지금 하고 있어.

김 : 극동에 입사를 하신 게 언제죠?

완 : 69년도인가? 그 회사가 본체가 뭐냐면 8군 군납업체야. 상당히 큰 회사라고 지금은 없어졌지 오래 전에. 그 회사가 극장을 인수하다 보니까 배급업을 하게 됐고 극장 살리기 위한 수단으로 최초엔 했지 그것이 동기가 된 거지. 난 80년대, 90년대 초반까지 하고 97년인가 서울영배로 다시 하기 시작했지.

김 : 서울변두리의 배급사들은 어떤 곳이 있었죠?

완 : 그 당시 서울변두리에 협동영화사. 국도극장 계열이에요 이정환(?) 씨라고. 그리고 우리가 하던 대한영배 계열하고. 그 이후에 70년 말인가 효자필름이라고 있어 대원영배. 그 3회사가 경합을 벌여가면서 배급을 했죠.

김 : 주로 배급은 국산영화를 하셨나요?

완 : 주로 국산을 했지. 그러다가 70년도 중반에 점차적으로 방화 손님이 떨어지고 외화가 상승률이 컸다고 그래서 외화까지 해야 된다는 추세가 되어 가지고 대한영배에 별도 회사를 하나 만들었어요. 외화배급사를 또 하나 만들었다고.

김 : 서울배급사를 말씀하시는 건가요?

완 : 이원경 씨라고 세기상사에 있던 사람인데 그 양반이 하고 우리는 투자만 했지.

김 : 서울 변두리 지역은 70년대에 직접배급을 하려는 움직임이 있었던 것 같은데요?

완 : 중요한 게 하나 있는데 75년도 정도 될 거예요. 서울변두리에서 시설도 괜찮고 지역적으로 안배가 될 수 있는 곳을 선출을 해 가지고 5개 극장을 선발했어요. 청량리에 하나, 종로에 하나, 신촌에 하나, 서대문 지역에 하나, 영등포지역에 하나, 이렇게 5개관을 내가 만들었다고. 그때 개봉관에 못 들어가는 영화들이 상당수가 있었어요. 우리는 처음에 그것을 만든 동기가 (영화를) 살 적에는 거금을 주고 산단 말이야. 그런데 영화를 보니까 도저히 단일개봉에 들어갈 수 있는 작품이 못 되는 게 상당수가 있었다고. 우리 산 사람들로서는 참 머리 아픈 일이거든. 투자는 했는데 소화를 해야 될 거 아니야. 배급을 해야 돈을 회수할 거 아닙니까. 그래서 5대 개봉관이라는 체인을 만들었다고. 근데 이것도 만만치가 않은 거야. 손님 안 드는 작품을 5개관이라고 광고하고 뭐하고 해봤자 손님이 들어야 끌고 갈 거 아니야. 단일관에서도 안 되는 영화를 5군데에서나 펴서 하니까 이게 오래 못 가잖아요. 일주일마다 자르고 해야 되잖아. 그러니까 노상 현상소 가서 잠을 자고 뽐아 가지고 검열 받아서 토요일 날 개봉하고. 그런 일을 몇

년을 했다고 내가. 그것도 세 가지 유형이 있어요. 우선 5개관에 맞춰서 작품을 제작하는 팀도 있었어요. 5개관 변동비용으로. 서울 개봉용은 클래스가 있어야 하잖아. 영화를 잘 만들려면 배우도 좋고 감독도 좀 이름 있는 감독을 써야 되고. 근데 그런걸 못하고 아예 5개관 개봉을 하자. 기획 당시부터 그런 영화들이 있었어요. 그래서 손님들 잘 든 것들이 있었다고.

김 : 어떤 영화들이 있었나요?

완 : 요즘 조폭 영화 (관객) 들듯이 액션영화나 여름엔 괴기물, 멜로드라마는 하더라도 완전히 신파물, 눈물을 많이 흘리게끔 하는 신파물. 그런 영화를 기획해서 날짜를 미리 잡아 놓고 제작을 한 사람들이 있어요. 두 번째는 아까 말했듯이 개봉관에서 개봉 못하는 영화를 할 수 없이 인수받아서 하고. 그 다음에 또 한가지 유형은 투자를 했는데 제작자가 완성을 못 하는 거야. 그러면 각 지방의 배급업자들이 회의를 해야 돼요. A라는 사람이 <아리랑>을 만들었는데 우리가 투자를 했다 이거야. 그런데 자금 부족이던 어떤 사유가 있어서 못하더라고. 이런게 상당한 숫자가 있었다고. 이런걸 검토해서 쓸 만한 영화 같으면 우리 배급업자들이 투자한 거니까 건져야 될 거 아니에요. 회의에 부쳐서 거기서 승인이 나면 재투자를 하는 거야. 그걸 완성을 시켜서 개봉에 붙일 수 있으면 붙이고 안되면 5개관에 붙였지. 예를 들어 서울변두리에 100원을 출자했으면 80원이라도 건질 수 있음 건지고 못 건지면 할 수 없고. 더 나오면 좋고. 이런 형태의 영화가 있었다고. 근데 나중에 지방업자들이 하나둘씩 부도가 나고 나이들도 많이 잡수신 분들이 많았고 그래서 소멸됐어. 지금은 우리나라 영화의 투자형태가 투자자들이 생겨서 투자해주잖아요. 그 당시의 투자는 지방배급업자가 투자한 겁니다. 중간배급업자가 악질이다 무슨 돈을 뭘 해먹었다 그건 그렇지 않다고. 오히려 이쪽 배급업자들이 많이 망했지. 그랬으면 배급업자들이 지금 다 돈 벌었게. 돈 번 사람 없어. 거의 다 부도나고 잘못된 게 상당수 있었지.

김 : 그 5개관 이름 기억하세요?

완 : 그럼. 청량리에는 시대극장 지금 없어졌어요. 종로에는 한일극장, 서대문에는 현재 있는지 모르겠어 서대문극장. 그 다음에 뉴 서울극장. 영등포의 연흥극장. 이게 5개관이야. 관주 회의를 한 달에 한번 해 가면서 투자를 해. 중앙영화배급주식회사라고 만들었다고. 그래가지고 우리가 개봉을 했어요. 한 4년 정도 하다가 망해 가지고 못했지.

김 : 그다지 망할 이유가 없을 것 같은데요.

완 : 아니야. 망했다고. 왜 망하냐면 선전비가 있잖습니까 개봉이니까. 제작자가 능력이 없는 사람들이지 않습니까. 그러면 우리가 대납을 해줘야 되지 않습니까. 거기에 완전히 쓰러진 거야. 그리고 예를 들어 날짜는 잡혀 있는데 후반작업을 할 돈이 없다 우리가 투자해서라도 극장의 날짜하고 손님들한테 광고한 것을 이행

해야 될 거 아닙니까. 그래가지고 많이 손해를 봤어요 그 당시에.

김 : 그런 식으로 개봉하는 영화를 만드는 제작사가 따로 있었던 건가요?

완 : 아니. 군소 프로덕션이 많을 때예요. 대명제작으로도 많이 했어요. 웬만한 메이커들은 잘 안 했지. 그 당시에 메이커라는 사람들은 개봉을 어떻게들 뚫고 들어가고 군소 프로덕션에서들 많이들 했지.

김 : 70년대 중 후반쯤에 저예산 장르영화들이 굉장히 많이 나왔잖아요. 액션, 무협물, 신파, 이런 장르가 그런 배급구조나 제작방식과 연관되어 더 많이 만들어진 걸로 봐도 되나요?

완 : 그건 어쩔 수 없이 생긴 거지. 처음부터 그런 식으로 기획을 해서 회사를 운영하려고 한 건 아니예요. 그 5개관이라는 것을 처음에 만들 적에는 좋은 영화를 만들어서 개봉지역으로 완전히 자리를 잡자라는 취지였는데. 이게 해보니까 단일관에 하는 것에 훨씬 못 미치거든. 그러니까 제작하시는 분들도 별 흥미를 못 느끼고 또 극장하는 사람들도 예고선전비 부담만 하고. 극장에 수익이 없지 않나 해서 점차 시들해졌지.

김 : 지방업자의 부도가 70년대 말에 심했나요?

완 : 심했지. 75년, 70년대 말. 과거에는 책(시나리오)이 나오면 배급업자한테 줘니다. 생각 있으면 얘기합시다 투자해 주십시오 그러지. 그러나 책만 보고 해준다는 게 상당히 힘든 얘기 아닙니까? 흥행을 뭘 보고 판단을 해요. 우선 제작자가 성실하나 자금력이 있는 사람이나 첫째. 두 번째는 출연 배우 감독 등등을 본다고. 그리고 내용보고. 좋은 책들 예를 들어 <미워도 다시 한번>이라던가 <내 뒤통까지 살아줘> 그런 영화 몇 개가 살리는 거지. 그 당시엔 텔레비전이 별로 보급이 안 될 때니까 라디오 드라마가 굉장히 인기가 있었다고. (라디오 드라마) 인기 있는 걸 잡으면 그건 흥행이 됐다고. 또 옛날엔 유명 소설은 됐다고. 그런 건 투자를 많이들 해. 경합을 벌여 가며 했다고. <미워도 다시 한번>을 예를 들면 서울 개봉에서 30만이 들었지. 1탄이. 그게 서울변두리에서 추석에 했어요. 그때 한 30만 들었을 거야. 아니 50만 들었다. 서울변두리 전체에서. 2배는 들었을 거야.

김 : 서울 개봉관 대 서울 변두리의 시장규모가 1 : 2 정도가 일반적인 비율인가요?

완 : 개봉관 하나고. 변두리 극장은 일단 2번관, 재 상영관이 한 5개관 되요. 2번관, 3번관, 4번관 그 다음에 5번관까지. 5번관은 단매 극장이고 4번관까지는 부흥행을 하는 극장이예요. 대신 부율이 달라지지. 5프로였다가 거꾸로 4 : 6, 60%가 극장이고 영화사가 40%. 그 다음에 4번관에선 3 : 7 제라던가 이런 식으로 했지.

김 : 극장과 제작사가 나누는 비율이 어떻게 달랐나요?

완 : 재상영관은 5 : 5, 그 다음에 4 : 6에서 3 : 7, 그 다음에 5번관은 단매.

김 : 그럼 2번관이 5개관 정도였으면 3번관 이하는요?

완 : 3번관은 상당히 많아요 당시. 한 2, 30개 될 거야. 4번관은 그렇게 많지 않았고.

그 지역에 3번관이 있는데 그 밑에 있는 거거든. 근데 흥행이 잘 안되니까 단매 극장으로 다 내려갔지. 4번관도 동시 상영해요. 손님 안 드니까 하루에 2프로 갖고 하루종일 하는 거지.

김 : <미워도 다시 한번>이 개봉관 한 관에서 30만인데, 2번관에서 단매 극장까지 총 관객이 2배 정도라면 개봉관의 파워가 굉장했다는 거네요.

완 : 아 그렇지. 특히 국도극장 들어가기에 힘들었다는 거야. 국도극장에 영화를 만들어서 시사를 해주고 거기서 합격이 되야 상영날짜가 나온다고. 그 다음에 광화문의 국제극장, 명보극장도 아주 힘들었지. 종로에는 단성사, 피카디리가 있긴 있었지. 단성사는 외화를 많이 했고 피카디리도 그렇고. 주로 국산영화를 많이 한다가 국도극장이고, 명보극장, 국제극장. 국제도 외화 많이 했어요.

김 : 60년대 말에 서울변두리에 5번관까지 나름대로 흥행계통이 다 있었나요?

완 : 이미 서 있었어요. 우리가 나올 때 극영공사라는 배급체인이 있었다고. 거기는 투자는 안하고 순수한 배급체인이야. 영화사를 몇 군데 제휴해서 했었지. 잘 안되더라고. 그 당시 서울 변두리가 켄터는 80만원 갈 때거든. 그럼 한 50만원 보태주고 다 풀어서 뽑고 남으면 제작자 줄 때거든. 근데 그게 잘 안되더라고. 그래서 나중에 (판권을) 샀지. 그 시스템이 극영공사는 안되니까 대한영화배라는 걸 만들어 가지고 우리가 사 가지고 가기 시작했지. 우리가 나오고 협동영화배급사가 만들어지면서부터 본격적으로 서울변두리에 전국적으로 단매 회사들이 탄생한 거야.

김 : 전체 시장에서 서울변두리의 비중이 얼마나 되었나요?

완 : 서울변두리가 한 30%.

김 : 30%나 됐나요? 10-20% 정도로 알고 있는데요.

완 : 경기도나 강원도는 별로 없을 때야. 지방 중에 제일 컸다고. 부산경남이랑 우리랑 비슷했다고. 부산 개봉극장을 빼고 나머지 변두리 경남을 사는 건 썩다고. 서울변두리는 70년대 말, 80년대에 끝났어. 거의 끝나갔다고. 왜냐면 그 때 국산영화 손님 안들 때예요. 외화만 될 때고 또 직배가 들어오기 전까지도 사서 하긴 했어요. 전문적으로 하는 사람들이 별로 없었다고. 저도 외화는 잘 안 했어요. 값이 굉장히 비쌌거든. 007 같은 거 1억 이상 줘야 되니까. 그리고 배급사를 통하지 않고 직접 자기들이 배급을 했지. 외화체인이라는 것은 그 당시에 경남극장(조선호텔 맞은편 옛날 상공회의소 옆에 소재), 명동극장, 을지로 6가에는 계림극장, 종로에 문화극장이라고 있었어. 지금 헐리고 없지. 그게 주 외화극장이야. 주로 멜로드라마는 명동극장으로 배급이 됐고. 액션영화는 경남, 계림에서 했다고. 단성사나 어디서 멜로드라마가 떨어지면은 명동극장에서 (2번관) 단독개봉을 했다고. 70년대에도 국산영화나 들지 외화는 안 들었다고. 명동 쪽에는 여기는 서울 시내 중심가니까 경남극장, 명동극장이나 이런 데는 외화 팬이 많았

다고. 그곳은 손님이 들고 번두리 쪽엔 손님이 잘 안 들었다고. 국산영화 많이들 했지. 그러다가 70년대 말에서부터 뒤바뀌기 시작했지. 중국영화가 들어오면서부터 바뀌기 시작했지. 그래가지고 외화를 하기 시작했지.

김 : 60년대에는 외화를 수입사에서 직접 관리했지요?

완 : 세기상사가 제일 컸지. 그 양반들은 옛날부터 다 직배했어요. 다 극장을 갖고 있었어 지방에. 옛날에는 세기상사가 현대, 삼정보다 더 큰 상사라고. 세한영화사라고 세기상사가 주도적으로 하던 경기도 배급회사를 만들었을 적에 우리회사가 같이 했다고. 세기상사는 부산의 문화극장, 대구는 잘 모르겠어, 서울에 대한극장. 경기도에는 많았지. 문산, 의정부, 인천 다 (극장을) 갖고 있어. <벤허> 같은 거 배급하기 난해하잖아. 외화 프린트가 6벌 밖에 안 들어오던 때예요. 프린트 하나가 몇 십 군데 하면 다 떨어져 가지고 비 오고 그런 것도 할 수 없이 돌리기야 돌렸지.

김 : 한국예술 박원석 씨는 직배를 했나요?

완 : 직배 많이 했어요.

김 : 외화를 수입하는 중요한 회사들은 전부 직접 관리를 했나요?

완 : 그렇죠. 거의 직접 관리를 했어요. 70년대는 좀 팔았고 80년대 초까지도 팔긴 팔았다고 지방은 팔고. 근데 서울번두리는 관리하기 좋잖아요 본사가 서울에 위치했으니까 직접 많이들 했고. 그 당시엔 외화수입업자가 몇 명 없었어요. 세기, 한국예술 그 다음에 몇 군데 있었는데, 동아홍행이 국제극장 쪽이고, 중앙극장 쪽이 대영영화사. 세기상사는 지사를 만들어서 직원이 가 있었어. 예술영화사는 단매업자를 선정해서 지사계약을 했다고. 대영, 동아홍행, 동아수출, 전부 지사계약을 맺어 가지고 했죠.

김 : 제작이 중단된 영화를 마무리하신 적도 있나요?

완 : 동양영화사 이종벽 씨 <카인의 후예>(), <독 짓는 늙은이>, <나무들 비탈에 서다> 전부 그 사람 작품이야. 그 때는 예술영화에 매니아가 있었다고. 한 10만 정도가 있었어 서울에. <독 짓는 늙은이>는 28만인가 30만 들었어. 그건 내가 뒀 단도리(끝맺음) 해줬어. 제작 중단이 됐는데 너무 아깝더라고. 그래서 이종벽 사장하고 만나서 내가 끝을 내줬지. 돈이 좀 많이 들어가서 잘못하면 손해는 좀 나겠다 하고 국제극장에 붙였는데 조금씩 조금씩 나아지더라고. 청룡영화제 감독상을 타고 그러니까 확 오더라고. 고랑포에서 찍었거든. 내가 <독 짓는 늙은이>는 완성을 해줬고 지금까지 애석하게 여기는 작품은 <읍내골의 설야>.

김 : 제작을 완성 못하면 지방업자가 투자한 돈은 그냥 부도가 나는 거군요.

완 : 그냥 없어지는 거지. 제작사는 현찰을 주는 경우도 있는데 대다수가 어음을 줬다고. 처음에는 문방구에서 사온 어음장을 가지고 우리가 써서 은행 들어가는 걸 은행가서 찍어와. 영화가 제날짜에 안 만들어지면 지방업자들이 결제를 안

해준다고. 그러면 제작자가 부도나는 수가 있어요. 거꾸로 지방업자가 사정이 나빠서 부도가 나는 수도 있잖아. 그러면 또 영화사가 타격을 받지. 그건 또 다시 팔면 되긴 되지. 근데 물건이 건너간 다음에 수표 날짜 다음에 기회가 오면은 좀 위험하지. 어디다 하소연할 때가 없잖아.

김 : 지방에서 흥행하시는 판권을 구입할 때 외화 하나에 흥행 잘 안 되는 국산영화를 끼워서 같이 팔고 하는 관행이 있었다고 하던데요.

완 : 대다수가 그런 건 아니고 국산영화하고 외화 수입을 겸용하는 회사들이 더러 있었다고. 그런 회사들은 그런 경우가 있는데 물건을 끼서 팔았다기보다는 이것을 사면 돈을 벌 수가 있거든. 국산영화는 얼마하지도 않지. 상관할 게 아니라고. 근데 나중에 이게 몇 개씩 넘어오고 그러면 상당한 타격이 될 수 있죠.

김 : 서울 변두리지역에서 2번관부터 5번관까지 비율 규모가 어떻게 변해갔나요?

완 : 쪽 그 형태대로 갔었다고. 그러다가 영화사들이 법령이 바뀌어서 많이 나왔잖아요. 나도 영화사 등록했으니까. 86년이다.

김 : 73년도에 생긴 배급협회는 어떻게 생각하세요?

완 : 배급협회라는 건 중앙에서. 몇 년 못했다고.

김 : 서류상으로는 84, 5년까지 했는데요.

완 : 서류상으로는 몰라도 실질적으로는 몇 년 안 했다고. 실권이 없어 가지고 법에 어긋나는 일을 했거든 그 사람들이. 못해 가지고 다시 원상복귀 됐지. 처음에는 잘 했다고. 예를 들어 수입업자나 제작자들이 배급업자를 견제를 했고 또 극장이라는 게 좋은 영화가 가는 곳이 있고 좀 뭐한 극장이 있잖아요. 그랬을 때 배급협회가 나서서 중재역할을 해주는 거야. 그게 시장원리대로 해야지 인위적으로 되는 게 아니에요.

김 : 7, 80년대에 서울변두리는 어떤 분들이 하셨나요?

완 : 황두승은 효자필름에 있다가 독립해서 한국영배를 했고. 극장들이 연합해서 직배사무소라고 하는 거. 나(서울영배) 하고. 내가 제일 많이 했어요. 일단 편수가 제일 많았다고 내가. 방, 외화를 막론하고. 40% 이상 했을 거야. 한국영배는 많이 안 했고.

김 : 한 지역 내에서 거래하는 제작사들이 분할되어 있었나요?

완 : 그거는 개인적인 인간관계도 있고 신의가 서로 있으면 그게 오래 지속이 되는 거고. 그게 빠져덕거리면 바로 제작자들이나 배급업자들이나 도망가고들 그러지.

김 : 지역별로 천호나 영등포 지역으로 나뉘어서 하나씩 선정을 하신 시스템은 그대로 유지를 하신 거예요?

완 : 경원극장이 영등포니까 그 쪽 극장을 계속 하니까. 연흥극장은 동아수출이다 예술영화다 대형외화를 주로 갖다했다고. 나도 외화는 연흥극장에 많이 가긴 갔어요. 근데 나중에는 안 갔지. 안주고 경원으로만 계속 배급을 했지. 연흥극장 밑

에 서울극장이라고 관주가 있었는데 연 사장. 근데 그게(서울극장) 은행으로 팔리고 한일극장을 샀다고. 그 양반이 시작한게 연흥, 그 다음에 영등포에 다시 서울, 그 다음에 서대문에 뉴서울, 그렇게 갖고 있었다고. 그러다가 뉴서울, 서울극장 없애고 대구 한일, 부산극장을 샀지. 그 양반이 상당히 지방 극장 쪽에 파워가 있었다고. 연흥극장하고 극영공사하고 할 때가 배급체인을 자기네들끼리 만들어서 회사를 하나 만들어서 이용준 씨라고 돌아가셨는데 그 분한테 맡겨 가지고 그 분이 배급을 알선하는 거지.

김 : 배급 알선이 필요했나요?

완 : 필요하죠. 왜 그러냐면 전도금이라는게 나가거든. 사는 건 아니고 전도금. 예를 들어 100만원짜리면 한 50만원을 전도해준다고. 선금으로 제작 때 쓰라고 주고 프린트 넣어주면 그거 가지고 풀고 그랬죠.

김 : 그걸 극영공사라는데서 했다는 거죠?

완 : 그거는 주로 외화들이 그렇게 했지. 한 극장에 직접 부딪혀서 하는 시스템도 있었고 외화만 전문적으로 사서 개봉을 빼고 나머지 지방 경주다, 포항이다 등등을 하는 업자들이 생겼다고. 그 사람들이 올라와서 전체 200만원 짜리면 한 100만원 갖고 와서 개봉에 얼마, 지방에 얼마를 전도해 준다고. 개봉 프로티지의 30%, 40%해서 지방 단매가격을 정한다고. 지역 개봉관이 100만원이면 그 나머지 재상영은 영주, 경주다 하는 지방극장은 가격을 한 40%, 40만원을 그 사람이 가져가서 하는 거야. 100만원 뵈으면 자기는 60만원 찾아와야 되잖아. 60만원 개봉극장에서 찾아오고 40만원만 가지고 하는 거지. 그런 시스템이 있고. 아예 처음부터 나처럼 무 자르듯이 100만원 줄게. 이래가지고 사는 시스템이 있고 다양하지. 그때그때 시세에 따라서 변화가 되는 거지.

김 : 지역 안의 단매 가격을 정하는 것을 우라라고 했고, 회장님께서 하신 직거래방식은 뭐라고 하죠?

완 : 그거는 개봉 프로티지라고 그러지. 우라라는게 뒤라는 얘기거든. 개봉 붙이기 전에 작정을 한다고. 왜냐면 그걸 작정 안 하면 손님이 많이 들고나서 가격을 올리면 안 되잖아. 투자한 사람에게도 돈이 돌아가게 해줘야 하잖아. 그래서 부산도 부산개봉에 우리가 몇% 이게 있다고 다. 서울변두리는 없고 아예 처음부터 단매로 자르니까. 경강도 없어요. 경강은 그때 경기도에는 극장이 몇 개 없었어요. 60-70년대 초에 수원, 인천. 천호동이 경기도거든. 나중에 서울시로 들어왔지만. 그리고 저기 오산, 문산 이런 데였다고. 그건 기지촌들이니까 사람들이 집단으로 살았잖아. 금촌도 극장이 있었지 그 외에는 극장이 없었다고. 그러니까 경기도에는 프린트 배정을 안 해줘요. 서울변두리가 끝날 무렵쯤에서 풀어줬다고.

김 : 서울변두리나 경강은 섞여 있는 상권이었나 봐요.

완 : 그렇지. 그래서 늘 프린트 빌려주고 빌려쓰고 했었지.

김 : 수입은 어떤 영화 하셨어요?

완 : 수입은 85년부터 했지요. 외화 거의 10여 개했지.

김 : 그건 흥행이 어떠셨어요?

완 : 흥행 몇 개는 잘됐지. 제일 먼저 수입한 게 <구니스>. 대한극장에서 한 30만 들었다고. 중국영화 많이 했지. 80년대에서 90년대까지 5대관 개봉 때문에 재상영관에서 개봉을 시켰다고 중국영화는. <첩혈쌍웅> 같은 거. 그거 갖다가 개봉 많이 했어요. <영웅본색>은 효자필름에서 지역개봉을 했다고. 그 유상식 씨라고 효자필름. 그 양반이 수입을 해 다가 자기 극장에다 붙였다고 대지, 화양, 영등포 이렇게 3극장. 그래서 재미 많이 봤다고.

김 : <영웅본색> 이런 영화는 서울개봉관에서 개봉을 안 했잖아요.

완 : 우리가 한 게 개봉이었다고. 처음부터 자기극장 3극장에 넣은 거야. 자기가 개봉으로 승격을 시켰지 극장을. 직접 수입은 별로 안 했어. 수입업자들을 돈을 대주지 가서 사 오라. 그 사람이 거기서 수입이 나면 자기 극장에 영화를 붙이고 극장수입만 가졌지. 오히려 제작자를 도와줬지.

김 : <구니스>는 수입가격이 얼마였어요?

완 : 86년인데 그때 비쌌어. 20만 불 줬어. 그때 쿼터 대가 1억이 있을 때예요. 진흥공사에다 1억을 냈다고. 부산엔 부영에 개봉했고 다른 지역은 우라로 팔고. 대구, 호남, 대전도 개봉을 했고. 경강은 팔았고.

김 : 그러면 파실 때 우라 비율은 부산, 호남이 같나요?

완 : 아니 달라. 호남 같은 데는 복잡하거든. 광주, 전주는 내가 개봉을 했다고. 그 나머지 걸 가져갔지.

김 : 대략적인 우라 비율이 어느 정도였죠?

완 : 부산은 4, 50% 받았을 거야. 광주는 낮아요. 거긴 왜냐면 우라가 별로 없어. 목포, 군산, 제주도 밖에 없고. 이리 같은 데는 들지도 않아. 전체 나와봐야 7, 8천만원. A클래스들은 1억에서 7, 8천 사이야. 총 내가 받아온 게 8천서 1억 사이일거야.

김 : 실제 흥행이 얼마나 되었죠?

완 : 그건 나도 잘 모르지. 대구서는 개봉이 7천만원이 나왔다고 돈을 많이 벌었지.

김 : 개봉에서 7천만원 나왔으면 기타지역 합쳐서는 얼마나?

완 : 한 1억? <구니스>가 방학 때 붙였거든. 그때 확 붙였으면 많이 들었을 텐데. 프린트를 6개밖에 안 줄 때니까 지방에 많이 못 올라요. 동시에 때리면 수입이 오르지. 부산도 그래. 울산, 마산 2지역은 내가 프로티지로 팔았지만. 부산은 더 나오지. 인구가 우선 다르잖아. 대구는 인구가 200만 정도고 부산은 지금 300만 넘잖아. 대구는 지방이 없어. 부산 경남은 경남지역에 울산이 공업단지 아닙니까. 마산이 상업지역이고 그 옆에 창원. 그게 크다고.

김 : 그럼 개봉에서 한 1억 나왔겠네요.

완 : 그렇게 나왔을 거야.

김 : 다 합쳐서는 1억 5천?

김 : 전체 수입가에서 비해서는요?

완 : 광고비까지 하면 3, 4억 들어갔을 거 아니야. 따져 보면 한 2, 3억 얻어먹었겠지.

정 : 5개관 관주가 그 서울영배와 관련이 있었나요?

완 : 그건 없었어. 그 전엔 있었어. 중앙영화배급주식회사라고 할 때는 관주 둘이 다 주주였었어. 돈을 다 대고. 그 다음엔 내가 한 거는 내가 혼자 한 거고 극장은 그냥 전속 계약만 했고. 80년대 하셨던 5개 극장은 전속 계약관이었지.

김 : 70년대부터 지역별로 극장을 하나씩 선정을 해서 재개봉관에서 개봉을 붙이는 방식으로 운영을 하신 거죠? 1, 2, 3, 4, 5번관이 서울변두리에만 있었잖아요. 지방에는 도시별로 한 두개밖에 없으니까.

완 : 2번관도 있고 3번관도 있는데. 3번관이 왜 전략을 하게 됐냐면, 첫 번째는 위치, 두 번째는 시설. 이걸 보고 우리가 인위적으로 만든 거야. 극장하고 타협을 해서. 너 3번관해라 그대신 부율을 4 : 6으로 해라. 부율을 잘해서 줄테니 그렇게 해라. 그래서 순서가 그렇게 정해진 거지. 누가 그렇게 만든 게 아니고 관주하고 나하고 그렇게 만든 거야. 안되면 폐관하던가 단매 극장으로 내려가든가 둘 중에 하나 하고.

자연스럽게 지역별로 이뤄진 거지. 좋은 예가 영등포에 경원, 연흥, 서울극장이 재상영관이거든. 남도극장이란게 하나 있어요. 위치도 괜찮아요 근데 이 극장은 차레가 안 가는 거야. 3개나 있으니까 위치적으로 제일 나빠 좌석도 적고. 한 300석 400석 되나? 그 사람한테 넌 3번관을 하든지 단매를 해라. 그래서 그 사람이 3번관으로 내려왔아서 이 3군데에서 빠지는 영화를 받아서 3, 2, 2. 토요일, 일요일, 월요일하고. 화, 수요일. 목, 금요일. 이렇게 하는 식으로. 프로는 많으니까 그러면 수입이 좀 나잖아. 그거 할 때가 제일 힘들었다고. 새로이 극장이 만들어진 지역에는 그런 다툼이 생기더라고. 그런걸 제3자나 우리 같은 배급업자들이 나서가지고 타협을 해서 좋게 해주지.

김 : 왜 극장을 직영을 안 하셨죠?

완 : 의사는 있었는데, 그 당시에 배급사라는게 웬만한 자본 가지고는 못해요 소자본 가지고는 안됩니다. 흑백 때는 국산영화 단매금이 30만원 50만원까지 줬다고. 근데 칼라로 되면서 300원 500만원으로 뛰었다고. 1년에 방화만 250에서 300편 나올 때야. 참 많을 때라고. 내가 이사가는데 지하실에 시나리오가 거짓말 보태지 않고 트럭으로 하나야. 갖다 버리는데 매일 이만큼씩 들어와. 물론 어느 사업이고 그렇겠지만 읽어보고 기본원칙에 합당했을 때 투자가 되는 거거든. 시나리오가 좋으면 다음날 나와서 불러서 계약하는 거고 아니면 안하고. 여기도 경쟁업자는 있으니까 뺏기지 말아야 되잖아. 내 작품이 나가서 돈이 돼서 들어오는걸 내가 알 거 아니

야. 이게 여유자금에 있어야 되잖아. 만약에 손님이 안 드는 작품이 나왔어 그러면 빵구가 난다고. 이런걸 매꿔줄 만한 여유가 있어야 된다고. 그러다 보니까 그런 부동산에다 투자할 여유가 없었지. 그래서 내가 극장을 못했다고.

김 : 70년대 초에 서울변두리 지역에서 외화수입업자들이 직접 배급을 시도했다는 기사가 있던데요.

완 : 시도가 아니라 그때 그렇게 했어요. 서울변두리는 외화를 살 사람이 없어서. 왜냐면 극장이 없는데 외화 하는 재상영 극장이 딱 3개 밖에 없었어. 계림, 경남, 명동극장.

김 : 서울변두리 지역의 시장 특색은 어떤 게 있을까요?

완 : 그게 연도별로 달라요. 60년대는 모르겠고. 60년대 말서부터 70년대 중반까지는 국산영화는 라디오드라마 히트 작품들 소설의 히트작품이 많고. 오리지널 시나리오 같은 거는 힘들었어요. 내용이 선전이 안 되 있으니까. 그리고 그 다음에 액션영화 국적불명의 액션영화가 많이 나왔다고. 조폭 영화마냥 용팔이 시리즈가 많이 나왔고. 그 다음에 한국하고 홍콩하고 합작한 영화들이 손님이 좀 들었고. 돌아간 유재훈 씨가 제일 먼저 중국영화를 하나 사서 개봉한 게 있어요. 한문으로는 <독경도>인데 외팔이 왕우가 나오는 거. 지금은 그 극장이 없어졌지 파라마운트 극장 지금은 술집이지. 거기서 상당히 많이 들었지. 그러니까 흥행이라는게 시대적으로 상당히 민감하다고. 신파영화가 한참 될 때도 있었어. 60년대 말에 <형>이니 <외아들>이니 이런 신파영화들이 한때 굉장히 많이 들었다고. 옛날에 지방에는 아트영화는 전혀 안 들었고. 서울개봉만 들었다고. 그래서 지방업자들이 예술영화라면 돌아다보지도 않았지. 아래로 내려갈수록 심하지. 그게 한 시대의 흐름이라고. 국산영화가 70년대 중반까지 아주 잘 들었어요. 그러다가 한 십 몇 년간 슬럼프가 있었지 국산이. <별들의 고향> <영자의 전성시대> <고래사냥> 그거 서울변두리 내가 다 했지. 정소영 감독 거 내가 다했고 이장호 거 거의 내가 다했고. 그때 <별들의 고향>은 40만 들었지.

김 : <별들의 고향>은 개봉관이 40만이었으면 변두리 합하면은 얼마나 들었어요?

완 : 100만 가까이 들었지. 그것도 내가 사서했거든.

김 : 얼마에 사셨어요?

완 : 그거 상당히 컸을걸. 한 3, 4천만원. 2, 3천만원 많이 컸어요.

김 : <미워도 다시 한번>은요?

완 : 그건 아주 쌀 때지. 80만원 컸어. 그건 아주 오래된 영화지. 돈은 별기는 <미워도 다시 한번>이 더 벌었지. 그때 극장 요금 차이가 많이 날 때지. 그때 재상영관은 상당히 썼어요 그때. 부가세가 생기면서 조금 극장들 수익이 나아졌지. 원천세가 그 당시에 상당히 비쌌어요. 프로티지가 몇 %인지 모르겠어. 상당히 비쌌다고. 요금의 30%정도였지.

진 항 범(이하 진)

진항범은 1927년생으로, 53년 11월 '악극단 코리아'를 조직하면서 본격적인 흥행업을 시작하였다. 악극단을 해산한 후에는 16미리 순업을 거쳐 영화 흥행으로 전환하였다. 경강 지역 영화배급을 시작으로 이후 영화 단매업과 극장 경영을 겸하였다. 중앙영배가 시도한 서울 변두리 재개봉관의 5대 개봉관화, 60년대 후반의 대명제작에 대한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 영화 흥행을 하시게 된 건 언제부터인가요?

진 : 60년대쯤 그때부터 했지. 59년 정도부터 했어요. 처음에는 영화를 한 게 아니고 극단 했어요. 극단을 하다가 극단이 잘 안되니까 영화 배급을 하게됐지.

김 : 악극단을 말씀하시는건가요?

진 : '코리아 악극단'이라는 극단 대표를 했지. 내가 조직을 해서 극단 운영을 했지. 중앙극장 앞에 다방에서 조직을 해 가지고 나가서 지방공연을 다니고 서울 와서 서울변두리를 죽 다녔는데 적자를 많이 봤어요. 악극단 공연이 그래서 안되겠다 싶어서 영화배급을 시작했지. 충무로 와서 아마 충무로 온 것도 돌아간 유환춘이 하고 내가 제일 먼저 한 것 같아. 종로3가에서 흥행업을 하다가 충무로로 왔어요. 그때 오니까 여기 충무로에는 별로 우리계통이 없었는데 그 후로 쭉 충무로가 내가 온 후로 많이들 이리로 사무실 얻어 가지고 그렇게 했지.

김 : 처음에 시작하실 때 배급업이라는건 어떤 일이였어요?

진 : 배급업이라는 건 그때 제작사가 연약하니까 재정적으로. 그러면 예를 들어 전국에 판권이라는게 있거든 지금은 그쪽의 6단위라는 게 서울변두리가 하나, 경기 강원도가 묶어서 하나, 충청남북도 묶어서 하나, 전라남북도 묶어서 하나, 경상남북도 묶어서 하나 이렇게 해서 6개 지역이에요.

김 : 그때 이미 6개 지역으로 나뉘져 있어서 지역의 배급을 담당하시는 분이 있었나요?

진 : 그때 내가 처음에 와선 그런 게 없었는데 그 후에 각 지역의 극장주들을 위시해서 생기더라구요. 이후 형성이 됐지.

김 : 그게 50년대 말쯤예요?

진 : 그렇지. 그때 생겼어요. 그 전에는 없었고. 그래서 내가 주로 경기도 강원도를

주로 했어요.

김 : 충청지역까지 하시구요?

진 : 충청지역까지 했지. 예를 들어 시나리오를 하나 갖고 있으면 우리 같은 사람한테 와서 인제 경기도 강원도 일대를 팔아요. 책만 가져와서 파는 거야 일단. 전라도는 지금 얘기하는 한정희 씨가 사던가 예를 들어서. 부산은 부산대로 또 사는 팀이 있고 대구는 대구대로 사는 팀이 있고 이런 식으로 돈을 모아 가지고 제작비에 쓰는 거예요. 그래서 제작을 해 가지고 그 판권대로 나눠주고 서울 개봉은 자기가 제작자랑 수입을 대개 보고 또 단매라고 끊어서 판다고요.

김 : 다시 지역 안에서 다시 끊어서 파시는 거죠?

진 : 그렇지.

김 : 제작비가 천만원이라면 서울변두리지역의 판권을 얼마정도에 파셨어요?

진 : 서울변두리는 썼어요. 제작비 6개도에 할당되는 것의 6분의 1이 아니고 10분의 1정도 밖에 안됐어 판권이.

김 : 10%정도네요. 한 백만원 정도 겠네요. 서울변두리 지역 안에서 극장하고 직접 거래하시던 게 어느 정도나

진 : 내가 그건 하던 건데. 그 후에 얘기지만 중앙영배라는 걸 만들어 가지고.

김 : 68년도예요?

진 : 그렇지. 쪽 하다가 중앙영배라는 걸 만들어 가지고 주주들이 유재훈씨도 주주고. 내가 대표이사고 내가 사장이고. 유재훈 씨가 이사고. 영등포 연흥극장 연재흠 씨가 이사고. 저기 동일극장이라고 있어 청량리 이사장. 그런 분들 몇몇이 주주이사고 내가 대표이사로 해서 5개 극장 개봉을 한꺼번에 했어. 봉절관은 그때 잡기 힘들어요. 봉절관은 국제극장 국도극장 이런 곳 잡기가 힘들니까 내가 하던 거는 중앙영배라고 영화배급사를 만들어가지고 영등포 연흥극장, 청량리 동일극장 주주니까, 코리아극장은 내가 대표이사니까, 성남극장 넣고 평화극장 넣고 이렇게 5개관이었어요.

김 : 실제로 그 이전에는 재개봉관이었는데 개봉을 만드신거죠?

진 : 그렇지. 개봉관으로 해서 동시에 개봉하는 거지.

김 : 그러면 중앙영배가 극장주들의 연합회사인 셈이죠?

진 : 그렇지 맞아요.

김 : 60년대 말쯤에 여러 영화사에서 여타의 흥행체인을 만들려고 한 게 있더라구요 예를 들면 세기상사에서는 전국적으로 단매업자를 거치지 않고 직배를 하려고 했다던데요.

진 : 큰 영화사에는 직배를 주로 봉절관만 하고 2번관 이하는 끊어 팔았어요. 그러니까 주요극장만 하고 나머지는 그 지역별로 끊어서 팔았지.

김 : 세기상사도요?

진 : 그럼. 세기상사도 다 그랬지.

김 : 지사를 다 뒀다고 하던데.

진 : 지사가 다 있어요. 세기상사 같은데는 규모가 크니까 지사가 다 있는데 예를 들어 경북지사나 경남지사가 있으면 몇 군데하고서 나머지는 단매 끊어서 팔았지. 지금도 그럴걸 아마. 직배로 하는데 조그만 장사는 그냥 팔잖아. 그런 식으로 해서 직배가 좀 적고 파는 게 좀 많았지 극장수로 하면.

김 : 60년대 말 대한영배도 시대 천일 화양 성남극장 이런 곳에서 꾸준히 뭔가를 했다고 기록에 나와 있어요.

진 : 그게 대한영배라는게 유재훈 씨가 한 거거든. 나하고 같이 주주예요 우리회사의. 우리가 다 채울 수는 없거든. 예를 들어 1년에 영화가 100편이 제작된다던가 100편이 수입된다고 치면은 중앙영배가 다 할 수는 없는 일이라고 그래서 대한영배도 하고 세기상사 같은데서도 하고 중앙영배도 하고 내 혼자 한 게 아니라.

김 : 60년대 말쯤에 제작편수가 늘면서 극장 개봉을 잡기가 어려워져서 재개봉관이 개봉관처럼 된 거죠?

진 : 근데 그런 유수한 큰 회사라든가 실력있는 회사는 개봉관을 자기 힘으로 잡고 또 조금 그것보다 좀 못하잖아 재정적으로나 힘이 파위가 적다던가 그러면 우리 같은 사람 중앙영배같은 데 의뢰를 해서 했지. 우리보다 큰 회사가 많았어요. 우리는 그 개봉관에 예를 들어 국제극장이나 큰 극장에 밀려서 못 들어가는 사람은 우리 5대관에서 푼 단 말이야. 그러면 수입이 한 관에서 하는 것보다 실제로 나아요. 그래서 그거를 우리가 개발을 한 거지 중앙영배가.

김 : 그럼 5대 극장에서 동시개봉을 한 건가요?

진 : 그렇죠. 한 작품을 동시 개봉하죠. 필름을 5개로 하던가 2개나 3개로 해서 가게 모찌라고.

정 : 릴레이식이죠.

진 : 릴레이식으로 2극장씩.

김 : 그럼 그때 프린트를 따로 쓰시기도 했나봐요?

진 : 그렇죠. 그럼 외화도 그렇고 한화도 그렇고 쓰기도 하고.

김 : 그때 쓰는 게 제작사의 별도의 허가가 필요한 상황은 아니었나요?

진 : 아니. 필요없어요. 신청만 하면 돼요. 문공부에 신청만 하면 5부 뜬다 6부 뜬다 그러면 얼마든지 뜰 수 있지 쓰는 건 자유예요. 신고만 하면.

김 : 흥행 수입 같은 건 제작사랑 어떻게 분할하셨어요.

진 : 대부분 4 : 6 이에요.

김 : 배급수수료는 따로 안 받으셨어요?

진 : 배급수수료 따로 받죠. 배급수수료 라는 게 퍼센티지가 확실하진 않고 아주 조금 받았어요. 그때 0.5% 쯤 될까. 조금 받았어요.

김 : 실제로 배급수수료라는 개념은 별로 없었겠네요.

진 : 다 관주가 하는 거니까 나도 극장 관주지만 다 관주란 말이야. 그러니까 자기네들 극장에 영화를 확보하려고 하는 거니까 수수료라는 건 비용만 조금 받고 그냥 했어요. 수수료라는 개념은 별로 없어요. 수수료 조금 받은 기억은 있는데 몇%받은 건 기억은 없어요.

김 : 지역 안에서 배급업을 하셨던 분들이 극장을 하셨기 때문에 대부분 배급을 같이 하시게 된 경우가 많았던 거네요.

김 : 극장을 운영하신 건 언제부터세요.

진 : 60년도지. 65년 정도 그 정도 될 것 같아. 지방에 극장을 가지고 있었죠. 코리아 극장도 가지고 있었고 그건 내가 가지고 있었고 의정부 평화극장 또 충주에 충주극장 아시아 극장 춘천에 소양극장 그런 거 다 가지고 있었지. 그 도시에선 다 개봉관이지.

김 : 그렇기 때문에 선생님의 배급지역이 충청도 경강 까지 커버하는 거군요.

진 : 충청도 경기강원 서울변두리.

김 : 그럼 처음에 배급을 시작하실 때부터 극장을 소유하신 건가요?

진 : 아니에요. 그건 아니고 몇 해 하다가 극장 하나 사고 또 극장에서 또 벌고 영화사에서 또 벌고 이런 식으로 늘리고 그런 식으로 해서.

김 : 이때 극장운동을 하시면서 배급을 하시면 전체적으로 수지 같은 건 맞으셨나요?

진 : 그냥 괜찮았어요. 극장하고 영화사하고는 4 : 6제 영화사가 6이고 극장이 4고. 매출 봉절은 매출이고 또 직배로 하는 건 매출이고 매출로 해서 4할 6할 하는 거고 단매로 하는 건 그 이하의 조그만 건 끊어서 팔고.

김 : 그럼 서울변두리에서 끊어서 파실 때 그 기준을 어떻게 해서 파셨어요. 예를 들어 봉절 극장의 몇%라든가.

진 : 그게 한마디로 얘기하기 어려운 거예요. 왜 그러냐면 예를 들어서 영화를 하나 제작을 하는데 서울변두리 얼마 경기강원도에 얼마 이렇게 퍼센티지로 하는 게 아니라 그 작품에 따라 흥정을 하는 거예요. 상품 흥정하듯. 그 제작사에서 난 제작비가 얼마 드니까 서울변두리 경강 충청남북도 얼마 얼마 달라 그러면 그 가치가 얼마 안나가니까 얼마 얼마 하자 서로 흥정을 해서 끊었지 단매로. 제작사하고 배급사하고 합의가 되는 금액에 끊어서 주고받고 그러는 거야.

김 : 극장하고 직접거래를 하시는 경우도 있나요.

진 : 그런 것도 하지요. 직접배급해서 4 : 6제로 가져오기도 하고 또 조그만 극장에는 지금 돈으로 하면 몇 십만원 받고 몇 일 상영하라고 주기도 하고.

김 : 서울변두리가 그때는 상권이 상당히 컸었잖아요. 지금은 서울변두리라고 하는 지역이 없잖아요 다 직접개봉을 하니까.

진 : 꽤 컸죠.

김 : 그럼 전체 매출에서 직접개봉을 하시는 5, 6개의 변두리극장 이외의 끊어서 파시는 지역을 놓고 봤을 때 매출규모가 어느 정도가 되나요.

진 : 매출규모가 경기강원을 합친 것 보다 조금 작아요. 서울변두리 전체가 약간 작았어요. 한 80%나 90%. 경기강원도가 더 커요.

김 : 서울변두리 안에서 5개 극장 개봉을 하시고 그 이하는 재개봉 동시개봉으로 내려가는 극장들이 있었잖아요. 그 극장의 매출과 이 5개의 개봉을 하셨던 극장의 매출은 어떻게 되나요.

진 : 그건 월등하게 5개관이 많지.

김 : 중앙영배가 60년대 말쯤에 차지했었던 시장점유율이 서울변두리 지역에서 어느 정도였다고 보세요.

진 : 글썽 개봉관하고 5개관하고 비슷하다고 보면 되지. 예를 들어서 개봉관은 한 작품을 한다면 그걸 20일 내지 한 달쯤 한다고 보면 5개관에서는 열흘이나 닷새 밖에 못해요.

김 : 같이 개봉을 해도요.

진 : 그렇지. 왜 그러냐 5개관에서 하면 다섯 극장에서 나뉘서 하니까 개봉 일수가 적어요.

김 : 순환이 빨리 된다는 말씀이죠.

진 : 그렇지 순환이 빨리 되는 거지 결론적으로 그런 얘기야. 하나 개봉관에서 하면 오래 한달이고 하는데 그거를 5관에서 하니까 그때는 인구가 지금 같이 많지 않으니까 금방 소화를 해버려.

김 : 그때 지방 단매하시는 분들께 외화하고 국산영화를 한꺼번에 끼워서 팔고 그런 일이 있었다던데요.

진 : 외화하고 한화를 꼭 구분하는 게 아니고 대작하고 시원찮은 걸 붙여서 팔기도 했지.

김 : 극장을 가지고 계셨기 때문에 극장에 개봉할 영화를 좀 더 당겨오기위해 배급사를 만드신거죠.

진 : 그렇죠. 그리고 제작회사들이 그때는 딱 메이커가 있어서, 회사가 있어서 하는 게 아니고 책만 좋은 게 있으면 다 자기가 제작을 할 수가, 개인프로덕션으로 할 수가 있었어.

김 : 대명 제작을요.

진 : 대명 제작도 하고 자기가 직접 공보부에 등록하면 되는 거야. 나도 제작을 몇 개 했는데. 하도 오래 돼서 기억도 안 나는데 <공주며느리>(67) <정경부인>(65) 이런 거 했어요. 등록 안하고 그냥. 나는 배급업자 아니에요. 회사명의를 하나 빌려서 하는 거지. 대명제작을 했지.

김 : 대명료라는 걸 기존제작사에 지불하셨어요.

진 : 했죠.

김 : 얼마정도 하셨어요.

진 : 기억 안나요. 몇푼 안 쫘어요.

김 : 대명료가 부담스럽지는 않았나봐요.

진 : 별로 부담 안 돼요.

김 : 그냥 세금관계로 생각하셨나봐요?

진 : 네 그 정도예요. 얼마 안됐어요. 나중에 양화수입 쿠티 할 적에나 비췄지. 그 전에 대명이라 할 때는 별로 안 비싸요. 내가 <공주머느리> <정경부인> <가슴아프게> 뭐 이런걸 했어요 직접 제작을 했는데 다 명의 빌려서했어요.

김 : 그걸 어느 명의를 빌려서 했어요?

진 : 세한영화사를 빌린 기억이 나고 황남 씨 하던 거.

김 : 그럼 그거는 제작하셔서 선생님이 하고 계시는 극장에 붙이셨겠네요.

진 : 물론이죠. 주로 명보극장에도 붙이고 또 우리극장에도 붙이고.

김 : 지역별로는 끊어서 팔고요.

진 : 그럼요. 하는 형식대로 그대로 했죠. 다 끊어서 팔고 도별로.

김 : 제작해서 밀지는 일이 별로 없었나요. 많이들 부도나고 그랬다던데.

진 : 나 경우에는 밀진 게 없고. 밀지는 사람 물론 있죠. 흥행인데 문자 그대로. 흥행이라는 건 밀질 수도 있고 남을 수도 있고 문자 그대로 흥행이야.

김 : 지역별로 그렇게 다 끊어서 미리 팔았잖아요 시나리오만으로.

진 : 제작을 어느 정도 하면서 팔아야지 시나리오만 놓고 파는 건 드물어요 몇 안되고. 제작을 하면서 절반이상 하면서 받죠.

김 : 좀 되는 거 같다 싶으면 많이 투자를 하고 아니면 못 주겠다고 안 사고 이런 거예요.

진 : 그렇죠. 스타가 누구누구 나오고 감독이 누구다 이렇게 나오면 대충 감이 잡히잖아 육감으로 값을 정해서 하는 거죠. 가격이 얼마다 하는 게 없어요.

정 : 직접 제작하신 영화 타이틀에 이름은 어떻게 넣으셨어요.

진 : 내 이름은 넣을 수가 없으니까 제작회사가 내 이름이 아니잖아. 그러니까 총지휘라고 그래 총지휘라고 그래서 내 이름을 넣어 내가 제작하는 거는. 내가 할 적에는 그랬어.

김 : 그러면 그 영화들을 보면 영화 타이틀에 총지휘 진항범 이렇게 나온다는 말씀이시죠.

진 : 그렇죠 나오죠. 제작회사가 나오고 예를 들어 새한영화사 새한필름이라고 나오고 그 다음 장에 가서 완전히 한 장을 총지휘 누구라고 나오죠.

김 : 그런데 총지휘라고 이름을 안 넣는 경우도 있어요.

진 : 안 넣는 경우도 있죠 물론.

김 : 아예 타이틀에 이름이 없는 경우도 있어요.

진 : 없는 것도 있죠.

김 : 선생님께서는 그렇게 넣으셨다는 거구요.

진 : 넣었어요.

김 : 극장업을 쪽 하시다가 중간에 안 하시게 된 계기가 있을까요.

진 : 중간에 안 하게 된 건 자기가 생각하기 나름인데. 앞으로 노후를 생각한 거예요 그때. 노후에 호텔 같은 거나 하나 해서 편하게 지내려고 자꾸 줄이다 보니까 줄어진 거지.

김 : 언제쯤부터 영화계 일을 안 하셨어요?

진 : 79년 80년 그때부터 안 하기 시작했지. 극장도 정리하고 영화업도 안하고 인천 관광호텔을 내가 했지. 업종을 변경해서 나는 영화계에서 떠났지.

김 : 지방에서 영화를 배급하시던 분들이 제작비 일부를 중간에 제작할 때 투자개념으로 영화판권을 산 거잖아요. 그 대부분의 경우가 선생님처럼 극장을 하시던 분들이 자기 극장에 틀 영화를 잡기 위해서 그런 건가요.

진 : 그것도 그렇고 그걸 업으로 가령 경기강원도를 내가 사서 한다면 경기강원도에 극장이 한 50개 되잖아요. 그러면 그 극장에서 전부 4 : 6제로 해서 내가 가져오는 돈이 내가 단매로 끊어서 산 거보다 많이 나오면 내가 남는 거고 또 그만큼 모자라면 내가 밀지는 거고. 장사지.

김 : 아예 배급업만 하시던 분들도 있었다는 말씀이죠.

진 : 많았어요. 많았는데 그런 사람들이 성공을 많이 못했지. 우리같이 극장을 가지고 기본이 있어 가지고 하는 사람이 나왔고 그냥 그것만 몇 프로 사 가지고 한 사람들은 성공한 사람들도 더러는 있지만 거의 없어요.

김 : 왜 그렇게 성공하시기가 어려웠나요.

진 : 글썸 그게 수입이 안 나니까 그랬죠. 책 하나 가지고해서 이 사람이 제작을 못하고 그만두는 수가 있거든. 제작을 성공 못한단 말이야. 완성을 못하고 포기하고 달아나요. 그럼 돈 댄 사람은 몽창 떼이는 거지. 그런걸 덜 떼이는 사람은 좀 된 거고 채수 없으면 그런걸 많이 떼이지 그러면 안되는 거잖아. 그건 아주 공식적인 것이지. 나 경우에는 몇 프로만 떼였지 거의 다 건졌어요.

김 : 많이들 떼이셨나봐요.

진 : 많이들 떼였어. 예를 들어 신필름에서 하는데 돈은 다 받았는데 제작이 다 안 끝났어. 난 돈이 일단 물린 거 아니야 그러면 그 작품이 얼마가 들면 되느냐 하고 제작사랑 타협을 해 가지고는 그 돈을 몽창 내가 다 대. 그래서 완성을 시켜서 내 돈 뺏고 나머지는 주면 돼. 그렇게 자본력이 있으면 그렇게도 했어요. 일본말로 시야게한다 그러지. 마저 끝낸다고 끝내기 작업을 해준단 말이야 그래서 끝내기 작업을 한 돈 하고 내가 판권 산 돈하고 건지고 나머지는 가져가는 거지. 내가 들은 돈은 내가 먼저 빼기로 하고 이렇게 한 거지. 수입이 없으면 그것

도 못 빼는 거야.

김 : 빼는 건 어떤 식으로 빼나요.

진 : 봉절하면 봉절 부금 내가 찾아오지.

김 : 영화배급을 하시거나 극장을 하시면서 제작비에 투자를 하는 걸 처음 시작하신 게 언제부터인가요. 제작이 되기 전에 돈을 주고 판권을 가져오신 거요.

진 : 50년대 말에는 그게 없었어요. 60년대 초부터 했어요.

김 : 그러면 제작하는 과정에 판권을 사게 된 게 지역별로 영화사가 몇 개씩 있었잖아요 먼저 잡기 위해서 미리 주는 성격이 강했겠네요.

진 : 그렇지 그럼. 입도선매라 그럴까. 입도선매식이지.

김 : 50년대 말에는 입도선매식으로 안하셨어요?

진 : 그렇게 형성이 안됐어요. 영화가 어쩌다 하나씩 나왔고 그 후에 100편 200편 막 쏟아져 나왔지 그 전에는 못나왔거든.

김 : 그래도 외화는 많이 있었잖아요.

진 : 많이 있었지. 외화배급은 우리가 한 게 아니고 세기상사 같은데 박원석이 예술 영화사 같은데서 했어요.

김 : 직접 다니면서 그쪽에서 다 관리를 했나요 지역별로 안 팔고요.

진 : 그럼 그 쪽에서 다하지 직원이 있어 가지고. 직원이 필름을 들고 가서 극장에서 4 : 6제로 해서 6을 본사에 가져오고.

김 : 그럼 외화판권도 지역별로 팔게 된 건 언제부터예요.

진 : 글썄 내가 외화도 수입을 했는데 <연인들> 이라는 거 잔 모로 나오는 걸 수입을 했는데. 그걸 어떻게 했냐면 조선일보사에서 하는 극장에서 내가 했는데 그쪽에 수입을 해다가 내가 흥행을 하는 거예요. 그래서 경기도 강원도 대구 부산 때서 팔지. 서울 봉절은 내가 하고 서울변두리도 내가 물론 했고.

김 : 수입가가 예를 들어 1억이면 지역별로 다 나눠서 파신 금액 총액이 1억보다 많았나요.

진 : 보통 봉절은 빼고 나머지가 수입하는 금액으로 팔아요.

김 : 제작하는 거랑 똑같겠네요.

진 : 그렇지. 봉절하나 얻어먹고. 다 그런 건 아닌데 제작사나 수입사는 봉절 하나 얻어먹고 나머지는 다 단매로 팔아서 그 돈을 걷는 거야. 우리 같은 흥행사들이 나는 제작도하고 수입도 했지만 주로 주업무가 배급업자란 말이야. 배급업자 마음대로 하는 거야 배급업자가 돈주고.

김 : 외화든 뭐든 구조는 똑같네요.

진 : 그렇지 비슷해. 봉절 하나 얻어먹고 나머지는 다 걷어 가지고 충당하는 거예요.

김 : 수입권터 없으셨을꺼 아니예요?

진 : 난 그때는 없었지. 회사명 빌려서 그냥.

김 : 수입쿼터를 제작사한테 사셨을 거 아니에요.

진 : 아니 그냥 돈 몇 푼 주고, 사는 게 아니고 가령 영화사 하나랑 친하면 나 이거 하나 할텐데 이름 빌려줘 하면 빌려줘.

김 : 그때 외화가 상당히 흥행이 잘될 때인데.

진 : 그 전에 얘기지. 60년대 중반엔 쿼터 값이 없었어요. 외화 쿼터 값이 별로 없어요. 70년대 들어와서 심했지. 처음에 우리가 할 적에는 뭐 없어요. 그냥 수고비나 좀 주던가. 배급하는 분들에게 인사치레로.

김 : 어떤 방법으로 수입을 하셨어요.

진 : 일본에 흥행사가 있는데 나는 가네코 상이라고 돌아가셨는데 그 양반이 나랑 친하니까 일본에 상주하고 일본에 사는 사람이거든. 거기에 파라마운트니 엠지엠 같은 지사가 일본 동경에 다 있다고. 한국은 동경지사에서 다 사와요. 지금처럼 미국에 직접 가는 게 없어. 겨우 가는 게 동경 가서 동경지사에서 다 끌어온다고 동경지사도 많이 먹고 우리한테 파는 거지. 거기다 국가별로 싱가포르 얼마, 한국 얼마하고 다 파는 거지. 그걸 사는 거예요.

김 : 동남아 지역판권을 일본에서 관리했나요.

진 : 예를 들어 파라마운트 지사가 동경에 있다고 한국엔 없거든. 여기 영화사 애들은 동경 가서 지사하고 계약해서 사온단 말이야. 지금은 좋아져서 할리우드에 가서 직접 사오지만 예전에는 천만의 말씀이야. 전부 동경지사를 경유해서 사왔어. 난 거기서 사왔지.

김 : 실제 제작사에서 제작했다고 말하거나 수입했다고 말하는 영화 중에 몇 %정도나 법률상의 제작자나 수입자와 다른 사람이 제작하거나 수입했나요?

진 : 확실한 건 아닌데 대부분 그래도 제작사나 영화사에서 했고 파는 건 별로. 우리 같이 이렇게 하는 건 드물었어요.

김 : 자료를 보니까 70년대 초에는 거의 70%, 80%정도가 대명의로 제작했다고.

진 : 제작은 그랬지 수입은 아니에요. 수입은 아무나 하는 게 아니고 세기상사 같은데 예술영화사 같은 데가 대표적으로 컸지.

김 : 우라비율에 대해 설명해 주세요.

진 : 우라라는건 일본말인데 여기로 말하면 단성사라고 치자고 가령 알기 좋게. 대한극장에서 <벤허>를 하는데 총수입이 1억이 나왔다 그러면 변두리는 8천만원에 파는 거지 전체를.

김 : 지역별로 우리를 끌어 파실 때 그때 거래에 따라서 흥행을 붙이기 나름이셨겠지만 기본적인 기준은 있었을 것 같은데요.

진 : 있어요. 광주에 광주 봉절에서 1억이 나왔다 그럼 변두리는 대개 7, 80%예요. 그 밑에는 7, 80%에 사는 거예요. 그걸 우라라고 그러는데. 우라, 뒷면이라면 결국 봉절하고 나머지 그걸 말하는 거예요. 제일 심했던 데가 부산이에요. 부산은

우리로 봉절하고 나머지를 퍼센티지로 팔았지. 그건 부산 얘기고 서울변두리는 그런 거 별로 없어요.

정 : 부산은 시장이 컸으니까요.

진 : 크지. 부산 그러면 부산 봉절하고 부산시내하고 경남일대가 있잖아요. 경남일대는 다 우리로 들어가는 거예요.

김 : 서울변두리는 개봉관 빼고 2번관 따질 때 직배처럼 들어갔으니까 나머지 지역은 작았겠네요.

진 : 작지. 5개관을 빼고 나면 아주 작을 거 아니에요. 5개관 빼고 나면 작으니까 그때는 대충 얼마에 팔았어요.

김 : 팔 수 있는 데가 그렇게 많지는 않았겠네요.

진 : 그렇지. 퍼센티지로 팔 수가 없지. 5개관을 하니까 나 같은 경우에는 팔 수가 없었어. 어떻게 어딜 기준으로 해서 봐.

김 : 합동영화배급소가 생긴 건 언제예요.

진 : 60년대 말 70년대 초쯤 될 거예요 아마. 나중에 서로 경쟁을 해서 안되니까 경기강원도에 합동영화사라는 걸 만들었어요. 그때 박정환 씨도 합동영화사에 와서 사정을 해서 하나씩 넣어주고 했는데 지금은 많이 컸잖아요. 박정환 씨가 우리 이름을 따서 나가서 영화사를 만든 거예요. 업자들이 합해 가지고 일곱 사람이 합해 가지고 합동영화사를 했어요. 한국영화의 한 90%를 합동에서 취급을 했지. 전부 경쟁하면 다 쓰러지니까 우리 합동으로 모아서 하자. 그러면 제작회사한테 힘이 생기잖아. 합동으로 그렇게 모여서 그러면 제작하는 사람이 경기강원도에 100만원을 받고 싶은데 우리가 90만원에 주겠다고 해도 다른 사람이 살 사람이 없어서 할 수없이 90만원에 주잖아.

김 : 일종의 카르텔 같은 거네요.

진 : 비슷한 거지.

김 : 그럼 극장하고 부울로도 나누고 단매로도 파시고 우리로도 파셨다는 거죠.

진 : 그렇지 다 가능한 얘기에요. 지역별로 부산 같은 데는 우리가 많았고. 충남북쪽은 단매가 많았고.

김 : 경강같은데는 어땠어요?

진 : 경강은 다 단매예요.

정 : 광주호남은요.

진 : 광주 쪽은 우리가 많았어요.

정 : 대구경북은요.

진 : 대구는 단매인데 우리도 있고 했지. 대구 부산은 우리가 많았어요.

김 : 그러면 대구 부산 호남. 시장이 큰 경우에 우리가 많았네요.

진 : 그렇지. 경강같이 부스러기 극장이 많으면 그거 할 수가 없으니까 단매로 했고.

조 만 현(이하 조)

1973년부터 이태원 씨의 욱림영화사에서 배급일을 시작해서 주로 경강지역의 배급을 담당했다. 현재 하나영화사의 대표로 콜롬비아, CJ, 쇼박스 등의 경기강원 배급대행을 하고 있다.

7, 80년대의 경기강원 지역의 단매 흥행에 대한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 영화업을 언제 어떻게 시작하셨어요?

조 : 충무로에 나오게 된 건 태흥영화사 이태원 사장님의 일을 도와드리고 있었어요. 그 분하고 저하고 관계를 지금까지 죽 유지해 왔는데 그 분은 제작 쪽에 많이 하시니까 저는 배급 쪽에 남아있는 거죠.

김 : 욱림영화사에 계셨다구 들었습니다.

조 : 네. 73년부터 욱림영화사에서 일했고 지금은 경강지역 배급대행을 하고 있죠. 저 같은 경우는 경기강원에 종사하고 있었고 지방 배급업자들이 수입회사나 제작사에서 판권을 사는 거예요. 개봉을 붙이고 2번관, 3번관, 4번관 쪽 내려가죠. 그래서 끝까지 가면, 두 번째 가면 필름이 괜찮아요. 3번관 가면 많이 끊어져 잘리고 그 밑에 4번째 가면 두 가지 상영하고 세 가지 상영하고 그랬죠. 그런데 가면 필름이 1시간 20분, 30분 돌던 게 40분, 1시간 밖에 안가요. 필름이 돌고 돌다보니 마모가 생기는 거죠. 그걸 붙이고 다른 필름 붙여서 이어서 시간이 보충되면 프린트가 만들어지고 했죠. 그때 배급구조는 얼마 전 까지도 지방업자가 따로 있고 해왔는데. 봉절 붙이고 다음에 2번 관 붙이고 한 배급사에서 다 했어요. 마무리 단매 지역까지. 3번, 4번, 5번관 까지 끝까지 다 붙였어요. 지금 단매라는 게 별로 없어요. 요즘은 시골도 교통이 좋으니까 강원도 산골에 있어도 강릉에서 뭘 영화한다 하면 삼척, 묵호에 있는 사람들이 다 강릉으로 빠져요. 삼척, 묵호는 프로가 늦거든. 요즘 젊은 사람들 그걸 안 기다려요. 빨리 차를 타고 가서 미리 보고 그러지. 지금 아직 강원도도 몇 군데만 개봉과 동시에 못 가는 극장들이 있어요. 지금 강원도는 늦는 게 삼척, 묵호, 황지 거기 밖에 없어. 나머지는 직배로 동시에 개봉 들어가고. 경기도에는 재상영관이 없어요. 그리고 요즘은 주로 자동차극장이 많이 생겼어요. 거의 강원도에는 없지. 경기도 쪽에 위성도시, 교통 좋은 그런 지역에 많이 들어서 있고.

김 : 육림영화사에서 주요 14개 도시 지방판권을 사면 먼저 개봉을 하잖아요. 그 뒤에 다른 도시들 관리는 어떻게 하셨어요?

조 : 단매 넘어 가면서 그 당시에는 한번 개봉과 동시에 단매 까지 다 끝나는 거예요. 지방도 그랬어요. 봉절 끝나면 단매 까지 배급하는 사람이 다 사는 거예요 판권을.

김 : 극장별로 계약을 하는 건가요?

조 : 단매라는 게 값이 싸요. 필름 다 망가진걸 빨리 하고 싶어하고, 그 구조는 지방에 극장들이 다 있잖아요. 단매 가격이라 계약을 할 수도 없고, 당시엔 교통도 안 좋아 며칠이 걸리고, 필름 보내니 받으라고 전화하면 전화가 교환이라서 필름보다 더 늦게 갔다고 그런 시대였다고, 그 당시에는 개봉 풀고 끝난 다음에 순서대로 배정을 해주는 거예요. 그러면 배급사에서 어느 프로는 예상보다 흥행이 더 좋았다 그러면 더 받아야 하고, 단매 가격이 어디는 얼마 대충 책정이 돼 있었다고.

김 : 그 기준은요?

조 : 그 기준이 지역마다 다 틀리죠. 예를 들어 기본이 3천원, 5천원 했을 때 그러면 <장군의 아들>이 잘 들어서 프로테지를 100%올린다 그러면 5천원인 데는 만원을 받는 거죠. 그때그때 상황이 틀린 거예요. 계약서도 따로 없고, 그 당시 강원도나 경기도는 극장 관주는 따로 있는데 충무로에 상주하는 사람이 있어요. 어디어디 극장을 자기들이 대신 영화사 다니면서 프로를 잡아서 날짜 배정을 자기들이 잡는 거야. 충무로에 상주하면서 극장 연락해주고 필름 발송해주고 선전물 챙겨주고 극장 관주 대리를 하는 거지. 그 사람들을 극장사업부라고 했어요. 지금은 없지. 그런 사람들이 각 극장 영월, 삼척 엮어서 하지. 그런 사람들이 여럿 있었지. 월 사업비라는 명목으로 돈을 받아서 대리를 해줬지. 실제로 단매 극장은 계약이라는 게 따로 없어요. 가격이 큰 사람이 우선권을 갖는 거예요. 작품별로 배정표가 나열되어 있어요. 날짜를 잡아 났어요. 몇 시부터 몇 시까지 어느 지역 배정표에 써 놔요. 그럼 좀 있다 큰사람이 이거 자기가 해야 된다고 하면 그 사람이 먼저 하는 거야. 항상 오늘 나와야 되는데 내일 나와서 핑크가 나는 게 있어요. 큰 지역에 가면 몸살나는 거지. 다른 프로로 하루 사이에 대체되는 거고 그런 일이 많았어요.

김 : 작품에 상관없이 기본가는 있고요?

조 : 예. 지역적으로 인구에 비례해서. 옛날에는 탄광촌이 괜찮았거든요. 강원도 쪽에. 지금 모르는 분들이 생각하시면 갑갑하죠. 강원도 영월, 한백 그 지역은 거의 비슷해요 5천원, 3천원. 진부 같은 데는 생산권이 아니에요. 거기는 영월이 한 5천원이면 진부는 기본가가 3천원 정도. 지역적으로 어느 정도 돼 있어요. 또 작품별로 좋고 나쁘고는 개봉해 보면 아니까 거기서 50%, 100% 오르고 내리고

이렇게 책정되는 거죠. 각 배급사에 인원이 봉절 프로를 배정하는 사람이 있고 단매 지역을 배정하는 사람이 있고 그랬어요.

김 : 지금하시는 일은 경기강원도 배급대행인가요?

조 : 지금은 다 직배잖아요. 저희가 콜롬비아 CJ쪽을 해 왔고. 동양 쇼박스 거 맡아 하고. 경기강원도 배급대행을 하죠. 단매 지역이 아니라. 우리가 대신 배급을 해 주는 거죠.

김 : 기타지역이 육림영화사에서 직접 관리하던 14개 도시의 몇 %정도가 됐나요?

조 : 예전에 14개 지역의 극장 관 수가 많기도 했지만 단매 극장은 필름 다 망가진 걸 두 세 번 불여야 되는데 가격이 비싸면 안 돼요. 그런걸 보면 그 당시 단매 지역에 푸는 돈이 나온다고 하면 개봉에 천만이 나오면 백만원 될까 10%도 안 되는 정도예요. 단매 지역은 실제적으로 사무실 운영비밖에 안 돼요. 그래서 당시에 개봉에서 흥행이 되어 살아나는 정도고 나머지 단매 지역은 사무실 운영비라고 생각하시면 돼요. 단매 지역은 관리가 안 되죠. 우리가 단매 지역에 사람을 내보내서 체크를 한다고 하면 프로대보다 더 비싸게 나갈 걸요. 운영이 안 돼요. 대충 그 지역에 2번, 3번도 해봐서 숫자가 있기 때문에 가격 기본을 책정하는 거야. 작품이 좋으면 100%, 200% 붙는 거고 평작은 5천원, 3천원 이렇게 되는 거예요. 지금은 단매 영업하는 사람 없어요. 시장도 없고.

김 : 지금도 지역을 관리하는 배급사가 있나요?

조 : 다 있죠. 우리 경기도에도 지금 저희하고 서울필름하고 중앙영배. 중앙영배 거기는 워너, 20세기 했고. 호남, 부산, 대구 다 있죠. 앞으로는 이런 대행업이 없어질 거예요.

김 : 배급대행수수료는 얼마나 되나요?

조 : 예전에 삼성, SK 있을 때는 15%까지 나왔었어요. 그거 다 받지는 못했어요. 10%하다가 8%로 그런 식으로 자꾸 내려갔죠. 7, 8년 전에 15%얘기는 나왔지만 거의 10%에 맞춰졌었고 그것도 8%다 뭐다 계속 깎여 내려갔죠. 극장하고 반반 자르고. 50%에서 하는 거지. 우리가 기준이 있는 게 아니라서.

김 : 70년대 초부터 80년대 말까지는 큰 변화는 없었죠?

조 : 없어요. 큰 변화는 없고 예전에 하던 그대로 죽 해왔고. 90년대 중반 94, 5년 그 때부터 변화가 많아졌죠.

한 갑 진(이하 한)

1924년 경남 고성 태생이다. 국제신문사 기자를 거쳐 정화세가 제작한 <춘희>(59) <북도 많지 뉘유>(59) <과부>(60)의 부산 경남지역 배급으로 흥행일을 시작했다. 62년 이주영 감독의 <밤에 찾아온 여인>을 만들면서 영화제작을 시작했고 이후 67년에 김형근과 함께 대양영화사를 만들어 79편의 영화를 제작했고 72년 한진흥업을 설립해 92년 <김의 전쟁>까지 90편 이상의 영화를 만들었다.

처음 영화 일을 시작한 1950년대 후반의 한국영화계, 1960년대 이후 국산영화의 제작 방식, 부산 경남 지역의 지방 흥행 방식에 대한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 처음에 영화업을 시작하시게 된 과정에 대해 듣고 싶습니다.

한 : 내가 맨 처음에 국민학교 교사를 했어. 그러다 국제신문 공채 1기에 합격했어. 8년 동안 국제신문 기자, 정치부장까지 했지. 하다가 정부가 부산까지 피난 갔다 환도를 한 거야 환도하니 그전에 국회가 부산일 때는 중앙지 기자인데 환도하니까 지방지가 된 거야. 그래서 내가 신태민 씨한테 연락을 했어. 내가 부산에 있으니까 지방지가 돼서 힘이 없다 서울로 가면 좋겠다. 그러니까 신태민 씨가 서울로 오라는 거야 경향신문에. 그래서 가니까 나하고 같이 부산 국제신문에 있던 친구가 거기 경향신문에 들어가려고 있더라고. 내가 오니까 그걸 안 거야. 그러니까 그 사람은 내가 국제신문 입사할 때 그 사람은 편집부장이었지. 그때 신태민 씨는 그 사람을 제치고 나를 입사시킬 수 있는데 내가 그럴 수가 없는 거야. 그래서 내가 경향신문 안 들어갈테니 들어가소 했지. 내가 부산에 수도가 있을 때 서울의 문인들이랑 많이 친했거든. 그 문인들이 내가 왔다고 환영회를 한 거야. 명동에 라이브라는 다방이 있었는데 지금은 없어졌어. 그 다방에서 환영회를 하는데 모인 사람이 누구냐면 이봉래 지금 죽었다고. 이진섭이는 국제신문에서 국제주간을 해서 아주 친했어. 그래서 문인들 여러 사람이 만난 거야. 그래서 술을 마시고 얘기를 하는데 얘기가 뭐냐면 전부다 영화계에 들어가 있는 거야. 이진섭이는 음악부에 들어가 있었고 이봉래는 감독을 하고 있고 허백년은 수도영화사 제작 본부장으로 있고 전부다 영화계에 들어가 있어. 그래서 내가 뭐 때문에 서울 왔느냐 그 얘기를 쭉 했지. 그러면 그거 하지말고 영화 하라고. 그러

면 내 영화 하나도 모르는데 어떻게 영화를 하느냐? 자기네들이 영화를 다 주름 잡고 있으니까 영화를 하라 이거야. 그 다음날 영화를 하려면 내가 영화 하는 사람을 만나야 되지 않겠냐? 그때 영화제작자 협회 회장이 정화세였어. 이진섭 씨가 정화세 씨를 소개해줘서 그 날 내가 저녁을 같이 먹었어. 그래서 정화세 씨가 영화제작을 하면 참 위험하다. 자기가 만든 영화를 부산에서 배급을 해라. 그게 인연이 된 거야. 그래서 내가 돈 있는 거 기자할 때 모아 놓은 돈, 또 부산에서 인쇄소를 동업한 게 있었어. 그거 팔고 해서 돈을 마련해서 정화세 씨한테 가져 온 거야.

김 : 영화를 사시기 위해서요?

한 : 부산하고 경남 판권을 사기 위해서. 그게 시초가 되가지고 영화관에 손을 댄 거야.

김 : 부산하고 경남전체를 같이 배급을 하신 거예요?

한 : 그렇게 했지. 그러다가 그게 발전되어 가지고 영화제작을 하게 된 거야.

김 : 부산이 그때 전쟁중이라 시장이 크지 않았나요?

한 : 부산이 그때는 서울보다 컸지. 경남부산이 전체시장의 거의 반을 차지한 거야 처음에는. 처음 시작할 때 6.25 끝나고 나서니까. 1953년에 환도했던 말이야. 내가 1953년에 서울 와서 손 댄 거야(한갑진의 자서전 『우리 어머니처럼 살면 무엇이 두려우랴(동아일보사, 1998)』에 의하면 1957년으로 기록되어 있다).

김 : 61년이 아니고요?

한 : 61년에는 내가 제작을 한 해고. 그래서 영화를 하는데 정화세 씨가 지방배급부터 해봐라 해서 지방배급을 하기 시작했던 거야. 그때는 어떻게 나뉘져 있었는데 나 하면 서울, 충청남북도, 경기강원, 전라남북도, 경남 부산하고, 대구 경북 이렇게 6개로 나뉘졌어요.

김 : 53년에도 이미 그렇게 나뉘졌네요.

한 : 그럼요. 그렇게 나뉘져 있는데 부산을 내가 배급했지. 그때는 극장이 참 적었어. 극장을 잡는 게 하늘에 별 따기야. 그러니까 배급을 해도 자기 극장이 있어야 되는 거야. 나는 부산에 극장이 없이 배급을 했다고. 그때 배급하는 사람들을 보면 극장 사장이거나 극장 지배인이 그 지역 배급을 하고 있었어요. 그런 우여곡절 속에 하다가 배급망이 전국으로 통일되는 시점이 있었어. 완전 통일이 아니더라도 서울의 배급회사가 전국을 지배하는 시기가 있었다고. 그게 자유당 말기 임화수가 반공예술단 단장할 때야. 그때 임화수가 전국을 배급하자고 하는 거야.

김 : 회사 같은걸 만든 건가요?

한 : 그게 뭐냐면 반공예술단에서 배급권을 갖은 거야. 근데 배급한 회사는 기억이 안난다. 그래가지고 거기서 장악을 한 거야. 나는 <북도 많지 뭐유>(59) 이게 김희갑 씨가 출연한거고 또 하나는 <과부>(60) 내가 정화세 씨 걸 배급을 했는데.

김 : 신영균 선생님 나오는 거요.

한 : 신영균이 주연을 했지. 그걸 내가 판권을 계약을 했어요. <과부>는 다 완성을 했어. 필름을 갖고 있어서 안 들어갔는데 <복도 많지 뭐유>는 김희갑이가 그때 임화수 말을 잘 안 들었다고.

김 : 구타사건이요.

한 : 갈비가 두 대가 부러졌어. 그러니까 김희갑이가 출연을 못하니까 중단이 됐어. 이걸 자기네들이 전국 배급권을 갖고 있는데 이게 딱 들어갔어. 그게 걸렸다고. 필름을 안주는 거야. 다시 사라. 다시 지네 회사에서 배급권을 사라는 거야.

김 : 다시 판권을 돈을 내고 사라는 거예요? 영화를 안주고.

한 : 그렇지. 다른 6개 업자들은 다 그대로 승낙을 해서 샀어. 그런데 나는 끝까지 안 샀지. 신문기자 한 배짱이 있어서. 그래서 다른 사람이 임화수 씨한테 가서 얘기하라는 거야. 반공예술단이 어딴냐면 충무로 다방 위층에 있었다고. 지금 충무로에 그 다방 있을 거야. 다른 사람들은 임화수하면 겁이 나서 감히 가서 얘기도 못하는 거야. 그까짓 임화수가 뭐냐고 내가 임화수를 찾아갔어. 그 사람들 보면 어이없지. 촌놈이 와서 천하의 임화수를 만난다고 그러니까. 막 이런 사람들이 막더라고 난 눈도 깜짝 안 했어 그래서 만났어. 요새 야인시대 생각이 나. 임화수 보니까 조그마한 사람이 배짱 좋게 앉아 있더라고. 나를 보고 첫 마디가 “너 어디서 왔냐?” 부산서 왔다고 “왜 왔냐?” 사정을 말했어. 그러니까 그건 내 소관이 아니야. 그건 오석주하고 얘기를 해라. 우리 부단장하고 얘기를 해라. 오석주가 부산극장 사장이거든. 다른 사람들은 오석주라고 하면 겁을 낸다고 왜냐면 반공예술단 부단장이니까 배급하는 사람들은 흔들만 하거든. 그 날 아침에 와서 그 날 저녁에 내려갔지. 다음날 아침에 오석주 집에 찾아갔지. 오석주하고 나랑 또 무슨 일이 있었냐면 6.25때 부산극장에 국회가 들어가 있었다고 오석주는 극장을 뺀 거야. 그걸 로비를 하려면 출입기자들 한 사람이 필요하지. 내가 국회를 출입했던 말이야. 그래서 내가 얘기를 했지 국회를 민간인 건물을 갖고 하는 건 문제 아니냐 도청으로 옮겨라. 도청에 체육관 같은 게 있어서 거기로 옮겨라 그렇게 국회 옮기는 걸 교섭을 해 갖고 실행이 된 거야. 오석주 씨는 나한테 빚이 있는 거야. 그래서 내가 오석주 씨 집에 가니까 놀란 거야. 어떻게 오셨습니까? 그래서 얘기를 하니 그건 안되지요. 그러면 한 선생님 것은 내가 빼내야죠. 그래서 빼낸 일이 있었다고. 그때는 이와 같이 주먹사회가 배급사회를 흔들었어. 그런 속에서 한국영화의 초창기의 배급이 시작된 거야. 그래서 그게 발전하다가 영화법 개정되기 전에는 그게(6대 상권이) 그대로 있었다고.

김 : 임화수가 만든 회사는 어떻게 되었나요.

한 : 자유당이 몰락하고 난 뒤엔 그건 없어지고. 또 그 뒤에 6개의 블록으로 배급권을 형성하고 있었다고 형성하고 있는 게 뭐냐면 영화법 개정까지 지속되어 있었어. 영화법 개정되고 난 뒤에 영화배급이 전부 자유화되니까 그때부터 배급권이

허물어진거야.

김 : 53년도에 배급 시작하실 때 이미 6개로 나눠져 있었으면 그때는 외화나 한국영화 프린트가 1개 내지 2개 들어올 때잖아요.

한 : 외화는 프린트 4개고 뒤에는 6개까지 들어왔지. 국산은 6개 프린트밖에 안 떴어. 한 블록에 프린트 1개 밖에 안주는 거야. 그런데 요새는 영화 하나에 프린트 100개씩 뜨더라고.

김 : 처음에 정화세 씨한테 돈을 주신 거는 그 분이 제작하신 영화의 경남지역 판권을 사신 거네요? 가격은 어떤 식으로 책정했나요?

한 : 그거는 영화제작자가 자기가 영화 제작하는 코스트를 산출한단 말이야. 그래서 할당하는 거지. 그때 할당은 전체 1000원이 든다면 경남은 3분의1, 서울이 3분의 1, 나머지가 3분의 1. 이게 충청도, 경북, 호남 여기서 가리는데 여기서 3분의 1만 더 플라스 해 빼 놓은 거야. 제작자가 위험부담을 커버하는 거지.

김 : 영화가 다 만들어지기 전에 이미 다 사신 거네요.

한 : 그럼, 대본 때 사는 거야.

김 : 그러면 부산 안에서 거래는 어떻게 하셨어요?

한 : 그때는 우리가 럭키라는 영화사를 했는데 부산 안에서도 배급의 갈래가 두 갈래가 되는 거야. 부산, 경남해서 두 갈래로 배급이 흘러가는데 극장을 처음부터 계약하는 거지. 부산은 부산극장, 경남에는 경남극장, 진주는 진주극장 이렇게 계약을 하고 그게 처음에 하는 게 개봉판이고 그 다음에는 2번 판을 흘리는 거야. 그 다음엔 3번 판, 4번 판까지 흘렸단 말이야.

김 : 직접 다 거래를 하셨어요?

한 : 전부 다했지.

김 : 경남지역의 작은 단매극장들은요?

한 : 단매극장은 단매를 해버리고. 단매 극장도 영화가 좋은 것은 단매가 안되고 직접 배급을 하기도 하고.

김 : 직접계약을 하는 건가요?

한 : 극장주하고 영화사하고 직접계약을 하지.

김 : 50년대 중 후반쯤에는 6개 상권으로 프린트가 다 도는 게 아니었잖아요. 프린트가 6개가 안됐잖아요. 그럼 지역 안에서도 순서가 다 있었나봐요.

한 : 국산영화는 하나씩 다 쫓고. 50년대도 다 쫓아. 외화가 프린트가 안됐지. 안될 때는 어떻게 하나면 배급하는 단매가에 따라. 부산에 판권을 500만원에 샀으면 호남에는 100만원밖에 안 된다 그 비중에 따라서 날짜가 배정이 되는 거야. 프린트가 상하면 안되니까 굉장히 조심해. 경남에 가서 올라올 때 서울에 올라오면 프린트를 점검해. 프린트 대장이 있었어. 경남에 가서 프린트가 스크래치가 났고 앞에 필름이 끊겼다. 이거는 배상을 해라. 이렇게 했어. 그러니 굉장히 조

심했지.

김 : 지방에서 돈이 50년대에도 제작하라고 올라갔나요?

한 : 그럼. 책만 갖고.

김 : 제작한 영화가 많지 않는데요?

한 : 많지 않으면 돈이 더 잘 오지. 희소가치가 있으니까. 내가 배급을 하다가 쫓딱 망했어. 그때는 입회한 사람들이 마음대로 조작할 수 있었던 거야. 그래서 훌쩍 망한 거야. 그게 안 망했으면 제작 안 했을지도 모르지. 훌쩍 망해서 할 게 없는 거야. 그래서 서울에 도망을 온 거야. 와서 국도극장 뒤에 보면 여관이 있다고. 거기 숨어서 뭘 할까 생각해보니 내가 시나리오나 써봐야겠다. 영화 배급한다고 시나리오는 많이 읽었던 말이야. 그래서 판도를 알거든 그래서 써보자. 그때 일본에서 제일 유행하고 있는 게 뭐냐면 센티멘탈한 일본유행가가 있었어. 그걸 시나리오로 썼다고. 참 유치하게 썼는데 그걸 이봉래를 불러서 영화 만들어보자 하니까 그러자고 해. 영화 배급하던 사람이 영화를 만든다니까 지방에서 다 돈을 주더라고. 그거라도 하니까 큰 손해 안가고.

김 : 어떤 영화였어요?

한 : <아카시아에 비오는 밤>(64) 기억도 안 날거야. 호스텔스가 남자를 사랑했는데 그 남자의 배신을 복수하려고 자살하는 거야. 자살한 그 시체를 애인이 보면 좋겠다 그러면 그 남자가 반성할 텐데 이런 내용이야(한국영상자료원 DB상 줄거리는 호스텔스 영화가 아니다).

김 : 프린트가 안 남아있는 것 같아요.

한 : 안 남아있어. 내가 영화 만든 건 말이야 70년 전에 만든 건 프린트가 없어. 그때 마포에 우리 집이 있었는데 마포에 물이 들어서 침수가 됐거든 전부 다 없어졌어. 많이 없어졌지.

김 : 제작을 시작하신 게 몇 년이세요?

한 : 1963년인가 그럴 거야. 배급을 한 5, 6년 했어. 그 뒤에 원작이 있는 걸 해봐야겠다. 그럼 뭘 하느냐? '이수일과 심순애'를 해야겠다. 그래서 사방으로 이수일과 심순애 원작을 찾았어. 일본 책을 원작을 찾아도 이수일과 심순애 헤어지는 것밖에 없어. 그래서 내 나름대로 각색을 해서 <이수일과 심순애> 타이틀을 냈지. 책을 내고 나니 지방에서 서로 계약하려고 막 달려들더라고. 이봉래한테 당신 감독 다시 해볼래 하니까 신파라서 안 한다고 해서 김달웅 씨가 감독하고 배우는 김지미하고 신성일 시켜서 빅히트를 했어. <이수일과 심순애>(65) 좌우간 그때는 목조극장이잖아. 내가 그걸 하면서 부산에 배급회사를 갖고 있었거든. 부산에서 극장에 사람이 많이 들어서 극장이 흔들려 극장이 무너질 뻔했어. 보통 영화의 20배 받고 팔았다고. 거기서 대박이 터진 거지. 그게 내가 영화제작자로서 기초가 된 거야.

김 : 지방에 미리 팔았으면 대박이 터져도 돈이 많이 들어오지 못한 거 아닌가요?

한 : 부산경남은 내가 하고 있었고 서울은 내가 하고.

김 : 다른 지역은요?

한 : 다 팔고. 영화를 완성시켜놓고 시사회를 하는데 내가 보니까 영화도 아니야. 이걸 부끄러워서 어떻게 내 놓냐 그러고 있는데 호남의 호남극장 이월금 씨가 “한 사장 이거 참 좋은 영화 만들었네요.” 이래. 그래서 영화 괜찮겠어요 그러니까. 필름 얼른 달라고. “우리는 더 떠줘요” 해서, 호남에 3개를 떠줬다고. 그래서 내가 영화박사 없다고 하는 거야. 내가 보고 나서는 부끄러워서 어떻게 내놓냐 그랬는데 이월금 씨는 그걸 아네. 그래서 내가 용기가 생겼지. 그 다음에 내가 영화제작을 한다고 하니까 시나리오만 내놓으면 돈이 들어오는 거야.

김 : 제작비가 100만원이 들면 지방에서 올라오는 돈하고 비슷했나요?

한 : 서울만 뺐으니까 지방에서 그렇게 제작비의 20%만 서울로 놔두고 80%가 들어오지.

김 : 제작비가 100만원이 들면 지방에서 80만원이 들고요?

한 : 서울에서 20%만 지가 부담을 안고 들어가는 거지.

김 : 자체부담으로요?

한 : 선전비하고.

한 : 그러면서 손을 땀어. 왜냐면 빚을 다 갚았거든. 손을 떼고 나서 다시 부산하고 경남지역을 내 회사의 지사로서 다시 차렸지. 그대로 하면 사람들이 또 빚이 있다고 나올지도 모른단 말이야. 그래서 완전히 청산을 했지. 그리고 나서 전국지사를 뒀지. 내가 영화 제작할 때 부산경남은 완전지사를 두고 전라남북도를 완전지사를 두고 서울을 완전지사하고 이래서 직배를 3개 구역을 했어. 그것도 내가 제일 처음 시도를 했지. 그래서 재미를 봤어. 내가 비교적 운이 좋은 게 내가 한 건 손해가 안가. 처음 해보면 팔리니까. 부산경남을 내가 직배를 한다해도 배급하는 극장에서 선금을 받는단 말이야. 미니멈 개런티라 하거든. 거기서 미니멈 개런티 보증을 받아놓고 하니까 손해 안가지.

김 : 이 3지역에서 직배를 계속 하셨어요?

한 : 그럼.

김 : 개봉만 하신 거죠?

한 : 개봉하고 2번 관까지 한 것도 있고. 개봉이 빅히트 된 건 2번 관까지 하고 웬만한 거는 개봉만 하고. 그러고 나서 외화수입. 외화수입도 똑같았거든 6개 지역으로 나뉘서. 그것도 내가 배급을 다하고. 비교적 탄탄한 배급회사를 가졌지.

김 : 지방 판권은 영화가 흥행이 되기 전에 이미 다 파는 거잖아요.

한 : 그렇지.

김 : 근데 어떻게 장사가 되는걸 2번 관까지 미리 판단을 하고 파나요?

한 : 2번 관은 지방 판매는 관계없고. 서울하고 부산도 직배를 하니까 봉절에서 많이

든 거는 그 다음에 풀리지만. 풀기 힘든 거는 2번 관 이하로 팔어.

김 : 부산지역 배급하실 때 몇 분 정도나 배급을 하셨나요? 외화, 한국영화 다 하셨나요?

한 : 제일극장 배급체인에서도 하고 또 부산극장 배급체인에서도 하고 대영극장 김명수 배급체인에서도 하고 또 하나 있었어. 네 개의 배급체인이 있었어. 국도극장 배급체인. 나는 부산극장을 주로 배급하다가 내가 할 때는 김활경 씨가 명보극장 배급체인이 없었었지. 명보가 그 사람들이 보니까 한갑진이가 돈도 없는 게 배급해서 돈 번다해서 배급을 시작한 거지. 부산극장은 박봉갑 씨가 사장이고 김활경 씨가 부사장이고 이 사람들이 오석주하고 나하과의 관계를 잘 알기 때문에 내가 국산영화를 배급을 하기로 계약을 하면 봉절 극장을 제공을 해줬지. 내가 서울에서 제작 일을 하게 되니까 부산 쪽은 신경 쓰기도 싫고 해서 내지사를 해서 완전히 독립을 시켰지. 그때는 부산극장만 하는 게 아니라 제일극장도 우리가 날짜 잡고 국도극장도 들어가고 대영극장도 들어가고 했지. 내가 할 때는 내가 의리상 부산극장밖에 못 갔지.

김 : 1년 동안 몇 편 정도 영화배급 하셨어요?

한 : 많이 할 때는 많이 했어. 한 30편도하고 했는데 그렇게 하다가 못 할 때는 1년에 6편도 하고.

김 : 외화랑 국산영화랑 다 같이 하신 거지요?

한 : 그럼.

김 : 배급지역이 여섯 개로 나뉘진 게 언제쯤인가요?

한 : 한국영화가 시작되고부터 일거야.

김 : 일제시대 때부터요?

한 : 일제시대 때는 그게 없었어. 해방 후에.

김 : 왜 그렇게 6개로 나뉘서 판권을 팔고 하는 방식으로 정착이 되었을까요.

한 : 왜냐면 다른 상품은 아무데나 선보일 수 있지만 영화는 극장을 매개체를 하지 않으면 선보일 수 없거든. 이걸 선보이려면 지역에 메인이 되는 극장이 여섯 개가 있었던 거야. 그게 배급권의 형성요건이 된 거지. 아무리 돈이 많아도 극장 짓기 전에는 극장에 걸기 전에는 그 영화가 쓸모가 없어지거든. 그때 한국의 자본으로 전국에 극장을 지어서 배급하는 건 안 되는 거야. 그렇게 하는 게 전국에 배급을 6군데 하는 시초가 된 거야. 외화는 국산처럼 여섯 군데로 나뉘어지지 않고 해방되고 나서부터 6.25 때 외화가 배급이 형성됐는데 그때는 외화를 하나 가져오는 사람이 전국 배급권을 가지는 거야 맨 처음에는. 그때는 외화를 정식으로 세관을 통해서 가져오는 게 없었어. 6.25 때 어떻게 하다가 필름을 가져오면 부산의 동아극장에 붙여야만 전국의 다른 곳에 붙일 수 있는 거야. 그걸 한 게 김인득 씨가 했지. 김인득 씨가 동아극장 지배인을 했지. 지배인 할 때 돈

을 많이 벌었어.

김 : 부산지역의 배급이 처음에는 3분의 1정도로 컸잖아요. 후에 제작하실 때도 단매 금액 받아보시면 부산이 그렇게 컸나요?

한 : 내가 할 때는 차차 줄어들었지. 그때는 다른 데가 커졌고. 내가 할 때는 복구되기 시작할 때거든.

김 : 지역별로 시장 비율이 조금씩 달라지기 시작한 거죠?

한 : 그래도 부산 경남이 전국 배급망에선 최고였지. 그리고 충청도가 제일 약하고.

김 : 부산 지역 안에서 직접배급을 하실 때 극장과의 계약을 어떤 방식으로 하셨고 총입장 매출의 몇%나 하셨나요?

한 : 4:6이지. 그건 딱 고정되어 있어.

김 : 단매가로 일괄해서 작품 한 편당 만원이다 이런 식으로 넘기는 극장은?

한 : 그건 있지. 직원을 파견해서 인건비가 안나오는 극장이 있거든. 입회도 안하고 그건 전부다 단매지. 영화마다 가격은 다 달라.

김 : 기본적으로는 다 입회를 보내서 사람이 얼마 들었다는 걸 확인하시고 4:6제로 나누신 거예요?

한 : 그렇지. 요즘처럼 표가 세무서에서 발행하는 그 표 같으면 괜찮은데 그때는 표를 다 도라이마시(돌리기)하니까 보내야 소용이 없는 거야. 그때 예를 들면 한진 흥행의 지방입회를 3년 만 한다고 하면 집 산다고 했다고. 우리 회사에 지방입회 나간 사람들 다 집 샀다고.

김 : 지역 안에서는 전체적으로 사람 든 거에 따라 나눈 방식이랑 단매로 일괄적으로 넘기는 두 가지 방식이 있었네요.

한 : 그렇지.

김 : 그러면 중간정도의 도시, 경남 쪽으로 마산 같은 데는요?

한 : 마산은 사람이 나갔고 삼랑진이나 함안은 전부 다 단매야.

김 : 단매 금액을 측정하는 기준이 있었나요?

한 : 마산 수입 갖고 하는 거지.

김 : 마산의 몇%가 단매 가격이 되는 거네요. 직접 입회를 보내시는 지역이 어디였는지?

한 : 경남 같으면 마산, 진주, 진해. 울산. 이 네 곳밖에.

김 : 그 네 지역 이외의 지역은 전부다 단매구요?

한 : 다 단매지.

김 : 그게 마산의 몇% 부산의 몇% 이런 식이었나요?

한 : 그렇지.

김 : 그 기준이 삼랑진이면요?

한 : 기준보다도 삼랑진하면 그건 만원짜리다. 2만원짜리다 정해져 있는 거야.

김 : 인구비율이나 통계는요?

한 : 그런 거 안하고. 삼랑진엔 극장이 하나 뿐이라 그 때 안 팔면 버리는 거지.

김 : 부산경남지역에서 부산지역 개봉관 있고 부산이외지역에 입회 보내는 데 있고 다음에 단매 보내는 데가 있었잖아요. 총매출금액으로 봤을 때 지역 내 배급사 입장에서 어떻게 퍼센티지가 나뉘지나요? 부산 개봉을 100으로 볼 때.

한 : 부산 개봉의 100%가 개봉 외에서 들어오면 된다.

김 : 제작하실 때하고 똑같은 거네요. 100이 다 4:6제로 나누건 단매로 팔건 그게 다 모인 게 단매 판권을 사신 금액하고 같아야 된다고 계산하신 거네요. 지역 내 배급사는 개봉수입만 먹은 거고요.

한 : 개봉수입 먹고 단매하잖아. 개봉수입이 적으면 단매 수입도 적어지니까. 개봉수입도 많아야 단매 수입이 많아지거든.

김 : 그때 부산 안에 프린트 하나가 끝까지 들었잖아요. 그 순서가 어떻게 됐나요? 극장이 큰 순서죠?

한 : 그럼. 부산 같으면 남포동 지구에는 개봉을 했으니까 그 다음엔 2번 관박에 안 되거든. 2번관 맨 처음 어디 들어갔냐면 서면 그 다음에 동래 그 다음에 부산 서부지구. 그렇게 넘어가요.

김 : 2번관 순서가 지역별로 틀고 그 다음엔 마산으로 가나요?

한 : 2번관 틀고 나면 마산 안 받아. 개봉하고 나서 그 다음 순서가 마산이 되는 거야 그 다음순서가 울산, 그 다음이 진주, 그 다음 순서가 진해. 그 다음부터 단매가 들어가는 거야.

김 : 단매지역은 어떤 순서였는지? 그건 직접 관리 안 하시는 건가요?

한 : 내가 만일 2번 관까지 배급했다 말이야. 그럼 그 다음에 단매 전체를 사는 사람이 또 있어. 전체 사는 그 사람한테 팔아버리는 수도 있고. 그게 아주 원시적이지.

김 : 지역 안에서 배급을 하시는 입장에서 볼 때 총 들어오는 수입이 개봉관 수입에 직접관리해서 하는 마산 울산 그런 지역과 나머지 단매로 다 넘기는 지역의 총 수입규모 그게 비율로 대충 얼마나 될까요?

한 : 대개 봉절을 하고 나면 봉절의 100%를 그 다음에서 가져온다 생각하거든. 울산, 마산, 진주, 진해를 하고 나면 한 80% 들어온다고.

김 : 개봉을 100이라고 치면요?

한 : 응 100으로 치면 80% 들어오거든. 그 나머지는 20프로 가지고 나눠주는 거야.

김 : 20%가 부산의 2번관과 단매의 총금액이 되는 거네요. 그럼 부산에서 개봉하면 개봉극장 하나가 나머지하고 거의 같은 규모의 시장이었네요?

한 : 그렇지.

김 : 다른 지역들도 그런 편이었나요?

한 : 다 비슷했지.

김 : 개봉관 하나하고 나머지 극장 다 하고 비슷한 총매출로 봤을 땐 좀 더 컸겠죠.

한 : 그렇지. 단매하는 사람들도 운영을 해야하니깐 그 사람들이 운영하면 100%를 다 얻는데 사람을 파견하면 손실이 많아지니 다 감안하고 하는 거야.

김 : 서로 맞는 층층의 개봉구조가 있었네요. 영화가 좀 안 된다 하더라도 완전히 망할 일은 사실 별로 없는 거 아닌가요?

한 : 그건 배급회사 사람의 신용문제야. 제작사도 똑같은 거야. 내가 만일 <이수일과 심순애>를 만든다. 그러면 전국에서 돈이 들어오는 거야. 60%가 들어온다고 제작 다 하는 거야. 그 다음에 프린트 찾아갈 때 나머지 주는 거야.

김 : 미리 백만원 중에 60만원 주고 나머지 40만원은 프린트 받을 때 주는 거네요.

한 : 그럼. 그런데 지방 사람이 왜 망하냐면 60프로 받은 제작자가 제작을 못하고 망하니 60% 확 날리지.

김 : 60년대에는 영화법 만들고 나선 제작사를 등록을 시키려면 많은 기준이 있었어야 하잖아요?

한 : 굉장히 기준이 강했지.

김 : 그런데 대명제작하고 그래서 부도난 회사가 많았나요?

한 : 나는 대명 일체 안 했어. 대명을 한다는 건 영화제작자가 그만큼 감각이 없는 거야.

김 : 부산지역에서 50년대 말에 외화를 받으실 땐 어떻게 하셨어요?

한 : 50년대는 내가 외화를 못했지. 손도 못 대지. 왜냐면 외화를 수입할 권한이 없으니깐. 그때는 국산영화 제작하는 사람이 외화수입 못하는 거야. 외화수입업자만이 외화수입을 할 수 있었지.

김 : 외화수입하는 업자랑 거래를 하셔서 부산지역의 배급권을 받을 수 있었죠?

한 : 받을 수는 있는데 굉장히 밀지는 일이야. 외화수입을 지방에서 배급한 사람들은 전부 다 망했어. 50년대는. 60, 70년대고. 전부 다 망했어. 성공한 사람이 없어.

김 : 지방에선 외화가 안됐나요?

한 : 안된 게 아니라 수입업자가 이걸 비싸게 받아먹고 또 프린트가 제대로 공급이 안 되고. 프린트가 몇 개 안 되니까.

김 : 많이 떴다던 분들도 계시던데요.

한 : 그것도 60년대 이후에 현상기술이 발달해서. 그전에는 현상기술이 안 되는 거야. 한국사람들이 어떤 사람들인데 현상 기술되면 벌써 복사 해먹었지.

김 : 대영극장이 부산에서 개봉이면 이런 거에 따라서 그 밑에 지역에 연결되는 라인 같은 게 있나요?

한 : 극장에선 라인이 별로 없고 영화배급회사에 라인이 있지.

김 : 극장업을 하는 사람들이 지역 내에서 배급업도 많이 했죠.

한 : 내가 영화 시작할 때는 극장하는 사람이 배급을 다 했다고. 왜냐면 극장 하는 사람들은 손해 안가거든. 제작 한 걸 퍼센티지해서 갈라 먹는단 말이야. 4:6제

해서 자기는 가만히 있어도 40%먹는단 말이야. 지방에 4도시만 배급하고 그 다음에 단매만 해도 이 값이 들어오는데 그러니까 하지.

김 : 흥행이 더 잘 됐다고 해서 단매가가 오르는 거죠?

한 : 올라가지. 부산 봉절관에서 100만원을 찾았던 말이야. 그러면 80만원을 4도시에서 빼고 20만원은 단매로 풀고 그럼 그 20만원 갖고 하는 거지. 봉절에서 50만원 밖에 안나오는 영화도 있을 테고 100만원도 있을 테고 200만원도 있을 테고 그러니까 차이가 나지.

김 : 주요 4도시는 똑같이 20%씩 이었나요?

한 : 아니야 그렇게 안 해. 대개 그랬지만 부산에 봉절하고 난 다음에 마산 가거든 마산에서 봉절하고 나면 마산보다 많이 오른 것도 있다고.

김 : 마산이 4개 지역 중에 몇%정도 되나요?

한 : 마산을 30%치고 울산을 한 20%치고 진해가 한 10% 진주가 한 20%.

김 : 그렇게 해서 80%. 2번 관도 직접관리를 하셨으면 2번 관도 그 단매가 20%안에 포함이 되는 건가요?

한 : 그건 프리미엄이야.

김 : 별도로. 그러면 그 밑에 지역들은?

한 : 경남에 그런 데가 마산, 진주, 진해, 울산.

김 : 그것보다 더 밑의 도시는요?

한 : 지금은 도시들이 많지만 그때는 형편없었어.

김 : 창원의 단매가는?

한 : 창원은 마산하고 가까워서 아주 형편없었다고. 지금은 큰 도시지만 그때는 그렇지 않았어. 마산하고 가깝거든 그래서 독립된 극장도 없었다고. 그 다음에 마산하고 진주하고 많이 떨어져있단 말이야. 진해가 군인이 있으니까 고정수입이 있었고 진주가 떨어져있었고. 지금하고는 전혀 달라.

김 : 단매가를 책정하는 거는요?

한 : 그 인근. 예를 들어 통영에 단매를 한다면 마산의 개봉관에 얼마 나왔나 그게 통영 단매가 결정의 기준이 되는 거야.

김 : 마산의 몇%정도?

한 : 그건 잘 모르겠는데 마산의 한 5%나 10%.

김 : 부산하고 상관없이 인접도시의 개봉관의 몇%로 해서 20을 맞추셨네요. 그럼 그걸 관리하는 회사는 그 지역 내에 따로 있고요?

한 : 그건 극장주가 주로 단매하지. 다른 사람이 하는 것도 있지만 거의가 극장주가 직접 하는 거야. 통영이면 통영의 극장주가 하고 마산의 2번관은 2번관 극장주가 하고 이러는 거야.

김 : 주로 자기극장에 영화를 받기 위해 중간배급지방업자하고 거래하는 식이었네요.

지역 내에서 배급을 하신 분들이 60년대까지는 굉장히 파워가 있었다고 하던데요?

한 : 지방에 그 배급하는 사람이 없으면 영화제작을 못하는 거야.

김 : 돈이 안 올라오니깐.

한 : 자기 돈 갖고 영화하는 사람 하나도 없었어. 지방배급업자가 왜 망했느냐? 예를 들어 영화를 만들려고 지방업자하고 계약했던 말이야. 그거 조금 만들다가 다른 거 만든다하고 그러다가 하나도 만들지 않는다고 그러면 지방업자 폭삭 망하지.

김 : 제작업자들이 오히려 지방배급업자들에게 도움을 많이 받은 거네요.

한 : 꽤 받았지. 받아서 제작자가 제작을 못한 거지 그래서 지방업자가 망한 거야.

김 : 60년대 말에 나온 영화기사를 보면 지방배급업자들이 영화 만드는데 간섭을 하고 횡포를 부렸다고 하던데요.

한 : 그건 모르는 소리다. 영화제작자가 시시한 사람이 하면 지방배급업자의 아이디어보다 못한 걸 만드니까 그런 거지 좀 제대로 된 사람이 영화 제작하면 절대 그런 소리 못해.

김 : 제작자들이 배급업자들에게 영화를 못 만들어 줘서 망한 거네요.

한 : 그러니까 지방업자가 다 망했거든. 지방업자 돈 벌어가 있는 거 한 사람도 없어요. 다 망했다고.

김 : 제작자 분들은 남아계시는 분들이 계시잖아요.

한 : 지금 남아 있는 제작자들 국산영화제작해서 남아 있는 사람들 없어. 전부 외화해서 남아있는 거야. 나도 그렇고.

김 : 우리나라에서는 영화를 만드는 것보다 외화로 흥행을 해서 그걸로 했던 말인데 60년대는 외화보다 한국영화가 흥행이 훨씬 잘 되지 않았나요?

한 : 잘 돼도 60년대는 개방이 안 되 있으니까 처음에 한국영화제작자가 다 돈벌어서 건재한 게 아니라고 극장하고 견해서 한 사람은 건재하지. 영화만 한 사람은 몇 없어. 나는 왜 다른 사람이랑 다르냐? 다른 사람이 외화를 수입할 때 일본 오퍼상을 통해서 수입을 했거든. 난 안 그랬어. 내가 맨 처음에 <록키>하고 <007>수입할 때 유나이티드 아티스트 가서 직접 계약을 했던 말이야. 한국에서 처음이야. 유나이티드 아티스트 가려면 직접 대화를 해야하는데 대화를 못하니까 안가지. 그걸 한국에 최초로 한 거야. 유나이티드 아티스트하고 콜롬비아하고 내가 직접 계약을 해서 내가 돈을 많이 번 거야.

김 : 그때 수입가가 일본을 통해서 수입하는 것 보다 직접 거래하는게 낮았나요?

한 : 엄청나지. 일본은 자기들 이익 남기고 한국시장을 너무 잘 아니까 전부다 얹어 먹었고 수입가를 올렸고. 나는 그렇게 안 했고.

김 : <007> 처음 수입하셨을 때 수입가 기억나세요?

한 : 그럼. 16만 5천불. 내가 맨 처음 <007 내가 사랑한 스파이> 가져오고 그 다음 세경에서 수입한 게 132만불에 가져왔어.

김 : 세경에서 다음 시리즈를 들여올 때요?

한 : 응. 내가 하려고 했는데 내가 16만 5천불에 해서 돈을 벌었으니까 32만 불에 오피를 냈어. 근데 보니까 132만 불에 수입했더라고.

김 : 16만 5천불에 수입하셔서 선전비 경상비 들었겠지만 지역에 어떻게 풀었나요?

한 : 그때 내가 돈 번 게 서울에 내가 직배하지 부산하고 경남직배하지 전라남북도 직배하니까. 그러니까 직배하니까 돈 벌지.

김 : 예전에 60년대 세기상사는 외화를 지사를 뒤서 관리를 했다고 하는데 지역 내 배급사라는 게 주로 국산영화 배급사였던거죠?

한 : 내가 한 건 국산영화 배급사고 세기상사가 한 건 외화고.

김 : 지방배급업자라고 얘기하면 그건 국산영화를 말하는 거죠?

한 : 그렇지 국산영화를 말하는 거야. 외화 아니야.

김 : 외화는 자기들이 다 직배했으니까요.

한 : 내가 부산하고 전라남북도하고 직배하는 것도 옛날 외화 한 사람들의 스타일이야.

정 : 호남에 직배 사무소를 두신 게 부산이랑 가까워서 그런건가요?

한 : 왜냐면 호남에서 사지를 얹아. 단매를 해야될 거 아니야. 근데 단매를 후려쳐서 영 형편없이 하는 거야. 그래서 내가 직배를 한다하고 시작했지. 60년대는 내가 힘이 없었고 70년대 외화 수입해서 내가 빅히트를 하니까 그때 단매는 안되고 지방에 예를 들어 광주에 제일극장 사장한테 전화를 걸지. 우리영화 계약할 수 있냐? 해야죠. 그럼 하자. 그러면 사람 보내고 그게 직배되는 거지.

김 : 70년대에는 외화를 직배했던 회사들도 관리가 어려우니까 단매로 넘기기 시작했던 거죠?

한 : 그때는 제작자들이 빚이 많아진 거야. 예를 들어 원가를 비싸게 사는 거야. 그걸 비싸게 사려고 하니까 수입할 때 지방 돈을 끌어오는 거야. 그걸 다 갚기도 전에 다음 프로를 하려고 하니까 또 돈이 모자라 또 물리고. 그럼 직배도 못하고 지방 사람한테 완전히 권력이 넘어가 버리지.

김 : 그때 제작비를 지방에서 계속해서 받으시다가 비디오판권으로 변화지 않았나요?

한 : <은마는 오지 않는다>(91)할 때만 해도 우리가 탄탄했지. 그러니까 지방 같은 건 생각도 안하고 자체에서 했지.

김 : 지방에서 제작비를 받아서 영화를 제작하는 방식이 계속됐던 게 언제까지였나요?

한 : 내 기억은 80년 중반까지 그랬을 거야.

김 : 제작자유화 되면서 그게 흔들렸다는 거네요.

한 : 나는 70년대 후반부터도 지방에서 돈 받아서 한 적 없어. 나는 외화를 해서 돈을 왕창왕창 버니까. 돈이 있으니까 그렇게 된 거지. 이윤은 생각치도 않았어. 좋은 영화 만들 수 있겠네 이런 생각밖에 없었어.

전 덕 기(이하 전)

고회를 맞이한 전덕기는 1952년 경주 상이군인회 분실에서 조직한 ‘나하나 악극단’의 경영으로 흥행업을 시작하였다. 경영난으로 악극단을 해산한 후에는 16밀리 순업 활동으로 흥행을 이어갔다. 이후 충주 문화관의 영업을 맡으며 극장 일을 계속하였다. 최근 까지도 대구 서부정류장 인근 제일시네마의 지배인 일을 담당하였다.

전후 16밀리 순업과 변사 연행, 대구 경북 지방의 흥행 방식, 특히 경북 7개 상설관 운영에 대한 자세한 증언을 들을 수 있었다.

정 : 처음에 영화 흥행업을 어떻게 시작하셨나요?

전 : 제가 알기로는 1952년도부터 흥행을 했으니까. 6.25 전투에 참가해서 1951년도 3월에 제대해서 1952년도부터 흥행을 했어요. 처음에 나하나 악극단이라고 연극을 하고 있었는데. 그 당시에 상이군인회라고 제대한 사람들이 모여서 단체를 만들었는데. 경주 상이군인회 분실에서 연극을 만들어 가지고 순업을 다녔어요. 즉 사업을 2달 동안 했어요. 그게 여의치 않으니까 해산시키고. 배우들은 피라미 배우들이 했는데. 도저히 흥행이 안 돼 가지고.

그 당시 6.25 때 폭격을 당해 가지고 각 지방마다 극장이라는 것이 폐허가 되고 없고. 경상북도에는 폭격이 안 맞은 곳은 대구 시내에는 있었지만 지방에는 김천, 상주 그 다음에 경주, 경산 그 외에는 극장이 없었고. 포항에는 옛날에 일정 시대부터 창고로 사용하던 배 만들던 어업 창고에 상이군인회에서 무대를 만들어 가지고 부둣가에서 표 팔고 연극을 하고 그랬었는데.

나하나 악극단을 해산시키고 영화를 가지고 대한민국을 돌았죠. 영화는 한국영화. 부산서 신출 씨 형님이 배급하는 영화 <며느리 설움>(49), 이규환 감독의 <똥똥이의 모험>(46) 그런 영화의 16밀리를 가지고 순업을 다녔어요. <검사와 여선생>(48) 같은 거는 변사도 데리고 다녔죠. 그 때 변사가 조월해, 대구 극장 전속이던 박칠성 씨가 있었죠. 변영조, 변선생이라고 나하고 같이 다녔는데.

그 때 한국영화 필름은 한정되어 있으니까 피난민들이 가지고 온 거고. 그 다음에 이거는 말씀드리면 안 되는데. 미군 부대에서 흘러나온 16밀리 영화. 미국에서 35밀리로 만들었겠지마는 한국에 오는 거는 미국 사람한테 보여 주기 위해서 16

밀리로 축소를 해 가지고 왔어요. 그걸 양공주들이 필름 취급하는 기사라든가 홍보팀이 있겠죠 그 사람들 통해서 훔쳐 나오는 걸 우리가 사서 갖고 다녔어요. 그 당시에 저한테는 영화가 좋은 게 몇 개 있었어요. 제목도 영어로 나오니까 모르니까 예를 들어서 미국영화 <붉은 수염>이라고 이후에 개봉했는데 우리는 그 이전에 필름이 나왔으니까 우리는 원제도 모르고 <해적 털보>다 이렇게 붙였죠. 해적들이 모래사장에서 싸우니까. 그 다음에 케리 쿠퍼 주연의 <원방의 북소리>. 서부영화인데 원명이 <북은 울린다> 였는지 모르겠는데. 7-8년 전에 먼저 16밀리로 나왔으니까. 그 다음에 물 속에서 싸우는 장면이 있으니까 <수중의 결투>라고도 그랬다가.

하나의 에피소드가 될 게 뭐냐 하면은 예술영화사에서 수입 배급한 <로마의 휴일> <올리시즈>가 35밀리 정상으로 나왔는데. 저는 그것도 모르고 16밀리 필름을 가지고 순업을 다녔는데 조치원에서 만약에 조치원 극장에서 정상적으로 <로마의 휴일>을 한다고 그러면은 나는 16밀리를 가지고 미리 해 먹고 가는 거예요. 예술 영화사에서 내 등에 현상금이 붙었었다는 얘기도 그 뒤에 들었어요. 나는 모르고 한 거지.

그 때는 조치원도 천안도 가설 극장이고 우리는 주로 군인 극장을 주로 많이 이용해 가지고 대구역 앞에 대구 공회당이라고 빨간 벽돌집이 하나 있었어요. 방 송국도 거기 있었고. 거기에 군인극장이라고 하나 큰 게 있었어요. 수천 명 씩 들어가서 하루 4회씩 5회씩 공연을 했는데.

정 : 당시 상영은 자막 없이 변사들이 다 한 건가요?

전 : 그렇죠. 변사도 대본이 없으니까 주연이 누군지도 모르고 자기가 짓는 대로 하는 거야. 케리 쿠퍼가 나왔다면 케리는 쌍권총을 들고 돌아 다녔다 하고 마구 지껄이는 거죠. 시사회 때 줄거리만 한번보고. 줄거리에 양념을 붙여서. 변사를 일정 시대부터 했으니까 자기 18번 문장이 많이 있지 않겠어요. 눈물이 나오면 주름진 얼굴에 받고랑 같은 눈물이 흐른다든지. 삼라만상이 고요히 잠들어 있는 밤 이런 문장을 써서. 대전이나 원주 춘천 같은 데는 군인 극장이 있어서 돈을 많이 벌었습니다. 매상이 좋았죠. 그 당시는 온라인이 없어서 송금할 수가 없으니까 돈을 배에 차고 다녔어요. 돈을 다 써 버리게 되죠.

한 가지 재미있는 이야기는 울릉도에 가서 공연을 하는데 발전기랑 영사기를 다 가지고 갔죠. 나이는 어리지만 내 사업이었지. 변사, 기사, 낱짜 잡고 사업 보는 사람 그리고 나 네 사람이 다녔죠. 변사는 일당을 주고 탄 사람들은 월급을 줬는데. 울릉도를 갔는데 학교 강당을 빌려서 했어요. 저녁 되니까 극장을 전문으로 도와 주는 여관이 있더라구. 오징어를 매달아 놓고 대신 오징어 한 축 즉 20마리, 소인 10마리라고 써서 붙여 놓고 오징어를 받은 거예요. 그 당시 울릉도는 맨 발로 다니더라고. 모래사장에는 말린 오징어가 널려 있지 않습니까. 자기 오

징어 아니래도 아무거나 빼면 20마리 아닙니까. 그거 갖다 주면 받고 영화를 보여 주는 거죠. 그 때 포항하고 울릉도에 배가 다녔으니까 포항 나와서 오징어는 팔았죠.

한 번은 조월해 씨라고 돌아가셨는데 우리나라에서 유명했던 변사인데이. 공주 무슨 병원이 있었는데 거기서 쌀을 몇 가마니 받고 위문을 해 줬는데. <며느리 설움>을 했는데 16밀리 흑백이니까 화면도 뿌옇게 나오고 보이지도 않죠. 그래도 변사 얘기를 듣고 감정을 잡고 우는 거예요. 영화가 끝나고 나오니까 간호 대위 되는 분이 변사가 어느 분이냐고 인사를 청하더라구요. 조선생님이 칠십 가까운 노인이니까 선생님이 10년만 젊었더라도 좋겠다고 그러더라구요. 그만큼 변사가 울리고 웃기고 다 끌고 나갔죠.

정 : 일제 시대 때부터 했었던 분들이죠.

전 : 그 때는 변사가 면허증이 있어야 했습니다. 제가 알기로도 5-7명 된 것 같은데. 박칠성 같은 분은 변사하면서 대구 극장 영업도 봤고.

그 후부터 점차적으로 극장을 짓기 시작했고 외국영화 수입을 했고 한국영화를 제작했는데. 그 후에는 미국 놈들이 CIC(정보원)에서 그걸 못 가지고 다니게 하니까. 우리가 그 사람들 모르게 불법으로 가지고 다녔죠.

정 : 몇 편 정도 가지고 다니셨어요?

전 : 제가 갖고 있던 게 10편 정도 됐죠. 교환해서 쓰니까. 교환 조건은 내 걸 한달 간 빌려주면 그 사람도 한 달 빌려 주고. 호남 것도 빌리고.

정 : 순업하시는 분들이 많았나 봐요?

전 : 전문적으로 하는 사람들이 많이 있었죠. 김승호 씨도 옛날에는 연극 그만 두고 <나그네 센> 이라는 영화가 있었어요. 그거 가지고 순업을 다녔죠. 그 분도 연극 단장 질 하다가 연극이 안 돼서 그만두고 영사기 가지고 변사 데리고 영화를 가지고 다녔죠.

그렇게 순업을 하다가 충주에 정착을 했죠. 충주 극장 짓기 전에 충주 문화관이 라고 있었어요. 저는 거기서 영업을 봤는데.

정 : 그 때는 35밀리였나요?

전 : 35밀리도 있고 불법으로 16밀리도 하고 그렇게 극장을 유지했는데. 충무로에 스타 다방이라고 그래 가지고 거기에 흥행사가 많이 모였어요. 스타 다방 가니까 수업을 길러서 김승호 씨가 앉아 있더라구요. 인사를 하니까 나 이제 영화에 출연해 <양산도>(55)에 나가 이러더라구.

충주에 3년 정도 있다가 경상도로 왔죠. 대구로 올라와서 경주라든가 몇 군데 극장을 가지고 날짜 잡아 주는 역할을 했죠. 극장 지배인 생활을 했죠. 보통 날짜 잡아 주는 걸 지배인이라고 부르거든요. 극장에 소속돼 있죠. 극장에서 파견된 거죠. 대구에 자유극장 앞에 로맨스 다방이라고 있었는데 거기 가면 대구 흥

- 행사들이 다 모여 있었어요. 거기서 영화를 구입해서 경주 극장, 포항 극장, 의성 극장 영업을 봤죠.
- 정 : 반구미 하셨다는 거죠?
- 전 : 반구미는 일본말인데 영업을 봐 주고 날짜를 잡아 준다는 말이죠. 영화사 가서 경주 극장 뭘 좀 주십시오 하는 거죠. 당시 경주는 경주극장, 대왕극장, 아카데미 극장 세 군데였어요. 세 극장 다 한 사람이 사장이니까 통털어서 영업을 봤죠. 그러다가 대구 제일 극장에서 근무하다가 작년도에 여기로 왔어요.
- 정 : 당시 대구 흥행사들은 어떤 분이 계셨어요? 김한경 씨 같은 분들이 기록에 남아 있는데요.
- 전 : 김한경 씨는 그 다음 세대 분이고. 제일영화사가 있었고, 일이영화사가 있었고, 지방영화사가 있었고, 지방에 배급한다고 그래 가지고. 외국영화는 지사가 있었죠. 예술영화사, 세기상사, 동양영화사.
- 정 : 안갑수 씨는요?
- 전 : 안갑수 씨는 그 후에 아카데미 극장에 일을 보시다가 아카데미 영화사를 차려서 극장에 근무하셨고.
- 정 : 일이영화사 사장님은요?
- 전 : 이우영 씨라고 서울 계실텐데. 부도가 나서 서울로 올라갔죠. 이 분은 대구 흥행에 대해 상세히 알 거예요. 저는 이 사람보다 역사는 깊지만 지방으로 돌아다녔으니까.
- 정 : 처음에 흥행하실 때 6대 상권이 나눠져 있었나요?
- 전 : 그 뒤죠. 제가 의성 극장에서 영업 볼 때 외화 지사가 있었으니까. 제가 돌아다닐 때는 그런 게 없었고 영화사가 없었으니까. 말씀드렸다시피 미군부대에서 흘러나온 걸 갖고 다녔기 때문에 외부 사람은 피하고 극장 간부들하고만 상대했기 때문에 그런 배급 체제는 없었습니다. 그 뒤에 영화사가 질서가 잡혀서 불이무역주식회사가 외화를 수입해서 배급할 때는 지사하고 연계되어 있는 지방은 몇 군데 안 됐을 거예요. 경북에는 극장수가 많이 있으니까 경북에 있었고. 경강 하나 켜고. 호남 하나 켜고. 제 기억으로 그 당시에 필름이 워낙 귀하니까 경북에는 필름 하나를 내 주면서 부산 경남하고 필름 하나를 같이 켜어요.
- 정 : 부산이 시장이 더 컸잖아요?
- 전 : 크죠. 부산에 두 달 틀면 경북에는 한 달 이런 식으로 로테이션 해 가지고 한 달 후에 다시 부산으로 간다던가. 필름이 전국적으로 몇 개 안 되니까. 지방에 필름이 늦게 오는 극장은 형편없었어요. 기사들이 아침에 출근하면 필름 잇다가 볼 일 다 봐요.
- 정 : 지방에서 외화 상영할 때도 변사들이 활동했다고 하던데요?
- 전 : 현대적인 발전된 변사라고 할까. 한국말로 대본이 나오지 않습니까. 다음 세대

변사들은 검열 대본을 가지고 오면 그걸 보고 영사실 옆에서 마이크를 대고 대본을 읽었죠. 그 전 변사들은 귀를 막고 육성으로 발을 굴러 가면서. 일정 시대에는 트럼펫도 불고 하모니카도 불면서 음악 효과를 넣었다는 얘기도 들었어요. 그 뒤에는 자막이 나와도 (관객들이) 한국말로 자막을 잘 못 읽으니까 주로 변사가 대본을 읽었죠. 전쟁 끝나고 외화수입해서 2-3년 정도 그랬을 거예요.

정 : 지방흥행사가 서울에서 판권을 사 오면 또 그 밑에 지방 판권을 사신 거죠.

전 : 처음에 몇 군데를 했죠. 동해 지구는 얼마다 이렇게 사서 했고. 몇 군데 지방을 묶어서 사서 내가 직접 가서 장사를 영업을 해 가지고 적자 나면 손해나는 거고.

정 : 판권대는 어떻게 책정이 되었나요?

전 : 판권대라고 할 수는 없고 지역 극장 수대로 사는 거죠. 제가 처음에 산 건 노경희 씨 나오는 <실락원의 별> 경주, 포항 등 4-5군데 사서 큰 재미는 못 봤고.

정 : 전쟁 끝나고 경북에는 어떤 도시에 극장이 있었나요?

전 : 극장은 경주가 폭격을 안 맞았으니까 있었고 김천, 상주, 경산이 있었고 그 외에는 가설 극장이었습니다. 포항도.

정 : 한일극장 같은 대구 개봉관은 뭐가 있었죠?

전 : 한일극장은 키네마극장이었고. 만경관, 대구극장, 자유극장, 송죽극장 그 다음에 국제극장 역 앞에 지금 명보극장이죠, 제일극장, 아카데미극장. 송죽, 자유, 제일은 외화를 주로 많이 했죠. 키네마는 무대가 커서 악극, 쇼도 많이 했고. 그 외 2번관은 신도극장, 대도극장, 동아극장, 대한극장, 중앙극장 있었고. 그 다음에 C클래스가 시민극장, 수성극장, 칠성극장, 동부극장, 서부극장 외에 몇 군데 있었죠.

정 : 대구개봉관에서 개봉한 필름은 대구 2번관으로 넘어가나요. 경북 큰 도시로 넘어가나요?

전 : 질서가 잡혔을 때 일이영화사, 지방영화사 있을 때는 대구에 개봉이 끝나면 15일 간을 지방에 가야 합니다. 포항, 경주 두 군데만 해도 보름이 가죠. 날짜 나오는 대로 포항이 제일 크니까 포항부터 먼저 하죠. 포항, 경주, 안동, 김천, 2주하고. 보름 후에 다시 대구에 오면 2번관에 들어가죠. 2번관, 3번관 까지 한 달 정도 하죠.

정 : 그리고 다시 경북 작은 도시로 가는 거네요. 경주에서 한 번 하면 다시 올 일은 없겠네요.

전 : 재상영도 했어요. 잘 되는 거는 시시한 개봉보다 나왔으니까.

정 : 경주에 극장이 세 군데 정도 있었다고 하셨죠.

전 : 처음에 경주에 경주극장 한 군데 밖에 없었는데 대왕극장, 아카데미극장 세 군데가 생겼죠. 포항은 가설극장에서 새로 지은 포항극장. 아카데미극장, 시민극장, 국제극장도 있었고.

정 : 60년대 정도인가요?

전 : 60년대에는 이렇게 극장이 없었죠. 안동에도 술도가 양조장에서 하다가 안동극장이 생겼고. 문화극장이 생겼고. 김천은 김천극장이 일정 시대부터 있었으니까, 아카데미 극장이 새로 생겼고. 상주는 일정 시대부터 상주극장이 있었고. 경산은 일정 시대 경산극장이 있었고. 각 면마다 극장이 다 있었습니다. 안계, 도리원, 군위, 풍산. 지방 작은 도시에 잡혀 있다가도 대구 시내에 날짜가 나오면은 양보 하죠. 그 대신에 2주간 사용하는 거는 틀림없이 지방에 먼저 우선권을 줬습니다. 구미는 가설극장 밖에 없다가 발전이 된 거는 박정희 대통령 때 공단이 들어서면서. 구룡포에도 일제 시대부터 극장이 있었고. 탄 데는 다 창고로 만든 가설극장. 면 소재지에도 가설 극장은 다 있었죠.

정 : 가설극장에서든 부율을 4 : 6제로 하셨나요?

전 : 그 때는 2 : 8 떨어졌어요. 발전기도 영사기도 우리가 가져갔으니까. 장소 제공비만 해서 2% 극장에 주고 8%는 우리가 먹고. 재미있는 얘기는 풍기 같은 데 가면 경찰 지서에서 돌로 담을 쌓아서 거기서 극장 빌려 주고 2%를 먹는데. 천장은 없죠. 왜 가냐 하면 삼천궁녀가 있다고 그래 가지고 베 짜는 공장이 많았어요. 15일 30일 월급날만 들어가면 돈이 되죠. 오늘 돈을 다 써도 그 이튿날 바닥만 쓸어도 돈이 나오니까.

정 : 경북 각 지방의 흥행은 어떤 방식으로 이루어졌나요?

전 : 질서가 잡히고 부터는 각 지방 만큼 자본가가 나와서 그 당시는 현대식으로 극장을 다 지었어요. 7개 상설이라고 그래가지고. 포항, 경주, 김천, 안동, 예천, 영주, 영천. 그 사람들이 돈을 내서 영화사를 만들었어요. 그 때부터는 국산영화 제작을 많이 하니까 필름을 하나씩 켜거든요. 필름을 100만원 주고 샀다면은 150 정도 놔 가지고 포항은 20%, 안동이 12% 경주는 8% 영주는 7% 김천은 7% 이어서 퍼센트를 150%를 만드는 거예요. 100%는 필름 값주고 30% 남는 거는 영화사 운영을 했는데. '지방 극장 연락소' 라고 해서 7개 극장 사장들이 영화사를 만든 거예요. 일이영화사니 지방영화사니 개봉이 끝나면은 7개 극장 지배인들이 운영위원이라고 해 가지고 시사회를 보고 이걸 얼마짜리다 가격을 놓는 거예요. 그 가격에 사서 각 극장에 배분을 하는 거니까 극장에서 사 가는 거죠. 대구에는 그 때부터 횡포가 벌어 졌죠. 극장들이 그래서 돈을 벌었죠. 각 지방 7개 상설 극장에서 돈 댄 사람은 돈을 벌었죠. 필름을 싸게 사와서 싸게 가져가니까. 영화사는 결국은 망했고 극장은 돈을 벌었고.

정 : 7개 극장 외에는 지방 극장 연락소에서 배급을 받아 가야 되는 거죠.

전 : 150% 놓으면 7개 상설에서 부담을 한다든가 하고 나머지 50% 남는 거는 경비 주고 영화사 직원 월급 주고. 그러다 보니 100만원에 사서 200만원 벌 수는 없지 않습니까. 150% 밖에 못 버니까 영화사는 끝에 부도가 나고 극장은 다 부자가 됐죠. 횡포가 심했죠. 영화사에서 필름을 서울에서 사 와도 개봉 끝나고 자기

가 직접 경상북도에 배급을 하면은 포항에 100만원도 받을 수 있고 200만원도 받을 수 있지만 한정되어 있는 금액에 팔아야 되니까 수지가 안 맞죠. 그 대신 각 극장 7개 상설의 지배인들이 나와 가지고 A라는 영화가 나왔다하면 김한경 씨가 그 때부터 했는데 일곱 사람이 가서 시사회를 보는 거예요. 시사회를 보고 이걸 얼마짜리다 가격을 놓는 거예요. 투표식으로 해서 인원수가 많은 쪽으로 가격을 정하는데 최고 좋은 작품은 200만원이다 최하는 30만원이다 규정이 되어 있으니까 그 이상도 못 주고 그 이하도 못 주고 그 테두리 속에서 배급을 하다 보니까 영화사는 망하고 극장은 살고.

정 : 7개 극장에서 100만원을 어떤 방식으로 나눴나요?

전 : 100만원 주고 샀다 그러면 150 정도 났을 거예요. 경비하고 월급 주고 그 때는 버스가 잘 안 다니니까 통신 쪽에 돈이 많이 들어가고. 포항이 제일 크고. 경주의 극장 세 군데는 독점 지구라 그래 가지고 적게 퍼센트를 났죠. 주인이 한 사람이니까. 경주 극장은 재상영관 C 크라스라 해서 적고, 아카데미는 조금 적고, 대왕극장은 크니까 많고 이런 식으로 퍼센트를 나눴는데. 예천이 극장은 적어도 동참해서 창설을 했으니까 상주보다 적지만 7개 상설에 넣어 줬어요. 포항이 20%, 안동이 12%, 하여튼 7군데서 100%를 맞췄어요.

정 : 포항은 한 극장만 7개 상설에 들어간 거예요?

전 : 처음에는 그러다가 극장이 2개 켜 생기니까 B크라스가 생기잖아요. 그 사람들은 B체인으로 흡수했죠. 이 영화는 A체인에 저거는 B체인에 주고.

정 : 영화진흥공사 배급협회라고 있었잖아요.

전 : 창구일원화를 해야 된다고 있었죠. 극장 사장 같은 경우에는 배급협회가 원망스럽죠. 영화가 귀하니까 대본(배급)시효가 지난 것도 상영을 해야 되니까. 배급협회 지사에서 노란 딱지에 무슨 영화 상영해도 좋다는 걸 받아야만이 공보실에서 받아 줬거든요. 그걸 공연신고서에 붙여야만이 행정관청에서 허가를 내 주는 거예요. 바뀌치기하다가 벌금도 내고. 창구일원화해서 배급협회에서 영화를 전부 받아가지고 배급해준다 했을 거예요. 농협도 창구일원화 할 텐데. 이우영 씨가 배급협회 경북지사장도 했어요. 배급협회는 10년 가까이 했을 거예요. 처음에는 창구일원화라 해서 배급협회에 맡겨서 배급을 하면 제작사가 살고 질서가 잡히지 않겠느냐 그런 취지에서 만든 거 같아요. 배급은 몇 편 못 했고 반공영화 같은 거 몇 편 했죠. 노란 딱지는 오랫동안 했죠. 스크린 쿼터 때문에. 쿼터가 남아있으면 외화 안 된다 국산영화 해라 이러는 거죠.

정 : 제작사에도 계셨나요?

전 : 부산에 대양영화사라고 있었어요. <가거라 슬픔이여>(57)하고 몇 가지 만들었는데. 조궁하 감독하고 일을 했죠. 기획부 일을 했는데 기획이 또 사기꾼 비슷한 거 아닙니까. 충무로에 가보면 영화사가 여관 방 하나 얻어 놓고 전화 하나만

있으면 영화사예요. 제작을 하려면 포스터를 하나 도안을 해 가지고 시나리오도 손으로 복사를 해서 내가 제작을 하니까 지방에 돈을 대라 하는 거죠. 제작비가 100만원 든다면 50% 정도 부르죠. 그래야 선뜻 해 주죠. 도중에 돈 떨어지면은 영화를 잘 만들다 보니까 그렇다 그러고 더 받고. 아니면 제2의 자본주한테 받기도 하고.

정 : 6개 지방에서 나눠서 받으시지 않았나요?

전 : 그 이후 일이죠. 제작하면 판권 전체를 다 주는 거예요. 그런 식으로 안 하면 제작할 수 없었어요.

정 : 세기상사나 예술영화사는 지사를 가지고 있었잖아요?

전 : 예 갖고 있다가. 그 당시에 외국영화는 그렇게 안 팔렸습니다. 잘 안 팔리니까 다 철수했죠. 세기상사가 국산영화를 좀 만들었고.

그 당시에 영화를 흥행할 때는 영화를 다 볼 수가 없으니까 대본을 보고 영화가 좋다 나쁘다 흥행이 된다 안 된다는 걸 결정하죠. 대본이 두꺼운 거는 대사가 많고 얇은 거는 액션이 많다. 대본이 얇은 게 영화가 좋지. 대본이 두꺼우면 영화가 지루하다 이렇게까지 판단한 적도 있었어요.

정 : 예전에 마와시라고 있었죠?

전 : 마와시는 일본말로 돌린다는 애긴데. 세금을 포탈하기 위해서. 입장세가 붙습니다. 입구에서 절취하지 않고 그대로 모으는 겁니다. 20장이면 20장 모으면 매표실에 갖다 주면 바둑알을 하나 준다는가 20장이라는 표시를 줍니다. 얼마나 돌리나 하면 3분의 1을 돌렸죠.

정 : 극장이 4를 가지니까 수익을 더 만들려고 그런 거 아닙니까.

전 : 그런 목적은 희박해요. 그 때 입회는 백만장자 아들입니다. 특히 외화 입회는 A카운트 B카운트가 있었어요. 돌리는 건 B고 짚는 건 A라고 해서. A카운터만 본사에 보고를 합니다. 안 돌린거만. 100장이 들어왔는데 10장만 켜었으니까 오늘 매상은 10장입니다. 90장은 돌린 거니까 그건 4 : 6제를 해요. 1%를 낮춰 주지요. 1%를 극장에서 더 먹는 거예요. 극장 총무라든가 극장 사장이라든가. A카운터는 보고를 하고 B카운터는 만약 70%가 나왔다 하면 70%에 대한 40%는 입회가 먹고. 영화사에는 50%를 줘야 하지만 입회랑 하면 10%를 극장이 더 먹으니까 덕이죠.

정 : 입회가 교체되지 않나요?

전 : 본사가 서울에 있으니까 알면서도 뺄을 해오면 지사장한테 또 주니까. 영화사들이 다 알고 영업을 하는 거예요. 입회하는 사람들을 동생이나 친구를 써도 남보다 더 못하지.

정 : 지역별 시장의 크기는 어땠나요?

전 : 부산 경남이 제일 컸죠. 경남이 두 달 쓰면 경북이 한 달 썼으니까 말할 것도

없죠. 전라도는 지사가 있었고 충청도는 서울로 가서 받아왔어요. 전라도가 남북
합친 거니까 경북보다는 컸겠죠. 충청도에서 일할 때는 서울을 자주 갔죠. 충무
로에 가야지만 배급을 받을 수 있으니까. 충청도 판권을 내가 받았죠. 브로커들
도 있고. 우리나라 문화예술의 고향은 전라도 아닙니까. 전라도는 흥행계가 의리
가 있습니다.

정 : 충청도는 시장이 작았죠.

전 : 없죠. 충청북도만 가 봐야 충주, 청주, 제천 밖에 없었을 걸요. 음성, 단양, 괴산
은 극장이 없었고. 영동은 가설 극장 있었고. 남도라 해 봐야 공주, 부여가 극장
이 있지.

안 갑 수(이하 안)

1960년경부터 대구의 아카데미극장, 아세아극장의 흥행을 담당했다. 동시에 광명영화 공사를 운영하며 한진, 동아수출, 합동, 우성사, 동아흥행, 태창, 대양 등의 영화사가 수입 제작하는 영화를 대구와 경북지구에 배급했다.

대구 경북 지역의 흥행, 당시 활동했던 흥행업자들에 대한 증언을 들을 수 있었다.

정 : 처음에 영화업을 시작하시게 된 계기가 어떻게 되시는지요.

안 : 영화업보다도 안테규라고 당숙이 극장을 열어서 세 명이서 동업을 할 때 내가 증권회사 있었거든. 대학 졸업하고 증권회사 있는데 그 때 사람이 없고 하니까 경리 파트를 좀 봐달라 이래서 내가 또 상고 나오고 그랬으니까. 그래서 경리부장으로 들어가게 된 거야. 하다가 수년 간, 한 십 년 정도 흐르고 난 뒤에 내가 극장을 그만뒀지 하도 고생스러워서. 왜냐하면 옛날에는 세무서 관계, 검찰청 관계, 뭐 이 사방 관계 이외의 살림이다. 이런 이외의 기관은 전부 관계 안 되나? 위생관계라든지 안 걸리는 게 없잖아. 내가 이제 전부 다룰 보니까 직원도 전부 통솔해야지. 너무 힘이 들고 그 때 세 사람 동업을 했는데 늘 마찰이 있어서 시끄러워. 그래가지고 내가 그만두고 계림요업에 변기 만드는 거기에 아는 사람이 있어서 부탁을 해서 거기 몇 년 있다가, 이 사람들이 당숙하고 또 동업하는 사람들끼리 매매에 문제가 있어서 당숙이 나랑 상의해서 인수를 다 했는데, 그 한 사람이 형사로 걸어놓은 거라 무고죄로 해서 당숙 이 사람이 일본에서 오고 그래가지고 남한테 거짓말을 못하는 사람이라. 구속되어 가지고 재판 받는 상황에서 극장에 와보니 엉망진창인 거야 오너도 없고 영업도 제대로 못하고 그래서 내가 극장으로 새로 컴백하게 된 거야.

정 : 몇 년도인가요?

안 : 기억이 잘 안 나. 그 때가 아마 사십대 후반이니까 한 삼십년 정도 됐는데. 그런 식으로 했는데 극장을 운영을 하다보니까, 권용수가 제일극장을 임대해 갖고 말하자면 대구에 도남환이라고 있어 이 양반은 돌아가셨는데 한양영화사라고 그 때 몇몇이 있었지.

정 : 어떤 분들이 계셨나요.

안 : 김성찬 씨라든지 이원학 씨 다 돌아가셨고 다 크게 한 사람들인데. 그 이후에

권용수나 내가 했지. 극장을 운영하다가 보니까 상대 극장하고 마찰이 생기잖아. A라는 대작이 나오면 제일극장하고 아카데미극장 서로 해야된다. 한일극장도 있고 뭐 자꾸 경쟁이 붙으니까 그렇게 되니까, 자의반 타의반으로 서울 와서 시사로 영화를 자꾸 보게 되고 우리가 극장하고 싶은데 딱 극장이 예약이 됐다, 그러면 내가 아주 단매로 사는 거야. 내가 사서 내 극장에서 한하는데 뭐 이야기를 못 할 거 아니야. 또 상대에서 내가 샀으니까 제일극장이 해달라 하면 그럼 나는 못 산다. 제일극장이 천만원주고 사가라 하면 못 사겠다 그러면 내가 사오는 거라. 흥행하는 것이 그 당시 가격이 형성되는 것이 대충 보면 국산영화면 국산영화 배우다 뭐다 액션영화다 미국영화다 해서 가격 얼마짜리다 뭐다 형성이 되는 거라.

정 : 그 때 가격대가 어떻게 형성됐는지 기억나세요?

안 : 그 당시 내가 흥행할 때는 방화는 200만원 내지 심한 거는 300만원. 150 정도. 100에서 300만원 그 사이야. 외화도 비싸봤자 최고 비싼 것이 보통 7, 800. 방화한 세 배 네 배 되지. 자의반 타의반 흥행하게 된 거야. 화천공사, 태창, 동아수출, 동아흥행, 삼영영화사 강대진 씨라고 있는데 다 거래하게 되는 거지. 주거래는 동아수출, 태창, 광정환이 하는 합동영화사, 뭐 그렇게 해오다 거기 개인 프로덕션이 많잖아, 그게 작품하나 제작을 하거나 수입을 하거나 이익이 올라오면은 계속 할 수 있지만 이익이 안 나면 그 사람들이 돈이 있어서 하는 게 아니고 지방업자 돈을 받아서 하는 경우가 많거든. 한 반 정도는 받아야 하거든. 일억 정도의 수입이 될 거 같으면 한 오천은 받고, 오천은 지 돈 대고 나머지 필름을 굽거나 통관을 하는 제 경비는 선전비라든지 서울 개봉관 쪽에서 일부 부담을 하는 거야. 서울 개봉관에서 영화사에 좀 대출을 해주는 거라. 시사해서 좋은 거는 미리 좀 많이 전도금주고. 흥행이 일억 주고 산 것이 삼억 정도 되면 좋은데 쫓딱 망하는 경우도 있거든. 안 되는 경우가 한 팔십프로야. 지금도 방화 만들어서 되는 것이 이삼십 프로 아니야, 나머지는 겨우겨우 맞춰 들어가고 또 나머지는 사오십 프로는 다 결손이거든. 지금도 방화 다 마찬가지로야. 외화는 메이저들이 다 가져오니깐. 그런 시기가 지나고 나서 워너나 이십세기나 직배 들어오잖아. 광정환 씨하고 같이 손을 잡고 한 것이 경강에 중앙영배하고 부산 대전 같이 체인이 돼 가지고 워너, 이십세기, 디즈니 그렇게 이제 광희장이랑 한팀이 돼 갖고 했고. 나는 콜럼비아까지 했지.

UIP 거 만 안 하고 다 했지. UIP는 손을 댈 수도 없고 또 안 댔고 굉장히 까다로웠잖아. 조건도 그렇고. 심지어는 초대권도 몇 일 있어야 발행한다, 몇 장 이상 발행 못한다 그러고. 난 계약 조문 따지고 하는 데는 잘 안 하니까. 서로 믿고 신의를 갖고 그래야지. 그 결과로는 어땠는지 모르지만. 그 당시 흥행풍토로는 그런 게 많이 있었어. UIP 뭐고 이상호인가 김상호가 얼마 전까지 전무로 안

있었다. 한 달에 두세번 날 찾아왔지. 난 안 한다 할 수 없다 만 사람도 해야할 거 아니냐. 내가 다 독점할 수도 없는 거고. 이래가지고 방화는 가급적이면 몇 군데 큰 회사 거 이외에는 내가 잘 손을 안 댔지. 메이저급은 단매를 하잖아 그런데 A라는 작품을 하나 단매를 하면 어떤 문제가 나오나하면 천만원주고 외화를 워너나 이십세기를 하나 사면 손해가 나는 거라 천만원짜리는 C클래스나 D클래스라. A는 한 일억이상. 그래도 한 일억이상 주는 작품 외화들 그거 최고 비싸봤자 일억오천 전후라. 팔십년대. 그렇게 주는 거는 돈이 되는 거지.

정 : 지금 말씀하신 거는 대구 경북까지 단매권 즉 아카데미 극장에서 하시고 지방에서 푸는 거까지 다 해서 말씀하시는 거죠.

안 : 그렇지. 그런 거 가져오면 돈을 버는 거라. 개봉에서도 일억오천 나오지. 그런 거 하면 버는 거지. 이천만원 전후되는 작품이 한 회사에 일년에 너댓 개씩 되는 거라 그런 거 가져 와서 버리다 보면 돈 못 건지고. 건져본들 경비 제하면 손해보니까 거진 다 같다고 보는 거라. 한 회사에서 일억 씩해도 네 개 회사하면 사익 아니야. 그 대신 대작이 가격이 비싸니까. 우리나라 같으면 사익, 오억 할 작품이 이억 정도로 반밖에 안 되니까 거기서 카바가 되지. 그게 일년에 많이 나오면 돈을 버는 거고, 한 두 개 정도 나오면 현상유지밖에 안 되는 거지. 어떨 때보면 많이 나올 때도 있고, 안 나올 때도 있잖아. 그렇게 해 가지고 운영을 해온 건데. 결론적으로 이야기해서는 지방업자 장사는 인 되는 거야. 된다고 볼 수가 없어.

그러자 96년도 97년 그 사이에 메이저들이 이십세기다 디즈니다 직배로 자기들이 놓더라고. 개봉은 자기들이 하고 개봉부금의 몇 %를 지방업자들에게 주는 거라. 주면 보증금 걸고 담보로 하고 하면. 그거는 최하가격이 나오는 거라. 안 되는 거는 천만원에 다 내가지오 하면 안 갈 수도 없고. 거 또 손해가 가는 거라. 큰 작품가지고 한 일억은 벌어들여야 되는데 저거는 돈을 많이 못 벌잖아. 그렇게 되니까 인제 우리한테 자금이고 모든 것이 순환이 안 되는 것이지. 예를 들면 큰 거 가져왔을 때 자금 회전도 되고 모든 것이 되는데 그게 안 되니까 자금 회전도 그렇고. 모든 운영에서 손해난 거 카바가 안 되는 거라. 대체적으로 지방 단매업자는 해 가지고 큰 덕 본 거 없어. 서울에 제작자나 수입업자는 대작하면 몇 십억으로 쇼부가 나지만.

지방업자는 쇼부가 나는 게 없거든. 결국은 경비 다 나가고. 하나 작품이 좀 되면 됐다고 돈 더 달라 그러고. 대작하면 경쟁이 붙으니까 서로가 가격이 세게 나가고. 결론적으로 봐 가지고는 지방업자들이 요새는 전부 직배해서 수수료 무는 건 관계없지만. 이익 가는 거는 일년에 몇 개 안 되고 전부다 손해 가는 거라. 전부 대구에 장사 크게 하는 단매업자들이 내 앞에도 황석송이다 김한경이나 다 안 죽었나. 나보다 젊지. 그런 사람들이 영화를 크게 했지. 나는 그 때 극

장에 주로 있으니까 별로 많이 안 했고. 이 사람들 다 없어지고 난 뒤에 꼭회장 하고 메이저들이 들어오면서 메이저들을 묶어 하다가 보니까 내가 대구 경북의 6, 70%를 장악하게 됐지. 딴 업자들도 있지만은. 예를 들면 그때는 신씨네다 강우석이다 전부 애들 <투캡스>다 뭐다 그 때 겨우 만들어가 겨우 숨쉴 때 아니야. 그 때 내가 도와주고 그랬지.

정 : 그 때 돈을 올려주신 거네요.

안 : 그 때 단매했지 <투캡스>해서 돈 벌었지. 태창 거도 돈 번 건 많이 벌었고 그 대신 간 게 많지. 손해가는 거는 표도 안 나잖아. 돈 남은 거는 엄청 남은 건 줄 알고. 그런 상황이라. 상황은 그렇게 경유해가 쪽 온 거라.

정 : 김한경 씨나 이원학 씨는 선생님보다 더 이전 시기에 활동하신 거죠.

안 : 내가 하기야 오래됐지만 영화배급을 한 게 아니고 극장 영업하면서 일년에 한 두개 씩 하다가 나중에 90년도 메이저 들어오고 난 뒤에 본격적으로 했다고 보면 되지. 김한경은 자기 어른이 영화수입을, 배급을 했지. 대구 경북을 시민극장 하면서, 그래가 자기가 차지했고 김한경이하고 황석송이하고 같은 류라. 이원학 씨는 우리 대 선배고. 아세아 극장 하면서 했고. 그런 사람들은 많이 했지

정 : 예전 기록을 보니까 김한경 씨고 대구경북의 60%를 맡고 있었다고 나와 있습니다.

안 : 김한경이하고 황석송이하고 둘이가 차지하다시피 했지. 하면서 이원학 씨가, 김한경이하고 황수성이하고 이원학씨 세 명이 주로 했지. 딴 사람들은 몇몇이서 그 사람들은 별 거 없고.

정 : 김한경 씨 흥행회사 이름은 기억 안 나십니까?

안 : 대경영화사라. 대구 할 때 대자고 경상북도 할 때 경자라. 황석송 씨가 일이영 화사고 이원학 씨가 대원영화사.

정 : 그 때 대구지방 흥행을 크게 하시던 세 분의 영화를 아카데미 극장 영업하실 때 다 받으신 건가요?

안 : 뭐 김한경 씨 것도 받고 황석송 씨 것도 받고 근데 이원학 씨 거는 별로 안 받고. 이원학 씨는 주로 국산영화를 해 가지고 자기는 대구극장에 전속으로 들어갔으니까. 내가 그 때 그러다가 내가 국산영화를 한 것은 <별들의 고향>, 화천공사 건데 박종찬이가 그 때 이소룡이 나오는 영화를 내가 하나 대구경북에 단매를 했네 그거를 단매하면서 하나 해달라 그래가지고 그거를 샀는 거라. <별들의 고향>을 샀는데. 박종찬 씨 거를 내가 직접 산 거지. 대구 경북을. 고거를 하는데 그 때 <별들의 고향>을 나는 방화라고는 가격이 얼마지 모르는 거라. 나는 그 때 삼백만원을 주고 샀는데.

근데 나중에 알고 보니까 뭐 보통 방화가 백오십만원 칠팔십만원 뭐 이렇게 있는데 백만원 주면 대작인 거라. 나는 몰랐지. 삼백만원 하길래 그냥 별 생각 없이 샀는데 그 때 이원학 씨가 비싸게 주고 샀다고 나한테 항의를 했다고. 나는

몰랐지. 나중에 개봉하기 한 달 전에 와서 자기한테 동업을 해달라 그러다가 나중에 자기한테 백만원 넘겨줄 테니까 팔아라 이래가지고. 나 그 때 안 팔았지. 대구극장이 방화전용극장이거든. 대구극장에 내가 직배했지 내가 배급했지. 대구극장에서 본전이 나왔으니까. 그 때부터 방화가 된다고 생각했는데. 그전부터 방화가 잘 됐나 보더라고 내가 보니까.

정 : <별들의 고향> 엄청나게 히트치지 않았나요

안 : 대히트라 그게. 몇 배 장사 됐지. 삼백만원 가지고 와서 한 세배 장사는 됐을 거야. 대구경북 일원에 한 천만원 벌었으면 삼백만원 제하고 칠팔백은 벌었다 말이지. 근데 그런 게 많지 않아. 아까도 말했듯이 방화는 일년에 되는 거는 열 편이나 한 다섯 편 정도. 그 때 스크린쿼터였으니까 어쩔 수 없이 방화를 하게 되고. 외화를 수입하는 사람들이 의무적으로 자기들이 방화를 제작해야되니까 방화를 만들잖아. 이 방화라는 것은 A라는 사람한테 이거 천만원주고 영화 만들라 그러면 만드는 거라. 대명이지. 이 영화가 좋을 터키 있다.

천만원 짜리를 대구가 10% 같으면 백만원이지만 그러면 저들은 15%정도 붙여 가지고 팔아먹는 거지 외화에 끼워 가지고. 그렇게 하니까 안 되거든. 방화는 전부다 간다고 보면 돼. 어찌다 일년에 한 두 개 씩 나오는데 그건 뭐 기적적인 일이고. 방화를 만드는 것은 외화를 수입하기 위한 방편이었지.

정 : 김한경 씨 같은 분들은 외화를 주로 하셨나요.

안 : 외화를 주로 했지. 이 사람들도 방화 안 할 수 없지 뭐.

정 :곽정환 회장님 이야기 들어보면 100% 지방에서 다 받아 만들어서 손해 볼 일이 없었다는데요.

안 : 그렇지. 그래 그 사람만 그런 게 아니고 다 그래.

정 : 처음에 극장 영업하실 때 서울 경강 대구경북 부산경남 전라 충청도 6개 상권으로 시장이 나누어졌잖아요. 시장의 크기는 어떻게 되나요.

안 : 크기는 부산이 제일 컸고. 서울은 하나 별도로 떼 놓고 하는 건데. 그러다 경강이 엄청 커졌잖아. 예를 들면 부산이 20%다 대구가 10%다 그랬을 때 경강도 20%다 그랬지. 근데 경강 이거는 50%까지 올라갈 수 있었고. 자꾸 버티잖아. 대구는 자꾸 줄거든. 그런 현상에 의해 가지고 경강 한 사람들이 다 돈 벌었지. 김완배다 중앙영배다. 유완춘은 큰 돈은 못 벌었고. 김완배는 서울변두리 경강하고 자기 아들이 지금 하고 있잖아. 황두승 씨는 영화수입도 하고.

정 : 83년도에 경우에 대구 경북 지역 배급업을 하시던 분들을 설명해 주세요.

안 : 황석송 씨, 이우혁 씨는 그 때 배급을 정부에서 했잖아. 배급협회에서. 직배 라인을 만들어서. 김성찬 씨는 포항아카데미극장 가 있었지. 이 때도 이제 김한경 씨가 있었고 권용수하고. 나는 그 때 이렇게 많이 안 했어. 10%도 안 됐어. 90년도 들어와 가지고 시작했지. 김한경씨는 이 때 했지 83년도에.

정 : 대구경북은 6대 상권 중 10% 정도였다는 말씀이죠?

안 : 그 당시엔 그랬지. 90년대에 내가 한 6, 70% 정도 했을 기야. 권용수 그 때 부도내고 김성찬 씨도 부도내고 뭐 이래서 옳게 장사를 못했고. 그 외의 사람들 윤기수 뭐 그사람들이 한 2, 30%를 한 셈이지. 내가 못한거 하다시피 했지. 내가 그거 다 못하니까 영화제작사 수입회사 많으니까.

정 : 주로 아카데미극장은 외화를 하셨다는 말씀이죠?

안 : 아카데미는 외화. 방화는 스크린쿼터 있으니까 해야 되지. 그거는 아카데미극장이다 한일 극장같은데는 영화 가진 사람은 서로 들어올라고 그러잖아. 대구극장 할라하나. 좋은 극장 들어올라 그러지. 마찬가지로 영화를 갖고 들어오는 게 많지. 단매가 안 되면 본사에서 부탁하기도 하고. 아카데미는 외화가 다 들어갔어 좋은 거는 거 다 들어갔으니까. 그 담에 한일극장 들어가고. 내가 영업한 게 한일, 아카데미니까 비슷비슷하게 들어가고. 거기서 좀 못한 게 대구극장에 들어가고 그랬어. 그랬는데 제일극장은 권용수가 하고 있었고. 제일극장, 대구극장 외화도 하고 방화도 하고 그랬지. 한일극장은 연흥 계열이라. 서울 연흥 극장하고 부산에 부산극장. 서울사람들이야. 한일극장 사고 부산가서는 부산극장 사가지고 자기들이 운영하고 있잖아, 극장으로 다 성공한 사람이야. 이런 사람들은. 대구는 한일이나 아카데미나 다 복합관으로 성공한 거고. 그 외 대구극장, 자유, 제일극장 다 문 닫았지 안 되니까.

정 : 흥행하실 때 외부 선전비는 어떻게 나누셨나요?

안 : 아니 그런 건 없어. 대구경북만 우리가 선전하는 거지. 극장에서 하는 거지 영화사에서 하는 건 아니고. 극장에서 선전 다 하잖아. 영화사는 영화만 대주니까 선전은 결국 극장에서 해가지고 공동부담이잖아. 부금 계산할 때 제 경비 제하고 몇 % 몇 % 나뉘가. 6:4 5:5 이런 식으로. 선전비 이런 거는 극장에서 해가지고 신문 동판비다 이런 거는 공동으로 분담하잖아. 서울에 중앙지 내고 하는 거는 영화사에서 하고 서울에서 개들이 서울보고 하는 거니까 그건 지방업자가 부담 안하고.

정 : 외화나 방화를 따로 취급하는 지방흥행 라인이 있었던 건 아니네요.

안 : 그런 건 없어. 옛날에는 이원학 씨가 방화만 했었는데 나중에는 이원학 씨도 외화를 많이 했으니까. 쉬였지.

정 : 60년대 말에 서울 세기상사가 전국직배를 시도했는데 지방에서 반발이 없었는지.

안 : 뭐 별 반발 없어. 그 때는 누구든지 장사하고 싶으면 하는 거니까. 그 사람들이 한다고 하지 마라 할 것도 없고. 근데 세기상사 영화를 잘 안 하지. 앞에 UIP 영화 안 했듯이. 세기상사하고 하면 계약을 했거든. 까다롭다고. 계약 기간동안 사람 한 명만 들어도 그 계약 기한은 해줘야 되는 기라. 그게 2주 흥행 계약했다 안 되면 1주 했다 자를 수도 있고 그렇잖아. 2주 했다가 잘 되면은 3주 할

수도 있는 거고. 여기는 딱 계약하면 사람 한 명만 들어도 계약대로 딱 이주동 안 해야되니까. 세기 것은 잘 안 했지. 세기가 대한극장 계열이지. 그 때 대구에도 지사가 있었지. 국 지사장이 있었는데. 그 사람들이 단매도 했었는데. 우리는 아카데미에 몇 개했지. 했는데 난 계약서 쓰고 안 한다 이래가지고 자기들 아카데미 하기는 해야되겠고 계약서 안 쓰고 한 게 많이 있지.

정 : 세기상사의 직배 체제가 얼마나 오래 갔나요?

안 : 직배가 상세히 기억은 안 나는데 상당히 오래갔어. 한 십 년 같이 했을 거야. 대구 뿐 아니라 전국적으로 지사를 뒀 가지고. 근데 큰 재미는 못 봤을 거야 성공한 케이스는 아니고.

정 : 신 필름같은 경우는 지방회사를 자기들이 선정하는 식으로 했다는데.

안 : 좋은 영화 많이 만들었어. 권 영감이 주로 했는데. 그래서 대구극장에 주로 들어갔지. 전용관이 대구극장이니까. 신필름 거는 우리가 <폭군연산>하고 <와룡신생상경기> 또 서너 작품을 우리 아카데미 극장에서 했는데.

정 : 잘 됐나요?

안 : 잘 되는 정도가 아니지. 폭군연산하면 한 사백 미타 씩 줄을 썼는데. 신필름은 열 개 만들어서 여덟 개가 되는 거야. 한두 개만 안 되는데. 근데 경영에서 미스가 많은 거라. 결국 도산 상태까지 안 갔나.

정 : 광천환 씨와 일을 같이 하셨다고 알고 있습니다.

안 : 오래했지

정 : 기사에 보니까 중앙 영배랑 선생님이랑 부산흥업 남정조, 대전영화사 연상흠, 이렇게 체인관계로 했다고 나와 있던데요.

안 : 계약관계 그런 건 없고 내하고는 그 사람들이 회사를 하나 만들었는데 나는 관계 안 했어. 영화만 받았지. 예를 들어 워너 메이저급 A라는 작품 나오면 천만원이다 그러면 초청해 가지고 팔백만원 합시다 광희장이 가서 출하해가 가오면 우리가 %테이지로 나누고 이랬어. 잘 되면 그거하고 손해보면 다음 작품에서 카바하고. 우리는 서로 협조하는 협력업체지. 하나의 체인 비슷하게 해왔지

정 : 회사는 어떤 회사였는지.

안 : 나도 잘 모르겠어. 수입하고 제작하기 위해서 공동으로 하나 만들어서 전부 그 게 있으니까 유리하다싶어서 했는데 상세한 건 나는 모르겠고 참부터 난 관계를 안 했어.

정 : 극장에서 영업하실 때 대구경북에 프린트 딱 하나만 내려왔나요.

안 : 아니야 한 개는 아니고. 개봉할 거 하나 지방에 한 개. 그러다가 지방에 두 개 정도. 개봉은 하나 밖에 없으니까. 두 개 세 개정도 내려오지

정 : 경북에선 어떤 도시가 제일 시장이 큰가요.

안 : 포항이 제일 크지. 경북에는 포항밖에 없어

정 : 대구 개봉하고 나서 포항에서 개봉하는 건가요.

안 : 아니. 대구하고 포항은 동시 개봉했어. 그 다음은 대구 한 거는 대구 재상영 하잖아. 경북했는 거는 포항 끝나면 구미 올 수도 있고 경주 갈 수 도 있고 다른 게 잡고 있으면 안동 갈 수 도 있고. 그거는 일정하게 도는 게 아니야 대구 같으면 대구 개봉 끝나고 나면 송죽하고 자유가 그 때 재개봉하니까 재개봉판가고 그 담에 삼번관 가고 이렇지 뭐.

정 : 경북으로 넘어가는 경우는 없나요.

안 : 그게 경북으로 올 때도 있고 경북이 대구 갈 때도 있고 그렇지. 그거는 뭐 그렇게 아니다.

정 : 이번관 같으면 송죽, 자유 또 어떤 극장이 있었나요.

안 : 그것뿐만 아니라 신성도 있고 신도도 있고 극장이 많아.

지방에는 단매란 게 없어. 극장에는 단매하는 게 없어, 영화사에서 필름 쥐가지고 수입해가지고 부금제로 나눠 가지고 오는 거지. 보통 4:6제라. 영화사가 4 극장이 6이었는데 그게 나중에 바뀌어서 지방은 5:5 이렇게 됐지. 외화든 방화든. 방화는 좀 틀리고 이래. 그 때 그 때 상황에 따라 틀려. 극장이 우세라. 언제든지 극장이 우세라니까. 요새 와 가지고 영화 이렇지 그 때는 지방 같으면 서울도 마찬가지라. 서울도 방화같은 거는 40% 정도 밖에 안 줬잖아. 요새는 50% 주는 지 모르겠는데. 언제든지 극장 우세라.

정 : 포항, 구미, 경주 이런 도시보다 더 작은 도시에는 단매로..

안 : 가지. 근데 거기까지 사람이 다 갈라 그러면 거 내려갈라 하면. 필름이 낡아가지고 쓰지도 못해. 단매로 주다시피. 거기는 하나마나야. 게다가 필름이 낡아가지고. 요새는 좋지만 옛날에는 시원치않잖아. 개봉 끝나고 몇군데 끝가고나면 못 써. 한 오분의 일은 소모되고 없어.

정 : 대명으로 제작된 건 계약을 하실 때 대명 %덕션으로 하시는지.

안 : 거는 지방업자들이 대명을 했는지 우리 지방업자는 몰라. 대명했는 지 저들이 직접했는지 알려고도 안하고 관계 안 해. 수입영화사하고 계약을 하는 거지. 다 대명했는 거 알지만 그런 이야기는 하도 안하고 묻지도 안 해.

정 : 주로 외화든 방화든 전도금을 먼저 주고

안 : 전도금 주지. 서울에 주지. 가오기 전에 잔금 마저 주고. 돈주고 영화 받는 거지. 영화사에 대구 경북하고 얼마 주고 사오는 거지.

정 : 방화 같은 경우 흥행하실 때 시나리오 책보고 결정하시고 돈을 올려주시고 그랬나요?

안 : 그런 거는 극히 드물어. 외화 살 때 외화 단매할 때 방화는 끼여 오는 거라 쉽게 말하면. 그 때 방화가 손님이 없잖아. 스크린쿼터제 때문에 억지로 하는 거지. 우리나라 방화가 된 지 얼마 안 됐잖아. <쉬리>하고 <JSA>하고 사오년 밖에 더 됐나.

정 : 방화 만든다고 돈을 올려보내신 적은 없나요?

안 : 그런 것도 있지 있기가. 근데 그런 건 외화할 때 같이 하니까 천만원주면 외화는 팔백만원 방화는 이백만원 그렇게 구분이 되는 거지. 그리고 그 당시 현금으로 결제하는 게 아니잖아. 어음 주는 거니까 한 삼개월 이렇게 주는 거니까 그게 참 잘못 된 거거든. 현금으로 물건 사면 그래 안 사거든. 몇 달 후에 어음을 주니까 좀 비싸도 아이고 뭐 이렇게 그냥 끊어주는 기라. 뭐든지 카드 쓰면 안 그러냐. 똑같은 현상이라. 그 때 배우야 다 나오지. 시나리오보고 이런 건 극히 드물고. <겨울여자> <겨울나그네> 이런 건 소설도 사보고. 뭐 제작한다고 시나리오 내려오잖아 근데 누가 그런 거 읽어보나. 나는 많이 봤지. 봤지만서도 그래 보는 건 드물고.

정 : 서울의 수입사가 지방대도시 같은 경우 직접 개봉하는 경우가 있었다고 하던데요?

안 : 있기는 있었는데 그런 경우는 잘 없지. 일년에 한 두 개. 그건 없다고 봐도 과언이 아니지. 자기들이 직접 개봉하는 것 보다 천만원주고 파는 게 낫지. 천만원 이상 올려가 성공하고 상위 개봉했더라도 그거는 좀 이득을 봤더라도 다음 번에 이익을 안 주잖아. 개봉을 누가 하면 한 달 할 거를 한 3주로 잘라내 버리잖아. 극장에서 의도적으로 그렇게 하는 경우가 있는 거라. 저거 일년 내도록 장사하다가 좀 잘 된다 싶으면 이거는 직배한다 그러면 그건 경우가 안 맞잖아. 그런 경우는 거의 없다고 봐야지. 메이저 같은 경우는 제일 처음 시작한 게 20세기가 직배를 시작했지.

정 : 70년대 중국 검술 영화 있잖아요

안 : 그게 잘 됐지. 아무래도 액션은 지방이 좀 낫지. 침에는 중국영화 전부다 거짓말이니까 안 했지. 근데 썩 잡는 게 매라고 극장이 수입이 오르니까 하게 된 거라. 외팔이다 뭐다 이소룡이 성룡이 나오는 거 다 하게 되는 거지. 그 때 한참 홍콩영화 붐이었잖아.

정 : 70년대 제작사가 부도가 나서 지방 흥행사도 연쇄로 부도를 맞았다고 하는데요.

안 : 그거는 뭐 말 할 것도 없고 수도 없지. 업자들이 망하는 게 다 그래 망하는 거 아니야. 제작사 망하니까 같이 망하는 거지. 내 경우만 해도 서울에 제작사한테 돈 받을라하면 한정 없지. 지금도 뭐 다 전부 돈 받을 거 있지. 근데 뭐 시효가 다 넘었고 그리고 마는 거지. 양심이 있으면 지들이 해줘야 되는데 해주나.

정 : 73년도에 배급협회를 국가에서 인위적으로 배급 직배를 만들어 불려고 했잖아요.

안 : 그거야 스크린쿼터랑 같이 통제할라 그런 거지. 그건 잘 못한 거야. 할라하면 제대로 해야하는데. 그게 사람 한 두 사람 갖고 되는 것도 아니고 오랫동안 관습이 돼 갖고 그런 거니까. 서로 이해관계가 있고 서로 또 그러니까. 그 때 극장에서 직배를 안 받아주니까. 스크린쿼터제 맨날 와서 체크하고 앉아있으니까. 기관이 감시 감독한다고 나와있으니 극장에서 좋아 안 했지.

정 : 79년 광명영화라는 영화사가 있었죠?

안 : 그건 서울에 회사가 있었잖아 내가. 광명영화사 있다가 아카데미영화사하고 서울에 배급회사 하나 만들었어. 대구 배급인데, 일일이 여기서 다 할 수 없으니까. 스케일이 크니까 서울서 사람 두고 준비가 되고 그랬어 선제도 준비하고. 안 그러니까 일을 감당을 못 하잖아. 다른 사람들은 다 없어지고 난 뒤고. 내가 아시아극장도 인수하고 금방 처분해버렸어

정 : 아카데미영화사도 하셨을 때 포항 같은 경우 어떤 극장에 영화를 걸었나요? 6,70% 하니까 다 들어가지. 큰 극장은 포항 시민 같은데 다 들어가는 거라.

정 : 권용수 씨랑 두 분이서 하셨다는 거죠.

안 : 그렇지 권용수하고 둘이가 했다고 해도 과언이 아니지. 권용수도 얼마 안 돼서 부도났으니까.

정 : 경북은 포항 구미 경주 안동 김천 다섯 곳.

안 : 그 정도라. 그 외 극장은 별로 흥행이 안 돼.

정 룡 사(이하 사), 정 준 교(이하 교)

정룡사는 60년대 초 불이무역 제주지사로 영화일을 시작했다. 60년대 후반 대구에서 외화를 전문으로 배급하는 삼성영화사를 운영했으며 70년대 초 제주도에 극장을 설립 하면서 극장 경영을 위해 호남 단매업을 시작했다. 1993년 이후 단성사를 임대 운영하기도 했다.

정준교는 1970년대 초 태창영화사에서 입사하여 배급을 담당하는 것으로 영화일을 시작했다. 현재 코리아 준 대표이다.

6, 70년대 호남 지역의 배급 방식, 시장 규모와 부울 흥행 방식, 태창영화사의 영화제작 후 지역별 단매 방식에 대한 자세한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 처음 70년대 초에 입사하신 건 태창영화사인가요?

교 : 네.

김 : 주로 호남지역을 하신 거예요?

교 : 아니요. 전국을 다 커버했어요. 이 양반은 60년대에 대구 배급을 했어.

사 : 대구하고 대전을 했었지. 60년대 후반부터 호남을 했고.

교 : 70년대 초지. 그때부터 호남을. 제주도에 극장을 하면서부터 배급업자들의 횡포가 심해지니까 단매업자로 전환을 하면서 극장을 보호하기 위한 방책으로 단매업자가 되기 시작한 거죠.

사 : 제가 제주도에 아카데미 극장을 가지고 있거든요. 84년도에 오픈 했는데. 그 전에 제일극장하고 시네하우스라고 2개가 있었어요. 제주도는 배급업자 횡포가 심했어요. 호남에서 제주도로 배급을 받았어요. 배급을 받다보니 이 횡포는 말도 못해요. 일주일전에 배급해주겠다고 하는 게 빵구도 나고 제주도가 설움을 많이 당했어요. 이래서는 안되겠다. 제가 60년대 초부터 영화업에 종사를 했어요. 제가 처음에 불이무역 제주 지사장을 했어요. 그러면서 제가 영화에 대해서는 전국을 움직이기 시작했는데 호남에서 배급을 받고 외화는 불이무역하고 예술영화사라고 있었어요. 그때 호남에는 세기상사가 직접 직영이 들어왔어요. 그 후에는 전부 단매업자에게 받았어요.

김 : 외화도요?

사 : 외화 방화 할 것 없이 거기서 다 받았어요.

김 : 그 후라는 건 70년대 정도를 말씀하시는 건가요?

사 : 70년대 초부터죠. 그런데 횡포가 심해서 극장을 문을 닫아야 할 판이었어요. 예를 들어 100만원 주고 단매로 영화를 사왔을 때 총 수입이 100만원이 안나왔어요.

김 : 단매가가 너무 높아서요?

사 : 네. 너무 높아서요. 이러다가는 극장이 망하게 생겼어요. 이러다가 안되겠다 직접 호남 판권을 해야겠다. 제가 60년대 대구하고 대전을 했었기 때문에 서울에 영화사 제작사 수입사는 인맥이 있고 하나까 호남에서 시작을 했는데 호남에서 하면서 저희도 많이 발전했어요. 동시상영도 들어가고 빨리 영화상영도 했는데 그 전에 호남에서 저희를 아주 우습게 봐서 횡포도 설움도 많이 당했어요.

김 : 지방 배급업자들 책정기준이 개봉관의 몇% 정도였나요?

교 : 그게 아니에요. 기분 나는 대로.

사 : 사전에 전도금도 갖다줘야 하고.

김 : 전도금을 작품마다요?

사 : 작품마다 그 영화사에서 천만원이면 천만원 보증금을 갖다주고 까는 거예요.

김 : 호남지역에 60년대에 있던 배급사가 이월금 씨가 있었던 구월영화사 또 한정희 씨가 있었고. 그 두 분이 제일 크지 않았나요?

사 : 이월금 씨 구월영화사 한정희 씨 있었고.

교 : 양대 산맥이었지. 그래도 그 둘이 제일 컸지.

사 : 60년대 초쯤에 컸지. 70년대에는 별로 안 컸어. 이월금 씨하고 구월영화사하고 한정희 씨는 60년도예요. 70년도는 그 분들 거의 들어갈 무렵이었어요.

교 : 70년대까지 활동은 했지.

사 : 활동은 했어도 완전히 들어가 있었지.

교 : 그 다음에 75년도에 오권수가 나왔죠.

사 : 내가 대구에서 60년대에 할 적에 이월금 씨하고 조인트를 하고 있었거든요. 60년대 초는 완전히 이월금 씨가 맡았다시피 했어요.

김 : 구월영화사는 왜 그렇게 되었나요?

사 : 나이가 좀 있으시고 여자분이시고 한정희 씨도 물론 여자분이시고. 근데 그 분들이 밑에 사람들하고 제대로 장사가 될 수가 없거든요.

김 : 이월금 씨는 굉장히 유명하시던데요?

사 : 여걸이고 근데 글씨를 못 썼죠. 하지만 사인만은 정확하게 했어요. 숫자도 빠르고.

김 : 그러면 호남지역의 특색이 지역별로 단매가를 책정하는 방식이 조금씩 달랐던 것 같은데요. 매출에서 배분하기도 하고.

사 : 매출에서 배분하는 게 언제부터냐면 70년대 후반 80년대 초. 그때부터 퍼센티지(%)가 나오기 시작했어요.

김 : 매출에서 총수입으로 나누는 거요?

사 : 예를 들어 서울서 호남에 직영할 적에 개봉에서 부울에서 몇 %를 호남에서 인수해요 100%나 80%나. 인수하면 거기서 전주 제주 몇 %씩 쪼개요. 그래도 그 당시에 제주도는 퍼센티지가 많이 책정이 돼있었어요.

김 : 대략 퍼센티지가 어떻게 나뉘져 있었나요? 광주, 전주, 제주 정도가 호남에서 제일 크지 않았나요?

사 : 지금은 크지만 그 당시에는 제주가 별로 크지 않았어요.

교 : 크지 않았는데도 15%에서 20% 사이예요.

김 : 100% 중예요?

사 : 호남전체에서 20%. 20%까지는 안 갔지.

교 : 최고 19%, 20%까지 가고 15%. 거기서 상회했어.

사 : 15%에서 20%로 봐야겠지.

교 : 너무 단매가가 높이 책정되니까 그렇게 해서 배급을 하게 됐죠.

사 : 전주가 25%였어요. 제주도가 8%가 맞았어요 당시에는.

김 : 60년대예요?

사 : 네. 60년대 70년대. 8%가 맞았는데 10%하다가 15%, 20%씩 뛰었는데. 예를 들어 서울에서 가격이 100만원짜리다. 100만원 단매 주고 사왔다 해도 200만원 300만원에 사왔다고 하는 거야. 거기다가 퍼센트를 맞춰주면 무슨 소용이 있겠어. 그래서 제주도가 극장들이 손을 들었던 거야.

김 : 호남지역 전체 시장 중에 직접 단매가로 전부다 지역별로 측정해서 간 건가요?

사 : 보통 제주도만 주로 그랬어요. 멀리 떨어져서 그런지. 그 외는 보통 직영했어요. 지방영화사에서 직영을 했어요. 단매하는 것들도 있었는데 큰 작품들이 나오면 단매를 맡기죠. 영화사에서도 안전하게 가야하니까 퍼센트를 메기지.

김 : 퍼센트를 지역으로 찍어서 얘기해 주시겠어요? 전주 얼마 이런 식으로..

사 : 70년대 80년도 제가 컸습니다. 그 당시에 광주의 20%를 전주로 했어요. 제주도는 10%.

김 : 광주개봉관의 20%를 전주 단매가로 하고요.

사 : 제주도는 10%했고. 순천 목포 여수 이리 군산 이런 데는 6%에서 8%. 이런 식으로 조정해서 했어요. 그러니까 각 지방 극장에서는 중앙영화사라면 아주 좋아했어요. 난 합리적으로 샀고 영화사에서 그 극장으로 가서 안 들었다 흥행계 말로 깨졌다 그랬을 때는 또 다음 작품 봐 줘버리고.

김 : 호남지역의 도시가 광주 전주 제주 순천 목포 군산 익산 여수 이리죠. 제주 8%에서 15%, 전주가 광주의 20%, 나머지는 6%에서 8%. 그 정도로 시장 규모가 형성이 됐었다고 판단하신 거죠. 다른 영화사는 그것보다 조금 높게 책정하구요. 그렇게 다 합치면 광주가 100이라고 보면 다른 시장을 다 합쳐도.

교 : 100이라고 봐야죠.

김 : 그러면 광주 하나와 다른 중소도시가 같은 크기의 시장이라고 보면 되나요?

사 : 맞습니다. 단매를 하다가 전 단매를 없앴어요. 직영으로 하자. 수입이 낮어도 적자를 봤다 그러면 적자가 났는지 흑자가 났는지 알 수 없으니까 매출에서 나눠 먹기로 가자. 그래서 호남에서 부울 흥행이라고 하죠. 제가 그걸 만들었어요.

김 : 그게 몇 년도쯤인가요?

사 : 그게 70년도예요. 70년대 후반부터 지금까지 계속 이어온 거예요.

김 : 흥행을 나누는 비율은?

사 : 부울은 5 : 5예요. 그 당시의 큰 대작이라고 하면 영화사가 60% 극장이 40%.

김 : 국산영화도요?

사 : 예. 그 당시엔 국산영화라는 것은 스크린쿼터제가 있어서 의무 상영이라는게 있었잖아요. 그 당시엔 국산들이 작품들이 크지 않았고 서울에서 배급받아갈 때 외국영화 사오려면 한국영화 끼워서 팔았으니까.

김 : 지방에 팔 때도 외화하나 주면 국산영화 같이 넣어주는.

교 : 의무제작편수가 있었기 때문에 회사당 4편을 제작해야만 외화쿼터가 하나 나올 때예요. 그러니까 같이 패키지로 끼워 가는 거지.

김 : 지방에 팔 때도요? 영화사에서. 2번 관, 3번 관 쪽 있잖아요.

사 : 그 당시에 2번 관이 있었어요. 2번 관이 아시아하고 태평극장이라고 있었는데. 2번 관에선 부울이 또 틀립니다. 그건 영화사에서 더 적게 가져가요. 극장이 60% 70% 가져가고. 그리고 그나마 좋은 영화 손님 드는 영화들만 들어가지 손님 안 드는 영화는 가지도 못했고 그러다 나중에 개봉관으로 다 돌아섰는데. 지금도 호남지역은 단매 지역이 없어요. 전부다 직영이에요.

김 : 70년대부터 부울 흥행을 하셨으면 호남지역 전체 극장수가 배급을 호남지역 하실 때에 3번관 4번관 다 합쳐서 몇 개관 정도가 됐나요?

사 : 지방이라고는 2번 관도 없고요.

김 : 순천 목포 이런 데는 하나밖에 없죠?

사 : 재상영관이란건 없었어요. 제주도도 재상영관이 없었는데 뭐. 목포도 없었고 이리 순천 다 없었어요. 재상영관 있는데는 광주 전주 그 정도 있었죠.

김 : 부울 흥행을 부칠만한 극장도 없었고 호남지역 다 합쳐봐야 30개관도 안됐겠네요.

교 : 30개는 더 됐죠. 70년대 전국적으로 극장 한 600개 있을 때니까.

사 : 개봉관이 여수만 하더라도 4군데씩 있었고 군산 한 3군데 있었고 목포도 한 4군데 있었는데 목포도 굉장히 치열했어요. 목포도 제주 이상으로 굉장히 치열했어요. 목포도 극장이 타격을 많이 받았어요. 아마 바닷가 쪽이라 그런가보지. 제주도 목포 타격 많이 받았어요.

김 : 목포 같은 경우는 극장이 4군데 정도가 있으면 1번관 2번관 나누지 않았나요?

사 : 전부 개봉관이에요.

김 : 그럼 경쟁이 굉장히 심했겠네요.

사 : 굉장히 심했죠.

김 : 그게 자연스럽게 지역별로 순번이 매겨지지 않나요?

사 : 그렇게 안돼요. 제주도도 극장이 4개라서 주인이 4사람이에요. 누가 재상영관 하라면 하겠어요. 2번관, 3번관 하고싶은 사람이 누가 있겠어요. 제일 못한 극장이라도 개봉이라면 손님 많이 드니까 내가 좀 비싸게 주고 사더라도 내가 해야겠다. 개봉영화 하게되면 서로가 경쟁하게 되는 거예요. 돈 보따리 싸 가지고 보증금으로 갖다주고, 그 꼴 하기 싫어서 내가 호남에 뛰어들 사람이거든요.

김 : 70년대 전체 호남지역의 배급에서 제작사랑 거래를 하신 규모나 시장점유율 같은 게 대략 40%정도 보면 되나요?

사 : 호남에서 그 이상 됐었어요.

교 : 한 50% 55%까지 됐겠네.

사 : 한 몇 년간 70%도 됐어요.

김 : 그 때가 70년도 중반정도인가요?

사 : 70년대 후반일거예요. 80년도 초까지는 제가 한 70% 됐을 거예요.

김 : 그런데 오권수 사장님께서 지금은 그쪽에서 제일 크잖아요. 미국직배 이후에는.

사 : 제가 떠나고 나서 오권수 씨가 제일 커진 거예요.

김 : 지금은 거의 대부분 중요한 거래를 그쪽에서 하시는 거 같던데요.

사 : 제가 있을 때는 크지 못했고 제가 떠나고 나서 그 다음에 커졌죠. 난 92년도에 철수했지.

김 : 92년도까지 하셨어요. 왜 그만두셨어요?

사 : 호남에서 벌어야 하는데 벌지 못하고 계속 까먹기만 하고 관리를 잘 못했어요.

교 : 직접 관리를 못하고 서울에 앉아서 컨트롤만 하니까.

김 : 그러면 호남하고 경북하고 충청지역하고 시장의 성격이나 특징이나 지역별로 예를 들면 그때 제작비가 1000만원이면 지역별로 1000만원을 다 맞추려고 했잖아요.

사 : 예를 들어 1000만원이면 부산이 25%정도 됐네. 경북이 13% 호남이 10% 충청도가 6, 7%.

김 : 경강은?

사 : 경기도가 한15%.

김 : 서울변두리는?

사 : 서울변두리는 5-6%.

김 : 서울변두리는 왜 그렇게 낮게 책정되었나요?

교 : 서울변두리가 괜찮았다가 자꾸 줄어들었죠.

김 : 원래는 부산하고 비슷한 규모였다고 그러던데요. 그러면 이 퍼센티지가 지역별 시장이 많이 바뀌었던 게 서울변두리하고 경강 쪽 정도인가요?

사 : 그렇죠.

김 : 그러면 서울 변두리는 줄어들었고요.

사 : 서울 변두리는 이제 없어졌지.

교 : 직배체제로 전환이 되면서 거의 동시에 개봉하게 되니까.

김 : 경강 같은 경우는 시장이 좀 커졌죠?

교 : 위성도시가 많이 생기는 바람에.

사 : 많이 커졌죠. 지금은 부산하고 맞먹어요. 어떤 건 부산 보다 더 커요.

김 : 계속 커져서 25% 였던 게 70년대 정도인가요.

사 : 아마 그럴 거예요.

현 : 그러다가 계속 커져서 지금은 25%내지 30% 된 거죠.

사 : 30%까지 육박할거야. 28% 30%.

교 : 상대적으로 부산이 많이 줄어들었어.

김 : 보통 지방 흥행사들에 대해서 감독 출신의 어떤 분들은 주로 영화에 간섭을 하고 돈을 챙겨먹었다 이런 식으로 얘기를 하는 경우가 있는데요?

사 : 지방업자들 횡포가 심했다고 하시는데 감독들이나 배우들을 지방업자한테 이렇게 저렇게 설명을 해야하고 그런 시절이 조금 있었어요. 그건 잠깐이었어요 잠깐. 지방에서 돈을 많이 대다보니까 서울제작자들이 출연료나 제작비로 안하고 자기들이 먹고 쓴단 말이야. 배우들을 흥행이 되는 배우를 써야된다고 게다가 서울하고 지방이 틀려요. 지방에는 일류배우들이 나와야 된다고 일류 배우들 없으면 안 든단 말이야. 그 당시에 한정희 씨하고 이월금 씨가 서울의 제작사에 힘이 많이 됐어요. 또 그 분들이 서울의 영화사에다 일조를 많이 했습니다.

김 : 주로 국산영화가 외화보다 많이 됐었죠.

교 : 거의 국산영화가 그랬었죠.

사 : 좀 약한 감독들이 지방 사람들에게 매달렸었어요. 2, 3년도 아니고 잠깐이에요 잠깐. 잠깐 그랬어요.

김 : 60년대 즈음이죠?

사 : 60년대 후반이지.

김 : 그 이후로는 오히려 지방 흥행하시는 분들도 흥행에서 재미를 못 보시고 대부분 많이 망하시고. 그렇게 다 망하게 된 원인이 일단 영화시장 자체가 안 좋아져서 그런 거죠?

사 : 서울에 다 갖다줘서 그래요. 지방에서 돈을 서울로 다 갖다줘요.

김 : 제작자들이 오히려 그 돈을 다 챙겼다는 얘기죠.

사 : 그렇죠. 근데 잘 된 제작자들도 예가 없어요. 몇몇만 잘되고.

김 : 60년대 초에 극장업을 처음 하실 때 그때도 이미 지역별로 판권을 사서 시작을 했고 그 지역 안에서 단매로 끊어 팔고 그랬나요?

사 : 제주도를 얘기할게요. 제주도는 60년에 호남에서 배급을 안 받고 부산에서 배급을 받았습시다. 부산은 지역이 크지 않습니까 지역이 크다보니 제주도에 들어오려면 그 당시 영화 01시간 30분 짜리다 그러면 1시간 10분 정도 되야 들어와요.

교 : 프린트가 최대 6편 밖에 허가가 안될 때니까.

사 : 지역적으로 크니까 늦어진거야. 그래서 안되겠다 우리가 호남으로 가야겠다. 그래야 빨리 들어오겠다. 부산에선 할 때는 횡포는 안 당했어요. 호남으로 가서 횡포를 당했지.

김 : 그게 몇 년도인가요?

사 : 66년도인가 7년도인가. 그때부터 당하기 시작한 거야.

김 : 그게 지역별 특색이기도 하겠네요.

사 : 부산에서 배급받을 적에는 횡포는 없었어요. 단 늦다는 것뿐이었지.

김 : 다 돌고 나서 끝으로 주는 거였군요.

사 : 호남에서는 빨리 왔습니까? 안 왔어요. 정읍이 저희랑 같은 날 날짜가 잡혀있어요. 그러면 정읍을 먼저 줘요. 왜냐. 제주도는 단매잖아. 이미 돈을 다 받았단 말 이야.

김 : 외화 같은 경우는 60년대에는 지역 안에서 개봉하는 게 별로 없었다고 그러던데요.

사 : 60년대엔 외화 프린트가 3편 들어왔습니다. 외화 3편 들어오면 서울하고 경강 한편 쓰고 대구하고 부산 한편 쓰고 호남하고 충청도 한 편 쓰고 그랬어요. 전국 다 하지도 못하고 배급을 받으려면 그건 서울에서 배급을 받아야 하는데.

김 : 외화는 서울에서 받으셨어요? 호남에서 안 받고요?

사 : 호남에서는 단매 컷을 때만 하고. 안 그러면 서울에서 받고 그랬어요. 직영은.

교 : 그때 당시도 직영을 했으니까.

사 : 직영이 있긴 있었어요. 호남에서 받으려면 호남이나 서울이나 다 마찬가지로지만 천상 이게 돈이 있었어야 해요. 이걸 뒤에 넣어줘야 빨리 오고.

김 : 오찌라고 하는. 그러면 60년대 초에도 대부분의 외화들이 제주도로 들어왔나요?

교 : 프린트가 낡기는 했지만 들어오긴 했지.

사 : 한 5,60%는 했어요. 영화를 돌리면 비가 와요. 돌리다보면 탁탁탁 소리나고 끊어지고 그러면 관객들 돈 내놓으라고 아우성치고.

김 : 대략 기억하시기에 국산영화하고 외화하고 점유율이?

사 : 국산영화 점유율이 컸죠.

김 : 대략 몇 %정도?

사 : 한 80%정도 됐습시다.

김 : 60년도예요? 그게 70년대에 외화에 관객이 들면서 점차 어떻게 바뀌었어요?

사 : 70년대엔 외화가 조금 들기 시작했어요. 방화가 안 좋아지기 시작했죠.

김 : 그게 한 70% 정도 올라갔나요?

사 : 한국영화가 20%도 안됐었어요. 전멸하다시피 했어요. 처음에 60년대 말까지만 해도 80%정도 지방에서는 특히 그랬겠죠. 그게 갑자기 확. 그게 왜냐면 의무제작편수가 늘어나면서부터 4편을 제작해야만 외화쿼터를 주니까 심혈을 기울여서 제작을 안 해요. 의무편수만 채우다보니까 흥행성 있는 작품을 못 만드는 거지.

김 : 그때 외화를 직영하던 영화사 세기상사, 한국예술, 동양영화사, 불이무역이 전부 지사를 전국에 두었나요?

사 : 두었어요.

김 : 그게 60년대 말까지 그랬던 거죠?

교 : 말까지는 안가고 66,7년도 갔을 거예요.

김 : 국산영화랑 외화랑 지방판권을 구입하실 때 어떻게 차이가 났었어요?

교 : 그때는 국산영화를 겸하지 않았었어요. 세기상사만 일부 국산영화를 제작했고 다른 데는 수입만 했고.

김 : 지방에서 사실 때는 어떤 차이가 있었나요?

사 : 외화가 더 비쌌어요.

김 : 가격차이만 있었나요?

사 : 네.

김 : 흥행은 주로 국산영화 중심이었을 때도 외화가 더 비쌌네요. 그걸 직영을 하는 데도 판권을 다 사는 구조였나요? 지사가 다 있었다고 하셨는데요.

사 : 지사가 있는데는 지사가 하고 그렇지 않은 데는 다 단매 처리를 했지.

김 : 지사가 있었던 데는 세기상사 정도였나요?

사 : 세기상사하고 불이무역, 예술영화사 그 정도였지.

김 : 나머지 수입사들은 다 단매였나요?

사 : 동아흥행도 단매했고.

김 : 불이무역이 제주까지 지사를 뒀을 때면 60년 이전부터 하신 건가요?

교 : 불이무역이 언제까지 있었어?

사 : 67년도인가 일거야. 그때 내가 제주도에서 대구로 왔단 말이야.

정 : 대구 오셔서 극장하신 건가요?

교 : 배급회사.

사 : 대구에선 삼성영화사라고 해서 배급회사했어요. 삼성영화사 때 외화를 60%했었어요. 제가 간 지역은 무조건 크게 했어요.

김 : 삼성영화사가 대구 경북에 있었던 건 60년대 인거죠?

사 : 67년도인가? 그때 60년대는 예술영화사 지사가 있었고 불이무역 있었고 우리

삼성영화사 있었고. 서울에서 외화만 취급했고 한국영화만 취급하는 업자들이 있었고.

교 : 그때는 분리가 되어있었어요 배급업자들도.

김 : 대구경북지역만 그런 게 아니라 다른 지역에서도요?

사 : 그래요.

김 : 거래선이 다 정해져있었던 거네요. 편수도 많았고.

교 : 그때는 회사 자체도 수입업자협회가 있었고 국산영화제작자협회가 있었고 양분 되어있었어요.

김 : 왜 외화 쪽 하셨어요? 국산영화가 시장이 더 컸는데?

사 : 대구에는 한국영화를 하는 분들이 있었고 그리고 저는 서울에서 외화 쪽이었거든요.

김 : 그때 제작사에서 신필름 같이 큰 데는 지역에 지사를 뒀다고 하던데요?

교 : 지사가 아니고 독점적으로 배급을 했다는 얘기지 그 회사 것을. 결국 작품별로 선수금 계속 올려주고 했으니까 주거래처죠.

김 : 그때 외화 단매가들은 어떻게 책정이 됐나요? 수입가 기준이었나요?

사 : 수입가 기준이었죠. 거 수입가도 뭐 정확합니까?

김 : 그럼 대략 만불 짜리 영화다 그러면요?

사 : 만불짜리 같은 영화는 30만불 10만불 컸다고 하지.

김 : 그래서 그걸 기준으로 해서 100% 지방비율대로 맞추는 거였네요. 그 비율은 국산영화하고 똑같았어요?

교 : 거의 비슷비슷했죠.

김 : 대전에서는 어떤 거 하셨어요? 몇 년도인가요?

사 : 대구하면서 같이 했어요.

김 : 그때 대전지역에는 어떤 영화사가 주로 배급을?

사 : 대전에도 큰 영화사는 없어요. 다 작았어요.

정 : 그때 육용수, 김태수, 진항범 등 서울에 계신 분들이 대전했다고 그러거든요.

교 : 잠깐이에요 그거.

사 : 1년도 안 했어요.

교 : 아주 잠깐이에요.

정 : 60년대나 70년대에 충청남북도 지역에 주로 흥행을 하셨던 분들은 어떤 분들이 계셨나요?

사 : 당시에 몇 없었어요. 작게 하나 둘씩 하는 사람들이라서.

교 : 난립이었어요. 아주 난립이었던 데가 충청도예요.

김 : 이른바 오야 역할 하시는 분이 없었던 건가요?

교 : 제일 큰 게 중앙극장 하시던 송성기 씨라고 제일 컸었어요. 한 40% 점유했었으

니까.

김 : 아까 잠깐 지나가면서 얘기한 것 같은데 광주가 100이면 나머지 지역 다 합친 게 100하고 비슷하다 볼 수 있는 거죠?

교 : 그렇죠. 광주에 보통 단매가를 책정할 때 광주지역이 500만원이라 그러면 우리 지역이라고 그래요 변두리에 광주개봉을 제외한 우리지역이라고. 그걸 500만원으로 보고 1000만원으로 해서 퍼센티지를 분산을 시켜서 환산하죠.

김 : 그럼 여기서 단매가를 100만원으로 사오셨으면 광주에서 50만원 맞추고 나머지 지역에서 50만원 맞춰서 단매가를 책정해서 일단 받고 그러고 나서 개봉관 흥행을 보시는 건가요?

교 : 그렇죠. 지금 현재도 직배사에서 작은 지역까지 직배를 안 할 때는 그렇게 퍼센티지로 책정을 해 가지고 단매가를 산출해요.

김 : 그럼 70년부터 그 지역의 우라를 없애셨다고 하셨잖아요. 다 부울 흥행으로 붙이셨다고.

교 : 그건 자체에서 그렇게 한 거죠. 우리가 제작할 때는 100% 다 단매를 했어요. 그러다 80년 초부터 외국영화가 100만불이다 200만불이다 대작들이 들어오면서 도저히 단매가를 산출해서 감당하기 힘들니까 우선 선수금을 받고 그 다음에는 광주개봉만 직배를 해서 그 퍼센티지를 환산을 해서 단매가를 산출한 거죠.

김 : 중앙흥행 이외의 호남지역 다른 영화사는 70년대에도 우라 비율을 그대로 적용을 했나요? 부울 흥행 안 붙이시고요?

교 : 거의 비슷하게 했죠.

김 : 오권수 회장님이나 광주영화사나 광신영화사 같은데는요?

교 : 거의 다 그런 식으로. 원칙적으로 단매를 국산영화의 경우는 편수가 좀 많았잖아요. 외화는 연간 30편이니까. 수입과 로열티에 비교해서 경상비를 포함해서 단매가를 결정했고 80년대부터는 제작비가 한 3억 들어갔지만 70년대는 제작비가 7, 8천만원 그랬으니까 거기에 비중을 뒤 가지고 각 지역별로 퍼센티지를 분산해서 환산했죠.

김 : 제가 들은 얘기 중에 호남지역하고 부산 쪽이 예전부터 우라 지역이 많다고 들었어요. 그 위의 충청이나 경강 지역은 서울에서 가까우니까 부울 흥행을 붙이는 곳이 변두리에도 많았는데 아래는 지방배급업자들의 파워가 서울보다 상대적으로 강하고 그러니까 부울 흥행을 붙이는 거보다 우라를 치는 지역이 많았다고요.

교 : 아까 얘기한 것처럼 퍼센티지대로 그런 식으로 나눠 가지고 단매를 했죠. 내가 호남 흥행을 해요. 가서 작품을 100만원에 사왔으면 광주개봉 50만원 제외하고 전주15% 제주10% 목포, 여수 기타 지역해서 5-10%해서 전부 나누고 아주 군 단위 지역은 몇 만원 몇 10만원씩 단매하고 그랬죠.

김 : 그러면 호남지역에서 나누는 비율이 부울 흥행으로 붙이는 경우랑 우라를 붙이

는 경우랑 우리가 돈이 더 적게 들어오나요?

교 : 배급업자로서는 부울 흥행이 수입이 나아요. 더구나 큰 작품 같은 경우에 굉장히 수입 면에서 많았었지.

김 : 지방에서 배급사랑 극장과의 관계는 직영관이나 주거래 극장이나 계약관이나 이렇게 나눠져 있는 경우가 있었나요?

교 : 거의 있었죠. 그러니까 광주 같은 경우는 중앙극장, 무등극장, 제일극장 있고 그 다음에 광주극장, 태평극장, 현대극장 6개 거의 독점적으로 거래하는 회사들이 있었으니까. 그리고 특히 골드시즌에 A, B, C 세 작품 나왔으면 극장 하나 갖고는 안되니까 다른 두 극장 섭외해서 경쟁을 붙이지.

김 : 광주지역에도 개봉관 있고 2번관 있고요?

교 : 2번관이 있긴 있었어요. 있는데 2번관은 거의 단매 지역이니까

김 : 단매가는 어떻게 책정되나요?

교 : 단매가는 지역특색에 따라 다른데. 단매가도 직배했을 때 부금이 많이 나온 작품은 높이 책정됐었고. 단매가 책정은 그건 천차만별이에요.

김 : 어떤 기준은 없었어요?

교 : 기준은 없었어요. A, B, C 있으면 A라는 작품 10만원에 했다면 보통 7만원 5만원 그 사이를 왔다갔다했어요.

김 : 단매 극장에 넘기는 작품 수는?

교 : 그게 보통 3, 4일 정도 상영하는 거니까 일주일에 두 프로 교체되잖아요.

김 : 70년대 광주시내 극장이 몇 개나 됐어요?

교 : 광주시내 글썽 한 열 몇 개 되지 않을까? 10개 조금 넘었을 거예요.

김 : 서울 변두리지역 흥행하신 분들을 몇 분 봤는데요. 그 분들도 70년대 정도부터는 대부분 부울 흥행을 하셨더라고요.

교 : 부울 흥행했다는게 자기네들이 단매 받아가지고 한 거지.

김 : 네 물론 그렇죠 지역 내에서. 예를 들어 <미워도 다시 한번>이 왔다. 영화를 2번 관에서 100만원에 가져가라 이렇게는 안 하시고 매출을 나누는 부울 흥행을 하셨더라고요. 70년대 정도부터는 지역 내에 부울 흥행을 붙이는 방식으로 바뀌었나요?

교 : 그렇지. 전부 그렇게 했어요. 60년대도 마찬가지고 거의 부울 흥행 시스템이었는데 특수한 경우에 프린트가 빨리 차례가 가지 않는다거나 프린트 사정으로 인해 가지고 프린트 숫자는 제한이 되어있으니까. 거의 다 부울 흥행 시스템이었어요. 단매업자가 받아가서 부울 흥행을 한 거지.

김 : 70년대는 거의 다 그런 거네요?

교 : 80년대도 그렇고 지금 현재도 그렇고.

김 : 그럼 우라지역이 많았다는 건 60년대에 끝난 얘기인가요?

교 : 그렇죠. 그때 당시에 거의 부울 흥행 체제였는데 우라 지역이 단매라는 애긴데. 극장단매 즉 극장에 한한 단매예요. 그거는 그렇게 많지 않았어요. 그거는 아주 군단위 지역 같은 거 10만 미만 지역 같은 거 입회원이 나가봐야 입회원 출장비도 안나올 정도 그러면 그렇게 했죠.

김: 70년대 이후에 배급과 관련해서 기억이 나신다거나 굉장히 싼값에 지역에 넘겼는데 지역에 대박이 났다거나 하는 게 있나요?

교 : 그런 작품 많았죠.

김 : 예를 들어서 사장님이 직접 경험하셨던 예로 설명을 해주세요.

교 : 70년대?

김 : <별들의 고향>이나 <영자의 전성시대>나?

교 : <영자의 전성시대>도 그랬고 그건 태창에서 내가 직접 영화 담당했을 때 애기고.

김 : 제작비 대비해서 지역 단매가가 어떻게 나왔고 지역에서 실제 흥행수입은 어느 정도였고. 이런 것을 기억하고 계세요?

교 : 75년인가? 그때 당시에 제작비가 한 2000만원.

김 : 평균제작비 정도네요.

교 : 그 정도죠. 엄복순이가 스타밸류가 있는 배우가 아니었으니까. 다른 작품보단 내가 제작비 면에서 소모가 많았죠. 원래 김호선이가 원래 빨리 영화를 끝내는 스타일이 아니라서 시일을 좀 끌었지만 서울 개봉관에서 국도극장에서 36만이 들었으니깐 대박이 난거죠.

김 : 그걸 단매로 넘길 때 흥행을 붙이기 전에 넘겼잖아요?

교 : 그렇죠. 그 땐 거의 입도선매니깐.

김 : 단매가가 지역별로 어느 정도였어요?

교 : 2000만원 제작비 한도 내에서 환산됐다고 생각하면 돼요. 그때는 대구나 호남 같은 경우는 200만원이나 250, 300 이렇게 됐어요. 그게 구정프로였기 때문에 100만원 정도 더 받은 걸로 기억나요.

김 : 제작비보다 조금 상회해서 단매가로 푸신 거네요. 그렇다고 하면 호남이나 부산 같은 곳에서 200만원에 단매가로 샀다고 치면 어느 정도를 벌었을까요?

교 : 한 20배 정도는 벌었겠죠.

김 : 20배 정도요. 2000만원 정도에 총매출로 봐서 4000만원이네.

교 : 그렇죠. 상대적으로 배급하는 사람들이 A라는 회사 하나만 하는 게 아니구 다섯, 여섯 회사를 상대로 거래하는데 안 되는 작품이 더 많아요. 흥행되는 작품은 5%에서 10% 내외예요. 외화도 마찬가지고. 40, 50년 전부터 흥행통계는 계속 그렇게 돼오고 있는 거예요. 그니까 흥행되는 건 거의 5%미만. 그건 대박이 난다고 보고. 5%에서 10%사이는 안타정도. 나머지 10%에서 20% 그 정도는 1루 안타정도. 그렇게 해서 겨우 손익분기점에서 그냥 제로정도 그런 정도예요.

김 : 지역 안에서 그 지역 내 단매업자들간의 경쟁이 심한 지역도 있고 큰 사람이 있어서 독점하는 곳도 있고요?

교 : 그렇죠. 있는데 회사들이 거의 지방 배급업자들과 수입, 배급업자들이 세분화돼서 전부 독점적으로 거래하는 거래 선들이 다 있어요. 신규로 나와서 새로 거래선을 뜬다고 하면 남이 거래하는 지역을 흡수해 와야죠. 그런 정도죠.

김 : 지역 안에서 지방배급업자 분들이 프린트를 떠나지고 추가로 개봉을 붙이고 그런 일이 있지 않았나요?

교 : 그게 70년대에도 있었죠. 그 때 국산영화도 6편 밖에. 합작영화는 프린트 추가를 2편까지 더 해줬어요. 그 8편 가지고 어떻게 해요. 그러니까.

김 : 추가 자체가 8편 안에 들어있다는 거죠?

교 : 네. 추가로 허가를 안 해줬어요. 추가를 했을 경우는 추석이라든가 그런 때 배급업자들이 뒷구멍으로 국산영화 같은 경우에는 합작영화 같은 경우엔 흥행성 있는 것들이 있었으니까. 성룡 나오는 것도 합작으로 위장해서 하는 많이 경우도 있었으니까 그런 경우에는 1,2편씩 추가로 증편해서 풀고 많이 했었죠. 지금은 불법이 아니니깐. 지금은 200편, 300편 마음대로 하잖아요.

김 : 지역 안에서 개봉을 하실 때 예를 들어 광주지역 개봉수입은 제작사에서 직접 거래하는 경우가 많지 않았나요?

교 : 단매업자의 수입이면서도 단매 금액을 조정하기 위한 방편이죠. 간단히 말해 수입사나 제작사에서 150원을 받기 위해서 여기서는 100원을 준다니까 조정금액이 125원 정도 되면 좋은데 150원을 다 달라고 고집한단 말이야. 그럼 가서 제작회사에 100원을 지원해주는 거예요. 그렇게 해서 개봉 끝난 다음에 100프로 프로테지 하니까 150원이 나왔다 그러면 추가로 50원을 지불 해주는 거죠. 그럼 그게 지방 단매업자의 몫이 되는 거죠.

김 : 그럼 지역개봉관은 제작사에서 관리하는 경우도 실질적으로 지방의 단매금을 조정하기 위해서 넣거나 빼거나 하는 그런 식이었네요.

교 : 그렇죠. 그런 방편이었죠.

정 : 서울, 부산 개봉은 자기들이 직접 했잖아요.

교 : 서울, 부산은 그랬죠. 점차적으로 대도시로 가면서 정착이 되는 거예요. 제일먼저 부산이 그렇게 됐고.

김 : 단매가에서 그건 빠지고 계산이 되나요?

교 : 빼고 할 때도 있고 넣고 할 때도 있고. 그러니깐 예상추정금액이 50원이라고 하면, 단매가가 150원이면 예상추정금액 50원을 제하고 100원만 지원을 해주고 그럼 150원이 되는 거 아니에요. 그럼 수입업자 몫이 50원이 되는 거죠.

김 : 외화 같은 경우에는 60년대까지는 대부분 수입사에서 직영을 하다가 70년대 국산영화랑 끼워서 단매를 하는 식으로 바뀌게 되죠?

교 : 그게 국산영화업자가 외화를 겸하게 되니깐 그런 경우가 생겼죠.

김 : 그 이전에는?

교 : 순수한 외국영화업자들이 하니까 자기네 방식대로 했었고. 국산영화를 겸하게 되니까 국산영화가 한 패키지가 되는 수단으로 전략하게 된 거죠.

김 : 그때 외화 수입하는데서 지사를 뒀다고 해도 직접 자기 극장에서만 흥행을 하는 데가 아니고서는 매출을 다 잡을 수가 있었나요?

교 : 자기극장을 소유하고 있는 데가 없었죠. 외화수입업자들이.

김 : 세기상사 같은 경우는요?

교 : 세기상사는 전국에 극장을 많이 소유하고 있었는데 세기상사만 특별하게 그랬고. 그 외에는 별로 없었죠.

김 : 그럼 어떻게 그걸 직영할 수 있었죠? 매출이 다 안 잡혔을 텐데.

교 : 직영하는게 그러니까 체커가 서울서 파견되는 거죠.

김 : 그래봐야 정확히 안나왔다고 그러던데.

교 : 정확히 안 나올 수밖에 없죠. 체커가 영화사 대표로 가있으니까 그 사람이 좌지우지 한거죠.

현 : 결국 그것도 결국 단매로 포함되는 거죠?

교 : 엄청나게 많이 나왔는데 예를 들어 1000원이 나왔는데 실제 보고는 500원밖에 안됐으면 이게 간접적으로 소문으로 들릴 수밖에 없죠. 그러면 계속 귀를 기울이게 되고 방비책 같은 것을 신경을 쓸 거 아니에요 회사에서. 그러다 보니까 좀 더 나은 쪽으로 자꾸 기울게 되다보니깐 그런 현상으로 발전하게 된 거죠.

연 상 흠(이하 연)

연상흠은 10대 후반 대전 지역 극장에서 근무한 경험으로 대전의 지방 흥행사인 중앙 영화를 거쳐 현재 대전영화사를 운영하고 있다. 대전영화사는 워너, 디즈니, 폭스, 시네마서비스, 청어람 등의 직배 대행을 하고 있다.

70년대 대전충청 지역의 배급 상황과 특성에 대한 증언을 들을 수 있었다.

김 : 처음 어떻게 영화 일을 하시게 되셨나요?

연 : 나는 어릴 때부터 극장에서 근무했고 극장에 근무하면서 서울에 영화사 사람들을 알게됐고. 그게 지금까지 온 거예요. 어릴 때부터 했으니까 17살 그 정도부터, 70년대부터라고 봐야겠죠. 중앙영화사라고 했다가 부도가 한번 났어요. 7, 8년 정도 됐을 거예요. 그러다가 다시 대전영화사라는 것을 만든 거죠.

김 : 어느 극장에서 일하셨어요?

연 : 대전지역 각 극장에 다 있었어요.

김 : 충청지역에는 대규모 지역배급사가 없었던 것 같은데요?

연 : 그렇지요. 그때 당시 대부분 영화사를 하시던 분들이 거의 다 부도가 났어요. 충청지역 뿐만 아니라 전국으로 지방업자들은 부도가 안 난 사람들이 없었어요. 서울에 있는 제작자들에겐 전부가 돈들 올려보내고 흥행도 안되고 거의 다 쓰러졌다고 봐야죠. 70년대부터 지금 직배가 오기 전까지 전부가 그런 추세였어요.

김 : 충청지역에 7, 80년대에 최창문, 이병준 이런 분들이 배급을 하셨다고 기록에 나오거든요?

연 : 최창문이라는 분이 하셨던 영화사가 태창영화사, 이병준 씨가 대전영화사. 박승주 씨가 동보영화사. 이렇게 3개가 70년대 충청지역 배급사였죠. 그때 당시는 극장을 임대해서 한 사람들도 있고 임대라는가 여러 가지로 극장도 같이 껴서 할 때도 있었고. 그게 잠깐이었다가도 또 길게도 했기 때문에 굳이 그 사람이 전부다 운영을 했다고 얘기하기가 좀.

김 : 자료에는 그 세 영화사가 20%에서 30%정도 지역시장을 나누고 있었다고 나오는데요.

연 : 영화사하는 사람들이 서울에 어느 제작사를 계약을 몇 군데를 하게 되면 프로수가 올라가는 거고 만약에 그 계약을 놓치면 영화 프로수가 좀 없는 거고 그런

거죠. 주거래처는 없고 서울의 제작사하고 경쟁을 하다보니까 돈을 더 많이 주고 계약을 했느냐죠. 지금 만약 서울의 영화사와 거래를 했다 지금 금방 여기하고 거래가 했다하더라도 거기랑 안 맞으면 다른 데랑 거래를 하고 그랬기 때문에. 유동적이었기 때문에 영화사 자체도 경쟁을 붙이기 때문에 그때는 인간관계로 만났어도 딴 데서 돈을 더 준다고 그러면 거기로 갔어요.

김 : 혹시 제일영화사라고 기억하세요?

연 : 그냥 작게 소규모로 있었죠. 육용수 씨가 그 사람은 극장을 하는 사람이고 최인섭 씨라고 있었어. 60년대도 당시에 영화사라는게 금방 부도나면 금방 없어지고. 최창권 씨가 하던데가 삼화영화사. 황천석 씨도 있었고. 지방 영화사라는 게 몇 년간을 죽 해나가는 게 아니라 그때그때 변화가 있었어요. 그래서 너무 많은 영화사들이 없어지고 다시 생기고 그랬던 시대이기 때문에 무슨 영화사가 오랫동안 했다는 건 굉장히 어려운 일이에요.

김 : 충청지역이 유난히 그런 것 같아요. 다른 지역은 그래도 가끔 어떤 시기에 50% 이상 한 영화사가 있었거든요.

연 : 충청지역이 왜 그랬냐면 그때 당시에 지금도 마찬가지지만 배급의 최하위 취약지역이었어요.

김 : 시장도 가장 작았네요. 2.7% 정도.

연 : 시장이 제일 작았기 때문에 과대하게 뭘 하지를 못했어요.

김 : 서울이나 부산, 대구 지역 흥행사들이 손도 많이 댔던 지역이죠. 올라오고 내려오고 하는 중간이니까.

연 : 대전 사람들이 장사를 하다가 망하는 게 많으니까. 경상도에서도 사람이 와서, 서울에서 전라도에서 사람들이 와서 충청도에 자리를 잡고 하다 또 그 사람들이 망해서 다시 돌아가고 그런 시대였기 때문에 대전 지역이 제일 취약지역이었어요.

김 : 대전에 70년대 하실 때 대전 안에 개봉관이 몇 개였나요?

연 : 그때 당시 재상영관도 있고 그래가지고 대전 지역에 15개정도.

김 : 그 중에 개봉관은?

연 : 개봉관은 한 5개. 대전극장, 중앙극장, 아카데미, 신도 그리고 그 전에는 지금은 없어졌는데 시민관이라고 있었고.

김 : 5개는 개봉관이었고 그러면 2번관은?

연 : 변두리 쪽으로 해서 여러 개가 있었죠. 어떤 때는 2번관도 했다가 어떤 때는 3번관도 하고 왔다갔다했기 때문에 어디가 굳이 2번관, 3번관이라고 할 수 없고 전체적으로 그렇게 보면 돼요.

김 : 판권을 사오셔서 지역에 푸실 때 개봉관 하나 하고 내려 보내시잖아요. 개봉관 하나 대 재상영관의 매출 비율이 어느 정도 될까요?

연 : 우리가 그때 당시 크게 보는 데가 청주, 천안이고 그 나머지가 다 지방. 지방에

극장이 있던 시대죠. 대전이 100%면 이 두 지역은 30% 정도. 그때 당시는 지금 우리가 영화 장사하는 식으로 이것은 대전에 지역이 얼마고 천안이 얼마고 이렇게 계산 산출을 안하고 무작정 서울에 와서 계약하고 이 영화면 한 번 해볼 만하다 해서 내려오니깐 전부다 망했던 거예요.

김 : 합리적으로 금액 산정을 안 했다는 말씀이세요?

연 : 예. 그런 계산을 했으면 영화를 못 샀죠. 그걸 따지고 사다 보면 서울에서 가격이 안 맞으니까.

김 : 서울에서 요구하던 가격이 지역 사정보다 훨씬 높았나요?

연 : 제작사가 경쟁을 붙이다 보니까 막연히 이 가격을 가지고 한번 해볼 만 하지 않느냐는 식으로 한 거죠. 다 그렇다고 봐야죠. 이거다 이게 아니라 막연히 사와 가지고 하다보면 1년에 하나 정도가 재수 좋게 잘되고 나머지는 거의 다 망했다고 볼 수 있죠.

김 : 처음 배급사일을 본격적으로 영화사를 시작하신 게 몇 년도부터인가요?

연 : 저는 90년도부터 했다고 봐야죠. 그 이전에는 극장 왔다갔다하다가 영화사에 취직을 해서 근무하면서 서울에 영화 사러 오면 사람들 알게 되고 그렇게 하다보니 시작하게 된 거죠.

김 : 주로 지금 시네마서비스, 청어람, 직배사들 같은 곳을 하시죠? UIP 직배 들어온 이후에 하시는 거네요?

연 : 그렇죠. 지금 굉장히 빨리 전체적인 직배로 돌아서고 있는 추세예요.

김 : 그럼 기타지역의 배급시장규모가 전반적으로 커지는 추세인가요?

연 : 그렇죠.

김 : 좀 전에 청주가 대전의 30%정도라고 말씀 하셨잖아요.

연 : 그건 옛날 얘기지. 전체적으로 직배를 해서 내가 천안이나 청주에 얼마가 드는지 몰라요. 그걸 빼봐야 알지.

김 : 그래도 대략적인 시장 규모라는 게 있지 않아요?

연 : 시장규모라는 것은 우리가 인구로 따져야겠지. 대전에 145만인가 되잖아요. 천안에 45만이라든가. 청주가 한 55만. 그 인원수로 어느 정도 따져야지.

김 : 영화 흥행하시는 중에 예상 외로 대박이 터졌다 이런 영화 없으세요?

연 : 옛날에 <미워도 다시 한번>이라던가 <터미네이터>라든가 여러 가지 있죠.

김 : <미워도 다시 한번>은 그게 1, 2, 3, 4편이 있는데 지역별 단매 금액이 낮았는데 흥행이 굉장히 잘돼서 지역에서 이익을 많이 남겼다고 하던데요?

연 : 그거는 1편이 잘됐잖아요. 1편이 잘됐으니까 2편이 비싸잖아요. 또 막 더 올라갈 거 아니에요. 3편도 마찬가지로잖아요. 그니까 제가 아까 얘기했다시피 한편 정도는 대박이 터졌단 말이에요.

김 : 지역안 배급사와 극장이 부흥행한 영화를 이익을 나눌 때 5 : 5나 6 : 4로 조정

을 한 건가요?

연 : 옛날에는 외국영화는 거의 다 4 : 6제로 나뉘었어요. 극장하고 매출이 되는 걸 4 : 6제로 나누고 한국영화는 5 : 5로 나뉘었어요. 그때 당시에. 지금은 서울은 조금 틀리고 지방은 지금 5 : 5로 다 나누고 있어요. 외화도 그렇고 국산영화도 그렇고. 오래됐어요. 다른 지역은 모르겠는데 충청지역은 5 : 5로 된 게 한 7, 8년 됐을 거예요. 그게 왜 그러냐면 극장에서 선전비 떼고 뭐 떼고 해서 극장에 유리하게 할 때가 있었어요. 그걸 없애기 위해서 선전비니 뭐니 다 없애고 똑같이 나누자 그렇게 한 게 한 7, 8년 됐죠. (선전비는) 영화사에서 6 : 4로 부담을 했는데 극장에 그걸 없애고 5 : 5로 하자.

김 : 70년대에 지역 안에서 부흥행을 붙이는 건 개봉관 정도였나요?

연 : 개봉관하고 재개봉관이 그렇게 했죠.

김 : 재개봉관의 부율도 똑같이 5 : 5, 6 : 4였나요?

연 : 아니죠. 재개봉관은 조금 조정이 되죠. 극장이 6정도 갖고.

김 : 그 이하로는 단매 금액으로 일괄 처리하시구요?

연 : 그렇죠. 천안, 청주 빼놓고 나머지 지역은 단매로 얼마. 그 가격은 그때 당시이기 때문에 영화 손님이 들어주면 좀 비싸게 올라갔고 손님이 안 들면 거기서도 안 사죠. 그래서 싸게 가고.

김 : 예를 들어 <미워도 다시 한번>이 대전 개봉에서 한 10만이 들었다치면 2번관, 3번관에서는 어느 정도 들었어요?

연 : 개봉관의 절반 정도라고 보면 되죠. 매출을.

김 : 대전을 제외한 기타 지역을 포함해서 비교하면요?

연 : 옛날에 충청지역이라는 데가 지방에는 장사가 잘 된다고 볼 수가 없기 때문에 뭐라고 얘기하지를 못해요. 시장자체가 굉장히 미미했다. 대전, 천안, 청주 정도의 개봉관, 재개봉관 정도의 시장이 거의 사실은 다였다는 거죠. 지금도 마찬가지죠. 지금은 더해요. 그때보다도.

김 : 왜 그러죠? 인구가 줄어드니까요?

연 : 그리고 요즘은 교통이 좋아서 예를 들면 천안에 8개관이 있어요. 그래서 지금 온양이라든가 그런데 극장 문단을 형편이고. 예산, 홍성, 지금 전부다 그래요. 왜냐면 그쪽에서 교통들이 편하잖아요. 극장이 좋기도 하지만 필름을 우선 천안부터 먼저 주고 그럼 온양은 못하잖아.

김 : 직배가 온양까지는 안 들어가나요?

연 : 예. 그 사람들이 다 천안까지 나왔다가 요즘은 거의 다 한시간 거리 아닙니까? 온양 같은 데는 20분 거리고. 그러니까 지방은 극장이 없어지는 추세다 이렇게 보면 되요. 대전 같은 데도 CGV, 롯데라든가 메가박스도 곧 들어온다고 하고. 그러면 기존의 극장들 다 문단을 준비하고 있는 거죠. 충주는 지금 복합관이 4

개관인가 생겼어요. 시설이 깨끗하고 좋으니까. 거기는 인구는 더 늘어나고 줄고도 없어요 옛날 그대로니까. 다른 지역은 다 쇠퇴하는 추세고.

김 : 지역 판권을 사는 금액이 너무 높았다는 말씀이죠.

연 : 그렇죠. 그게 싸고 괜찮았으면 어디 부도나겠어요? 그래도 제작자들 아직 괜찮은 사람들 많지.

김 : 대전지역에 배급하시던 분들 중에 극장을 같이 하시던 분들은 없었어요?

연 : 없어요.

김 : 지역별로 프린트를 돌리는 순서는 어떻게 되었나요?

연 : 옛날에는 대전 하나 딱 내려오고 그 다음에 천안하고 그 다음에 청주 가고 그 다음에 재상영관 붙이고 충주 가고 공주 가고. 뭐 이렇게 하기 때문에 그 필름 하나 갖고 쓰니까 영화관에서 비가 오는 거 많고 필름 끊기는 거 많고 그런 거 아니겠어요. 외국영화 같은 거는 옛날에는 하나 가지고 전라도하고 대전하고 같이 했어요. 만약에 전라도에서 먼저 2주나 1주 했으면 그 필름이 다시 대전 와서 1주나 2주하고 또 전라도로 갔다가 또 다시 천안으로 가고 옛날엔 그랬단 말이에요. 그러다가 조금 세월이 지나니까 전라도 하나 주고 충청도 하나 주고 조금 지나서 두 개도 오고.

김 : 지역 안에서 프린트 하나 갖고 돌려서 바닥까지 갔다 오는 데 얼마나 걸렸어요?

연 : 그때 당시는 많이 가야 2주. 많이 하는 데가 대전 시내에서 2주. 다 도는 데 1년은 안 걸리고 대전 같은데서 손님 들면 2주, 3주. 거진 다 일주일씩 했으니까 그렇게 많이 도는 건 아니지. 잘 드는 건 빨리빨리 풀어줄 수 있는데 안 드는 건 다른 작품하고 나야 하니까 오래갈 수도 있고 기간도 들쭉날쭉이야. 그리고 서울서 영화를 사 가지고 왔어도 대전에서 개봉을 못시키는 것도 많았어요. 왜냐면 극장은 한정이 돼 있고 극장에서 손님이 안들 것이다 판단을 한단 말이에요. 그럼 더 잘 드는 영화를 하기 위해서 그 영화를 안 하는 수도 있고.

정 : 충청도 지역만 프린트 하나를 받아서 했던 시점이 언제가요?

연 : 60년대 후반하고 70년대 초반까지는 외국영화는 필름 하나 갖고 충청도하고 전라도하고 같이 교대로 했을 거예요.

김 : 70년대는 국산영화와 외화의 비율이 어느 정도 되었어요?

연 : 국산영화가 70%, 외화가 30%. TV가 나오면서 국산영화가 죽기 시작하는데 그 이전까지는 국산영화가 부산이나 대구 같은 데 튼다 그러면 일주일 틀면 웬만한 건 매진이 됐지. 외국영화도 마찬가지로겠지만 극장영화사업이 흐름이 있더라고요. 흐름이 한참 잘되다가 TV가 나오면서 영화사업이 사양길에 들어섰어. 그러다 다시 붐을 일으킨 게 소극장이니 뭐니 막 생겼잖아요. 80년대 초쯤에. 그렇게 하다가 영화 붐이 올라왔는데 또 비디오라는 게 생기면서 다시 죽었다고요. 죽었다가 지금 다시 올라간 거예요.

김 : 대전 지역의 개봉관 극장주는 배급하고는 전혀 상관없는 분들이세요?

연 : 영화사가 갖고 있죠. 중앙극장은 김인동 씨, 대전극장은 박승재 씨가 좀 손을 댔었지.

김 : 아카데미나 이런 데도 다 소유주가 달랐나요? 지역 흥행 하시는 분들하고?

연 : 다 틀렸어요.

김 : 유난히 자본이 작은 지역인 것 같아요. 충청도가.

연 : 예. 제일 취약지역이었어요. 충청도가 지금은 인구도 많아지고 그랬지만 옛날엔 충청도가 사람이 적었죠. 지금은 그 전보다 인구가 늘어났죠.

김 : 예전에는 충청지역을 전체의 6, 7%밖에 안 봤잖아요. 지금은 어느 정도 되나요?

연 : 지금은 만약에 호남에서 10%다 그러면 지금 충청도가 8%에서 9%정도 돼요. 지역적으로 오래 여기서 영화장사를 했다는 분들이 없어요. 영화사라는 것을 부도 났어도 나중에 맥을 이어서 한 게 아니라 한번 해보자 해서 영화 하나 사왔다가 또 안 돼서 망하고. 직배가 들어오기 전까지는 최창문, 박승주 그 사람들이 조금 씩 했죠. 다 손해봤다고 봐야죠. 저도 직배 들어오기 전까지는 많은 손해를 입었으니까.

김 : 지방배급에도 직배 체계가 오히려 안정적이란 말씀이신가요?

연 : 투명하게 하다보니까 서로가 누가 많이 벌고 대박이 터졌다 이것도 없고. 부도가 안 날 정도로 서로가 같이 배급을 그렇게 가다보니까. 안정성이 있다는 거죠. 손님이 잘 들었으면 잘 들은 만치의 우라 비용만큼 주면 되는 거고 안 들었으면 안든 만큼만 주니까 안전하잖아요. 단매로 그냥 끊어가는 게 아니라 직배회사 들어오면 다들 봉급쟁이 아니에요? 지방업자들 막 훑어내도 지 돈 내는 건 아니라는 거죠. 근데 예전엔 영화를 제작하면서 밀질 것 같으면 (지방 돈을) 막 끌어간다는 거죠. 2억 받아야 될 걸 무슨 얘기예요 3억은 주셔야죠 안주면 다음엔 거래 못하겠다 이런 식으로 나왔다는 거죠. 돈은 오히려 제작사에서 벌었지. 지방업자는 부도나서 저 변두리 가서 살고 있지만 제작사들은 다 빌딩에다가 극장이라도 갖고 있지.

김 : 직배되면서 오히려 지방배급 하시는 분들이 더 좋아졌다는 거네요.

연 : 그렇지요. 뭐 좋아졌다고보다는 일단 부도 안 나고. 옛날에 단매 방식은 어땠냐면 제작하거나 수입하면 그 즉시 지방장사를 모아놓고 당신 2억, 당신은 3억, 그 자리에서 약속어음을 쓰게 했다고. 약속어음을 그 사람이 가져가서 보관했다가 나중에 장사가 잘되면 정산하는 게 아니라 제작비가 열악하고 그러니까 그걸 사채시장에다 깡을 한단 말이야. 그럼 그 돈 갖고 막 쓰니까 그 영화가 폭삭 망해도 이 어음은 사채시장에서 돌다 교환이 들어온단 말이지. 그럼 부도나는 거지. 직배회사 같은 경우는 재정적으로 튼튼하니까 전도금을 미리 달란 소리를 안하고 된걸 보고 몇%를 내라 거기에는 지방업자들 수고비 까지 해서 25%를 치면

22%를 가져와라 그러지. 그러니까 지방업자들이 영화배급을 해야될 것 아닙니까? 배급을 하다보면 직원도 있어야하고 우리 지방도 직원들한테 봉급을 줘야하지 않습니까? 그거에 대한 우라를 합리적으로 쳐주는 거예요. 지금은 배급업자가 돈을 많이 번다 이것도 없는 거죠. 그래서 망한다 이것도 없는 거고. 직배를 하면서 좀 나빠진 것은 서울에서 옛날에 수입을 했던 사람들이라든가 서울에서 영화 제작을 하는 사람이라든가 이런 사람들이 옛날처럼 장사를 못하니까 그 사람들이 좀 안 좋은 거지. 그래서 직배 들어오는 걸 반대하고 그런 게 그 사람들이지. 그리고 지금 영화를 제작하는 사람들도 투자자들이 많이 생겼잖아요. 그러니까 지방 사람들에게 굳이 안 해도 돈이 다 들어오고 또 전국에 극장도 다 생기고 배급사에서 배급도 해주니까 지금은 제작하고 투자하시는 분도 편안하고 우리 지방 사람들도 편안하고 그런 거죠.

김 채 환(이하 환)

현재 한국영상제작협동조합 전무로 재직하고 있다.

영화배급협회의 설립 배경, 초기의 난황을 겪을 수밖에 없었던 상황에 대해 자세한 증언을 들을 수 있었다. 배급협회의 역사적 의미에 대한 평가에 있어 남다른 소신을 피력하고 있다.

김 : 영화배급협회가 만들어지게 된 배경에 대해서 듣고 싶습니다.

환 : 1973년도에 영화법이 개정이 됐어요. 유신정권하에서 영화법이 개정될 때에 어떤 취지로 개정됐냐 하면은 영화업자를 기업화해서 타인자본에 의존하지 아니하고 성실한 자기자본으로 영화를 제작할 수 있도록 기업화해야 되겠다. 기업화하기 위해서는 정부가 어떤 제도를 썼냐 하면 영화업에 허가제를 썼어요. 그전에는 영화는 누구든지 사업자등록만 가지고 했었는데 그 때는 허가업으로 해서 잘 아시는 사항이겠지만 제작업이나 수입을 하는 사람은 적어도 5천만원, 5천만원씩 적어도 1억의 현금을 영화진흥공사에다가 기탁하고 또 200평 이상의 촬영소를 가져야되고 대형카메라를 보유해야되고 이렇게 자기자본능력이 있는 사람으로 하여금 영화를 제작하고 수입하도록 하자. 그 대신에 이런 사람에게는 정부가 어떤 혜택을 줬냐면은 외화 수입쿼타를 거기 줘서 외화에서 번 돈을 국산영화제작으로 그것이 투입이 되도록 환원이 될 수 있도록 법을 고치면서 영화진흥공사를 만들었습니다. 영화진흥공사에는 그런 것을 시설 현대화를 위해서 시설을 갖추고 용자사업을 하고 이런 것들은 진흥공사를 만들어서 하게 하고 그 법속에 또 영화배급협회를 만들어서 거기에는 유통의 근대화 소위 공연질서확립을 통해서 한국영화진흥에 기여하도록 한다. 이렇게 해서 영화배급협회를 만들었어요. 그럼 영화배급협회는 그러면 어떻게 만들었느냐 영화배급협회는 영화업자하고 극장업주를 배급협회의 주인으로 회원으로 구성하되 배급협회의 구성원을 영화업자하고 그 때 영화업자는 제작하고 수입하는 사람입니다. 거기하고 극장하고 이렇게 해서 영화업자가 제작하거나 수입한 영화를 영화배급협회에다가 배급의뢰를 하면은 영화배급협회에서는 그것을 바로 극장에다가 공급을 함으로써 그 중간마진을 배제한다. 그리고 공연비리를 제거한다. 또 극장과 영화사간의 그 모든 그 이익의 배분을 공정하게 한다. 소위 공연비리 중간마진을 배제를 하고 공

연비리를 제거를 하면은 부당하게 손실을 입거나 부당하게 이익을 보는 것이 없이 영화배급협회에다가 물건을 맡기면 영화배급협회는 극장하고 영화사하고 계약서를 씁니다. 그리고 입회를 이 배급협회가 해요. 거기에 부금청산도 딱 규격화되어 가지고 계약서도 소정양식에 의해서 계약서를 쓰니까 공연이 끝난 7일 이후에 현금으로 결제를 한다. 또 부금을 공제하는 것도 뭐 뭐 이외에는 공제를 못한다. 그야말로 실비로 해야한다. 그러니까 이자손실이라든가 이런 부당이득이 그쪽으로 뺏기지를 않으니까 엄청난 이윤이 된다. 그런 식으로 해서 공연질서가 확립이 되고 또 그런 여러 가지 공연비리가 제거가 됨으로써 모든 것이 투명하게 관리가 됨으로써 그런 자금이 극장과 영화사 앞으로 공정하게 배분이 돼서 그것이 다시 영화자본화가 되도록 한다. 하는 것이 이 법의 취지였어요.

김 : 그럼 처음에 배급협회가 설립되었던 동기는 상당히 좋았다고 보시는 거네요.

환 : 좋은 정도가 아니라 제도 자체는 오히려 만시지탄이 있었고 또 그 제도 자체는 정말로 필요한 것이고 또 그 시기 적절한 것이다 이렇게 지금도 전 신앙처럼 믿고 있어요. 단 저것이 비난의 그런 어떤 대상이 되었다든가 거부반응을 일으킨 것이 두 가지가 있어요. 하나는 유신 때의 개정된 입법이다. 정말로 그건 억울한 누명입니다. 두 번째 배급이라고 하는 표현이 왜정시대 때 창고에다가 쌓아두고 물건을 탁탁 주는 것처럼 하니까 이것은 어떤 임의나 자율성을 배제하고 강제성을 갖는 것이다 하는 것을 가지고 몰아치듯이 한 거예요.

어느 극장에 몇 월 며칠부터 무슨 영화를 어떤 조건으로 계약을 싹 해 가지고 계약이 되면은 우리가 영화 배급, 영화배정서라고 소위 노란 딱지라고 그러니까. 그게 아주 제일로 원성이 많았던 거예요. 영화 배정서라는 것이 있어요 그러면 그것이 극장에서 공연신고를 시나 구청에다가 할 때 공연신고 서식에 우리 협회에서 발급해주는 영화배정서가 첨부이 되어야 소위 노란 딱지가 첨부이 되어야 시 군에서 그걸 영화를 허가해줬어. 그러니까 배급협회가 얼마나 막강한 막중한 그런 기능과 역할을 하게 된 겁니다. 우리가 배급해주겠다고 해야 수입이나 제작이 되고 또 극장에서는 우리한테 와서 계약을 하고 우리협회 하에 도장찍고 나서 배정서 몇 월 몇 일날 해 가지고 노란 딱지를 찍어줘야 공연신고가 접수이 되니까 두 가지만 딱 잡으면 새나갈 데가 없잖아요.

배급협회는 하는 일이 뭐였느냐 부정공연물단속 이름도 없는 무적영화를 시골에서 돌린다든가 스크린쿼터지도감독 스크린쿼터도 공연신고는 국산영화한다고 하면서 설날 외국영화를 그 쪽 시군사람들하고 얘기해 가지고 돌려버린다거나 계약을 이렇게 해 가지고 계약을 뒤흔다던가. 그니까 스크린쿼터 감시권, 부정공연물단속권, 또 분류조정권 극장하고 영화사, 배급업자하고 영화사하고 배급업자하고 극장하고 이 사람들이 엉크러져가지고 이중삼중계약해버리고 그 계약을 이행하지 않으니까 그러니까 그 분류조정 그 다음에 또 뭐가 있냐면 프린트 회

수권 지금은 프린트가 영화가 검열합격 기간이 없다. 옛날에는 외국영화는 3년 국산영화는 1년인가 해 가지고 연장 연장해줬어요. 그러면 계약을 할 때 지방배급업자하고 2년 계약을 했다. 2년 계약을 했으면 쓰고 돌려줘야 하는데 어느 극장은 안 줘버려요 계약기간이 지나도 떼다다가 풀어놓고 있단 말이야. 이것을 우리협회에서는 그대로 갖다가 업자한테다가 돌려주는 거 소위 프린트 회수권 또 불량프린트 검수권이라고 극장에 가면 영화 글자도 안보이고 비가 와가지고 보이지도 않는 것 있잖아요 그런 것을 싸구려로 무적필름을 창고에 놔두고 싸게 파는 사람들이 있어요. 그것을 불법으로 복제를 해 가지고. 이런 것을 우리가 못하게 합니다. 그니까 배급협회는 그런 일을 하면서 보조적으로 4가지 프린트 회수권, 검수권, 부정공연물 단속권 또 프린트 검수권, 계약 체결권 이런 권한을 가지고 있어요.

그런데 이런 막강한 권한을 가지고 그대로 밀고 나가면 되는데 그것이 첫 번부터 안 되는 거예요. 안 되는 이유가 뭐냐? 첫 번째 입법상의 흠결이 있다. 아까 말씀했다시피 영화법 29조에만 이러이러해서 배급협회를 설립해야한다. 그리고 민법 중 무엇이어야 한다만 있지 거기에 대한 세부하위규정이 없단 말이야. 대통령령이라던가 시행규칙이라던가 이런 것이 있어 가지고 아까 내가 말하는 것이 전부다 그것이 법으로 정해놓으면 상당한 구속력을 갖고 집행이 되는데 29조에다가 설립근거하고 기능만 배분한다고 해놨지 하위규정에서 전혀 규정이 없으니 법이 여하튼 완전히 만들어지지 못했다. 두 번째 구조의 불합리를 제가 들었어요. 구조는 어떻게 되냐면 회원이 영화업자 영화업자는 수입업자하고 제작업자 똑같이 말합니다. 영화업자가 회원이 되고 극장업자가 회원이 됩니다. 그리고 이사는 진흥공사에서 한사람 문화관광부에서 예술국장이 한사람 극장 측에서 대표로 두 사람 영화업자 측에서 대표로 두 사람 그리고 집행부 임원은 감사하고 이사하고 이렇게 있어요.

그게 얼핏보면 공급자와 수요자가 같이 이렇게 한 술에서 주고받고 하면서 중간배급업자를 완전히 배제를 해버리고 중간배급업자가 수탈업자입니다 지방에서 극장에서 피를 빨고 영화업자한테 단골을 하면 영화업자가 값을 싸게 부르잖아요. 부산에 있는 배급업자가 네 명이다 근데 우리 큰 영화가 나왔는데 안 산다고 해버리면 극장에 못 들어가요. 왜냐? 극장에 직접 넣을라고 하면 니가 우리 작품 안 받고 서울에 있는 직접 받아 그러면 그 극장을 골탕먹이면 작품은 이 업자들이 다 갖고 있는데 그 극장하나를 죽여 버릴라면 그 극장에다 안주고 그 옆에 극장에다 주면 그 극장은 할 수 없이 손들고 팔아버려야 돼. 그렇지 않으면 배급업자에게 대관을 해줘야돼. 나 못해먹겠으니 당신이 맡아서 해주쇼. 그니까 중간배급업자의 횡포라는 것은 아까도 말한바와 같이 중간의 기생충과 같이 엄청난 거야. 이것을 전부 뿌리채 빼버리고 그 자리에 배급협회가 딱 들어서

지고 극장과 영화업자의 완충역할 소위배분역할 그래서 유통의 근대화를 이루면 그것이 영화인의 발전자금으로 이렇게 확대가 되고 이렇게 이런 자리를 만들었는데 첫 번부터 빼격거려 빼격거린 것이 수요자와 공급자는 가장 가까운 거래자 이면서도 반대로 보면 이해가 상충하는 대립자의 관계란 말이야. 이쪽에서 싸게 줘야 이익이 생겨 이쪽에서 비싸게 사줘야 우리에게 이익이 생겨. 근데 이쪽에서는 어떻게 해서든지 싸게 살려 그러고 비싸게 팔려 그러고 계약조건도 그러니까 지금 국회에서 무엇이든 안되듯이 직원하나 임명해도 극장에 가까운 사람이 임명을 하면 극장 쪽 사람은 찬성하는데 영화 쪽에서는 저 사람 극장 쪽 인사다 반대를 해버려요. 심지어 장관이 임명을 해도 거부를 해요. 그런데 배급협회에다가 물건을 딱 갖다 놔야되는데 제일 처음 걸린 것이 명보극장에서 무슨 작품입니다만은 그 때 아주 엄청났습니다.

김 : 합동영화사 작품이죠?

환 : 그 첫 작품이 명보에 들어가게 되 있어요. 명보에 들어가는데 필름을 협회로 안 가져왔어요. 합동영화사가 누굽니까. 안줘요. 극장에서든 그렇게 하면 안 받겠다. 그리고 중간에 수입을 할 때 자기 돈 가지고 수입을 하고 자기 돈 가지고 제작을 하도록 타인자본 소위 중간에 피를 빨아먹고 있는 지방배급업자의 돈을 입도 선매 식으로 돈을 받아다가 제작을 하거나 수입을 하면 저도 떼먹고 중간업자도 떼먹으니까 1억 짜리를 천만원 가지고 제작하면 물품은 날리는 것이 되고 그렇잖아요. 그래서 질 좋은 영화 튼튼한 자본으로 좋은 영화를 수입을 하고 좋은 영화를 해서 영화예술산업을 발전시킨다고 해서 이렇게 만든 것인데 여전히 영화업자가 11개였잖아요. 11개업자가 1년에 한 30편 되는 외화 수입을 해요. 수입 쿼터 하나에 그때 돈으로 3억 5억 이예요. 그 다음에 국산영화제작을 자기 돈 들여서 하기가 싫어요. 수입쿼터한테만 눈이 팔려. 그러니까 국산영화 제작을 않고 국산영화는 하청을 한다고 돈 천만원 2천만원씩 받고 하청을 준단 말이에요. 그러면 충무로에 왔다갔다하는 사람들이 제작을 해. 그리고 수입쿼터를 가지고 일년에 한편을 딱 가지고 수입을 하면은 수입은 없고 쿼터를 딴 사람한테 빌려주면서 팔아먹으면 그 때 돈으로 3억 5억이야. 근데 수입을 하면 어떤 일도 있나. 5억 짜리 수입을 할 때에 예를 들면 요것을 15억에 가격을 맞춰요. 어떻게 15억에 맞추냐면은 서울은 개봉관 한 곳만 자기가 직접 배급을 해. 서울 예를 들면 대한극장만 내가 하고 다음에는 2번관 3번관 4번관 동네극장 동시극장까지 뻗어나가려면 한 1년은 걸려요. 그러면 서울에 있는 배급업자한테 서울에 대한극장 자기가 직접 하는 곳만 빼고 값을 대구 값으로 팔아요. 예를 들면 대구 값이 3억이다 그러면 3억에 팔아요. 부산 경남 제일 비쌌니다 거기 한 3억. 대구하고 호남 같습니다 2억. 그 다음에 경강이 조금 더 비쌌습니다. 경강이 1억 3천. 충청이 제일 쌌습니다 한 8천. 이렇게 해서 맞추면 15억이 됩니다. 그러면 영화를 수

입을 하면 이미 외화쿼터 수입가격이 5억에 수입을 했다하면 이것을 맞춰서 15억을 하니까 개봉하기 전에 이미 10억은 딱 벌어나버려요. 이건 아주 진실입니다. 10억을 딱 벌여놓고 서울에 개봉관 한군데서 10만 이상 들면 좋고 10만 이하 망해버려도 이미 돈은 버니까. 이런 일을 그대로 답습하려하니까 어서 돈을 빌려 가지고 등록만 해 허가를 받았지 운영자금을 자기 돈으로 하지를 않고 옛날과 똑같이 법개정전과 똑같이 법을 그러니까 탈법을 한 겁니다. 옛날과 똑같이 지방에 있는 배급업자한테 아까 말한 대로 부산에 얼마 서울에 얼마 그러니까 중간에 있는 배급업자가 없어지지 않고 다시 되살아난다 이겁니다. 더 안전빵으로 되살아난겁니다. 왜냐? 영화사가 기업화되고 허가화되니까 거래를 하더라도 부도나고 도망칠 염려는 없으니까 배급업자는 더 안전빵으로 거래를 할 수가 있습니다. 그리고 하청받은 국산영화 제작자도 안전빵으로 사줘요. 외국영화를 수입쿼터를 하나를 가져오려면 의무적으로 4편의 국산영화를 만들어야해요. 4편중 2편은 명목상 우수영화여야 돼. 그래야 수입쿼터를 줘요. 근데 내가 이름을 빌려줘서 제작을 하게 한만큼 손해 안나게 하려니까 난 외국영화를 팔 때 끼워서 팔아줘. 그러면 값 제대로 받죠. 그니까 영화업으로 허가를 받은 사람은 원가이상으로 보장된 장사를 극장에 상영하기 전에 해버리지 이익이 보장되어 버리지. 국산영화는 의무제작하지 않고 하청제작하면서 끼워서 팔면서 돈을 비싸게 받지. 그니까 영화업자는 남의 돈을 빌려 가지고 1억 주고 허가를 낼 때 직원 3사람 사무실 한 10평에서 20평정도 가지고 있거나 돈을 때돈을 벌어서 몇십억 몇백원 몇천억이 되어도 직원도 똑같고 사무실도 똑같아.

김 : 사실은 그 구조에서는 제작자나 극장이나 중간배급업자나 사실은 서로가 서로를 물고 물면서 돈을 어느 정도는 벌고 있었던 거잖아요. 근데 배급협회에서 배급부율이나 배급대행 할려고 했을 때 수수료를 어떻게 받으려고 했어요?

환 : 수수료가 있어요. 그때는 수수료가 배급협회는 1년에 회비가 있고.

김 : 회비가 어떻게 됐어요?

환 : 아주 오래된 일이라. 회비가 극장마다 영화사마다 여하튼 회비란 것이 있었고 배급수수료가 몇 프로가 아니고 아주 저렴했고 그리고 외국영화 리바이벌 복사판, 외국영화를 리바이벌할 때에 그때도 한편 당 24만원인가 얼마 받았고 국산영화를 지금은 복사를 안 하지만 그때는 흘러간 영화를 다시 그 뭇니까 복사도 아니고 국산영화 오래된 것을 다시 내준 것이 있어요. 그것 할 때 10만원씩 받고 회비 받고 수수료를 외국영화 수입할 때 각 지역마다 수수료를 얼마씩 차이가 있어요 지역마다. 그것가지고 이렇게 했는데.

김 : 그게 잘 안 걸렸던 거죠?

환 : 제일 처음에는 그러나 그것은 극장이 들어갈라 하니까 또 수입검열합격을 받아야 하니까 그 수수료는 나와요.

김 : 실제로 그렇게 배급한 작품이 있었나요?

환 : 처음에 필름을 안 갖다놓고 할 수 없이 배급규정가지고서는 안된다. 강제성이 없으니까.

김 : 배급협회 규정이었죠. 법적인 규정이 아니구요?

환 : 그렇죠. 장관의 승인을 얻은 것. 또 총회에서 결정을 하고 그래서 무시를 한단 말이야. 그래서 그 다음에 민원사무처리규정으로 만들어놓은 것이 배정확인서 노란딱지. 이것을 민원사무처리규정에다 넣어 가지고 공연신고를 할 때는 영화 배급협회에서 배급필증을 첨부하도록 한다. 이것이 있어 가지고 할 수 없이 우리하고 계약을 해야되고 극장에서 공연신고를 해야하는데 이것도 극장들이 배정신고를 안 해요. 공연신고 안 해. 군이나 시에서 시공보실이나 군청공보실에다 우리 뭐한다고 말로 해버리면 되고 극장표도 갖다주고 거기서 솔직히 말해서 술값 담배값이 나오는데 그거 하겠어요. 그런데 공연신고를 우리한테 하니까 공무원들도 우리한테 당한거야. 우리가 감독을 합니다. 문화관광부와 합동으로 극장 단속을 나가보면 A라는 영화한다면서 전부 B라는 외국영화 다 해버리는 거야. 스크린쿼터 지켜지지 않아 버려. 또는 뭐 공연신고를 안 해버려. 그런데 공무원들이 자기네들이 다치거든 봐 준거 들통나지 공연신고 안 받고 해준 거 들통나지 하니까 배급협회가 없어지기를 바라는 사람들이 세력화가 된 거야. 첫째로 극장 지방공보실 공무원들 그 다음에 흥행사. 돈 하나 없는 사람이 영화 제작한다 수입한다 할 때는 그 사람한테 돈 받아 가지고 어음 깡해가지고 그 돈으로 제작하는데 옛날에는. 그런데 이것을 법적으로 중간배급업자를 전부다 없애버리니까 그 사람들이 하루아침에 난리날거 아니오. 그 사람들이 어떻게 꼬셨나하면 영화업자들한테 내가 이 지역에 당신의 대리인이라고 위임장을 써줘라. 이렇게 탈법하기 시작한 거예요. 전부 속으론 아까 말한 대로 팔아놓고 팔지를 못하게 했는데 팔아놓고 이것을 위장하기 위해서 부산에 있는 배급업자한테다 팔아놓고 이 영화에 대한 공연권 일체를 위임합니다. 그러면 부산에 있는 우리 지사는 그 사람이 합동영화를 대신해서 우리하고 공연을 하니까 돈도 거기서 받아 가지고 올려보내고 실제로는 사 가지고 그 사람 호주머니로 들어가는데 이런 것들이 오히려 새로운 어떤 비리 새로운 어떤 모텔의 어떤 흥행비리를 양산하는 만들어진 결과밖에 안 되는 거예요.

김 : 그럼 A라는 영화를 지방에 배급을 할 때 A라는 영화를 지방흥행업자한테 팔아서 위임장을 써주면 예를 들어 부산지사에서 접수를 해서 그 위임장을 써준 회사와 거래를 했다는 말씀이죠?

환 : 위임장을 접수를 해요. 위임했다 그러니까.

김 : 그러면 그 지역에서요. 예를 들면 호남지역 무등 극장 제일영화사에서 위임장을 받았으면 그 위임장에 대한 것들을 지사와 거래를 다시 하는 건가요?

환 : 그렇죠. 지사에는 지사가 배급권을 갖고 있으니까.

김 : 지역에서는 다시 배급협회 지사와 지방영화사가 다시 거래를 하게 되는 거네요.

환 : 위임을 해 준거니까 호남지역의 배급에 대한 이 작품은 홍길동이라는 작품은 누구한테 위임을 한다 그러면 그 사람이 호남의 어느 극장 어느 극장을 할 때에 우리협회 호남지사하고 계약도 같이 하고 배정확인서를 거기서 때 준다 이거야. 서울서 다 때 줄 수 없잖아요.

김 : 그럼 매출관리를 지역흥행사가 보고한 것대로 믿게 되는 건가요?

환 : 아니죠. 우리는 실사도 있고 다 있는데 극장에서 이 영화가 끝나면 부금정산해서 몇 명이서 들고 딱 해요 그러면 영화업자하고 같이 있는데서 확인을 해서 전에는 돈을 우리가 받았는데 우리가 받으면 돈 사고도 나고 그러니까 바로 영화업자한테 보내고 입금증만 우리가 확인을 한다던가 그렇게.

김 : 그러면은 매출을 제대로 잡아서 부금정산을 할 수 있는 구조였나요?

환 : 그렇죠 그 지역에서 전부다 나오죠. 그것이 지금처럼 개봉관을 좌석이 있으니까 표돌리기를 못하지만 지방극장은 좌석이 없으니까 표돌리기를 많이 해요. 그런 경우는 우리가 입회를 하지 않으니까 입회는 누가 하느냐? 지역의 영화사가 가서 해요. 그러면 그 사람들하고 짜고 수입을 넣을 수도 있겠죠. 그런데 거기까지는 우리가 관여한다던가 우리가 거기서 실사를 해서 확인을 못해요. 그 지역의 한 달의 공연장이 전체 얼마수입이 났는데 극장별로 얼마 영화사별로 얼마 지역별로 얼마 전부 평균이 나오고 그래요.

김 : 근데 그 시절에 보면 전국적인 흥행통계가 나와있는 기록이 없던데요.

환 : 그 흥행통계를 나와있는 것이 배협 밖에 없어요. 근데 배협이 법이 개정 되가지고 해산되면서 그 서류들이 전부 어디서 필요한 기관들도 없었고 전부다 그래서. 그 배협에선 전부다 나와요. 인원 매상 금액이 전부다 나와. 그래가지고 매년 서류가 이렇게 많았어요. 문화관광부에도 보내고 국회도 보내고 총회 때 다 했는데.

김 : 그럼 그때 영화가 배급협회를 거쳐서 배급되는 영화가 노란 딱지를 발급되던 시기가 언제부터였어요.

환 : 73년의 6월 달부터 하는데 거의 74년도부터 그 해에는 안되니까 이거 큰일났다 해 가지고 민원사무처리위원회 그래가지고 제가 국무총리실에 직접 뛰어다니면서 그것을 없애려고. 극장하고 배급업자하고 얼마나 집요하게 조직적으로 저항했는지 몰라요. 그런데 영화업자는 배급업자하고 극장에 약합니다. 우리 있는 데서는 배급협회가 절대 필요하다 배급협회가 없으면 우리가 엄청난 피해를 본다. 이러면서 배급업자 손을 들어요. 근데 영화업자가 배급업자하고 극장에다가 의존하지 않으면 안 되는 현실이라. 그 사람들 압력에는 약하니까 협회 가서 두드려패라 없애라 그러면 이 사람들이 와서 한다고. 그럼 왜 그러느냐 자기 돈 가

지고 수입하고 제작해 가지고 배급협회 물건 만들어 놓으면 배급협회에서 배급해서 중간마진을 없애고 그 이윤을 극장하고 공평하게 하는 제도가 제대로 정착이 되면 좋은데 그것이 안되면서 우라로 팔아먹어. 옛날처럼 우라로 다시 팔아먹는단 말이야. 배급업자한테 다시 팔아 왜냐면 배급협회에다 물건을 맡겨 가지고 그 돈이 자기한테 목돈이 돌아올 때까지 회임기간이 엄청나게 길잖아요. 그런데 수입하고 제작해 가지고 일시에 자기본전에다가 3배 5배 해 가지고 전부다 일시에 싹 돈을 팔아버리는데 그것을 탈법으로 하기 위해 위임했다 하는 거죠.

김 : 근데 74년부터 영화가 배급될 때 배급협회를 거쳐서 가긴 했다는 말씀이죠?

환 : 행정적으로 서류상으로. 제가 꾸민 말이 배급에는 두 가지가 있다 제가 배급협회에서 살아 남으려고 제가 만든 말이 있습니다. 배급에는 실물형 배급이있고 하나는 행정형 배급이 있다. 실물형 배급이란 것은 제작이 검열합격이 딱 되면은 검열 합격된 필름을 우리가 문화관광부에서 가져다가 우리 창고에다 넣어놓고 6개 지역에다 지역별로 지사를 통해서 하는 것이 실물 배급인데 이것이 실제 관리가 어렵고 하니까 행정적으로 배급필증 발부하고 수입필증 발부해서 우리하고 배급의뢰를 합니다. 우리는 서류 상으로 가서 각 도에서 어디어디에서 한다. 그러면 자기들이 영업하고 자기들이 뭐 해가지고 우리한테 와서 계약을 하면 우리 계약서 입회해주고 우리가 계약한 것에 한해서만 노란 딱지 떼주니까 배정확인서를 떼주니까.

김 : 그 확인서가 없으면 공연허가신고가 안 된 거죠?

환 : 안됐죠.

김 : 다 걸히기는 하는데 실제로는.

환 : 필름은 우리가 만지질 못하지.

김 : 서류만 한번 꾸며주는 형식으로 간 거네요.

환 : 그렇지 서류로만 돌아간다 이거야. 필름은 꼴도 못 본다 이거예요.

김 : 그럼 이 배급협회가 실물배급으로 잘 됐을 경우에 이익을 보는 사람들은 누구였을까요?

환 : 실무가 제대로 됐다고 한다면 법이 당초에 법이 의도하고 있는 방향이 뭐니까? 중간배급업자라는 것은 전부 없어져. 중간비리 중간마진은 없어지고 극장하고 영화사하고. 중간마진이라함은 불공정하게 불합리하게 되어있는 모든 공연조건 같은 것을 전부 다 투명하고 합리적으로 조정해버리니까 부금도.

김 : 배급협회가 하면 투명하게 잘 조정이 됐을까요?

환 : 아니 물건이 이렇게 오면은 그것이 왜 안되겠어요? 왜 안 되냐면은 개봉극장은 전부다 배급 계통도가 다 있어요. 서울의 단성사하고 강남의 어디다 그러면 그것이 지금과 같이 경기도의 어느 어느 개봉관 대구의 어느 개봉관 체인이 있습니다. A체인 B체인 C체인이 다 있습니다. 물론 이쪽으로 넣으면 수입이 더 날텐

데 당신은 왜 이쪽으로 넣느냐? 그리고 항의를 한다든가 불만을 하는 사람들도 있을 수 있겠죠.

김 : 제가 묻고 싶은 건 중간마진이 없어지니까 남는 돈이 있잖아요. 이익을 보는 사람이 누구인 거죠?

환 : 아 간단하죠 이익을 본다는 것이 영화업자하고 극장하고 이익이 가죠.

김 : 극장업자들도 오쩌나 그런 것을 많이 받고 있었잖아요.

환 : 그러니까 그런 것이 없어지니까.

김 : 그게 극장업자들 입장에서 이익이 아니라 오히려 손해라고 느낄 수도 있는 거 아닐까요

환 : 그러니까 부당한 이익이지.

김 : 배급협회가 발족하기 직전에 서울번두리에서 지방홍행업자들이 연합을 해서 직배를 한 적이 있거든요. 직접배급을 한 적이 있었어요 자생적으로. 그런 기록이 있던데 그게 배급협회가 되면서 해산당했다고 나와있거든요.

환 : 그것이 그겁니다. 자율적으로 했다는 것은 그런 조직체로 있는 것이 아니고 배급협회가 설립되기 이전에 중간홍행사들이 서울에 대한영배라고 대한영화배급주식회사 해 가지고. 개봉관은 제작자가 직접 해버리니까 서울에 극장을 2번관 동대문 계림극장 남대문극장 오스카극장 이렇게 체인을 가지고 있는 것이 한 2, 30개 가지고 있어요. 그 다음에 황두승 씨가 하고 있는 대원영화배급 거기서 하나 하고있고, 그 다음에 중앙영배라고 하는 것이 있고 그 다음에 김용덕 씨가 배급업자들이 우리 물건을 싸게 팔라 그러니까 우리가 직접 한번 하자 그래 가지고 우성사가 직접 극장 몇 개를 모아 가지고 우성사하고 몇 개 영화사가 모아 가지고 우리 팔지 말고 극장에다 직접하자 이런 형태로 체인을 나눠 가지고 한 게 있지. 배급협회와 같은 배급의 공적인 체계를 가지고 한 것이 아니고 아까 말한 중간홍행사들의 그 회사 조직체 이것은 부산도 몇 개가 있고 부산도 한 대여섯 개가 있고 다 있어요. 그 사람들이 전부 이 법이 개정되면은 우리가 전부 다 공연자 등록증을 회수했어요.

김 : 지역 홍행사들이 영업권을 가진 거네요?

환 : 지역 홍행사들이 그 지역에다가 공연자 등록을 해놓고 했어. 이 법 상 공연 할 수 없으니까. 그런데 배급협회에서 하도 안되니까 영화업자들이 그 사람들에게 위임을 하잖아요 그래서 그 사람들을 지역별로 배급협회에다가 등록을 한번 지역업자 등록을 한 번 시킨 적이 있어요. 당신들이 위임을 받아 가지고 한 회사만 위임받은 것이 아니라 힘이 있으니까 극장을 몇 개를 장악하고 있으니까 서울에 있는 영화사 한 대여섯 개를 링크가 되어있지 않소. 그러면 우리 협회의 지도감독의 대상이 되어 겠다. 소위 관할의 대상이 되어서 일시에 등록을 시켜서 등록을 할 때 돈을 500만원씩인가 받고 그래가지고 그때 말이 좀 있었어요.

그 때 말이 좀 있었습니다.

김 : 몇 년도였죠?

환 : 그것이 74년도. 출범을 할 때 법대로 될 줄 알았는데 저항이 세 가지고 또 정부는 무기력해지고 또 영화업자는 적극 찬성하면서도 극장하고 배급업자한테 돈을 빌려쓰는 입장이니까 영화업자는 항시 무에서 시작하는 거예요. 금융결산 끝나고 나면 또 무에서 외국영화 수입쿼터 받아 가지고 그래서 저는 이것을 정부에 다 대고 제가 한참 항의하고 그럴 적에 너무 영화업자를 사육을 시켰다 정부가. 공룡이 돼서 몸을 이기지 못하도록 사육을 시켰다 이거야. 아니 재투자를 하는가 안 하는가를 봐야되고 법대로 배급을 하는가 안 하는가 사후감독을 해서 법을 위반하면 허가를 취소하면은 허가증 그때 하나 따는 게 지금은 영화업자가 수백 개인데 그 때 그 좋은 시절에 허가 난 영화업자가 11명이었어요. 그 다음에 14명으로 늘어났어요. 그 다음에 6명 해 가지고 20명이 한국영화를 전부 장악하고 있었습니다. 그 사람들이 아니면 수입이 안되고 그 사람들이 아니면 제작이 안됐어요 그러니 얼마나 특혜를 누렸습니까 그러면서도 그런 특혜를 누리면서도 한국영화의 자본시장은 확충이 안됐다. 왜냐 돈벌면 재투자 할 필요가 없어요. 영화는 똑 따먹어 버리고 돈 딱 부동산에 투자해버리고 그런 다음에 외화수입쿼터 주면 고 놔 가지고 농사 딱 지어버리면 언제나 백지 위에서 1년 계획을 하나까 재투자 의미가 없어져 버린 거예요.

김 : 해산당한거죠.

환 : 그렇죠. 전두환 대통령이 되가지고 유신입법이다 해 가지고 결국은 85년도에 없어진 거예요.

김 : 처음에는 필름을 갖고 전국적으로 직접배급을 하려고 한 거죠.

환 : 그렇죠. 그것이 원형이죠. 그런데 그것이 안되니까 행정적으로만 관리 행정관리로 전환이 됐다. 그래서 겨우겨우 회비하고 수수료 이런 것 가지고 움직였다.

김 : 행정관리를 하면서 받는 수수료가 실질적인 수입의 반이었던 건가요?

환 : 그렇죠. 안 돼도 수수료 잘 돼도 수수료. 잘 됐으면 수수료가 많고 대단했겠죠. 배급협회가 안 되는 이유 중에 하나는 정부가 영화진흥공사를 만들면서 영화제작자를 허가업으로 할 때 외화수입쿼타라는 엄청난 특혜를 주는 대신에 배급협회도 제작을 하거나 수입한 것은 무조건 배급협회에다 배급을 맡겨버리지 너희들은 손때라 이렇게 한 것인데 좋은 것은 배급협회에다가 왜 안 맡기겠습니까? 종전과 같이 탈법적으로 이면적으로 팔아먹지. 법은 안 지킬 수 없으니까 서류만 가지고 이렇게 하고 또 공연신고도 그렇게 해야되고 또 문화관광부에서 영화검열합격증도 우리한테 배급필증을 첨부해야 해주니까 어쩔 수 없이 경유를 하는 거야 경유를. 이렇게 경유기관으로 실질적인 배급기능을 못하고 그야말로 경유기관으로 전략을 했다.

김 : 처음에 구도는 극장별 수수료를 받는 거였나요?

환 : 그렇죠. 할 때마다 발생주의 원칙이지. 배급해주는 것이니까 배급해주면 수입이 발생하잖아요.

김 : 결국은 지역별로 수수료를 받게 되었고요.

환 : 지역별로 분할해서 받아버려요. 대구에는 딱 그 1년 예산이 나와요. 수수료가 얼마 그러면. 수수료가 한 작품에 국산영화 10만원 외국영화 20만원이라하면. 20 만원을 서울지역에 얼마 부산지역에 얼마 해 가지고 그 해당되는 것은 그 지부에서 징수를 했어요. 우리가 제주도 출장소까지 전부다 있었고.

김 : 6개 지부로 각 시도별로 있었죠.

환 : 아니요. 원래 7개 지부였습니다. 부산지부를 따로 세우고 경남지부를 뒀어요. 근데 시작하자마자 경남하고 부산을 통합해 가지고 하나로 만들어버리고 호남에는 제주도가 왔다갔다하기 그렇잖아요. 그래서 제주도에에는 그때 제주도가 극장이 열댓 개 됐을 거예요. 제주도에 호남출장소 그래가지고 직원이 여직원하고 둘이 파견했죠.

김 : 그런데 왜 그 많은 지방홍행사들이 70년대에 망했나요?

환 : 70년대에 망한 것이 그것은 제작사들이 망하고 근본적으로 결국 흥행이 잘 안 되게 떨어진 것이 첫째 이유고 두 번째는 외화가 들어와 가지고 그런 것들이 다 이렉트로 하면서 중간 마진이라든가 이런 것이 시원치를 앓고. 그 다음에 대기업이 나오게 되고 그러니까 어수룩한 시대 그런 음지에서 온존했던 그것이 통하지 않게 되니까. 그리고 그 사람들이 거의 배급업자란 것이 극장을 갖고 있었던 사람들입니다.

한국영화 배급사 연구

2003년 12월 31일 인쇄

2003년 12월 31일 발행

발 행 인 _ 이충직

발 행 처 _ 영화진흥위원회

130-010 서울시 동대문구 청량리동 206-46

T. 02-9587-656 F. 02-9587-625

<http://www.kofic.or.kr>

제작대행 _ 테림애드넷

100-193 서울 중구 을지로3가 295-4 성진빌딩 505호

T. 02-2269-1265 F. 02-2268-0704

정가 : 9,000원

© 2003 영화진흥위원회

이 책의 저작권은 영화진흥위원회에 있습니다.

본 위원회 허가없이 무단복제나 전제를 금합니다.