

중국에서의 자판기 사업 가능성 진단



지난 호 본 매체에서 중국자판기 시장을 집중 탐구한 중국자판기 시장, 그 환상과 현실사이 라는 특집 기사를 게재하여 적지 않은 반향을 불러일으킨 바가 있다. 특히 중국시장에 관심을 많이 가지고 진출을 염두에 두고 있는 사람들한테 시장을 진단하는데 많은 도움이 되었다는 평가이다.

그러나 본 매체의 여러 측면의 중국시장에 대한 관점에도 불구하고 분명한 사실은 중국시장은 다분히 주관적인 시장으로서의 특징을 갖는다는 점을 지적하고 싶다. 자판산업의 초기시장에 있어 산적한 리스크 요인, 어려움들을 잘 극복할 수 있다고 판단하는 사람들에 있어서는 그 시장이 기회로서 작용할 수 있을 것이고, 반면 너무 신중한 접근은 경쟁자들에게 기회를 선점당할 위험성이 서로 상존하고 있다.

결국 중국시장에 대한 선택과 진출의 뒀은 사업자들의 투자지혜에 달려 있을 것이다. 당장의 측면이 아니라 보다 멀리 시장을 본다면 중국시장은 분명 투자가치 있는 가능성의 시장이다.

이번 호에서는 이러한 중국시장에 대해 보다 심층적인 시장 진단을 위해 현지에서 오랜 기간 동안 사업을 진행해 온 현동식 사장의 특별기고를 준비했다. 현동식 사장은 과거 국내에서 한국자판기기술연구소를 운영해오다 90년대 중반부터 중국시장에 진출을 한 선각자적인 인물이다. 그는 현재 북경에서 커피자판기 운영업을 진행하고 있고, 기타 자판기 분야로도 시장확대를 위해 적극적인 사업행보를 펼치고 있다.

오랜 기간 중국에서 자판기 사업을 펼쳐 온 만큼 그의 경험과 노하우는 돈 주고 살 수 없는 귀중한 자산이라 생각된다. 그런 그가 우리 국내 산업계의 중국시장 진출에 도움이 되고자 본지의 기고요청에 흔쾌히 허락했다. 중국 자판기 시장에 대해서 경험을 토대로 들려주는 그의 중국시장에 대한 시각은 국내 산업계에 많은 도움이 되리라 사료된다. 바쁘신데도 불구하고 소중한 글을 기고한 현동식 사장에 산업계를 대표해 감사의 말씀을 전하며, 자 지금부터 그가 전하는 중국에서의 자판기 시장 가능성 진단 을 펼쳐 보이기로 한다.

-편집자주-

중국 자판기 운영업의 현실

1992년 한중수교이후 10여 년 동안 중국시장에 진출한 국내업체는 약 6500개에 달한다 한다. 그런데 이들 중 중국시장에서 성공한 업체도 있지만 대부분의 업체는 지속적인 어려움을 호소하고 있는 현실이다.

당사도 1994년 4월 처음으로 북경에 진출하여 공장건물을 신축하는데 만 2년이 걸렸다. 1996년부터 북경 시내 18개 대학과 대형백화점, 북경역, 버스터미널, 무역센터, 종합병원, 공항, 대형 오피스빌딩의 현관 등등 한국으로 보면 1급 장소라고 할 수 있는 장소에 50여대 제품을 설

치하여 자판기 운영을 시작했다. 그 결과 판매부진, 동전교환원 배치, 관리인 교육, 언어소통 등의 문제가 발생했다. 그중에서도 동전교환원을 배치해야 그나마 1일 2~3잔 정도의 매출을 올리는 매출부진 요인이 가장 큰 어려움으로 작용했다. 여기에다 장소계약을 하기 위해 들어가는 비용(보통 장소계약을 그냥 해주지 않으므로 집대비가 들어감)과 장소계약시 장소요금을 터무니없이 요구(매출액에 50%도 요구함)하는 부분 역시 어려움이 컸다. 이를 보통 15%선으로 조정하기 위해 장소주를 수차례 만나야하며 여기에 선물을 준다든지 또는 별도 마진을 보장(계약서에서는 15%로 하고 별도로 5%를 주는 방법과 매월 100~200원씩 주는 방법)해야 했다. 그러면 몇몇 로케이션 계약의 예를 들어 본다.



- <예1> 북경지역의 경우 20여대의 자판기를 1년간 임대료 없이 설치운영하고, 1년후 기부체납하는 조건.
- <예2> 백화점의 경우 1층 유명화장품 진열대 크기와 비교하여 임대료를 산정, 월 2만원(한화320만)요구
- <예3> 북경지하철에 자판기 설치를 위해 8개월간 노력하여 지하철 총공사로부터 설치 허가를 1998년 5월 받았으나 지하철 공안(경찰)부에서는 안전사고 등의 이유로 설치를 못하게 하여, 책임자와 관계인 10여명을 불러내 접대하고 나서야 승낙이 됨. 그러나 지하철 전기과에서는 기존 지하철 전광판 광고의 전기공사를 광고회사에서 했기 때문에, 자판기

설치 전기공사를 별도로 못해 주겠다고 함. 그런 상황에서는 별도로 역사에 2대씩 60대를 설치하는데 약 80만원(한화 1억 3천만)의 전적이 나와 설치를 포기했음.

<예4> 북경신체장애자협회에서 자판기 설치장소를 유리한 조건으로 확보해 주는 대신 매출액의 5%기금을 주기로 계약했으나, 장애자협회는 6개월간 A급장소를 한곳도 확보하지 못했음.

이같은 로케이션 계약의 어려움 이외에도 북경은 바람이 심하게 불고 먼지가 많아 하루만 지나도 관넬과 투출구에 먼지가 쌓인다. 거기다가 판매잔수가 한국 같으면 몇 백잔 팔릴 장소에서 몇 십잔 밖에 못 팔고, 보통 1명의 관리자와 운전기사를 한조로 묶어 자동차로 20대를 관리하기 때문에 도저히 이혜타산이 맞지 않는다. 그러나 북경사람들, 특히 대학생들에게 자판기를 계속 홍보하기 위해서 6년여 동안 적자운영을 감수하고 운영해 왔는데 2001년에 들어서서 상황이 다소 나아지고 있다.

북경에는 현재 약 2,200대의 자판기가 설치되어있다. 이 중에서 캔음료자판기가 1,100여대이며, 스낵 등을 판매하는 식품자판기가 1,000여대, 커피자판기가 100여대이다. 자판기를 직접 구매하여 운영하는 대수는 약 100여대 정도밖에 안되며, 나머지 2,100대는 자판기회사에서 직접 운영하고 있다.

2000년 초부터 천진 Guard社에서 공격적으로 자판기사업에 나서 북경시내 유동인구가 많은 간선도로변에 캔과 스낵식품자판기를 2대씩 설치하기 시작하여 현재 2,000여대가 깔려있다. 이 기계들 때문에 현재 당사가 골치를 앓고 있는데, 소비자들로부터 “동전을 먹었다”, “지폐가 들어가고 내용물이 나오지 않는다” 는 클레임 전화가 하루에 수십통 걸려 온다. 심지어는 화가 난 소비자들은 욕을 하는 경우도 있다. 왜 이런 현상이 벌어지는가 하면 북경전화국 114에서 자판기 관련 전화번호 문의가 들어오면 무조건 당사의 전화번호를 알려주기 때문이다.

추정하건대 2,000여대를 설치된 제품중 현재까지 완전

파손된 기계가 500대가 넘는다. 천진 Guard사는 자판기 사업에서 2년 반 동안 한화로 약 100억원의 손실을 보았으나 그래도 자판기라는 것을 모든 북경사람들에게 알리는 계기가 되었고, 요즘에는 파손되는 자판기도 많이 줄어들었다.

초창기 96~97년도 우리회사가 설치했다가 철수한 장소에 후발업체들이 들어와 운영을 잘 하고 있는 경우도 있다. 현재 한 오버홀 회사가 일본 후지 社の 중고켄 기계를 들여와 50여대 운영하고 있으며 당사는 중국 네슬레와 합작하여 칭화대학, 경무대학, 인민대학, 금융대학, 공업대학, 중국법원, 시청, 정협 등 100여대를 운영하고 있다.

광주, 심천, 상해, 남경 등 남방지구는 동전이 많이 유통되어 동전교환원이 필요 없지만, 북경은 아직도 동전이 귀하다. 북경 사람들이 주머니에 동전을 넣고 다니기 싫어하고, 거스름돈을 동전으로 주면 지폐로 줄 것을 요구하는 정도이다. 이렇다보니 동전교환원이 없이 몇십미터 떨어진 곳에서 동전을 바꾸어 사용하도록 자판기에 안내문구를 붙여 놓으면 아예 이용을 하지 않는 경우가 많다. 그만큼 북경사람들은 동전을 바꾸는 것을 번거롭게 생각한다.

한국유학생이나 한국을 다녀온 조선족, 중국에서 자판기를 운영해 보고 싶은 한국사람 등이 한 두대 갖고 들어와 운영하는 기계가 약 50여대 될 것으로 추산되고 있다. 그런데 해외에서 가지고 들어 온 가전제품의 경우 자기 집에서 사용하므로 별 문제가 없으나 자판기는 특정장소에 설치 운영하기 때문에 단속에 걸리면 많은 벌금을 물어야 한다.

통관서류가 있어도 경우에 따라 약 10만원(한화 1,500만원)내외의 벌금을 부과한다. 그러므로 자판기 운영은 반드시 합법적으로 해야 한다. 그 절차를 살펴보면 첫째, 영업집조(사업자등록)의 경영항목에 음료, 식품판매업으로 명시되어야 하고, 둘째, 운영하는 자판기는 위생검사를 받아야 한다. 또한 운영자는 보건증을 휴대해야 하며, 자판기의 내용상품이 식품검사를 필한 내용상품이어야 한다. 예를 들어 한국에서 울무차를 갖고 와 사용하다 적발될 경우 보건식품사범으로 가중 처벌된다.



현재 자판기 숫자가 적어 공상국에서 크게 중시하지 않아 단속이 집중되지 않으나, 동전교환원이나 기타 종업원이 불만을 품고 고발해 버리면 꼼짝없이 당하게 됨을 주의해야 한다.

우리 회사는 자판기 제조업으로 운영 권한이 없어 별도의 운영 회사 고려성상무중심을 설립하여 운영하고 있다. 외국인은 이런 소매업의 대표가 될 수 없어, 조선족 직원을 대표로 하고 있다.

중국의 자동판매기 산업

1) 중국의 자판기 시장현황

1994년부터 지금까지 북경에서 일급 로케이션이라고 할 수 있는 대학, 시청, 백화점, 터미널, 증권거래소, 중고등학교, 종합병원 등 100여 곳에 자판기를 설치하였으나 모두 철수가 되었다. 이에 있어선 동전교환의 번거로움과 운영 관리의 허술함도 있겠지만, 가장 근본적인 원인은 판매량의 저조가 아닐 수 없다.

그렇다면 왜 판매가 이리 부진한 가? 중국인들은 아직도 편리성보다는 실용성을 더 따지는데, 무인판매보다는 유인판매가 더 안전하며, 자판기를 꼭 이용해야 할 필요성이 적다고 느끼기 때문이다.

지나칠 정도로 많은 길거리 곳곳에 가게들이 담배와 각종 음료, 소식품들을 팔기 때문에 상품선택의 폭이라든지 안전성 등으로 볼 때 굳이 자판기를 이용할 필요를 느끼지

못하는 게 보통이다. 결과적으로 자판기가 제 구실을 못하니 자판기 보급이 제대로 안되고 있으며, 기존 설치된 자판기도 운영자가 운영을 포기하고 작동이 중지된 채 빌딩의 현관이나 학교매점, 식당 등 사람 눈에 잘 띄는 곳에서 먼지만 잔뜩 뒤집어쓴 채 몇 개월 몇 년을 방치되어 있는 경우가 많다. 그래서 이를 일반인들이 볼 때 자판기 사업은 안되는 것으로 인식되는 게 일반적이다.

새로 짓는 현대식 빌딩에서, 또는 외국(특히 일본)을 다녀온 사람들이 자판기에 대해 관심을 가지고 꾸준히 문의해 오지만 자판기 판매까지 연결되는 경우는 거의 없다.

북경의 경우 1992년 코카콜라에서 미국산 캔 자판기를 유명백화점 입구에 설치하였는데 1일 평균 5개 미만으로 판매가 저조하여 2년 동안 방치된 상태로 있다가 1994년에 철수를 한 적이 있고, 1993년 일본 후지산 커피자판기 8대를 북경국제공항청사에 설치하여 3년간 운영했으나 이 역시 판매부진으로 철수가 되었다.

국내에서는 1995년 한국유학생이 삼성커피자판기 3대를 갖고 와서 운영하다 제 3자에게 인수되어 현재까지 운영 중에 있다. 일본산요에서 담배자판기를 북경국제무역센터에 5대를 설치했다가 1995년 철수했고, 일본에서 10여년간 생활한 한 중국인이 귀국하여 설립한 심양의 효봉자판기는 캔, 담배, 생수, 동전교환기 등을 생산하며 1998년까지 활동했으나 적자누적으로 도산하였다.

1996년부터 성곡자판기에서 100여대의 커피자판기를 18개 대학과 5개 중학, 유명백화점 6곳, 북경역, 버스터미널, 종합병원, 빌딩현관 등에 설치하면서 자판기 운영이 본격화되었으나 매출부진과 200여회 설치장소 변경 등의 적자운영으로 2000년대를 맞았다.

2000년대에 들어와 일본 후지 캔자판기를 오버홀해서 판매도 하고 운영도 하는 회사와 미국에서 캔, 스낵 자판기 수입하는 천진남개대학 소속의 천진 Guard 등의 자판기 전문회사가 설립되었다. 2001년 천진Guard는 증권시장에 상장되어 자본금 2억원(한화 300억원)을 모아 본격적인 자판기 종합회사로 출발 했다. 그후 10여개의 모델을 개발했고, 북경의 공공장소 광고회사와 합작, 도로변에 캔자판기와 스낵자판기를 한조로 묶어 설치를 시작, 현재 2000여대가 가동 중이다.

그러나 시장진단 실패와 자판기 운영의 경험 부족으로 파손과 매출부진, 광고영업실패 등의 요인으로 약 100억원에 이르는 막대한 손실을 보았다.

여기에 칭도 오크마그룹이 자판기 사업에 300억을 투자하여 본격적으로 뛰어 들었고, 상해 SCT그룹이 100억원을 투자, 광주와 심천에 각각 캔자판기 생산회사가 설립되었다.

종합해보면 현재 중국 내 자판기 회사가 8개 등록되어 있고, 관련 코인메카와 지폐인식기, 지폐교환기, 동전교환기





등의 분야에 있어 국내외기업 7곳이 진출해 있다. 그 외에도 은행 ATM, 콘돔자판기와 무인휴대폰충전기, 버스카드 등 관련업체들이 있기는 하지만 아직도 중국 자판기 시장은 한마디로 메마른 땅에 물을 주는 것과 같다.

현재 중국 자판기 회사들은 향후 5년 동안 부침이 심할 것으로 예견되며, 기술력과 자본력이 있는 회사들이 결국 자판기 시장을 끌고 갈 것이다. 따라서 2007년까지 꾸준한 기술개발과 감량경영, 중국형 모델의 개발이 회사의 운명을 좌우할 것으로 보인다. 여기에 2008년 북경올림픽과 2010년 상해국제박람회가 중국의 자판기 산업발전에 크게 기여할 것으로 보인다. 따라서 자판기 산업에 뛰어드는 업체도 많아질 것으로 보고 있다.

2) 중국인의 차(茶)문화

중국인들의 차 문화는 오랜 전통을 가지며, 차라고 하기보다 일상 마시는 음료라고 보는 것이 보다 정확하다. 차의 종류가 많고 가격차가 심하다. (500g에 1,000원에서 15만원까지) 또한 손님 접대에 향기로운 차한잔은 필수적이다. 많은 중국인들은 항상 차병을 손에 들고 다니며 운전 기사들도 운전석 옆에는 차병이 있다. 회사에서는 물 끓이는 온수통이 항상 준비되어 있다. 한마디로 차 없는 중국이란 상상할 수 없다.

차는 많이 마실수록 건강에 좋으며 정기를 돋워 주지만, 커피는 몸에 해로운 음료로 가급적 마시지 않는 것이 좋다는 인식이 팽배해 있다. 중국인들이 건강에 대한 애착은 한국 사람보다 훨씬 강하다. 커피자판기가 잘 안되는 일차적인 원인도 여기에 있다.

청(淸)대에 와서 손님 접대용 찻잔이 커지면서 (6.5oz 2개정도) 이것이 현재까지 규격화되어 어디서나 찻잔이 통일되었고, 반잔정도 마시고 나면 뜨거운 물을 다시 가득 채워주기 때문에 실제 마시는 양은 한잔, 두 잔의 개념이 없다. 그런데 커피자판기는 1잔 300원에 6.5oz 종이컵 커피를 가득 채워줘도 양이 적다고 하는데, (9oz컵에 가득 채워주는 콜라와 비교) 이렇다 보니 커피 한잔당 원가가

한국의 두 배나 된다.

※참고 : 원료구매단가(설탕 3kg=3,000원, 프림 1kg=9,000원, 커피 500g=14,000원, 종이컵 1개=26원)

어쨌든 중국의 차문화는 오랜 전통과 더불어 앞으로도 지속될 것이다.

코카콜라가 중국에 들어온 지 20년이 된 것을 상기에 볼 필요가 있다. 지금 북경의 슈퍼마켓에 가면 약 30여종의 다양한 음료제품이 진열되어 있다.

3) 중국인의 지폐문화

현재 중국은 11종의 지폐를 사용하고 있는데 인민은행에서 저가격 (1전, 5전, 10전, 50전, 1원짜리) 주화를 1992년부터 꾸준히 발행하고 있지만 아직 활발히 유통되지 못하고 있는 것은 전통적으로 중국인들이 지폐를 선호하기 때문이다. 주머니 속에 동전을 넣고 다니는 것을 싫어하는 것은 무겁고 관리하기가 귀찮아서 이다. 한국이나 일본처럼 국가에서 소액지폐를 강제적으로 유통시키지 않는다면 하는 수 없이 갖고 다닐 것이다.

광주, 심천, 상해 등 남방지구는 그나마 지폐와 동전이 8:2로 병행되는데 북경은 9:1도 채 되지 못하는 실정이다.

공중전화는 요즘 거의 카드를 사용하므로 정보화 사회로 진입하면서 카드문화로 이관될 가능성이 많다. 자동판매기도 지폐인식기와 카드인식기를 장착해야 하며, 소액상품인 경우에는 별도 동전교환기를 설치하는 방안을 강구해야 할 것이다.

4) 중국사회의 구조적 영향

중국의 개방 이후 국유기업이 계속 줄어들고 집체기업과 향진기업이 늘어나면서 유한회사가 많이 설립되었다. 여기에 개체상업인들이 수십만개가 생겨나 곳곳에 식품, 과일, 채소, 담배, 주류, 잡화, 의류 등을 판매하는 합법 또는 불법의 소상공가게들이 지천으로 널려있다. 심지어 아파트 1층에 사는 사람은 배란대를 개조하여 구멍가게를 만들고, 엘리베이터 안에서도 담배와 음료, 과자 등을 파는



경우도 있다.

사회주의 국가라고 하지만 일반경제는 자본주의가 만연하다. 결국 돈이 최고의 가치를 발휘하는 물질만능의 상황에서, 돈을 벌기 위해서는 수단과 방법을 가리지 않는 사회가 오늘의 중국이다. 북경의 경우 공무원과 국유기업 종사자가 97년부터 2001년까지 약 50만 명이 해고되어, 일터에서 쫓겨 난 많은 사람들은 길거리에서 노점상이라도 해야하는 상황이다. 결국 이들이 자동판매기 보급에 최대 장애물로 작용을 하고 있는 것이다.

한편 북경시에서는 도시 현대화를 표방하는 측면에서 자동판매기를 공공장소에 많이 설치하도록 권장하고 있고, 시 중심의 재래식 거주지역을 모두 철거하고 2007년까지 현대식 거주지역으로 바꾸는 작업을 진행하고 있다.

이러한 도시환경의 변화는 구멍가게들의 자생력을 약화시키고, 세븐일레븐 등 24시 편의점과 같은 체인 마트에 의해 밀려날 것으로 보여 진다. 또한 노점상들의 규제도 더욱 강화될 것이다.

5) 북경자동판매기 산업의 전망

북경시는 2008년까지 세계 10대 국제도시에 진입하는 것을 목표로 하고 있는데 이는 충분히 가능한 일로 보여 진

다. 서울의 30배가 되는 면적과 상주인구만 해도 2000만으로 세계 최대의 도시가 될 것이다. 현재 동쪽의 2환과 3환 사이 국제무역센터 3호 빌딩이 88층 높이로 건축되면 주변을 뉴욕 맨하탄과 같이 유동인구 1000만명의 CBD지역으로 건설하는 계획을 지난 9월 17일 세계 도시설계 전문가와 투자자들을 초청한 설명회를 통해 발표하기도 했다. 이 CBD 지역에서는 주차장, 교통(지하철, 버스), 출입문과 관제, 환경 등 최첨단 시스템으로 모두 자동화로 이루어진다. 여기에 각종 자동판매기가 설치되며, 설치대수는 2008년까지 대략 3만여대로 보며, 북경 전체로는 10여만대에

달할 것으로 예측하고 있다. 또한 상해, 광주, 심천지역도 상당량의 자판기가 보급될 것으로 전망된다.

현재 북경에서는 핸드폰충전자동판매기, 공중화장실의 콘돔자판기, 휴지자판기, 전화카드자판기 등이 설치되고 있으며, 기타 스티커자판기, 완구자판기, 터미널이나 슈퍼마켓 보관함자판기 등도 일부 설치되어 있다. 또한 기존 도로변에는 캔자판기와 스낵자판기가 도로변에 공중전화처럼 설치되어 있다.

필연적으로 중국형 자판기 개발과 연구가 향후 중국 자판기 산업 발전에 관건이 될 것으로 보이며, 유럽이나 일본, 미국 등 해외 자판기 업체의 중국진출도 보다 활발해 질 것으로 본다. 2008년 북경 올림픽 이후 2010년 북경은 어떤 모습으로 변해 있을지? 일본 동경처럼 각종 자판기가 지천으로 널려 있는 모습을 상상해 본다. 