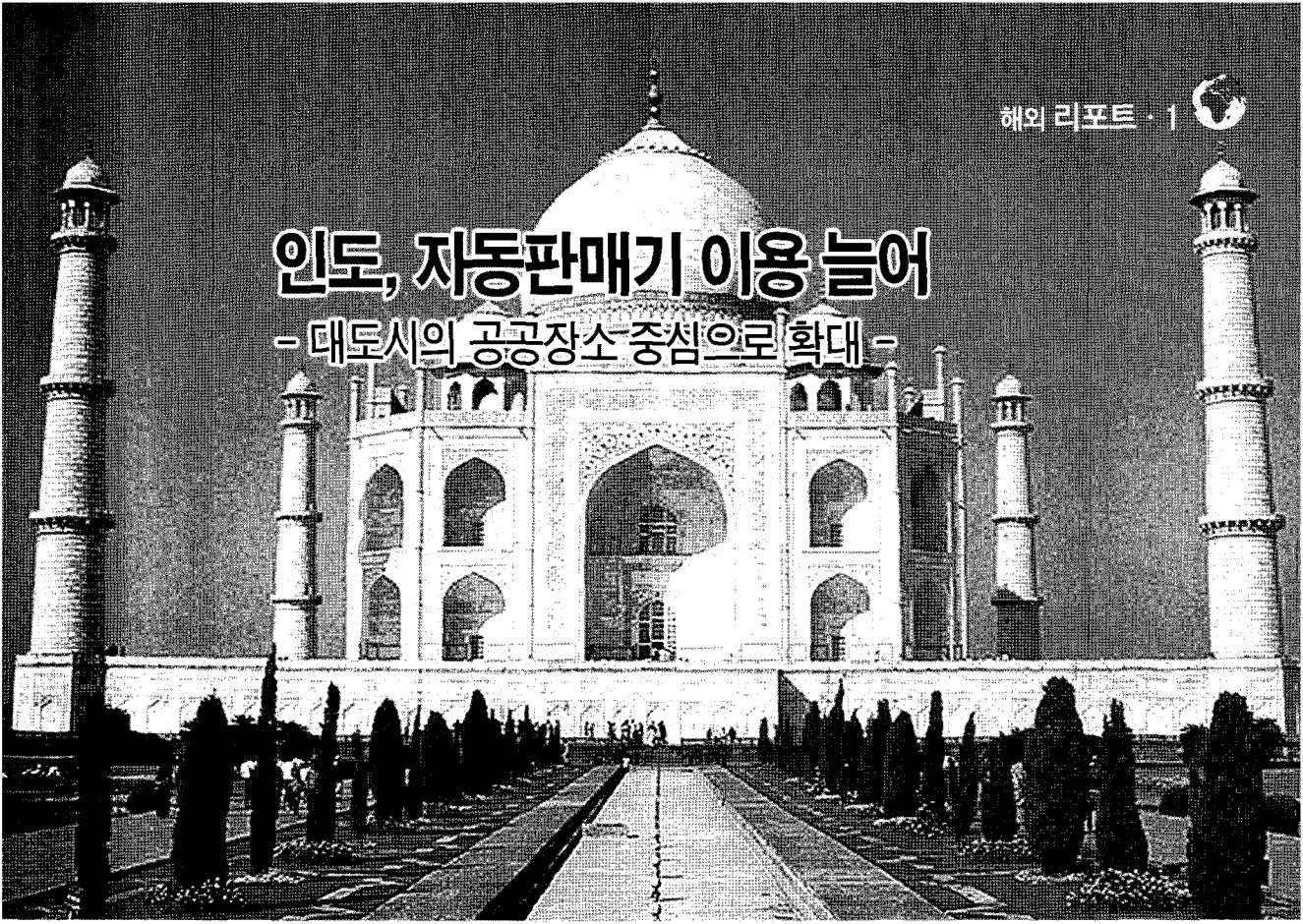


인도, 자동판매기 이용 늘어

- 대도시의 공공장소 중심으로 확대 -



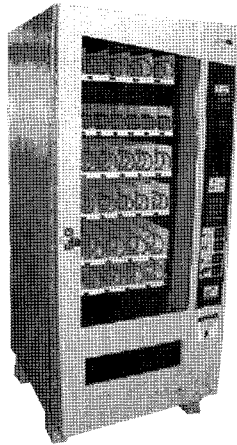
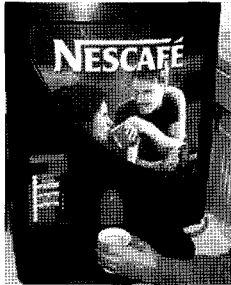
KOTRA 제공

유망사유 : 경제성장을 기반으로 인도인들의 도시적 라이프스타일, 소비자 행동 변화로 최근 자동판매기의 수요가 점차 확대됨.

1. 시장동향

□ 시장규모 및 수요 특징

- 인도는 경제성장을 기반으로 도시들이 빠른 속도로 성장하고 있으며, 이로 인해 인도 소비자들의 라이프스타일과 소비패턴이 변화를 보임.
- 저렴한 인건비, 소비습관 등 인도 소비자들에게 자동판매기는 아직까지 생소한 개념이나 대도시의 사무실, 쇼핑몰, 레스토랑, 공항 등을 중심으로 자동판매기 설치가 증가해 소비자들의 자동판매기 이용이 급증함.
 - 특히 타타 티(Tata Tea)사의 Sangeeta Talwar에 따르면, 총 자동판매기의 35~40%가 비즈니스 프로세스아웃소싱(BPO)이나 IT 아웃소싱서비스센터에 설치가 급증함.
- 현재 인도 자동판매기시장에서 판매되는 품목은 주로 짜이, 커피 및 차, 물, 음료수 등이 대부분이며



향후 대학교, 병원, 호텔, 주유소, 기차역 등 공공 장소에 음료를 비롯해 스낵, 신문 및 잡지 등을 판매하는 자판기 설치가 늘 것으로 예상됨.

○ 인도 자동판매기시장은 현재 연평균 12~15%의 성장률을 기록하며, 2012년까지 10억 달러 규모로 성장할 것으로 전망됨.

◀인도의 커피 자동판매기(좌)와 최근 늘어난 음료 자동판매기(우) 2. 경쟁 및 수입동향
자료원 : 메트로 폴리스

□ 현지생산 및 경쟁동향

○ 현재 인도시장에서 자동판매기에 필요한 대부분의 부품이 제조되며, 기계조립도 가능함.
- 그러나 동전 및 지폐를 인식하는 통화인식시스템 같은 정교한 부품, 기술 및 시스템은 대부분 수입하는 상황임.

○ 인도 자동판매기시장의 대표적인 업체는 그래빗(Grabbit)사로 현재 인도 주요 대도시를 중심으로 400여 개의 자동판매기 아웃렛을 설치했으며 E Cube India Solutions, Seaga 등의 제조업체가 있음.

- 그래빗사는 다양한 업체와 협력해 자동판매기의 취급품목을 스낵 및 음료, 티켓에서 주얼리, 의류, 화장품, 문구 등으로 확장함.

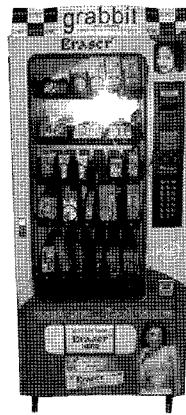
○ 인도 자동판매기시장에서 판매되는 자동판매기는 크기, 지불방식시스템, 기술의 정교함 등에 따라 가격이 결정됨.

- 일반적인 크기의 스낵 및 음료수 자동판매기는 최저 4만 루피(약 100만 원) 등에 판매되며, 작은 사이즈의 커피자판기는 최저 1만 루피(약 25만 원)에 판매됨.

○ 수입동향

- 인도 자동판매기(HS Code : 8476) 수입은 2007~08년 기준 약 600만 달러이며, 2006~07년과 비교해 6.8% 증가함.

- 자동판매기 주요 수입국은 이탈리아(41.94%), 미국(14.73%), 스위스(13.78%), 한국(6.35%), 중



Grabbit의 여성용 제모기(좌)와 화장품(우) 자동자판기
자료원 : www.grabbitvending.com

자동판매기 주요 수입대상국 및 수입금액

(단위 : 백만 달러)

순 위	국 가	2006	2007	2008
1	이탈리아	0.42	2.21	2.51
2	미국	0.52	0.29	0.88
3	스위스	1.47	0.98	0.83
4	한국	-	0.00036	0.38
5	중국	0.09	0.33	0.34
합 계		4.15	5.61	5.98

※주 : 순위는 2008년 1~12월 기준임.

자료원 : World Trade Atlas

국(5.69%) 수입.

3. 진출방안 및 관세 · 비관세 장벽

□ 진출방안

- 인도 자동판매기시장은 아직 초기단계로 사람들에게 생소한 개념이지만 주요 대도시를 중심으로 자동판매기 설치 및 이용이 확대 중임.
 - 지하철 및 기차역, 공항, 대학교, 공원 등 주로 공공장소에 자동판매기 설치가 증가함.
- 현재 인도에서는 자동판매기 제조에 관해 정해진 규제나 법안이 없어 자동판매기 제조시 전기장비의 규제를 따라야 함.
- 인도 자동판매기 제조업체들은 기술 및 서비스가 아직 부족한 실정으로 우리기업들은 현지기업들에 자동판매기 판매와 더불어 첨단 및 선진기술로 인도시장 진출을 공략해볼 만함.
- 향후 자동판매기의 설치 및 이용이 증가하면서 다양하고 독특한 아이템의 자동판매기가 인기를 끌 것으로 예상되므로 인도 현지업체들과의 사업협력이 요구되며, 자동판매기의 사후관리와 부품교체 서비스 등에도 관심을 기울여야 함.

□ 관세 및 비관세장벽

- 인도는 자동판매기(HS Code 8476)에 기본관세 7.5%, 상계관세 8.24%, 특별 상계관세 4%, 교육세 3%로 구성된 총 관세율 21.523%를 부과함.

자료원 : CMIE, 이코노믹타임즈, World Trade Atlas, 현지언론, 코트라 뉴델리KBC 의견 종합