

암중모색 중고 커피자판기 시장 출구를 찾아라

최근 중고 커피자판기 시장경기가 말이 아니다. 대다수의 중고 커피자판기 유통업체들이 심각한 수요부진으로 시름을 하고 있고, 유통가격대는 나날이 급락을 하고 있어 재산성을 유지하기도 힘든 지경이다. 가격 경쟁력으로 무장한 중고 커피자판기 시장마저 부진하다는 사실은 커피자판기 시장전체가 총체적 난국에 빠졌다는 사실을 반증하고 있다. 신형, 중고 할 것 없이 수요부진의 깊은 늪에서 헤어나지 못하고 있는 상황에서 시장재활이 시급한 과제로 대두되고 있다. 난국 속, 중고 커피자판기 시장의 현실과 과제를 집중 조명해 봤다.

심각한 부진에 빠진 중고커피자판기 시장 현황

신형이 잘 나가면 중고도 잘 나간다. 신형 커피자판기 시장과 중고 커피자판기 시장은 땀레야 땀 수 없는 상관관계를 가지고 있다. 신형이 잘 된다는 것은 그만큼 시장에서 튼튼한 수요층을 형성하고 있다는 얘기이다. 이럴 경우 신형의 수요와 중고의 수요가 각기 존재하기 마련이다. 중고의 경우는 신형만큼 운영효율을 살리기 어려운 로케이션을 타깃으로 차별화된 시장 공략이 가능하다.

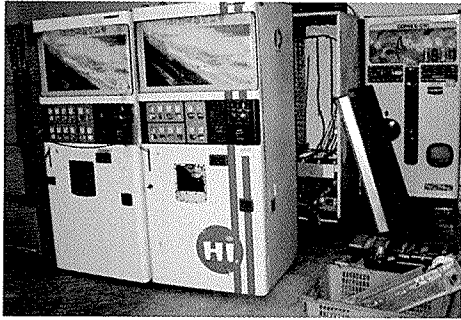
중고가 없으면 신형이 시장을 독식하지 않을까? 이런 논리로 그간 신형이 중고를 견제해 온 것이 사실이

지만 자연발생적으로 니즈를 형성하는 중고시장을 막을 방법은 없다. 그 자체를 별도의 시장으로 인정할 수밖에 없는 게 엄연한 현실이다.

이런 중고 커피자판기 시장은 지난 90~95년대에 최고의 전성기를 구가했다. 당시 중고 커피자판기는 없어서 못팔 정도로 큰 인기를 끌었다고 한다. 이 시기는 또한 신형 커피자판기 역시 최고의 전성기를 구가했다. 국내 커피자판기 시장이 복합형 제품의 인기를 바탕으로 한껏 양적인 성장을 한 시기였다.

그 후 중고커피자판기 시장은 2003년도까지는 그런대로 괜찮은 시장 상황이 유지가 되었었다. 하지만 2004년부터 시장이 부진해 지기 시

수요부진과 유통 가격대의 하락 속에서 관련업체의 주름살은 늘어만 가고 있는 현실이다. 한때 막강해 신형자판기 시장을 잡아먹을 듯한 맹렬한 위세도 이제 오간데 없다.



작해 근래에 와서는 최악의 시장상황을 맞고 있다. 이런 사이클은 신형제품의 시장 사이클과 비슷하다. 신형의 수요가 위축되면 그 여파가 중고 커피자판기 시장에도 그대로 미친다는 것을 알 수 있다.

중고 커피자판기 시장의 대표적인 유통업체라 할 수 있는 정우유통의 김우곤 사장은 최근 시장상황을 이렇게 진단한다.

"한때 중고시장이 잘될 때는 월 200대, 보통일 때는 70~80대 정도를 판매했었습니다. 그런데 요즘은 월 20대 수준에 불과한 실정입니다. 불황도 보통 불황이 아닙니다. 잘 나갈 때 비하면 시장이 1/10로 축소된 것이죠."

생각보다 현장에서 느끼는 시장부진은 심각하다. 시장 자체가 위기에 빠졌다 할 정도로 중고 커피자판기 시장은 최근 맥을 못 추고 있다.

시장 부진은 유통 가격대의 하락을 동반시켜 채산성을 극히 악화시키고 있다. 최근 필드의 중고자판기 가격대는 보통 유통기한 2년 미만의 A급 제품이 150만원 선, 2~3년된 B급 제품이 100만원선, 3년 이상된 C급 제품이 40~50만원선에 불과하다.

가격대의 최저선이 40~50만원대로 떨어 졌다는 사실

은 얼마나 시장상황이 열악한지를 반증하고 있다. 이 정도의 가격대면 한마디로 남는 게 없는 장사이다. 중고기계 한대를 10만원에 사와 오버홀을 통해 리뉴얼해 유통을 시킨다고 본다면 직원 한사람 인건비가 빠질까 말까 할 정도의 금액밖에 안된다.

시장이 부진하니 중고 커피자판기들은 원활히 소진되지 못하고 남아돌고 있다. 업체마다 체고 적체가 상당 수준에 이르러 물류비용만 가중되고 있다.

수요부진과 유통 가격대의 하락 속에서 관련업체의 주름살은 늘어만 가고 있는 현실이다. 한때 막강해 신형자판기 시장을 잡아먹을 듯한 맹렬한 위세도 이제 오간데 없다.



오버홀 시장의 부진

중고 커피자판기 시장의 부진으로 인해 오버홀 산업도 큰 타격을 받고 있다. 중고 커피자판기가 새롭게 리뉴얼되어 유통이 되기 위해서는 오버홀 과정이 필수적이다. 노후부품을 교체하고 외부 도장 등을 통해 산뜻하게 리뉴얼되어야만 상품가치가 있어 진다. 수명이 얼마 안되는 제품이야 오버홀 과정이 필요 없겠지만 대개의 중고 커피자판기들은 이 과정을 거치는 게 보통

이다.

이러다보니 중고 커피자판기 시장이 활성화되면 오버홀 산업의 일감도 늘어나게 마련이다. 악어와 악어 새 같은 펠레야 뿔 수 없는 공생관계라 할 수 있다.

최근 중고 커피자판기 시장 부진이 가중되자 오버홀 산업의 경기도 말이 아니다. 중고 커피자판기 가격대가 워낙 저가이고 시장수요가 부진하다 보니 오버홀 업체가 자체적으로 오버홀을 해 유통시키는 물량이 과거에 비해 크게 줄었다. 이렇다보니 자체적인 일감을 확보하지 못하고 외주를 통해 주어지는 오버홀 물량에 의존하는 경우가 다반사이다. 마치 감나무에서 감 떨어지기를 기다리는 식으로 극히 수동적인 사업형태를 벗어나기 힘들다.

또 다른 오버홀 시장의 고민거리는 외주 물량의 경우 치열한 시장 경쟁으로 인한 가격덤핑의 문제이다. 최근 외주를 통해 기계 한대를 오버홀하는 가격은 38만 원선. 이 가격은 거의 10년전 수준이다. 10년전 오버홀 비용이나 현재의 비용이 비슷하다는 사실은 오버홀 가격덤핑이 얼마나 심한 상황인지를 여실히 보여준다.

이같은 현상이 발생하는 것은 생긴지 얼마 안되는 후발업체들이 가격덤핑을 일삼기 때문이다. 수요가 부진한 상황에서 어떻게든지 업체를 유지하려는 후발업체의 운신의 폭은 결국 가격이다. 외주의 비중이 절대적인 오버홀의 현실에서 가격이 품질보다 우선시하는 현상이 비일비재해지고 있다.

과거보다 인건비는 엄청나게 상승한 상황에서 오버홀 단가는 10년 전 가격대라는 사실은 여처구니없는 일이다. 오버홀 산업의 경쟁력을 높이기 위해서는 오버홀 단가를 현실화하려는 업계 공동이 노력이 중요하다. 가격보다는 품질로 경쟁하는 성숙한 동업자 의식이 절실히 요구가 된다.

아울러 외부적인 오버홀 산업에 대한 인식을 개선하는 일도 급선무이다. 오버홀 선두주자 대명유통의 이수남



사장은 이 문제에 대해 이렇게 지적 한다

"오버홀은 그저 도장이나 하는 간단한 작업이 아니라, 기계수명 연장하여 새롭게 제품을 탄생시키는 고도의 작업이라는 인식의 전환이 이루어져야 합니다. 그래서 오버홀 제품을 가격만 가지고 논할 게 아니라 품질을 가지고 논하는 시장이 되어야 합니다. 적어도 오버홀 한 제품은 3~5년은 보장 받을 수 있는 품질수준을 갖추는 것을 가장 중시해야 합니다."

중고 커피자판기 시장 부진의 원인

관련업체들이 들고 있는 가장 큰 중고 커피자판기 부진의 이유는 임대 미니커피자판기 시장의 강세이다. 저가의 임대 미니커피자판기들이 식당 등에 다량 보급이 되다보니 중고 커피자판기의 경쟁력이 상대적으로 떨어진다는 지적이다.

그도 그럴만한 것이 중고 커피자판기의 경우 지금까지 가격경쟁력을 가지고 신형과는 차별화된 시장을 형성해 왔다. 기계가 부담이 없다보니 신형에 비해 로케이션의 범용성이 더 컸었던 게 사실이다. 또한 판매가 아닌 임대장비로서도 활용도 일부 이루어져 왔다.

이러한 상황에서 저가로 무차별적으로 보급되는 임대 미니커피자판기 시장은 중고 커피자판기 본연의 경쟁력에 적지 않은 타격을 미쳤다. 중고 커피자판기의 최대 강점인 가격적인 메리트가 미니 커피자판기의 위력

앞에 맥을 못 추는 상황이 되어 버린 것이다. 물론 각자의 소구 로케이션은 차이가 있는 게 사실이다. 미니 커피자판기는 식당 로케이션을 주로하고, 중고 커피자판기는 보다 범용적인 로케이션을 대상으로 한다. 하지만 미니 커피자판기 워낙 저가이다 보니 중고 커피자판기의 상품가치가 예전만큼 평가받지 못한다는 게 문제이다. 중고 커피자판기 관련업계 관계자는 "미니 커피자판기 가격이 50만원은 되어야 중고시장이 살아 날 수 있다"는 의견을 피력했다. 미니 커피자판기 가격대akai 정도가 된다면 중고 커피자판기도 적극 임대장비로 활용할 수 있을 길을 모색할 수 있을 것으로 보고 있다. 중고 커피자판기 시장의 또 다른 부진의 이유로는 커피자판기 시장 전체의 운영효율 저하의 문제점을 들 수 있다. 최근 커피자판기 시장은 과거만큼의 운영 효율이 살아나지 않고 있다. 위생에 대한 불신, 냉온수기의 보급, 간편하게 타먹을 수 있는 티백제품의 보편화 등의 요인으로 커피자판기 이용률이 떨어지고 있는 실정이다. 이렇다보니 중고 커피자판기에 대한 수요도 예전만 못해 졌다. 커피자판기가 돈을 버는 영업용기기로서의 메리트가 크게 저하된 상황이라는 점이 수요 위축의 근본 요인으로 작용한다.

중고 커피자판기 시장, 활성화의 길은 없는가

중고 커피자판기 시장 부진은 당분간 이어질 것으로 보인다. 수요반전이 이루어질 만한 호재가 없다는 점이 가장 큰 문제이다. 더욱이 중고 커피자판기는 캐피탈 할부마저 되지 않는 문제점을 안고 있다.

그러나 이대로 중고 커피자판기 시장이 주저 않을 수는 없다. 열악한 현실 속에 있다 할지라도 시장 재황을 위한 적극적인 노력들을 진행해야 한다.

그렇다면 중고 커피자판기 시장을 살릴 수 있는 방안은 어떤 것들이 있을까.

우선 적극적인 중고 커피자판기 수출을 모색하는 방안



을 들 수 있다. 관련업계에서는 국내에 남아도는 중고 기계들을 수출로 소진해야 살길을 찾을 수 있다고 보고 있다. 범세계적으로 보면 자판기 산업이 한창 태동을 하는 국가들이 중고 커피자판기가 경쟁력을 갖출 수 있는 곳이다. 여기에 해당되는 국가들로 중국, 러시아, 우크라이나, 카자흐스탄, 베트남, 태국, 필리핀 등을 들 수 있다. 이들 지역은 신형제품보다 가격 경쟁력을 갖춘 중고제품들이 더욱 큰 경쟁력을 갖출 수 있다. 이제부터는 현지사정에 맞게 리뉴얼된 제품으로 적극적인 수출 루트를 모색해야만 한다. 제한된 국내시장을 탈피하여 세계시장으로 눈을 돌려야 하는 시점인 것이다.

둘째, 중고자판기 시장의 활성화를 위해서는 임대장비의 비중을 늘려가는 방안도 모색해야 한다. 가격에 있어서는 미니 커피자판기를 감당하지 못하겠지만 대형 중고 커피자판기만이 운영효율을 살릴 수 있는 로케이션이 적지 않다. 이들 로케이션을 집중 발굴, 임대 사업을 펼쳐 간다면 중고 커피자판기의 수요도 크게 늘 수 있을 것이다.

중고 커피자판기 시장은 열악하지만 살길은 얼마든지 있다. 신형 커피자판기와 미니 커피자판기의 틈새에서 독자적인 생존가치를 강화하는데 주안점을 두어야 한다. 위기를 탈출하는 중고 커피자판기 시장의 현명한 전략들이 적극 강구되기를 기대해 본다.