

자판기 산업 투자 위축 왜?



최근 자판기 산업은 시장 활력을 찾아보기 힘들다. 시장은 침체된 상황을 쉽게 벗어나지 못하고 있고 뚜렷한 히트상품도 찾아보기 힘들다. 흘러야 할 물이 제대로 흐르지 못하는 것처럼 답답한 정체 양상이라 할 수 있다. 시장이 이런 상황이 되어 버린 데는 산업 투자적인 요인이 가장 크다. 산업이 활발한 흐름을 되찾기 위해서는 제품에 대한 연구개발 투자가 활발히 이루어져 시장 파이를 늘려야 하나 현실은 그렇지 못하다. 산업투자가 극도로 위축되어 있고 자판기 산업의 기반은 오히려 약화되고 있다. 투자가 없는 자판기 산업의 미래는 암울할 수밖에 없다. 현재의 시장 환경에서 산업이 새로운 발전 돌파구를 마련하기 위해서는 활발한 투자환경을 회복해야 한다. 시장을 움직이는 가장 강력한 힘은 경쟁력 있는 연구개발 투자이다.

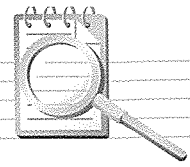
연이은 시장 부진, 투자 의욕이 꺾였다

올해 본지에서는 산업계 리스트를 정리에 금호에 발표했다. 여기에 포함되는 대상은 주로 자판기 제조업체, 부품 업체, 시스템 업체, 유관업체 등이다. 그런데 2004년도 데이터를 기준으로 수직작업을 하면서 해당업체들의 수가 늘어나기는커녕 큰 폭으로 줄어드는 안타까움을 맛보아야 했다. 해당업체의 부도나 사업포기 등의 이유로 산업의 기반은 2004년에 비해 오히려 약화된 것이다. 이러한 사실은 자판기 산업의 현실을 그대로 투사한다. 경기침체와 시장 부진으로 산업이 활성화되지 못하고 오히려 퇴보하는 상황에 있는 것이다. 산업기반이 오히려 줄어든다는 것은 심각한 문제이다. 자판기 산업이 성장하기 위해서는 많은 관련 산업들이 활성화되어 시장파이가 커져야 한다. 활발한 산업 투

자와 도전이 이루어지지 못하는 산업은 정체되고 퇴보할 수밖에 없다.

산업기반이 줄어드는 자판기 산업의 현실은 자판기 분야의 시장성이 과거만 못함을 반증한다. 시장성에 대한 희망과 확신만 있으면 투자가 위축이 될 리가 없다. 그러나 자판기 산업은 연이은 시장 부진으로 투자의욕이 크게 꺾였다. 주력 품목인 음료자판기 분야의 시장 부진, 여기에 소량다품종의 시장 창출마저 여의치 않았던 게 최근 2~3년간의 시장 상황이었다.

산업계 대내외적으로 자판기 산업에 대한 비전과 시장성이 과거만 못하다고 평가하고 있다. 이러한 환경에서 자연 투자심리는 신중해지고 위축되기 마련이다. 새로운 투자가 유발되기보다는 시장부진에 지친 많은 중소업체들이 부도나거나 사업을 접는 현실에서 산업



기반의 약화는 가속화될 수밖에 없다. 떠나는 업체는 많은데 새로 유입되는 업체는 극히 부족한 상황. 이러한 현실에서 산업 침체를 돌파해 나갈 마땅한 해법이 제시되기는 힘들다.

투자여건 강화를 위한 과제

산업 투자가 제대로 안 이루어지는 현실은 최근 자판기 산업 신제품 동향에서도 여실히 느낄 수 있다. 현재 시장이 답답한 흐름을 보이는 주 이유는 시장을 주도해 나갈 만한 히트상품이 부족하다는 점이다. 과급력 크게 시장을 키워갈 히트상품에 산업계는 목말라 있는 반면 마땅한 상품이 쉽사리 나와 주지 않고 있다. 그나마 최근 시장의 새로운 흐름을 선도하는 품목은 원두 커피자판기, 멀티자판기, 끓인라면자판기를 들 수 있다. 이외 소량다품종 분야의 품목군은 부진하기 그지 없는 양상이다.

제품에 대한 연구개발 투자가 활발히 이루어져야 시장이 활력을 회복할 수 있다. 현재와 같이 투자가 위축되어 있는 환경에서 다양한 히트상품들을 기대하기 힘들다.

기업과 산업이 성장 발전해 가는데 있어 연구개발(R&D)에 대한 투자가 가장 기본적이고 제일 효과적인 발전전략이다. 이제 산업계는 연구개발 투자를 늘려 가는데 포커스를 맞추어야 한다. 투자를 늘리지 않고서는 획기적인 산업비전을 마련할 수 없다. 투자가 있는 곳에 길이 있고 해법이 있는 것이다.

지금보다 활발한 투자환경을 회복하기 위해서는 관련 업체들이 필수 아이템에 대한 관심을 늘릴 필요가 있다. 특히 중소기업들은 과거처럼 단기적인 기획상품에 주력해 오히려 실패 확률이 높아지는 폐단을 떨치고 보다 장기적인 시장성을 모색할 수 있는 필수 아이템 분야를 집중 발굴해야 한다. 큰 시장 메리트는 없더라도 사업의 리스크를 줄이고 장기적으로 실생활에

깊게 자리매김을 할 수 있는 품목에 기획의 포커스를 맞춰야 한다. 지금까지 아이디어 지향적인 자판기가 오히려 실패 확률이 높다는 사실은 누누이 겪어 왔다. 사업성은 아이디어의 기발함에 달려 있는 것이 아니라 일반유통 속에서 차별화된 틈새시장을 얼마나 잘 개척하느냐가 더 중요하다.

또한 마케팅의 다변화로 판로를 확대하는 방안도 강구되어야 한다. 과거처럼 방문판매나 기획 유통업체에 목을 매고 있어서는 안 된다. 다양한 온라인 마케팅의 활용이라든가, 창업방송매체의 활용, 직영과 판매를 병행하며 사업의 안정성을 높이는 유통정책 등 다변화된 마케팅 정책을 펼쳐가야 한다.

아울러 관련업체들이 과당경쟁을 지양하고 각자의 특화된 영역을 인정하는 성숙한 풍토를 조성하는 일 역시 중요하다. 제한된 시장에 중복 투자해 서로가 출혈하는 어리석은 경쟁은 이제 지양해야 한다. 특히 소량다품종 시장이라면 선발업체의 영역을 인정하고 남들은 가지 않은 분야로 특화를 시켜가는 게 현명하다. 조금된다는 분야로 보이면 너도 나도 뛰어들어 전체시장이 망가지는 사례를 그동안 너무도 많이 봐 왔다.

사업 리스크를 줄이고 경쟁력을 키울 수 있는 복안들이 활발히 마련이 된다면 투자의욕은 고취된다. 돈이라는 것은 항상 성공 가능성이 큰 투자대상으로 몰리게 마련이다. 지금까지의 투자환경의 위축은 산업계가 유망한 시장성을 회복하려는 구체적인 노력에 소홀했던 요인이 가장 크다. 건전한 시장 구조의 확립과 산업계의 성숙한 동업자 정신의 고취가 따라준다면 지금보다 훨씬 좋은 투자환경을 회복할 수 있다.

산업계는 비전 없다고 낙담하기 보다는 비전을 만들어 가는데 혈안이 되어야 한다. 자판기 산업의 꿈은 여전히 유효하며 계속되어야 한다. 시장성 강화를 통해 투자활력을 강화하는 일이 그 꿈을 향한 최선의 실천이다.