



(주) 파인텍코리아
김 현 식 이사

스피커산업의 문제점 및 방향

1915년 피터 젠슨이 직접방사형의 스피커를 만든 이래 우리 생활에는 없어서는 안 될 중요한 것이 되었다. “최근 정부가 발표한 차세대 성장동력을 살펴보면 디지털 TV, 지능형 로봇, 미래형자동차 등 “10대 선정 산업에 있어서도 스피커는 없어서는 안될 주요산업이라 명시하고 있다. 그러나 지금의 현실이 없어서는 안 될 산업이 중국이라는 곳에 의해 점 점 자리를 잃어가고 있음은 물론 스피커부품생산의 대부분은 이미 중국에서 수입하고 있으며 국내에서 생산을 하고 있는 회사는 거의 찾아보기 힘든 것이 현실이다.

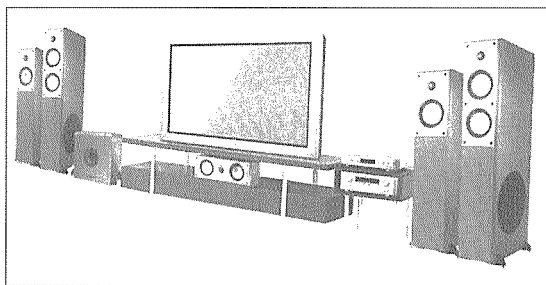
이러한 문제는 예전 부터 문제가 대두 되었으나 우리나라의 현실은 생산하여 수출하기에만 급급한 나머지 우리 산업으로 자리 매김을 하지 못하였다는데 있다.

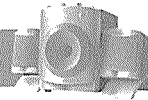
그 문제점을 보면 많은 것이 있겠으나 첫째, 기초부품 기반산업의 열악화에 있다고 하겠다. 스피커의 기초부품으로 사용되는 YOKE 및 VOICE COIL, CONE 등 기초 부품산업의 부족

으로 신제품 개발 및 다양한 부품 응용에 어려움이 있다.

둘째, 스피커의 학문적 연구 인력의 부족이다. 국내에서 스피커를 가르치는 학과가 없을뿐 아니라 이제껏 국내의 스피커 업체들이 외국의 우수업체와 기술 제휴를 위한 연구인력의 배출로 스피커인력이 양성되어 체계적으로 학문을 배우지 못했다는 것인데 그나마 다행인것은 몇 년전부터 국내의 한 대학에 전문학과가 생겼다는 것이다.

셋째, 원자재 재료비 상승에 의한 부품 단가가 상승한다는 것이다. 다른 산업도 마찬가지이지만 특히 스피커의 원재료는 거의 국내에서





나오지 않는다는 것이다. 진동판의 소재인 펄프는 물론, 마그네틱의 소재역시 수입이라 원자재 상승으로 인해 전체적인 부품가격이 상승되어 경쟁력이 약화되는 것이다.

넷째, 스피커소재 기초산업의 부족이다. 제품의 고급화를 하기위한 신소재 및 신부품을 생산할 수 있는 산업의 부족으로 다양한 제품의 출시가 어렵고 이러한 기초소재를 대만이나 일본에서 수입하여 연구개발을 지향하다보니 대만 및 일본과의 신제품 경쟁에서 우위를 차지할 수있는 기회를 상실하고 있다.

다섯째, 대기업중심의 독과점 시장이 형성되어 있다. 국내의 스피커시장은 거의 대기업이 점유하고 있고 스피커 업체는 주문자생산에 의존하다보니 연구개발 보다는 주문자의 의도에 따라 가격에 맞는 개발과 생산을 하다보니 자연적 회사생존의 필요에 의해 전문기업으로 성장할 수 있는 기회를 상실하고 있다.

마지막으로 제일 문제가 되고있는 제조 공장의 해외 이전이다. 국내기업의 인건비 상승 및 그에 따른 부품가격의 상승으로 각 시설 및 인력이 점차 중국 및 기타지역으로 이동하고 있고 이에 따라 국내의 제조기반시설 및 부품기반시설이 점점 축소 되어가고 있는 상황이다. 샘플을 만들려고 해도 이제는 중국에서 부품을 수배해와야 할 지경까지 이르렀다. 이렇다 보니 일주일 이면 가능했던 샘플작업이 길게는 한달씩 걸리는 경우도 있다. 국내 대부분의 스피커 업체는 중국에서 생산하고 있다. 그러나 보니 최근 5년간 국내의 대 중국 스피커 수입이 수배로 늘어 났는데 이는 현지 업체의 수입이라

기 보다는 국내업체가 중국으로 이전하여 생산하여 국내로 역수입 되고 있다는 것이다.

필자가 몸 담고 있는 파인텍코리아도 가격에 밀려 결국은 내년부터 UNIT는 중국에서 생산하여 들여와 시스템조립을 하기로 결정 한 것도 이러한 맥락으로 볼 수 있다. 그러면 이에 대한 대책은 없는 것인가? 한국의 스피커 하면 대표되는 브랜드가 없다. 흔히 우리나라 사람들에게 어떤 스피커에 대해 어느나고 브랜드를 묻게되면 JBL을 이야기 한다. 지금이라도 늦지 않았다고 본다. 민간기업이 주축이 되어 국제적인 연구소를 설립하고 기초소재를 연구하는 곳과 원음재생을 위한 여러가지 연구개발을 하여 브랜드를 육성하여 대기업에서 이 브랜드를 적극적으로 수용하여 제품화 한다면 한국의 스피커는 다시 살아날 수 있다고 본다.

그러기 위해서는 무엇보다도 정부의 적극적인 지원이 필요함은 물론이요, 관련 업체들의 관심이 필요하다. 이제는 저가의 스피커를 만들어 팔 때가 아닌 제대로 된 스피커를 만들어 부가가치가 있는 스피커를 만들고 저가는 내주어야 할 때가 온 것이다. 스피커를 연구하고 제품화하는 민간 기업이 절실히 필요하다.

