바이오, M&A 상승기류 탈 조짐

FIDDCO 모델 지향해야 ... Amgen · Genentech 성공사례가 모델

2003년 M&A 시장이 활성화됨에 따라 바이오테크 분야에서도 M&A 움직임이 엿보이고 있다.

그러나 최근 바이오테크산업이 직면하고 있는 문제는 바로 기업 자체의 생존능력이 되고 있다. 세계 경기침체에 따라 2004년까지 예상되는 시장둔화 속에서 기업이 살아남기 어렵기 때문이다.

따라서 바이오테크산업은 M&A가 불가피한 상황이며 M&A를 통해 기업수를 축소하는 대신 경쟁력을 강화시켜야 할 것으로 지적되고 있다.

2003년 2/4분기 64억달러에 달한 Biogen과 Pharmaceuticals의 합병(All-Share Merger)은 2001년 Amgen이 Immunex를 100억달러에 인수한 이후 최대 거래로 기록된다. 2003년 초에는 Johnson & Johnson가 24억달러에 Scios를 인수했다.

Idec 및 Biogen과 합병 제안은 여러 가지 추측을 낳고 있다. 관계자들은 대부분 2개 기업이 현재 과학적 생산성 저하, 초대형 제품시장 성숙 및 유통망을 개척할 만한 제품 부재 등의 문제를 안고 있는 것으로 파악하고 있다.

합병기업은 임계규모(Critical Mass)에 의존하게 되며 향후 몇년 동안 제휴를 통해 특허(In-Licensed) 제품으로 채워진 유통망의 절반을 보유하게 될 전망이다.

바이오테크산업은 급진적인 변화를 경험하고 있다. 기업들은 더 이상 수익창출에 10-15년이 걸리는 상황 속에서 투자기업을 유치하기 어렵다는 것을 인지하고 있다. 바이오테크산업은 IT 산업과 유사한 과정을 밟고 있는 것으로, 기업들은 동맹관계를 형성해 고부가가치제품 개발에 협력함으로써 코스트 효과를 상승시키고 수익성을 높일 수 있다는 것을 깨닫기 시작했다.

투자기업들이 수익성이 감소하기를 기다리는 동안 바이오테크기업들은 사업모델을 재평가해야 한다. 바이오테크기업들은 고수익성 제품개발, 산업통합, 자원보존 등의 이슈에 초점을 맞추고 FIPCO(Fully Integrated Pharmaceutical Company)에 대한 강박관념을 깨뜨려야 한다.

수십년 전부터 모든 바이오테크기업들이 열망해 왔던 FIPCO 모델은 일부 대규모 기업들에게만 국한되는 사항이다. 기업들은 위험부담을 상쇄하기 위해 바이오테크 기업 간의 파트너십을 강화하게 되며 지금과 같은 시장침체 상황에서는 위험부담을 상쇄하기 위한 방법으로 M&A를 선택하게 된다.

Amgen이나 Genentech의 선례에서처럼 바이오테크 분야에서 FIPCO 모델이 실현될 가능성은 있지만 여전히 위험 및 비용 부담이 높은 것이 사실이다.

그러나 FIPCO를 대체할만한 모델인 FIDDCO(Fully Integrated Drug Discovery Company)는 거대 제약기업에 Tool 및 의약품 후보 공급기업으로서의 기능을 하고 있다.

따라서 1990년대 생물학 정보 홍수의 책임을 지고 있는 바이오테크 기업들이 거대 기업의 교육자 및 중계인 역할을 하게 될 전망이다. 또한 게놈 혁명을 일으킨 바이오테크 기업들은 바이오제품 개발에 주력해야 할 것으로 보인다.

<화학저널 2004/04/27>