

# CJ · 경동제약, 중국-중남미 시장공략

## 활발한 현지 수출상담 ... 중국 735만달러에 중남미도 535만달러 계약

CJ를 비롯한 한미약품, 경동제약, 보령제약 등 제약기업들이 아직까지 활발하지 못한 중국과 중남미 시장에서 판로개척을 위해 적극적인 수출의지를 보여 2004년 의약품 수출전망을 밝게 하고 있다.

한국의약품수출협회는 12월8일부터 12월10일까지 중국 상하이에서 개최된 <CPhI China 2003>에 한국관을 구성해 적극적인 수출상담을 진행한 결과 CJ, 대성약품, 리드젠, 삼양제넥스, 삼천당제약, 서홍캡셀, 한미약품, 한미정밀화학 등이 735만달러의 계약을 성사시켰으며 총 1500만달러의 수출상담을 성사시켰다.

국내기업 8곳은 전시회에 항생제, 항암제 원료 및 인삼원료 등의 제품을 전시해 세계 각국 바이어들의 집중적인 관심을 받았다.

한국의약품수출협회는 <CPhI China 2003> 행사에서의 성과를 바탕으로 2004년 6월에 중국 상하이에서 열리는 <CPhI 2004>에도 한국관을 구성해 참가할 계획이며 2004년 4월 동경에서 열리는 원료의약품 전시회 및 각종 국제 전시회에 참가해 적극적인 마케팅 활동을 펼칠 계획이다.

앞서 한국의약품수출협회는 2003년 11월22일부터 12월4일까지 의수협 이창기 상근부회장을 단장으로 경동제약, 동성제약, 보령제약, 신풍제약, 필인터내셔널의 기업 관계자들과 의수협 임직원을 포함한 총 8명의 시장 진출개척단을 콜롬비아, 베네주엘라, 페루 등에 파견했다.

방문단은 중남미 각국의 보건부 등록국과 의약품협회 입찰국 등을 방문하고 현지 기업인들과 수출상담회를 열어 535만달러의 계약을 체결했으며 수출상담액은 총 1300만달러에 달했다.

중남미 국가들은 완제의약품 수입판매가 현지 생산보다 경쟁력이 높은 것으로 나타났으며 항암제, 항생제 등에 대한 관심이 특히 높은 것으로 알려졌다.

또 현지 진출과 관련된 절차, 규정, 비용 등도 국내기업들이 충분히 시도할만하고 입찰 등의 참가를 통한 진출도 가능할 것으로 평가하고 있다.

한국의약품수출협회는 효과적인 시장진출을 위한 전략으로 경쟁력을 보완하고 수출전략품목 개발해야 하며 현지 에이전트를 적절히 활용해야 할 것이라고 분석했다.

경쟁력보완을 위해서는 자유무역협정을 적극적으로 이용할 것을 주문하고 현지 실정에 맞는 마케팅 전략이 필요할 것이라고 밝혔다. <한기석 기자>

<Chemical Journal 2003/12/23>