

제약기업, 해외시장 진출 “활로찾기”

동아제약, 수출을 성장동력으로 드라이브 ... 한미약품은 일본시장 노크

국내 제약기업들이 해외시장에서 돌파구를 마련하기 위해 연초부터 분주한 움직임을 보이고 있다.

제약업체에 따르면, 상당수 제약기업들은 2007년부터 보험약값 줄이기를 겨냥해 시행된 정부의 약제비 적정화 방안과 한-미 자유무역협정(FTA) 협상에서 표면화된 미국의 특허의약품 보호강화 요구 등으로 경영환경이 악화하면서 어려운 상황에 몰리고 있다.

이에 따라 제약기업들은 갈수록 경쟁이 치열해지는 내수시장에만 머물러 있을 수 없다고 보고 해외시장으로 눈을 돌리고 있다.

동아제약은 지금까지와 마찬가지로 2007년에도 해외수출에 박차를 가하기로 했다.

동아제약은 원료 의약품 뿐만 아니라 의약 완제품을 브라질, 멕시코, 칠레, 필리핀, 파키스탄, 베트남, 인디아, 러시아, 영국, 독일, 터키, 남아프리카 등 여러 나라에 수출해 200억원 가량의 수출실적을 올리고 있다.

2006년에는 출시 1년 만에 성공적으로 국내시장에 안착했다는 평가를 얻고 있는 토종 발기부전치료제 자이테나를 사우디에 수출한데 이어 중국시장 진입도 타진하고 있다.

동아제약은 2007년 해외수출을 성장동력으로 삼는다는 구상 아래 한국과 중국, 일본을 연결하는 삼각 연구개발 네트워크를 구축하는 등 보다 강도 높은 수출 드라이브 정책을 펼 방침이다.

한미약품도 2007년 세계 2위의 일본 제약시장에 진출하기로 하고 일본의 대형 제약기업 등 여러 곳과 전략적 제휴를 추진할 방침이다.

또 미국과 유럽 진출의 기반을 닦는 등 선진국 의약품 시장으로 나아가기 위한 본격적인 발판을 마련할 계획이다.

특히, 2007년 하반기에 경기도 평택에 미국의 우수의약품 제조 및 품질기준(cGMP)에 맞춘 첨단 제조시설을 갖춘 공장을 완공하는 대로 항생제 완제품을 일본과 유럽, 미국시장에 수출할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

이를 통해 한미약품은 2007년 6220만달러의 수출목표를 달성할 방침이다.

한미약품은 2006년 국내 제약기업으로는 처음으로 5000만달러 가량의 순수의약품을 수출해 5000만달러 수출탑을 수상하기도 했다.

중외제약 역시 수출에 경영의 초점을 맞추어 나가기로 했다.

특히, 차세대 항생제로 꼽히는 <이미페넴>을 비롯한 고부가 원료의약품과 Non-PVC(Polyvinyl Chloride) 수액제에 대한 수출에 본격 나설 계획이다.

중외제약 이경하 사장은 “2007년에는 약값 인하정책, 한-미 FTA 등 어려운 환경이 예상되지만 핵심사업에 대한 경쟁력 강화와 더불어 글로벌 경쟁력을 갖춘 아이템을 지속적으로 발굴하는데 역점을 두겠다”고 말했다.
<저작권자 연합뉴스 - 무단전재·재배포 금지>

<화학저널 2007/01/23>