

“선택 아닌 필수… 리베이트 뿌리 뽑는다”

# 제약사, CP등급 잇따라 획득

(공정거래 자율준수 프로그램)

제약업계 올바른 윤리경영 집중  
CP 관련 교육·조직체계 강화 등  
‘AA’ 획득 위한 각종 활동 이어져

국내 제약업계가 윤리경영에 집중하고 있다.

국내 제약사들을 이룰 위해 공정거래 위원회가 주관하는 CP(공정거래 자율준수 프로그램) 등급 획득에 나서고 있다. 공정위는 1년 이상 CP제도를 도입한 기업을 대상으로 ▲최고경영진의 지원 ▲교육훈련 프로그램 ▲사전 모니터링 시스템 등의 운영실적을 평가해 등급을 부여하고 있다.

제약사들이 CP 등급 획득에 나서서 이유는 불법 리베이트 근절과 함께 글로벌 진출을 위한 글로벌스탠다드를 만들기 위해서 윤리경영은 선택이 아닌 필수이기 때문이다. 이에 기업마다 CP 계획을 직원들에게 스며들도록 각종 정책을 도입하고 있다. 특히 영업사원을 중심으로 CP관련 교육에 초점을 맞추고 있다.

5일 업계에 따르면 최근 JW중외제약, 동화약품이 지난해 CP 등급평가에서 최고 수준인 ‘AA’를 획득했다. 올해 초 한미약품, CJ헬스케어, 일동제약 등도 ‘AA’를 받았다.

JW중외제약은 2014년 CP팀을 신설하고 준법경영을 공식적으로 선포했다. 지난해에는 대표이사들 공동 자율준수관리자로 선임하고 20여명의 CP책임자를 임명하는 등 ‘공정경쟁 자율준수 프로그램’ 운영에 대한 조직체계를 강화한 바 있다. 또 6월 2일을 ‘JW 윤리의 날’로 지정해 임직원들의 자율준수 실천의지에 대한 자세를 재점검하고 CP 규정을 사규와 승진시험 기본과목에 반영하는 등 준법준수와 윤리익향상을 위한 다각적인 활동을



한미약품 본사.

/한미약품

하고 있다. JW중외제약은 최고수준의 윤리경영을 추구하기 위해 반부패 및 준법경영 관련 국제인증 표준규격인 ‘ISO 37001’ 인증도 추진하고 있다.

동화약품은 2015년 공정거래 전담부서인 ‘감사/CP팀’을 CEO직속으로 신설하여 관리감독 권한을 강화했다. 제약협회 산하 자율준수 분과위원회 및 CP 전문 위원회에 적극적으로 참여해 제약산업 전반의 CP 구축 활동에도 기여하고 있다. 전 임직원 대상으로는 CP 홍보 및 행동강령 전파, 정기적인 CEO 메시지, 정기o수시 교육, CP위원회 운영, 내부감사, CP 가이드라인 제작 및 배포 등을 통해 올바른 공정거래 문화가 정착될 수 있도록 지속적으로 노력하고 있다. 부패방지경영시스템의 국제 표준인 ‘ISO 37001’ 인증도 향후 적극 추진할 계획이다.

한미약품은 2015년부터 2회 연속으로 AA 등급 획득했다. 2011년부터 본격적으로 CP 제도를 시스템화했으며 2013년

CP등급 BBB 획득 이후 2014년 A 등급, 2015년 업계 최고 수준인 AA 등급을 받았다.

한미약품은 2015년 컴플라이언스팀을 확대 개편해 독자 업무화하고, 실시간 CP 모니터링 및 정기적 현장점검을 병행해오고 있다. CP TEST 및 우수자 추천을 통해 우수 직원에게는 인센티브를 제공하고, 규정 위반자에 대해서는 인사위원회를 통해 제재해왔다. 사내 자율준수의 날(4월 1일)을 제정하고, 전 임직원 대상 공정거래 자율준수 서약 및 윤리경영 교육을 정기적으로 진행하고 있다. 지난해 올해 11월에는 국내 제약업계 최초로 부패방지경영시스템 국제표준인 ISO 37001 인증을 획득하며 윤리·준법 경영을 실천하고 있다.

일동제약은 지난 2007년 CP를 도입하고, 준법경영을 위해 노력해왔다. 2007년 당시 공정경쟁 실천 선언을 비롯해 자율준수편람 제정, 관련 교육시스템 구축 등 CP 운영을 본격화했다. 2014년에 준법경영 선포식을 개최했으며, 2016년부터는 ‘자율준수의 날’을 지정해 연례화했다. CEO를 포함한 전 임직원이 참여하는 기념행사 및 서약선서를 통해 준법경영에 대한 실효성을 도모하고 있다. 또한 임원실 직속으로 CP관리실을 설치해 관리감독 권한을 강화하고, 약사, 변호사 등 전문인력을 배치해 전문성을 높였다. 일동제약도 부패방지경영시스템 국제표준인 ‘ISO 37001’ 인증도 추진하고 있다.

업계 관계자는 “현재 제약업계에서 CP는 선택이 아닌 필수가 됐으며 CP는 걸림돌이 아니라 우리를 보호하고 돕는 장치”라며 “CP 이외에도 부패방지경영시스템 국제표준인 ISO 37001 인증을 적극적으로 추진하고 있다”고 말했다.

/박인용 기자 parkiu7854@metroseoul.co.kr

백운규 산업부장관

# “2년 내 중견기업 5500개”

중견기업 비전 2280 이행계획  
일자리 13만개 신규 창출

오는 2022년에 국내 중견기업이 5500개로 늘어나고 13만 개의 일자리가 만들어진다.

정부는 이를 위해 매출액 1조원 이상의 중견기업 80개와 지역거점 중견기업 50개를 육성해 수출 중견기업 비중을 전체의 50% 이상으로 확대한다는 방침이다.

백운규 산업통상자원부 장관은 5일 국내 혁신형 중견기업 중 하나인 네팩스를 방문한 자리에서 이 같은 내용이 담긴 ‘중견기업 비전 2280’ 세부 이행계획을 발표했다.

중견기업은 양질의 일자리 창출과 혁신 성장을 위해 필수적인 우리 경제의 허리라고 할 수 있다. 하지만 우리나라는 아직 독일, 일본, 미국 등 선진국에 비해 중견기업 수 및 고용 비중이 낮으며 내수·소규모 중심, 대기업 의존적 성장 등으로 자체혁신 역량이 부족하고 글로벌 경쟁력이 미흡한 상황이다.

이에 정부는 지난해 9월 이후 산업부를 중심으로 중소기업벤처부, 공정거래위원회 등 7개 관계부처와 한국중견기업연합회, 한국산업기술진흥원 등 유관기관 및 학계, 업계로 구성된 ‘중견기업 정책혁신 범부처 TF’를 운영해 이번 방안을 마련했다.

우선 정부는 중견기업의 수를 2022년까지 5500개로 늘려 저변을 확대해 나갈 방침이다. 같은 기간 중견기업이 창출하는 신규 일자리 수는 13만개가 새롭게 창출된다.

특히 정부는 해외진출이나 성장 가능성이 높은 유망 중소기업 500개사를 선정해 ‘수



백운규 산업통상자원부 장관이 5일 오후 충북 청주 오창산업단지에서 열린 ‘중견기업 정책혁신 워크숍’에서 발언하고 있다. /연남뉴스

출 도약형 중견기업’으로 집중 육성하기로 했다. 이를 위해 해외 시장 개척, 판로 다각화, 정책 금융 지원 등 다양한 맞춤형 프로그램을 제공할 계획이다.

매출액이 1조원을 넘으면서 연구개발(R&D)과 수출 비중이 높은 혁신 중견기업에 대한 지원도 강화된다. ‘월드챔프 1조클럽’이라는 이름으로 80개 기업이 육성된다.

정부는 또 향후 5년간 로봇, 자동차, 바이오 등 업종별 핵심 R&D에 2조원을 투입한다. 올해 30개 등 2022년까지 130개를 추가로 선정할 방침이다. 지난해 말까지 260여개의 기업이 발굴됐다.

백 장관은 “향후 우리나라가 4차 산업혁명을 선도하고 청년이 가고 싶은 양질의 일자리를 지속적으로 만들기 위해서는 새로운 성장주체로서 혁신적 중견기업 육성이 무엇보다 중요하다”며 “중소기업의 성장을 촉진하고 혁신형 중견기업을 육성하여 글로벌기업으로 도약할 수 있는 발판이 조속히 마련될 수 있도록 집중 지원해 나가겠다”고 밝혔다. /세종=최신용 기자 grandtrust@

# 강스템바이오텍-코스온, 합작법인 ‘라보셀’ 설립

줄기세포 배양액 화장품 사업 강화

강스템바이오텍이 화장품 전문 기업인 코스온과 합작법인 라보셀(Labocel)을 설립하고 줄기세포 배양액 화장품 사업을 강화하겠다고 5일 밝혔다.

강스템바이오텍과 코스온은 지난 2015년 제대혈 줄기세포 배양액 화장품 공동사업화 계약을 맺고 코스메슈티컬(Cosmeceutical) 화장품 ‘지디일레본(GD11)’을 론칭한 바 있다.

지난해 3월에는 지디일레본 품목 중 하나인 어드밴스드 랩 에너지 앰플로 인체 유래 줄기세포 배양액 화장품으로는 최초로 흡소핑에 성공적으로 론칭했다. 지디일레본 제품 라인은 제대혈 줄기

KANG STEM  
BIOTECH

세포의 효능을 체험할 수 있는 레이징 파워 라인을 진입상품으로 하여 재생에 니즈가 있는 국내외의 다양한 고객을 커버할 수 있는 라인으로 구축되어 있다.

라보셀은 향후 지디일레본의 흡소핑 운영을 통한 매출 불확과 인지도 확보를 기반으로 전문적인 운영에 박차를 가해 코스메슈티컬 기업으로서의 입지를 구축해 나갈 계획이다. 또한 재생 전문 브랜드인 지디일레본에 젊은 감각을 더한 제품으로 국내는 드럭스토어, 해외는 중국시장을 토대로 신시장 창출을 꾀할 전

망이다.

업계에 따르면 최근 세계 코스메슈티컬 시장은 약 50조원으로 추정되며 전체 화장품 시장 대비 빠른 속도로 증가하고 있다. 국내 코스메슈티컬 시장은 5000억 원 규모로 매년 급성장하여 2020년에는 약 1조2000억원에 이를 것으로 전망되고 있어 성장 잠재력이 매우 높은 시장이다.

이동열 라보셀 대표는 “이번 합작법인 설립은 코스메슈티컬 화장품 지디일레본의 흡소핑 채널과 중국 시장에서의 판매 활동에 전념하기 위한 것”이라며 “특히 단기간 내 중국시장에서의 인지도 상승을 통해 중국 현지 시장 공략에 박차를 가할 계획”이라고 설명했다. /박인용 기자



복슬레이 탑승한 김연아

5일 오전 서울 송파구 롯데월드타워 오메가 평창 동계올림픽 서울전시장 오픈식에서 피겨 김연아(앞줄 왼쪽부터 시계방향으로), 알렉 조브리스트 오메가 타이밍 CEO, 박현철 롯데물산 대표, 최희진 스키치그룹코리아 사장이 복슬레이를 타고 기념촬영하고 있다. /연남뉴스

# GC녹십자 작년 영업이익 903억… 전년비 15% ↑

매출액은 1조2879억… 사상 최대

GC녹십자

GC녹십자는 연결재무제표 기준 지난해 영업이익이 903억원으로 전년보다 15.1% 증가한 것으로 잠정 집계됐다고 5일 공시했다.

같은 기간 매출액은 1조2879억원으로 전년보다 7.5% 늘어나 사상 최대치를 기록했다.

GC녹십자는 주력인 혈액제제, 백신 사업부분이 기록적인 실적 달성을 견인

했다고 설명했다. 각 부문별로 보면, 혈액제제 사업 실적은 탄탄한 내수 기반에 수출 호조가 이어져 전년 대비 7% 증가했다. 백신 부분의 매출액 증가율은 12%를 기록했다.

이와 같은 국내외 사업 호조와 효율적인 판매관리비 집약으로 영업이익은 매출보다 증가폭이 두드러졌다. 지난해 G

C녹십자의 매출액 대비 판매관리비 비율은 21.5%로 전년의 22.8%에 비해 감소했다.

지난해 4분기만 보면 GC녹십자의 매출은 전년 같은 기간보다 소폭 증가한 3263억원을 기록했다. 회사 측은 4분기의 수익성 둔화 주요 요인을 제품폐기충당금, 계열사의 재고자산 정리 등 일회성 비용이 발생한 영향이 크다고 설명했다.

GC녹십자 관계자는 “올해에도 전사적 경영 효율화를 통해 내실을 강화하고 지속성장의 기반을 위한 과감한 미래투자를 계획하고 있다”고 말했다. /박인용 기자

# 큐젠바이오텍 美 진출 시동… 지사 설립 추진

큐젠바이오텍이 미국 시장에 진출을 시동을 걸었다. 큐젠바이오텍은 미국 지사를 설립해 필러와 항암제, 숙취해소제 등을 출시할 계획이라고 5일 밝혔다.

큐젠바이오텍 측은 올해 개최된 ‘JP모건 컨벤션 바이오 쇼케이스’에 참석해 베타글루칸 및 베타글루칸 하이드로겔을 홍보한 결과 미국 시장에 대한 가능성을 확인했다고 설명했다.

큐젠바이오텍은 지난 2013년 세계 최초로 가교제 없는 베타글루칸 하이드로겔을 개발하고 국내와 미국, 일본, 중국 등 4개국에 특허 등록을 완료했다.

이번 JP모건 컨벤션을 통해 큐젠바이오텍은 히알루론산 하이드로겔을 대체할 수 있는 베타글루칸 하이드로겔을 다국적 제약회사에 공급하는 방안을 긍정적으로 논의했다.

또한 베타글루칸과 mRNA를 이용한



항암제 개발도 적극 추진할 예정이다. mRNA는 세포의 DNA가 단백질 생성기구에 하달하는 지시사항이 수록돼 있는 분자다. 미국 컨설팅기관인 그랜드뷰 리서치사의 보고서에 의하면 2025년 세계 베타글루칸 마켓이 7억2720만달러(약 7762억8600만원)에 이를 것으로 전망했다. 이종대 대표(사진)는 “올해 JP모건 바이오 쇼케이스 참석을 통해 바이오 업계의 연구 개발 동향 및 투자 관련 정보를 얻은 것이 큰 소득”이라며 “미국 시장에서 베타글루칸에 대한 관심이 높아지고 있는 것을 확인한 만큼 미국 지사 설립을 적극적으로 추진해 세계 시장에서 승부하겠다”고 밝혔다. /박인용 기자