

“제네릭 없이는 신약도 없다”… ‘건보재정 vs 제약생존’ 충돌

약가개편안 시행, 정부-업계 공방
제네릭 약가 인하, R&D 재원 논란
40%대 산정률 적용 ‘소급 인하’ 우려
실거래가제 부작용 추가 검증 요구

“제네릭 없이는 신약도 없습니다.”
약가를 낮춰 건강보험 재정을 안정시키겠다는 정부의 구상과 신약 개발을 위해선 제네릭이 기반이 돼야 한다는 제약·바이오 업계의 현실이 충돌하고 있다. 약가제도 개편안 시행을 앞두고 ‘재정 절감이나, 산업 생존이냐’를 둘러싼 논쟁이 본격화되는 추세다.

◆ 제네릭은 연구개발 ‘재원’

26일 오전 서울 국회의원회관에서 한국제약바이오협회 주관, 국민의힘 백종현·한지아·안상훈 국회의원 공동주최로 열린 ‘약가제도 개편 이대로 좋은가’ 정책토론회에서는 업계와 정부의 첨예한 논쟁이 이어졌다.

업계는 제네릭 매출이 없이는 신약 개발도 어렵다며 개편안의 재설계를 요구하고 있다. 단일 제약사가 제네릭 의약품 공급과 신약 개발을 모두 담당하는 국내 업계만의 구조적 특수성을 고려해야 한다는 것이다.

‘지속가능한 약가제도 개선 방안’을 주제로 발제한 김현욱 법무법인 세종 변호사는 “글로벌 제약사의 경우 제네릭



26일 오전 서울 국회의원회관에서 ‘약가제도 개편안’ 정책토론회가 열리고 있다.

/한국제약바이오협회

사업과 신약 개발을 분리해 운영하는 경우가 많지만 국내 업계는 제네릭 의약품 수익을 연구개발 재원으로 활용하는 구조에 크게 의존하고 있다”며 “자금줄 역할을 하는 제네릭 의약품 약가산정률 인하는 시장 상황에 부합하지 않을 수 있다”고 말했다.

특히 그는 기등재 의약품 전반의 약가 산정률을 40%대로 끌어내리는 방식이 ‘강제 소급 인하’로 변질될 가능성에 대한 우려를 표했다.

김 변호사는 “처음 3년간 가산 혜택을 주다가 매출이 본격적으로 발생해 연구개발 비용을 회수해야 할 시점에 약가를 40%대로 낮추는 것은 사실상 기업의 이익 구간을 직접적으로 타격하는 것과 다름없다”고 지적했다.

김 변호사가 공유한 시장 조사 데이터에 따르면, 제네릭 의약품이 초기 마케팅, 시장 안착 등을 거쳐 시장 점유율 최고치에 도달하려면 평균 10년이 걸린다. 또 오리지널 의약품과 제네릭 의약품의 점유율은 각각 60%, 40% 수준에서 고착화되는 것으로 집계됐다.

전문가들은 시장연동형 실거래가 제도에 대한 위험성도 경고했다.

박관우 김앤장법률사무소의 변호사는 “협약력이 큰 병원이 제약사에 과도한 가격 인하 요구, 인센티브 독식 등의 사례가 발생할 수 있고 동일한 약이라도 병원 선택에 따라 환자 본인 부담금이 달라지게 된다”며 “결국 제약산업과 의료 현장에서 건강한 생태계가 조성되지 않으면 국민 건강권 보장도 불가능하다”고 지적했다.

◆ 충분한 검증으로 재설계 해야

권혜영 목원대학교 보건의료행정학과 교수는 제네릭 의약품을 통한 재정 절감 효과에 대해 근본적인 문제를 제기했다.

권 교수는 “제네릭 의약품으로 건강보험 재정을 절감한 사례는 사실상 없다. 비용(cost)과 가격(price)을 명확히 구분해야 한다”고 강조하며 “숫자를 정할 것이 아니라 합리적인 가격을 갖춘 약이 시장에서 더 많이 사용되도록 하는 ‘더 로우, 더 모어’ 방향성이 우선”이라고 조언했다.

이를 위해 업계는 지속가능하고 균형 있는 제도적 장치를 마련하는 데 중점을 둔 충분한 논의와 검증을 촉구했다.

윤재춘 대웅제약 부회장은 “제약산업의 본질인 신약개발의 기본값은 실패”라며 “그 실패를 성장동력으로 최소 10년을 계획해 투자하고 있기 때문에 예측 가능한 정책이 필요하다”고 말했다. 김영주 중근당 대표는 “민관 협의를 통해 기업이 수용 가능한 범위 내에서 재설계해 줄 것”을 요구했다.

이날 토론회는 예정 시간을 넘기며 이

어진 가운데, 청중들 사이에서도 정책 방향의 실효성을 묻는 날카로운 질문과 의견들이 쏟아졌다.

건강사회를 위한 약사회 강경남 약사는 “약가 가산 기간을 1년에서 3년, 나아가 3년 플러스 알파로 확대하는 개편안은 오리지널사나 혁신형 제약기업 49개사, 상위 기업에 대한 우대가 더 강화되는 구조로 보인다”고 지적했다.

이어 “국내에서는 고가 처방과 오리지널 의약품 선호도가 높고, 특히 만료 이후 제네릭 시장이 오히려 커지는 처방 구조가 고착화돼 있다”며 “이런 상황에서 제네릭 약가 인하를 통해 재원을 신약이나 필수 의약품으로 이전하겠다는 정책 목표를 달성하기에는 가산 기간 조정만으로는 부족하지 않느냐”고 반문했다.

이와 관련, 김연숙 보건복지부 보험약제과장은 “한계에 다다랐다는 위기 의식을 토대로 약가 개선 방안을 검토했다”며 “단순히 기존 절감 목표 중심의 제도 개편이 아닌 구조 개편을 목표로 하며, 신약이나 필수 의약품 접근성 강화를 위한 재원으로 모두 활용이 될 예정”이라고 강조했다.

이어 “전문가, 국민을 포함해 각계의 의견을 충분히 듣고 심사숙고해서 좋은 안으로 수렴될 수 있도록 최선을 다하겠다”고 말했다. /이청하 기자 mlee236@metroseoul.co.kr

‘독점 공포’ 제동… 렌터카·중고차 ‘안도’

공정위, 어피니티 롯데렌탈 결합 불허
렌터카 “공통 탄생 막아 안도”
중고차 “공급 채널 다양성 필요”

공정거래위원회가 사모펀드 운용사 어피니티의 롯데렌탈 인수를 불허하자 렌터카 업계가 한숨 돌리는 분위기다.

공정위는 26일 사모펀드 운용사 어피니티에퀴티파트너스(어피니티)가 롯데렌탈 주식회사 지분 63.5%를 취득하는 기업결합을 심사한 결과, 경쟁을 제한할 우려가 크다고 판단해 결합금지 결정을 내렸다고 밝혔다.

공정위의 이같은 결정에 중소 렌터카 업체는 일단 안도하는 분위기다. 이번 결합이 승인될 경우 어피니티는 2024년 8월 국내 렌터카 2위 사업자인 SK렌터카를 인수한 데 이어 1위 사업자인 롯데렌탈까지 소유하게 된다.



롯데렌터카 서울역 지점 전경.

단기 렌터카 시장에서 롯데렌탈과 SK렌터카는 각각 1·2위 사업자 지위를 유지하고 있다. 2024년 말 기준 두 회사의 시장 점유율은 내륙 지역에서 29.3%, 제주 지역에서 21.3%에 달했다. 반면 대부분의 경쟁사는 영세한 중소기업체로 개별 시장 점유율은 미미한 수준에 그쳤다. 롯데렌탈과 SK렌터카는 자금조달 능력

과 브랜드 인지도, 전국 영업망, 정보기술(IT) 인프라, 차량 정비·중고차 판매 네트워크 면에서도 중소기업체를 크게 앞서고 있다.

중소 렌터카 업체 관계자는 “1, 2위 기업의 결합으로 공통 기업이 탄생할 경우 시장을 독점하는 상황이 발생할 수 있다”며 “공통 기업이 등장할 경우 중소 렌터카 업체들과의 양극화 구조는 더욱 심화될 것”이라고 우려했다.

중고차 업계는 “렌터카도 중고차 시장의 공급 채널 중 하나라고 볼 수 있다. 그런 측면에서는 중고차 시장에 유입되는 렌터카 채널이 다양한 것이 시장 안정성 측면에서는 좋을 수 있지 않을까 생각한다”고 말했다.

한편 계열사 매각을 통해 유동성을 확보하려던 롯데그룹의 구상에도 차질이 불가피할 전망이다. /양성운 기자 ysw@

대기업 불참에 판 바뀐 ‘독파모’ 스타트업 중심 경쟁구도 재편

대기업 “재도전 맨 신뢰도 타격” 고사
모티프·트릴리온 등 스타트업 출사표

정부가 추진하는 ‘독자 AI 파운데이션 모델(독파모)’ 프로젝트의 추가 공모가 네이버, 카카오, KT 등 주요 대기업들의 잇따른 고사로 인해 스타트업 중심의 경쟁 구도로 재편되고 있다.

이에 따라 당초 국내 AI 역량을 결집할 ‘정예팀’을 구성하려던 취지와 달리, 서바이벌 방식에 따른 브랜드 타격 우려와 까다로운 조건 탓에 체급 있는 플레이어들이 대거 이탈하며 프로젝트의 성격이 변하고 있다는 지적이다.

25일 (메트로경제신문) 취재에 따르면 1차 단계 평가에서 탈락했던 네이버 클라우드와 NC AI를 비롯해 지난해 고배를 마셨던 KT와 카카오 등 유력 후보군이 이번 추가 공모에 참여하지 않기로 확정했다. 특히 KT는 지난 23일 “자체 전략에 따라 AI 경쟁력 강화 방안을 모색하겠다”며 공식적으로 불참 의사를 밝혔다.

업계에서는 대기업들이 재도전했다가 다시 탈락할 경우 직면할 기술력 신뢰도 하락과 ‘프롬 스크래치(기초 단계부터 개발)’ 논란 등 실익보다 리스크가 크다는 판단을 내린 것으로 보고 있다.

여기에 정부가 내건 ‘기존 정예팀(LG AI연구원·SK텔레콤·업스테이지)과 대등한 수준이 아니면 선발하지 않을 수 있다’는 단서 조항도 참여 유인을 떨어뜨리는 요소로 작용했다. 사실상 ‘패자부활전’의 문턱을 높여 놓은 상황에서 대

형 기업들이 굳이 불확실한 경쟁에 뛰어들 이유가 사라진 셈이다.

업계 관계자는 “1차 단계평가 과정에서 불거진 각종 논란을 지켜본 대기업들 사이에서 재도전의 득보다 실이 많다는 기류가 강하다”며 “이미 검증된 기술력을 가진 대기업이 또다시 평가대에 올랐다가 탈락할 경우 입게 될 부정적 이미지도 타격이 클 수밖에 없다”고 전했다.

반면 자본과 인프라가 부족한 스타트업들에 이번 공모는 놓칠 수 없는 기회다. 현재 모티프테크놀로지스와 트릴리온랩스 등 기술력을 강조하는 신예 기업들이 출사표를 던진 상태다. 이들은 선정 시 제공되는 엔비디아 B200 GPU 768장과 고품질 데이터 지원을 발판 삼아 자체 모델의 완성도를 끌어올리겠다는 전략이다.

대기업이 빠진 자리를 독자적인 기술론을 무기로 한 스타트업들이 채우면서, 이번 공모는 ‘체급 싸움’에서 ‘기술 잠재력 검증’의 장으로 성격이 급변했다.

과학기술정보통신부는 지난 23일부터 내달 12일까지 국내 AI기업과 기관 중심 정예팀을 추가 공개 모집한다고 발표했다. 당초 1차 단계평가에서 5개팀 중 4개팀을 선발할 예정이었으나 평가 기준을 충족하지 못한 네이버클라우드가 탈락하며 발생한 공석을 채우기 위한 목적이다.

과기정통부는 추가 팀이 선정되면 전체 개발 일정을 조정해 내년 1분기 중 최종 2개 팀을 압축할 계획이다.

/김서현 기자 seoh@

결합 시 “유효 경쟁 급격히 약화”

>> 1면 ‘경쟁제한 우려…’서 계속

경제분석 결과도 이를 뒷받침했다. 소비자 설문조사를 토대로 한 분석에서 SK렌터카 요금 인상 시 롯데렌탈로 이동하는 ‘재포획 비율’이 높게 나타났고, 이에 따라 단기 렌터카 요금의 10%대 인상 압력이 확인됐다는 설명이다.

특히 제주단기 렌터카 시장은 ‘렌터카 총량제’로 신규 진입이나 증차가 제한돼

경쟁 여건이 더욱 경직돼 있다. 공정위는 롯데렌탈과 SK렌터카가 최근 수년간 제주 지역 경쟁사의 차량을 흡수해 온 점을 들어, 결합 시 유효 경쟁이 급격히 약화될 것으로 봤다. 장기 렌터카 시장에서도 양사의 합산 점유율은 38.3%로 최근 5년간 30% 후반대를 유지하고 있다. 공정위는 캐피탈사들이 존재하지만 롯데렌탈·SK렌터카의 유효한 경쟁자로 보기 어렵다고 판단했다. 캐피탈사들은 여신전문

금융업법상 ‘본업비율 제한’으로 장기 렌터카 확대를 위해서는 리스 자산도 함께 늘려야 한다. 고금리 환경에서 리스 시장 자체가 축소되는 상황에서 장기 렌터카 증차가 사실상 어렵다는 설명이다. 반면 롯데렌탈과 SK렌터카는 이러한 규제 없이 차량 정비·중고차 판매까지 연계한 사업 구조를 갖고 있다.

공정위는 “가장 가까운 경쟁사 간 경쟁이 소멸되면 장기 렌터카 요금 역시 인상될 가능성이 크다”며 경제분석과 이해관계자 의견이 이를 뒷받침한다고 밝혔다.

/세종=한용수 기자 hys@