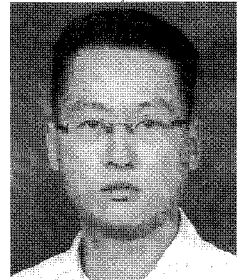


바이오벤처에 있어서의 아웃소싱



임 경 수 연구실장

(주)에이프로젠

■ 바이오벤처 기업과 아웃소싱

일반적으로 아웃소싱이란 기업내부의 프로젝트 활동을 기업의 외부 제 3자에게 위탁해 처리하는 시스템을 말한다.

대부분의 경우 기업의 본질적인 활동인 R&D 및 판매 과정에서 일부를 위탁해 처리하는 것과 기업의 전산망구축이나 시스템통합등의 일반적인 관리업무 특히 정보처리업무를 위탁하는 것으로 나눌수 있을 것이다.

후자의 경우 바이오벤처 뿐만 아니라 모든 형태의 기업들에서 광범위하게 이루어지고 있으며 최근 대기업들도 이러한 방식을 채용하는 회사들이 많기때문에 그 필요성이나 효율성에 있어서는 논할 필요가 없다고 할 수 있다.

전자의 R&D의 아웃소싱에 관해서는 지금까지 대부분 회사내부에서만 이루어지는 경우가 대부분이었다.

그러나 최근에는 이러한 R&D에 대해서 전문업체의 아웃소싱이 증가하는 추세로 특히 바이오벤처

들의 경우 이러한 아웃소싱이 경쟁력강화를 위해서는 꼭 필요한 부분으로 여겨지고 있다.

■ 바이오벤처에 있어서의 아웃소싱

아웃소싱전략은 일반적으로 한정된 자원을 가진 기업이 자신이 보유하고 있는 자산을 자사의 핵심역량에 집중적으로 투입하고 나머지 부분을 전문적인 외부업체에 의뢰하여 경제효과를 극대화하는 것으로써 특히 인력이나 장비 특정분야에 대한 노하우등 보유하고 있는 자원이 부족한 바이오벤처들에 있어서는 절대적으로 고려해야 할 전략이다.

대부분의 바이오벤처기업이 특정한 기술 한 두 가지를 보유한 상태로 창업하여 이를 바탕으로 상업화를 이루려고 하고 있으나 이러한 전략이 한계를 보임에 따라 최근 전략적 제휴 및 특정부분의 아웃소싱이 증가하는 추세에 있다.

일례로 많은 바이오벤처들이 목표로 하고 있는 신약개발의 경우 분자설계 혹은 후보물질군의 개발, 타겟 분자의 발굴, 효력 스크리닝, 안전성 평가, 제

아웃소싱의 장점과 단점

〈 장 점 〉

- 보다 핵심적인 활동에 조직자원을 집중
- 보다 부가가치가 높은 기능에 자원을 집중
- 규모의 경제를 활용하여 비용절감
- 각 기술분야에서 가장 앞선 외부 조직의 기술이나 경험을 활용
- 기초 및 기반기술에 대한 투자 없이 응용기술을 바로 활용
- 교육훈련의 노력 없이 이미 교육되고 훈련된 인력을 활용
- 새로운 업무개발 및 운영비용을 구체화시켜 예측성과 통제성 증진
- 고정자산에 대한 투자를 회피함으로써 유동성증진
- 환경이나 기술의 변화에 곧바로 대응가능

〈 단 점 〉

- 환경변화와 조직의 요구변화에 능동적으로 대응하기 어려움
- 계약중단이나 파기, 그리고 공급업체의 변경이 어렵고 변경하려 할 때 높은 교체비용이 발생
- 외주업무의 개발과정이나 개발된 업무의 질에 대한 통제가 곤란
- 사내정보의 데이터 보안유지가 어려움
- 공급자가 계약을 준수하도록 하기 위한 추가적 비용과 노력이 필요
- 협력관계 관리에 추가적 비용이 소요
- 내부전문인력의 직업안정성을 위협
- 공급업체에 대한 과도한 의존으로 기업의 유연성 결여
- 실제효과의 검증 곤란
- 내부의 외주된 기능의 약화

형분석, 약물전달 시스템의 개발, 생산공정개발 등의 일련의 비교적 정형화된 과정을 따르게 되는데 대부분의 기업들은 이중 일부의 기술만을 보유하고 있으며 다음 단계의 진행에 많은 애로사항을 겪게 된다.

각 단계에서 전문적인 기술과 노하우를 보유하고 있는 업체들의 참여가 이루어지게 기업은 자사가 보유하고 있는 핵심기술에 역량을 집중하게 되어 보다 빠르고 전문적인 개발이 이루어질 수 있게 된다.

또한 개발에 핵심적인 단계를 완성하고도 부가적인 단계들에서 부딪히는 장애물에 의해 개발이 지연되는 상황을 막을 수 있다.

특히 개발초기부터 이러한 과정이 진행될수록 전체적인 개발계획의 큰 틀을 전문적으로 설계할 수 있어 보다 명확한 단계별 목표 및 개발시한을 설정할 수 있고 단계별로 나타날 수 있는 장애물들을 정확히 파악할 수 있어 성공가능성을 한 층 높일 수 있다.

또한 바이오벤처들도 자사가 핵심역량으로 보유하고 있는 기술을 아웃소싱을 통해 다각도로 활용하면서 기술 및 인력, 장비의 전문성이 강화되는 효과를 얻을 수 있을 것이며 바이오벤처들은 동일한 기술이나 과정에 대한 중복투자를 예방하고 장비 및 인력에 대한 예산을 절감할 수 있다.

따라서 바이오벤처기업들에 있어서 아웃소싱은 비용의 추가적인 지출이 아니라 시간과 비용을 절감할 수 있는 최선의 전략이 될 수 있다.

이러한 아웃소싱의 경우 개발 후의 지적재산권의 문제나 회사기밀 누설등의 문제가 생길수 있다. 이러한 문제들은 많은 기업간의 아웃소싱 경험이 축적될수록 문제들을 해결하고 적정선에서 타협할 수 있는 기준들이 설정될 것이다.

이러한 과정에서 수탁업체는 철저한 기밀유지 및 지적재산권등의 소유권문제등을 명확히 하고자 하는 노력을 기울여야 할 것이며 위탁업체는 매출액 발생 혹은 허가권 획득시에 단계별로 일정액 혹은 비율로 수탁업체에 이윤을 분배하는 milestone payment개념을 도입하여 상호간 윈-윈 계임이 되도록 노력해야 할 것이다. 이러한 과정에서 아직 경험이 부족한 바이오벤처들간의 협력이 원활하게 이루어지도록 보다 활발한 정보의 교환 및 정확한 정보를 제공이 이루어지도록 하는 바이오벤처협회나 생물산업협회등의 노력이 필수적이라 할 수 있다.

필요하다고 생각되는 경우 각 업체별로 제공할 수 있는 기술서비스의 목록과 실제 제공실적 및 성공실적등의 정보를 지속적으로 수집하고 제공하여

위탁업체들은 신뢰를 가지고 위탁할 수 있고, 수탁업체들은 보다 책임감을 가지고 아웃소싱을 진행할 수 있도록 하는 방안도 가능할 것이다.

바이오벤처들에 있어 아웃소싱의 또다른 측면은 자사가 보유한 기술을 자사의 제품개발외에 타사의 제품개발에도 도움이 되도록 사용하는 것으로 취약한 수익기반의 보강에 있다.

자사가 보유하고 있는 자원의 일부를 단기적인 수익을 위해 사용하여 회사의 존립기반을 보다 튼튼히 하는 것이다.

장기적으로는 각 업체의 역량을 모아 콘소시엄형태의 아웃소싱을 진행할 수 있을 것이다. 최근 각 다국적제약회사들은 최소 10억달러에 이르는 것으로 알려지고 있는 신약개발 비용의 절감을 목표로 개발과정의 상당부분을 소규모 바이오벤처회사로부터 in-licensing하거나 아웃소싱하는 경향을 뚜렷이 보이고 있어 국내업체들도 상호협력을 통해 충분한 경쟁력을 보유한다면 보다 많은 기회를 가질 수 있을 것으로 판단된다.

가장 중요한 것은 바이오벤처기업들간의 네트워크 형성으로 상호 신뢰를 구축하고 가장 효율적이고 신속한 협력방안을 도출할 수 있도록 하는 것으로 생각된다.

2004년은 바이오벤처들간의 협력을 통해 각 기업들이 한 단계 도약할 수 있는 한해가 되었으면 한다.



(주)에이프로젠은 항체공학, 단백질공학, 세포공학기술을 바탕으로 치료용 항체 및 단백질을 개발하고 있는 항체전문 바이오벤처입니다.

(주)에이프로젠에서는 단일클론항체, 다클론항체 제조 서비스 및 인간화항체 제조등의 항체공학서비스와 CHO 세포주 제작, 단백질의 동물세포발현 서비스 등을 제공하고 있습니다. 이제 항체전문가 그룹의 차별화된 서비스를 받아보실 수 있습니다. 귀하의 연구에 도움이 되도록 성심껏 도와드리겠습니다.

Tel_ 042-862-4118(4045)

E-mail_ service@aprogen.co.kr

Homepage_ http://www.aprogen.co.kr