

# 이란 IPCC, 국내상사 파트너쉽 모색

## NPC Commerce사업부 Ehtiati 사장 한국방문 ... LG·삼성과 MOU 체결

이란 NPC(National Petroleum Company)의 상업판매 창구 역할을 맡고 있는 IPCC(Iran Petrochemical Commercial Co.)의 대표가 한국을 방문해 국내 상사 관계자들과 거래확대 및 사업협력에 대한 의견을 교환했다.

IPCC의 Mohammad Ehtiati 사장은 5월10-12일 SK, 삼성물산, LG상사, 현대중합상사의 석유화학 부문 대표들과의 면담을 갖고 NPC의 신증설 현황과 생산능력 확충에 따른 공급물량 확대에 대해 설명했다.

NPC는 2013년까지 추진중인 신증설 프로젝트 중 120억달러 상당의 투자를 매듭지었으며, 앞으로 10년 동안 200억달러의 추가 신증설이 계획돼 있어 공급능력은 계속 확대될 전망이다.

Mohammad Ehtiati 사장은 “한국의 석유화학 시장은 NPC의 가장 중요한 고객 중 하나이다. 오픈된 시장에서 고객에 대한 접근이 용이해 다양한 서비스를 제공할 수 있으며, 싱가포르, 홍콩 등과 더불어 아시아 시장을 향한 중요한 거점이 되고 있다”고 평가했다.

실제 IPCC는 2000년 6월부터 해외무역을 시작한 후 2002년 매출액 1억3320만달러, 거래량 435만3000톤에서 2003년에는 매출액 3억8360만달러, 거래량 1134만4000톤으로 3배 가량 성장했다.

또 IPCC 전체 매출의 6%가 한국에 집중돼 있어 일본 2%, 터키 3%가 차지하는 비중보다 높다.

IPCC는 국내상사들과 3국무역 형태의 거래가 많이 이루어지고 있는 만큼 중국시장 진출에서도 협력관계를 공고히 할 계획이다.

Ehtiati 사장은 중국진출에 대해 “중국기업의 상거래 관습이나 시장여건이 아직은 글로벌화되지 않아 주로 한국이나 일본 등 기존 거래선들을 통한 석유화학제품 공급과 시장진입을 적극 고려하고 있다”고 밝혔다.

특히, 한국방문 기간 중 LG상사 및 삼성과 5년간의 장기 공급계약에 관한 양해각서(MOU)를 체결한 만큼 이미 중국 상하이와 베이징에 진출한 NPC의 중국 사무소와 한국상사의 거래기반을 연계한 시장진출을 기대하고 있다고 밝혔다.

한편, 가격경쟁력이 우위인 점을 적극 살려 세계시장으로 진출하고, 특히 아시아 국가들과 지역적 협력을 통해 시장을 확대해 나갈 계획이다.

IPCC와 만난 현대상사 관계자는 “현재 NPC로부터 메탄올 6만톤 가량을 수입해 국내시장과 중국에 공급하고 있으나 앞으로는 PTA, P-X 등 거래품목을 다양화하고 Urea, 암모니아 등 고부가 화학제품을 중국 및 동남아 시장에 공급하는 방안도 검토중”이라고 밝혔다. <조인경 기자>

<화학저널 2004/05/12>



M. Ehtiati IPCC Chairman & Managing Director