

# 고속철도시스템의 해외진출전략 분석

## Advance into Overseas Markets Strategy Analysis of High Speed Railway System

강동훈\*                      오지택\*\*                      장승호\*  
Kang, Dong Hoon      Oh, Ji Taek      Jang, Seung Ho

---

### ABSTRACT

This study investigates the strategies of japan and france governments for advancing their high speed railway system such as Shinkansen and TGV into overseas markets. For this purpose, their strategies for advancing their systems into foreign markets were analysed using several examples. The analysis gives us some points in common and suggestions that are very important and prerequisite for advancing our high speed railway system into foreign markets.

---

## 1. 서론

지난 2004년 4월 국민적 관심 속에 개통된 KTX가 올해 4월 운행 1주년을 맞으며 그동안 KTX가 가지고 있던 문제점들을 해결함과 동시에 그 동안의 성과와 파급효과를 널리 알리면서 이제는 KTX 열차 운행이 어느 정도 안정화 단계에 진입하였다. KTX 기술이전과 병행하여 1996년부터 한국형 고속열차 시스템 개발을 시작한 이후 6년 만인 2002년 8월 첫 시험주행을 한 뒤, 2년여 만인 2004년 12월 주행속도 352.4km/h를 기록하였으며 2005년 11월에는 비로소 시험 주행거리 12만 km를 돌파하는 눈부신 연구 개발 성과를 이룩하였다. 12만 km라는 거리를 주행하면서 열차의 성능검정과 신뢰성 확보를 위해 84개 항목의 시험이 수행되어 이제는 신뢰성 입증 단계를 넘어 실용화를 위한 기반을 마련하였다. 이는 우리나라가 고속철도 시스템 기술을 보유함으로써 첨단 철도 기술 보유국이 되었을 뿐만 아니라 해외진출을 위한 발판을 마련하였음을 의미한다. 하지만, 철도시스템의 해외진출을 위해서는 단순히 기술적 완성도 뿐만 아니라 정치, 외교 및 경제 전반에 걸친 광범위한 범국가적 차원의 지원과 전략이 필요하므로 이에 대한 면밀한 분석이 선행되어야 한다.

본 연구에서는 일본과 프랑스 고속철도 시스템의 해외진출 사례를 살펴보고 해외진출을 위한 각국 정부의 지원전략을 분석하였다. 이를 토대로, 유라시아철도망 연결과 관련된 여러 국가들이 고속철도를 건설하고자 하는 현 시점에서 향후 우리 고속철도 시스템의 해외진출을 위한 진출 방안을 모색해보았다.

## 2. 신칸센의 해외진출과 일본정부의 지원전략

### 2.1 신칸센의 탄생 및 발전

세계 최초의 고속철도인 신칸센의 건설계획은 1930년대부터 태동했다고 보는 것이 일반적이다. 일본은 1931년에 이미 철도영업 연장이 18,500km에 달했을 정도로 철도가 경제발전의 동맥 역할을 수행해 왔고 있다. 이 신칸센 건설계획은 일명 ‘탄환열차계획(彈丸列車計劃)’으로 불리기도 한다. 1950년대에 도

---

\* 한국철도기술연구원, 국제철도연구팀, 선임연구원, 공학박사, 정회원

\*\* 한국철도기술연구원, 국제철도연구팀, 팀장, 공학박사, 정회원

쿄~오사카 간 도카이도(東海道) 간선이 포화상태에 이르게 되자 선로용량을 늘릴 수 있는 방법을 모색하게 되었고 그 대안으로서 신칸센을 채택하게 되었다. 1964년 10월 1일, 일본 철도국 및 관련부처, 그리고 민간의 협력에 힘입어 도카이도 신칸센이 성공적으로 개통되었다. 일본은 도카이도 신칸센 개통 이후 단계적으로 신칸센을 확장하였으며 탁월한 기술력을 바탕으로 개통 후 지난 40여년 동안 단 한 번의 탈선이나 충돌사고가 없었던 ‘무사고’와 ‘인명피해 제로’의 신화를 꾸준히 이어나가고 있다.

## 2.2 해외진출 사례

### 1) 한국 진출

일본이 한국의 고속철도 사업에 관여하게 된 것은 1970년대 초 한국과 세계은행(IBRD)의 요청에 의해 정부 구간의 수송현황 파악 조사를 벌이게 된 것이 계기가 되었다. 1980년대 들어 유럽의 여러 나라에서 고속철도가 개통되게 되자, 한국 내에서도 고속철도에 대한 관심이 높아지기 시작하였다. 이러한 관심 제고 분위기의 연장선상에서 일본이 한국의 고속철도 사업 추진과 구체적으로 연결되기 시작한 것은 1989년 10월, 서울에서 열린 ‘고속철도 국제 심포지엄’에 참가하여 신칸센 건설 경험 및 신칸센 관련 기술 등에 대한 발표 및 정보교환 활동을 실시한 것이 그것이다.

그 후 1992년 1월, 한국으로부터 제의서 제출을 요청받았고 이에 따라 수차례에 걸쳐 제의서를 제출하기 시작하였으며 이 과정에서 일본은 프랑스 및 독일과 경쟁하게 되었다. 초기에는 일본이 가격 경쟁력 및 축적된 기술력을 무기로 협상의 유리한 고지를 선점하였다는 것이 일반적인 평가이다. 하지만, 1992년 말에 있었던 한국의 대통령 선거 후 고속철도 사업에 대한 재검토가 이루어지는 과정에서 고속철도 사업 기본계획 상에 일부 변동이 있었고 이후 제안서의 수정 요청 과정에서 일본이 배제됨으로써 일본은 탈락의 고배를 마셨다.

### 2) 대만 진출

대만은 인구 및 경제활동이 집중되어 있는 대만 서부지역의 경제발전에 따른 교통수요의 증가에 대처하기 위해 1980년대 후반부터 대량·고속의 교통수단의 필요성이 강하게 대두되었고 이에 따라 고속철도 계획이 구체화되기 시작하였다. 1990년 6월, 대만 교통부 교통연구소의 타당성 조사를 바탕으로 대만 교통부가 대만서부고속철도 건설을 정식으로 인가한 것이 대만 고속철도 사업의 시발점이다.

1994년 12월, 대만정부는 자국의 재정 상황을 감안하여 고속철도 프로젝트를 BOT 방식에 의해 추진하기로 결정하고 교통시설에 대한 BOT사업법을 만들었다. 1996년 10월, BOT 사업자의 사전 자격심사가 고시되었으며, 1997년 3월 대만의 주요기업과 일본의 미쯔이 물산, 미츠비시 중공업, 카와사키 중공업, 도시바 등이 참여한 ‘중화고속철도연맹’과 ‘대만고속철도연맹’등을 후보자로 선정하게 되었다. 이후 1997년 9월의 평가조사 결과 정부 부담을 줄이는 방식으로 계획서를 제출한 유럽연합(대만고속철도연맹) 측 시스템이 우선교섭대상으로 선정되게 되었다.

그러나 일본 측(중화고속철도연맹)은 이에 급히 지 않고 지속적으로 대만 교통부와 접촉을 이어 갔다. 일본의 관록 있는 신칸센 건설·운영 관계자들은 대만에서의 기술교류회 및 세미나 개최, 대만 측 고속철도 관계자 및 언론 관계자들에 대한 신칸센 시찰 등을 통해 대만 측의 신칸센 기술력에 대한 이해도 제고에 심혈을 경주하였다. 마침내, 1999년 4월, 대만 정부(대만고속철도주식회사)로부터 유럽연합 및 일본연합 양측에 정식으로 제안서를 제출해 달라는 요청서가 발부되었다. 결국 1999년 12월 28일, 대만 정부는 일본연합에 우선교섭권을 부여하였으며 2000년 12월, 대만 정부와 일본연합 측은 최종 계약서를 체결하였고, 2003년 1월, 일본연합 측은 궤도공사 부문에 있어서도 전 5개 공구 중 타이페이 지하 구간을 제외한 4개 공구를 수주하는 데 성공하였다.

## 2.3 지원시스템

일본은 국토교통성이 중심이 되어 만든 사단법인인 해외철도기술협력협회(JARTS)를 중심으로 신칸

센의 해외진출 관련 전략을 추진하고 있는 것으로 알려져 있다. JARTS의 역사는 40년 전으로 거슬러 올라간다. 1964년 10월 일본에서 신칸센이 개통된 직후인 1965년 9월, 당시 운수성(현 국토교통성)과 일본국유철도(현 JR 그룹)에 의해 사단법인 형태로 설립된 해외철도기술협력협회는 그동안 일본의 철도기술 발전은 물론 이러한 일본의 철도기술을 해외로 수출하는 데 중추적인 역할을 수행해 왔다.

일본의 JARTS는 기본적으로 회원들의 회비로 운영되는 사단법인이므로, 일본의 독특한 국가적 시스템 상, 국가가 신칸센의 해외진출에 적극적으로 개입하는 듯한 인상을 주지 않는 대신, 여러 조직을 통해 기업을 측면 지원하는 형태를 취하는 것으로 보인다. 즉 JARTS, 국토교통성 등이 일종의 Control Tower가 되어 신칸센의 해외진출 전략을 구상하는 것으로 판단된다. 그리고, JARTS가 신칸센 건설의 모태가 된 일본철도건설공단, 철도사업자인 JR 各社 등과의 긴밀한 협력 하에, 민간 부문의 종합상사, 메이커 등과의 네트워크를 형성하고 이를 충분히 활용하고 있다는 사실에 주목할 필요가 있다.

일본은 고속철의 기술력에 있어서는 어느 나라보다도 앞서 있다는 자부심이 남다르기 때문에, 이를 바탕으로 신칸센의 해외 수출에 임하고 있다는 이미지가 강하다. 이러한 장점 이면에는 단점도 많이 존재한다. 일본은 고속철을 시스템으로 판매할 수 있는 능력, 마케팅 능력 등에서 유럽의 경쟁국들에 비해 열세인 것으로 평가되고 있다. 게다가, 고속철 사업국의 입장에서 입찰국을 비교할 때, 고속철의 기술적·경제적 측면만을 고려하는 것이 아니라 역사적·정치적·문화적인 측면까지 감안하여 판단하게 되는데, 이 경우 일본이 열세에 놓이는 경우가 많이 있다. 이러한 단점을 극복하기 위해서는 추진체계 상의 전략적 마인드가 필수적인데, 일본은 이러한 전략적 마인드가 부족하다는 평가가 일반적이다.

## 2.4 시사점

일본이 한국 고속철도 수주전에서 패한 것은 정치·외교적 핸디캡을 경제·기술적 측면에서 효과적으로 풀어내는 데 실패했기 때문이라는 것이 일본 내의 중평(衆評)이다. 최종 2차 선정 단계 전까지는 우리나라가 일본 측에 비교적 우호적이었으나, 1993년 신 정부 출범을 계기로 분위기가 바뀌면서 그 때까지 일본에 유리했던 상황이 급속히 프랑스로 기울었다는 인식이 지배적이다. 40년 무(無)사고, 지리적 접근 용이성 등 경제·기술적 측면에서는 일본이 높은 평가를 받았지만, 일본이 기술력 이전에 대한 난색을 표명한 것과, 우리나라의 대일 민족감정 등이 복합적·결정적으로 작용하여, 최종 선정단계에서 탈락된 것이 아닌가 하는 시각을 갖고 있는 듯하다.

반면, 일본의 대만 고속철도 수주 전에서의 승리는, 신칸센 시스템의 높은 기술력과 일본·대만 양국간 외교적 이해관계의 일치에 기인하는 것으로 평가되고 있다. 신칸센 시스템의 신뢰성, 사상(死傷)사고 제로의 실적이 말해주는 안전성, 엄격한 환경기준 채택 등이 밑바탕에 깔려 있었던 데다, 공교롭게도 1999년 대만을 강타한 대지진으로 말미암아 지진 발생이 희박한 지역인 유럽의 고속철에 대한 막연한 불안감이 급속히 대두되었던 것이 현실적 원인으로 작용하였다고 보고 있다.

이러한 경제·기술적 측면 외에, 대만 입장에서는 향후 중국과 우호적 관계가 되기 힘들다는 정치·외교적 측면을 고려하여, 미일 안보조약 동승(同乘) 가능성 등을 염두에 둔 전략적 판단이 작용했다는 분석도 강하게 제기되고 있다.

## 3. TGV의 해외진출과 프랑스정부의 지원전략

### 3.1 TGV의 탄생 및 발전

프랑스 철도는 19세기에 처음 건설될 당시부터 각 지역 노선의 운영을 담당하는 6개 주요 민간회사들(Est, Nord, Ouest, Paris-Orlean, Midi, PLM)에게 임대되었다. 정부는 이 회사들을 위해 낮은 이자율을 제공하고, 공채를 발행해 주었으며, 노선의 건설을 담당하며 철도의 건설, 관리, 운영에 깊이 개입했다.

그러나 제 1차 세계대전은 주요한 시설들을 파괴했을 뿐만 아니라 철도인프라의 관리와 운영에 있어

서 높은 비용의 상승을 가져오게 되었다. 따라서, 1920년대 프랑스 철도회사들은 모두 적자를 기록하게 되었고 그중 몇몇 기업은 심각한 재정위기 상황에 처하자 1936년에 집권한 레온블룸의 민중전선(Front Populaire) 정권은 프랑스 철도의 국유화를 모색하게 되었다. 결국, 까미유 쇼팡 내각은 1937년 8월, 다양한 철도회사들을 하나로 통합하고 정부가 51%의 절대적인 대주주로 참여하는 복합경제회사의 설립에 합의함으로써 SNCF(프랑스 국영철도)를 탄생시켰다.

SNCF는 공적인 목표, 즉 물가조절, 고용, 저소득층의 운송에 대한 책임 등 다양한 국가의 거시경제정책에 관련된 임무와 다른 한편으로는 주식회사로서 주주들에게 이윤을 배당해야하는 의무를 동시에 갖게 되어 불리한 상황에서 민간 기업들과 운송시장을 놓고 경쟁해야 했다. 정부가 SNCF의 경영개혁을 모색하던 시기에 SNCF는 이미 자체적인 교통시장 탈환 전략을 모색하고 있었다. 특히 SNCF가 1965년 5월에 교통부에 제출한 ‘중장기 활동 프로그램’의 요지는 SNCF의 경영자율성 제고와 기업적인 성격의 강화에 맞추어졌다.

임박한 정부의 개혁압력에 직면해, SNCF는 고속철도를 상업적 이윤을 거둘 수 있는 가장 확실하고 명시적인 카드이며 사양 산업으로서 철도의 이미지를 상쇄하고 현대화된 첨단교통수단의 이미지를 부각시킬 최고의 수단으로 제시하였다. 기술적인 면에서, 철도는 2차 세계대전 이전부터 이미 200km/h로 주행할 수 있다는 이론적인 연구들이 축적되어 왔으며 SNCF는 1964년에 일본 신칸센이 상용화된 이후에 본격적인 고속열차의 제작에 관심을 기울여 왔다.

이러한 정책 방향에 의해 SNCF의 연구위원회는 노라보고서가 발표되던 1967년 7월에 이른바 ‘새로운 인프라구조상에서 철도의 가능성’이라는 제목을 단 이른바 ‘프로젝트 03’을 발표하는데, 이 계획의 목표는 ‘최대 속도 300km/h, 상업속도 260km/h로 고속열차를 주행하는 고속열차’를 건설하는 것과 고속열차가 운행할 여객전용노선의 신설과 재래식 노선의 화물수송으로의 전환이었다. 이것이 TGV 파리-리옹 건설 프로젝트의 기원이 되었다.

## 3.2 해외진출 사례

### 1) 스페인 고속철도(AVE) 진출

스페인 국영철도 회사인 RENFE는 1989년 12월 23일에 프랑스의 TGV를 스페인 고속철도 프로젝트의 주사업자로 선정했다. 24대의 고속철도 차량과 75대의 재래식 열차의 공급이라는 스페인 철도현대화 계획을 둘러싼 이 대 계약은 국제 철도시장에서 1인자의 고수를 원하는 알스톰에게 사활을 건 중요한 사건이었다. 무엇보다 이 계약은 최초의 고속열차 수출계약이었으며 규모가 엄청났다. 물론 이보다 앞서 벨기에와 영국은 TGV 개념의 고속열차를 받아 들였지만 이것은 유럽 국제노선을 위한 것이었다.

스페인 정부가 계약 체결자에게 전반적인 스페인 철도산업 구조조정에 자동적으로 개입되는 조건에 합의하길 원했기 때문에 이 계약의 핵심은 철도산업구조조정이 되었다. 결국 RENFE와 스페인 정부는 스페인 철도개량을 24대의 TGV 제작을 담당하게 될 알스톰과 75대의 전동차 생산을 맡게 된 지멘스 컨소시엄에게 분할해 위임하기로 결정했다.

주계약자 선정이 발표된 후 스페인정부는 알스톰이 새로운 스페인 자회사들을 현대화하고 개량하기 위해 기술이전을 수행할 것을 기대하고 있었지만 알스톰은 새로운 구조조정 계획 발표를 지연시켰다. 당시, TGV가 1992년 세빌리아 만국박람회와 바르셀로나 올림픽 이전에 운영되어야 한다는 것은 절대적인 과제였으므로 스페인 정부는 TGV 계약보다도 더 큰 액수인 54억 프랑에 달하는 12개 주요 도시의 교외 지역의 철도망 근대화계약을 발표했다. 알스톰은 이러한 상황을 염두에 두고 1990년 7월에 8억 프랑의 투자와 3분의 1이나 되는 인력의 감축, 두 개의 공장 폐쇄, 바르셀로나 부근에 최신식 공장의 설립을 담은 스페인 철도산업 재구조화 방안을 발표하지만 조금 후인 1990년 10월에 스페인 정부가 철도근대화 계획을 위해 자신에게 배당할 몫이 얼마인지 말하기 전에는 산업구조화전략에 착수할 수 없다고 주장하면서 자신의 투자계획을 후퇴시켰다.

마드리드에서는 노조들과 언론이 비판의 소리를 높였고, RENFE는 알스톰의 협박에 대해 경고했다. 이러한 반응에도 개의치 않고 알스톰은 자신의 전략을 계속 추진했고, 결국 1991년 5월 27일 RENFE는

362억 페세타(19억8천 프랑)에 달하는 70대의 열차생산을 스페인-독일 공동 컨소시엄인 CAF-Siemens-ABB에게 위임했다. 알스톰과 MTM, 아테인사, 마키니스타 등 알스톰의 자회사가 된 스페인 기업들은 126억 페세타에 달하는 15개 열차와 126억 페세타에 달하는 30대의 2층식 오토모트리스를 위임받았다. 1991년 7월, 잭 알스톰은 스페인 철도산업 구조조정에 착수하기로 결정하고 마니페사 자본의 100%, 마키니스타와 아테인사 자본의 85%를 소유했다.

## 2) 파리-브뤼셀-켈른-암스테르담(PBKA) 노선 진출

프랑스의 SNCF, 네덜란드의 NS, 독일의 DB, 벨기에의 SNCB등 철도 운영사들은 파리, 브뤼셀, 켈른, 암스테르담을 연결할 고속철도의 생산자로서 알스톰을 선정했다. 알스톰은 이 노선을 달릴 27량의 열차 계약을 1991년 6월 26일 체결했다. 46억 프랑에 달하는 이 계약은 27량의 TGV 계획에 참여한 국가의 철도운영회사들에게 공급하는 것이었는데 3대는 DB, 4대는 NS, 11대는 SNCB, 그리고 9대는 SNCF에게 공급되었고 여기에 10대의 차량이 옵션으로 추가되었다. 이 계약은 미래의 유럽고속철도망 건설계획에 중요한 전진을 이룩한 것이었다.

1996년 파리와 브뤼셀간의 구간이 개통됨으로써 두 도시의 연결을 기존의 2시간 30분에서 1시간 30분으로 줄일 수 있었고 파리~켈른은 5시간 10분에서 3시간 47분으로, 파리~암스테르담은 5시간 30분에서 4시간 20분으로 줄일 수 있었다. PBKA는 300km/h의 상용속도로 운행되는 제 2세대 TGV인 TGV-A가 달리게 되었다. 이 열차의 모터는 제 3세대 TGV를 지향할 수 있도록 제작되었고 차량은 4가지 다른 전류에 적용할 수 있으며 7가지 신호체제에 적용할 수 있었다. 이 계약은 알스톰에게 주문된 TGV 열차의 수를 525개로 늘린 것으로서 그중에 100량이 수출에 관련된 것이었다.

## 3.3 지원시스템

프랑스 대외무역의 주력상품은 주로 산업중장비와 고급 사치품, 그밖에 고급 농산품이 주를 이루고 있다. 특히 산업부문의 교역에 있어서 철도, 항만, 공항, 도로 등 건설부문 인프라와 산업공단, 수질정화 등 산업 인프라, 그 밖에 항공기, 고속철도, 무기 등 특수 산업제품 등이 프랑스 대외무역에서 큰 비중을 차지하고 있다.

이러한 산업부문은 대외교역에 있어서 판매망을 통한 지속적인 교역보다는 일회적이고 장기간에 걸친 대규모 국제계약으로 나타나는 경향이 강하다. 또한 산업과 교역의 급속한 발달로 새롭게 중요한 시장으로 떠오르고 있는 개발도상국과 신흥공업국에서 주요한 고객층이 형성되고 있다. 주로 국가 인프라와 깊게 관련된 이 시장은 매우 정치화되어 있고 따라서 해외진출을 위해 국가와 다국적 기업 간의 긴밀한 파트너십을 필요로 한다.

이 같은 대외무역 구조의 특성에 따른 지원을 위해 프랑스는 고속철도 계약과 같은 거대국제계약을 지원하기 위한 다양한 장치들을 보유하고 있다. 미국에 이어 세계에서 두 번째로 많은 네트워크를 보유하고 있는 것으로 알려진 프랑스는 경제외교를 담당하는 각종 해외 상주기관을 1,000여개 이상 보유하고 있다. 특히, 프랑스 대외무역을 지원하는 제도적 장치에는 크게 외무부와 재무부를 중심으로 한 두 가지 큰 네트워크들이 병렬적으로 존재한다. 다른 한편으로 초국가적 상호작용이 계속해서 증가하고 있는 국제무대에서 프랑스 산업장비의 해외진출은 수출을 직접 담당하는 거대 다국적 기업들과 각종 경영자 단체 및 직능단체 등 민간의 역할에 크게 의존하고 있기도 하다.

하지만, 프랑스 정부의 거대 국제계약을 위한 지원 장치들은 때로는 상호간에 유사한 업무의 목표와 수단을 보유한 경우가 많다. 상호 병렬적이고 상이한 위계서열에 놓여있는 이러한 복잡한 네트워크의 존재는 프랑스 기업들의 해외진출을 지원하려는 프랑스 정부의 적극적인 노력을 반영하지만 현실적으로 프랑스 기업들의 해외활동의 응집성을 보장하지 못하고 각 기관들 간의 경쟁을 유발하는 등 역기능을 산출하기도 한다.

## 3.4 시사점

프랑스 TGV 개발과정의 가장 큰 특징은 프랑스 정부와 공기업인 SNCF의 보조와 후견을 들 수 있다. TGV 계획의 작성에서부터 기술의 연구와 개발, 그리고 노선의 건설에 이르는 모든 과정에서 SNCF의 역할은 매우 중요했다. 그 결과 두 차례에 걸친 석유파동이라는 위기 속에서도 TGV 건설은 비교적 큰 차질 없이 진행되었고 계획이 의도하던 목표를 효율적으로 달성하였다. 나아가 프랑스 정부와 SNCF는 안정된 공공시장을 마련해 줌으로써 철도산업체들의 의욕을 고취시키고 자신들이 개발한 기술을 국내에서의 상업화를 통해 전 세계에 알림으로써 수출을 위한 전시장으로서의 역할을 담당하기도 했다.

또한, 철도와 관련해 프랑스 철도부문의 공기업인 SNCF와 RATP가 압도적인 주주로서 참여하고 있는 SYSTRA(과거의 Sorerail)는 프랑스 철도산업이 해외에 진출하는 것을 지원하기 위해 장기간에 걸쳐 가상 구매국가와의 접촉을 담당한다. 이 기관은 해외에서 프로젝트를 이끌어 내기 위해 현지에서 고속철도 건설의 타당성 조사를 수행하고 프로젝트를 운영하는 방식에 대해 자문을 제공하며 건설과정에 참여해 기술 감리를 담당하거나 심지어 건설 이후의 경영에 대한 자문까지도 제공한다.

마지막으로, 고속철도를 비롯한 프랑스 산업장비의 해외수출을 위해서 프랑스는 외무부를 통한 정치적인 접근뿐만 아니라 재무부와 대외무역부 산하의 여러 정부기관들(DREE, PEE, Trésor, CFCE, ACTIM, COFACE 등)을 통한 재정적인 접근도 적극적으로 활용하고 있다. 수출을 위한 지원은 정부기관만 뿐만 아니라 프랑스 내외에 있는 다양한 민간 네트워크들을 통해서도 이루어지며 경영자단체들과 각종 직능단체, 해외상공회의소, 해외에 진출한 프랑스 은행 등이 거대 국제계약이 있을 경우 하나로 뭉쳐서 로비망을 구축한다.

#### 4. 결론

고속철의 해외진출 사업을 추진하는 시스템은 일본, 프랑스 각 국가별로 다르게 나타났다. 일본은 외형적으로는 국가 조직이 고속철 해외사업에 적극 관여하지는 않는 형태를 취하고 있다. 하지만, 국토교통성, JARTS, 일본철도건설공단, 철도사업자인 JR 각사(各社) 및 민간 부문의 종합상사, 메이커 등이 상호간에 긴밀한 네트워크를 형성하고 있다. 특히, 사단법인 형태의 JARTS 같은 조직의 활동상이 돋보이며 동 조직과 여타 조직 간의 협업능력이 뛰어난 것으로 판단된다. 다만 범국가적 지원 체제가 구축되어 있지 않아 외교력 등을 통해 결정적 순간에 힘을 발휘하기가 어려운 구조적 한계는 안고 있는 것으로 보인다.

반면, 프랑스는 범국가적 차원에서 고속철 해외사업에 적극 임하는 시스템을 갖고 있다. 자국에서의 고속철 개통이나 관련 사업이 일본보다 시기적으로 뒤졌음에도 불구하고, 한국의 고속철 사업을 획득한 점이 이를 뒷받침하고 있다. 프랑스는 주식회사 형태의 고속철 해외사업 추진 조직이 있어, 사단법인 형태의 일본의 JARTS보다는 의사결정이나 추진과정에 있어서의 효율성이 뛰어나다는 평가를 받고 있다. 최대 경쟁국인 일본에 비해, 국제 사회에서 누리고 있는 국가적 이미지나, 고속철 해외사업에 대한 외교적 열의 등에서 우위를 점하고 있는 부분 또한 높이 평가할 만하다.

일본과 프랑스의 선진 고속철 보유국의 사례에서 보듯이, 자국 고속철의 해외 진출을 위한 추진체계 구축은 현 시점에서 우리에게 매우 시급한 과제이다. 이를 위해 선진국 사례에서 분석된 각 추진체계의 장·단점에 대한 보다 면밀한 SWOT 분석이 선행되어야 할 것이다. 이를 바탕으로 우리에게 가장 적합한 해외진출 추진체계를 구축한다면 한국형 고속전철 시스템(HSR-350x)의 해외진출도 머지않은 미래에 충분히 가능하리라 생각된다.

#### <참고문헌>

1. 서선덕 외(2001), '한국철도의 르네상스를 꿈꾸며', 삼성경제연구소, pp. 181.
2. Heinisch Roland (1992), Eurailspeed 92 conference, pp. 23-24.