

동북아 피더네트워크의 Win-win 전략에 관한 연구

장우준* · 전찬용** · 김태원*** · 곽규석**** · 남기찬*****

*,**,***한국해양대학교 대학원

****,*****한국해양대학교 물류시스템학과 교수

A Study on the Win-win Strategy of Northeast Asian Feeder Network

Woo-Jun Jang* · Chan-Yong Jeon** · Tae-Won Kim*** · Kyu-Seok Kwak**** · Ki-Chan Nam*****

*, **, ***Graduate School of National Korea Maritime University, Busan 606-791, Korea

****,*****Department of Logistics Engineering Korea Maritime University, Busan 606-791, Korea

요 약 : 최근 중국은 양산항을 개장하여 선사 유치에 위한 다양한 혜택을 제공하고, 일본은 “슈퍼중추항만 육성계획”을 세워 항만의 효율성을 바탕으로 비용을 낮추려는 노력을 하고 있다. 또한 선박의 대형화에 의한 중심항만(Hub Port) 위주의 기항과 북중국의 대량 물량 발생지역에 대한 직기항 경향으로 동북아 항만간의 경쟁이 더욱더 치열해 지고 있으며 동북아 역내 피더네트워크 강화의 필요성이 제기되고 있다. 따라서, 본 연구에서는 유럽 피더네트워크 전략 사례를 바탕으로 동북아 피더시장 현황을 파악하고 동북아 피더네트워크 구조를 분석함으로써 동북아 역내 항만 및 선사간의 과당경쟁을 지양하고 서로 Win-Win할 수 있는 터미널의 전략적 활용, 선사간 제휴 확대, 항만간 협력 강화를 위한 구체적인 전략을 제시하였다.

핵심용어 : 동북아시아, 피더네트워크, Win-Win, 전략적 제휴, 협력

ABSTRACT : Recently, China opened Yangshan port and provides a variety of benefits for shipping companies. Japan plans to reduce logistics costs and improve efficiency through the established “super major ports” project. According to the “hub and spokes” system, the number of direct calls toward North-Chinese ports are increasing. This changing environment has negative effects on the amount of transshipment cargos in Korean ports. In order to make a hub port of a domestic port, it is necessary to develop northeast Asian feeder networks. Therefore, this paper analyzes the structure of northeast Asian feeder networks through the case study of European feeder networks strategy. Finally, we suggests the plans to reinforce feeder networks, which are strategic terminal operation, strategic alliances between shipping companies and port co-operation, for win-win strategy in the competitive northeast Asian market.

KEY WORDS : Northeast Asia, Feeder Network, Win-win, Strategic Alliance, Cooperation

1. 서 론

글로벌화 시대에 항만산업은 눈부신 발전을 보여 왔으며 특히 대형선사들의 전략적 제휴는 항만산업구조 전반에 막대한 영향을 끼쳤다. 반면 세계 각국의 항만들은 이에 대항하는 합리적인 운영체제를 구축하여야만 했다. 최근 중국의 양산항 개장은 동북아시아 지역은 물론 세계항만 운영에 영향을 끼치며

선사 유치에 더욱 박차를 가하고 있다. 이러한 환경에서 일본은 “슈퍼중추항만 육성계획”을 통해 항만의 효율성을 제고하고 비용을 낮추려고 노력하고 있다.

우리나라 항만은 선사들의 M&A에 의한 Hub항만 위주의 기항과 중국의 대량 물량 발생지역에 대한 직기항 경향으로 인해 환적물량증가에 부정적인 영향을 미치고 있다. 따라서 우리

*대표저자 : 장우준(정회원), spermwhale80@hanmail.net 010)2545-6379

**정회원, cyjeon1201@naver.com 051)410-4912

***정회원, manggo@bada.hhu.ac.kr 051)410-4912

****중신회원, kskwak@hhu.ac.kr 051)410-4912

*****중신회원, namchan@hhu.ac.kr 051)410-4912

나라가 다른 나라 항만과 전략적으로 경쟁 협력하여 서로 win-win할 수 있는 피더 네트워크 전략의 중요성을 깨달아야 할 필요가 있다.

본 연구는 동북아 피더시장현황을 파악하고 유럽 항만 네트워크 전략 사례를 바탕으로 동북아 주요 피더네트워크 구조를 분석하여 동북아 역내 주요 항만 및 선사들이 win-win할 수 있는 피더네트워크 전략 방안을 모색하고자 한다.

2. 동북아 피더시장 현황

2.1 선사 운영 터미널 간 경쟁 현황

글로벌 선사와 같은 대형선사의 자사 이익을 위한 터미널 운영의 참여는 터미널운영업체들의 물동량 확보 차원에 많은 영향을 끼친다. 글로벌 선사의 터미널 운영 참여는 세계적으로 150개 터미널에서 이루어지고 있으며, 특히 이들 글로벌 선사들은 아시아와 미주지역에 집중 투자하고 있음을 보여준다.

Table 1. Global Shipping liners Operating World Wide Terminals

선사	아시아	유럽	미주	호주	아프리카	합계
P&O Group	12	8	9	4	1	34
AP&Moller Group	9	6	16	-	2	33
Evergreen	6	2	5	-	-	13
Hanjin	7	1	3	-	-	11
APL/NOL	6	-	3	-	-	9
Cosco	7	-	1	-	-	8
K-Line	5	-	3	-	-	8
Mitsui OSK Line	5	-	3	-	-	8
NYK	4	1	3	-	-	8
Hyundai	3	-	2	-	-	5
MSC	-	5	-	-	-	5
OOCL	1	-	4	-	-	5
Yangming	1	-	1	-	-	2
Hapag-Lloyd	-	1	-	-	-	1
합계	66	24	53	4	3	150

source: Drewry shipping consultants2000, Notteboom2004

아시아 지역의 경우, P&O Terminal과 P&O Nedlloyd가 함께 운영하는 12개 터미널을 포함하여 총 66개 터미널이 글로벌 선사들에 의해 운영되고 있다.

이처럼 글로벌 선사는 항만에서의 효율적인 운영을 위하여 직접적으로 항만운영에 참가하고 있음을 보여주고 있으며, 이는 항만경쟁 또한 변화시키고 있으므로 글로벌 선사의 기항지 변경에 민감한 피더선은 향후 이들 선사의 움직임을 주시하여야 한다.

2.2 근해 항로 컨테이너 선대 현황

(1) 중국

한·중항로에서 China Shipping, COSCO, Sinotrans 등 15개 선사에 의해 총 41척의 선박이 수송서비스를 제공하고 있으며, 주당 선복량은 16,566TEU로 한국국적 선사의 선복에 비해 약

2,400TEU가 많은 것으로 나타난다.

중·일항로에서는 Fujian Shipping, Lufeng Shipping, Onto Shipping 등 모두 17개 선사가 116척의 선박을 투입하여 수송 서비스를 제공하고 있으며 주당 선복량은 70,161TEU이다.

Table 2. Container Ship Condition of Feeder Network(China)

항로	선박수(개)	투입선박수(척)	선복량(주/TEU)	선사명
중-한	15	41	16,566	C.Q.H Line, C.S.C.L, China shipping, COSCO, DDCL, EAS, F.F.T.C, Nanjing Ocean, NBOS Line, New Orient, S.I.T.C, Shandong Yantai, Shanghai Jin Jiang Shipping, Sinotrans, T.M.S.C
중-일	17	16	70,161	China Express Line, China Shipping, COSCO, Dandong In'l Container, DBLCC, Fujian Shipping, Lufeng Shipping, Minsheng Shipping, Ningbo Ocean Shipping, Onto Shipping, Shanghai Hai Hua Shipping, Shanghai Jin Jiang Shipping, Sinotrans Container Lines, SITC, SYMS, T.M.S.C, Winland Shipping

source: 황해정기선협의회(2005), 일본해사항보협회, 일본해운조선

(2) 일본

한·일항로는 Interasia Line, Kambara Kisen, T.S.K Line 등 5개 선사에서 총 31척의 선박이 투입되어 서비스를 제공하고 있으며 주당 선복량은 43,750TEU이다.

중·일항로에서는 Geneq, K-Line, MOL 등 6개 선사에서 66척의 선박을 투입하고 있으며 주당 선복량은 106,750TEU이다.

Table 3. Container Ship Condition of Feeder Network(Japan)

항로	선박수(개)	투입선박수(척)	선복량(주/TEU)	선사명
일-한	5	31	43,750	Interasia Line, Kambara Kisen, K-Line, MOL, T.S.K Line
일-중	6	68	106,750	Geneq, Interasia Line, Kambara Kisen, K-Line, MOL, T.S.K Line

source: 일본해사항보협회, 일본해운조선

(3) 한국

한·중항로에는 천경해운(CK Line), 동진상선(Dongjin), 고려해운(KMTC) 등 총 14개 선사에서 45척의 선박이 투입, 주당 선복량은 14,111TEU이다. 한·중·일 삼구간의 항로에서 가장 적은 선복량을 보이고 있으며, 최근에는 GoldStar Line 등 제 3국 선사들에 의한 시장진입이 추진되고 있다.

한·일항로에는 동남아해운(Dongnama), 흥아해운(Heung-A), 태영상선(Taiyoung) 등 총 11개 선사에서 모두 53척의 선박이 투입, 주당 선복량은 17,515TEU이다. 국적선사 수송 분담률이 가장 높은 항로이며, 가장 세밀한 네트워크를 구성하고 있다.

Table 4. Container Ship Condition of Feeder Network(Korea)

항로	선박수(개)	투입선박수 (척)	선복량 (주/TEU)	선사명
한-중	14	45	14,111	CK Line, Dongjin, Dongnama, Dong Young, Hanjin, Hansung, Heung-A, HMM, KMTC, Namsung, Pan Con., Sinokor, STX Pan Ocean, Taiyoung
한-일	11	53	17,515	CK Line, Dongjin, Dongnama, Dong Young, Heung-A, KMTC, Namsung, Pan Con., Sinokor, STX Pan Ocean, Taiyoung

source: 황해정기선협의회, 한국근해수송협의회, 코리아쉬핑가제트, 2005 해사물류통계자료집

2.3 한·중·일 3국간 물동량 현황

지난 10년간 한·중·일 3국간의 역내항로 컨테이너 수송량은 비약적으로 증가하였다. 한·중항로에서 중국→한국항로의 물동량이 한국→중국항로 물동량보다 약 45만TEU가 많고, 한·일항로에서는 한국으로의 수입 수송량이 일본으로의 수출 수송량에 비해 훨씬 더 컸음을 알 수 있다. 그리고 중·일항로의 수송량은 1995년에 비해 2004년엔 약 3.8배 증가하였다. 특히 일본→중국항로는 지난 10년 사이 컨테이너 수송 물동량은 4배 가까이 증가하였다.

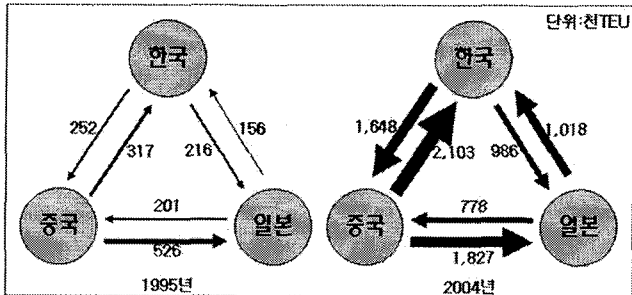


Fig. 1 Container Volume Change of Regional Feeder Network
source: 해운·항만 물류기업의 중·일시장 진출방안, KMI(2005)

3. 동북아 피더네트워크 구조 분석

동북아 해운 시장의 경우 중국지역의 폭발적인 컨테이너 물동량 증가로 인해 서비스 패턴의 변화, 선박의 대형화, 거대 항만의 개발, 아시아 지역의 시장세분화 등 물류네트워크 전반에서 크게 변하고 있다. 본 절에서는 유럽지역의 피더 네트워크 활성화 사례를 파악하고 동북아 피더네트워크 구조 분석을 위해 선형별, Alliance별로 구분하였다.

Feeder링의 유형에는 Common Feeder링과 Dedicated Feeder링으로 구분되어, Common Feeder링에는 독립선사, 일반 Feeder Operator들이 이에 속하고 Dedicated Feeder링은 간선항로를 중심으로 운영되는 원양선사들에 의한 Feeder 서비스가 이에 해당한다.

3.1 유럽항만의 피더 네트워크 사례

2004년 유럽 주요 컨테이너항만의 처리량은 로테르담항이 828만TEU, 함부르크항 700만TEU, 앤트워프항 606만TEU, 마지막으로 브레머하펜항이 347만TEU 순으로 처리하였다.

한편, 이들 항만의 2003년 환적화물 비율을 살펴보면, 함부르크항이 46%, 브레머하펜항이 43%로 비교적 높은 수준을 유지하고 있으며 로테르담항과 앤트워프항은 상대적으로 낮게 나타났다.

Table 5. Transshipment Ratio of Main Container Port in Europe

항구명	2003년(단위:천TEU)		환적비율(%)
	합계	T/S	
로테르담	7,118	1,424	20
앤트워프	5,445	980	18
함부르크	6,138	2,823	46
브레머하펜	3,167	1,362	43

source: Dynamar B.V(2004), 'Feeder링, Trades and Top Operators'

이렇게 항만별 환적비율의 차이는 항만의 지리적 위치와 연관되어 있다고 할 수 있다. 즉, 유럽 지역에서는 전통적으로 스칸디나비아 지역과 동유럽 지역을 중심으로 피더 서비스가 발달하여 이 지역에 피더 서비스 제공하기에 유리한 함부르크항과 브레머하펜항이 환적 화물의 유입이 상대적으로 많다.

반면, 로테르담항과 앤트워프항은 영국과 아일랜드지역에 환적이 중심이 되고 있으나, 총 항만 컨테이너처리량에 비해 상대적으로 그 비중이 적어 이들 항만들은 철도와 내수로 바지선, 트럭 등 다양한 형태의 복합운송체계가 유럽 내륙과 잘 연계되어 내륙 연계수송의 관문으로 그 역할을 담당하고 있다.

각 항만의 피더서비스 유형에서 로테르담항은 Dedicated Feeder와 Common Feeder 서비스가 비교적 균형을 이루고 있지만 지역별 피더 서비스 형태가 다소 차이를 보이는데 Dedicated Feeder의 경우 주로 러시아, 핀란드 등 스칸디나비아/발틱해연안 지역을 중심으로 발달해 있고, Common Feeder인 경우 영국과 아일랜드 지역을 중심으로 발달했다. 앤트워프항의 Dedicated Feeder의 경우 러시아, 에스토니아, 폴란드 등 발틱해 연안지역을 중심으로 발달했으나, Common Feeder의 경우 노르웨이, 핀란드 등 스칸디나비아 지역과 영국서북부 및 아일랜드 지역을 중심으로 발달해 있다. 그리고 함부르크항인 경우 Dedicated Feeder와 Common Feeder 서비스 모두 유럽의 다른 경쟁항만들에 비해 우수한 지리적 이점을 살려 스칸디나비아 및 발틱해연안 지역에서 매우 광범위하고 세밀한 피더네트워크를 형성하고 있다. 또한 브레머하펜항 경우에는 Dedicated Feeder의 경우 러시아, 에스토니아, 폴란드 등 발틱해 연안지역에 집중되어 있는 반면에 Common Feeder의 경우는 노르웨이, 스웨덴, 핀란드, 러시아, 에스토니아, 리투아니아 등 스칸디나비아의 모든 국가들과 발틱해 연안지역에 걸쳐 골

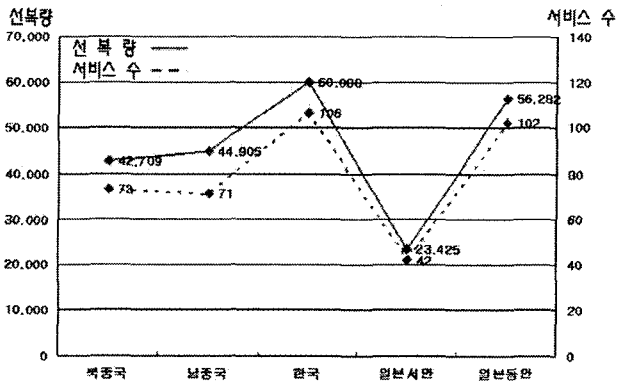


Fig. 4 Tonnage and Service by Vessel(less than 1000TEU)

source: Containerisation International Yearbook 2005

주: 각 지역의 서비스 수, 선복량 및 항차수는 전체 서비스에서 지역별로 운항 서비스를 정리한 것이므로 중복이 허용된 수치임.

1,000TEU미만 선형은 한국을 중심으로 중국→한국→일본 또는 일본→한국→중국 형태의 피더 네트워크를 형성하고 있으며, 일본 동안지역에 가장 많은 선복량이 집중되어 있다.

또한, 선복량 및 주당 운항횟수는 적은 수준이지만 중국↔일본간 직기항 서비스 네트워크가 형성되어 있다.

(2) Alliance별 항로 구조

동북아 역내를 운항하는 선사들의 Alliance별 운항 형태는 <Table 7>와 같다. 동북아 전체 서비스에서 Alliance별 운항되는 서비스 수는 218개로 전체 서비스 수의 25%를 차지하고 있고 선복량은 484,044TEU로 나타났다. 동북아 운항 형태는 CKYH Group이 70개 서비스를 공동운항하고 있으며 전체 서비스 수 대비 11%로 가장 높은 비중을 차지하고 있다.

Table 7. The Present Condition of Service by Alliance

구 분	서비스 수 (service/week)		총 선복량(TEU)	
	계	비중(%)	계	비중(%)
NewWorldAlliance	49	8	127,945	11
Grand Alliance	44	7	100,848	9
Maersk Sealand	18	3	57,220	5
CKYH Group	70	11	138,959	12
Evergreen/Hatsui/Lloyd	37	6	59,072	5
소 계	218	35	484,044	42
총 합	645	-	1,137,157	-

source: Containerisation International Yearbook 2005

CKYH Group의 동아시아 및 구주, 미주지역으로 연계되는 서비스 구조를 살펴보면 남중국이 42개 서비스와 110,764TEU의 선복량이 투입된 것으로 나타난 반면, 일본 서안 지역은 9개 서비스와 7,007TEU만이 투입된 것으로 나타났다.

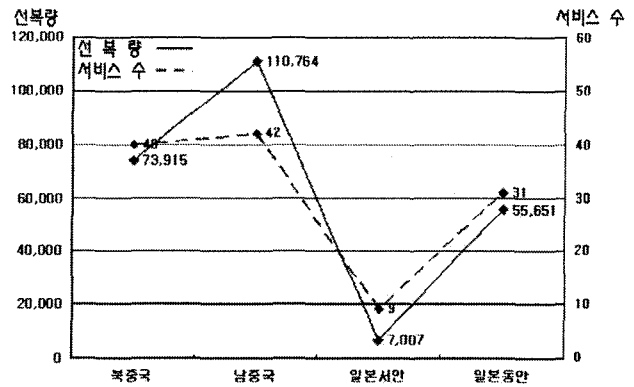


Fig. 5 Tonnage and Service by Alliance(CKYH Group)

source: Containerisation International Yearbook 2005

주: 각 지역의 서비스 수, 선사 명, 선복량 및 항차수는 전체 서비스에 지역별로 운항 서비스를 정리한 것이므로 중복이 허용된 수치임

CKYH Group은 아시아↔유럽항로의 경우 상항이항, Ningbo항, Antai항, 홍콩항을 중심으로 한 기항 패턴이 나타나고 미주항로는 부산항, 도쿄항, 고베항 등을 중심으로 이루어져 있으며 사면항, Antai항, 홍콩항 등을 기점으로 한 직기항 서비스를 제공하고 있다.

4. Win-win 전략 방안

본 절에서는 유럽항만의 피더네트워크 활성화 전략을 바탕으로 동북아 피더네트워크의 win-win 전략 방안을 특성별로 구분하여 구체적인 전략을 제시한다.

4.1 터미널의 전략적 활용

세부추진과제는 모선/피더선 터미널 공동 이용, 피더선 전용 터미널 확보이며, 이를 실현하기 위한 추진 방안은 다음과 같다. 첫째, 모선/피더선을 동시 접안할 수 있도록 운영하는 터미널 운영사에게 인센티브를 제공하여 피더선의 컨테이너 전용 터미널 이용을 확대시켜야 한다.

둘째, 피더선의 경우 원양선사에 비해 규모가 작은 중·소형 선사가 대부분이므로, 항만 이용료에 대한 감면 혜택 및 저렴한 비용으로 이용할 수 있는 최신시설을 보유한 피더선사 전용 터미널을 제공함으로써 피더선사의 양·적하 작업의 효율성을 확보해야 한다.

셋째, 터미널의 효율성을 극대화 할 수 있는 모선/피더선 공동 이용을 효율적으로 운영할 수 있도록 터미널 운영전략을 개선 및 확립해야 한다.

넷째, 피더선사-터미널 운영사와의 선석 배정 협상 시 피더선사의 미약한 협상력을 보완하기 위해서 대형선사와 피더선사간 컨소시엄을 구성하여 공동으로 터미널 확보를 위한 노력을 수행해야 한다.

4.2 선사간 제휴 확대

선사 간 제휴 확대의 고려사항으로는 피더선사간 Alliance를 위한 여건조성, 대형선사와 피더선사의 전략적 제휴, 피더서비스 차별화 전략 등이다.

첫째, 피더선사간 Regional Feeder Alliance(역내 피더선사 제휴)가 활성화될 수 있도록 여건을 조성해야 하고, 일정 선복량, 피더화물 처리량, 피더서비스 수 등 일정자격을 갖춘 피더선사 및 피더제휴 그룹에 대해서 인센티브를 부여함으로써, 선사들이 자발적으로 제휴의 움직임을 보일 수 있도록 동기를 부여해야 한다.

둘째, 선사의 기항빈도에 따른 항만이용료 감면을 통해 피더선사의 경쟁력 확보에 기여해야 하고 피더선사간 제휴 그룹에 대해서는 동일 혜택을 부여하며 이들 선사에 대해 터미널의 이용 편의성을 제공해야 한다.

셋째, 원양선사와 피더선사간 제휴, 지분참여, 계열화 등을 통해 동북아지역 최상의 연계성을 확보할 수 있는 네트워크를 구축해야 하고 다양한 피더항로, 빈번한 서비스 제공 등 서비스차별화 전략을 추구해야 한다.

4.3 항만간 협력 강화

항만간 협력 강화는 기존 서비스 항로의 경쟁력을 확보하기 위한 전략으로 협력 대상 항만을 선정, 상호 Win-Win할 수 있는 협정을 체결하여 궁극적으로 두 항만을 운항하는 피더선사에게 인센티브 부여를 통해 기존 서비스 항로를 유지하고 서비스 항로에 대한 질을 높일 수 있다. 항만간 협력을 보다 견고히 하고 피더선사의 실질적인 경쟁력을 확보하기 위해서는 정부 주도 하에 체계화된 해운·항만 협력 기구를 조직하는 것이 필수적이다.

현행 한·중·일 해운관련 장관회의 외 해운·항만 관련 당사자가 참여하는 실무위원회를 구성하여 피더네트워크의 실질적 경쟁력 향상을 위한 협력이 필요하다.

둘째, 협력 항만간 win-win 할 수 있는 전략방안을 도출하고, 실행방안을 수립하여야 한다. 협정이 체결된 항만에 기항하는 선박에 대하여 동일한 혜택을 부여하는 전략을 추진해야 한다.

셋째, 선사는 협정이 체결된 항만에서 부여 받은 혜택을 그 지역 화주에게 분배함으로써 고객(화주)과의 관계를 지속적으로 유지 및 강화해야 한다.

5. 결 론

본 연구에서는 동북아 역내 피더네트워크의 시장현황을 파악하고 주요 항만 및 피더선사가 win-win할 수 있는 전략방안을 제시하기 위해 유럽 항만 네트워크 사례를 바탕으로 동북아 피더네트워크 구조를 분석하였다.

분석 결과 동북아 피더네트워크의 win-win전략은 물동량, 선사의 전략, 서비스 루트, 항만의 효율성 등을 총체적으로 고려해야 하는 복합적인 문제이므로 터미널의 전략적 활용, 선사간 제휴 확대, 항만간 협력 강화 등 다각적인 노력이 필요하다.

그러나 항만의 여건에 따라 처해 있는 입장이 다르기 때문에 같은 전략으로 모든 항만에 동일하게 적용하는 것은 무리가 있으므로 항만의 여건에 맞게 적합한 전략적 방안을 모색해야 할 것이다.

즉, 최상의 네트워크, 최고의 항만서비스를 제공하여야 하는데 동북아 역내를 균형 있게 연결하는 광범위한 피더네트워크 구축, 피더선사간 Alliance에 의한 이음새 없는 피더 서비스 제공, 피더선 전용터미널 확보 등으로 강력한 피더 서비스 제공, 원양선사-피더선사 협력에 의한 맞춤형 피더 네트워크 구축을 통해 피더 네트워크를 강화해야 하고, IT를 활용한 U-Port, One-stop Service 제공, 동북아 해운·항만간 협력체계 구축 및 강화, 모선/피더선의 터미널 공동이용, 효율적인 피더 정보 서비스제공을 지향하여 고객 만족도를 높여나가야 한다.

본 연구의 한계는 피더네트워크의 win-win전략의 세부실행 계획은 관련 당사자간의 합의에 의해 도출되고 실행되어야 하는 사안들이 많다는 것이다. 따라서 동북아 역내 주요 항만 및 선사간의 전략적 제휴에 있어서 협력 후 최대의 성과를 낼 수 있는 모델을 제시하는 것과 향후 항만간 또는 선사간의 전략적 제휴가 더욱더 확대된다면 전략적 제휴의 성공과 실패 요인을 분석하여 보다 나은 전략 방안을 제시할 수 있을 것이다.

참 고 문 헌

- [1] 한진물류연구원(2005), '동북아 역내 피더 네트워크 강화 방안' 보고서
- [2] 박명섭, 문영규(2003), 동해항과 서일본 항만간의 협력체계 구축에 관한 연구
- [3] 김창곤(2004), 부산·광양 양행체계 구축의 허와 실
- [4] 이윤수(2004), 세계 정기선 해운의 현황과 선사들의 대응전략
- [5] 서문성(2004), 우리나라 선사의 정기용선 결정요인에 관한 연구
- [6] 여기태·이홍걸·오세웅(2004), 중소형항만의 화주유인 증대를 위한 항만선택요소 추출에 관한 연구
- [7] 김광희·길전무(2004), 컨테이너 선사의 전략적 제휴 대상 선택 요인
- [8] 박용안·전형진(2005), 해운·항만 물류기업의 중·일시장 진출방안, 한국해양수산개발원(KMI)
- [9] 박용완(2004), 한·중·일 컨테이너운송의 협력방안, 한국해양수산개발원(KMI)
- [10] 백중실(2003), 동아시아 물류구조 변화와 국제 물류네트워크 구축방안, 한국해양수산개발원(KMI)