

Supply Chain Contract, SCC_6

👤 생성자	👤 재환 김
🏷️ 태그	경영학

1. 재고 리베이트 계약 (Inventory Rebate Contract)

재고 리베이트 계약은 특정 수준 이상의 재고를 유지하는 경우 ****리베이트(환급금)****를 제공하는 계약입니다. 이를 통해 소매업체가 적정 수준의 재고를 유지하도록 유도할 수 있습니다.

특징

- **재고 관리 유도:** 소매업체가 재고 수준을 유지하도록 장려하여 수요를 안정적으로 충족할 수 있습니다.
- **리스크 분산:** 공급업체는 과잉 재고로 인한 비용을 소매업체와 공유하며, 판매를 증대할 수 있습니다.

예시

음료 제조업체가 소매업체와 재고 리베이트 계약을 맺고, 소매업체가 일정량 이상의 재고를 유지하면 일정 금액의 리베이트를 제공하는 방식입니다.

2. 프로모션 지원 계약 (Promotion Support Contract)

프로모션 지원 계약은 공급업체가 소매업체의 **프로모션 비용을 지원**하는 계약입니다. 공급업체는 프로모션을 통해 판매량을 높이고, 소매업체는 추가 비용 부담 없이 제품 홍보를 진행할 수 있습니다.

특징

- **프로모션 비용 절감:** 소매업체가 부담해야 할 마케팅 비용을 공급업체가 지원합니다.
- **판매 촉진:** 프로모션을 통해 제품의 인지도를 높이고, 판매량을 증대할 수 있습니다.

예시

화장품 제조업체가 소매점과 프로모션 지원 계약을 체결하여, 소매점에서 할인 행사를 진행할 때 해당 비용의 일부를 제조업체가 지원합니다.

3. 지불 유예 계약 (Deferred Payment Contract)

지불 유예 계약은 구매자가 제품 대금을 나중에 지불할 수 있도록 허용하는 계약입니다. 주로 초기 자금 부담을 줄이기 위한 목적이며, 특히 창업 초기 기업에게 유용합니다.

특징

- **유동성 확보:** 구매자가 제품을 받고 일정 기간 후에 대금을 지불하여 자금 유동성을 확보할 수 있습니다.
- **공급업체의 수익 확보:** 유예 기간을 제공하지만, 이자나 추가 비용을 통해 수익을 보전할 수 있습니다.

예시

사무기기 제조업체가 신규 스타트업과 지불 유예 계약을 체결하여, 제품을 먼저 공급하고 스타트업은 일정 기간 후에 대금을 지불할 수 있도록 합니다.

4. 성과 개선 계약 (Performance Improvement Contract)

성과 개선 계약은 소매업체가 특정 성과 지표를 개선할 경우 인센티브를 제공하는 계약입니다. 이는 매출 증대, 재고 관리 효율화, 서비스 수준 향상 등을 목표로 합니다.

특징

- **성과 향상 유도:** 소매업체가 더 나은 성과를 달성하도록 동기부여할 수 있습니다.
- **장기적 협력 강화:** 성과 개선을 통해 양측이 함께 성장하고 장기적인 관계를 유지할 수 있습니다.

예시

유통업체가 특정 상품의 매출 목표를 초과 달성할 경우 제조업체가 추가 인센티브를 제공하는 방식의 계약입니다.

5. 협상 가능 계약 (Negotiable Contract)

협상 가능 계약은 계약서의 조항이 정기적으로 재검토되고 협상 가능하도록 설정된 계약입니다. 시장 상황이나 수요 변화에 따라 유연하게 계약 조건을 수정할 수 있습니다.

특징

- **유연성 확보:** 정기적으로 협상을 통해 변화하는 시장 상황에 맞춰 계약 조건을 조정할 수 있습니다.
- **관계 유지:** 서로의 요구 사항을 반영하며 관계를 장기적으로 유지할 수 있습니다.

예시

전자 부품 공급업체와 제조업체가 협상 가능 계약을 체결하고, 매년 계약 조건을 재검토하여 부품 가격이나 공급 조건을 조정합니다.

6. 운송 비용 분담 계약 (Transportation Cost Sharing Contract)

운송 비용 분담 계약은 공급망 내에서 발생하는 물류 비용을 양측이 나누어 부담하는 계약입니다. 물류비가 높아지는 상황에서 유용하게 활용될 수 있습니다.

특징

- **비용 절감:** 물류비를 분담하여 각 파트너의 비용 부담을 줄입니다.
- **협력 강화:** 공급업체와 소매업체가 공동의 물류비 절감을 위해 협력할 수 있습니다.

예시

가구 제조업체와 대형 유통업체가 운송 비용 분담 계약을 체결하여, 특정 물류 회사와 계약하고 물류비를 절반씩 부담하도록 합니다.

7. 수요 조정 계약 (Demand Adjustment Contract)

수요 조정 계약은 수요 예측에 맞춰 주문량을 조절할 수 있는 유연성을 제공하는 계약입니다. 특히 수요 변동성이 큰 경우에 유용합니다.

특징

- **유연한 주문 조정:** 구매자가 수요 변화에 따라 주문량을 쉽게 조정할 수 있습니다.
- **재고 최적화:** 필요 이상으로 재고를 보유하지 않아도 되므로, 재고 부담이 줄어듭니다.

예시

의류 소매업체가 패션 트렌드에 따라 공급업체와 수요 조정 계약을 체결하여, 수요 변화에 맞춰 주문량을 쉽게 변경할 수 있습니다.

8. 연간 물량 보장 계약 (Annual Volume Commitment Contract)

연간 물량 보장 계약은 연간 특정 물량을 보장하여, 공급업체가 장기적인 공급 계획을 수립할 수 있도록 돕는 계약입니다.

특징

- **고정 수요 확보:** 공급업체는 일정 수준의 고정 수요를 확보할 수 있습니다.

- **생산 계획 안정화:** 공급업체가 연간 생산 계획을 안정적으로 수립하여 리스크를 줄일 수 있습니다.

예시

제약 회사가 포장 용기 공급업체와 연간 물량 보장 계약을 체결하여, 매년 필요한 용기 수량을 일정하게 공급받을 수 있습니다.

9. 이익 분배 계약 (Profit Sharing Contract)

이익 분배 계약은 제품의 판매 이익을 **공급업체와 구매자가 나누어 갖는** 계약입니다. 판매 성과에 따라 양측이 이익을 공유하는 방식으로 협력할 수 있습니다.

특징

- **공동 성과 목표:** 판매 성과를 함께 추구하여 상호 간의 협력 관계를 강화할 수 있습니다.
- **리스크 완화:** 판매 부진 시에도 손실을 줄일 수 있어, 공동의 이익을 도모할 수 있습니다.

예시

전자제품 소매업체와 공급업체가 이익 분배 계약을 체결하고, 판매 성과에 따라 소매업체는 판매 이익의 일부를 공급업체와 나누어 갖습니다.

10. 공급 자산 유지 계약 (Supply Asset Maintenance Contract)

공급 자산 유지 계약은 공급업체가 구매자의 **자산 유지 및 관리 비용**을 부담하는 계약입니다. 특히 설비나 장비를 장기적으로 사용할 때 활용됩니다.

특징

- **자산 관리 효율화:** 구매자가 직접 관리하지 않고도 자산의 유지 보수가 이루어집니다.
- **비용 절감:** 자산 유지 비용을 공급업체가 부담함으로써 구매자의 비용 부담을 줄일 수 있습니다.

예시

중공업 회사가 기계 장비 제조업체와 자산 유지 계약을 체결하여, 제조업체가 일정 기간 동안 장비의 유지 보수를 책임지도록 설정합니다.