

Supply Chain Contract, SCC_2

👤 생성자	👤 재환 김
🏷️ 태그	경영학

1. 가격 계약 (Pricing Contract)

가격 계약은 공급업체와 구매자 간에 특정 기간 동안 고정된 가격으로 제품이나 원자재를 공급하기 위한 계약입니다.

특징

- 계약 기간 동안의 가격 변동을 방지하여 예측 가능성을 높입니다.
- 구매자는 가격 인상에 대한 위험을 회피할 수 있고, 공급업체는 고정된 수요를 확보할 수 있습니다.

예시

예를 들어, 금속 공급업체와 전자제품 제조업체가 가격 계약을 통해 1년간 알루미늄을 일정 가격으로 공급하는 조건을 설정할 수 있습니다. 이로써 전자제품 제조업체는 원자재 비용을 안정적으로 예측할 수 있게 됩니다.

2. 수량 계약 (Quantity Flexibility Contract)

수량 계약은 구매자가 일정한 범위 내에서 주문 수량을 유연하게 조정할 수 있도록 허용하는 계약입니다.

특징

- 수요 변동성이 높은 상황에서 구매자가 필요에 따라 주문량을 조절할 수 있는 장점이 있습니다.
- 공급업체는 최소 구매 수량을 확보하면서도 수요에 유연하게 대응할 수 있습니다.

예시

의류 제조업체가 원단 공급업체와 수량 계약을 체결하여, 예측 수요의 $\pm 20\%$ 범위 내에서 주문량을 조정할 수 있는 계약을 체결할 수 있습니다.

3. 리베이트 계약 (Rebate Contract)

리베이트 계약은 특정 목표 판매량을 초과할 경우, 공급업체가 구매자에게 일정 금액을 환급하는 계약입니다.

특징

- 구매자는 추가적인 판매 성과를 통해 비용 절감 혜택을 누릴 수 있습니다.
- 공급업체는 구매자가 판매량을 증대시키도록 유도할 수 있습니다.

예시

음료 제조업체가 소매업체와 리베이트 계약을 체결하고, 월간 판매량이 1만 개를 초과할 경우 추가적인 리베이트를 제공하여 판매 독려에 기여할 수 있습니다.

4. 수익 분배 계약 (Revenue Sharing Contract)

수익 분배 계약은 공급업체와 구매자가 판매 수익을 일정 비율로 나누는 방식의 계약입니다.

특징

- 구매자는 재고 부담을 줄일 수 있으며, 공급업체는 높은 수익을 기대할 수 있습니다.
- 두 당사자가 공동의 이익을 목표로 협력하게 되어 공급망 관계가 강화됩니다.

예시

비디오 스트리밍 서비스가 콘텐츠 제작자와 수익 분배 계약을 맺어, 콘텐츠 사용료의 일정 비율을 제작자와 나누는 방식이 대표적입니다.

5. 수익 보증 계약 (Revenue Guarantee Contract)

수익 보증 계약은 구매자가 특정한 수익을 보장받도록 하여, 공급업체가 일정 수준 이상의 매출을 확보하도록 하는 계약입니다.

특징

- 구매자는 안정적인 매출을 확보할 수 있으며, 공급업체는 수익이 보장된 거래를 기대할 수 있습니다.
- 특히, 수요 변동성이 높은 시장에서 활용되며, 공급업체와 구매자의 리스크를 낮출 수 있습니다.

예시

대형 유통업체가 소규모 농산물 공급업체와 수익 보증 계약을 통해, 계절별로 일정 수익을 보장하는 방식으로 계약하여 유통망을 안정화할 수 있습니다.

6. 재고 보충 계약 (Vendor-Managed Inventory, VMI)

재고 보충 계약은 공급업체가 구매자의 재고를 직접 관리하며 재고 보충을 책임지는 계약입니다.

특징

- 공급업체가 구매자의 재고 상황을 실시간으로 파악하여 필요한 때에 보충할 수 있습니다.
- 구매자는 재고 관리 비용을 절감할 수 있으며, 공급업체는 수요 변동에 신속히 대응할 수 있습니다.

예시

식료품 소매점과 대형 식품 제조업체가 재고 보충 계약을 체결하여, 제조업체가 소매점의 재고 수준을 직접 관리하고 필요한 시점에 보충하는 방식입니다.

7. 컨소시엄 계약 (Consignment Contract)

컨소시엄 계약은 공급업체가 구매자에게 제품을 위탁하여 판매 후에 대금을 받는 방식의 계약입니다.

특징

- 구매자는 초기 비용 부담을 줄일 수 있으며, 수요 변화에 유연하게 대응할 수 있습니다.
- 공급업체는 판매 상황에 따라 재고 부담을 조정할 수 있으며, 초기 공급 물량을 늘릴 수 있습니다.

예시

가전제품 제조업체가 대형 유통업체에 제품을 위탁하여 판매하고, 판매가 이루어진 후에 대금을 수령하는 방식으로 계약을 체결할 수 있습니다.

8. 연기 계약 (Postponement Contract)

연기 계약은 제품 생산 또는 배송을 연기하여, 최종 수요를 더 정확히 파악한 후 공급하는 계약입니다.

특징

- 고객의 최종 주문에 맞춰 제품 생산을 조정할 수 있으므로, 재고 부담을 줄일 수 있습니다.

- 특히 계절 제품이나 유행 상품에 적합한 계약으로, 주문의 정확성이 중요한 상황에서 활용됩니다.

예시

의류 제조업체가 계절적 유행에 따라 생산을 조정할 수 있도록 대형 소매업체와 연기 계약을 맺어, 매 시즌의 주문을 반영한 후에 제품 생산을 시작할 수 있습니다.

9. 옵션 계약 (Option Contract)

옵션 계약은 구매자가 특정 조건 하에서 추가 주문을 할 수 있도록 하는 선택권을 제공하는 계약입니다.

특징

- 수요가 불확실한 경우에 유리하며, 구매자는 시장 상황에 따라 주문을 조절할 수 있는 유연성을 가질 수 있습니다.
- 공급업체는 구매자의 수요 변화에 대비할 수 있는 추가 옵션을 제공하게 되어 재고 관리의 융통성을 확보할 수 있습니다.

예시

제약회사가 의료기관에 특정 의약품을 옵션 계약으로 공급하여, 의료기관이 필요할 경우 추가 주문할 수 있도록 설정하는 방식입니다.

10. 파트너십 계약 (Partnership Contract)

파트너십 계약은 장기적인 협력을 위해 파트너십을 구축하고, 제품 생산과 마케팅, 공급망 운영을 공동으로 진행하는 계약입니다.

특징

- 공급업체와 구매자가 장기적인 관계를 통해 시너지 효과를 창출하며, 운영 효율성을 높입니다.
- 공동의 목표를 설정하고, 위험과 이익을 공유하여 상호 협력의 효과를 극대화할 수 있습니다.

예시

자동차 제조업체와 주요 부품 공급업체가 파트너십 계약을 통해 협력하며, 부품 설계와 생산 일정을 함께 조율하여 효율적인 공급망을 유지할 수 있습니다.