

Supply Chain Contract, SCC_1

👤 생성자	👤 재환 김
☰ 태그	경영학

1. Buy-back 계약

Buy-back 계약은 소매업체가 판매하지 못한 재고를 일정 비율의 가격으로 **공급업체에게 되돌려 보낼 수 있도록** 하는 계약 형태입니다.

주요 특징

- **리스크 분담**: 소매업체가 재고 부담을 줄일 수 있어 더 많은 재고를 확보할 수 있게 합니다.
- **판매 독려**: 공급업체가 판매되지 않은 재고를 회수하므로 소매업체는 더 공격적으로 판매할 수 있습니다.
- **과잉 재고 방지**: 소매업체는 수요에 불확실성이 큰 제품이라도 Buy-back 조건을 통해 안정적으로 보유할 수 있습니다.

예시

전자제품 공급업체가 소매점과 Buy-back 계약을 맺고, 만일 판매되지 않은 재고가 발생하면 원래 구매 가격의 50%로 회수하기로 합니다. 이를 통해 소매점은 재고 부담이 줄어들어 더 많은 재고를 확보하여 판매 기회를 확대할 수 있습니다.

2. Revenue Sharing 계약

Revenue Sharing 계약은 소매업체와 공급업체가 상품의 **판매 수익을 일정 비율로 나누는** 계약입니다.

주요 특징

- **비용 부담 감소**: 소매업체는 초기 재고 구입 비용을 줄이고, 대신 공급업체와 판매 수익을 나눔으로써 부담을 완화할 수 있습니다.
- **공동의 수익 목표**: 공급업체와 소매업체가 공동의 이익을 추구하여, 더 나은 판매 성과를 위해 협력할 수 있습니다.
- **재고 효율성 개선**: 공급업체가 소매업체의 판매 성과에 따라 수익을 받기 때문에 재고 관리와 공급이 최적화됩니다.

예시

음반 공급업체가 매장과 Revenue Sharing 계약을 맺고, 음반이 판매될 때마다 소매점은 판매 수익의 30%를 가져가고 나머지 70%는 공급업체가 받습니다. 이로 인해 소매점은 초기 재고 부담이 줄어들고, 공급업체도 안정적인 수익을 얻을 수 있게 됩니다.

3. 가격 보증 계약 (Price Protection Contract)

가격 보증 계약은 **상품 가격이 일정 기간 동안 보장**되는 계약입니다. 특정 기간 동안 공급업체가 가격을 인상하지 않거나 가격이 인상되면 차액을 소매업체에 보상합니다.

특징

- **가격 안정성:** 공급업체는 일정 가격을 보장하여 소매업체의 예측 가능성을 높입니다.
- **시장 변동성 대응:** 소매업체는 가격 인상에 대한 위험을 피할 수 있어 안정적인 수익을 기대할 수 있습니다.

예시

소매업체가 특정 화장품 브랜드와 가격 보증 계약을 맺고, 1년 동안 가격이 인상되지 않도록 설정하여 가격 변동에 따른 위험을 줄입니다.

4. 프리페이 계약 (Pre-Purchase Contract)

프리페이 계약은 **구매자가 미리 비용을 지불**하고 향후 제품이나 서비스를 받는 계약입니다.

특징

- **조기 자금 확보:** 공급업체는 제품 생산 이전에 자금을 확보할 수 있습니다.
- **구매 안정성:** 구매자는 미리 지불하여 재고 확보를 보장받습니다.

예시

항공기가 높은 선금 지급을 통해 항공기 제조업체와 프리페이 계약을 맺어 향후 비행기 제조를 예약하고, 항공기 생산에 필요한 자금을 지원받습니다.

5. 조건부 할당 계약 (Contingent Allocation Contract)

조건부 할당 계약은 특정 조건이 충족될 때만 **지정된 수량의 제품을 공급**하는 계약입니다.

특징

- **유연한 대응:** 공급업체가 시장의 상황에 맞춰 유연하게 대응할 수 있습니다.

- **위험 관리:** 공급업체가 과잉 생산을 피하고, 소매업체는 필요할 때만 주문할 수 있습니다.

예시

농산물 도매업체가 기후와 수확량에 따라 공급량을 조절하는 조건부 할당 계약을 소매업체와 체결하여, 소매업체가 필요한 시기에만 주문할 수 있도록 합니다.

6. 성과 기반 계약 (Performance-Based Contract)

성과 기반 계약은 **판매 성과나 서비스 수준에 따라 보상을** 조정하는 계약입니다.

특징

- **성과 향상:** 소매업체가 더 나은 성과를 내도록 동기부여합니다.
- **공급업체의 리스크 감소:** 판매 성과에 따라 보상이 결정되므로, 공급업체가 낮은 성과로 인한 손실을 피할 수 있습니다.

예시

전자기기 제조업체가 대형 소매업체와 성과 기반 계약을 체결하고, 특정 매출 목표를 달성할 경우 소매업체에 추가 보너스를 지급합니다.

7. 리드타임 계약 (Lead Time Contract)

리드타임 계약은 **특정한 리드타임 내에 제품을 납품할 것을** 보장하는 계약입니다.

특징

- **정시 납품 보장:** 소매업체가 필요로 하는 시기에 맞춰 제품을 확보할 수 있습니다.
- **비용 절감:** 공급업체가 리드타임을 준수하여 물류비용과 재고비용을 최소화합니다.

예시

자동차 제조업체가 특정 부품 공급업체와 리드타임 계약을 체결하여, 공급업체가 부품을 일정한 시간 내에 공급할 수 있도록 요구하는 방식입니다.

8. 위험 공유 계약 (Risk Sharing Contract)

위험 공유 계약은 **수요 변동, 가격 변동 등의 위험을 공급업체와 구매자가 나누는** 계약입니다.

특징

- **리스크 감소:** 각 파트너가 위험을 분담하여 공급망의 안정성을 높입니다.

- **수익 극대화:** 공동의 목표를 향해 협력하면서 안정적 수익을 기대할 수 있습니다.

예시

신발 제조업체와 도매업체가 위험 공유 계약을 체결하고, 시장에서 발생하는 수요 변동을 공급업체와 소매업체가 공동으로 책임지는 방식입니다.

9. 계절적 계약 (Seasonal Contract)

계절적 계약은 계절 수요에 맞춰 **생산 및 공급이 조정**되는 계약으로, 특정 계절에만 판매가 집중되는 제품에 많이 사용됩니다.

특징

- **수요 대응 최적화:** 계절 수요에 맞춰 생산 및 재고를 조정합니다.
- **비용 절감:** 불필요한 재고 비용을 줄여 공급망 비용을 절감할 수 있습니다.

예시

스키 장비 공급업체가 겨울철 성수기에 맞춰 소매업체와 계절적 계약을 체결하여, 해당 시즌에 집중적으로 공급합니다.