Supply Chain Contract, SCC_7



1. 가격 안정화 계약 (Price Stabilization Contract)

가격 안정화 계약은 특정 상품의 **가격 변동성을 완화**하고자 하는 계약입니다. 주로 원자재와 같은 가격 변동이 심한 제품에 사용되며, 공급업체와 구매자가 일정한 가격대를 유지하도록 합의합니다.

특징

- 가격 예측 가능성 증가: 가격 안정화로 예측 가능성을 높여 구매자는 안정적인 원가를 유지할 수 있습니다.
- 위험 분산: 공급업체는 가격 하락 리스크를 줄이고, 구매자는 가격 상승 부담을 줄일 수 있습니다.

예시

전자 제품 제조업체가 반도체 가격을 일정 수준으로 유지하기 위해 반도체 공급업체와 가격 안정화 계약을 체결하여, 급격한 가격 변동에 대비할 수 있습니다.

2. 유동 재고 계약 (Floating Inventory Contract)

유동 재고 계약은 구매자가 재고를 **필요 시에만 소유**하고, 일정 기간 동안 미사용 재고는 공급업체가 소유하는 방식의 계약입니다.

특징

- 재고 부담 감소: 필요할 때만 재고를 소유하므로 구매자의 재고 유지 비용이 절감됩니다.
- **효율적 재고 관리**: 공급업체가 재고를 소유하여 최적화된 재고 관리를 지원할 수 있습니다.

예시

컴퓨터 제조업체가 유동 재고 계약을 통해 부품 재고를 필요 시에만 소유하고, 사용되지 않은 부품은 공급업체가 소유하여 관리하도록 합니다.

3. 서비스 연속성 보장 계약 (Service Continuity Contract)

서비스 연속성 보장 계약은 서비스 제공이 중단되지 않도록 공급업체가 연속적으로 서비스를 제공할 것을 보장하는 계약입니다. 특히 중요한 서비스나 유지 보수가 필요한 제품에 적용됩니다.

특징

- 서비스 안정성: 서비스 중단 리스크를 줄여 구매자는 안정적으로 서비스를 받을 수 있습니다.
- 계약 신뢰성 강화: 공급업체가 일정 수준의 서비스 연속성을 보장하여 고객 신뢰도를 높일 수 있습니다.

예시

IT 서비스 제공업체가 고객사와 서비스 연속성 보장 계약을 체결하여 시스템 유지 보수와 지원이 끊기지 않고 연속적으로 제공되도록 보장합니다.

4. 계절 수요 계약 (Seasonal Demand Contract)

계절 수요 계약은 계절에 따라 **수요가 급증하는 제품을 주기적으로 공급**하는 계약입니다. 계절 수요에 맞춰 적정량을 공급하며, 성수기와 비수기 수요를 균형 있게 관리할 수 있습니다.

특징

- 수요 맞춤 공급: 계절에 맞춰 적절한 공급량을 유지하여 비효율적 재고를 줄일 수 있습니다.
- 비용 최적화: 성수기와 비수기 재고를 효율적으로 관리해 비용을 절감할 수 있습니다.

예시

수영복 제조업체가 여름 성수기에 맞춰 소매업체와 계절 수요 계약을 맺어, 여름철 수요가 집중될 때마다 공급량을 조정합니다.

5. 목표 달성 인센티브 계약 (Goal Achievement Incentive Contract)

목표 달성 인센티브 계약은 특정 목표를 달성할 경우 **추가 인센티브를 제공**하는 계약입니다. 주로 매출 목표나 품질 목표를 달성했을 때 보상을 지급하여 성과 향상을 유도합니다.

특징

- 성과 향상: 목표 달성을 위해 동기 부여가 되어 성과가 개선될 가능성이 높습니다.
- 장기적 협력 강화: 성과에 따른 인센티브로 파트너 관계가 강화됩니다.

예시

자동차 제조업체가 부품 공급업체와 목표 달성 인센티브 계약을 체결하고, 불량률을 1% 이하로 낮추면 보너스를 제공하는 방식입니다.

6. 긴급 공급 계약 (Emergency Supply Contract)

긴급 공급 계약은 긴급 상황에서 **필요한 자재나 제품을 신속히 공급**할 수 있도록 하는 계약입니다. 재난, 공급망 장애 등의 상황에서 사용되며, 특정 조건 하에 우선 공급을 보장합니다.

특징

- 신속한 공급 대응: 예상치 못한 수요 증가나 비상 상황에 대비할 수 있습니다.
- 공급 보장: 공급업체가 우선 공급을 보장하여 구매자의 리스크를 줄입니다.

예시

병원과 의료용품 공급업체가 긴급 공급 계약을 체결하여, 감염병 유행 시 필요한 보호 장비를 우선적으로 공급받을 수 있도록 합니다.

7. 공동 로열티 계약 (Joint Royalty Contract)

공동 로열티 계약은 특정 제품이나 기술의 **라이선스를 통해 발생하는 로열티 수익을 나누는** 계약입니다. 주로 신기술 개발이나 혁신 제품 출시 시 사용됩니다.

특징

- 공동 수익 창출: 라이선스 수익을 공유하여 양측 모두 추가적인 수익을 얻을 수 있습니다.
- 혁신 촉진: 기술이나 제품 개발에 대한 동기 부여가 높아집니다.

예시

제약 회사가 연구기관과 공동 로열티 계약을 체결하여, 개발한 신약의 라이선스 수익을 나누어 가지는 방식입니다.

8. 역발주 계약 (Reverse Contract)

역발주 계약은 구매자가 공급업체로부터 일정 기간 동안 특정 조건에 맞는 주문을 받도록 요구하는 계약입니다. 공급업체가 필요 시 조건에 맞춰 제품을 구매해 주는 방식으로, 공급업체의 재고 부담을 줄일 수 있습니다.

특징

- **재고 부담 감소**: 구매자가 조건에 따라 공급업체의 재고를 구매하여 재고 부담을 줄입니다.
- **유동성 확보**: 공급업체는 재고 부담 없이 유동성을 높일 수 있습니다.

예시

전자 부품 제조업체가 대형 전자기기 제조업체와 역발주 계약을 체결하여, 재고가 많아질 경우 조건에 맞는 주문을 받을 수 있습니다.

9. 위험 회피 파트너 계약 (Risk Avoidance Partner Contract)

위험 회피 파트너 계약은 특정 위험을 **제3자와 함께 관리**하여 공급망 리스크를 줄이는 계약 입니다. 주로 보험사나 리스크 관리 업체와 협력하여 리스크 발생 시 보호를 받습니다.

특징

- 리스크 분산: 공급망 내 위험 요소를 제3자와 분담하여 리스크를 줄입니다.
- 비용 절감: 리스크가 낮아지면서 불확실성 비용을 절감할 수 있습니다.

예시

자동차 제조업체가 보험사와 위험 회피 파트너 계약을 체결하여, 자연재해로 인한 생산 중단시 보험 보상을 받을 수 있도록 설정합니다.

10. 조달 최적화 계약 (Procurement Optimization Contract)

조달 최적화 계약은 공급업체와 구매자가 공동으로 자재 조달을 최적화하기 위한 계약입니다. 자재 구매 주기, 물류, 보관 등을 최적화하여 비용을 절감하고 자원을 효율적으로 사용합니다.

특징

- 비용 절감: 자재 조달 비용을 줄이고, 효율적인 물류 관리가 가능해집니다.
- 공급망 효율성 증가: 자재 조달 주기와 물류를 최적화하여 공급망의 전체 효율을 높입니다.

예시

제약회사와 원자재 공급업체가 조달 최적화 계약을 맺고, 주기적인 물류 최적화 방안을 협의 하여 재료비를 절감합니다.