

Supply Chain Contract, SCC_3

👤 생성자	👤 재환 김
🏷️ 태그	경영학

1. 수요 기반 계약 (Demand-Based Contract)

수요 기반 계약은 구매자가 수요에 따라 주문을 유연하게 조정할 수 있도록 허용하는 계약입니다. 공급업체는 예측 수요에 따라 생산을 조절하며, 수요 변화에 민감하게 대응할 수 있습니다.

특징

- **유연성:** 수요 변화에 따라 주문량을 조정할 수 있어 재고 관리의 부담이 줄어듭니다.
- **공급업체의 대응력:** 공급업체가 실시간 수요에 따라 생산을 조절할 수 있어, 재고 비용과 과잉 생산을 줄일 수 있습니다.

예시

의류 소매업체가 유행에 맞춰 신속히 주문을 조절할 수 있도록 수요 기반 계약을 체결하고, 필요한 경우에는 공급업체와 협의하여 주문량을 조정합니다.

2. 최소/최대 구매 계약 (Min-Max Contract)

최소/최대 구매 계약은 구매자가 일정 기간 동안 구매해야 하는 최소와 최대 주문량을 설정하여, 수요 변화에 유연하게 대응할 수 있도록 하는 계약입니다.

특징

- **안정적인 수요:** 최소 구매량을 통해 공급업체는 일정 수준의 수요를 확보할 수 있습니다.
- **재고 부담 감소:** 최대 구매량을 설정하여 구매자의 재고 부담을 줄일 수 있습니다.

예시

식품 유통업체가 최소 1000개에서 최대 2000개의 제품을 구매하는 조건으로 공급업체와 계약을 체결하여, 필요한 때에 맞춰 수량을 조절할 수 있도록 합니다.

3. 복귀 계약 (Returnable Contract)

복귀 계약은 구매자가 판매되지 않은 제품을 **일정 조건 하에 반환할 수 있도록** 허용하는 계약입니다. 보통 신상품의 시장 반응이 불확실한 경우에 많이 사용됩니다.

특징

- **리스크 완화:** 구매자는 판매되지 않은 재고를 반환할 수 있어 재고 리스크가 줄어듭니다.
- **시장 테스트:** 신제품의 시장성을 테스트할 수 있으며, 초기 수요 불확실성을 줄일 수 있습니다.

예시

서점이 출판사와 복귀 계약을 맺어 신간 서적의 일부를 반환할 수 있도록 하여, 시장에서 신간 반응을 예측하면서 재고 부담을 줄입니다.

4. 할당 계약 (Allocation Contract)

할당 계약은 공급업체가 특정 시기나 특정 상황에서 **구매자에게 물량을 할당**하는 계약입니다. 공급이 제한적이거나 수요가 급증하는 상황에서 공급을 보장하기 위해 사용됩니다.

특징

- **공급 보장:** 특정 시기에 필요한 물량을 할당하여 수요가 급증하더라도 안정적인 공급을 보장합니다.
- **유사시 대응:** 재난, 공급 부족 상황에 대비하여 일정 물량을 확보할 수 있습니다.

예시

의료기기 제조업체가 병원들과 할당 계약을 체결하여, 감염병 유행 시 일정량의 의료기기를 병원에 우선 공급하도록 설정할 수 있습니다.

5. 생산 조정 계약 (Flexible Manufacturing Contract)

생산 조정 계약은 구매자가 특정한 시점에 **생산량을 유연하게 조절할 수 있도록** 허용하는 계약입니다. 주로 맞춤형 제품을 다루거나 주문 변동성이 큰 제품에 사용됩니다.

특징

- **생산 유연성:** 구매자가 수요 변화에 맞춰 생산량을 조절할 수 있습니다.
- **비용 절감:** 과잉 생산과 재고 유지 비용을 줄일 수 있습니다.

예시

자동차 부품 공급업체가 주문에 따라 생산량을 조정할 수 있는 계약을 체결하여, 자동차 제조업체가 생산 계획을 유연하게 조정할 수 있습니다.

6. 정량 기준 계약 (Quantity Commitment Contract)

정량 기준 계약은 구매자가 특정 기간 동안 **정해진 최소 수량**을 구매해야 하는 계약입니다. 공급업체는 이 계약을 통해 안정적인 수요를 확보할 수 있습니다.

특징

- **안정적인 수요 확보:** 공급업체는 최소 수량을 확보함으로써 생산 계획을 안정적으로 세울 수 있습니다.
- **구매자의 리스크 감소:** 최소 수량을 확보해 공급업체가 안정적인 생산을 유지할 수 있어, 구매자도 공급 불확실성을 줄일 수 있습니다.

예시

전자 부품 공급업체가 계약에 따라 매월 최소 1만 개의 부품을 공급하기로 하여 제조업체가 안정적인 생산 계획을 수립할 수 있습니다.

7. 공동 마케팅 계약 (Co-Marketing Contract)

공동 마케팅 계약은 공급업체와 구매자가 **공동 마케팅 활동**을 진행하여 서로의 제품이나 브랜드 가치를 높이기 위해 체결하는 계약입니다.

특징

- **브랜드 시너지:** 공급업체와 구매자가 공동으로 마케팅을 통해 서로의 브랜드 가치를 높입니다.
- **비용 분담:** 마케팅 비용을 분담하여 더 큰 마케팅 효과를 기대할 수 있습니다.

예시

화장품 제조업체와 유명 소매업체가 공동으로 마케팅을 진행하여, 상호 브랜드 인지도를 높이고 판매량을 늘리는 계약을 체결할 수 있습니다.

8. 서비스 수준 계약 (Service Level Agreement, SLA)

- ***서비스 수준 계약(SLA)****은 공급업체가 일정 수준의 **서비스 품질**을 보장하도록 명시한 계약입니다. 특히 IT, 물류, 유통 등 서비스 품질이 중요한 분야에서 사용됩니다.

특징

- **품질 보증:** 특정 서비스 수준을 보장하여, 구매자가 안정적인 품질을 기대할 수 있습니다.
- **위험 관리:** 서비스 수준이 일정 기준 이하로 떨어질 경우 페널티나 보상 체계가 마련되어 있어, 구매자는 서비스 리스크를 줄일 수 있습니다.

예시

IT 서비스 공급업체가 고객과 SLA를 체결하여, 99.9%의 시스템 가용성을 보장하고, 만일 가용성이 하락할 경우 서비스 비용 일부를 보상하는 조건을 설정할 수 있습니다.

9. 위험 회피 계약 (Risk Hedging Contract)

위험 회피 계약은 특정 위험 요소에 대한 리스크를 미리 관리하기 위한 계약으로, 수요 변동성, 가격 변동성 등에 대비할 수 있는 방법을 포함합니다.

특징

- **가격 안정성:** 원자재 가격 변동성에 대비하여 가격을 고정하거나 위험을 분담할 수 있습니다.
- **수익 보호:** 공급업체와 구매자가 시장의 급변에 따라 발생할 수 있는 손실을 줄일 수 있습니다.

예시

석유화학 기업이 공급업체와 원유 가격 변동에 대비하여 위험 회피 계약을 맺어, 원유 가격 상승 시 구매자가 추가 비용을 지불하도록 설정하는 방식입니다.