

구매자 열위, 공급자 우위시장에서 전략품목의 구매전략

양한나* · 곽재웅** · † 신창훈

*경성대학교 물류학과 조교수, ** 한국해양대학교 물류시스템학과 석사과정, † 한국해양대학교 물류시스템공학과 교수

요 약 : 일반적인 구매자와 공급자의 관계는 구매자가 우위인 형태가 대부분이다. 그러나 일부 산업에서는 공급자의 교섭력이 우위를 차지하고 있는 경우를 확인할 수 있다. 따라서 본 연구에서는 장기적 관계를 유지하기 위한 거래방안을 살펴보고자 한다. 구매자가 자사의 교섭력을 공급자보다 ……(중략)……

핵심용어 : Kraljic Matrix, 조선업, 공급사슬, 공급자 우위

1. 서 론

일반적인 구매자와 공급자의 관계는 구매자 우위인 형태가 대부분이다. 동일한 제품을 판매하는 수많은 공급자들은 구매자의 구매결정을 위해 경쟁할 수밖에 없다. 따라서 본 연구는 전략적 동반자 관계에 영향을 미치는 요인에 대해 살펴보고자 한다. 또한 교섭력이 공급자보다 상대적으로 ……(중략)…….

2. 이론적 배경

한상린(2003)의 연구에서는 공급업자의 기술수준이 높을수록 구매자와 공급자의 관계를 결속시킨다고 하였다. 거래특유자산이 커질수록 거래 주체의 변화에 따른 손실이 커지기 때문에 다른 거래로 쉽게 전환하기가 어렵다(Williamson 1979). 본 연구에서는 환경적 요인을 크게 4가지로 구분하였다. 기술과 거래특유자산, 중요성, 그리고 환경불확실성으로 구분할 수 있다. 또한 몰입과 ……(중략)…….

3. 연구방법

본 연구에서는 조선 산업에서의 구매자-공급자 관계를 살펴보기 위해 산업을 한정하였다. 일반적인 구매자와 공급자의 관계에서는 구매자가 교섭력의 우위에 위치하고 있다. 그러나 본 연구에서 한정된 산업은 대부분 교섭력이 반대인 경우가 많다. 이러한 관계적 특성을 반영하기 위해 속성을 도출하였으며, 전문가 집단과의 ……(중략)……

4. 실증분석

4.1 신뢰성 및 타당성 검증

본 연구를 위해 제시한 속성들의 신뢰도를 분석하였다. 신뢰도는 내적 일관성 신뢰도(internal consistency reliability)와 지표신뢰도(indicator reliability)로 구분할 수 있다. 내적 일관성 신뢰도는 크론바알파를 통해 확인할 수 있다. 분석결과 크론바 알파계수가 모두 …… (중략) …….

4.2 측정모델의 평가

타당성은 가중치의 t-value와 다중공선성 검증을 위한 분산팽창계수를 통해 확인할 수 있다. t-value는 …… (중략) …….

4.3 집단 간 차이분석

앞서 제시한 기준에 따라 구분한 두 집단의 관계에 따른 차이를 살펴보기 위해 집단 간 차이분석을 시도하였다. 두 집단은 응답자의 선택에 따라 구분되었다. 일반적으로 공급자와 구매자의 관계를 비교하면, …… (중략) …….

5. 결 론

구매자와 공급자의 관계를 살펴보면, 구매자의 교섭력이 우위인 경우가 대부분이다. 그러나 전략품목의 경우 그 반대이다. 전략품목은 소수의 공급자가 시장을 구성하고 있는 경우가 많기 때문이다. 그러므로 전략품목은 안정적 거래에 초점을 두어야 한다.

따라서 본 연구에서는 먼저 공급자의 교섭력이 강한 관계에 영향을 미치는 요인에 대해 ……(중략)…….

참 고 문 헌

- [1] 한상린 (2003), 산업재 시장에서 구매자-공급자 관계의 선행변수와 거래성과에 관한 연구, 유통연구 제8권 제1호, pp.1-19.
- [2] Williamson, O. E. (1979), "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, 22(October), pp. 3-61.