

中国500强新能源品牌格林美与京东工业达成合作 以商品标准化和库存优化带动供应链降本

近日，2023年《财富》中国500强发布排行榜，循环经济领军企业格林美股份有限公司(下文简称“格林美”)上榜，位列第434位。成功入选中国500强的背后，离不开格林美在降本增效方面的持续深耕。

今年年初，格林美就提出把“大脑搬在数字上”，在2022年数字化试点基础上推广数字化管理到公司全部车间、全部业务流程、全部管理流程，根本性杜绝生产与管理盲区，推动“降本提质增效”。其中供应链管理更是格林美发力的重点领域。

通过与京东工业合作，格林美不仅成功优化了商品价格和库存成本，还借助京东工业打造的IPNP产品体系(全称为“工业履约神经科学”)对产业协同方式进行了深度改造、实现了供应链全链路数字化转型，进而大幅缩减了时间、管理、运营等各项隐性成本，为企业发展创造了巨大价值。

梳理商品标准、实现品牌原厂化 京东工业多措并举优化显性成本

格林美成立于2001年，是世界废弃资源循环利用领域的领军企业，在中国11省市以及印尼、韩国、南非等地拥有19个废物循环工厂与新能源材料制造基地，年产值超300亿元。作为一家典型的制造业企业，采购是格林美生产经营成本中最重要的一环，随着业务规模增长，采购金额逐年增加，如何优化商品价格是降低采购成本的第一要务。

与京东工业合作后，通过引入数字化，降低采购成本问题迎刃而解。项目前期，京东工业和京工帮的品类专家率先进入到格林美的各个工厂进行现场调研，基于京东工业打造的墨卡托标准商品库为格林美采购目录中的1000多个品类明确了规格参数、价格标准，形成了一份详尽的数字化“物料清单”。基于这份清单，格林美不仅能够在全国范围内实现各区域价格、质量标准统一的商品采购，还能够优化采购品牌、减少规格种类，通过集采实现“以量换价”。而统一的编码语言也便于将整个集团的采购数据进行整合分析，辅助人员决策，进一步优化采购计划。

在以数字化管理手段优化采购价格的同时，京东工业还深入产业链上游，通过缩短产业链路进一步降低商品价格。在传统的工业品流通中，商品往往需要经过“品牌商-各级代理-中小贸易商”的冗长链条才能触达末端需求企业。企业通过线下采购渠道接触到的更多也是多级分销商、代理商，不可避免会支付更多的中间溢价。京东工业通过溯源产业带源头、与品牌原厂建立直接合作，能够消除大量的中间环节、提升产业效率，为企业带来可持续的合理低价。目前，京东工业已经在电线电缆等专业品类中为格林美引入头部原厂品牌，带动显性成本的显著下降。

以高效履约带动库存优化 降低库存资金、资源占用

京东工业通过数字化履约带来的极速交付体验，为库存成本的降低带来了可能。

京东工业通过供应商协同系统将制造商、分销商及代理商连接起来，建立了一个“万仓合一”的供应网络，能够实现全国范围的高效寻源。在快速锁定现货库存后，京东工业的智能决策系统“K2”会利用先进的数据分析及算法，评估成本、库存地点及供货量、配送时间、物流服务提供商的服务质量及结算周期等变量，对数以万计的品牌商、渠道商、服务商进行合理调度，帮助格林美“以最短搬运距离、最少搬运次数”实现最优价值履约。

在“最后一公里”交付端，京东工业还打造了新一代基础设施——企配中心。企配中心能够提前将多品类、多订单、多物流渠道的分散包裹集中整合，每周在指定时间由专人专车按照园区管理要求送达格林美指定仓库，实现“万单合一”，进一步提升入库效率。在“万单合一”的过程中，企配中心还会基于格林美的入库流程设计全新的定制化物资验收单，使得验收人员可以轻松将物资与订单进行匹配。目前，格林美与京东工业合作的湖北荆门园区企配中心已全面投入使用。

京东集团副总裁、京东工业行业大客户部总经理陈鄂生表示，供应链作为制造业经营管理的核心环节，实施数智化转型是落实降本增效最高效的途径之一。未来，京东工业将持续聚焦供应链全链路数字化，不断完善技术产品和服务能力，提升上游供应链效率，链接社会化库存，为企业“降本提质增效保供”提供更多助力。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/199406.html>