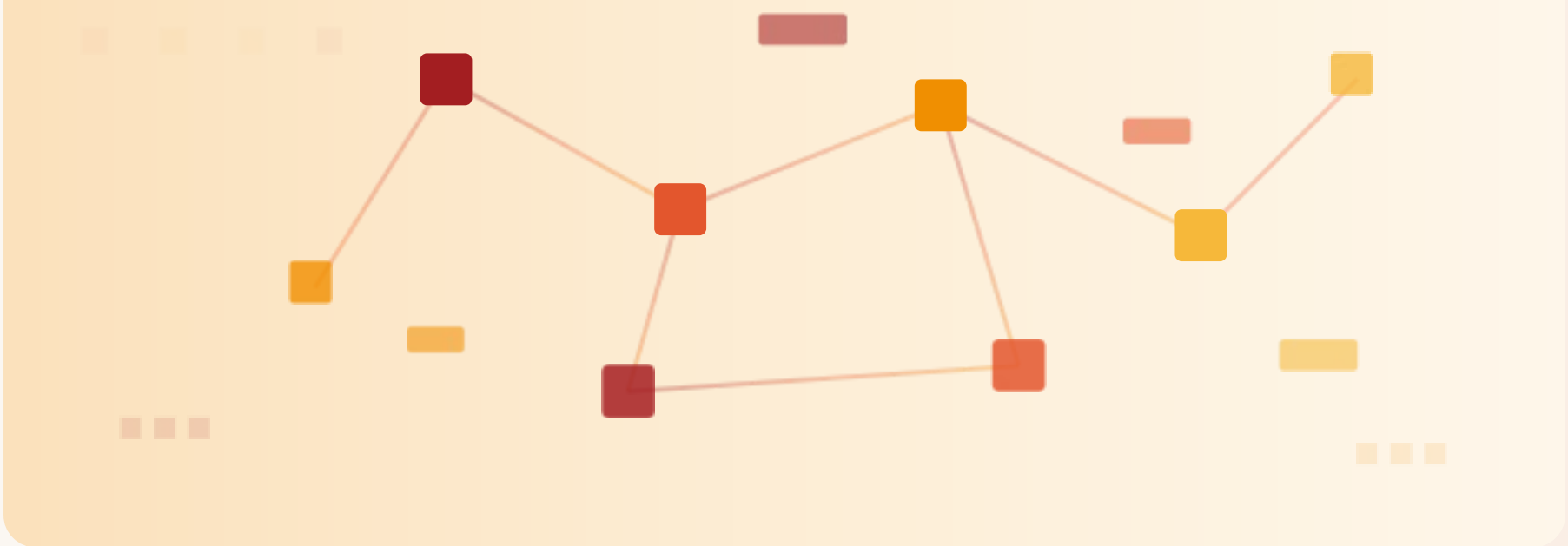
PSS Insight®

PSS INSIGHT • WHITEPAPER 2026

AI 采购 进行时
2026 全球趋势与中国实践白皮书

一份来自采购一线的AI观察



AI能为采购做什么?
——AI采购能力地图

企业目前走到哪了?
L1-L4 AI采购成熟度框架

优先做什么?
AI采购优先级矩阵

ROI怎么算?
AI项目ROI框架

出版：PSS Insight® （PSS 亚太卓越采购峰会旗下洞察板块）

PSS Insight® 为采购领导者提供聚焦亚太地区的情报信息——涵盖行业报告、品类研究、区域调研及趋势分析。

内容区间：2026 年 2–7 月公开报告、公开案例与 PSS 亚太地区活动中采购实践者公开分享

适用对象：企业采购经理及以上 / 生产与非生产物资采购 / 行业不限

PSS为什么要制作这份报告?

2026年上半年，PSS在亚太地区举办了18场采购交流活动，覆盖2000+采购负责人、CPO及相关业务/技术负责人。而每场活动中都离不开一个热点词：AI。

在峰会、闭门讨论、沙龙和企业交流中，我们反复听到采购团队关于AI的**真实声音**：
有人兴奋，因为已经看到效率和周期的改善；
有人焦虑，因为工具越来越多，但数据、流程和治理还没有准备好；
更多团队则处在“想做、正在试，但还不知道下一步怎么走”的阶段。

与此同时，我们也看到了一些正在发生变化的**真实实践**：
AI开始进入合同审查、支出分析、供应商风险、招投标、谈判支持和流程自动化；采购负责人开始重新思考数据基础、组织分工、人员能力、供应商管理和AI项目的价值衡量.....

这些一线讨论，让我们意识到：

采购今天真正需要的，已经不是另一份“AI能做什么”的清单，而是一份能够帮助团队判断“现在在哪里、先做什么、怎么衡量、哪些风险不能忽略”的参考。

PSS Insight® 将公开研究、企业案例、政策变化，以及PSS持续积累的一线观察整合，形成这份《AI采购进行时：2026全球趋势与中国实践白皮书》。

希望它不是一份看完就放在文件夹里的报告，而是一份采购团队可以拿回去讨论、评估和行动的工作参考。



前言：为什么现在要谈“AI 采购进行时”

过去两年，“AI 采购”在多数公司里还停在 PPT 和试点里。2026 年上半年的几组调研数据说明，这件事正在越过一个临界点——但越过的是**意图**的临界点，还不是**能力**的临界点。

- The Hackett Group《2026 Procurement Key Issues Study》首次把“部署 AI 赋能技术”纳入采购职能优先级榜单，**入榜即位列第三**；同一研究中 **43%** 的组织表示正在积极推进 AI 技术部署。

- The Hackett Group 同一研究中，生成式 AI 已有 71% 的组织采用（试点或规模化），但智能体 AI 真正实现**规模化部署的只有 13%**。

这些数据放在一起，形状就清楚了：**意图很高、采用面很广、规模化很窄**。对采购负责人来说，这意味着窗口还开着——你现在布局并不晚，但“晚”的定义正在缩短。本白皮书想帮你做五件事：**AI 现在能做什么、行业走到哪了、别人怎么做的、这笔账该怎么算、以及哪些坑必须提前避开**。

关于本研究

研究方法。信息来源分四类：①第三方研究机构公开发布的报告与新闻稿；②企业公开披露的案例、公告与官方新闻；③PSS 亚太卓越采购峰会已公开的嘉宾分享内容；④PSS 在亚太峰会、沙龙及闭门活动中与现场采购负责人进行的一线探讨与反馈（经 PSS 收集整理）。内容截取区间为 2026 年 2 月至 7 月。

数据标注规则。引用数据尽可能标注来源机构、发布年份、样本量与调研范围。对企业自行披露、口径无法独立复核的数字，统一标注为“企业公开披露”或“厂商披露”，并提示不宜直接作为行业基准。对无法回溯至原始出处的数据，我们的处理原则是**删除而非保留**——本版据此已移除多处在业内被广泛转述、但无法在原始发布方材料中溯源的数字。

商业属性披露。PSS Insight® 是 PSS 亚太卓越采购峰会旗下的洞察板块。PSS 的业务包含峰会、奖项、培训与赞助合作，本白皮书提及的部分企业可能同时是 PSS 活动的参与方、演讲嘉宾或合作方。本白皮书不接受供应商付费植入；文中软件、平台与服务商的出现均出于案例说明目的，不构成推荐或背书。读者做采购技术选型时，应以自身评估与独立尽调为准。

目录

01 AI 目前能为采购做什么——能力地图与优先级矩阵

02 行业应用进程：你站在哪一级

03 别人在做什么：全球案例

04 中国语境：政策与本土实践

05 如何做：PSS AI 采购转型框架

06 商业论证：AI 采购这笔账怎么算

07 采购负责人需要警惕什么

08 未来组织、人才与风向

09 PSS 亚太卓越采购峰会观察

10 关于 PSS 与 2026 系列峰会

这份白皮书怎么读

每一章都先给结论，再给证据，最后给“你能做什么”。数字都标了出处，方便回原始报告核对。如果时间有限：第 1、6、7 章是决策者最该先看的三章——分别回答“能做什么”“值不值得做”“会踩什么坑”。

案例与数据的可信度标注

采购决策最怕把厂商 PPT 上的数字当成行业基准。本白皮书对引用的成效数字统一标注证据等级：

标签	含义	使用建议
独立研究验证	第三方研究机构、学术期刊或独立媒体基于可复核方法得出，标注样本量与调研范围。	可用于对标与立项论证。
企业公开披露	使用方企业自行对外公布的成效数据，口径由企业自定，未经第三方审计。	可作为场景可行性参考，不宜直接当作你的目标值。
厂商披露	技术供应商在营销材料、发布会或客户故事中提供，通常为最佳案例（best case）。	仅作能力边界示意，立项测算建议按显著折扣处理。

一句实用提醒：把别人的成效数字带进自己的商业论证前，先问三个问题——**他的基线是什么？统计口径包含哪些成本？这是试点口径还是全量口径？**三个问题里只要有一个答不上来，这个数字就不该进你的 ROI 表格。

CHAPTER 01 第一章

AI 目前能为采购做什么：能力地图与优先级矩阵

“AI 采购”不是某一款软件，而是贯穿采购全链条的一组能力。这一章先帮你对号入座，再帮你排出先后顺序。

按采购流程拆成六个能力域，每个都已有成熟工具或企业实践支撑。我们给每个能力标了“现在能做什么”和“要注意什么”。

① 智能寻源与供应商发现

现在能做什么：从海量公开数据自动识别潜在供应商、做资质与风险初筛，把“找供应商”从人肉检索变成智能匹配。
注意：输出是“候选清单”，不是“最终选定”——最终决策仍要人拍板。

② 智能评标与合同审查

现在能做什么：自动解析标书/合同，做合规检查、条款比对、客观项打分。中国政策已将其列为重点场景（见第 4 章）。
注意：让 AI 做“辅助评审”，把人从重复劳动里解放出来，而不是替你承担法律责任。

③ 支出分析与预测

现在能做什么：把分散的 Spend 数据打通，做品类洞察、价格预测、异常检测，支撑预算与谈判。
注意：价值上限取决于数据质量——垃圾进，垃圾出。

④ 谈判与供应商协作

现在能做什么：AI 代理参与长尾供应商谈判、运价协商，马士基等已有公开尝试（见第 3 章）。
注意：先从“小额、高频、低风险”的谈判试起，别一上来就动战略供应商。

⑤ 风险与合规监控

现在能做什么：实时扫描新闻、舆情、财务信号，提前数月预警供应中断与合规风险（GM 的 Risk Intelligence 是范例）。
注意：预警要接“处置动作”，否则只是多了个报警铃。

⑥ 流程自动化与智能体

现在能做什么：从“给建议”走向“替你干”：多智能体协同完成寻源-评标-定标片段，Gartner 称为 Agentic Procurement。
注意：自主度要分级——先“人在回路”，再谈“放手”。

价值最高的不是“写文案”，是“连流程”

很多团队从“让 AI 写邮件/写标书”起步，这没错，但天花板明显。真正拉开差距的，是把 AI 嵌进**有数据、有规则、有反馈闭环的流程里**——评标、谈判、风险监控都是这类场景。这也是为什么数据治理（第 5 章）会被所有权威报告列为头号门槛。

成熟度阶梯：从"用工具"到"用智能体"

① 辅助	→	② 人在回路	→	③ 自主	→	④ 多体协同
AI 给建议 人做决定		AI 执行 人审后放行		边界内自决策 异常才上报		多个智能体 编排交付

越往右，效率越高，但对数据、治理的要求也越高

框架综合自：BCG《Scaling Agentic AI in Procurement》(2026.7)、Gartner、Coupa 直接采购成熟度模型。

给采购负责人的提醒：选工具前先画一张“流程—数据—决策”图。凡是数据已经结构化、规则相对明确、出错成本可控的环节，优先上 AI；凡是依赖私下关系、强主观判断的环节，先做人机协同。

AI 采购优先级矩阵：先做哪个，缓做哪个

能力地图回答“能做什么”，但采购负责人真正要回答的是**“先做哪个”**。我们把六个能力域拆成具体场景，按**业务价值**与**实施难度**两个维度排布。判断实施难度时，主要看三件事：**所需数据是否已经结构化、是否需要跨系统集成、出错后的可逆程度。**

PSS AI 采购优先级矩阵（价值 × 实施难度）



象限划分为 PSS Insight® 基于 BCG、Hackett、Deloitte 2026 公开研究与PSS活动嘉宾实践归纳，供自评参考。

四个象限，四种打法

象限	典型场景	为什么落在这里	建议动作
速赢区 高价值 • 低难度	合同条款审查、支出分类清洗、供应商风险监控、招标文件合规预检	输入以文本与结构化数据为主，规则相对明确，错误可人工复核，不需要大规模系统改造。	今年就做。选 1–2 个立项，配基线与 KPI，用成果换下一轮预算。
战略转型区 高价值 • 高难度	AI 谈判代理、自主寻源与智能定标、品类情报、多智能体编排	需要打通 ERP/P2P、供应商主数据与历史成交数据，并触及对外商业决策，责任边界必须先划清。	今年启动设计，明年跑试点。先做流程重设计，再谈技术选型。
效率补丁区 低价值 • 低难度	邮件与会议纪要起草、模板生成、内部知识库问答	个人生产力工具，价值真实但难以汇总成职能级成果。	普及即可，纳入员工赋能而非立项管理。不要用它来论证 AI 项目 ROI。
暂缓区 低价值 • 高难度	无数据底座的价格预测、战略供应商全自动谈判、一步到位替换全流程	数据前提不成立或可逆性差，失败成本高于潜在收益。	明确写进“暂不做”清单，避免被厂商演示带节奏。

怎么用这张图：把你自己的场景清单贴上去，比“照抄别人的路线图”有用得多。一个经验法则是——**速赢区至少跑通两个，再动战略转型区。**没有内部成功故事支撑，战略级项目在预算评审里活不过第二轮。

CHAPTER 02 第二章

行业应用进程：你站在哪一级

先看几组可核验的数字，再用 PSS 成熟度模型给自己定位——判断自己站在哪、下一步往哪走。

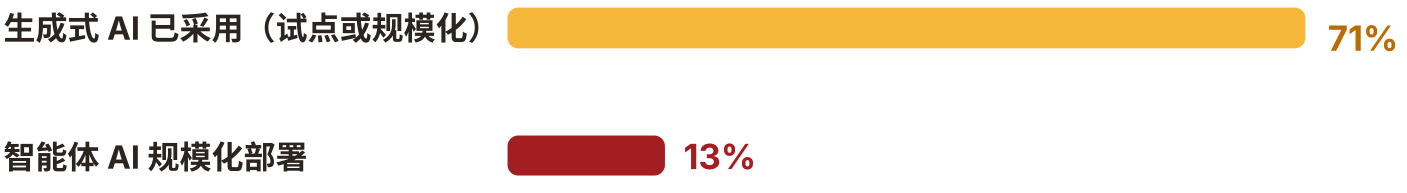
第一句：采用面很宽，规模化很窄

The Hackett Group《2026 Procurement Key Issues Study》给出了目前最清晰的一组分层数据：生成式AI已采用71%，但智能体 AI，规模化部署约 13%。同一份研究显示，已落地的组织报告的改善幅度约在生产力 +9.7%、周期时间 +9.3%——真实、可观，但远没有“颠覆”那么戏剧化。

第二句：领先者的回报，是跟随者的两倍上下

德勤2025全球 CPO 调研（250+ 位 CPO / 40 国）把“数字大师”（Digital Masters）与跟随者对比：前者的生成式 AI 投资回报约为后者的两倍。

口径说明：德勤新闻稿口径为 3.2 倍 vs 1.5 倍，报告正文口径为 2.8 倍 vs 1.6 倍，两者统计范围略有差异。本白皮书采用“约两倍”的保守表述。拉开差距的不是“更早买了某个软件”，而是技术、人才与流程同步推进。



数据来源：The Hackett Group《2026 Procurement Key Issues Study》。

成熟度四阶段（Hackett Agentic AI 指数）

阶段	特征	典型动作
萌芽	零散试点，无统一治理	个人用 ChatGPT 写文案、做分析
发展	部门级工具，开始定标准	上线评标/支出分析专用工具
规模化	跨部门协同，有 KPI 与数据底座	AI 嵌进源到付流程，量化 ROI
高度进化	智能体自主执行片段决策	Agentic Procurement 常态化

数据来源：The Hackett Group《2026 Procurement Key Issues Study》《Agentic AI in Procurement Adoption Index 2026》。

读这组数字的关键：不要盯着“别人用了多少工具”，要盯着“别人把 AI 放在哪个流程、由谁负责、怎么衡量”。BCG 对 200+ 位科技采购与 IT 负责人的调研显示，规模化最大的障碍不是技术而是治理——**71% 担心对自主决策的信任、53% 说不清责任归属、48% 缺乏可审计性、42% 干脆没有结构化 KPI**。治理这门课，全行业都在补。

PSS Insight® AI采购成熟度框架 2026

行业数据告诉你“大盘在哪”，但不能告诉你**“你在哪”**。我们把PSS在亚太区采购活动中的探讨成果与公开研究里反复出现的分层特征，归纳成四级框架。这个框架的分级依据不是“用了多少工具”，而是**数据底座、组织归属、治理机制与价值口径**四项是否到位——这也是采购职能真正的瓶颈所在。



PSS Insight® AI采购成熟度框架 2026。本框架基于公开研究、企业案例及PSS一线观察形成的分析框架，不作为行业统计基准。

等级	数据与系统	组织与治理	价值衡量	升级到下一级要做什么
L1 AI 试验	无统一数据源，员工用公有大模型处理零散文本	无归属、无制度，甚至存在影子使用	说不清，靠个人体感	先划红线（数据分级与可用清单），再选 1 个速赢场景立项
L2 AI 辅助	单点工具上线，数据仍分散在各系统	采购内部有负责人，但治理规则未成文	只测效率类指标（工时、周期）	建供应商与品类主数据；把成功用法写成 SOP；补质量类指标
L3 AI 融合	主数据治理到位，AI 嵌入源到付主流程并可回溯	采购主导议程、IT 提供能力；有审批与审计轨迹	效率 + 质量 + 业务价值三层 KPI	划定自主度边界与例外处置机制；从单场景走向跨场景编排
L4 智能体化	跨系统打通，智能体可读写业务数据并留痕	有明确授权矩阵、责任归属与人工接管机制	纳入职能级绩效与商业结果口径	持续扩大授权边界；把采购职责从执行重构为情报与商业判断

五个问题，快速自评。

下列问题里能确定回答“是”的数量，大致对应你的层级（0–1 项＝L1，2 项＝L2，3–4 项＝L3，5 项＝L4）：

① 供应商主数据与品类编码是否已经统一且持续维护?
② AI 相关议程是否由采购而非仅 IT 负责?
③ 是否有成文的数据分级与 AI 使用规范?
④ 是否为至少一个 AI 场景设定了带基线的 KPI?
⑤ 是否明确了 AI 可自主决策的金额/风险边界与人工接管机制?

一个提醒：跨级跳跃的失败率明显高于逐级推进。
L1 直接冲 L4 的组织，通常会在“数据不齐、责任说不清”这两件事上返工。
而返工的成本，往往比按部就班多出一整个预算年度。

CHAPTER 03 第三章

别人在做什么：全球案例

案例的价值取决于证据的强度。本章每条成效数字都标注了证据等级，并注明适用边界——请连标签一起读。

全球样本

马士基 Maersk

运输优化　厂商披露

创建了一个以人工智能技术为核心的网络优化系统，用于对运输网络进行战略设计，确定枢纽和分拣中心的位置，以及选择网络合作伙伴，该系统可用于包裹的动态路由选择，将动态的、真实的承运商业绩数据与运量预测相结合，在业务中断等特殊情况下排除特定承运商，重新配置运输路线。该系统的投用将每个包裹的平均成本降低了18%，并将跨区域交付速度提升了22%。

联合利华 Unilever

组织 + 多智能体　企业公开披露

推出 **Digi Procurement AI** 技能学习计划，覆盖 500 名采购同事（含 CPO 本人）；自研内部工具 **Procurement GPT**。
在 Google Gemini Enterprise Agent Platform 上搭建多智能体采购系统：由专用智能体分别审查供应商数据、价格历史、合同条款与可持续风险，再由协调智能体汇总；凡涉及成本、合规或供应商依赖之处保留人工签批。

值得学的地方：这个案例没有公布量化成效，但它给出了另一类参考——**先建人的能力，再建系统的能力**，且从设计之初就把人工签批写进架构，而不是事后补。

西门子 Siemens

数字孪生　厂商披露

以 **Digital Twin Composer** 构建高保真虚拟工厂与供应链，采购可在物理实施前完成部件、产线与流程验证。
公开材料称，在与 PepsiCo 等企业的部署中实现吞吐量提升 20%、设计验证接近 100%，可在物理改动前识别多达 90% 的潜在问题，资本支出最高降低 **15%**。

适用边界：西门子在此案例中同时是技术提供方，数字为厂商口径且未披露基线。
此外，这些收益主要归属于工程与制造环节，采购是受益方之一而非唯一。

宝马 BMW

多智能体 · 生态　企业公开披露

AIconic 多智能体系统含 Tender Assistant（标书助手）与 Offer Analyst（报价分析师），把专家从人工核验中释放出来做战略决策。
通过 Catena-X 开放数据生态实现零部件问题实时上报，可比传统方法最多提前 4 个月发现异常。

适用边界：“提前 4 个月”高度依赖 Catena-X 这类跨企业数据交换机制。
缺少行业级数据交换机制的企业，很难单靠内部系统复制同等效果。

通用汽车 GM

供应链风控　企业公开披露

自研数字供应链工具集：Risk Intelligence 用 AI 分类每日数千条公开信息以标记灾害等风险；SupplyHealth 监控数千个供应商现场；SupplyMap 绘制多级供应商网络；SupplyAlert 统一预警。
这套工具服务于 GM 约 750 亿美元年支出、13,000+ 供应商的采购与供应链体系。

这个案例的参考价值在于架构——识别、监控、建图、预警四件事分开做，再统一到一个入口。

巨头之外：中型企业的现实路径

上一页的案例有一个共同问题：**它们全都来自巨头**。年支出百亿级、有专职数据团队、有能力自建平台——这类样本占据了几乎所有公开报道，却不代表大多数采购组织的真实处境。如果你所在的企业年采购支出在数亿到数十亿元、采购团队十几到几十人、ERP 可能还是本地部署，那么照抄这些巨头的路线图不但没用，还会让你在预算评审里显得不切实际。

⚠ 三条无法绕开的约束

- **预算量级不同**。巨头讨论的是平台级投入，中型企业能批下来的通常是单个模块或按坐席订阅。这意味着**回收周期必须以季度计**，而不是以年计。

- **没有专职技术人力**。没有数据工程师，也没有内部 MLOps 能力。任何需要自建、自训、自维护的方案，最终都会变成没人管的项目。

- **数据体量不足以训练**。历史成交记录可能只有几万条，不足以支撑自建预测模型；但这恰恰说明——中型企业该用的是**别人已经训好的能力**，不是自己造轮子。

BCG 对 200+ 位科技采购与 IT 负责人的调研中，约三分之一把“数据基础建设成本”列为主要障碍，约一半反映与遗留 ERP/P2P 系统的集成困难——这两项对预算与人力更紧的中型企业，压力只会更大。

“问题不再是我们是否会被这些技术改变，而是我们能多快驾驭它们，创造竞争优势。”
—— Jacob Busk Nielsen，雀巢集团 CPO

“AI 是巨大的加速器，但它始终是工具；人的判断与战略供应商关系，才决定什么真的可行。”
—— Dan Coe，可口可乐公司 CPO

巨头之外：中型企业的现实路径

三种更现实的打法

打法	具体怎么做	为什么适合中型企业
买现成，不自建	优先使用已有 SaaS（合同管理、寻源平台、费控系统）中内置的 AI 功能，或按坐席订阅的独立工具；把“是否内置 AI 能力”写进下一次系统续约的评估项。	无需平台级投入与自建团队，成本随使用规模变化，试错代价可控。
切一个品类，不做全局	选择支出占比高、供应商数量多、文本密集的单一品类（如 MRO、包装材料、物流服务）做完整闭环，跑通后再横向复制。	数据治理范围可控，成果容易归因，一个品类的成功足以支撑下一轮预算。
借外部数据补内部数据	内部历史数据不足时，用公开的企业信用、行业价格指数、舆情与合规数据源起步，先把风险监控与供应商初筛做起来。	不依赖自有数据积累，见效快，且能反向倒逼内部主数据治理。

一个务实的判断标准。

对中型企业而言，AI 采购项目如果在 12 个月内看不到可归因的回收，通常不是执行问题，而是场景选错了。

三个高频的正确起点：① **合同条款审查**——文本密集、规则明确、人工复核成本低；

② **历史支出数据分类**——一次性投入，长期受益，且是后续所有分析的前提；

③ **供应商风险监控**——外部数据驱动，不依赖内部数据成熟度。

中型企业采购负责人：你的优势不是资源，是**决策链短**。巨头做一次流程重设计要过N道审批，你可能一次周会就能定。把这个优势用在“快速试、快速停”上，比在预算上跟巨头比拼有意义得多。

CHAPTER 04 第四章

中国语境：政策与本土实践

2026 年最值得国内采购记住的一份文件：发改法规〔2026〕195号——国家层面首个针对招投标 AI 应用的专项政策。八部门联合印发的《关于加快招标投标领域人工智能推广应用的实施意见》（发改法规〔2026〕195号），把“智能评标”从可选项变成了时间表明确的必答题。

政策要点

- **时间表**：2026 年底，招标文件检测、智能辅助评标、围串标识别等重点场景在部分省市实现全覆盖；2027 年底，更多重点场景全国推广。
- **20 个重点场景**：招标（策划/文件编制/检测）、投标（策划/合规自查）、开评标（开标/专家抽取/智能辅助评标）、定标（报告核验/辅助决策/合同签订）、现场管理（调度/见证/档案/问答）、监管（专家管理/围串标识别/信用/协同/投诉）。
- **定位**：明确 AI 的“辅助性”定位——模型结论不替代招标人、专家等的自主判断，不改变法定责任。

来源：国家发展改革委等 8 部门，发改法规〔2026〕195号；国家发改委答记者问（2026.2）。

市场侧也在加速：从“工具”到“智能体”

2026 年，工信部、国家数据局联合启动“模数共振”行动，面向制造业 20 个重点行业，推动“场景—模型—智能体”落地。部分平台型企业与央企已开始把“AI 采购智能体”从单点功能升级为全链路闭环。

本土实践（公开案例）

下列本土案例均来自企业公开披露或技术方公开材料。国内案例普遍缺少第三方核验，且多为总部或试点项目口径，请连同来源一起判断适用性。

国家电网 央企标杆 企业公开披露

- 招标文件编制：由 3–5 天缩短至 0.5–1 小时。
- 智能辅助评标：单份投标文件评审由约 3 小时压缩至 20 分钟；企业口径称节约专家评审资源成本上亿元。
- 基于 1,688 例负面案例提炼 59 条审查规则，在总部项目试点应用。

读数提示：“节约上亿元”为企业自述的资源成本折算，未公开折算方法。真正可迁移的是第三条——把历史负面案例沉淀成结构化审查规则，这件事不依赖模型能力，任何组织都能立刻开始。

浪潮海岳电子采购（多行业央企） 平台实践 厂商披露

- 某大型船舶制造央企：智能辅助评标的文本识别准确率与问题检出率均 >95%，单项目评审由 3–6 小时缩短至 15 分钟。
- 某大型电力设备制造央企：平台累计交易额超 5,000 亿元，公开招标节资率 7.38%。
- 某城投集团：累计服务采购项目 14,000+，公开招标金额占比 77.8%，节资率 19%。

适用边界：以上为技术提供方公布的客户案例，未披露基线与样本范围。特别提示：节资率高度依赖标的类型与基准价设定方式，7.38% 与 19% 之间的差异更多反映品类结构差异，而非系统能力差异，不宜横向比较。

中国一汽 / 中水物资 清标 · 非招 企业公开披露

- 中国一汽：智能清标与辅助评审系统可在 10 分钟内完成全量风险排查，清标环节由 1–3 天缩短至 1 小时以内。
- 中水物资贵州项目部：三级非招标智能评审实现区域应用覆盖率 100%，二季度应用占比 82.5%。

来源：人民日报 2026.6.10 报道；企业公开材料。读数提示：覆盖率与应用占比是推广进度指标，不代表评审质量改善，两类指标建议在自己的看板上分开呈现。

对国内采购的启示：政策已经把“智能评标”从可选项变成合规与效率的必答题。无论是央企还是民企，先把招标文件结构化、供应商主数据治理好，是接住这波政策红利的前提。

CHAPTER 05 第五章

如何做：PSS AI 采购转型框架

框架由五个动作和一条贯穿始终的底线构成，经验基础是 BCG 2026 年对 200+ 位科技采购与 IT 负责人的调研，以及 PSS 2026 上半年系列峰会上企业实践者的公开分享。

BCG 的五个动作（最值得抄的作业）

先说一个观察：在 PSS 现场，进展快的组织和卡住的组织，用的工具往往差不多，差别在**动作顺序**。跳过地基直接选场景、跳过流程重设计直接上工具，是两类最常见的返工来源。下面这五个动作的顺序，是我们从公开调研与实践者分享中反复看到的那一条。

PSS AI 采购转型框架：五个动作，一条底线

01 定位
用成熟度模型
确认当前层级
与 12 个月目标

02 地基
主数据、品类编码
与系统接口先行
范围可以小，不能缺

03 选点
用优先级矩阵
选 1–2 个场景
先重设计再上工具

04 组织
采购持有议程
IT 提供能力支撑
技能与角色同步建

05 度量
内部指标与
外部指标同时测
从第一天开始

底线 · 治理　数据分级与使用规范 | 明确的人工签批点 | 全流程可审计留痕 | 责任归属写进制度而非写进 PPT

治理不是第六步，它和前五步同时发生。补做治理的成本，通常高于同步做。

顺序说明：01–02 是准入条件，03–04 是主体工作，05 贯穿始终。跨步推进的返工率显著更高。

框架整理：PSS Insight® 。经验基础：BCG《Scaling Agentic AI in Procurement Is an Organizational Challenge》(2026.7)、Hackett 2026 Procurement Agenda、PSS 2026 活动中采购实践者公开分享。

01 定位：先知道自己站在哪一级。用第 2 章的成熟度模型做一次自评，明确当前层级与 12 个月后的目标层级。这一步花不了两小时，却决定了后面所有资源怎么配。跨级设定目标（L1 直接对标 L4）是预算被砍最常见的原因。

02 地基：数据与接口先于工具。BCG 调研中，数据不一致与遗留系统集成困难是部署延误的两大来源。地基不必一次铺满全公司——但你要动的那个品类、那段流程，主数据必须是干净的。

03 选点：用矩阵选场景，先重设计流程再上工具。把 AI 放进一条没有改过的流程里，通常只能换来局部提效。BCG 记录的一个案例中，一家汽车制造商早期部署投标助手迅速带来了局部生产力提升，只是范围有限，未直接转化为商业结果。直到围绕 AI 重新设计整个采购生命周期，才把成果从工具级提升到商业级。

04 组织：能力与技术一起建，议程留在采购手里。在领先组织中，“AI 能力强”与“AI 投入高”通常同时出现——只投钱不建能力的组织，工具利用率往往在半年内回落。同时，AI 议程如果完全交给 IT，采购容易失去场景定义权，最终得到一套技术上正确、业务上不好用的系统。

05 度量：内部价值与外部价值同时测。效率、周期、合规这类内部价值来得快；谈判、定价、供应商组合这类外部价值来得慢，但天花板更高。只测内部指标，会把“试点跑通”误读为“价值兑现”。

动作 02–05 的经验依据：BCG《Scaling Agentic AI in Procurement Is an Organizational Challenge》(2026.7.21)，样本为 200+ 位科技品类采购与 IT 负责人。
动作 01 与治理底线为 PSS Insight® 结合PSS活动中采购实践者反馈补充。

内部价值先到，外部价值后来——别被早期数字骗了



调研覆盖的六类场景：供应商发现、RFP 生成、合同分析、支出分析、风险监控、供应商绩效管理。

启示：外部价值潜力远大于内部价值，但需要流程重塑——急不得，但必须开始。

数据来源：BCG《Scaling Agentic AI in Procurement》(2026.7)，基于 200+ CIO/采购负责人调研与深度访谈。

AI最先带来的往往是效率、周期、合规这些内部价值，而真正影响谈判、供应商、成本和商业结果的外部价值，通常需要更长的流程与组织重构。

同一套框架，三种执行顺序

框架是通用的，路径不是。同样是“先打地基再选场景”，跨国企业在华机构、中国民营制造企业、国有及受监管行业面对的约束完全不同——照抄彼此的路线图，多半会在第二个季度停下来。下面三类组织，是 PSS 现场出现频率最高的三种处境。

维度	跨国企业在华机构	中国民营制造 / 流通企业	国有及受监管行业
典型起点	全球总部已有 S2P 平台与 AI 路线图，中国区负责本地落地	ERP 已有但主数据不齐；团队精干，决策链短	招投标制度化程度高，195 号文给出明确时间表与场景清单
主要约束	数据跨境合规；总部工具与本地供应商生态（发票、税务、银企直连）不匹配；本地需求在全球排期中靠后	预算按项目审批，回收周期要求短；无专职数据团队；供应商长尾且分散	责任归属与可审计要求高；AI 结论不得替代法定判断；采购数据敏感度高
前 12 个月优先动作	做本地适配层：中文合同条款抽取、本地供应商风险数据源接入；同时把中国区场景写进全球路线图评审	选一个支出集中、文本密集的品类做完整闭环；优先使用已有 SaaS 内置的 AI 能力，不自建	先建合规与留痕能力：招标文件检测、围串标识别、评审辅助；同步落地数据分级与 AI 使用规范
常见失败模式	直接套用总部模型，中文非结构化数据识别率不达标，试点后被无限期搁置	同时开五个场景，最后没有一个跑完整；或项目挂在 IT 名下，采购只当需求方	把“智能辅助评标”理解成“AI 定标”，在责任边界上出问题
合理的 12 个月目标	1–2 个本地化场景稳定运行，并被纳入全球模板库	一个品类跑通且成效可归因，主数据治理规则固化下来	重点场景达到政策要求的覆盖度，每一次 AI 参与都可回溯

关于第三类组织的一点补充。

发改法规〔2026〕195号明确了 AI 在招标投标领域的**辅助性定位**——模型结论不替代招标人与评标专家的自主判断，也不改变法定责任归属。

这一条对项目设计的实际含义是：**凡是 AI 参与的环节，都要留下“人在什么节点看过、依据什么改了什么”的记录**。这不是额外负担，恰恰是这类组织把 AI 用起来的前提条件。

三类组织唯一的共同点：都必须先解决数据，再谈智能体。区别只在于——跨国机构缺的是本地化数据，民营企业缺的是治理过的数据，受监管行业缺的是可审计的数据链路。

小团队怎么起步：先打“最小可行”一仗

PSS 峰会上有嘉宾分享了一套务实打法：

- **找准场景：**优先选“量化目标清晰、边界清楚、准确率高、能快速验证”的任务，比如报价审核、数据库问答、RPA 化流程，而不是一上来就做复杂报表。
- **小步快跑：**只选 1 个场景、1 个痛点，跑通最简单的端到端，先验证可行性再扩展。
- **赋能员工：**用 Workshop 形式“学中练、练中干”，让员工当天就能搭出可用的个人 Agent；再把有效用法写成 SOP 纳入流程。
- **量化价值：**从“效率、质量、能力、业务价值”四个维度设指标，试点期看效率，推广期加质量与业务价值，成熟期上数字化看板。

常见误区

误区	更稳妥的做法
先买个最强的大模型	先画流程—数据—决策图，再选工具
让 IT 全权主导	采购自己拿回议程，IT 做能力与治理支撑
上了工具就有 ROI	同步做流程重塑与人才升级，否则试点只能停在试点，规模化难以实现
AI 替代采购人	人机协同：AI 干重复与数据密集活，人做判断与关系

框架综合自：Hackett、Deloitte、BCG / McKinsey 2026 公开洞察。

CHAPTER 06 第六章

商业论证：AI 采购这笔账怎么算

采购最擅长替别人算账，轮到给自己立项时反而常常算不清。这一章给出一套可以直接搬进立项材料的口径——包括那些最容易被漏掉的成本项。

一、先把投入拆开

被否掉的 AI 采购立项，多数不是因为收益算高了，而是因为投入算少了——上线半年后追加预算，比第一次就报足更伤信任。以下六项建议全部列出，即便某些项在你的场景里为零。

投入项	包含什么	最常被漏算的部分
软件与订阅	License、按坐席或按调用量计费、模型推理费用	用量增长带来的阶梯计费；试点期免费、推广期恢复原价
实施与集成	与 ERP／P2P／合同系统的接口开发、测试、上线	遗留系统改造；接口在对方系统升级后的重新适配
数据治理	主数据清洗、品类编码统一、历史数据回溯标注	这是一次性投入中最大的一块，也是最常被当作“IT 的事”而不计入项目成本的一块
变更管理与培训	流程重设计、SOP 改写、全员培训与陪跑	业务方在过渡期的效率下降（真实存在，建议按 1–2 个月折算）
运行与监控	模型效果监控、异常处理、定期重训与提示词维护	没有人负责监控的 AI 系统，会在半年内悄悄失效而无人察觉
内部人力时间	项目组、品类经理、法务与合规的投入工时	不计入成本表，就无法解释为什么其他工作延期了

二、收益的三个来源，以及一个不要硬凑的第四类

ROI ＝（成本规避 ＋ 采购节约 ＋ 生产力收益 − 总投入）÷ 总投入

分子三项必须使用同一时间窗口（建议 36 个月），且口径需与财务部门事先确认。

- **成本规避（Cost Avoidance）**：本来会发生但被避免的支出——比如提前识别的供应中断、被拦截的重复付款、避免的违约金。这类收益财务上不进 P&L，但在风险类项目里往往是最大的一块，需要单列并注明“非现金节约”。
- **采购节约（Savings）**：可直接体现在价格或条款上的改善。务必区分硬节约与软节约——CFO 通常只认前者。谈判降价是硬的，“如果不做会涨价 5%” 是软的。
- **生产力收益（Productivity Gain）**：节省的工时。诚实的做法是问一句：省下来的时间去做什么了？如果无法回答，这部分应按折扣计入，或直接表述为“释放到高价值工作”的定性收益。
- **风险与合规价值**：可审计性提升、违规概率下降——真实但难以货币化。建议定性列示，不要为了凑数强行折算成金额，那会让整份测算的可信度一起下降。

一个提醒：立项时优先承诺**周期时间与覆盖率**这类可验证、可归因的指标，把节约金额作为附带结果。承诺降本比例最容易在第二年被追责，因为价格波动的归因几乎无法讲清楚。**建议所有AI项目至少建立“基线值—目标值—实际值”三组数据，并明确由采购、业务和财务共同确认口径。**

一个可以照着填的测算示例

下面用“合同条款审查”这个高频场景演示口径。**表中所有数字都是假设值，用于说明算法，不是行业基准**——请把它们全部替换成你自己的基线。这也正是本白皮书对成效数字反复强调的那件事：**厂商披露** 的百分比不能直接搬进你的 ROI 表格。

项目	假设值	说明
A · 现状基线		
年度需审查合同数量	1,200 份	含新签与续签，不含标准模板直签
单份人工审查工时	2.5 小时	法务 + 品类经理合计
综合人力成本	200 元/小时	含社保与管理分摊
现状年度投入	**60 万元**	1,200 × 2.5 × 200
B · 上线后		
AI 可自动完成初审的比例	70%	剩余 30% 为复杂或非标合同，仍走人工
自动初审后的人工复核工时	0.8 小时/份	不要按零计算——复核成本是最常被漏掉的一项
上线后年度投入	**31.2 万元**	(840 × 0.8 + 360 × 2.5) × 200
年度生产力收益	**28.8 万元**	60 − 31.2
C · 三年投入		
软件订阅（3 年）	36 万元	12 万元/年
实施集成 + 数据准备（一次性）	25 万元	含历史合同结构化
培训与变更管理（一次性）	8 万元	含过渡期效率损失折算
运行维护（3 年）	15 万元	5 万元/年
三年总投入	**84 万元**	
D · 结果		
三年生产力收益	**86.4 万元**	28.8 × 3
三年成本规避（合同风险条款漏检减少）	定性列示	不折算金额，附风险条款检出率对比
三年 ROI	**约 2.9%**	(86.4 − 84) ÷ 84

这个结果说明了什么？ 按上述假设，单靠工时节省，这个项目三年只是勉强打平。这不是坏消息，而是**一次有用的压力测试，**它会逼出三个必须回答的问题：

① 能不能扩大覆盖面（把标准模板直签合同也纳入，摊薄一次性投入）？

② 风险条款漏检率的下降，能否找到财务愿意认可的量化方式？

③ 一次性的数据准备投入，能否同时服务于支出分析、供应商画像等其他场景，从而由多个项目分摊？第三个问题的答案，往往决定了一个 AI 采购项目是孤立试点还是平台起点。

写进立项材料的三条建议：

① 给出保守、基准、乐观三档情景，并明确各自的前提假设；② 把“成本规避”与“采购节约”分列，不要合并成一个漂亮的大数；③ 主动列出项目失败的判定条件与止损时点——评审委员会对敢于写止损条件的方案，通常更有信心。

CHAPTER 07 第七章

采购负责人需要警惕什么

这一章不谈风险管理的通用理论，只谈四件在采购场景里已经反复出现、且后果由采购承担的事。

一、数据质量：AI 会把错误规模化

人工处理时，一个错误的品类编码影响一份报表；接入自动化决策后，同一个错误会稳定地、大规模地、以看起来很专业的形式重复出现。采购场景里最常见的三种：

- **供应商主数据重复。**同一家供应商以三个名称存在于系统中，支出集中度被系统性低估，“分散采购”的结论随之出错，后续的整合策略建立在错误前提上。
- **品类编码口径不一致。**不同工厂对同一物料的归类不同，支出分析给出的品类排名不可用，而模型不会告诉你它不可用。
- **历史价格缺少条款上下文。**只看单价不看付款账期、最小起订量与运输条款，AI 给出的“更优供应商”在综合成本上可能更贵。

应对：不必等全公司数据治理完成才动手，但你要动的那个品类、那段流程，数据必须先干净。这也是第 5 章把“地基”放在“选点”之前的原因。

二、供应商锁定：这是采购最该管、却最常忘记管的一项

AI 采购工具的切换成本，远高于传统软件——因为迁移的不只是数据，还有提示词、流程编排、模型微调结果和使用习惯。讽刺的是，锁定风险本来就是采购的专业领域，却常常在自家的 AI 选型里被忽略。**建议在合同谈判阶段就写进以下条款：**

条款	具体要求
数据可携带性	约定原始数据与衍生数据（含标注、分类结果）的导出格式与时限，明确导出不额外收费。
配置资产归属	明确提示词、规则库、工作流配置、微调数据集的所有权归属客户，供应商不得用于其他客户。
模型变更通知	底层模型或版本变更需提前告知，并提供效果对比；重大变更下客户有权重新评估。
退出协助义务	约定合同终止后的过渡期长度、协助迁移的范围与人日投入。
结果可解释性	要求供应商提供决策依据的可追溯记录，而不只是最终结论——这一条在受监管行业是硬性前提。

三、治理与责任：智能体带来的是新问题，不是旧问题的加强版

当 AI 只是给建议时，责任边界是清楚的——人做决定，人负责。当智能体开始在授权范围内执行动作，问题就变了：谁批准了它的授权范围？出错时，是模型的问题、授权设置的问题，还是审批人的问题？

BCG 2026 年针对科技品类采购与 IT 负责人的调研显示，**71% 的受访者把对 AI 输出的信任列为顾虑，53% 提到责任归属不清，48% 关注可审计性，42% 表示尚未建立衡量 AI 采购成效的 KPI。** 独立研究验证 值得注意的是，这四项没有一项是技术问题。

- **授权边界要写成金额与品类，不能写成原则。**“低风险场景可自动执行”无法执行；“单笔 5 万元以下、目录内标准物料、供应商在合格名录内，可自动下单”才可以。
- **人工签批点要在设计阶段确定，不是上线后补。**凡涉及成本承诺、合规义务或供应商关系变化的节点，保留人工确认——联合利华在多智能体架构里就是这么设计的。
- **留痕要覆盖“依据”而不只是“结果”。**可审计意味着能回答“当时它看到了什么数据、参考了哪条规则”，而不只是“它当时选了 B 供应商”。
- **影子 AI 需要被看见。**员工把询价单、报价表贴进公共大模型，是当前最普遍、也最少被记录的数据外泄路径。与其禁止，不如提供合规工具并明确红线。

四、人与技能：最容易被低估的一项风险

技术风险有预案，人的风险通常没有。三件正在发生的事：

- **初级岗位的成长路径被改变。**过去采购新人通过大量事务性工作建立品类感觉和供应商认知，这条路径正在变窄。如果不主动设计替代性的培养方式，五年后会缺一批中层。
- **核心能力从“执行”转向“监督”。**判断 AI 的输出对不对，比自己做一遍要求更高——它需要更强的品类知识和更好的提问能力。这不是自然发生的技能迁移，需要专门训练。
- **沉默的抵触比公开的反对更难处理。**没有人会在会上说“我不想用”，但工具利用率会诚实地告诉你答案。联合利华先做 500 人的技能计划再铺系统，顺序值得参考。

上线前的六个问题。如果有两个以上答不上来，建议推迟上线，而不是先上再说：

① 这个场景的数据基线是否已经清洗并可持续维护？② 智能体的授权边界是否以金额、品类、供应商范围明确写出？③ 人工签批点在哪里，由谁签？④ 出错时的回滚路径是什么，谁有权中止？⑤ 合同里是否已包含数据导出与退出协助条款？⑥ 用它的人是否接受过训练，并知道该在什么时候不信任它？

最后一句提醒：AI 不能成为免责工具。无论决策由谁生成，对供应商、对合规、对业务的责任仍然在采购这边——这既是风险，也恰恰是采购这个职能在自动化时代不会被替代的理由。

CHAPTER 08 第八章

未来组织、人才与风向

如果只记一个词，那是 Agentic Procurement：AI 从“给建议”走向“在授权范围内执行”。

Gartner 在 2025 年 5 月的预测中提出：到 2030 年，**50% 的跨职能供应链管理方案将使用智能体自主执行生态中的决策**。2026 年 4 月的最新预测进一步给出了节奏——使用 SCM 软件的企业中，已采用智能体 AI 功能的比例将**从 2025 年的 5% 升至 2030 年的 60%**，相关软件支出从不足 20 亿美元增长到约 530 亿美元。

独立研究验证

这两组数字放在一起读，比单看任何一组都更有用：**起点是 2025 年的 5%**。绝大多数组织现在要回答的问题不是“落后了多少”，而是“从哪里开始”。另需说明，以上均为研究机构的**预测值而非观测值**；Gartner 同时判断，智能体 AI 距离在供应链领域主流采用还有 5–10 年。

WAIC 2026 释放的信号

2026 年 7 月 在上海举办的 WAIC（世界人工智能大会），主题“智能伙伴，共创未来”。几个与采购/供应链直接相关的信号：

- **规模创新高**：预计达成意向采购金额约 203.6 亿元（+25% 同比），177 个采购团组现场发布 212 项采购需求——AI 本身就在一手制造采购需求。
- **“稳定干活”压过“聪明大脑”**：供应链分论坛上，业内把 Agentic AI 的发展分为三阶段——Copilot（人下指令）→ Agentic（自主规划-执行-校验）→ Harness（多体协同调度）。重点从“模型多聪明”转向“能不能稳定交付”。
- **落地已经有账本，但要看清口径**：物流 Agent 在订单查询、跟单与单据管理场景中被报告效率提升 20 倍、准确率超 90%；港口大模型把原本数小时的泊位排优压缩到分钟级，监管覆盖率提升至 98% 以上。（厂商披露）这些数字来自技术方的论坛演讲，未披露基线与统计范围，宜作为能力上限的示意而非目标值。
- **共性痛点**：企业级 Agent 落地卡在两件事——知识体系缺失（AI 幻觉）和治理体系不完善（权限、追溯、校验）。这和第 5 章“先打地基”完全呼应。

来源：WAIC 2026 官方闭幕通报、新华财经供应链分论坛报道（2026.7.20–23）。

Agentic AI 的三级跳：从“助手”到“编队”



来源：WAIC 2026 供应链分论坛（壹沓科技等），2026.7

阶段表述综合自 WAIC 2026 供应链分论坛公开演讲。

人才结构的变化

- **采购 + 数据素养**成为基础能力，而非加分项；
- **“采购翻译官”** 角色兴起：能把业务问题翻译成 AI 可解问题的人，比单纯会谈判的人更稀缺；
- CPO 的角色从“成本管控者”向“价值编排者”演化——在德勤全球 CPO 调研中，受访者对业务咨询与解决方案能力的重视程度持续上升。

2026 供应链技术风向（Gartner 摘要）

Agentic AI

从辅助到自主执行片段决策。

多智能体系统

多个专用智能体协同完成复杂链。

决策治理

给智能体划边界、留审计轨迹。

生成式 AI 普及

嵌入日常采购工作台。

给未来三年的建议：不必等待“成熟方案”再动手。先把确定性最高的少数场景跑通，积累可以复述的内部成功案例，再用这些案例去争取预算与人才。德勤观察到的“数字大师”约两倍回报，是这样一轮一轮攒出来的，不是一次性买来的。

来源：Gartner 新闻稿《Gartner Predicts Half of Supply Chain Management Solutions Will Include Agentic AI Capabilities by 2030》(2025.5.21)；Gartner《Forecast Analysis: Agentic AI in Supply Chain Management Software》新闻稿 (2026.4.7)；Gartner 2026 供应链技术趋势公开摘要；德勤第 12 版全球 CPO 调研。

CHAPTER 09 第九章

PSS 亚太卓越采购峰会观察

基于2026年上半年18场PSS亚太地区采购交流活动、2000+ 位采购负责人现场讨论与公开分享整理

我们看到的三个共识

- **共识一：AI 不是“要不要”，是“先从哪块切”**。近半年登台的 CPO 几乎不再争论 AI 的必要性，讨论焦点全面转向场景优先级与组织准备度。
- **共识二：数据比模型更稀缺**。多位嘉宾把“采购主数据治理”“十年如一日的结构化留痕”称为 AI 落地的隐藏瓶颈——这与全球报告结论一致，也是“用数据留痕对抗通用幻觉”这句被反复提及的话的底气。
- **共识三：人才是分水岭**。能把业务问题翻译成 AI 问题的“采购翻译官”，是现场被反复提及的稀缺角色；未来采购人要同时具备“对技术的判断力、对业务的理解力、对人的连接力”。

未来采购人的价值，不只是执行流程，而是四件事：定义问题、设计流程、判断结果、承担责任。

观点交锋：AI 时代，采购的核心价值变了吗？

两种回答，同一个方向

低价值采购在萎缩，高价值采购在被重新定义——**从经验驱动到智能驱动，从业务支持到业务共创，从人的单打独斗到人机协同。**无论外界怎么变，**采购的八大价值没变——成本、价格、质量、供应安全、风险管理、创新、可持续性、合规。**变的是组合与排序，不是清单本身。

AI 的边界，也是合规与责任的边界

AI 正推动采购从“守门员”变成“赋能者”；但同时要守住五条线：数据安全防护（公有/私有/专业知识库分层）、责任边界明确（关键场景可追溯）、防错机制、供应商严格准入、动态风险管理。

有快消企业用 AIGC 替代传统拍摄省下成本，但也坦承生成内容仍有细节瑕疵、且涉及肖像权/品牌权益/版权等 IP 风险——他们要求所有 AI 生成内容标注“AI 生成/合成”，并在合作中明确责任划分。

⚠ 热情之外，留两分审慎

第一，试点成功不等于业务结果。个人用 AI 写邮件、做分析已经很容易；难的是把它变成组织的常规能力。Hackett 的数据给出了这道坎的高度——生成式 AI 已有 71% 的组织采用，但智能体 AI 真正规模化部署的只有 13%。要把 demo 变成常态，KPI、流程与数据三件事缺一不可。

第二，中国市场的速度可能被低估。从 195 号文到电网、一汽等企业的落地，国内在智能评标、MRO 智能体等场景的推进并不慢。对跨国企业来说，这意味着本地竞争规则正在刷新。

2026 是“AI 采购”从概念验证走向规模化的转折年。对亚太采购负责人来说，真正的竞争不在工具，而在“数据底座 + 组织准备 + 治理框架”的组合速度。谁先在这三件事上形成闭环，谁就先拿到下一阶段的话语权。

AI采购团队内部讨论议题

- 我们目前属于L1/L2/L3/L4哪一级?
- 哪3个采购场景最值得AI化?
- 哪一个Quick Win可以在3-6个月证明价值?
- 我们的数据是否足以支撑这个项目?
- 哪些决策必须保留人工审批?
- 项目成功要看什么KPI?

建议团队开一个60分钟AI采购工作坊，完成以上6个问题。

CHAPTER 10

关于 PSS 与 2026 系列峰会

PSS（亚太卓越采购峰会）是亚太地区规模最大、最具影响力的采购专业平台。

PSS 自 2010 年成立以来，已连接超过 60,000 名采购领导者与创新者，依托峰会、奖项、沙龙、行业洞察与专业培训五大板块，持续为亚太企业与专业人士提供战略洞见、卓越表彰、能力建设与资源对接。

PSS Insight® 是什么?

PSS Insight® 为采购领导者提供聚焦亚太地区的情报信息——涵盖行业报告、品类研究、区域调研及趋势分析。除 PSS 自有研究外，还精选来自亚太各地最相关、最前沿的采购洞察，为采购行业提供一个汇集权威、及时且深植于本区域知识的一站式入口。

2026 年 PSS 活动日历





PSS 亚太卓越采购峰会 · 北京站
2026 年 9 月 4 日 | 中国北京 主题：“于变局中破局”，含 AI采购实践等议题，300+ 人规模。

PSS 亚太卓越采购峰会 · 香港站
2026 年 9 月 17 日 | 中国香港 Hong Kong, China 主题：“RIDING THE WAVE – AI & The Future of Procurement”，200+ 人规模。

PSS · IMPACT 2026 年度盛会
2026 年 11 月 19–20 日 | 中国上海 年度盛会，汇聚亚太采购决策者，深度研讨 AI 采购与供应链转型。

如何获取更多行业资讯？ 联系方式见下一页

联系我们

PSS（亚太卓越采购峰会）是亚太地区规模最大、最具影响力的采购专业平台。

联系我们

中文官网： https://www.pssworld.cn/

微信服务号： PSS亚太卓越采购峰会

领英： Procurement Success Summit

小红书： PSS采购星球

了解PSS采购最新资讯，活动报名与学习

联系学习委员Amy（微信：pss-amy）
添加请备注公司-姓名-职务



社群： AI 采购星球

采购人学习与连接平台
扫码添加群主微信，填写申请表
审核通过后邀请入群



如果您希望参加采购峰会、线下沙龙或专场分享，欢迎通过官网或上述渠道联系我们。

© 2026 PSS 亚太卓越采购峰会 · PSS Insight® 。本白皮书基于 2026 年 2–7 月公开报告、公开案例与 PSS 活动已公开分享内容整理，仅供学习参考。文中数据及案例均标注来源，具体以原始发布方为准。