企业网 D1Net
企 业 I T 第 1 门 户

2026全国甲方IT/AI选型大会

先验踏板，再谈智能

——D1net 2027 CIO选型趋势分析

江苏医药　彭俊

时间:2026.10

企业网 D1Net
企 业 I T 第 1 门 户

2026全国甲方IT/AI选型大会

目录

一、报告叠甲

二、趋势洞察

三、选型变革

2026全国甲方IT/AI选型大会

企业网 D1Net
企 业 I T 第 1 门 户


企业网 D1Net
企 业 I T 第 1 门 户
2026全国甲方IT/AI选型大会
AI
01
报告叠甲
企业网 D1Net
企 业 I T 第 1 门 户

1.1 趋势分析是个苦差事

动机之苦

样本随意性无法确认，为礼品、为完成任务还是客观？有无沉浸式填报？何种叙事逻辑？

校对之苦

无二次沟通机会，一次性判定，无来回



维度之苦

24，25年仅有方向，横向可比性差。样本数量无法覆盖全国所有CIO。

治理之苦

数据拓维、核对、补空，排除异常样板，然后才是分析。上桌的只有菜。洗菜切菜那三个小时，不算劳动。

画像之苦

企业规模、经营现状、决策能力、数字化地位难以确切

幻觉之苦

酒量往低了报，体力往高了报。
场景往低了报，预算往高了报。

D1net出品，必属精品

企业网D1Net 企业IT第1门户

1.2终究是一份吃了不烧心的报告



字号=2026年讨论热度
资料整理:智源研究院《2026十大AI技术趋势》·Gartner·NuvastraAI Glossary 2026



两年连续
81
三年全勤
36

1.报告数据来源自高质量CIO群体，今年同比增加16个调研方向，数据更丰富。

2.讲得越确定的人，往往离一线越远。本报告看方向，不看数值；看趋势，不看水平。

3.本报告是一张注意力地图——地图不能当路走，但它能告诉你，人群在往哪边挤。

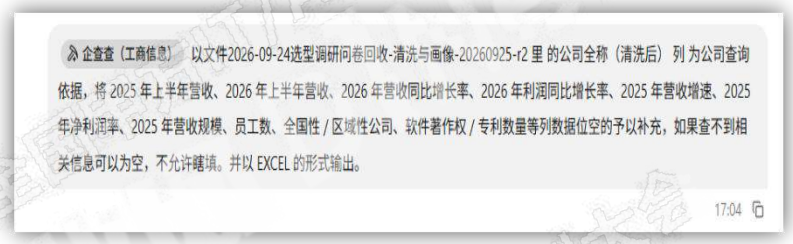
不是我不明白 是这个世界变化太快。去年是焦虑，今年是疲惫。

企业网D1Net
企业IT第1门户

01 1.3 研究方法论，AI让趋势分析也变得简单

提示:1：我有一份2027年CIO选型调研问卷，均填了CIO所在公司，如果我需要对CIO所在公司画像，并且对各类公司的选型趋势做探讨。我还需要这些公司的哪些信息可以有助于我分析趋势？

提示画像维度

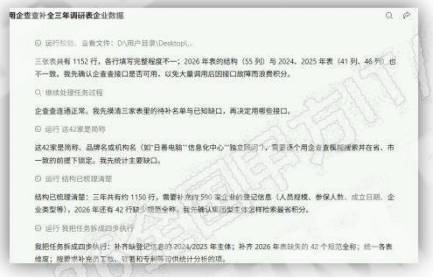


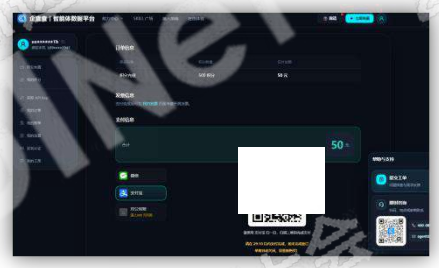


多智能体，互相验证，互相质疑

提示词2：对表格“XXX”进行数据清洗与扩展维度，并输出新表格：公司列的名称填得并不完整，在EXCEL后追加一列新公司名。并结合所有可查到的信息，追加新公司名的企业分群画像，包括但不限于2025年上半年营收、2026年上半年营收、2026年营收同比增长率、2026年利润同比增长率、2025年营收增速、2025年净利润率、2025年营收规模、员工数、全国性/区域性公司、软件著作权/专利数量，以列的形式追加在EXCEL里。并结合营收增速、净利润率、营收规模等信息追加公司经营情况标签，无法获取到数据可以空缺，但不允许瞎填报。

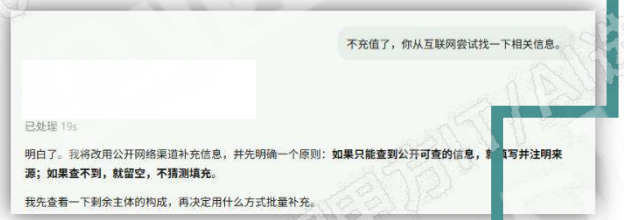
丰富问卷甲方画像





提示词3：企查查（工商信息） 对XX2024、XX2025、XX2026文件列数据为空的予以补充，如果查不到相关信息可以为空，不允许瞎填。并以EXCEL 的形式输出。

引入连接器X查查，进一步丰富数据



我将要做一个2027年AI选型报告，围绕提供的文件夹内的信息，结合数据，输出十条高质量的选型趋势分析，需要有数据佐证。每次执行任务输出的趋势分析需要与前面输出不同的观点。以趋势主题、趋势类型、核心结论、数据支撑、启示与建议追加至2027年选型趋势.xlsx。

生成报告，每日定时推送与追加

给AI数据清洗：1.剔除掉重复填报的2.预算非标品，单分类超亿/年预算超2亿/年预算低于50万/无预算填写，颜色标记 2.打标签 连续三年填报、近两年连续填报、预算区间等3.企业数根据实际有效预算投入予以加权计算，便于对比4.剔除掉容易误导的极其夸张预算企业

数据治理，打标签

企业网D1Net 企业IT第1门户



02 趋势洞察

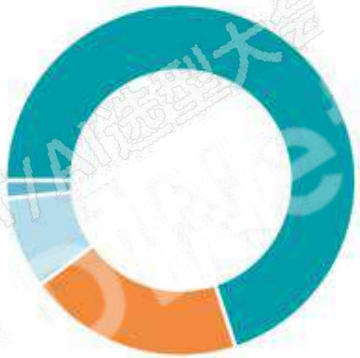
2.1 今年问卷企业四维画像

覆盖省份 22 个 | 地市 60 个 | 员工数中位数 464 人

单位性质、行业、地区与公司经营情况标签

单位性质

按306条记录统计



- 民企 214条（69.9%）
- 央国企 61条（19.9%）
- 外企/合资 26条（8.5%）

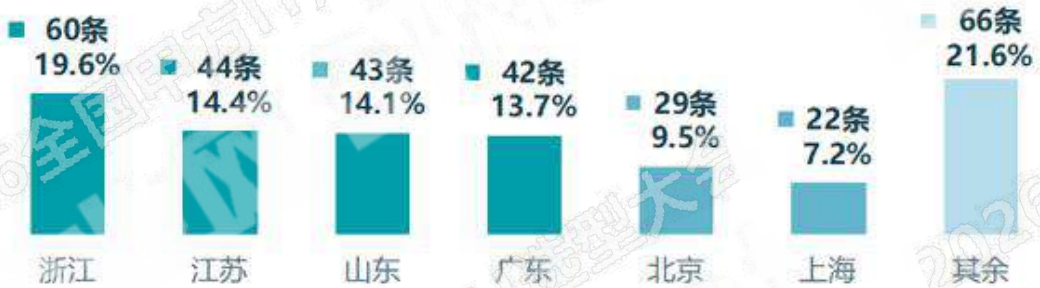
行业

条数与占全样本比例



地区

覆盖22个省级地区，浙苏鲁粤占61.8%



公司经营情况标签

已标注30条（9.8%），缺失276条（90.2%）

已标注样本的标签分类（分母为30条）



按关键词归并，混合标签优先归入“承压与下滑”

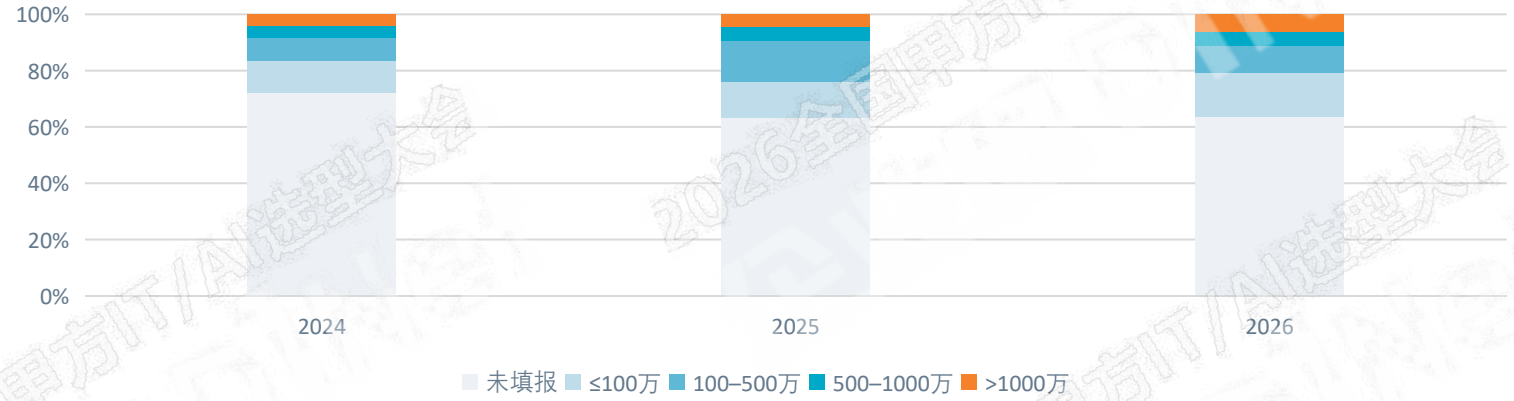
口径：按填报记录计数，未按公司去重。地区取原填报字段。经营标签仅覆盖30条记录（29个主体），分类结果仅反映已标注样本。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.2 三年选型问卷预算分布概况

2024–2026 三年度调研问卷预算填报对比 · 有效样本 537 / 309 / 306 条 · 单位：万元 · 预算合计 = 硬件+软件+服务分类金额之和

预算档位结构（占当年样本 %）：中段在塌，头部在吞



2026 填报预算总额
23.09 亿元
2025 年 8.64 亿 · 同比 +167%

预算中位数
200 万元
三年 200 / 175 / 200，零增长

未填报预算占比
63.7%
2024 年 72.1%，连年超六成

头部集中度（2026）
86.7%
Top10% 样本占全部预算

年度 / 企业数	≤100 万	100–500 万	500–1000 万	>1000 万	未填报	填报率
2024（537 家）	62	43	23	22	387	27.9%
2025（309 家）	40	45	15	14	195	36.9%
2026（306 家）	47	30	15	19	195	36.3%

核心结论

预算在涨，但只涨在极少数人身上。

01 • 2026 年总额 23.09 亿、同比 +167%，中位数却仍是 200 万——三年没挪一步。

02 • 一个 10 亿元智算中心样本独占全表 43%；剔掉它，均值从 2080 万降至 1190 万。

03 • 100–500 万中段企业占比 39.5% → 27.0%：腰部收缩，头部独食。

权威佐证 • Gartner 2026-07-27

2026 全球 IT 支出 **6.37 万亿美元**，同比 +14.2%。

数据中心系统 **+62.5%**（8220 亿美元）最快；IaaS +29.3%；软件 +15.5%。

“这不是一个水涨船高的市场。”

增量几乎全压在算力上——正是样本里那个 10 亿级智算中心的镜像；普通企业的预算，原地踏步。

来源：Gartner《Worldwide IT Spendir

企业网 D1Net 企业IT第1门户

02 2.3抗规模干扰：全量层面看看方向，中坚层面看策略

治理流程 · 四步

1 字段标准化

工商核验统一主体名称，规范全称与员工数扩维对齐，增加企业营收、同期对比、专利著作权、企业经营、员工数等标签

2 重复识别去重

按规范全称聚类，同主体同年多次填报仅保留有预算且预算最大那条

3 异常值剔除

预算<30万、≥5000万、千人单位≤30万、部门主体
预算呈右偏分布，均值被极端值扭曲（清洗前2026均值2080万 vs 中位200万）

4 口径分级留存

主区间30万–5000万；超大单列专题；未填报单独统计

清洗后三年预算中位数：2024年230万 → 2025年200万 → 2026年270万；分布明显收敛，趋势对比可信度提升

统一剔除规则（附逐行删掉理由）

1. 重复主体：仅保留首条，避免重复加权
2. 预算过小：<30万，疑似随手填报
3. 超大投入：≥5000万，集团级单列专题
4. 规模不匹配 / 部门主体 / 全空记录

典型案例：土豪级10亿等集团级投入全部单列，不并入趋势

三年治理结果

年份	总记录	建议删掉重复等	保留（看方向）	无预算/异常预算剔除（看占比）	清洗后中位数
2024	537	69	493	122	230万
2025	309	7	302	99	200万
2026	306	27	299	83	270万

除去重复填报的记录以外，全量层面数据，更多的看方向对应的家数、看三年的投入方向有无变化和聚集，炮弹打向哪里。中坚层面数据（掐头去尾剔除掉预算过高过低、无预算等无效填报），重点看围绕方向的投入策略，用什么类型多大火力的炮弹打击。

全量看公司数，明确投入方向

中坚看预算数，明确方向占比

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.4 全量层面看方向：三张表、1094 份问卷、41 亿预算

PART 1

全量数据，保留未填报预算企业，但能感知全部CIO选型方向、选择题对应的打法、四挡预算企业的投入方向异同。

2024

493 份有效问卷

145 份含预算明细

预算总额 9.15 亿

2025

302 份有效问卷

114 份含预算明细

预算总额 8.64 亿

2026

299 份有效问卷

108 份含预算明细

预算总额 23.08 亿

三个口径，务必分清

- 预算合计：企业填报的次年IT项目预算合计，按 ≤100万 / 100–500万 / 500–1000万 / >1000万 分四档
- 单分类高金额：该企业投入最大的单一品类的金额，用来判断“最重的一注压在哪”
- 可解析样本：仅统计预算栏写明了品类的企业（145/114/108），其余企业仅用于态度类题目

一个必须说明的局限

三年问卷题目并不完全一致（2026 年新增 AI、信创、Agent 等 16 道选择题），因此跨年对比只使用口径一致的字段：预算金额、单品类金额、行业、地区、企业性质。

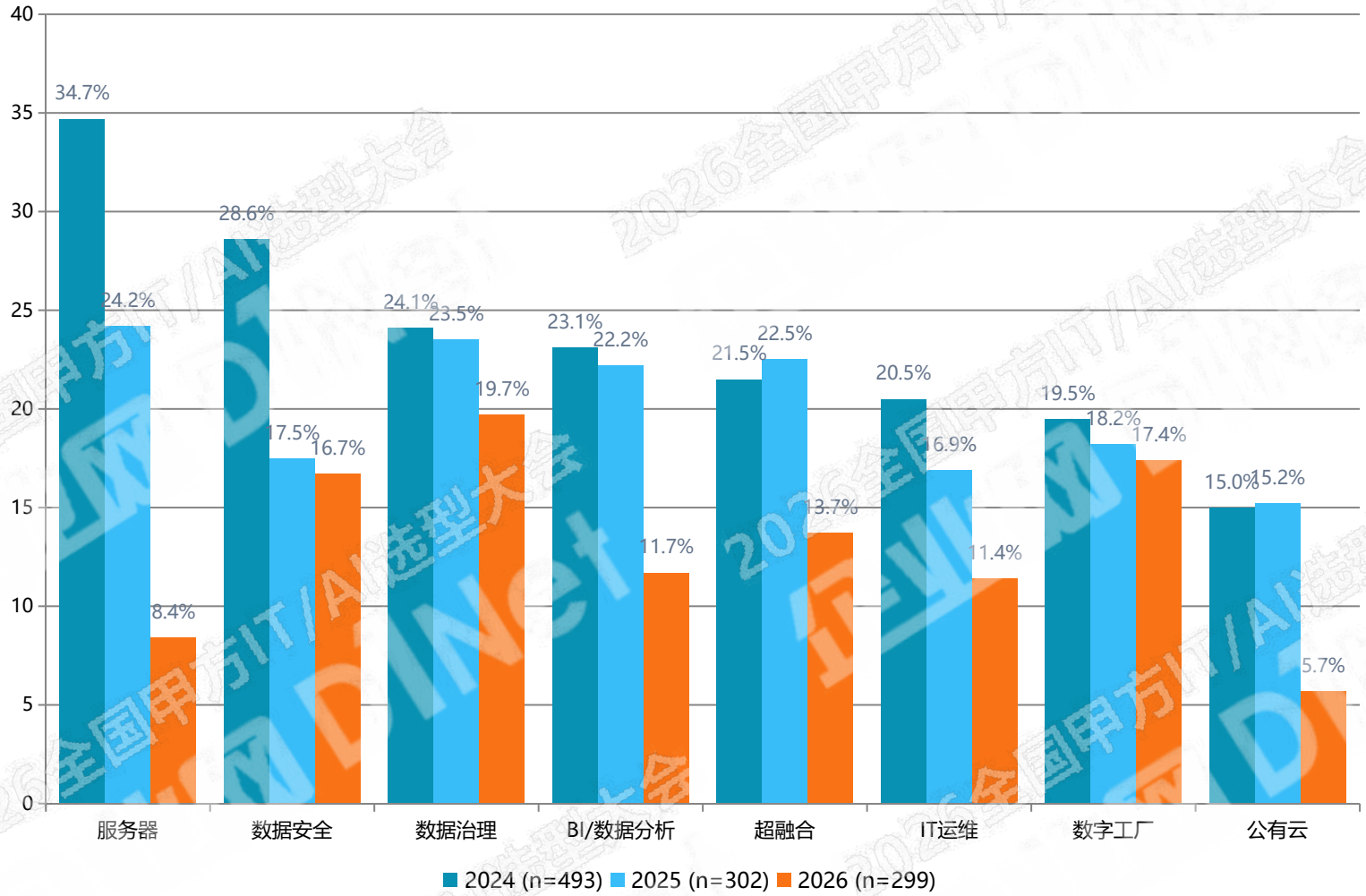
凡口径不可比的，本文一律不做跨年推断。

A 全量数据，分析CIO选型品类及方向变化：：只谈选型方向，不谈预算金额

B 全量数据，分析CIO低中高档位预算对应的选型品类及方向：钱未变多，只是换了口袋

C 全量数据，分析CIO选型16题对应的回答：驱除CIO选型幻觉

2.4.1 预算不是"多少"，而是"形状"



#1 AI完成对选型榜单的"接管"

核心结论 AI相关品类覆盖企业占比三年连跳，从半数到接近全员。

数据支撑 AI类品类覆盖企业比例：2024年50.1% → 2025年78.8% → 2026年89.0%。

启示建议 2027年不做AI选型的CIO，将无法向董事会交代；AI已从"可选项"变成"必答题"。

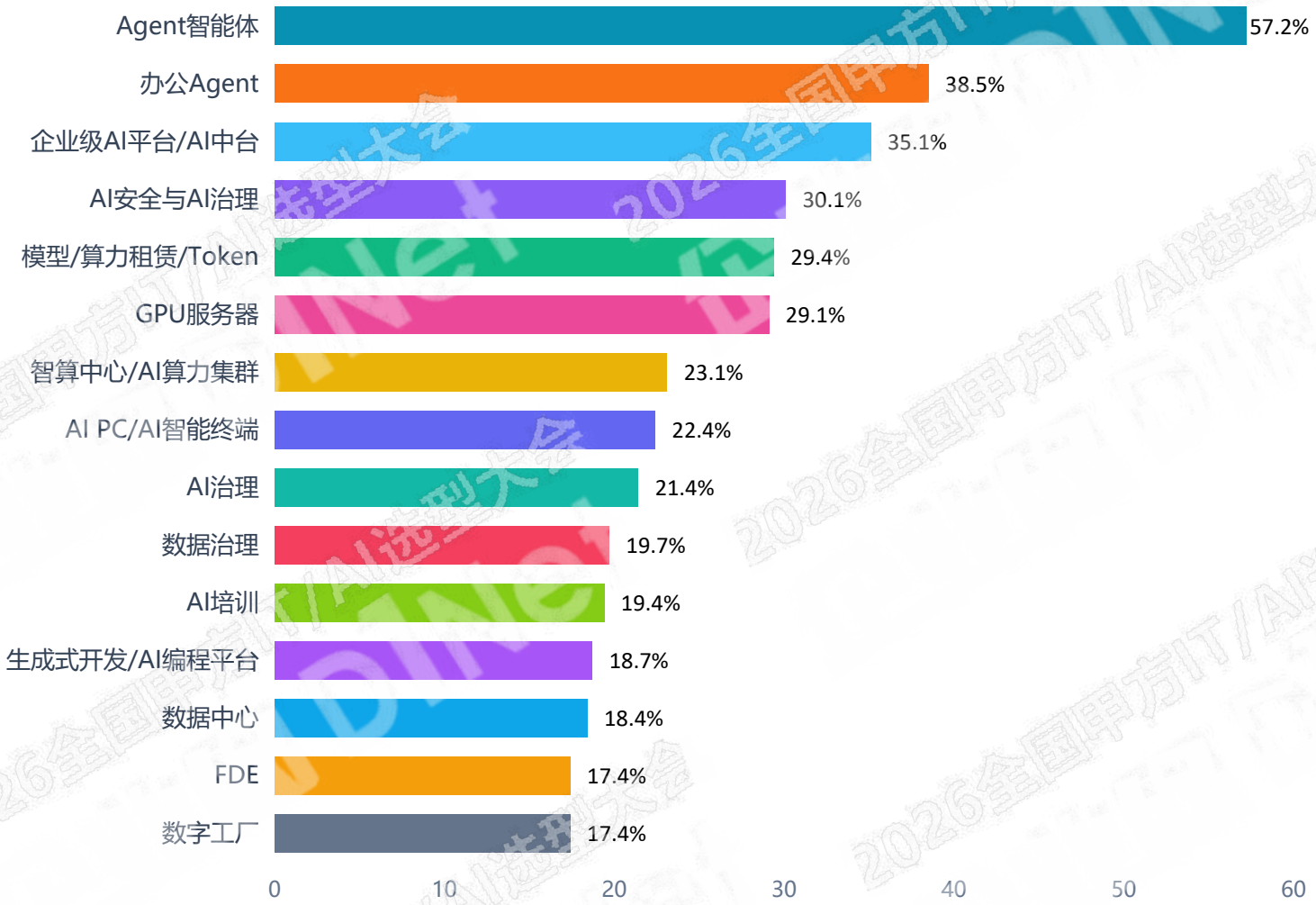
#12 榜首集中度三年翻倍

核心结论 兴趣向头部AI品类高度集中，长尾品类被挤出。

数据支撑 榜首品类占比从2024年服务器34.7%，跃升至2026年办公Agent 76.9%。

启示建议 选型资源要向"共识品类"倾斜，非共识品类做小规模验证即可。

2.4.2 26年兴趣榜：办公Agent登顶，AI包揽前九席



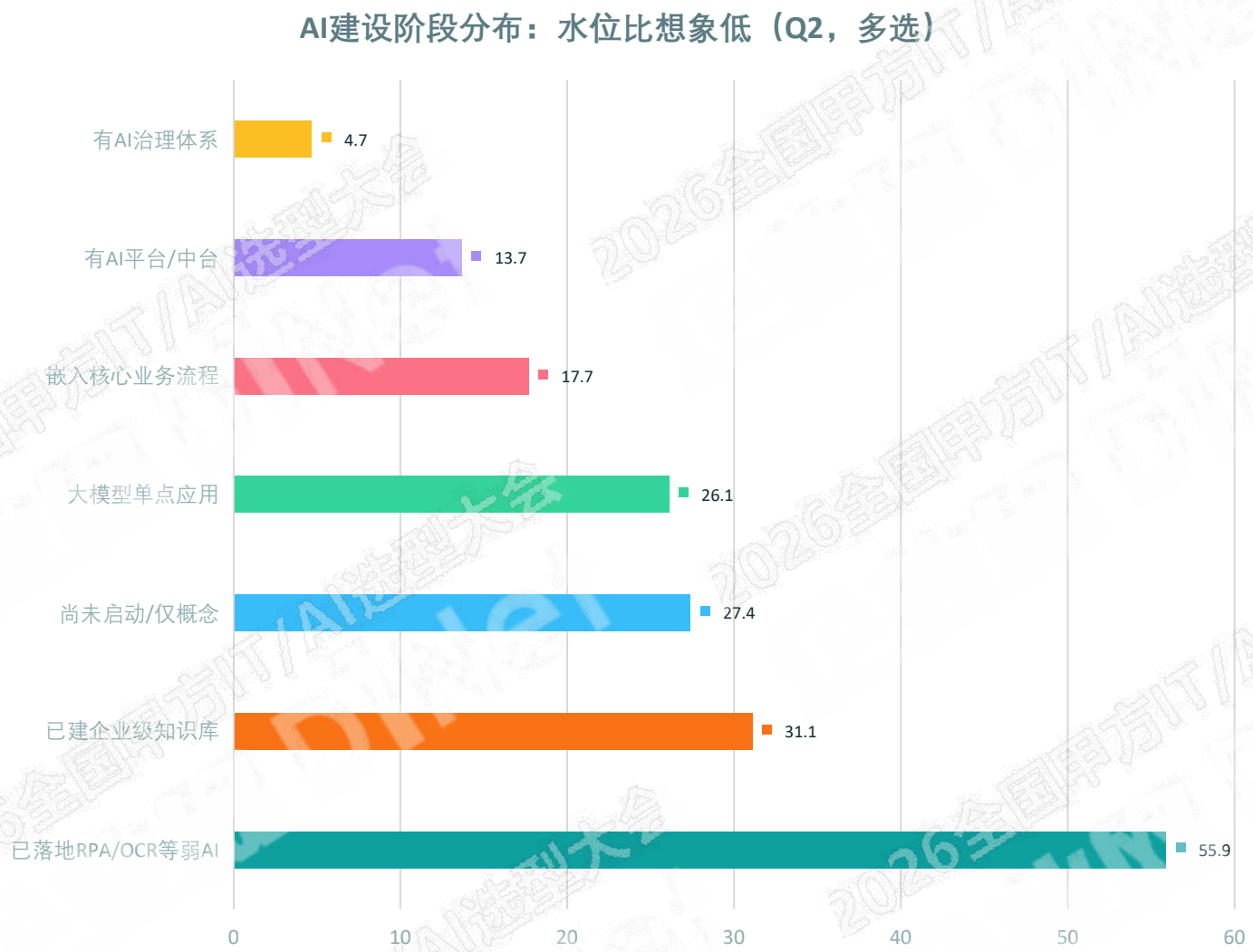
#2 办公Agent兴趣38.5%，预算标记5.7%

核心结论 办公Agent位列兴趣榜第二，预算榜并列第六。
数据支撑 兴趣115份、预算17份。括号中的WB、WPS comate和豆包是示例，不分别计数。
选型建议 比较流程接入、权限与实际使用效果，避免用演示热度替代采购条件。

榜单结构
前九名均为AI相关品类。机器人兴趣42份（14.0%），不在TOP15。
兴趣仅统计“有兴趣”栏。办公Agent的兴趣或预算合计132份（44.1%），与单独兴趣占比不同。

2.4.3 27.4%还没启动，却都在谈Agent

PART 1:全量数据



27.4%

尚未启动AI建设（n=299）

核心结论

27.4%的AI建设尚未启动或仅有概念，而17.7%才刚把AI嵌入核心流程——大部分企业的"AI建设"还停在会议室PPT里。

把水位拉直看：55.9%停在RPA/OCR等弱自动化，31.1%建了知识库，只有17.7%进入核心业务流程、13.7%有平台中台。McKinsey口径与此惊人一致：88%在用AI，完全规模化的只有7%。

权威外部数据 | McKinsey • 2025

88%的企业在至少一个职能常态使用AI，但完全规模化的仅7%；约三分之二仍停留在实验或试点阶段。

启示与建议

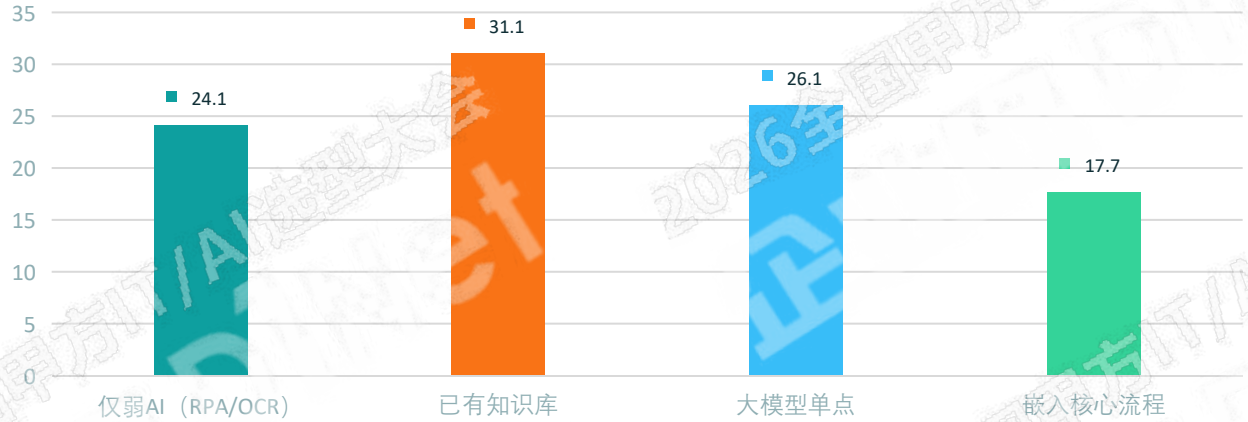
2027年选型先做"水位自评"：没有嵌入核心流程之前，不买大平台，只买能3个月见效的单点工具。

企业网D1Net 企业IT第1门户

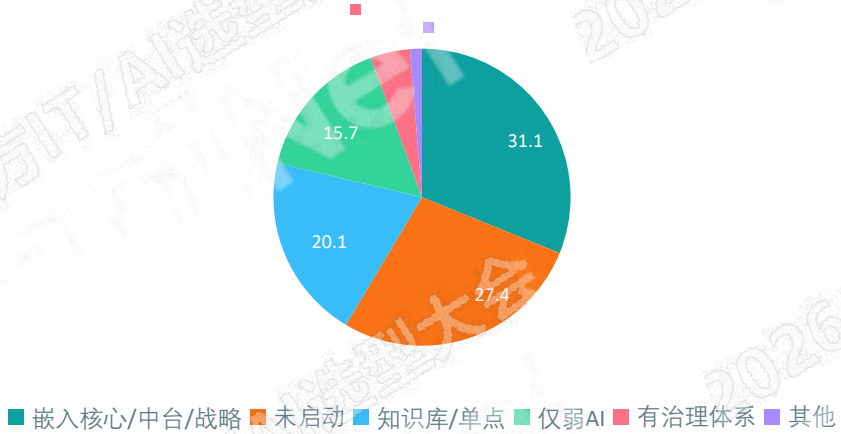
2.4.4 24.1%只做过RPA就自称"AI建设"：自动化不是AI

PART 1:全量数据

能力断层：弱AI ≠ 大模型AI（n=299）



AI成熟度分档：互斥口径（Q2归档）



核心结论

24.1%的单位有RPA/OCR等弱AI、但没有任何大模型或知识库应用——把流程自动化包装成AI能力，是2027年最大的自我误导。

数据支撑

24.1%	仅有弱AI、无大模型应用
31.1%	已建成企业级知识库
26.1%	有大模型单点应用

权威外部数据 | Gartner · 2024

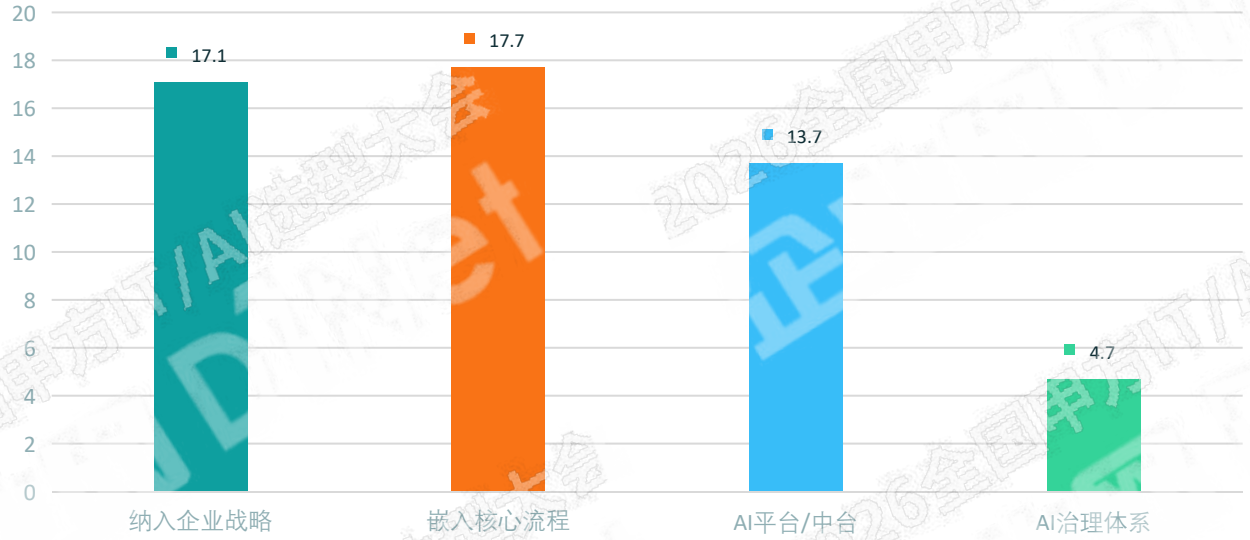
到2026年底，60%的AI项目将因缺乏"AI就绪数据"而被放弃——数据工程能力，不是模型能力，决定生死。

选型前先盘点数据家底：没有清洗过的私有数据，2027年任何RAG/Agent报价都先打七折再谈。

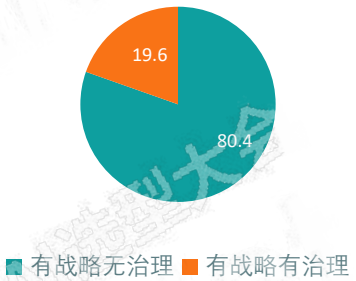
2.4.5 有AI战略的是治理体系的3.6倍：制度跟不上野心

PART 1:全量数据

战略、中台、嵌入与治理的水位差（n=299）



战略单位的治理覆盖（n=51家战略单位）



核心结论

17.1%把AI纳入企业战略，但只有4.7%建立了AI治理体系——41家单位"有战略、有预算、没治理"，占了战略单位的80%。

战略是立项的燃料，治理是刹车。燃料比刹车多3.6倍，意味着2027年将出现大量"踩油门无方向盘"的AI项目：数据外泄、模型失控、审计无法追溯都会在这一年集中爆雷。

数据支撑

17.1%	已将AI纳入企业战略
4.7%	已建立AI治理体系
41家	有战略但无治理（占战略单位80%）

权威外部数据 | Gartner • 2024预测

到2027年，60%的组织将因伦理治理框架不连贯而无法实现AI用例的预期价值。

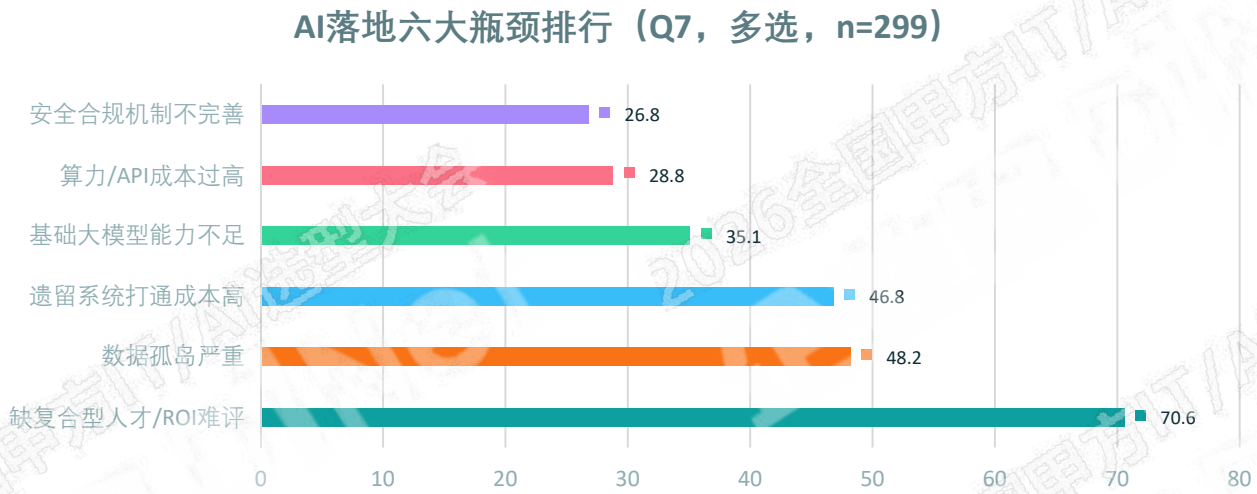
启示与建议

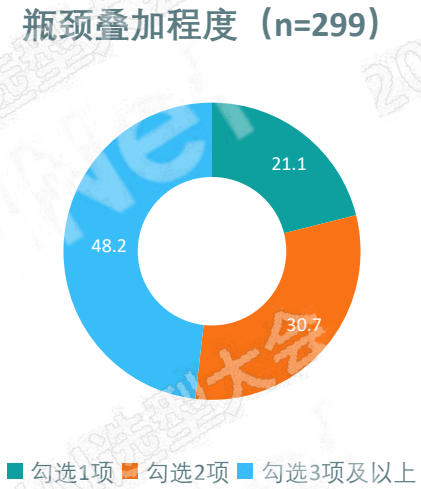
2027年Q1先把"最小治理集"立起来：数据分级、模型准入、输出审计三条规则，一页纸即可，比任何大平台都急。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.4.6 70.6%的瓶颈是"缺翻译官"：最贵的不是算力，是人

PART 1:全量数据





核心结论

70.6%的CIO把"缺乏既懂AI又懂业务的复合型人才"列为最大瓶颈，比第二名（数据孤岛48.2%）高出22.4个百分点。

数据支撑

70.6%	最大瓶颈：复合型人才缺失
48.2%	第二瓶颈：数据孤岛与数据清洗
21.7%	人才+孤岛+遗留系统三项全中

权威外部数据 | RAND • 2024

AI项目历史失败率超过80%，是同类非AI IT项目的两倍——首要死因不是技术，而是对项目意图与目标的误解。

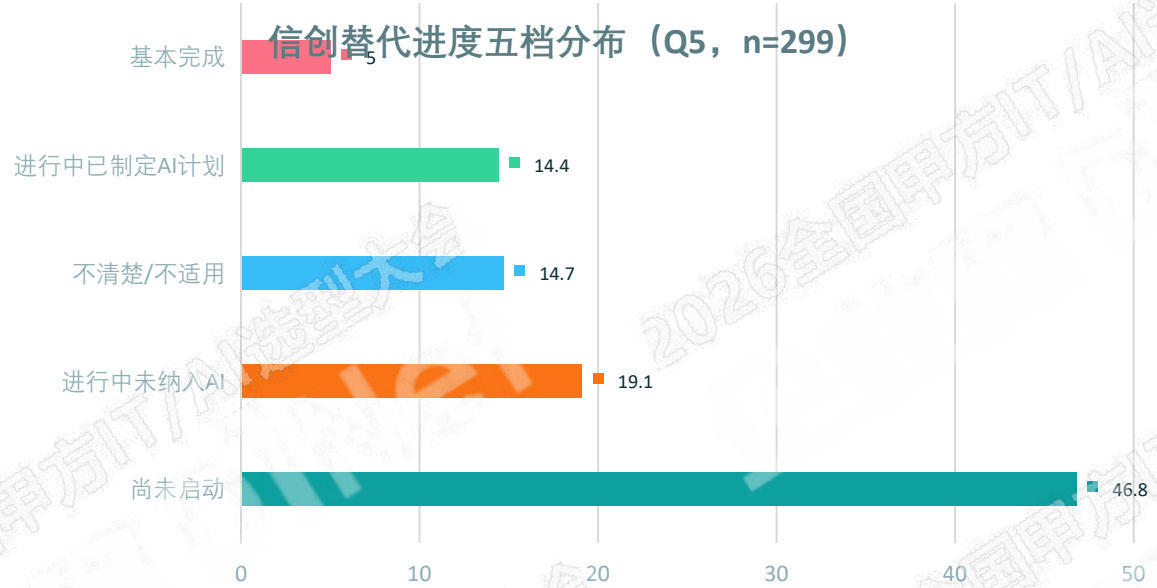
启示与建议

别再招"算法工程师"了：2027年每个业务条线设一个"AI产品经理"岗，把业务语言翻译成数据需求，比买任何平台都优先。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.4.7 46.8%信创未启动，2027大限只剩14个月

PART 1:全量数据





国产化适配在选型因素里只排第11：信创成了"装饰条款"

46.8%

信创替代尚未启动（n=299）

核心结论

46.8%的连信创替代都没启动，AI基础设施纳入信创规划的只有19.4%——对央国企来说，这不是趋势，是即将到期的合同。

更刺眼的是19.1%"信创进行中、但AI基础设施尚未纳入"——传统IT在换、AI底座没换，2027年会出现"新旧两张皮"。14个月后验收时，这批单位将集中补课，届时国产AI算力与平台必然一货难求、价格坚挺。

权威外部数据 | 国务院国资委·79号文

2027年底前完成信创替代——AI算力芯片、AI平台、大模型底座正在成为替代清单的最新成员。

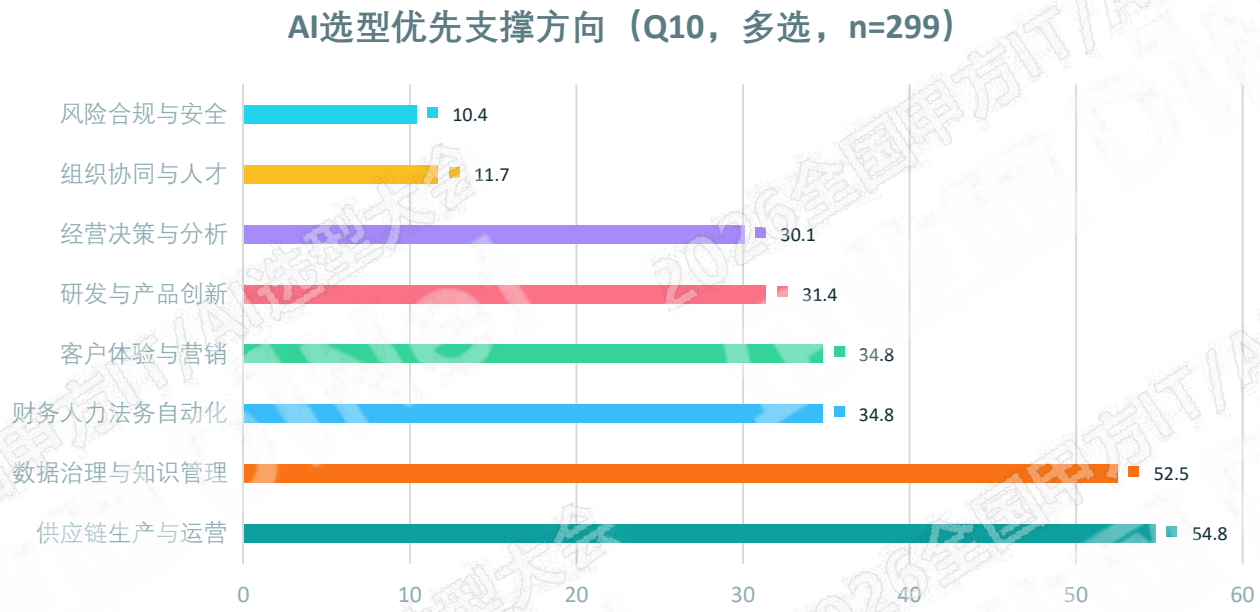
启示与建议

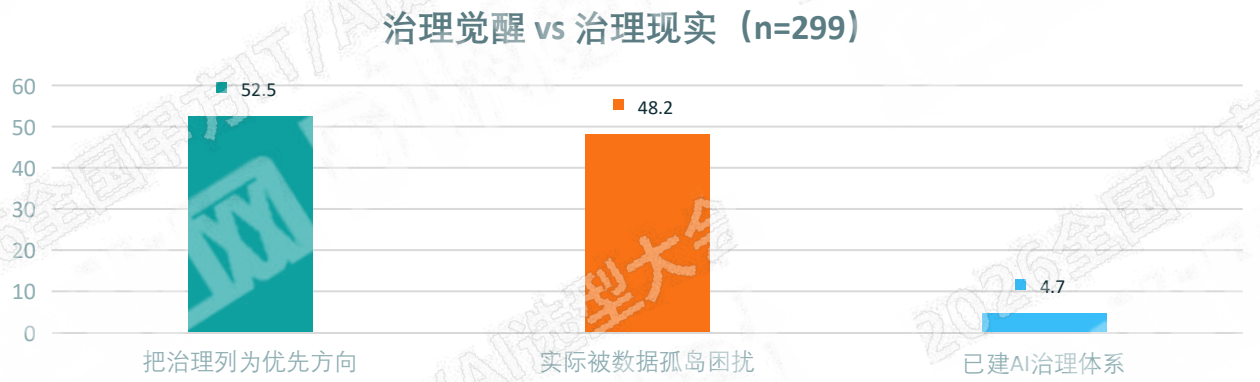
央国企客户2027年Q1必须完成"AI信创差距盘点"：哪些能替代、哪些要豁免、哪些要排队——豁免申请也要排队。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.4.8 数据治理52.5%排第二：终于有人承认"先治数据再上AI"

PART 1:全量数据





核心结论

AI选型优先支撑方向中，"数据治理与知识管理"以52.5%紧咬供应链场景（54.8%），仅差2.3个百分点。

对照48.2%正苦于数据孤岛，这是一次迟到的集体觉醒：企业终于把治理当成"AI的前置工程"而不是"IT的日常工作"。但觉醒要变成预算——2027年治理预算若仍低于Agent预算，觉醒就只是表态。

数据支撑

52.5%	数据治理与知识管理列优先方向
54.8%	供应链生产运营（第一位）
48.2%	数据孤岛仍是现实瓶颈

权威外部数据 | Gartner · 2024

到2026年底，60%的AI项目将因缺乏AI就绪数据而被放弃——数据治理是所有AI项目的前置门槛。

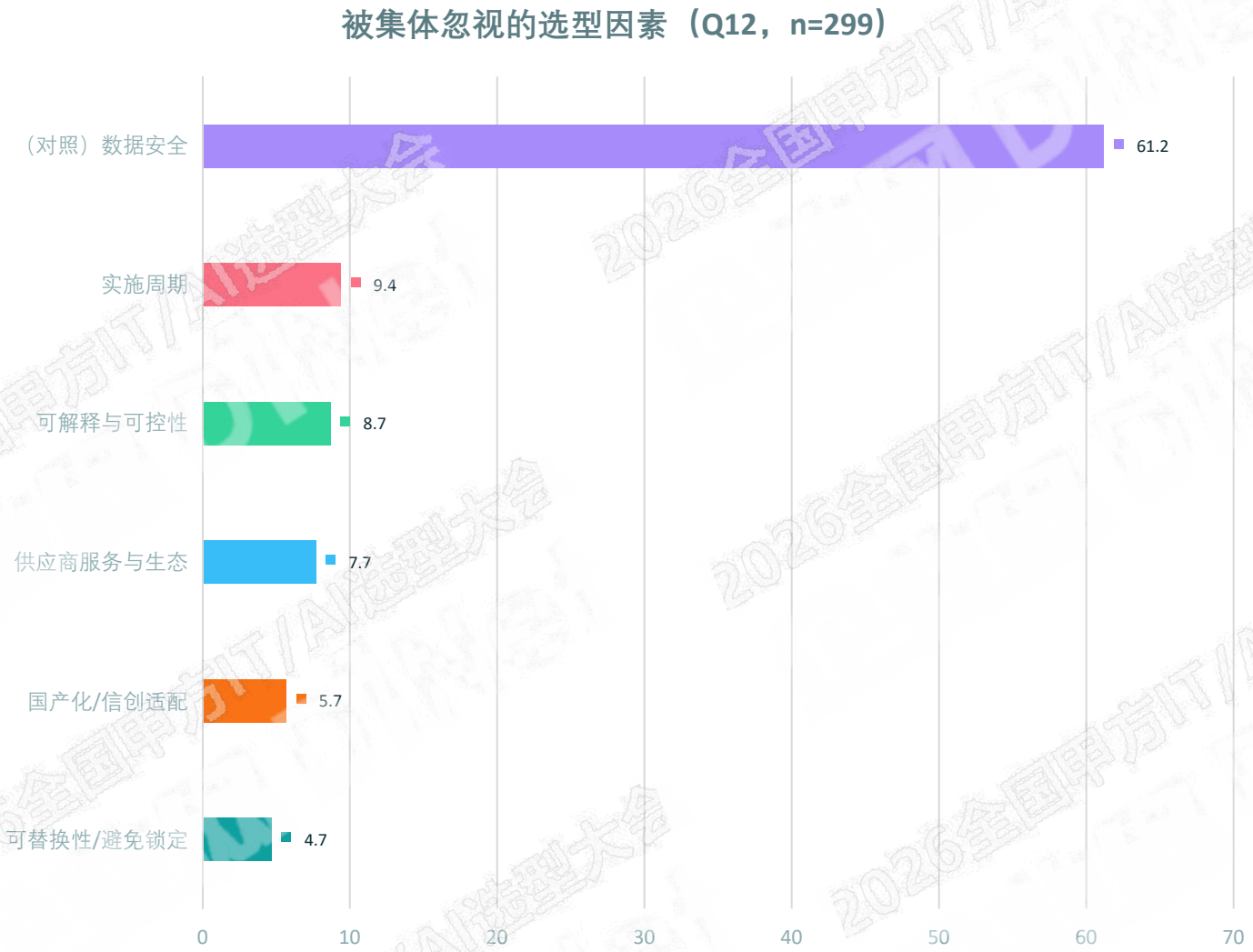
启示与建议

2027年治理预算单列、不低于AI总预算15%：数据标准、主数据、知识库运营三项打包招标，和Agent采购同进度验收。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.4.9 可替换性4.7%垫底：所有人都在给自己上锁

PART 1:全量数据



4.7%

选型考虑可替换性（n=299）

核心结论

12项选型因素里，"可替换性/避免锁定"以4.7%垫底，国产化5.7%倒数第二——2027年签下的每一份合同，都可能是一副手铐。

AI技术栈两年一换代，而企业合同周期普遍3-5年。今天不谈退出条款，明天就谈不了价格。Gartner预测一半自建大模型的企业2028年前放弃自研——届时没有退出机制的合同，就是技术债的欠条。

权威外部数据 | Gartner • 2024预测

到2028年，超50%从零自建LLM的企业将因成本、复杂度与技术债放弃——没有退出机制的合同是技术债欠条。

启示与建议

2027年起所有AI合同强制三条款：数据可导出、模型可替换、服务可降级——法务审合同先审这三条。

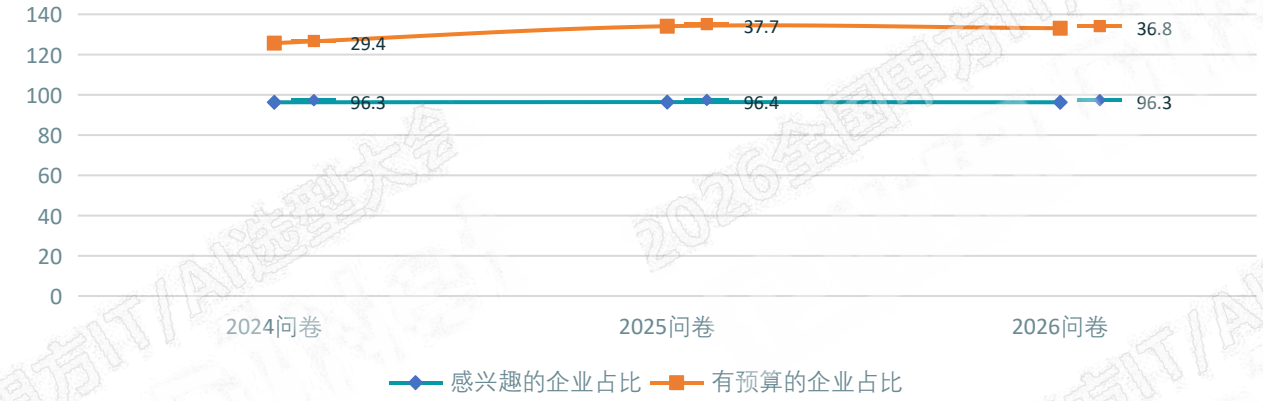
企业网D1Net
企 业 I T 第 1 门 户

2.4.11 兴趣是免费的，预算是要签字的

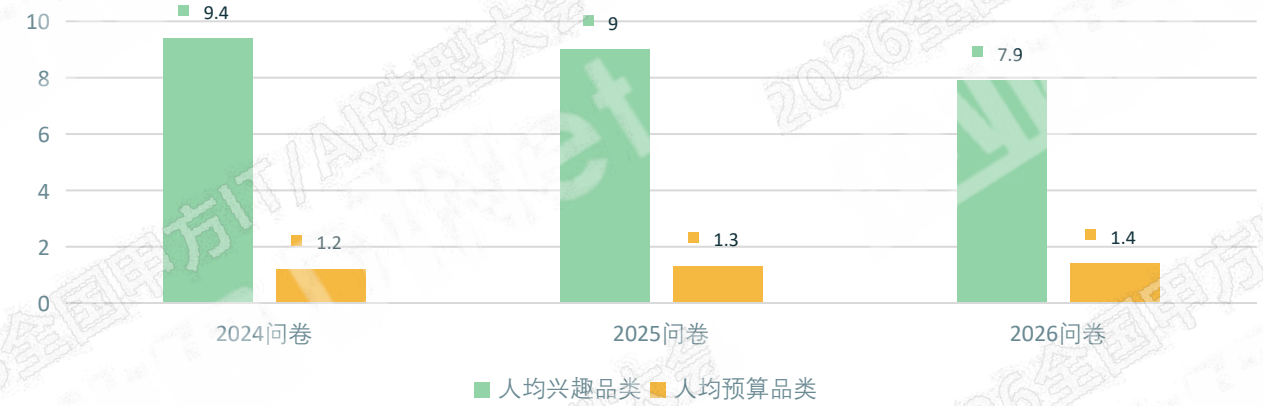
PART 1 A:全量数据

96.3%的企业对未来一年IT投入“感兴趣”，但只有36.8%真的掏钱

兴趣渗透率 vs 有预算渗透率（三年）



人均兴趣品类数 vs 人均预算品类数



核心结论

三年“兴趣渗透率”纹丝不动（96.3%→96.4%→96.3%），“有预算”比例却卡死在30%–38%。兴趣清单不等于需求清单——用兴趣做市场判断的厂商，会把60个百分点的水分当成蓝海。

数据支撑 · 调研数据

96.3%→96.3% 兴趣渗透率三年零变化，样本475→291→288家

29.4%→36.8% 有预算企业比例三年仅升7.4pp，2026较2025还回落0.9pp

9.4 : 1.2 人均兴趣品类数是人均预算品类数的近7倍

权威外部印证

Gartner 2026年10月调研

仅13%的CIO认为企业已从AI获得显著或变革性价值；44%的CEO难以证明AI财务回报。

启示与建议

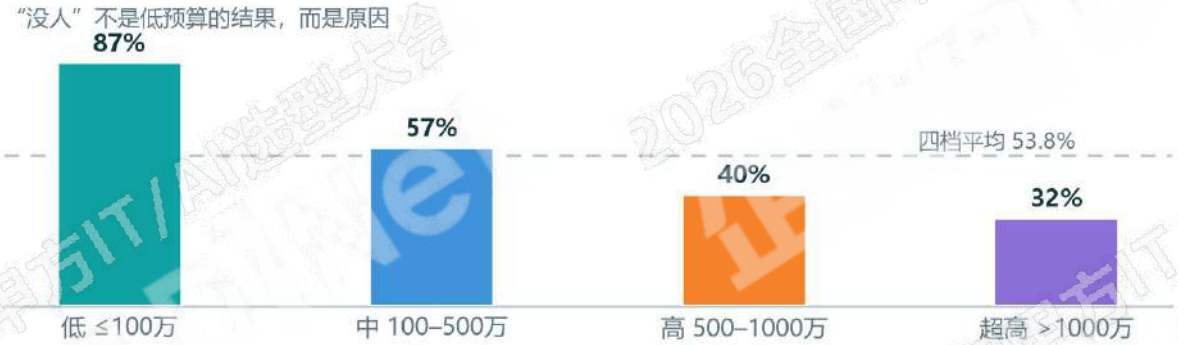
把“客户感兴趣”当线索是自我安慰；销售漏斗第一道筛子应直接换成“是否有预算科目”。

企业网D1Net 企 业 I T 第 1 门 户

2.4.12 全量层面看方向：低预算企业不是"小号的中预算"，是另一个物种

PART 1:全量数据

IT 团队不足 30 人的企业占比：低预算档接近九成



低预算档的 TOP6 品类（单类投入中位，万元）



核心结论

44家有预算数据的低档企业里，40家IT团队不足30人、单类中位投入只有20万元。他们没有"集成能力"，也没有"运维余量"，所以选型第一原则不是先进，而是"别让我拼"。

数据支撑

- IT人数<30人占低档87%（40/46），中档仅57%
- 低档单类投入中位数20万元（中档120万、高超1000万）
- 低档TOP品类是终端215万、服务器208万、存储176万——全是"标准件"

权威外部数据 · Gartner 2027 CIO Survey

44%的CIO将"技术人才不足"列为AI落地首要障碍

启示与建议

对低档客户，交付"开箱即用的整包+托管"，别卖平台和组件。任何需要客户自己集成的方案，在这里都会烂尾。

企业网D1Net
企 业 I T 第 1 门 户

2.4.13 全量层面看方向：中预算企业正在还2018年的技术债

PART 1:全量数据

中预算档（100–500万）TOP6品类投入



中预算档 vs 全样本：软件占比高、算力占比低



核心结论

100–500万这一档，钱几乎全砸在"该有却没有"的东西上：MES 805万、数据中心630万、ERP与服务器各约400万。这不是创新预算，是补课预算。

数据支撑

- 中档业务应用软件占20.8%，为四档最高（低档5.9%、高档7.8%）
- MES以805万居首，数据中心630万、传统服务器402万、超融合400万
- 中档单类≥500万企业仅2家（7%）——大额交付能力尚未形成

权威外部数据 · IDC《Worldwide AI Spending Guide》

中国AI投资2027年超400亿美元，但软件支出仅约1/4——硬件先行的结构性问题全球同源

启示与建议

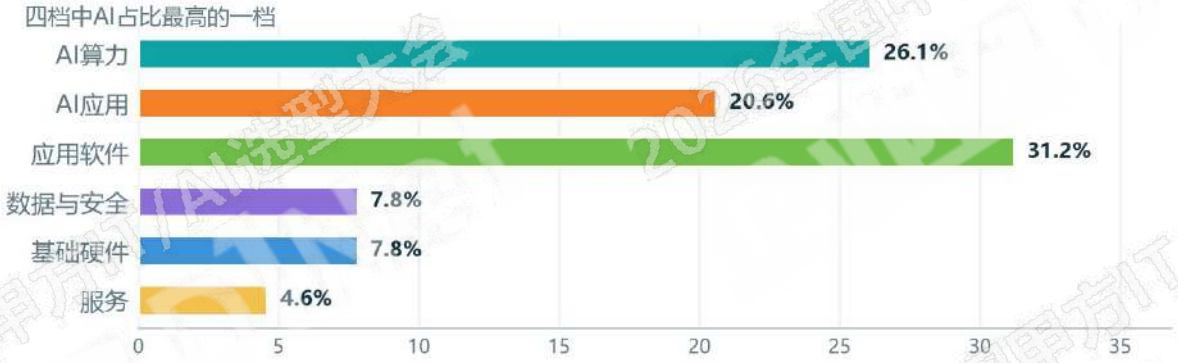
这一档最适合"行业标准包+分期交付"，用MES/ERP的确定性收益去置换AI预算。别指望他们先买AI平台。

企业网D1Net
企 业 I T 第 1 门 户

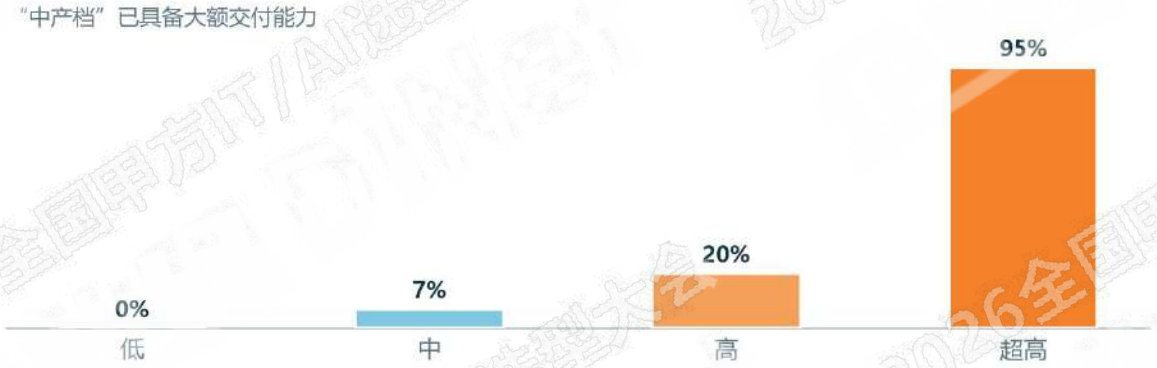
2.4.14 全量层面看方向：500–1000万这一档，最敢赌AI的人

PART 1:全量数据

500–1000万档的结构：AI两项合计46.7%



单类投入≥500万的企业占比：高档20%，超高档95%



核心结论

最激进的不是超大型企业，而是这一档"中产"：87%在加码AI，其中67%是"显著增加"，没有一家缩减。他们要的不是试点，是一次性把差距补上。

数据支撑

- AI预算"显著增加"占比：高档67%、超高53%、中档17%、低档13%
- 单类≥500万企业占比：高档20%，是低档（0%）与中档（7%）的数倍
- 高档结构：AI算力26.1%、AI应用20.6%，AI合计46.7%为四档最高
- 2026年高档均值730万，中位710万，分布最"紧凑"

权威外部数据 · Gartner 2027 CIO Survey

76%的CIO计划增加Agentic AI预算，平均增幅31.8%

启示与建议

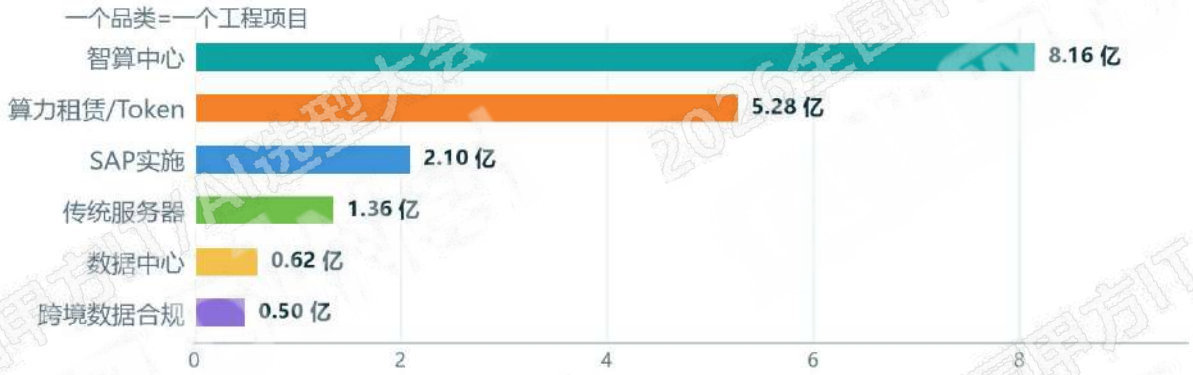
这是2027年最值得押注的客群：决策链短、预算到位、愿意为"确定性结果"付溢价。给他们"12周能上线"的Agent场景包。

企业网D1Net
企 业 I T 第 1 门 户

2.4.15 全量层面看方向：超高预算企业买的不是IT，是产能

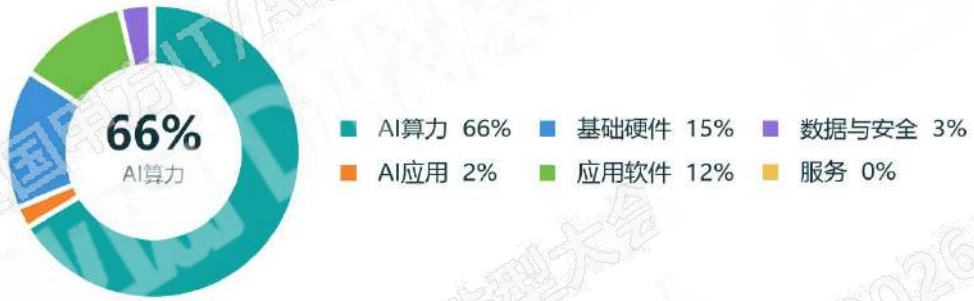
PART 1:全量数据

超高档（>1000万）TOP6单品投入



同一笔钱怎么分：算力吃掉三分之二

AI 算力一项，约等于其余五项之和的两倍



核心结论

19家超高档企业，中位预算2800万、单类中位1000万、95%有单类≥500万的项目。智算中心8.16亿、算力租赁5.28亿、SAP实施2.13亿——这是工程项目，不是软件采购。

数据支撑

- 超高档均值1.10亿，是高档（730万）的15倍、低档（42万）的263倍
- 结构：AI算力66.3%、硬件15.3%、应用软件12.2%、服务仅0.3%
- 2家企业贡献2.10亿SAP实施——单体项目过亿已成常态

权威外部数据 · Gartner 2026-10

2026年AI基础设施支出近1万亿美元；到2030年超3.5万亿美元AI基建投入面临减值风险

启示与建议

服务这一档必须换语言：谈PUE、谈交付里程碑、谈算力利用率，而不是谈License和席位。他们考核的是资产回报，不是功能清单。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.5 中间层面看策略：趋势报告最大的价值是让人敢于下注

PART 2

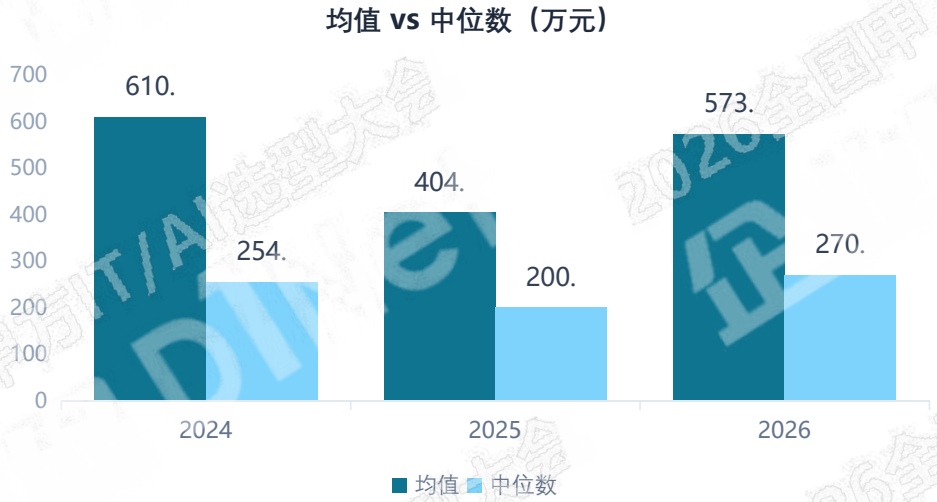
中坚数据，去掉影响判断的极端值效应、去掉无预算企业，结合数据看清预算占比

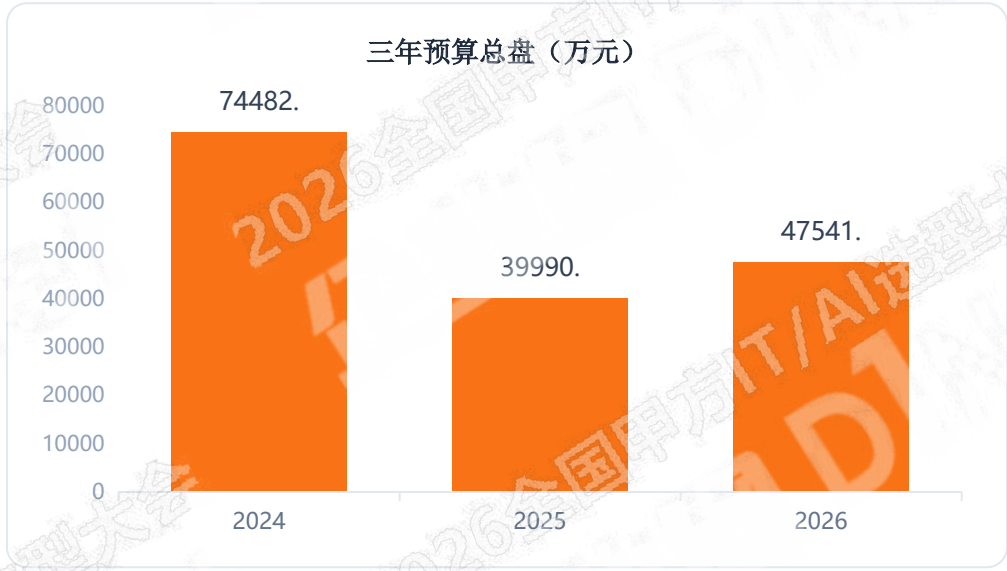
三年

304 份有效问卷

总预算

16.2亿





A 中坚数据，分析预算在有效数据层的具体分布情况及占比

B 中坚数据，样本数量不一，加权后分析预算整体在三年之中的沿袭与演变

2.5.1 硬件：算力登顶，但单价两年腰斩45%

核心结论

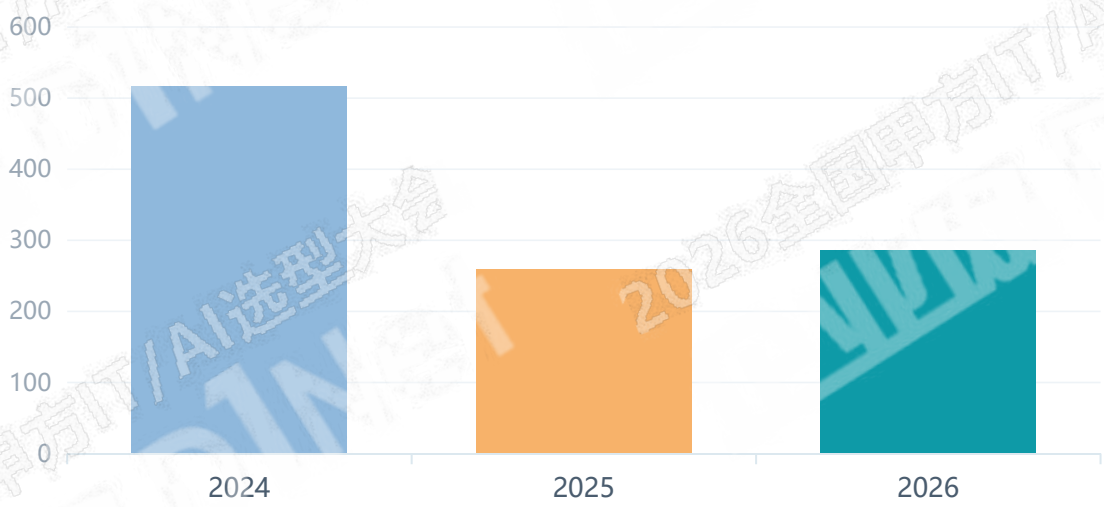
GPU服务器连续三年位居硬件预算首位，单企业均值却从517万跌至286万（-45%）。算力正在从“稀缺奢侈品”变成“大宗商品”，CIO的选型标尺必须从“峰值算力”切换到“每Token综合成本”。

调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 预算金额 7,240 → 8,639 → 8,415 万元，占大盘 9.7% → 17.5% → 12.0%
- 单企业均值 517.1 → 259.7 → 286.2 万元，两年累计下降 44.7%
- 有兴趣企业 29.0 → 91.2 → 55.9 家，2025年为兴趣峰值年

启示与建议

- 选型指标从 TFLOPS 改为“每百万Token综合成本”
- 合同锁定3年算力单价与扩容期权，对冲内存涨价



权威外部佐证

Gartner（2026年10月21日）：2027年全球数据中心系统支出将达 1.366 万亿美元，同比 +55.5%，是全球IT支出中增速最快的细分；全年IT支出首破 7.35 万亿美元（+15%）。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.5.2 硬件：传统服务器“量减价增”，单台预算逆势涨

PART 2 :中坚数据

核心结论 服务器预算企业数从61家收缩到29.4家，单企业均值却从106万反弹到281万。买得更少、买得更贵——信创替代与AI就绪度是双重推力，服务器已从“标准品”回归“定制品”。

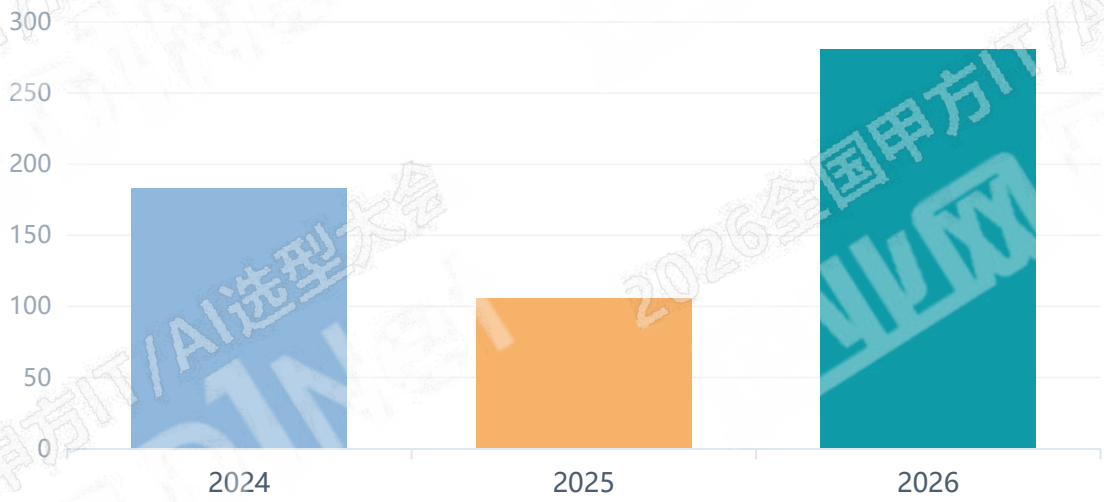
调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 预算金额 7,870 → 4,049 → 7,022 万元，2026年回到2024年水平
- 单企业均值 183.0 → 106.0 → 281.0 万元，较2025年 +165%
- 有兴趣企业 61.0 → 59.1 → 29.4 家，三年腰斩

启示与建议

- 按“国产化率 × AI就绪度”双轴重排服务器选型矩阵
- 把VMware替换单独立项：预算 20→123→412 万元，三年增长20.6倍

服务器单企业预算均值（万元）



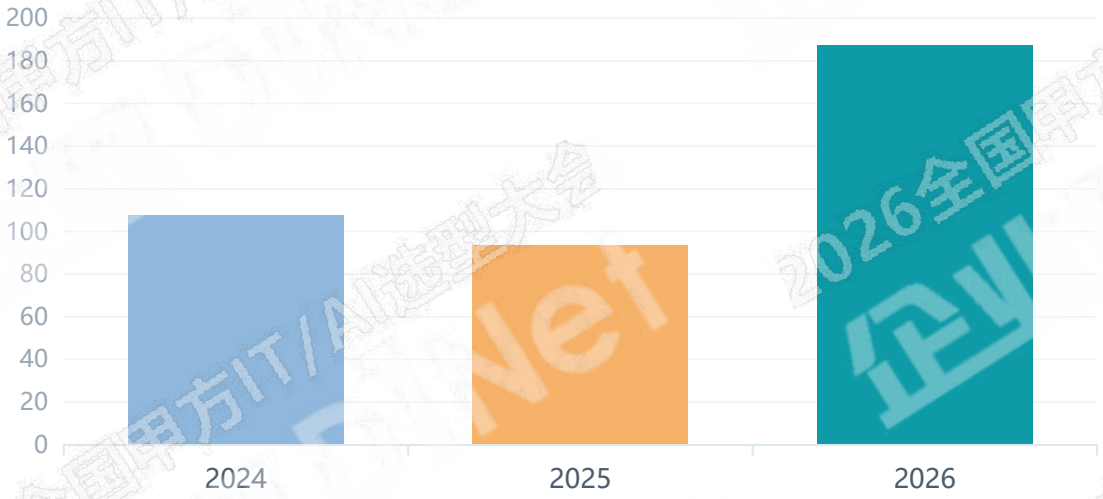
权威外部佐证 中国电信2026年服务器集采115亿元、4万台、100%国产化、ARM架构超70%；第一新声研究院/国联证券预测2026年中国信创市场规模达 26,559 亿元，2027年底国央企完成信息化系统信创改造。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.5.3 硬件：超融合V型反转，单均值三年涨74%

核心结论 超融合从2025年1,496万元的低谷反弹至2026年4,410万元，单均值187.5万元创三年新高。它已不再是“虚拟化整合工具”，而是信创+云原生的统一底座，这是基础设施里最确定的回归曲线。

超融合单企业预算均值（万元）



调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 预算金额 2,155 → 1,496 → 4,410 万元，较2025年 +195%
- 单企业均值 107.8 → 93.4 → 187.5 万元，三年 +74%
- 有兴趣企业 34.0 → 28.3 → 36.8 家，创三年新高

启示与建议

- 评估超融合时优先验证国产芯片适配与全栈可审计能力
- 把VMware迁移成本计入三年TCO模型，而非单独立项

权威外部佐证 Gartner：到2027年 90% 的组织将采用混合云架构；2027年全球IaaS支出 3,670 亿美元（+25.7%）。国产化替代同步加速——VMware替换预算三年从 20 万增至 412 万元。

企业网D1Net 企 业 I T 第 1 门 户

02 2.5.4 硬件：智算中心“高兴趣零预算”，观望比高达16:1

PART 2 :中坚数据

核心结论

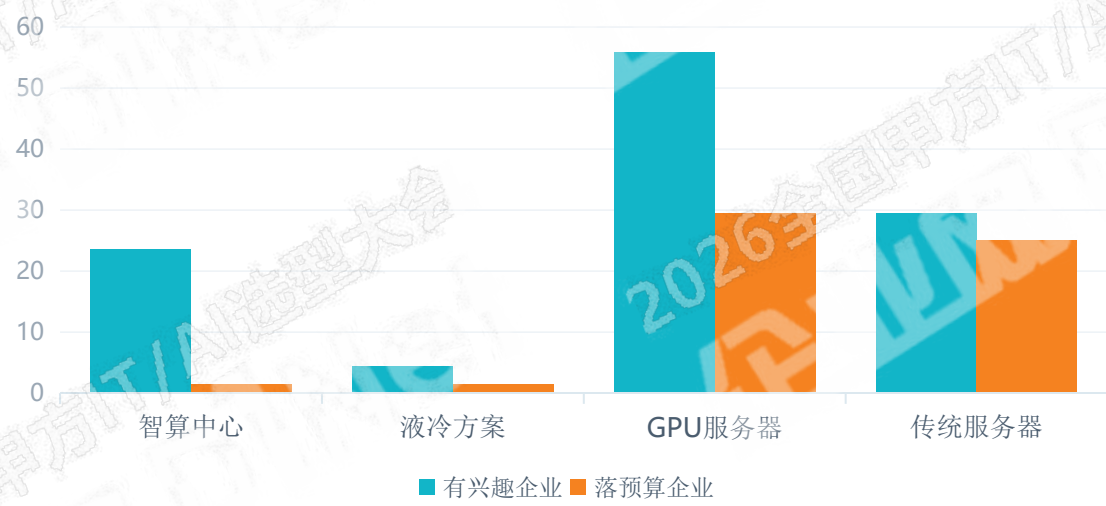
2026年23.52家企业对智算中心/AI算力集群表达兴趣，最终只有1.47家落预算。这不是需求不足，而是ROI算不清——所有人想拥有算力，没人敢为闲置买单。

调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 有兴趣企业 23.52 家 vs 落预算企业 1.47 家，观望比 16:1
- 预算金额 735 万元，单企业均值 500 万元（全场最高）
- 对比：GPU服务器兴趣/预算比为 1.9:1，落地确定性高得多

启示与建议

- 自建前先算“上架率 × 单卡年产出”，低于阈值一律转租赁
- 优先采用算力租赁/托管，把CAPEX转为OPEX并保留弹性



权威外部佐证

经济参考报：截至2026年3月底，全国在用算力中心标准机架达 1,445 万架，整体上架率 71.4%；IDC：全球算力需求满足率将从2024年79%降至2027年71%，供需缺口从389亿美元扩至2030年3,809亿美元。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.5.5 终端：AI PC：想买的人多，愿付溢价的人少，工作站异军突起，单均值是普通终端2.5倍

核心结论

AI PC/AI智能终端2026年兴趣企业14.7家，但落预算仅4.41家、金额232万元、单均值52.7万元。想买的人很多，愿意为“AI溢价”买单的人很少。

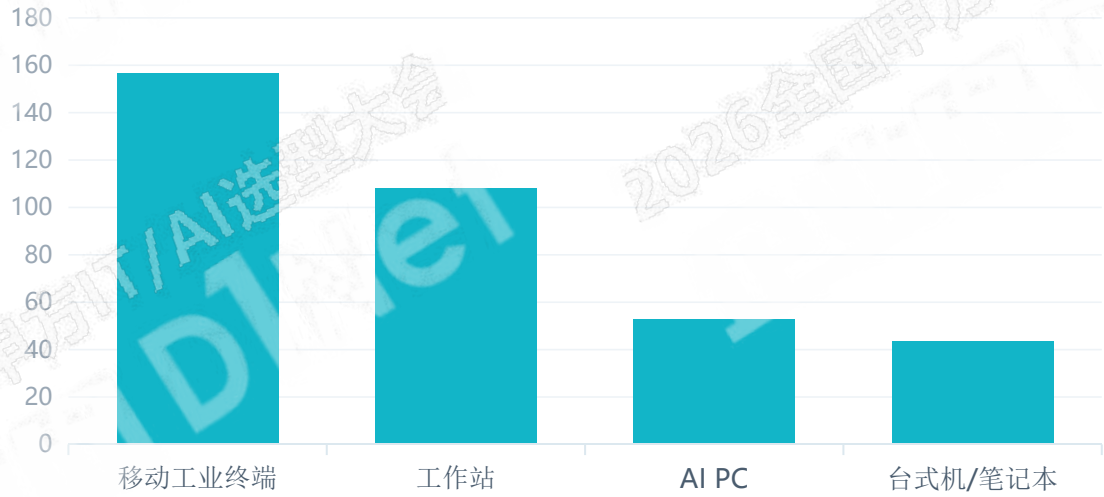
工作站2026年首次入表955.4万元、单均值108.3万元，是台式机/笔记本（43.7万元）的2.5倍。终端预算正在向“少数高性能岗位”集中——普惠配机的时代结束了。

AI PC

- 有兴趣企业 14.7 家，观望比 3.3:1
- 单企业均值 52.7 万元，仅为工作站（108.3万）的一半

工作站

- 有兴趣企业 14.7 家，落预算企业 8.82 家，转化率 60%
- 对比台式机/笔记本单均值 43.7 万元，差距 2.5 倍



2.5.6 软件：Agent登顶兴趣榜，但预算转化率仅39%

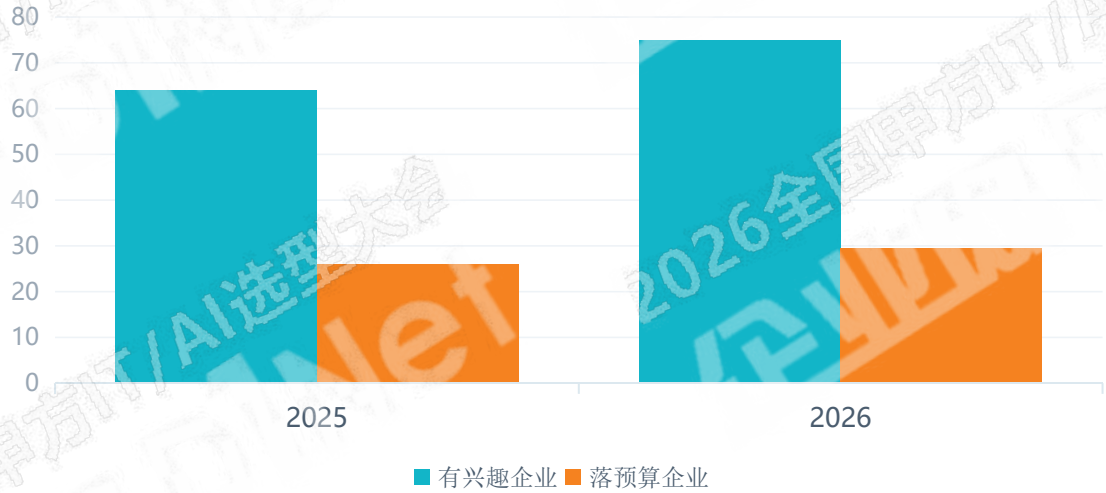
核心结论 Agent智能体以74.96家有兴趣企业位居2026年全场第一，但只有29.4家真正落预算，转化率39.2%——比2025年的40.4%还低。热度与付费之间的裂缝，从来没有这么大过。

调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 有兴趣企业 64.1 → 75.0 家，2026年全品类第一
- 落预算企业 25.88 → 29.40 家，转化率 40.4% → 39.2%
- 预算金额 2,680 → 3,528 万元，单均值 103.6 → 120.0 万元

启示与建议

- 按“130家真实性”标准做穿透式尽调，警惕“Agent洗白”
- 首期只签2-3个有明确ROI基线的流程，拒绝全公司铺开



权威外部佐证 Gartner：到2027年底，超过 40% 的代理式AI项目将因成本攀升、商业价值不清或风控不足被取消；在数千家自称“Agent”的厂商中，仅约 130 家真正具备Agent能力。

企业网D1Net 企 业 I T 第 1 门 户

2.5.7 软件：大模型“消失”了：从自建630万到租用5,747万

核心结论 2024年还有4家企业自建大模型（630万元），2026年“模型/算力租赁/Token”以5,747万元登顶服务类第一。选型对象从“买一个模型”彻底变成“买一段调用”。

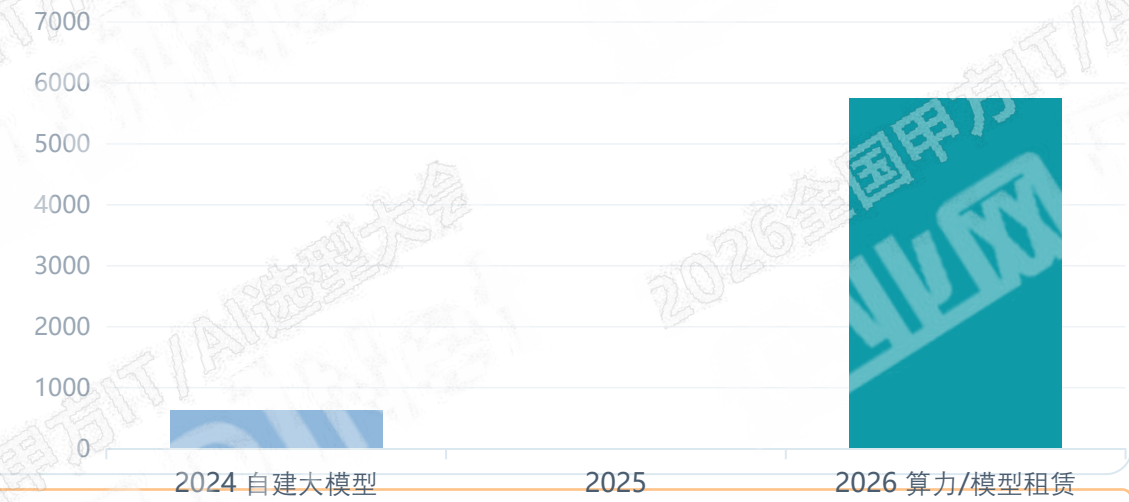
调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 自建大模型 630万元（2024）→ 0 → 0，三年退出预算清单
- 2026年“模型/算力租赁/Token” 5,747万元，占大盘 8.2%，居服务类第一
- 落预算企业 32.34 家，单均值 177.7 万元

启示与建议

- 预算科目从“模型采购”改为“Token预算池”，并设置月度熔断
- 建立多模型路由与抽象层，避免单一厂商与单一模型锁定

模型预算：自建 → 租用（万元）



权威外部佐证 IDC《2026年中国人工智能计算力发展评估报告》：2026—2030年全球Token消耗量复合增长率达 4,822.6%，中国达 3,499.3%；全球活跃智能体数量将从2026年7,940万增至2030年22.16亿。

02 2.5.8 软件：企业级AI平台单价腰斩，从“项目”变“模块”

PART 2 :中坚数据

核心结论 企业级AI平台/AI中台单企业均值从162.5万元降至115.6万元（-28.9%），兴趣企业却从30.8家升到45.6家。平台正在降价普及，但它已不再是独立大单，而是被并入数据平台预算。

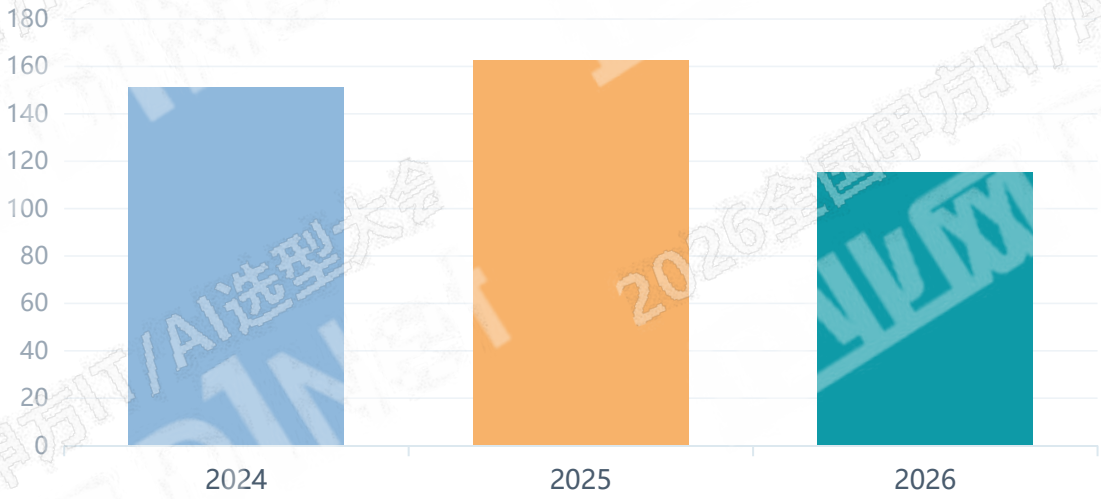
调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 预算金额 1,665 → 801 → 1,529 万元，2025年为低谷
- 单企业均值 151.4 → 162.5 → 115.6 万元，较2025年 -28.9%
- 有兴趣企业 40.0 → 30.8 → 45.6 家，创三年新高

启示与建议

- AI中台不再单独立项，并入数据平台统一预算与验收
- 按场景选领域模型，不为“通用能力”付溢价

企业级AI平台 单企业预算均值（万元）



权威外部佐证 Gartner：2026年全球AI软件支出 4,532 亿美元，2027年增至 6,384 亿美元；到2028年，企业使用的生成式模型中超过一半将是领域专用模型（Gartner 2026年战略技术趋势）。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.5.9 软件：AI安全与治理异军突起，兴趣跃居全场第二

PART 2 :中坚数据

核心结论

AI安全与治理以55.86家兴趣企业跃居2026年全场第二，预算955万元；同期数据安全兴趣从89家跌至19.1家。安全预算正在整体换赛道——从“保护数据”转向“保护AI”。

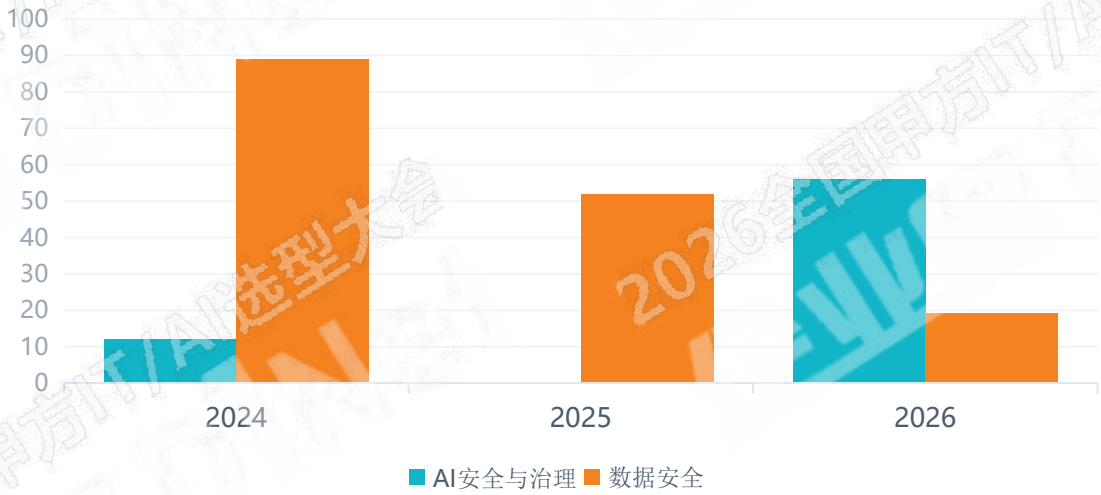
调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- AI安全与治理：100万元（2024）→ 0 → 955万元，兴趣 12 → 0 → 55.86 家
- 数据安全：兴趣 89.0 → 51.8 → 19.1 家，三年跌 78.5%
- AI安全与治理单企业均值 92.8 万元，兴趣/预算比 5.7:1

启示与建议

- 把AI网关与AI使用管控纳入2027年必选清单
- 要求Agent供应商提供权限边界与提示注入防护的可验证证明

AI安全与治理 vs 数据安全 有兴趣企业数（家）



权威外部佐证

Gartner（2026年8月26日）：2027年“保护AI”市场规模将达 48 亿美元（+68.7%），2028年达 77 亿美元；到2029年，超过半数针对AI智能体的成功攻击将利用访问控制弱点与提示注入。

企业网D1Net 企业IT第1门户

02 2.5.10 软件：数据中台退潮，单均值三年跌47%

核心结论 数据中台单企业均值从252.7万元跌到133.3万元（-47.2%），金额从2,780万元缩至1,176万元。“大一统中台”正在让位于轻量治理与场景化数据服务。

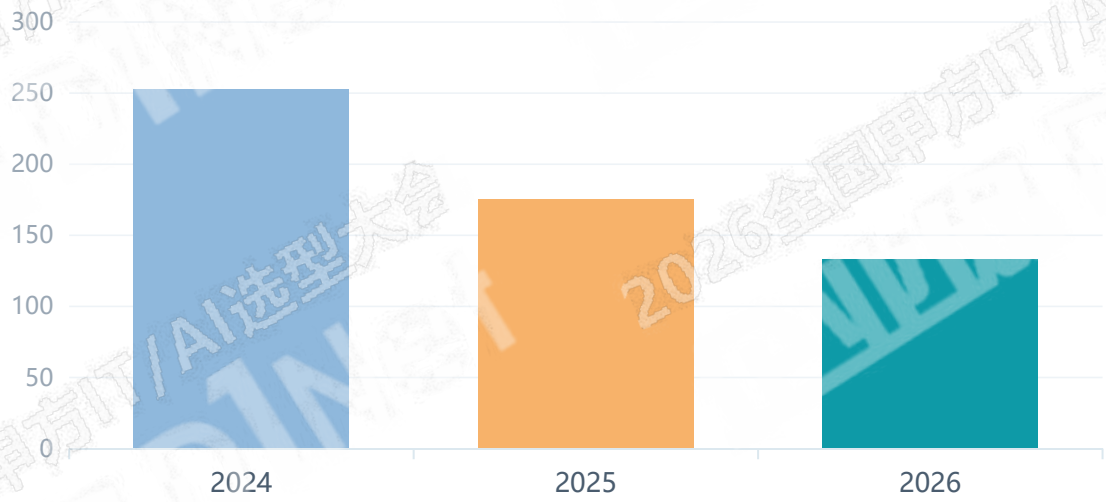
调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 预算金额 2,780 → 431 → 1,176 万元，三年缩水 57.7%
- 单企业均值 252.7 → 175.3 → 133.3 万元，累计 -47.2%
- 有兴趣企业 32.0 → 17.2 → 20.6 家，热度腰斩后小幅回升

启示与建议

- 中台项目拆成“治理+服务”两期付款，按效果分期
- 以数据资产入表与AI就绪度验收，而非以平台上线验收

数据中台单企业预算均值（万元）



权威外部佐证 Gartner（2026年9月21日）：到2027年，60% 未能解决数据与分析治理“文化挑战”的组织，将无法成功治理AI——文化阻力（60%）已超过资金约束（40%）成为治理失败首因。

企业网D1Net 企 业 I T 第 1 门 户

2.5.11 软件：后台应用集体失血：CRM跌84%、HR跌91%

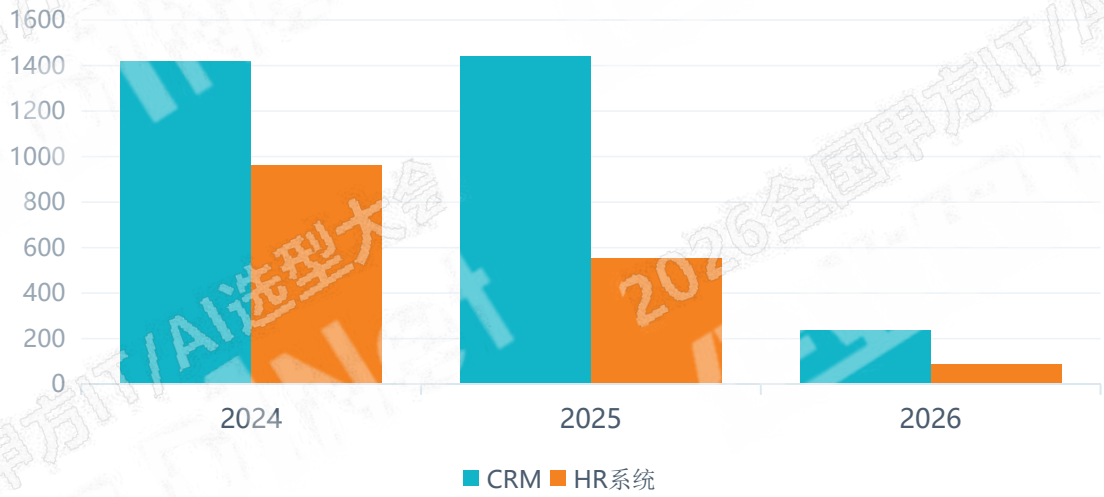
核心结论

CRM从1,420万元跌到235万元（-83.5%），HR系统从960万元跌到88万元（-90.8%）。后台应用正在被AI与平台能力系统性替代，续费前必须先做可替代性评估。

调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- CRM 1,420 → 1,442 → 235 万元，单均值 142 → 53.3 万元
- HR系统 960 → 552 → 88 万元，三年 -90.8%
- 财务系统 250 → 0 → 323 万元；营销系统 2026年 235 万元

CRM 与 HR系统 预算金额（万元）



启示与建议

- 后台应用续约前强制做“AI可替代性评估”
- 优先续约与收入直接挂钩的模块，其余转向按需计费

权威外部佐证

McKinsey《2026全球AI现状调研》：仅 37% 的受访者表示AI对EBIT有正面贡献（与去年持平），仅 6% 为“AI高绩效企业”（AI贡献≥5% EBIT）；80% 称AI提升了个人效率，但组织级财务回报尚未兑现。

企业网D1Net
企 业 I T 第 1 门 户

2.5.12 软件：数字工厂断崖，三年跌98%，MES登顶软件金额第二，单均值涨62%

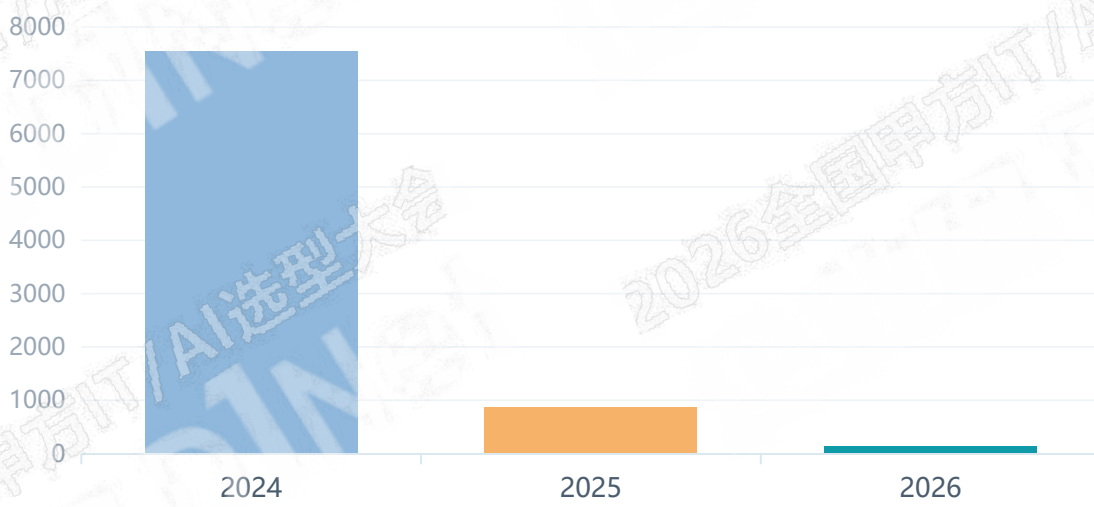
核心结论 数字工厂从7,550万元跌到147万元（-98.1%），单均值从686.4万元跌到100万元。重资产、长周期、大集成的交付模式正在终结，里程碑分期成为唯一可接受的形式。

调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 预算金额 7,550 → 863 → 147 万元，三年 -98.1%
- 单企业均值 686.4 → 140.0 → 100.0 万元，三年 -85.4%
- 有兴趣企业 27.0 → 22.2 → 14.7 家，三年 -45.6%

启示与建议

- 大型集成项目一律拆成里程碑分期付款与分期验收
- 以“产线节拍/良率/交付周期”等业务指标验收，而非功能清单



MES

落预算企业 11.09 → 13.23 家，兴趣 23.4 → 19.1 家

核心结论 MES从1,750万元涨到3,388万元，单均值256.1万元（+62.3%），是2026年软件类最确定的增量。制造业不谈概念，只谈良率、节拍和交付，MES是愿意去的地方。

2.5.13 服务：数据治理逆袭，2026年创三年新高

PART 2 :中坚数据

核心结论 数据治理从2025年598万元的低谷反弹到2,028万元（+239%），单均值153.3万元（+89.5%）。这是全篇最反直觉的一条：AI越热，治理越刚——模型可以租，治理租不来。

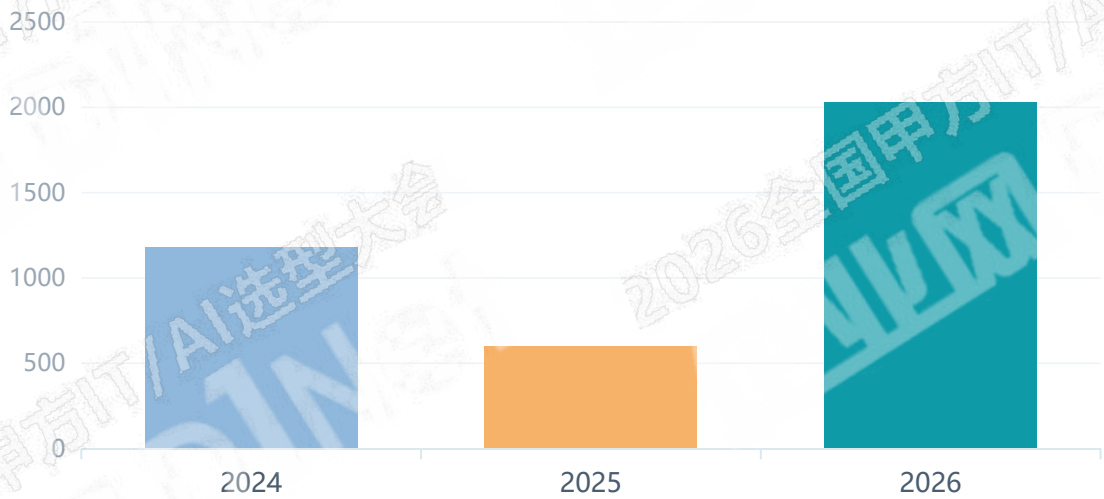
调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 预算金额 1,180 → 598 → 2,028 万元，较2025年 +239%
- 单企业均值 118.0 → 80.9 → 153.3 万元，较2025年 +89.5%
- 有兴趣企业 38.0 → 25.9 → 38.2 家，回到2024年水平

启示与建议

- 治理预算绑定业务责任人，绝不做纯IT项目
- 先做元数据与血缘，再做质量与合规，顺序不能反

数据治理预算金额（万元）



权威外部佐证 Gartner 2026年3月对 223 位数据与分析负责人的调研：60% 把“文化阻力”列为治理失败首因，仅 40% 归咎于资金约束。结论很直白——AI-ready的数据，先要有AI-ready的人。

2.5.14 服务：服务从“集成”转向“陪伴”

核心结论

FDE（676万元）、AI训练师（147万元）、AI选型咨询与ROI评估（88万元）、模型微调与私有化部署（110万元）2026年首次入表。客户开始为“陪跑”付费，而不是为交付文档付费。

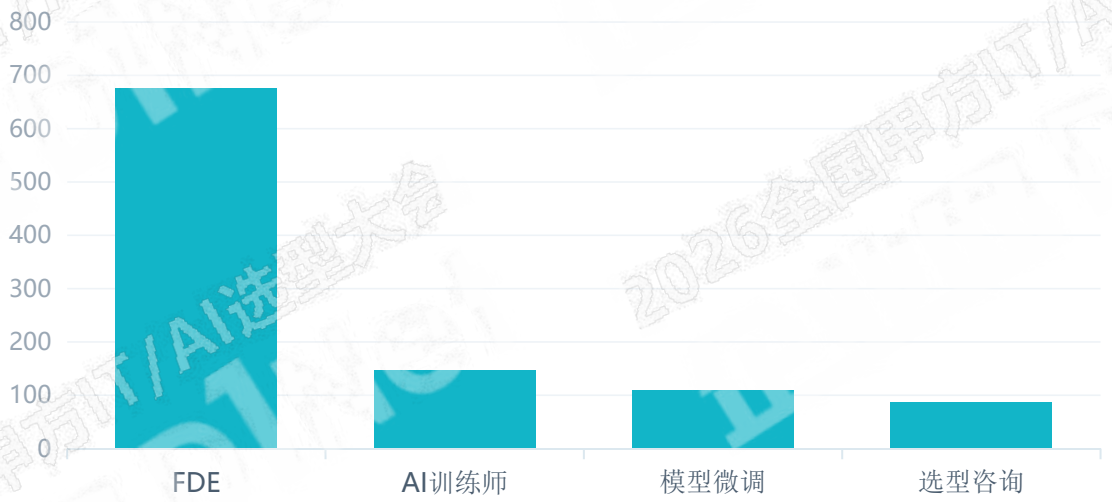
调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- FDE 676 万元，兴趣 20.58 家，落预算 8.82 家
- AI训练师 147 万元；模型微调与私有化部署 110 万元
- AI选型咨询与ROI评估 88 万元，兴趣 16.17 家

启示与建议

- 在AI合同中加入“驻场陪跑”与效果对赌条款
- 把咨询费与落地里程碑绑定，未达标不付款

2026年新增服务类科目预算金额（万元）



权威外部佐证

Gartner 2026 CIO报告：59% 的AI项目未能落地投产，但同时 81% 的企业计划继续增加AI投入。矛盾的答案只有一个——缺的不是预算，是能把它落下去的人。

企业网D1Net 企业IT第1门户

2.5.15 服务：选型决策前置：“先算账，后选型”成标配

核心结论

“AI选型咨询与ROI评估”首次成为独立预算科目，兴趣16.17家。2027年CIO的第一道工序不再是看产品演示，而是建基线——没有基线的项目，一笔预算都不该批。

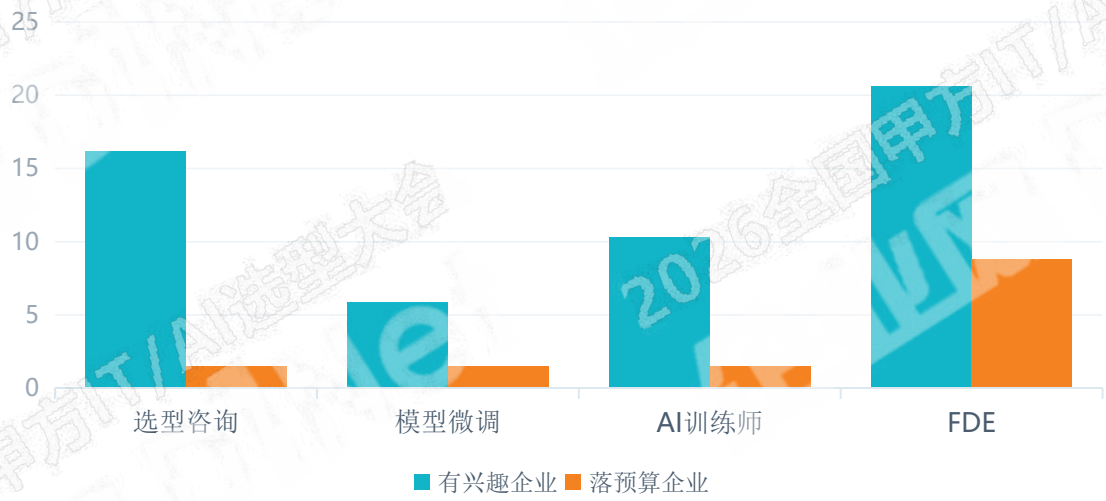
调研数据支撑（2024 → 2025 → 2026）

- 2026年首次入表：AI选型咨询与ROI评估 88 万元，兴趣 16.17 家
- 单企业均值 60.0 万元，落预算企业 1.47 家（仍在早期）
- 同期FDE兴趣 20.58 家，陪跑型服务需求同步上升

启示与建议

- 每个AI项目立项时强制提交基线/目标/回收期三张表
- 建立Token预算池与熔断机制，把运行成本写进立项评审

2026年新增服务类科目 有兴趣企业数（家）



权威外部佐证

McKinsey：约 20% 的企业因AI运行成本（含Token成本）限制了AI使用；IDC：2026年Token及云服务调价频率明显加快，全年涨幅预计达 30%—50%。

企业网D1Net
企 业 I T 第 1 门 户



03 选型变革

03 3.1 当下的选型逻辑已经发生了根本性的变化

去年是选伴侣，今年是买车

对比维度	过去的选型逻辑	现在的选型逻辑
选型对象	确定性软件，输入输出可预期，一次配置长期稳定	概率性系统，同样输入不保证同样输出，会漂移
核心提问	这个功能能不能实现？有没有现成模块？	这个场景能做多好？错了代价多大、兜得住吗？
评判依据	需求文档逐条对照，看厂商 Demo 演示效果	用真实业务样本盲测，看实测结果不看演示
核心指标	功能覆盖率、报价高低、品牌与案例数量	场景成功率、幻觉率、可接受误差区间、兜底成本
供应商关系	选一家总包，深度定制、长期绑定、切换昂贵	多源组合、按场景分配，关键场景必留可切换备选
交付边界	交付一套系统，验收通过即项目结束、一次定型	交付一种能力，上线后持续评测，衰减即触发复评
成本结构	一次性许可 + 实施费，CapEx，预算可事前锁死	按量计费 + 治理运维，OpEx，用量不可预测需封顶
风险来源	项目延期、集成不顺、需求理解偏差	模型漂移、数据不可用、合规留痕缺失、影子 AI
验证方式	做 POC 演示，验证功能是否跑得通	灰度上线，用真实业务样本持续 A/B 评测
成败定义	按时上线、功能齐备、用户没投诉	业务指标改善、人工介入率下降、可复制到下一场景
知识归属	业务规则配置在厂商系统里，换厂商即重配	提示词、知识库、评测集是企业自有资产，必须可迁移

01

选型单位：从「系统」变成「场景」

过去按模块整体采购，一次买一套；现在按场景验收，同一套系统里可以只保留赢的那一个场景。

02

评估顺序：先数据、再模型、最后厂商

数据不通，模型再强也是空转；模型不可控，厂商再大也不能签。厂商是最后一步，不是第一步。

03

能力取舍：稳定性优先于能力上限

稳定输出，不是偶尔的超常发挥。能力上限决定演示效果，输出稳定性决定能不能上线。

04

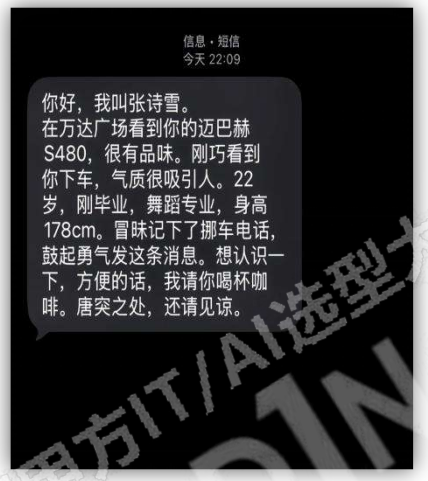
演进机制：不追求一次选对

替换成本做成选型评分项，而不是事后补救项。模型半年一变，选型必须假设自己会错。

选型选的不是工具，是标准。先定标准，再论厂商。

企业网 D1Net 企业IT第1门户

03 3.2 什么是AI选型中的“踏板”



看似简单得到的往往代价是最大的



迈巴赫没有手动挡，是替你省事；AI 选型不关注踏板，容易出事。

油门踏板 · 价值引擎

先问哪个业务场景值得踩油门——算清 ROI、增长曲线、业务 Know-How 沉淀。
反例：高层激进推动AI战略，先买了再说，数月后无人知晓用在哪、花多少、有无效果。

刹车踏板 · 风控底线

安全合规、质量管控、权限审计、人机兜底——"能随时刹停"是底线而非加分项。
关键流程必须保留人工回退与逃生机制，如同实体应急制动不可取消。

离合踏板 · 节奏控制

组织的决策模式影响着选型节奏；先场景后平台、先 POC 后规模化；
该换挡换挡、该挂空挡挂空挡。

踏板支架 · 基础骨架

数据底座、知识工程、集成能力、基础设施、供应商与生态验证——支架断裂即地基塌。
数据治理能力必须写进选型标尺。

方向盘与应急件 · 自主可控与逃生机制

不把生死交给系统，也不交给供应商。
关键软硬件自行进货检验，保留多模型、多工具切换能力，降低锁定风险。

1.踏板不是用来限速的，是用来让你敢踩到底的。 恰恰因为底座牢，才敢把 AI 放进核心业务。
2.底座欠账不能等有钱了再补，AI 会放大底座缺陷，而不是掩盖它
3.模型越来越强，不等于越来越行。能力越强，踩踏力越大。 模型越强，它对数据质量、口径、权限的要求只会更高，对底座的要求只会更严。

03 3.3 踏板决定生死，CIO选型前需要哪些灵魂拷问?

CIO在AI选型时，最需要问的不是“哪个模型更强”，而是“如果这个AI失败、失控、涨价或被替代，企业是否还能承受”。能把这个问题答清楚，选型才真正站在安全边界之内。

立项关
要不要开始

Q1 油门 · 价值

哪个业务指标会变？谁签字认领？
这个业务场景，明年是否还在？
该场景是否有明确的成功标准与可接受误差？

没有 Owner 的 AI 项目，注定烂尾

Q2 油门 · 容忍度

模型只到七成准，业务接得住吗？
对数据隐私的敏感度有多少？

要 95% 准的场景，本来就不该选它

Q3 离合 · 时机

为什么是现在，而不是半年后？
为什么是当下这个产品，

抢跑不是战略，是焦虑的别名

上线关
进不进生产

Q4 刹车 · 停机

出事那一刻，谁按停止键？
有无回退机制？

停不下来的系统，不配上生产

Q5 刹车 · 审计

有无人兜底，有无地方留痕，支不支持追溯
能否还原成证据链？

不可审计的智能，等于不可用

Q6 支架 · 地基

数据、知识、集成，哪件没做完？
内部数据治理体系能否支撑AI应用？

支架没装好，越用力越塌

长期关
活不活得久

Q7 方向盘 · 锁定

是否保留至少一个备选供应商？
换掉这家供应商，要多久多少钱？
有更好的模型来了，如何应对？

算不出退出成本，就是没打算退出

Q8 油门 · 封顶

用量涨十倍，谁兜钱、谁兜性能？

没有封顶的账单，是无底洞

Q9 支架 · 沉淀

沉淀下来的 Know-How，归谁？
数据如果面临迁移，有哪些问题？

不沉淀能力，买的只是租金

企业网D1Net 企业IT第1门户

3.4 我们需要一套什么样的体系来检验踏板

1 顶层 定标准

决策范式变革
场景成败率与可接受误差，取代功能打分表

治理机制变革
委员会 + 场景 Owner 双轨，全链路留痕可审计

2 中层 建能力

组织变革
从职能型 IT 到场景小组 + 能力中台，明确场景 Owner，新增 AI 产品经理、AI 监督人、知识库与评测三类角色。

技术变革
架构从「系统 + 报表」升级为「业务系统 + 模型层 + 知识层 + 编排层」，统一网关承担计费、限流与审计。

厂商变革
多源组合 + 可替换，评估重点转向模型可替换性、数据可迁移性、被编排开放度与退出成本。

数据与流程变革
数据就绪度评估先行，SOP 与岗位动作同步重写。流程从「人操作」变为「AI 跑流程、人审例外」。

3 底层 保持续

成本与商业模式
从买许可转为按 token、按调用、按效果付费
用量不可预测，必须设封顶与异常预警

人才与能力
AI 能力是养出来的，不是培训出来的
内部开发人员逐渐转型

文化与心智
从零容错到管理不确定性
员工怕被替代，管理者不信概率输出

重点关注

数据就绪度
多数 AI 项目失败不是模型不行，而是数据不可用、流程没改

组织适应度
是否跟随调整、是否接受变化

系统集成度
AI能否顺畅嵌入流程、是否有接口支持AI介入、AI是否有统一口径理解业务需求

风险管控度
当下场景对于数据安全、个人隐私、行业政策的影响是硬门槛

03 3.5 IT部门的职能发生新变化

一份8000元tokens账单的故事：Vibe coding下IT何去何从？

同样一场鼠患：美国海军反复「外力」救火，中国海军从源头堵死——差别不在技术，在管理哲学。

PATH A · 美国海军

靠外力救火，治标不治本

养猫捕鼠

初期见效，猫被舰员喂成「小祖宗」，丧失捕鼠积极性，反添污染与设备刮擦隐患。

高科技驱鼠

数百万美元的红外、超声波设备遇舱室声波死角，振动与电磁信号反干扰导航通信。

毒饵灭鼠

密闭舱内鼠尸腐败难清理、异味招虫，只能弃用，问题年年治、年年复发。

1800 万美元 / 年

仅用于修复鼠害损坏，鼠患仍是挥之不去的「老大难」

PATH B · 中国海军

从源头阻断，标本兼治

断其入口

靠港时缆绳加装特制防鼠板，小网格设计有效阻断鼠类攀爬路径。

阻其啃咬

管线换用带倒刺氟硅橡胶密封圈，辽宁舰 2016 年试装即成；福建舰振动传感器可捕获 50 克小鼠。

全员日管

住舱日扫 3 次、36 个食品柜日检、2.4 万个密封点月检，飞行员到炊事员人人有责。

300 万元 / 年（不到）

全舰防鼠总开销，鼠患彻底解决并长期保持

VIBE CODING：堵不如疏

员工用 AI 放开写代码，和老鼠上了航母是同一道题——越堵越隐蔽，越疏越可见。

	航母上的做法	公司里的对应现象	疏 · 该怎么治
01 入口	**缆绳 · 补给箱** 靠港时鼠沿缆绳攀爬、藏进物资箱；防鼠板加在缆绳上，直接拦在门外。	**个人号 · 免费 API** 员工用私人账号调模型、拷代码自己试跑，IT 根本不知道谁在用什么。	**白名单 + 统一网关** 让合规通道比违规通道更顺手，人才会走明路。
02 通道	**管线被啃穿** 换成带倒刺的氟硅橡胶密封圈：咬不动，也钻不进。	**直连生产库** AI 代码直接上线、客户数据喂给外部模型，许可与审计全是盲区。	**安全 SDK 内嵌** 脱敏、权限、审计做进模板，默认安全优于事后扫描。
03 日常	**2.4 万个密封点** 住舱日扫三次、密封点月检，飞行员到炊事员全员参与。	**影子应用疯长** 一个成功案例几周内复制到全公司，扩散比老鼠繁殖还快。	**日志 + 月度巡检** 全量调用可见、业务侧设 AI 联络员，治理摊进日常而不摊成专项。

IT部门的使命在发生变化

数据与知识资产化：从“报表供给”到“语义供给”

能力平台化：从“交付项目”到“经营货架”

AI 治理：从“信息安全”到“AI 问责”

降低预期：从“项目灭火”到“期望灭火”

部门人员如何实现重塑？

被催生
FDE、AI架构师、AI应用开发工程师

被增强
产品设计、软件实施工程师、高级软件开发工程师

被压缩
软硬件运维工程师

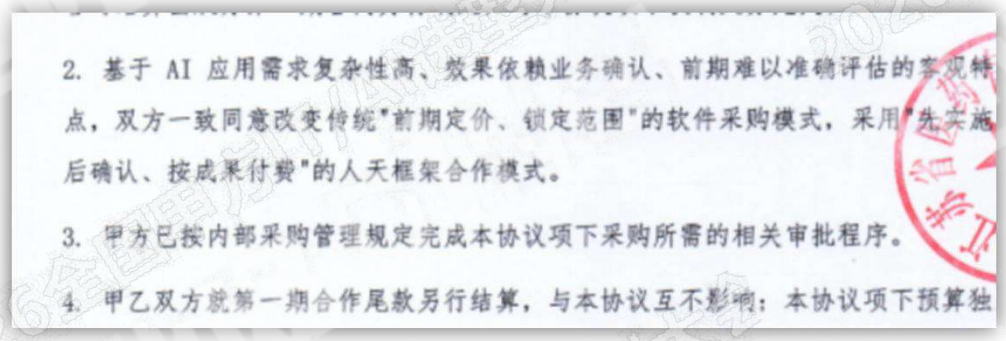
被绕过
初级软件开发工程师

03 3.6 未来的变数有哪些?

1.领导说自己重视AI，就像说自己重视锻炼，哪天想起来减肥没有培训班费用已交，CIO要想好话术。

2.很多都是传统厂商转型而来，做原有能力的延伸也自称AI厂商。很多厂商有炫技的能力，但是没有最后一公里的能力 （举例 苏药会务通）

3.2027年，选型不再是结婚，而是建立一段可退出的深度合作——忠诚不再靠合同锁定，靠的是持续交付的价值。按效益付费将会是常态。



2. 基于 AI 应用需求复杂性高、效果依赖业务确认、前期难以准确评估的客观特点，双方一致同意改变传统"前期定价、锁定范围"的软件采购模式，采用"先实施后确认、按成果付费"的人天框架合作模式。

3. 甲方已按内部采购管理规定完成本协议项下采购所需的相关审批程序。

4. 甲乙双方就第一期合作尾款另行结算，与本协议互不影响；本协议项下预算独

4.现在的很多AI办公产品本质上都在抢客户，本地端部署年费制，后续大范围应用后若厂商收费模式发生变化，要有退出应对策略。

每个公司都说自己需要FDE，但对比Palantir的招聘要求看一下，国内符合FDE的人没多少，大多数企业也没到需要的那种程度。

现行招聘要求对照（均摘自官方 JD）

公司 / 岗位	年限门槛	硬技术要求	现场强度 / 薪酬
Palantir FDSE	6 个月–1 年，不重资历	编程 + 大规模数据；面试核心是"技术拆解"（decomposition）	出差 25–50%；$135k–200k
OpenAI FDE（SF）	5 年以上，须含客户侧经验	前后端生产代码（Python/JS）；做过 LLM 系统；从发现到上线端到端负责	出差最高 50%
Anthropic FDE（London）	4 年以上技术型客户角色	在客户系统内用 Claude 建生产应用；交付 MCP server、sub-agent、agent skills	出差 25–50%；£225k–255k
腾讯云 / 阿里云 AI 前线部署工程师	3 年以上 / 1 年以上	全栈（React/Vue + 后端）+ RAG/MCP/上下文工程 + 评测与数据飞轮	明确"接受出差驻场"

筛选逻辑：四道筛子 + 一个共同分母

01 真写生产代码
全栈交付、上线后仍在跑；不是配置产品，也不是顾问报告。

02 端到端背结果
从发现、定界到上线一肩挑；按生产采纳率与业务指标算成败。

03 驻得了现场
出差 25–50%，在客户系统里干活；默认信息不全、目标会变。

04 经验能回流
把个案沉淀成可复制模式，反哺产品与模型路线图——八份 JD 中六份为硬性要求。

从未来看，当下的选择都是错误的，每个阶段都会骂上个阶段的自己小可爱，AI选型亦如此。是不是智能体并不重要，实现业务价值是“第一性原理”。