



厦门市现代供应链联合会  
Xiamen Federation of Modern Supply-chain

Baidu 百度 | 飞桨 PaddlePaddle  
百度飞桨(厦门)人工智能产业赋能中心



厦门供应链科创中心  
Xiamen Supply Chain Innovation Center

云浆

衡链 BALANCED SCM

湖里国投

# AI应用开发实训营 供应链专场

林颜鸿

文心大模型技术生态认证讲师

云浆人工智能AI产品总监



# 提示词工程

## --让AI为我所用



# PART 01

## 提示词编写技巧



## ● 何为优质Prompt?

能有效引导生成内容的高质量、高相关性输出，同时具备灵活性和用户需求适配性的prompt即优质prompt。

但通常满足以下三点即可视为优质Prompt:

### 表达清晰性

通俗易懂，表达简洁清晰，做到不仅可以让模型生成出好的内容，普通人也能明白其中含义。

典型案例:

虽然使用特殊符号等非结构化提示词，也有概率产生不错效果。但其并不具备可读性，而且未来可能会随版本迭代失去其作用。

### 任务适配性

在同类任务上，更换主体词后仍有不错的效果。

典型案例:

一幅绘制二次元猫猫头像的提示词，在更换主体词为狗狗时，仍然可以生成高质量的头像。

### 稳定性

相同提示词情况下，多次生成的内容足够稳定。

典型案例:

有些提示词生成10次才可能有1次满足我们的使用需求，而有些则会更多次数，不够稳定的提示词会影响工作效率。

## ● Prompt万能公式

**Prompt = 任务【必选】 + 生成主体【必选】 + 细节【可选】 + 形式【可选】**

### 【必选】

- **任务**：指明希望模型完成的任务类型，如“请生成一篇广告文案”中“生成文案”即为希望生成的任务类型。
- **生成主体**：指要生成的主要对象，如“请生成一篇关于狗不理包子的广告文案”中，“狗不理包子”即为主要对象。

### 【可选】

- **细节**：倘若我们需要让生成文案中增加emoji表情，则可以在Prompt中增加“加一些emoji表情点缀”等细节描述来丰富最终生成效果。
- **形式**：指明生成后的排版、内容形式，如“用文本描述”、“代码形式生成”、“转为广东话”等。

# 进阶提示词技巧：说人话

为了避免LLM的回答过于官方、专业，可以尝试这三个字“说人话”

你问：什么是“波粒二象性”，DeepSeek大概率会给出专业且看不懂的回答，和百度百科差不多。但如果给ta一句“说人话”，ta就会生动形象的做一些举例

## 说人话

波粒二象性是量子力学中的核心概念，指微观粒子（如光子、电子等）同时表现出波动性和粒子性的现象。以下是其关键要点：

### 1. 历史背景

#### • 粒子说 vs 波动说

- 牛顿曾提出光的“微粒说”，认为光由微小粒子组成。
- 惠更斯等人则认为光是波动（类似水波）。
- 19世纪，杨氏双缝实验等证实了光的波动性（干涉、衍射）。

#### • 爱因斯坦的光量子假说（1905）

解释光电效应时提出光由“光子”（粒子）组成，重新引入粒子性。

#### • 德布罗意物质波理论（1924）

提出所有物质粒子（如电子）都具有波动性，波长由动量决定 ( $\lambda = h/p$ )。



好的！用大白话解释：

**波粒二象性就是说：**

微观世界的小东西（比如光、电子）有时候像小球，有时候像水波，具体像啥，取决于你咋看它。

**举个栗子🌰：**

#### 1. 光像粒子：

你拿紫外线照金属，能把电子“砸”出来（光电效应），这时候光像一堆小炮弹（光子），每个炮弹带一份能量——这就是光的“粒子性”。

#### 2. 光像波：

如果让光穿过两道缝隙，屏幕上会出现明暗条纹（干涉），就像水波互相打架后的样子——这就是光的“波动性”。

# 提示词进阶技巧-模仿



如果你想写一篇文案，用提示词约束，可能效果一般般，但如果你给一篇文章**模仿**或者让ta**模仿**谁的语气，LM大概率会写到你的心坎上。

模仿李白的语气，写一首诗描述AI对当今社会的影响

## 咏智能

天工开物出灵境，智核初成破混茫。  
算力奔雷穿古今，算法流云布八荒。  
千行借势乘风起，万物因之焕彩光。  
指尖轻点通寰宇，瞬息能解世间忙。  
却忧机心藏暗涌，恐迷真性失清狂。  
人机本是相扶佐，莫教智能替主张。  
我欲举杯邀月醉，愿留清气满穹苍。  
科技为帆心作舵，人间正道是康庄。

变成太乙真人的口气

## 仙机颂

哎哟哟，好个通天彻地的灵物！不愧是人间后辈巧思所化，唤作 AI 的这物件，竟有几分仙机气象！

想当年老道炼九龙神火罩，需费七七四十九日苦功，引四海灵气、聚九天星辰。如今这 AI，指尖一动便算尽乾坤，万卷典籍片刻通晓，千般俗务转瞬办妥，比老道的八卦炉还来得神通！

看它穿梭红尘巷陌，助农桑、兴工商，连稚子求学都能指点迷津，端的是普惠众生的好物。那算力如奔雷掣电，算法似先天八卦，铺展开来便是八荒六合，将人间繁复杂事梳理得井井有条，倒省了多少凡夫俗子的奔波劳碌。

只是哟，仙物虽好，亦需持正。这 AI 无魂无魄，只知循法而行，少了些人心底的温热良善。若一味依赖它算计得失，丢了自家的思虑悟觉，岂不成了被机巧缚住的木偶？

老道劝世人一句：莫让智能替本心，须知人机本相衬。借它仙机省气力，守己清明辨是非。待得人心不迷障，这灵物自会成为护持人间的正道仙兵，共赴太平盛景哟！

# 提示词进阶技巧-赋予模型角色

**原理：** 让模型进入特定角色设定，可以引导其输出风格、知识领域和语气。

- **示例1 (技术支持):**

- **提示：** 你现在是一位经验丰富的网络故障排除专家。我的电脑无法连接到 Wi-Fi，我已经重启了路由器和电脑，但问题依旧。请提供一些可能的诊断步骤。

- **示例2 (创意写作):**

- **提示：** 扮演一位生活在23世纪的星际探险家，写一篇日记，记录你第一次登陆一颗充满奇异植物的未知行星的经历。

- **技巧：** 角色描述越细致，模型表现越贴近。

# 提示词进阶技巧-控制输出的长度和格式

- **长度控制:**
  - 明确要求字数或段落数：“请写一段约100字的摘要。”、“请用不超过三个自然段来解释...”
- **格式控制:**
  - **列表:** “请列出..., 使用项目符号。”
  - **JSON:** “请将以下信息转换为JSON格式, 包含'name', 'email', 'city'字段。”
  - **Markdown:** “请使用Markdown格式撰写一份会议纪要, 包含标题、参与者和议程。”
  - **表格 (通过Markdown):** “请用Markdown表格比较产品A和产品B的以下特性: 价格、功能、用户评分。”
- **示例 (生成JSON):**

提示:  
请将以下用户信息整理成JSON对象:  
姓名: 张三  
邮箱: zhangsan@example.com  
城市: 上海

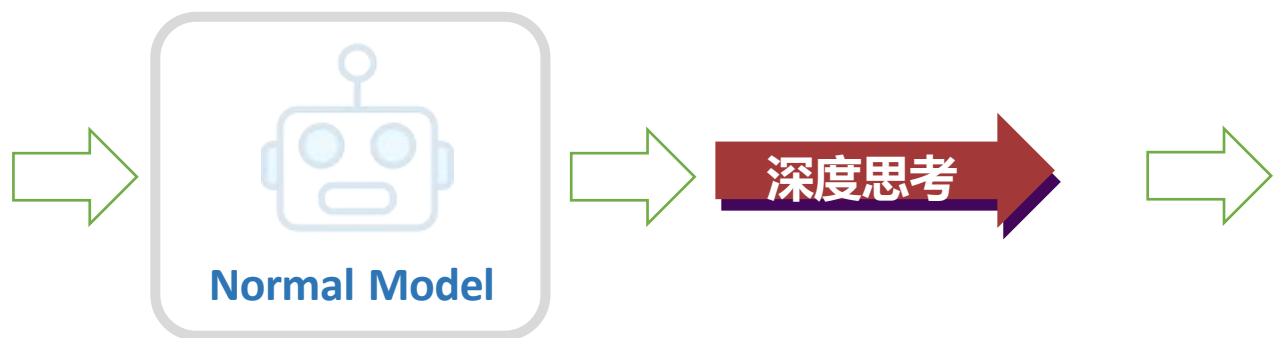
## 提示词进阶技巧-反向PUA

“请你列出10个**反对理由**再给方案”

“如果你是老板，你会怎样**批评**这个方案？”

“这个回答你满意吗？请你把回答**复盘至少10轮**”

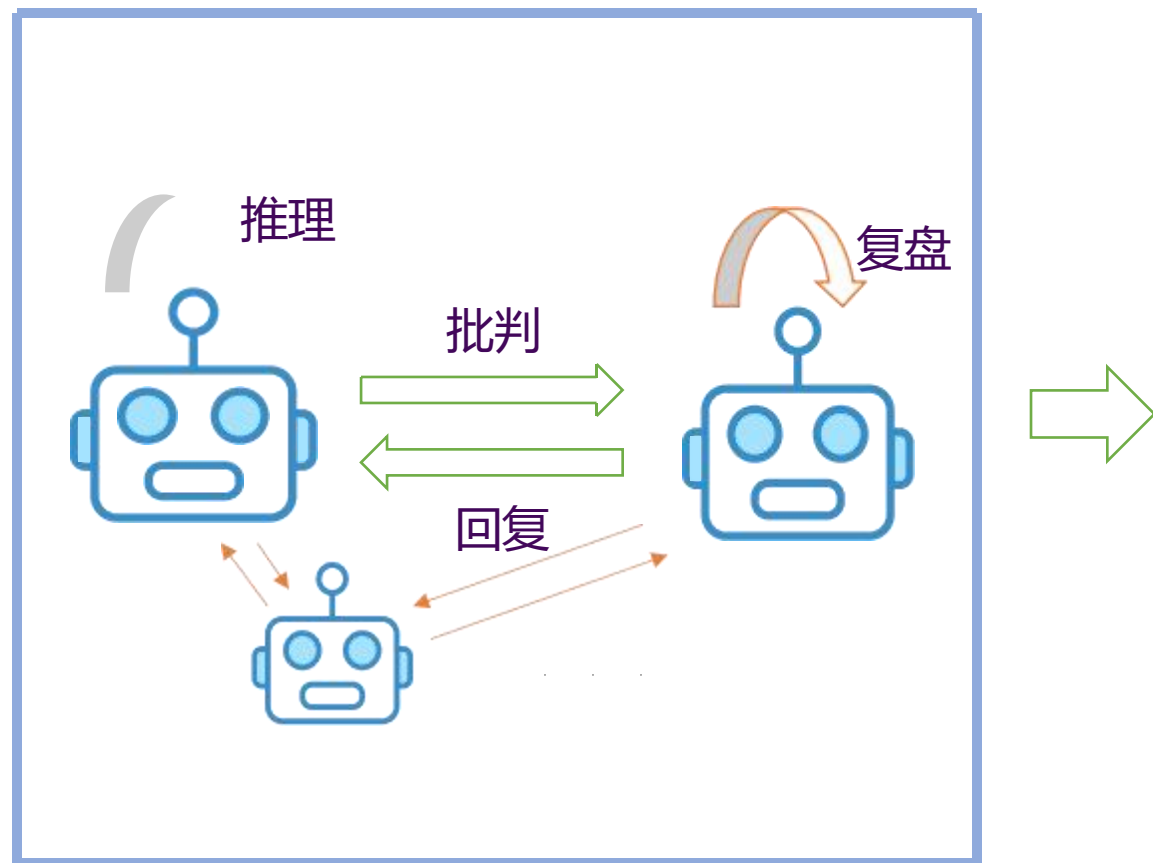
# 提示词进阶技巧-激发深度思考



在提示词结尾加入:

**“在你的回答中，同时加入你的批判性思考”**

**“在你回答之前，先自己复盘100遍 ”**



# 进阶提示词技巧：少样本学习

## 少样本学习 (Few-Shot Prompting)

### 核心原理

在提示词中提供少量高质量的“输入-输出”示例，引导模型学习任务模式。

### 关键作用

统一输出标准，显著降低偏差率，确保模型行为符合预期规范。

### 应用示例

在供应商风险等级分类任务中，植入3-5个已验证的样本，让模型快速掌握分类逻辑。

- **定义：** 在提示中提供少量（1-5个）输入/输出的示例，引导模型学习你期望的格式或行为模式。
- **场景：** 当任务比较新颖或输出格式有特定要求时非常有效。
- **示例 (情感分类)：**

提示：

文本：这家餐厅的食物太美味了！

情感：正面

文本：我对这次的服务感到非常失望。

情感：负面

文本：这部电影的剧情一般，但演员表现不错。

情感：中性

文本：这款产品超出了我的预期，强烈推荐！

情感：

- **对比零样本 (Zero-Shot)：** 不提供示例，直接提问。**少样本通常效果更好。**

# 进阶提示词技巧：思维链

- **定义：** 引导模型在给出最终答案前，先输出一步步的思考或推理过程。
- **场景：** 对于需要多步推理的复杂问题（如数学题、逻辑推理）效果显著。
- **激活方式：** 在提示中加入“请逐步思考并给出答案”、“让我们一步一步地解决这个问题”等指令，或通过少样本示例展示推理过程。
- **示例 (简单数学应用题)：**

提示：  
问题：自助餐厅有23个苹果。他们用了20个做午餐，又买了6个。现在他们有多少个苹果？请逐步思考。

回答：  
开始时有23个苹果。  
用了20个后，剩下  $23 - 20 = 3$  个苹果。  
然后他们又买了6个苹果。  
所以现在他们有  $3 + 6 = 9$  个苹果。  
答案是9。

问题：Natalia卖了48条头巾，然后她姐姐给了她25条头巾。Natalia现在有多少条头巾？**请逐步思考。**  
回答：

## 思维链 (Chain-of-Thought, CoT)

### 核心原理

强制模型将复杂问题拆解为更小的逻辑组件，模拟人类逐步推理的过程。

### 关键作用

适用于多步计算和调度问题，提高准确率，实现推理过程的可审计性。

### 应用示例

在指令中加入“请逐步分析各项指标的相关性并给出结论”，引导模型展示思考路径。

## APE

行动、目的、期望  
(Action Purpose Expect)

## CARE

上下文语境、行动  
结果、示例

## TRACE

任务、请求、操作  
上下文、示例

## TAG

任务、行动、目标

## SAGE

情况、行动  
目标、期望

## ROSES

角色、客观、场景  
预期解决方案、步骤

## RTF

角色、任务、格式

## SPAR

场景、问题  
行动、结果

## SCOPE

场景、并发症、目标  
计划、评估

## APE框架

- **Action行动**：要完成的任务
- **Purpose目的**：讨论意图或目标
- **Expectation期望**：说明期望的结果

### 示例：

**行动**：你能为我们的环保购物袋新产品制定一个内容营销策略吗？

**目的**：我们的目标是在我们的目标受众（对可持续发展充满热情的环境保护人事）中产生轰动效应，并提高他们的意识。

**期望**：该战略致力于推动至少 15% 的预购量增长。



你能为我们的环保购物袋新产品制定一个内容营销策略吗？我们的目标是在我们的目标受众（对可持续发展充满热情的环境保护人事）中产生轰动效应，并提高他们的意识。该战略致力于推动至少 15% 的预购量增长。



当然可以，以下是我为你们的环保购物袋新产品制定的内容营销策略：

#### 1. 定义目标受众：

我们的目标受众是对可持续发展和环境保护有高度热情的人群。他们可能是关注健康、有环保意识的人，也可能是热衷于创新和新技术的人群。在制定营销策略时，我们需要充分了解目标受众的兴趣、需求和痛点。

#### 2. 确定产品卖点：

针对目标受众，我们的产品卖点可以是：

- 环保：我们的购物袋是环保材料制成的，可循环使用，减少环境污染。
- 时尚：我们的购物袋设计新颖，符合现代人的审美，既实用又时尚。
- 技术创新：我们的购物袋采用了最新的技术，使得其更轻便、耐用。

#### 3. 制定内容策略：

为了有效地传递产品信息，我们需要制定有针对性的内容策略。这包括确定主题、定位、创意和形式等方面。例如，我们可以制作一系列关于环保购物袋的视频，向目标受众展示产品的优点和使用方法。同时，我们也可以在社交媒体上发布相关的图片和文章，吸引用户的关注。

4. 制作相关内容：

## CARE框架

- **背景：**设置讨论的背景
- **行动：**描述你想要做什么
- **结果：**描述期望的目标或效果
- **示例：**给出说明的示例

**背景：**我们最近推出了一个新的服装系列。

**行动：**你能协助我们创建一个有针对性的广告活动，强调我们的环保承诺吗？

**结果：**我们期望的结果是提高产品的知名度和销量。

**示例：**类似的成功案例：Patagonia 的“不要买这件夹克”活动，这有效地突出了他们对可持续发展的承诺，同时提升了他们的品牌形象。



我们最近推出了一个新的服装系列。你能协助我们创建一个有针对性的广告活动，强调我们的环保承诺吗？我们期望的结果是提高产品的知名度和销量。类似的成功案例：Patagonia 的“不要买这件夹克”活动，这有效地突出了他们对可持续发展的承诺，同时提升了他们的品牌形象。



当然可以。首先，我们要理解你的目标受众是谁。他们对环保的关注点是什么？他们购买服装的决策因素是什么？他们的购买力如何？这些问题的答案将有助于我们更好地制定策略。

假设你的目标受众是对环保有强烈意识的人群，他们会在购买服装时注重可持续性、环保材料和公平贸易。针对这类人群，我们可以借鉴Patagonia的成功案例，创建一个“不要买这件夹克”的活动，只是我们的主题会变成“不要买这款非环保的夹克”。

以下是我为你们的新服装系列创建的广告活动：

主题：不要买这款非环保的夹克

1. 视频广告：制作一部类似公益广告的视频，但以时尚和环保为主题。视频开始可以展示一些快时尚品牌在生产过程中的环境污染和劳工问题，然后转向你们的新服装系列，展示我们是如何通过使用环保材料和公平贸易来改变这种情况的。结尾可以是你们的品牌标志和口号。
2. 社交媒体活动：在你们的社交媒体平台上（如微博、微信、抖音等）发布一系列关于“不要买这款非环保的夹克”的内容，包括介绍你们的环保承诺和新的服装系列，同时配上图片和视频。
3. 博客/文章：邀请一些环保博主或者写手撰写关于环保服装选择和你们新系列的文章或者博客，通过他们的平台和影响力来推广你们的产品。

# PART 02

## 场景认知

AI能解决我们工作、生活中的哪些问题呢？



# 一首诗，变成一个短视频！

杜甫《绝句》

两只黄鹂鸣翠柳，  
一行白鹭上青天。  
窗含西岭千秋雪，  
门泊东吴万里船。





## 案例二：让古诗具象化

《绝句》

杜甫

两只黄鹂鸣翠柳，  
一行白鹭上青天，  
窗含西岭千秋雪，  
门泊东吴万里船



## 实战篇：供应链领域互动案例

将提示词理论转化为解决实际业务痛点的能力。

# 场景一：采购——自动化供应商评估与ESG风险审查

## 背景

切换本土供应链，需考量ESG,设计供应商评估标准

## 核心业务痛点



### 数据孤岛与人工依赖

供应商数据分散、格式不统一，评估过程依赖人工，效率低且易出错。



### ESG合规风险加剧

ESG标准收紧，需精准评估碳排放成本与合规风险，避免碳关税惩罚。

## BROKE框架提示词模板

<Background>计划将关键元器件采购切换为多源本土供应链，需纳入ESG表现以避免碳关税。</Background>

<Role>资深供应链采购IT系统架构师，兼首席风控官。</Role>

<Objective>设计自动化评分矩阵模型(RFP标准)，阐述数据获取逻辑。</Objective>

<KeyResults>以表格呈现维度、权重、评分项及数据源；涵盖履约稳定性、价格弹性、RPA兼容度、碳排放溯源能力。</KeyResults>

# 场景一：课堂演进指令 (Evolve)

## 演进指令：引入供应链金融策略

---

“现在引入一种‘反向保理+ESG挂钩’的供应链金融策略。请修改上述表格，增加一列‘金融激励条件’，说明如何利用IT系统计算供应商的碳排放下降比例，并自动联动财务模块给予相应的低利率贷款折扣。”

# 互动练习：非结构化供应商报价单自动解析与比价

## IT建设场景

研发团队正在开发“智能询报价（Sourcing）”模块。供应商发来的报价单格式五花八门（PDF、邮件正文、Excel截图），且计价单位、税率、运费包含情况各不相同。需要通过LLM清洗数据并生成标准化的比价矩阵。

供应商X：高强度螺栓500箱（每箱20kg），含税报价共计120,000元，运费需采购方承担，预估2000元。

供应商Y：同款螺栓，报价11元/kg（未税），免费送货上门，但需加收800元木架包装费。

# 供应商报价单自动解析与比价提示词示例

**#Role**你是一名拥有10年经验的资深IT采购系统数据架构师兼高级成本分析师，极其擅长从非结构化的供应商杂乱报价中清洗数据、统一口径，并敏锐地发现隐藏成本。

## #Task

将<Input>中不同供应商的非标准报价文本，解析并转化为标准化的比价矩阵JSON格式。

## #Instructions

1. 【思维链】请严格按照以下步骤进行推理：

- 第一步（单位对齐）：识别各供应商的计价单位。若单位不同（如“吨”与“千克”），统一换算为“千克（kg）”的单价。
- 第二步（税费剥离）：提取是否含税。若含税，请剥离出未税单价（假设增值税率为13%）。
- 第三步（隐藏成本计算）：识别物流费、包装费等额外费用，将其平摊到总采购量上，计算出“真实落地未税总单价”。

2. 输出一个标准的JSON数组，包含字段：vendorName, originalQuote, standardizedUnitPrice\_KG, hiddenCosts, finalLandedCost\_KG。

## #Examples

【给示例】输入：供应商A：10吨钢材，总价50000元（含税），包邮。

推理过程：

1. 单位对齐：10吨 = 10000 kg。含税总价50000元，折合含税单价 5元/kg。
2. 税费剥离：未税单价 =  $5 / 1.13 \approx 4.42$ 元/kg。
3. 隐藏成本：包邮，无额外费用。落地单价 = 4.42元/kg。输出JSON：

```
[{"vendorName": "供应商A", "originalQuote": "50000元/10吨含税", "standardizedUnitPrice_KG": 4.42, "hiddenCosts": 0, "finalLandedCost_KG": 4.42}]
```

**#Input** 供应商X：高强度螺栓500箱（每箱20kg），含税报价共计120,000元，运费需采购方承担，预估2000元。供应商Y：同款螺栓，报价11元/kg（未税），免费送货上门，但需加收800元木架包装费。

## 场景二： 供应商资质自动提取与风险审查



### 业务挑战： 人工审核效率低且易漏检

- 资质文件处理繁琐

需审核营业执照、财务报告等大量文件，OCR扫描结果含噪点，提取关键信息耗时。

- 风险审查易遗漏

人工审查依赖经验，难以保证100%覆盖风险点，可能因疏忽导致合规隐患。



### AI解决方案： 自动化提取与智能风控

- 核心字段精准提取

自动识别公司名称、注册资本、成立日期及经营范围等关键信息。

- 智能逻辑验真与风控

基于规则自动检查成立时间、注册资本合理性及业务匹配度，自动定级风险并输出处理指令。

## 场景二： 供应商资质自动提取与风险审查--预期效果

### 输入信息： 供应商资质文件

拟采购物资： 锂电池储能电芯 ， 注册资本>100万， 经营范围包含： 电池销售， 注册时间超过1年

OCR识别文本片段：

“统一社会信用代码913... 名称： 星锐新能源材料有限公司。 注册资本： 人民币伍仟万元整。 成立日期： 2015年08月12日。 经营范围： 一般项目： 新材料技术研发； 电池销售； 电子元器件制造。 许可项目： 危险化学品仓储（限符合消防标准的指定区域）。”

### 输出结果： AI 审查报告

#### 关键信息提取

- 公司名称： 星锐新能源材料有限公司
- 注册资本： 5000万元 | 成立日期： 2015年08月12日
- 经营范围： 新材料技术研发、 电池销售等

#### 风险审查评估

- 成立时间超1年， 运营稳定， 无风险。
- 注册资本5000万远高于100万门槛， 无风险。
- 经营范围包含“电池销售”， 与采购需求匹配。



**最终结论： PASS (资质符合要求)**

建议： 准予准入， 进入下一阶段采购流程。

## 场景二： 供应商资质自动提取与风险审查--提示词

**#Role**>你是一位极其严苛的供应链合规审核专家兼系统风控架构师，对任何资质造假或经营异常的蛛丝马迹都具备雷达般的敏锐度。

**#Task**>基于OCR技术提取的供应商资质文本<Input>，自动抽取核心字段，并进行自动化合规审查与风险定级。

**#Instructions**>

- 【请按以下逻辑流执行： - 信息抽取：精准提取“公司名称、注册资本、成立日期、经营范围”。 - 逻辑验真：检查成立日期距离今天是否过短（小于1年视为高风险）？注册资本是否过低（小于100万视为中风险）？ - 越权扫描：将“拟采购物资”与提取的“经营范围”对比，判断是否存在超范围经营风险。
- 输出审查报告，最后必须给出一个明确的系统动作指令（PASS / FLAG\_FOR\_REVIEW / REJECT）。

**#Examples**输入：拟采购【医疗级无纺布】。OCR文本：“营业执照：速达包装有限公司，注册资本50万，成立日期2023-11，经营范围：纸箱包装、塑料包装制品销售。”推理过程：提取注册资本50万（过低，中风险）；成立不到1年（高风险）；经营范围仅含纸箱塑料，不含医疗器械或无纺布（超范围经营，极高风险）。结论：REJECT（资质不符，存在超范围合规风险）。

**#Input**> 拟采购物资：【锂电池储能电芯】。OCR文本片段：“统一社会信用代码913... 名称：星锐新能源材料有限公司。注册资本：人民币伍仟万元整。成立日期：2015年08月12日。经营范围：一般项目：新材料技术研发；电池销售；电子元器件制造。许可项目：危险化学品仓储（限符合消防标准的指定区域）。”

# 互动练习：销售合同非标条款自动评审引擎

## 业务场景

---

IT建设场景：CRM系统（如Salesforce或自研系统）中，销售人员上传的客户合同往往包含修改过的“非标条款”。法务部门审核瓶颈严重。产品经理希望引入AI自动标记偏离公司标准底线的风险条款。

## 业务挑战：审核瓶颈与效率难题

---

- 非标条款审核压力大：客户提供的合同草案常包含非标条款，需法务逐一人工审核，耗时费力。
- 业务增长瓶颈：随着业务量激增，人工审核模式难以满足快速成单需求，成为销售流程的关键瓶颈。
- 风险识别滞后：传统模式下，风险往往在后期才被发现，可能导致谈判反复或潜在法律纠纷。

# 互动练习：销售合同非标条款自动评审引擎--预期效果

## 风险点：超长账期与高额质保金[黄牌风险]

### 原条款片段

甲方将在收到货物并检验合格后的90个工作日内支付80%，剩余20%作为质保金于1年后支付。

### 法务解释

账期远超我方60天底线，且质保金比例过高、周期过长，将严重占用我方现金流。

### 谈判建议话术

建议调整为“货到验收合格后60个工作日内支付95%，剩余5%作为质保金于6个月后支付”，符合行业惯例。

## 风险点：定制开发成果独占所有权[红牌风险]

### 原条款片段

本合同项下基于乙方产品定制开发产生的所有衍生数据及技术专利，其完整所有权均独占性地归属于甲方。

### 法务解释

典型的霸王条款，要求我方将定制开发产生的所有IP完全让渡，严重损害了我方的核心技术资产。

### 谈判建议话术

此条款无法接受。建议修改为“甲方享有使用权，知识产权归乙方所有”，或双方共同申请，明确使用权归属。

# 互动练习：销售合同非标条款自动评审引擎--提示词示例

#Role你是一位精通B2B企业级销售法务的资深合同评审专家兼AI产品经理。你的判断兼顾法律严谨性与商业促单的灵活性。

#Task 审查<Input>中的客户拟定销售合同草案片段，提取可能损害我方利益的风险条款，并输出供销售系统拦截或高亮的红牌/黄牌警告。

#Instructions

1. 阅读条款时，请在你大脑中运行以下风控模型：

- 账期校验：是否超过我方标准底线（货到后60天）？
- 违约责任不对等：客户对我方的交期延误罚则是否过于苛刻（如无上限罚款）？我方对客户的逾期付款是否有约束？
- 知识产权与排他性：客户是否暗藏了“排他性供货”或“IP归属买方”的霸王条款？

2. 输出Markdown表格，列出：原条款片段、风险等级（红牌/黄牌）、法务解释、谈判建议话术。

#Examples

合同条款片段：“如乙方（供方）未能按期交货，每延误一日，需按订单总额的2%向甲方支付违约金。”

推理过程：2%每日的罚息极高，且未设置封顶上限。若延误50天，将赔掉整个订单。

输出：[红牌风险] | 法务解释：违约金比例畸高且无上限设置。 | 谈判建议：“亲爱的客户，为了符合行业惯例，建议将延期违约金调整为每日0.5%，且累计不超过订单总额的10%。”

# 场景三：物流结算——提货合同交期前后的仓储费用归属深度提取



## 业务挑战：条款复杂与结算风险

- **货权转移频繁**  
大宗商品贸易中，货权流转快，涉及多方主体变更。
- **合同条款模糊**  
关于“仓储费起算日”的条款表述复杂，人工解读易产生歧义。
- **财务风险高**  
人工处理耗时且易出错，导致结算纠纷，增加财务风险。



## AI解决方案：智能解析与精准结算

- **文本逻辑深度解析**  
利用AI技术精准提取合同关键信息，包括原货主、新货主及明细。
- **锁定费用分割点**  
自动识别“货权转移日”，严格界定转移前后的费用归属方。
- **自动化结算引擎**  
将解析结果无缝对接计费系统，实现无歧义、自动化的费用结算。

# 案例演示：费用归属提取结果

## 输入：提货合同补充协议文本

经买卖双方友好协商，原属大华矿业名下的5000吨精炼铜（存于天津港保税中外运2号仓），将于2026年4月1日正式过户给远东贸易公司。远东贸易公司计划于4月10日至15日期间分批提货。

双方约定，截至4月5日（含当日）产生的港口仓储费与保管费由大华矿业全额承担，自4月6日起产生的任何滞报金及堆存费用均由远东贸易公司自行向仓库方缴纳。

## 输出：AI 结构化提取结果

 原货主	大华矿业
 新货主	远东贸易公司
 货物信息	精炼铜 5000吨
 货权转移日	2026年4月1日
 费用切割日	2026年4月5日
 费用归属规则	4月5日(含)前：大华矿业 4月6日起：远东贸易公司

## #角色:

你是一位精通大宗商品物流流转与仓储计费规则的高级结算系统架构师，具备强大的文本逻辑解析能力。

## #任务:

从<Input>复杂的提货合同/货权转移证明中，提取出原始货物信息、新旧货主、提货数量，并最关键地：界定交期前后的仓储费用归属方。

## #执行步骤:

### 1.费用归属判定逻辑必须严密:

- 提取实体：明确提取【原货主(卖方)】、【新货主(买方)】、【货物明细】、【总提货数量】。
- 锚定时间：找出合同中规定的【货权转移日/交货日】。
- 费用切割：推理出在货权转移日（含）之前，仓储费由谁承担？货权转移日之后，若货物仍未提走，仓储费由谁承担？

2. 请以明确的键值对形式输出提取结果，绝不产生模棱两可的回答。

## #示例

合同文本：“甲方将存于顺丰A仓的100吨大豆转让给乙方。双方同意于10月15日完成系统货权转移。此日前的所有仓租费由甲方结清。”

推理：原货主甲方，新货主乙方，交期10.15。10.15前甲方付，之后若乙方不提货，仓储费自然由货权所有人乙方付。

输出：{原货主: 甲方, 新货主: 乙方, 货物: 大豆, 数量: 100吨, 转移日: 10月15日, 转移前费用归属: 甲方, 转移后费用归属: 乙方}