

Xometry | 择幂科技



2026年 全球制造业前瞻



以全球视角洞察

CEO寄语

制造业正处在关键的转型节点，紧迫的挑战与新兴的趋势深度交织。纵观全行业，一些共同主题反复浮现：技术持续进步、供应链承压、客户期望升级，以及对运营敏捷性日益增长的需求，这些因素相互关联、彼此影响。

Xometry择幂科技首份全球报告揭示了2026年将影响制造业的四大核心趋势：人工智能与数字化工具的加速应用、企业对运营敏捷性需求的持续增长、客户对质量与响应速度要求的不断提升，以及构建更具韧性与灵活性的供应链战略的迫切性。这些趋势正在共同改写制造业的成功标准。行业专家也将分享领先企业如何通过技术投入、构建柔性运营体系或建立长期战略合作，从而增强适应力并赢得信任。

期待本前瞻能为您提供方向，助您在接下来的一年中行稳致远。制造业正迎来一个激动人心的新时代，创新与增长蕴含着无限可能。

此致，

Randy Altschuler

Xometry择幂科技首席执行官



2026年趋势前瞻



人工智能已成为关键性竞争要素

创新 / 人工智能未来前瞻：2026



敏捷制造，制胜未来

运营敏捷性



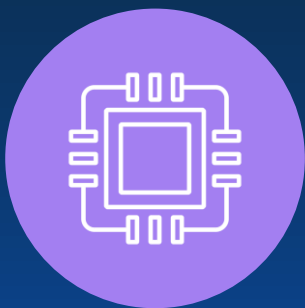
制造业的未来：以客户需求为中心

市场趋势与客户期望



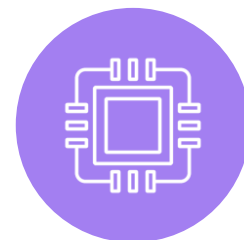
稳健采购

定价与采购



创新 / 人工智能未来前瞻：2026

人工智能已成为关键 性竞争要素



人工智能已成为关键性竞争要素

核心要点



人工智能已从早期的概念探索，发展为成熟的业务赋能工具，并逐渐成为制造业的标配技术。

从初步尝试到全面落地，人工智能正为行业带来颠覆性机遇。目前，82%的企业将其视为业务增长的核心驱动力。这项曾被视为小众的技术，如今正演进为企业战略的重要基石。



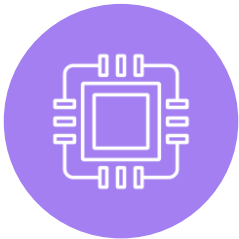
人工智能正在兑现价值承诺。

数据显示，已有44%的制造商从人工智能投资中获得了可观回报，这也催生了新一轮投入热潮——超过85%的企业计划在2026年为AI项目投入超过10万美元。



然而，企业必须弥补人才缺口，才能实现人工智能创新的规模化拓展。

当前，44%的企业认为，熟练人才短缺是制约创新提速的主要障碍。这揭示出AI规模化进程中面临的核心矛盾：尽管提升现有员工技能十分必要，但仍难以填补在技术引领与落地过程中所急需的专业AI人才缺口。



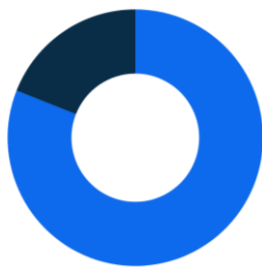
人工智能已成为关键性竞争要素

全球前瞻

到2026年，人工智能将为全球制造业注入变革性价值。82%的企业高管视其为关键增长机遇，行业实践正从局部尝试迈向系统化部署。人工智能技术加速渗透至供应链、采购与质量管理等核心环节，这些领域正成为推动制造业创新的重要引擎。

人工智能的应用正在重构产品开发流程，并推动制造技术体系的整体演进。概念生成、设计与生产制造之间原本相对孤立的环节，正被整合进统一系统中并行推进，实现前所未有的规模化协同。以生成式AI为例，该技术在设计阶段正获得更广泛应用，能够在实物原型制作前，快速生成并优化产品设计方案，并同步模拟不同材料的性能表现。

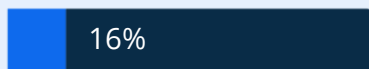
随着早期投资回报逐步显现，尤其对大型企业而言，2026年行业领导者的画像已愈发清晰：他们不仅是人工智能的规模化部署者，更是将其深度融入核心业务流程的实践者。



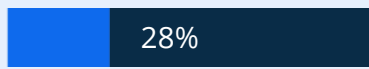
82%

的企业高管将AI视为公司发展的机遇

大型企业将AI融入核心业务运营的比例明显更高。

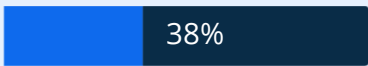


中小企业（年收入低于1亿美元）：16%



大型企业（年营收超过1亿美元）：28%

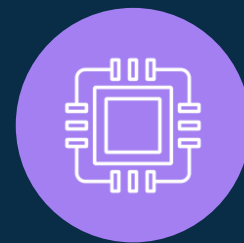
全球企业均从人工智能投资中获得了可观回报（按规模划分）。



中小企业（年收入低于1亿美元）：38%



大型企业（年营收超过1亿美元）：52%



人工智能已成为关键性竞争要素

前瞻AI变革，即刻布局未来

为在2026年保持竞争力，制造商需将人工智能定位于业务转型的核心，将其深度融入运营体系，推动技术应用从零散试点转向全面规模化。当前面临的主要障碍在于人才短缺，因此行业亟需构建“人机协作”的新叙事，让人工智能成为赋能员工、提升效能的工具，而非替代威胁。当人工智能打破部门壁垒，实现跨职能协同，投资回报将呈现指数级增长，真正释放其变革性价值。

“

“成功的关键并非替换整个团队，而是构建适配的体系，并对现有员工进行系统化赋能。”



Isabella Bennett
麦肯锡公司副合伙人



真正的赢家将是那些培育了创新文化的企业——他们将创新视为每一位成员的责任，而非仅仅交由数字化团队承担。

Vaidy Raghavan
Xometry择幕科技首席产品与技术官



2026年的运营敏捷性

敏捷制造， 制胜未来



敏捷制造，制胜未来

核心要点



适应力已成为企业不可或缺的核心能力。

到2026年，最具竞争力的企业，将不再是那些被动应对变化的组织，而是率先建立起能够快速响应、韧性强大且适应性强的运营体系的先行者。



生产回流本土正成为掌握供应链主动权的关键策略。

全球范围内，45%的企业高管正积极推动将生产设施迁回本土（产能回流），另有29%已实际落地相关计划。尽管这一趋势在不同时期受到的关注度有所波动，但发展步伐正明显加快。



实现敏捷性需以数字化转型为基础。

通过整合数字化工作流程，并建立战略合作伙伴关系，制造商能够有效降低运营成本、提升市场响应速度，从而使团队能更专注于创造更高价值的任务。



敏捷制造，制胜未来

全球前瞻

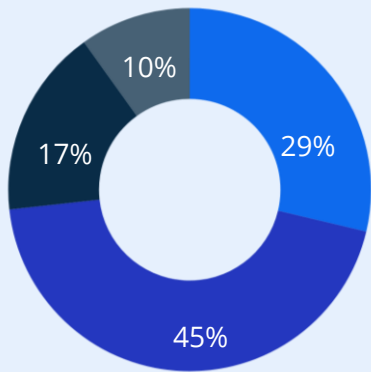
2026年，运营敏捷性将成为制造企业的核心战略重点。近年来，从关税壁垒、地缘政治紧张，到疫情余波与港口拥堵等一系列冲击，持续暴露出传统僵化供应链的脆弱性。在这个不确定性成为常态的时代，构建更具韧性与适应能力的运营体系，已成为企业生存与发展的必然选择。

产能回流仍是企业优化供应商网络、降低运营风险的核心策略之一，尽管具体实施进程与关注度存在阶段性波动。成功实现产能回流的企业比例，从2023年4月的35%上升至2023年10月的50%，达到峰值，随后在2025年2月回落至42%。尽管数据有所起伏，截至2025年8月，全球范围内仍有29%的高管确认已成功推进产能回流，另有45%表示正在积极部署相关计划。

除产能回流外，制造商也积极通过建立战略合作伙伴关系强化供应链网络。这一方式已在采购领域中发展成为与质量、响应速度和成本并列的“第四大支柱”。此类合作超越了传统交易模式，致力于构建长期、稳定的协同关系，从而系统增强整体供应链的韧性与抗风险能力。

全球前瞻续下页 →

多数制造商已启动或将生产基地迁回本土纳入战略议程。



- 已启动或将生产基地迁回本土。
- 目前正在制定或执行生产基地回迁计划。
- 尚未制定具体计划但已展开讨论。
- 未考虑将海外工厂迁回本土。

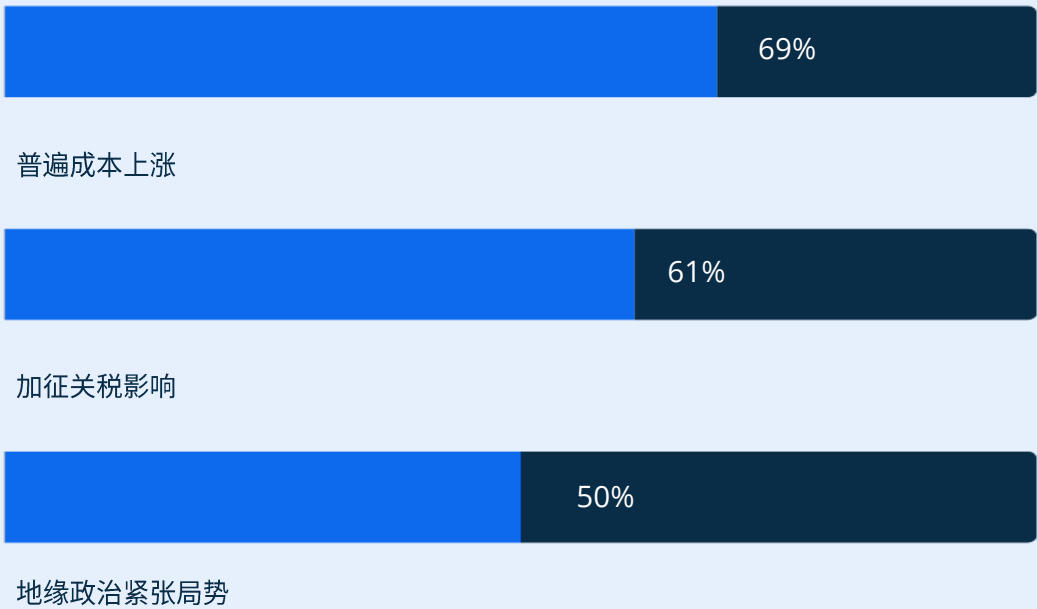


敏捷制造，制胜未来

全球前瞻

数字化工具与平台，已成为现代制造业构建敏捷性的关键支撑。它们能够有效简化操作流程、减少冗余环节，使团队能更专注于高价值任务的开发与执行。当前，数字化转型与自动化已被众多制造企业列为优先战略方向，其中30%的企业更将其视为重中之重。

全球制造业回流的主要推动因素包括：





敏捷制造，制胜未来

前瞻AI变革，构建敏捷架构

当前正是制造商主动构建面向未来的供应链韧性的关键时期。企业亟需建立更具抗风险能力的供应链体系，并配备能够灵活调整产能的柔性生产能力。其中，能够快速响应设计变更的柔性供应链，已成为实现运营灵活性的核心要素。该策略还包括，引入备选供应商与关键零部件储备，通过构建适度冗余来确保业务连续性，避免因供应中断或延误带来重大损失。真正的业务连续性并非仅停留在预案层面，而应成为深植于企业运营基因的核心理念。

“

在供应链体系中构建冗余机制，通过引入备选供应商及在物料清单中配置可替代元件，是保障业务连续性的关键路径。



Mike Cavalieri

Xometry择幂科技市场运营高级副总裁



市场趋势与客户期望

制造业的未来：以客户需求为中心



制造业的未来：以客户需求为中心

核心要点

新价值主张



超过半数的高管指出，产品质量的显著提升，已成为当前最突出的需求变化；另有近半数受访者强调了对交付速度日益增长的期待，这反映出新兴市场的核心诉求，已从单一的产品质量，扩展至对质量与响应速度的双重追求。

买方关系正迈向更高阶段



如今，客户要求获得更充分的实时透明度，以及更深度的定制化服务，这驱动制造商重新审视价值创造路径。超过40%的高管已明确感受到，市场在供应链透明度方面的期望正持续提升。

体验构筑核心竞争力



在日趋激烈的竞争环境中，整体客户体验正成为关键的差异化要素。近三分之一的行业领先企业已将“深化客户关系”与“提升服务水准”列为2026年的首要战略任务。

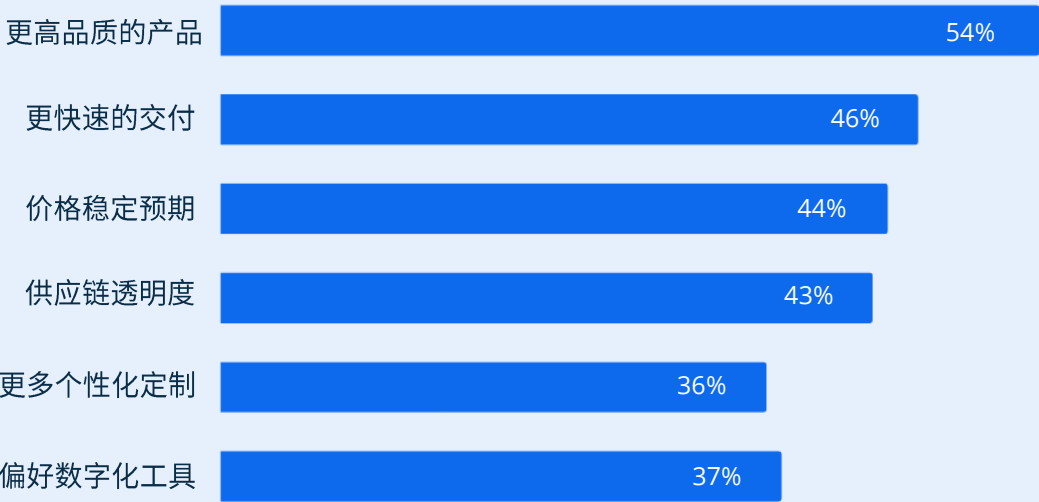


制造业的未来：以客户需求为中心

全球前瞻

预计到2026年，客户期望将攀升至前所未有的高度，这要求制造商从根本上重构价值交付模式。数据显示，54%的高管将产品质量提升视为关键变化，46%则指出交付速度的加快已成为客户期望的核心转变，行业正面临在维持价格稳定前提下平衡多重需求的压力。值得注意的是，43%的高管观察到，当前买家不仅关注产品本身，更期望供应链能够实现媲美亚马逊的配送效率与全流程实时透明。

高管们认为过去一年中客户期望最显著的变化



全球前瞻续下页 →



制造业的未来：以客户需求为中心

全球前瞻

这一持续演变的行业格局，正推动形成以客户需求为核心的新趋势。约18%的企业曾因价格压力导致客户流失，表明制造商必须通过提供更高价值来证明其成本的合理性。应对之道不应仅是将成本上涨简单转嫁给下游，而需致力于与买家建立透明、互信的战略合作关系。化解价格谈判困境的关键，在于开诚布公地沟通影响成本的结构因素。

正如麦肯锡的伊莎贝拉·本内特所指出的，在成本上升周期中，实现“彻底透明化”可能成为维系客户关系的重要策略。这意味着，企业需清晰阐释价格调整的原因——无论是受关税、人力成本上升或其他外部因素影响。同时，在谈判过程中保持坦诚，向客户说明在当前经济环境下，维持原有价格水平可能面临较大挑战与风险。

在当前竞争环境中，制造商应将深化客户关系与提升服务水平作为核心战略重点。从客户初次询价直至最终交付，这种贯穿全程的客户体验，已构成关键的差异化优势。那些能够及时调整战略，有效满足市场对质量、速度和透明度新要求的企业，将在未来格局中占据更有利的位置。





制造业的未来：以客户需求为中心

前瞻AI变革，以价值、透明和信任赢得客户

在当前以客户为中心的全新市场格局下，企业需积极调整战略，着力投资于战略合作伙伴关系，并构建具备冗余保障与可行替代方案的灵活供应商网络。同时，培育内部透明文化也至关重要——主动向客户沟通影响成本的市场因素，以此建立更深层次的信任，这将成为企业关键的竞争优势。

“

"当前，即便是B2B及复杂制造领域的客户，也开始期待能够获得媲美亚马逊的交付速度、实时透明的供应链信息以及个性化定制服务。因此，选择具备相应能力的优质合作伙伴，已成为企业缩短交付周期、实现按需生产并确保供应链全程可视化的关键路径。"



Rachel Zepernick
Thomas总经理



定价与采购

稳健采购



核心要点



制造商陷入了定价权的两难境地。

在成本持续上升与客户抵制涨价的压力下，企业陷入反复调价的循环，却仍需承担收入可能下滑的风险。



市场导向型定价正成为破局关键。

成功的企业正围绕灵活性、透明度与价值重塑定价策略，让市场供需决定价格水平，而非固守传统的成本加成模式。



技术投入是构建稳定性的基石。

到2026年，预计84%的制造商将计划通过引入新技术和建立战略合作来应对挑战，创新已被视为解决采购与定价难题的核心路径。



全球前瞻

到2026年，制造商将普遍面临定价权困局。数据显示，全球76%的企业计划在2026年实施价格上涨，主要驱动因素包括原材料成本（38%）与劳动力短缺（32%）。然而，18%的高管表示，已遭遇客户抵制并导致实际收入损失。这一矛盾正促使企业加速对传统运营模式与战略布局的重新审视。

在此背景下，市场导向的定价模式正成为重要趋势。越来越多企业开始摒弃僵化的定价机制，转向通过建立战略合作、推动供应商区域多元化等新策略，在锁定更稳定成本结构的同时降低对单一渠道的依赖。这些企业采用基于实时市场洞察与数据驱动的定价方法，使其能够根据外部环境变化灵活调整价格策略。

影响全球定价的五大关键因素：



全球前瞻续下页 →



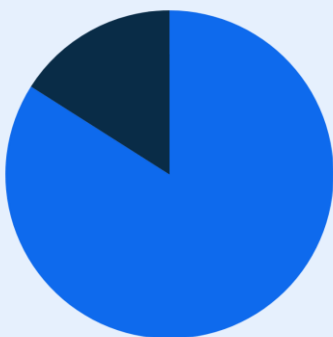
全球前瞻

技术投入与供应商多元化，正成为企业实现稳定发展的关键举措。制造商需构建动态化、数据驱动的定价体系，从而能够快速响应市场需求变化，这对维持利润水平和市场竞争力至关重要。目前，84%的制造商正积极寻求通过引入新技术和建立战略合作来缓解相关压力。



75%

的制造商已在2025年实施产品提价；**76%预计2026年将再次调价。**



84%

的全球企业计划通过引入新技术或建立战略制造伙伴网络来寻求解决方案。

定价与采购

稳健采购



前瞻AI变革，优化采购流程 保障供应稳定

为保持市场竞争力，制造商亟需转向更敏捷、技术驱动的战略路径。这意味着，企业应围绕灵活性与透明度重构定价模式，而非简单地将成本压力转嫁给客户。此外，通过重新规划采购策略——注重更智慧的供应商多元化布局与现代采购工具的应用，企业也能构建起新的竞争优势。

“

“过去，制造业长期采用分散且不透明的定价体系；如今，行业正朝着能够与B2C企业相媲美的先进定价模式演进。借助市场情报与数据分析能力，企业得以构建动态定价策略，实时优化采购与销售环节的交易价格水平。”



Amaresh Sahoo

Xometry择幕科技定价、采购与分析副总裁

结论

2026年的前景已然明朗：成功将属于那些能够预见行业变革、积极拥抱数字化转型并具备敏捷领导力的制造商。

数据表明，企业若要在未来实现持续增长，必须积极投资人工智能技术、构建敏捷运营体系并采用现代化采购策略。那些立即启动数字化转型进程的企业——通过规模化创新、强化供应链韧性，并精准响应客户不断变化的需求——将在市场竞争中赢得先机，超越那些应对迟缓的对手。

2026制造业前瞻方法论

所有数据点均来源于Xometry择幂科技、Thomas平台，以及Xometry择幂科技与Zogby Strategies合作开展的专项调研。报告观点基于Xometry择幂科技自有数据，并结合与麦肯锡Isabella Bennett及Xometry择幂科技内部专家（包括Vaidy Raghavan、Mike Cavalieri、Amaresh Sahoo、Rachel Zepernick与Sanjeev Singh Sahni）的深度访谈共同形成。该项调研于2025年8月执行，共收集300份有效问卷样本。

受访对象为来自美国、英国及欧洲地区制造业的中型至大型企业高管。整体调研的误差幅度为±5.7个百分点。

关于Xometry择幂科技

Xometry择幂科技是一家面向全球的 AI 按需制造服务商，全面覆盖从需求匹配到生产交付的全流程，为采购方与供应商提供端到端的解决方案。凭借其智能化、高效率且具备全球服务能力的定制化制造体系，Xometry择幂科技已赢得众多跨国企业及中小型企业的长期信赖，并持续推动制造业的创新与升级。如需了解更多信息，欢迎访问 xometry.asia。

关注我们



微信公众号



微信小程序