

### 我们如何 赢得成功

董事长致辞



敬业团队



财务实力



重大机遇



可持续发展



重要的合作伙伴



优质产品



客户至上



## 董事长致辞

在繁荣与萧条的市场环境中历经多年磨练之后，Caterpillar 已在业绩和财务实力方面建立起了稳固的声誉。尽管销售和收入下降了 37%，但我们仍实现了赢利，改善了资产负债表，保持中等 A 级信贷评级，维持股息，并为员工养老金计划注资。



James W. Owens  
Caterpillar 公司董事长兼首席执行官



## Caterpillar 这一年

重压之下的卓越业绩。这就是 Caterpillar 团队在 2009 年创造的成就。

在我为 Caterpillar 效力的 37 年中，2009 年是我遇到的经济环境最为艰难的一年。我们所服务的行业遭遇了最残酷的重创。我们的销售和收入成直线下滑。尽管遭受这些困难，我们仍创造出了骄人的业绩，不仅能够投资于未来，还继续巩固了我们的发展基础。

这似乎是个奇迹。但真实的情况是，这些出色表现是我们始终坚持奉行商业基本原则的结果。首先，我们具有坚实的业务模式。我们的全球化足迹、产品及服务多样性以及清晰明确的策略为我们实现了不朽的佳绩。显然，我们的综合服务业务有效缓解了经济衰退所造成的影响，在公司 2009 年销售和收入中所占的比例上升至 46%。

其次，我们采取了周全的计划。由于我们服务的群体大多是周期性行业，因此，未雨绸缪对我们而言至关重要。在 2005 年实施新战略之初，我们将低谷计划作为其中重要的环节。我们需要为每一步行动制定完备的计划，以便为业务下滑做好充分准备。我很高兴我们做到了这一点。当遭受全球经济危机的重创时，我们能够迅速做出回应，即刻开始部署我们的低谷计划。我们果断采取了积极措施，迅速降低生产水平，并根据缩减的规模相应削减成本。

最终，我们通过合理配置团队资源而创造出优秀业绩。我们分布在全球各地的员工、代理商及供应商通力合作。我们不仅拥有才华横溢的员工，还有兢兢业业的团队。当面临困难与动荡之时，全世界每一位 Caterpillar 团队成员众志成城，为公司贡献自己所能付出的力量。

# 董事长致辞

## 创造业绩

在繁荣与萧条的市场环境中历经多年磨练之后，Caterpillar 已在业绩和财务实力方面建立起了稳固的声誉。尽管销售和收入下降了 37%，但我们仍实现了赢利，改善了资产负债表，保持中等 A 级信贷评级，维持股息，并为员工养老金计划注资。创造这些业绩并维持我们的财务实力对 Caterpillar 的长期成功至关重要，当然对我们的员工、代理商、供应商、客户以及股东也至关重要。

我们不仅将目光着眼于内部，同时还关注着不断延伸的价值链。2008 年末及 2009 年初，我们允许代理商取消订单 - 这是我们前所未有的举动。这一举措帮助代理商顺利清理了库存，并使资产负债表依然颇具实力。2009 年末，我们开始准备迎接经济复苏，我们直接与主要供应商联系，从而掌握其在 2010 年提高生产的能力。当其他财政来源无法保证时，我们可以借助 Cat Financial 为客户提供融资。对于股东，我们已实现连续 306 个季度向股东支付股息。

除了实现稳健的财务业绩，我们还将工作重点保持在了对我们公司的长期发展至关重要的其他目标上。我们利用减产时期将重心集中于改进与创新这两方面。我们继续实施并大规模应用 Cat 生产系统 (CPS)。此流程规则和 6 Sigma 一样，对我们未来取得成功至关重要，在这一动荡之年，我们仍能够保持前进的动力，并创造出骄人的业绩，我感到非常高兴。

## 投资未来

我们的未来建立于我们当下所做的努力之上。忽视技术与创新并非明智之举。我们要么在这一方面处于领先地位，要么看着别人超过我们。而我们选择前者。

尽管我们一直奉行战略性发展投资，但 2009 年，我们在研发方面的投资第二次达到最大型水平。我们还在全世界对设备与产能进行战略性投资，包括我们位于伊利诺伊州 Mossville 的最新大型有效负载结构动力学实验室。我们还远到世界的另一端 - 中国 - 投资其他产品，增加产能并开设新型多功能研发中心。中国是我们取得发展的唯一最重要的市场，而我们对中国的投资正是我们致力于扩大中国客户群的真实写照。

我们继续秉持可持续发展的原则。这绝非我们在繁荣时期冒出来的一时劲头。无论现在或未来，这是真正的商业契机。客户希望知道如何才能提高生产率、节能减排以及提高工地安全性。而我们能提供他们所要的答案。同时，我们也在自己的企业中通过提高材料、能源以及水的利用率来节约成本。

## 巩固基础

我绝不会说这场经济危机是件好事情。对我们的客户而言，这是一段艰难的时期，它给我们的团队——员工、代理商以及供应商带来巨大的困难。但是我们却有所收获。我们通过各种方式转变为一家精细化公司，这使我们更加卓越，更加具备未来发展的竞争力。

我们学会了少花钱多办事。我们变得更加自律，更加致力于行动。我们继续加大对成本的关注。这将成为新的准则，并帮助我们朝着正确的方向发展，而无需增加不必要的成本。无论是在发展壮大中，还是面临规模压缩，成本管理了对我们而言都至关重要。



## 董事长致辞

我们已经准备好迎接再一次发展。我们已经看到了全球经济复苏的迹象，尤其是在发展中国家，这些迹象更为明显。全球对基础设施建设的需求仍然十分强劲。矿用设备的需求仍在继续增长 – 这有赖于商品价格持续强劲以及对全球经济复苏的信心日益增强。我们还看到了售后服务市场的繁荣发展，这是机器利用率开始好转的先兆 – 也预示着需求量开始全面恢复。

Caterpillar 具有从世界经济增长中获益的最佳优势。2010 年，我们的销售和收入有望比 2009 年提升 10% 至 25%。但我们决不能掉以轻心，因为这只是经济复苏的前期。目前经济仍十分脆弱，世界各国的恢复速度也参差不齐。北美、欧洲以及日本的经济状况仍不容乐观。但是，我们强大的全球化足迹以及出口能力将帮助我们充分利用这一不断好转的机会，并借以提高我们的经济实力。

2009 年是艰难的一年，但它却证明了我们这个公司的自身价值。这就是我们在艰难时期应该做的。在困难时期，品质比以往任何时候都更为重要。正直、卓越、团队合作与承诺，这是 Caterpillar 在繁荣与萧条的市场环境中采取所有行动的基础。我很骄傲地说，在这艰难的一年中，这些品质比以往任何时候更有所体现。

我们的成员有所减少，资源也更为紧张，因此我们的部门、团队以及个人必须比以往更加团结。尽管坏消息接踵而至，发展前景仍然难以预测，但我们仍坚持以工作和安全为中心。我们继续实施 CPS，并致力于提高产品质量。我们进一步发展代理商和供应商的亲密合作关系，他们是我们的业务不可或缺的一部分。这就是我们的定位。也是我们成功的法宝。

2009 年是我任职 Caterpillar 董事长兼首席执行官的最后一个完整年度。能够带领这样一个优秀的企业是我的荣耀。这是一段短暂但令人振奋的经历，我很骄傲地说，我们不仅秉承了公司的优良传统，也打下了一个更为坚实的基础。

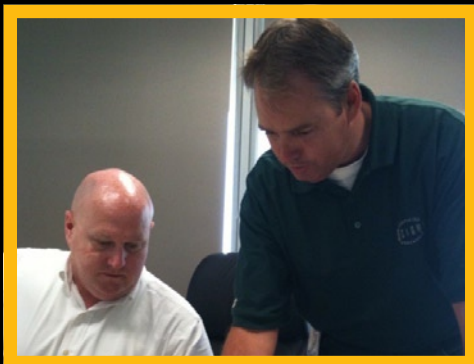
我真诚地感谢我们的员工对公司所做的努力与奉献。我也感谢代理商与供应商的领导力和积极应对的措施。最后是我们尊贵的客户与股东，感谢你们对 Caterpillar 的信赖。我们会一直不断努力，争取超越你们的期望 – 无论现在还是将来。

尽管 2010 年的前景仍难以预测，但有一件事毋庸置疑，那就是 Caterpillar 的领导地位绝不会动摇。我们强大的管理团队是建立在优良的传统基础之上的，那就是正直、卓越、团队合作与承诺。我离开以后，这个领导接力棒将交给一位服务 Caterpillar 多年的高级管理人员。我将在 2010 年卸任，公司将有优秀的舵手继续领航。我希望看到 Doug 能够带领这个优秀的企业迈向实现“从优秀到卓越”道路中的更高目标。



### 敬业团队

### 我们如何赢得成功



制胜数据：  
**93,000+**  
敬业员工

### 敬业团队

### 我们如何赢得成功



“始终认可创新，始终奖励创新——这就是 Caterpillar 始终屹立不倒的原因。”

— Howard Gibson, 莫斯科



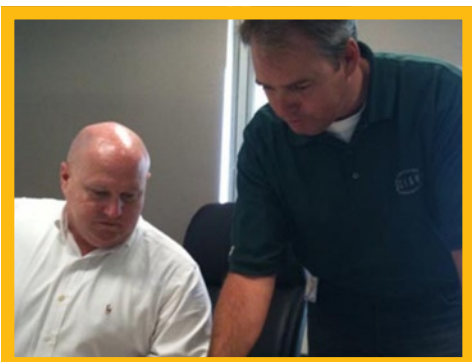
“我是 Caterpillar 的第二代员工。我的父亲是一名焊接工，他五年前已经去世了。他一定会对 Caterpillar 团队在去年所表现的团结一致感到赞叹与骄傲。看着朋友和同事因需求量的下降而离开时，我们表现出同情与惋惜，这着实让人感到震惊。我们必须保证这条大船不会沉没，对那些离开我们的人表示崇高的敬意。”

— Kris Paquin, Joliet, 伊利诺伊州



“对我们而言，即使在困难时期也能取得成功，这是由于我们有一支常胜团队，我们从不接受失败。”

— David Ferron,  
明尼苏达州明尼阿波利斯



“随着公司经营管理人员的减少，我们必须仔细思考我们所做的一切，这些行为能够为我们的客户创造价值，然后专注于那些能够对业务直接产生影响的区域。”

— Cameron Balzat, 澳大利亚



“我们团结一致！在艰难时期举步向前时，我们要了解每个人的利益、目标以及观点。我们的 CPS 战略在 2009 年引导我们渡过难关，它将继续证明，Caterpillar 有能力在土方设备领域名列前茅！”

— Tim Meyers, 伊利诺伊州奥罗拉市



### 敬业团队



“即使在萧条时期，我们仍能够为客户创造可观的价值，并继续发展良好的合作关系。在未来几年里，我们的努力即将收获回报。”

— Simon Uebergang, 新加坡



“领导层的高瞻远瞩令人钦佩。做最坏的打算，部署周密的计划，为灾难性状况做好准备，这些非常重要。”

— Venkatachalam Swaminathan,  
印度清奈市



“通过诸如“E”路线 [D7E] 之类的创新，公司可以做的事情将无可限量。D7E 就是我们的未来。通过即将实施的 Tier 4 排放标准，这种推土机的市场前景将非常乐观。”

— Connie Baugh,  
伊利诺伊州东皮奥里亚

### 我们如何赢得成功



“我们利用 2009 年这一艰难时期来探索每位客户的独特环境，并为他们量身定制各种解决方案。客户感觉他们又一次获得了 Caterpillar 的支持。”

— Elaine Cristina Bagio, 巴西



“没有清晰的方向、领导层制定的明确目标，以及大家为实现目标而凝聚的团结力量，将不可能创造这种业绩。”

— Niall Durdin, 英国



### 财务实力

### 我们如何赢得成功



制胜数据:

# 中等 A 级

Caterpillar 一直致力于保持  
中等 A 级信贷评级

### 计划产生了效果

从最繁荣时期到最艰难阶段，Caterpillar 雄厚的财政基础为我们把握良机提供了资金支持，并帮助我们渡过难关。而当 Caterpillar 开始意识到经济衰退的迹象并先见性地采取应对措施时，这个优势尤为突出。

Caterpillar 首席财务官 Dave Burritt 说：“尽管 Caterpillar 从快速增长和资产负债表坚实的阶段开始下滑，但是我们知道我们需要迅速采取行动，才能渡过难关。”

首先第一步就是部署低谷行动，这是在 2005 年提出的 2020 愿景战略的关键部分。这些低谷计划使企业能够更迅速地对状况做出反应，并严密观察发展形势。

下一步，Caterpillar 跨职能团队员工利用 6 Sigma 原则启动了聚焦于关键业务因素的方案，这些因素能够增强 Caterpillar 的财务实力。该团队致力于三个主要目标：通过强大的资金流维持赢利、保持中等 A 级信贷评级以及维持股息。

该项目不仅关注企业内部，而且还兼顾延伸的 Caterpillar 价值链，包括代理商与供应商。

## 财务实力

## 我们如何赢得成功



最后，Caterpillar 实现了这三个目标。公司通过聚焦于营运资本管理、最小化现金开支来实现强劲现金流，从而维持赢利。尽管某些分析家仍对我们存有质疑，但 Caterpillar 保持了股息，这也是股东，作为企业的最终所有者，优先关注的重要方面。最终，Caterpillar 保持了中等 A 级信贷评级，并能够继续进入资本市场。

鉴于我们的销售和收入经历了 20 世纪 40 年代以来最大的年度下滑，这些成果可算是卓越的成就。这些成就表明了 Caterpillar 雄厚的财务实力，它将为公司继续前进提供强大动力，并为经济好转做好准备。

### Cat Financial – 为客户创造生命

对于 Cat Financial 而言，投资于客户忠诚度是我们的基本经营理念。因此，在经济衰退时期，我们公司仍然向客户伸出援助之手。

无论是大客户还是小客户，获得融资是企业长久生存下去的关键。2009 年，许多银行与借贷机构均经历了无法满足客户业务需求的艰难局面。在这种情况下，这些客户转而向 Cat Financial 寻求支持。

去年整整一年，Cat Financial 向 Caterpillar 客户提供了大量设备融资贷款以及营运资金贷款。通过持续提供这类金融支持，Cat Financial 帮助许多客户在经济衰退时期成功解决了运营问题，这些行动也印证了“为客户创造生命”这一承诺。

## 重大机遇

## 我们如何赢得成功



制胜数据:

# 24.5%

自 2003 年以来中国基础设施投资的平均年增长率

## 新兴市场中的管道业务商机

在新兴市场中，庞大的人口和不断增长的收入促进了对新基础设施建设的需求，相应地，机械设备成为了应对大型项目的必要工具。通过 Caterpillar 专业技术、不断扩展的经营范围以及可靠的代理商支持，Caterpillar 成功定位于促进世界发展中国家/地区的发展。

而巨大的商机就在中国，这里是经济发展的动力之源，它在新兴国家的国内生产总值 (GDP) 中占据重大比例。尽管也经历了去年的经济危机，中国在 2009 年的 GDP 仍然保持了 8.7% 的增长率。根据中国国家统计局资料显示 2003 年以来，为满足中国 13 亿人口的需求，中国对公路、铁路、机场、水利项目以及其他基础设施投资总额的年平均增长率达到了 24.5%。

Caterpillar 在管道建设市场采取了重点投资方式，这是 Caterpillar 成功利用中国巨大的市场机遇取得成功的示例之一。中国计划在未来五年投资 100 亿美元以上，以发展其管道基础设施建设。Cat® 代理商 PipeLine Machinery International (PLM) 将在支持这一建设潮方面发挥重要作用。Caterpillar 与 PLM 为管道建设提供全套产品与服务，包括配套设计的液压挖掘机、履带式推土机、平地机以及吊管机 - 从而满足客户的各种需求。



## 重大机遇

## 我们如何赢得成功



中国石油天然气管道局 (CPP) 是中国最大的承包商，该局承包了绵延数千英里的管道项目，并已从 PLM 购买了 70 多台新型吊管机。Caterpillar 与 PLM 正在致力于提供与众不同的辅助产品支持，例如服务与操作员培训、安全咨询、零件操作、新技术讲解以及管道铺设方法。

Caterpillar 在中国投资巨大。目前，已建立八个制造工厂，这一数字正是我们在未来数年的国内业务中预期实现的增长数值。我们也希望继续发展物流与零件工厂以及研发中心。

这是物超所值的投资。这类增长说明，我们赢得中国，就赢得了世界。

### 发达国家的契机

基础设施需求集中在修整或重建现有公路、桥梁、铁路以及污水管道系统等方面。受近期全球经济危机的影响，各大洲的政府已在新基础设施方面投入巨大财政资源，这也是经济刺激计划的一部分。这有何效果？全球存在对基础设施的巨大需求，这一需求能够转化为个人生活质量的提高，对 Caterpillar 及其客户而言，这也是一种商机。

可持续发展

我们如何赢得成功



制胜数据:

9

Caterpillar 已连续数年荣登道琼斯可持续发展世界指数 (DJSI World) 榜排名。

高耗能世界的可持续发展方案

预计到 2030 年，全球对能源的需求将增长 40%，从非传统资源发展潜在能源的创新解决方案至关重要。Caterpillar 能够为客户提供可将生物气体转化为有用能源的可持续高效能源解决方案，而这种能力能够为 Caterpillar 带来有利的竞争优势，也能够确保我们的企业、我们的客户以及我们的世界都获益。

位于乔治亚州亚特兰大的两个 Cat® 垃圾填埋气低排放发电机组，可以在该州第二大垃圾填埋场实现全天候运营，该设备提取废气产生的电能足以满足 2,500 户家庭的供电。此套发电机组以甲烷为原料，因此可以充分利用有机物质在现场分解后自然产生的、被监管机构归为温室气体的甲烷。这种设备不仅能减少向大气排放的废气，还能通过销售备用电力每月为当地政府实现 100,000 美元的收入。

在世界的另一端，猪粪被用作 Cat 发电机的另一种燃料。Nong Rai Farm 是泰国最大的食品供应商之一，该公司经营着 30,000 家猪饲料销售机构。该公司使用生物气体作为 Cat 发电机组的燃料，通过将甲烷注入蒸馏池而生产出所需的全部能源。蒸馏池内可产生约 200kW 电力所需的足够燃料，从而为工厂的鼓风机、烘干系统以及其他需求提供电力。

目前，全世界仍处于利用自然有机过程产生潜在能源的最初阶段。通过为我们的客户提供可支持备用能源的电力系统 - 实现可持续发展的众多途径之一，Caterpillar 有幸能够借助这一机遇推动具有重大意义的转变。



### 重要的合作伙伴

### 我们如何赢得成功



#### 取胜数据

14.21  
亿美元

2009 年研发  
投资

15,717  
百万美元

2009 年 Cat®  
代理商资产  
净值

### 齐心协力

特别的挑战需要特别的合作。这是我们从两个大相径庭的项目中所学到的共同教训 – 一个是长期高技术含量项目，一个是短期高度战略性项目。

尽管 Caterpillar 工程师与供应商密切合作并不稀奇，但在应对开发 Tier 4 后处理系统的挑战时，Caterpillar 与供应商之间的透明程度已达到了一个新的水平。在计划之初，项目领导者将供应商合作视为按预期计划并在预算内成功推出世界级产品的关键所在。

不久之后，战略性供应商就在伊利诺伊州 Mossville 市建立了一个试点工厂。这一想法是，肩并肩互动能够帮助团队更早确定难题，更全面评估解决方案，以及更及时做出决策。如今，只要您走进 Mossville 工厂，就能发现我们的供应商在积极参与设计审核、分析增值工程或进行产品测试。

由于流程下一阶段将转移到各个供应商在全球各地的生产工厂，因此此项目的每日互动将于 2010 年结束。尽管如此，齐心协力的真正效果仍能够在 Tier 4 技术成功启动后，以及在进一步应用到未来 NPI 项目中的世界级供应商的最佳实践中继续发挥作用。

“作为战略合作伙伴，我们很早就掌握了 Caterpillar 的排放控制需求和系统目标。这有助于我们在市场上提供差异化的 Caterpillar 高性能产品。还有助于推进我们的研发工作，从而创造出全新技术的解决方案和改良现有产品 – 这一切都利用了我们各个公司之间在设计阶段的协同合作，且有助于减少成本。”

– Caterpillar 供应商



## 重要的合作伙伴

为代理商-客户间的互动注入新的活力是一种挑战，这种挑战刺激了欧洲、非洲和中东地区的租赁和二手设备卓越中心以更快速有效的方式实施肩并肩互动方案。“突击销售”的概念就是在短期内将指定区域的 Caterpillar 代表与代理商销售队伍联合起来，以促成每一笔销售机会，无论可能性有多大。

在斯堪的纳维亚地区，Cat® 代理商 PON 与 Caterpillar 代表合作在挪威、瑞典、荷兰及丹麦地区举行各项活动。每次活动都包括为期两天的对工地以及对综合租赁与新机器销售团队的办公事务访问。总而言之，所有这些工作都向 1,400 多位客户推介全套设备解决方案 - 其中近 30% 为 PON 的新客户。PON 在确定出超过 350 个优先的潜在客户后，立即达成了 16 项租赁合约的销售，九项二手机器合约，三项新机器合约以及九项维修合约，接下来还有更多机会。这些销售可带来近 750,000 美元的收入。

通过共同合作，Caterpillar 及其代理商证明了多人工作的力量。2009 年，“突击销售”计划在 20 多个国家进行了 6,500 多次顾客访问，共创造了 200 多万美元的租赁、新旧设备销售收入。

无论是聚集同一地点多年，还是在任一地点随意流动数个月，Caterpillar 与战略供应商及其全球代理网络近乎亲密无间的合作都能说明，当我们万众一心团结起来时，我们就能共赢。

## 我们如何赢得成功

“突击销售”经证明是一种以客户为中心的计策，这种方式能够非常好地整合我们的设备解决方案供应，并能有效激励我们的销售队伍。”

- Inge Stensland PON 驻挪威区域经理兼租赁副总裁



优质产品

我们如何赢得成功



制胜数据:

13.01 2009 年平均每个员工提出的建议

2,973 采用 CPS 6 Sigma 标准的项目

CPS 与质量  
焕发生命力

优质产品是取得发展的关键。性能可靠的机器与发动机可持续有效完成作业，这不仅为我们的客户节省了时间与资源，还能确保工作进行顺利。今天，Cat 生产系统 (CPS) 正在积极巩固我们在生产质量方面的良好信誉。

通过 6 Sigma 质量控制标准，CPS 不仅为建筑业大大提高质量、速度及安全性，同时还能减少资源浪费。当团队成员完全依靠 CPS 指导原则工作，并将其完全融入每日的工作生活中时，CPS 就能够发挥最高影响作用。

认识一下 Carlos Campioni，他是一位依靠 CPS 工作的工业支持分析师，目前在我们位于巴西皮拉西卡巴的制造工厂工作。自 2006 年 CPS 在工厂实施起，Carlos 通过他全情的投入，使流程得到显著改善。迄今为止，他已将他的 311 个理念付诸实现。

Carlos 在公司拥有 23 年的丰富经验，负责轮式装载机驾驶室的生产。Carlos 说：“我认为，通过企业家的眼光和所有者的眼睛来洞察公司非常重要。我们需要找到黄金，但这取决于我们采用什么样的人。”

在 Carlos 的建议下，工厂实施了安全性与生产率监管计划 – 例如缺少零件或不符合现行流程。他建议在零件库中安装保护装置，从而大大限制了受污染的风险，进而促使产品质量有所提高，并有助于减少浪费和降低成本。

CPS 部门领导 David Ercolin 的观点是，每个提议都值得受到重视。“重要的是，不要放过每个提议。我们正是从简单中发现了完美。”

## 优质产品

## 我们如何赢得成功

不只是 Carlos 为提高效率和质量对 CPS 全情投入，这种精神在全世界数万名员工中都可以找到。通过“实践”CPS，他们能够确保最高的产品质量，以此取得长足的进步。

### 我们的制胜优势

Caterpillar 产品组合的丰富种类与广泛的覆盖范围为我们在全球激烈的市场竞争中获胜提供了巨大优势。凭借跨各行各业的数百种产品，Caterpillar 更有可能为任何指定作业提供满足规格的设备。2009 年，Cat® 摊铺精轧机、沥青压路机以及紧凑型轮式装载机被用于艾菲尔铁塔前的道路施工工程，它们能够帮助这个时间与空间都极为宝贵的地方重新修建交通繁忙的十字路口。意大利博洛尼亚市的机场跑道修建也是一个时间极为紧迫的项目，但借助两台 Cat® PM200 冷铣刨机的帮助，工作人员仅用两天就出色地完成了这一任务。各类 Cat® 设备在完成第一期巴拿马运河扩建工程中发挥着重要作用。按时、按预算完成任务是普遍需要。凭借我们对质量的承诺，Caterpillar 不断进取，帮助全世界的客户兑现他们自己的承诺。



客户至上

我们如何赢得成功



制胜数据：

32 天

将客户刺激计划从概念转化到整个企业的实施需要花费的时间，而这有赖于团队的紧迫感及 Caterpillar 新的企业调整

推动客户成功

经济危机导致许多客户拖延了对新设备的投资，但他们仍然需要能够完成工作的可靠机器来保证他们的业务顺利实施。考虑到此，来自营销和产品支持卓越中心 (M&PS COE) 以及分销服务部门的专业团队迅速意识到，Caterpillar 客户可以利用一些帮助来渡过这次经济危机。

这支团队利用新设备销售减缓这一时机精心打造了一套创新方案，从而帮助客户增强应对经济危机的能力，并巩固 Cat 代理商与客户的关系。在团队解决方案的影响下，一套关注于关键客户需求的计划应运而生。

M&PS COE 产品支持部经理 Denny Vosberg 说：“我们都知道，客户对于我们的成功有多么重要，因此，我们只能努力帮助客户渡过这次经济危机。”

团队聚焦于能帮助客户发挥最高机器性能的关键领域，例如检查、维修、重装或整修、旧设备升级以及自行解决问题的客户。当问题确定之后，还需要审核多个解决方案，包括维修或整体改造。

### 客户至上

### 我们如何赢得成功



我们可以从 Cat® 代理商 Cleveland Brothers 及其客户 PBS Coals 的关系中看到这种方案的效果。Cleveland Brothers 对客户车队进行检查，之后生成报告与建议，从而促成客户租买设备以升级推土机成套装备。

Cleveland Brothers 总裁兼首席执行官 Jay W. Cleveland, Jr. 说：“Caterpillar 客户刺激计划的创意十分新颖并具指导意义，它有助于我们对 PBS Coals 提供支持。我们与 PBS Coals 共同制定的计划为其带来了最大的价值，因此他们能够有效利用 Caterpillar 的专业技术与 Cleveland Brothers 的生产实力。”

## 前瞻性陈述

此《2009 年度回顾》中所使用的某些陈述涉及将来和预期的事件，因而构成前瞻性陈述，符合 1995 年颁布的《私人证券诉讼改革法》中的规定。由于各种已知和未知因素的影响，可能会使 Caterpillar 公司的实际情况与该前瞻性陈述中明示或暗示的情况有所不同。本文中诸如“相信”、“估计”、“将要”、“将”、“会”、“预期”、“期望”、“计划”、“预测”、“打算”、“可能”、“应该”或其它类似的词语或语句通常表示前瞻性陈述。除历史事实陈述之外，所有陈述均属于前瞻性陈述，包括但不限于有关展望、预测、预报或趋势描述等。此类陈述不保证未来表现，Caterpillar 也不承诺更新其前瞻性陈述。

需要指出的是，由于各种因素及不确定性的存在，本公司的实际情况可能与这些前瞻性陈述中所做出的描述或暗示有实质性的不同，这些因素和不确定性包括但不限于：(i) 全球整体经济形势、资本和信贷市场存在波动性；(ii) Caterpillar 通过经营产生现金、保护外部运营资金以及管理流动性需求的能力；(iii) Caterpillar 服务的行业或市场的经济状况发生不利变化；(iv) 政府管制或政策，包括影响利率、流动性、获得有关基础设施开发的资本和政府支出的情况；(v) 商品涨价和/或原材料和零部件产品（例如钢）的可用性有限；(vi) 与环境法律和法规相关的合规性成本；(vii) Caterpillar 和 Cat Financial 保持各自信用评级的能力、大幅增加贷款成本或各公司无法进入资本市场；(viii) Cat Financial 的客户的财务状况和信贷价值；(ix) 客户在获得流动性和资本时发生重大不利变化；(x) Caterpillar 产品和服务的市场接受度；(xi) 竞争环境发生变化所造成的影响，包括市场份额减少、涨价不被市场所接受和/或对区域和产品销售组合的负面变化；(xii) Caterpillar 成功实施 Caterpillar 生产系统或其他提高生产率活动的的能力；(xiii) 全球贸易和投资政策，例如，进口配额、资本管制或关税；(xiv) Caterpillar 或 Cat Financial 未能兑现各自承诺的信贷便利；(xv) 代理商或原始设备制造商的采购方式发生重大不利变化；(xvi) 其他税务支出或风险；(xvii) 全球经营的政治和经济风险，包括法规和政府政策发生变化、货币限制、收益汇回本国的限制、关税过高、配额太少、国内和全球冲突，包括在 Caterpillar 经营的国家发生恐怖主义行为、政治和经济的不稳定性以及民间骚乱；(xviii) 货币波动，尤其是美元对其他货币的升值或贬值；(xix) 养老金计划导致支付义务增加；(xx) 通过收购整合和实现预期收益失败；(xxi) 重大法律诉讼、索赔、官司或调查；(xxii) 可能由于实施保健改革立法导致成本大幅增加；(xxiii) 会计标准发生变化或采用新的会计标准；(xxiv) 自然灾害导致的不利影响和 (xxv) 公司于 2010 年 2 月 19 日就截至 2009 年 12 月 31 日提交给证券交易委员会的 Form 10-K 第 I 部分中的“Item 1A – Risk Factors”部分中详细描述的其他因素。要获取该文档，请访问我们的网站：[www.cat.com/sec\\_filings](http://www.cat.com/sec_filings)。



# 我们的定位



## 我们的定位：全球、创新、可持续

目前正在使用的机器和  
发动机数量超过

**300 万**

Caterpillar 的全球性业务、产品范围以及财务实力促使我们在当今竞争市场中立于不败之地。2009 年，Caterpillar 的销售收入达到 324 亿美元，是全球最大的建筑机械、矿用设备、柴油和天然气发动机以及工业燃气轮机制造商之一。我们的业务组合还包括 Caterpillar Financial Services (Caterpillar 融资服务公司)、Caterpillar Remanufacturing Services (Caterpillar 再制造服务公司)、Caterpillar Logistics Services (Caterpillar 物流服务公司) 和 Progress Rail Services (Progress Rail 服务公司)。

Cat 产品、服务与专业技术可为多个行业创造价值，我们的技术领先优势、对质量的承诺以及超越客户期望的激情，已为我们在我们所服务的行业中赢得市场领先地位。80 多年来，我们的解决方案已为我们构筑起坚实的基础，使全世界的人们都能享受到更高标准的优质生活。通过将我们的代理商网络及其他分销合作伙伴与我们全球供应商基地相结合，我们能够在全世界范围内推动积极且可持续的变革。

## 员工

## 我们的定位

Caterpillar 的成功来自于全球 93,000 多名员工的才能与不懈努力。在我们的行动价值的指引下，以及利用 Cat 生产系统和 6 Sigma 原则，Caterpillar 员工展示出了对创新与为客户服务的激情。我们的多样化员工队伍讲述 100 多种语言，但信守一个共同目标，那就是：用今天的努力创造明日的辉煌。

### 员工创造的 销售与收入



## 员工

## 我们的定位

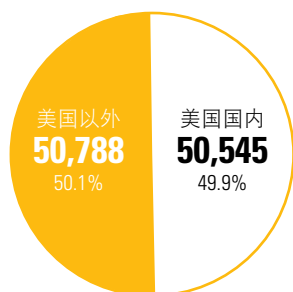




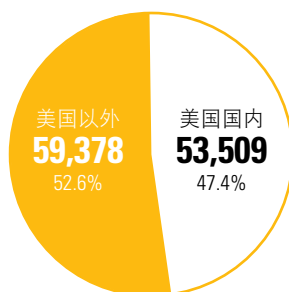
## 员工

## 我们的定位

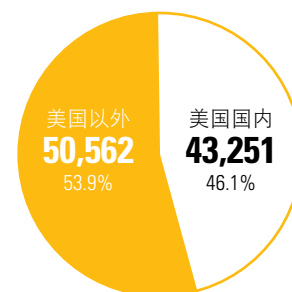
### 截至年终的全职员工总数



2007  
总计  
**101,333**



2008  
总计  
**112,887**



2009  
总计  
**93,813**

### 员工（按地区划分）

	2005	2006	2007	2008	2009
北美洲	43,933	49,018	50,901	54,284	43,999
欧洲、非洲和中东地区	23,137	24,845	26,168	26,983	22,790
拉丁美洲	11,688	13,231	13,930	14,403	10,776
亚太地区	6,358	7,499	10,334	17,217	16,248
总计	85,116	94,593	101,333	112,887	93,813

# Cat 代理商

## 我们的定位

我们巨大的代理商网络可帮助 Caterpillar 以及我们的客户在全世界获得成功。Cat® 代理商共享我们的激情，增强我们的竞争力，并确保我们的客户从我们的产品与服务中获得最大价值。

大多数 Cat 代理商均为独立运营商，他们在当地独立经营业务，并从稳固持久的客户关系中获益。Caterpillar 及其代理商正在积极扩大业务范围，目前着重于向中国、印度以及独联体国家增大投资，因为这些国家的市场能够为我们的业务带来巨大发展契机。

### 代理商统计（按地区划分）

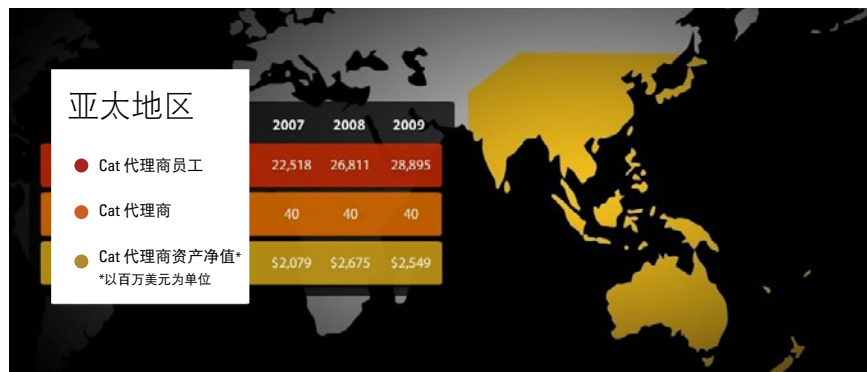
		Cat 代理商员工	Cat 代理商	Cat 代理商资产净值*
北美洲	2009	42,427	56	\$ 6,868
	2008	51,712	57	\$ 7,886
	2007	52,583	58	\$ 7,588
欧洲、非洲和中东地区	2009	33,430	51	\$ 4,385
	2008	32,212	51	\$ 4,343
	2007	28,796	50	\$ 3,095
亚太地区	2009	28,895	40	\$ 2,549
	2008	26,811	40	\$ 2,675
	2007	22,518	40	\$ 2,079
拉丁美洲	2009	30,947	31	\$ 1,915
	2008	21,023	32	\$ 1,636
	2007	17,465	33	\$ 1,405
总计	2009	135,699	178	\$ 15,717
	2008	131,758	180	\$ 16,540
	2007	121,362	181	\$ 14,167

\*以百万美元为单位

# Cat 代理商

## 我们的定位

在北美洲、拉丁美洲、欧洲、非洲和中东地区以及亚太地区的 Cat 代理商





### 2009 董事会

### 我们的定位



(从左至右) : W. Frank Blount、John R. Brazil、Daniel M. Dickinson、John T. Dillon、Eugene V. Fife、Gail D. Fosler、Juan Gallardo、David R. Goode、Peter A. Magowan、William A. Osborn、James W. Owens、Charles D. Powell、Edward B. Rust, Jr.、Susan C. Schwab、Joshua I. Smith

### 2009 董事会

- W. Frank Blount
- John R. Brazil
- Daniel M. Dickinson
- John T. Dillon
- Eugene V. Fife
- Gail D. Fosler
- Juan Gallardo
- David R. Goode
- Peter A. Magowan
- William A. Osborn
- James W. Owens
- Charles D. Powell
- Edward B. Rust, Jr.
- Susan C. Schwab
- Joshua I. Smith

**W. FRANK BLOUNT** 71 岁，JI Ventures, Inc. (风险投资) 董事长兼首席执行官以及 TTS, Inc. (私募股权公司) 前任董事长兼首席执行官。目前担任的其他董事职位: Alcatel-Lucent S.A.、Entergy Corporation 和 KBR, Inc.。近五年内担任的其他董事职位: Adtran Inc. 和 Hanson PLC.。Blount 先生自 1995 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**JOHN R. BRAZIL** 64 岁，三一大学前任校长 (德克萨斯州圣安东尼奥)。Brazil 博士自 1998 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**DANIEL M. DICKINSON** 48 岁，Thayer | Hidden Creek (私募股权投资) 的执行合伙人。目前担任的其他董事职位: IESI-BFC Ltd. 和 Mistras Group, Inc.。Dickinson 先生自 2006 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**JOHN T. DILLON** 71 岁，Evercore Capital Partners (咨询和投资公司) 的投资活动与私募股权业务部的高级执行董事，该公司的前任副董事长。目前担任的其他董事职位: E. I. du Pont de Nemours and Company 和 Kellogg Co.。近五年内担任的其他董事职位: Vertis Inc.。Dillon 先生自 1997 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**EUGENE V. FIFE** 69 岁，Vawter Capital LLC (私人投资) 执行总裁。Fife 先生从 2005 年 4 月至 11 月担任 Eclipsys Corporation (医疗信息服务) 的临时首席执行官兼总裁，目前担任 Caterpillar 的非执行董事长。目前担任的其他董事职位: Eclipsys Corporation。Fife 先生自 2002 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

## 2009 董事会

## 我们的定位

**GAIL D. FOSLER** 62 岁，美国经济咨商局（研究与商业会员）的高级顾问。此前，Fosler 女士曾担任美国经济咨商局的执行副总裁、高级副总裁和首席经济学家。目前担任的其他董事职位：百特国际有限公司。近五年内担任的其他董事职位：DBS Group Holdings Ltd. 和 Unisys Corporation。Fosler 女士自 2003 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**JUAN GALLARDO** 62 岁，Grupo Embotelladoras Unidas S.A. de C.V.（装瓶行业）董事长及前任首席执行官。Home Mart de Mexico, S.A. de C.V.（零售业）前任副董事长，Grupo Azucarero Mexico, S.A. de C.V.（糖厂）前任董事长和 Mexico Fund Inc.（共同基金）前任董事长。目前担任的其他董事职位：Grupo Mexico, S.A. de C.V. 和 Lafarge S.A.。Gallardo 先生自 1998 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**DAVID R. GOODE** 69 岁，Norfolk Southern Corporation（主要从事地面运输的控股公司）前任董事长、总裁兼首席执行官。目前担任的其他董事职位：Delta Air Lines, Inc. 和德州仪器公司。近五年内担任的其他董事职位：Norfolk Southern Corporation 和 Georgia-Pacific Corporation。Goode 先生自 1993 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**PETER A. MAGOWAN** 68 岁，旧金山巨人队（美国职业棒球大联盟球队）前任总裁及全权合作方。近五年内担任的其他董事职位：DaimlerChrysler AG, Safeway Inc. 和 Spring Group plc.。Magowan 先生自 1993 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**WILLIAM A. OSBORN** 62 岁，Northern Trust Corporation（多银行控股公司）和 Northern Trust Company（银行）的前任董事长兼首席执行官。目前担任的其他董事职位：雅培公司和通用动力公司。近五年内担任的其他董事职位：Nicor Inc. 和 Northern Trust Corporation。Osborn 先生自 2000 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**JAMES W. OWENS** 64 岁，Caterpillar 公司（机械设备、发动机和金融产品）的董事长兼首席执行官。此前，Owens 先生曾担任 Caterpillar 公司副董事长。目前担任的其他董事职位：美铝公司和国际商业机器公司 (IBM)。Owens 先生自 2004 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**CHARLES D. POWELL** 68 岁，Capital Generation Partners（资产和投资管理）、LVMH Services Limited（奢侈品）和 Magna Holdings（房地产投资）的董事长。此前，Powell 先生曾担任 Sagitta Asset Management Limited（资产管理）董事长。目前担任的其他董事职位：Hongkong Land Holdings Limited、LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton、Mandarin Oriental International Ltd.、Textron Corporation 和 Schindler Holding Ltd.。近五年内担任的其他董事职位：Yell Group plc.。Powell 先生自 2001 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**EDWARD B. RUST, JR.** 59 岁，State Farm Mutual Automobile Insurance Company（保险）董事长、首席执行官兼总裁。他目前还担任 State Farm Fire and Casualty Company、State Farm Life Insurance Company 和其他主要 State Farm 附属公司的总裁兼首席执行官，以及 State Farm Mutual Fund Trust 和 State Farm Variable Product Trust 的受托人和总裁。目前担任的其他董事职位：Helmerich & Payne, Inc. 和 The McGraw-Hill Companies, Inc.。Rust 先生自 2003 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

## 2009 董事会

### 我们的定位

**SUSAN C. SCHWAB** 55 岁，马里兰大学公共政策学院教授。此前，Schwab 大使曾担任过多种职位，包括美国贸易代表（总统内阁成员）、美国贸易副代表以及 University System of Maryland Foundation 总裁兼首席执行官。目前担任的其他董事职位：联邦快递公司和波音公司。近五年内担任的其他董事职位：Adams Express Company、Calpine Corporation 和 Petroleum & Resources Corporation。Schwab 大使自 2009 年开始担任 Caterpillar 公司董事。

**JOSHUA I. SMITH** 69 岁，Coaching Group, LLC（管理咨询）的董事长和执行合伙人。目前担任的其他董事职位：Comprehensive Care Corporation、联邦快递公司和 The Allstate Corporation。近五年内担任的其他董事职位：CardioComm Solutions Inc.。Smith 先生自 1993 年开始担任 Caterpillar 公司董事。



## 高层管理人员

## 我们的定位



(从左至右) : James W. Owens、Richard P. Lavin、Stuart L. Levenick、Douglas R. Oberhelman\*、Edward J. Rapp、Gerard R. Vittecoq、Steven H. Wunning

## 高层管理人员

### 董事长兼首席执行官

#### **JAMES W. OWENS**

Jim Owens 现任 Caterpillar 公司董事长兼首席执行官。自 1972 年加入公司担任公司经济师以来，他已担任过多个管理职务。

## 集团总裁

#### **RICHARD P. LAVIN**

Rich Lavin 现任公司土方部与挖掘设备部、Caterpillar 日本有限公司 (CJL)、亚太地区分销部以及 Caterpillar 中国分部主管。

#### **STUART L. LEVENICK**

Stu Levenick 现任美国分销服务部、美国运营部、采矿部、采石与特殊行业部以及营销和产品支持卓越中心部主管。

#### **DOUGLAS R. OBERHELMAN\***

Doug Oberhelman 现任公司人力资源与可持续发展部主管，并负责 Caterpillar 成长中的再制造业务。

## 高层管理人员

## 我们的定位

**EDWARD J. RAPP**

Ed Rapp 现任金融产品部、建筑工程产品部、法律服务部、全球融资和战略支持部以及全球信息服务部主管。

**GERARD R. VITTECOQ**

Gerard Vittecoq 现任公司的欧洲、非洲和中东地区 (EAME) 分销服务部、EAME 运营部、船舶和石油动力部、电力部以及生产卓越中心部主管。

**STEVEN H. WUNNING**

Steve Wunning 现任公司高级系统部、核心组件部、电子与机械系统部、物流部、产品开发卓越中心部以及全球采购部主管。

\*Caterpillar 董事会提名 Doug Oberhelman 为副董事长兼新任首席执行官，将于 2010 年 1 月 1 日生效。Jim Owens 于 2010 年 7 月 1 日卸任后，将由 Oberhelman 接替其出任首席执行官一职。Owens 将继续担任董事会主席到 2010 年 10 月 31 日，届时，Oberhelman 将出任董事会主席。

## 副总裁

**KENT M. ADAMS****WILLIAM P. AINSWORTH****ALI M. BAHAJ****RODNEY C. BEELER****MARY H. BELL****THOMAS J. BLUTH****DAVID P. BOZEMAN****JAMES B. BUDA****DAVID B. BURRITT****RICHARD J. CASE****ROBERT B. CHARTER****CHRISTOPHER C. CURFMAN****PAOLO FELLIN****STEVEN L. FISHER****GREGORY S. FOLLEY****STEPHEN A. GOSSELIN****HANS A. HAEFELI****JOHN S. HELLER****GWENNE A. HENRICKS****STEPHEN P. LARSON****DANIEL M. MURPHY****JAMES J. PARKER****MARK R. PFLEDERER****WILLIAM J. ROHNER****CRISTIANO V. SCHENA****WILLIAM F. SPRINGER****GARY A. STAMPANATO****GARY A. STROUP****TANA L. UTLEY****JAMES D. WATERS, JR.****ROBERT T. WILLIAMS****JIMING ZHU**

我们还应肯定两位前任副总裁 Sidney C. Banwart 和 Thomas A. Gales 对公司所做的贡献，前者为公司服务 41 年以上，于 2009 年 10 月退休，后者为公司服务近 40 年，于 2009 年 11 月退休。

# 高层管理人员

## 我们的定位

### 其他高层管理人员

**JAMES B. BUDA**  
首席法律顾问兼秘书

**DAVID B. BURRITT**  
首席财务官

**JOHN S. HELLER**  
首席信息官

**BRADLEY M. HALVERSON**  
审计官

**KEVIN E. COLGAN**  
财务总监

**EDWARD J. SCOTT**  
首席审计官

**CHRISTOPHER C. SPEARS**  
道德及合规性总监

**JANANNE A. COPELAND**  
会计总监

**ROBIN D. BERAN**  
助理财务总监

**LAURIE J. HUXTABLE**  
助理秘书

## 我们的工作 - 业务范围



## 我们的工作： 机械、发动机和金融产品

Caterpillar 为全球发展提供动力。我们是一家技术型领先企业，服务于多类行业，包括一般与重型建筑工程、采矿、林业、能源以及发电等。Cat® 设备服务于全球 180 多个国家的高速公路、铁路、海洋河流、森林、采石场与油田。

Cat 设备能提供无与伦比的动力和可靠性。我们为客户提供机器、解决方案以及技术支持，以便他们在多变的地形、土地以及气候环境中都具有卓越表现。Cat® 发动机与燃气轮机可提供足够马力，从而将货物与商品搬运于世界各地，Cat® 发电机可随时随地为您提供电力。

我们通过遍布全球的物流、金融产品以及再制造服务机构来配合我们卓越的制造性能。正是这种结合为我们的代理商、客户以及我们的股东赢得了成功。



### 业务范围： 机械

### 我们的工作

Cat 产品线，得益于其 300 多种品质信誉卓越的设备，树立了行业标准。我们的产品服务于建筑、采矿以及林业行业，产品包括履带式 and 轮式推土机、履带式 and 轮式装载机、吊管机、平地机、轮式推土机式铲运机、履带式 and 轮式挖掘机、反铲装载机、木材集材机、非公路用卡车、铰接式卡车、铺路产品和滑移式装载机。我们也是物流服务及与铁路相关产品的设计、制造和再制造方面的领先企业。



### 要事集锦

钢架结构 Cat® 非公路用卡车产量已达五万辆，这些卡车占据了采石与集料行业 50% 多的市场份额。



推出首台 Cat® D7E 履带式推土机，这款产品采用创新电气传动技术，可产生最高性能，实现最大价值与可持续性。与具备同等重量与马力的常规推土机相比，这款产品的革命性设计能够节省 10% 到 30% 的燃油成本，并可提高生产率以及降低周期性维护成本。



推出 Cat® 793F 矿用卡车，这是该系列的第五代产品，它能够大大提高燃油效率、改善排放控制、简化操作以及延长使用寿命。

### 业务范围： 机械

### 我们的工作



#### 要事集锦 (续)

推出新型 B 系列铰接动臂木材装载机，此款产品的发动机与液压动力系统均经过大幅改善，它还大大提高了燃油经济性，并为操作员提供更多控制选择，以满足作业时对装载机动力输出的要求。



宣布推出新一代地下自动作业系统 MINEGEM™。该系统可增强安全性，并提高操作员在地下采矿作业时的工作效率。MINEGEM™ 是 Caterpillar 推出的首款商用半自动采矿系统。



推出源自于 Cat 林业产品的新型集运机产品线，包括 18 公吨与 20 公吨两种型号。新型 Cat® 584 与 Cat 584HD 设计用于满足在复杂地形中远距离运输巨大有效负载的苛刻要求，它具备出色的操作舒适性、控制性以及维修保养方便性。

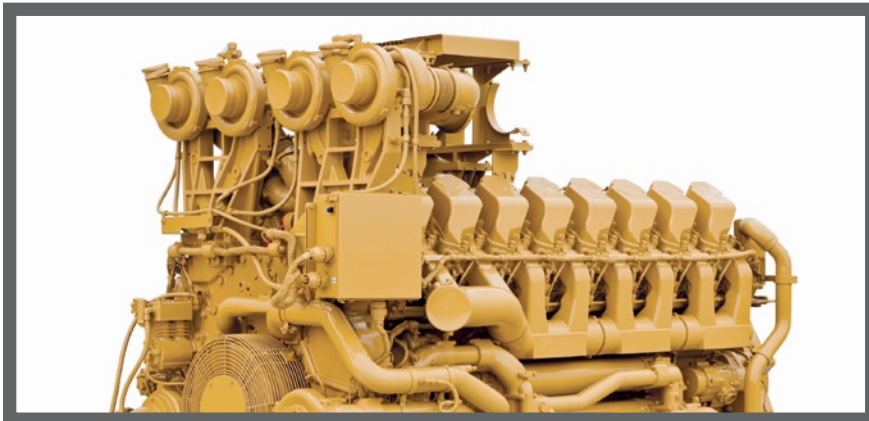


业务范围:

## 发动机

## 我们的工作

Cat® 发动机被认为是质量、可靠性与技术创新的象征。我们设计并制造具备 10 到 21,000 以上马力的各类发动机，能够为船舶、石油天然气应用和工业应用以及我们自有的建筑与采矿机器提供动力。电力系统能够为各类场所—海上石油钻塔、医院、学校、工厂、机场以及办公大楼，提供主要及备用电力。我们的再制造服务能够帮助客户提高运营效率以及可持续性能。Caterpillar 也是世界领先的设计商与制造商，为石油与天然气以及发电行业提供从 1,600 到 30,000 马力不等的工业燃气轮机动力系统解决方案。



### 要事集锦

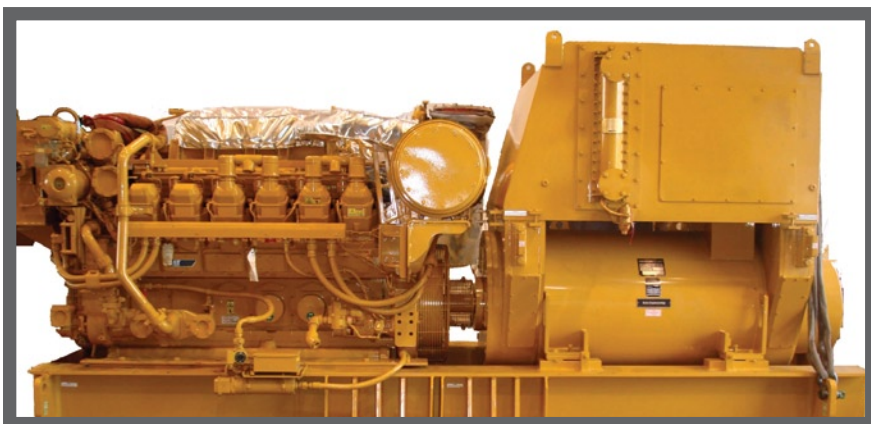
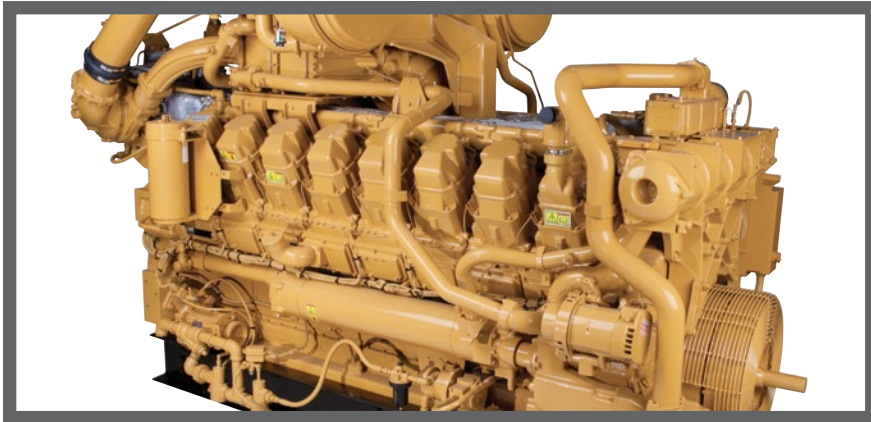
推出新型钻井柴油机组件，C175-16 专用于海上应用领域。发电机组可提供更高功率密度、更低排放、更长维护周期以及更少的安装成本，能够充分满足海上钻井设备发电的严格要求，也为海上浅水区及自升式钻塔设备树立了新的行业标准。



宣布在 Cat Tier 4 Interim/Stage IIIB 工业产品系列增加了多款产品，使此类别的发动机总数达到 15 台。发动机平台大大优化了非公路机器在实际操作周期内的油耗。这些发动机也采用了 ACERT™ 技术，可减少 90% 的颗粒物排放，以及 45% 的氮氧化物 (NO<sub>x</sub>) 排放。

业务范围:

## 发动机



## 我们的工作

### 要事集锦 (续)

推出一系列采用超稀薄燃烧 (ULB) 技术的发动机, 这些发动机能够满足绝大多数现行以及即将实施的严格排放要求。气体压缩专用设备通过内发动机解决方案不断满足 NOx 最低排放量限制的需求。

Caterpillar 船舶卓越中心 (MCOE) 装运了第 5,000 台船用发动机。该中心位于南卡罗来纳州格林维尔, 是一家专门从事 Cat® C7 至 C32 船用推进发动机的设计、研发、装配与测试的机构。

推出来自 Caterpillar Marine Power Systems 的最新柴油机电力推进 (DEP) 发动机。这些装置可用于各种商用领域以及巨型游艇, 可平衡任意给定负载下的供电、油耗以及废气排放, 完全符合最新的环境法规要求。



业务范围:

## 金融产品

## 我们的工作

Caterpillar 金融产品可以带来巨大的竞争优势，尤其是在当今信贷受限的环境下。我们的融资业务主要包含 Caterpillar Financial Services Corporation (Cat Financial) 及其子公司。

Cat Financial 为客户和代理商提供各类融资服务，所有业务均严格按照合理承保标准开展，并拥有强大的 Cat® 设备资产作为后盾。Cat Financial 拥有 40 多家办事处及子公司，分布于美洲、亚洲、澳大利亚和欧洲等地。



### 要事集锦

尽管处于全球经济危机的严峻环境下，2009 年各个季度仍均能保持不错的盈利。



提供总额超过 76 亿美元的新零售融资服务收入。

业务范围:

## 金融产品

## 我们的工作



### 要事集锦 (续)

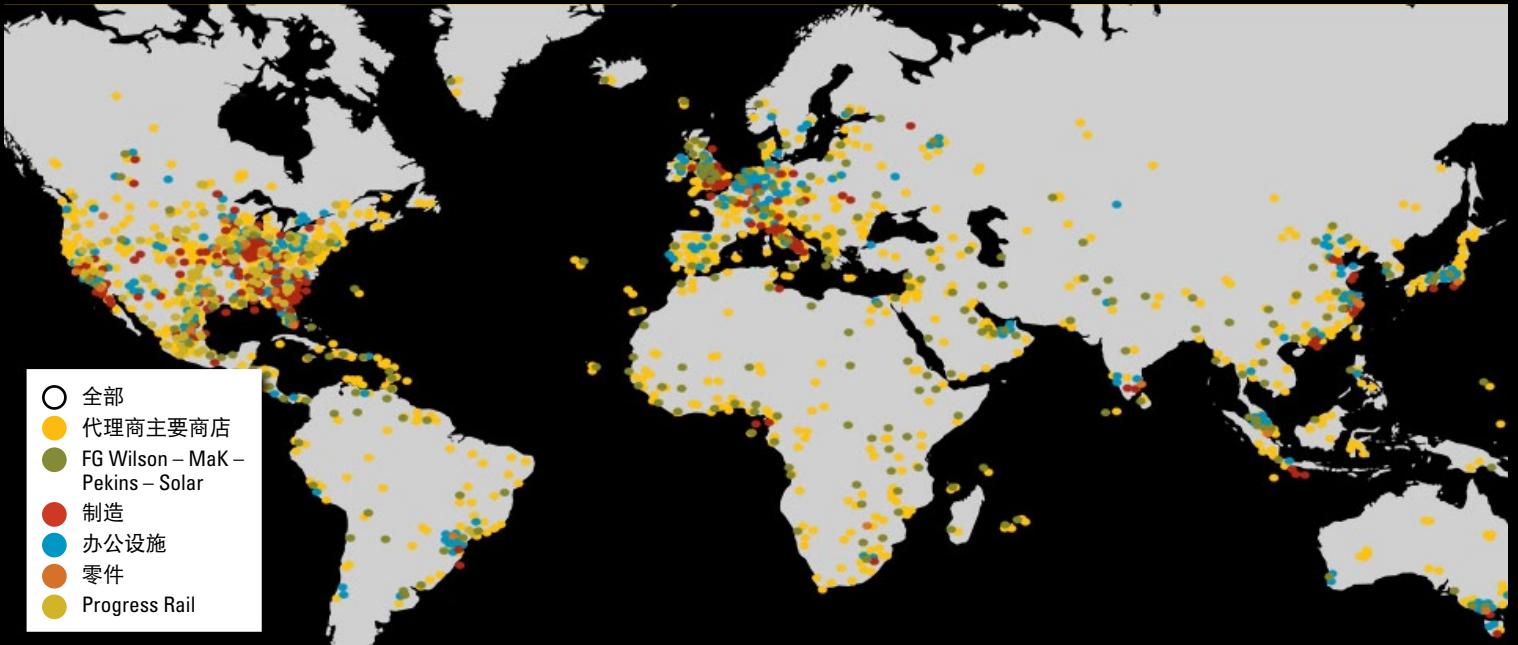
保持参与远期债券和商业票据市场，续签或新增与主要银行的循环信贷协议。



位于田纳西州那什维尔市的 Caterpillar 金融中心获得现有建筑物能源与环保设计 (LEED-EB®) 2.0 金牌认证的领先地位。这是田纳西州首家获得 LEED-EB® 认证的私有商业建筑。

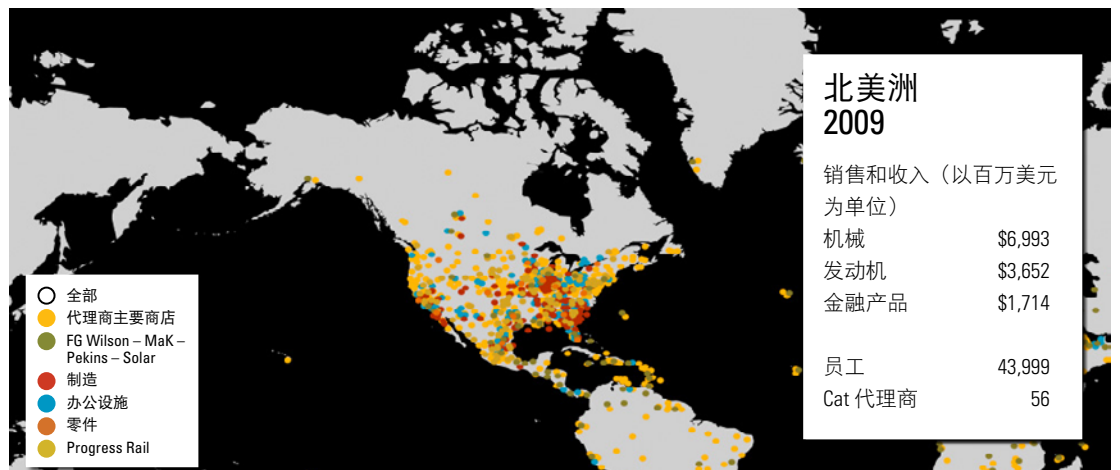
## 全球分布

## 我们的工作



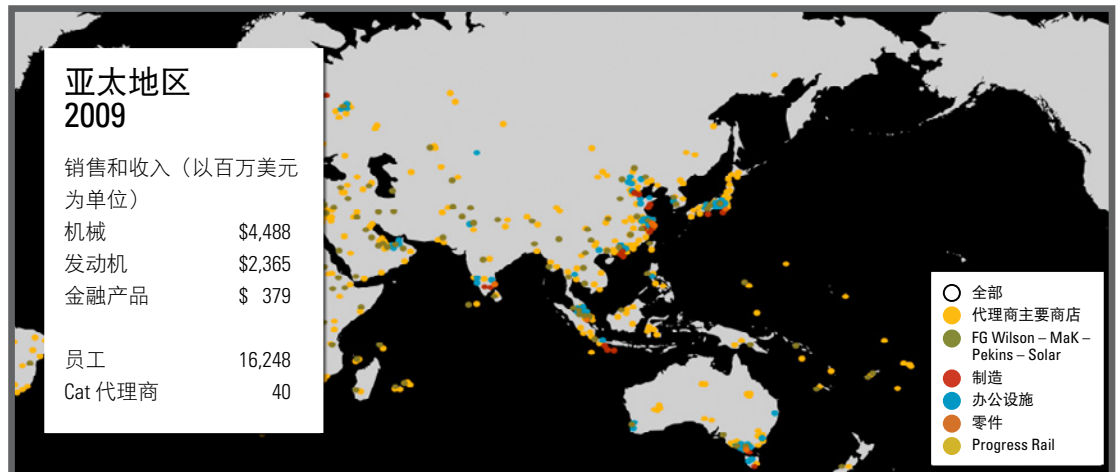
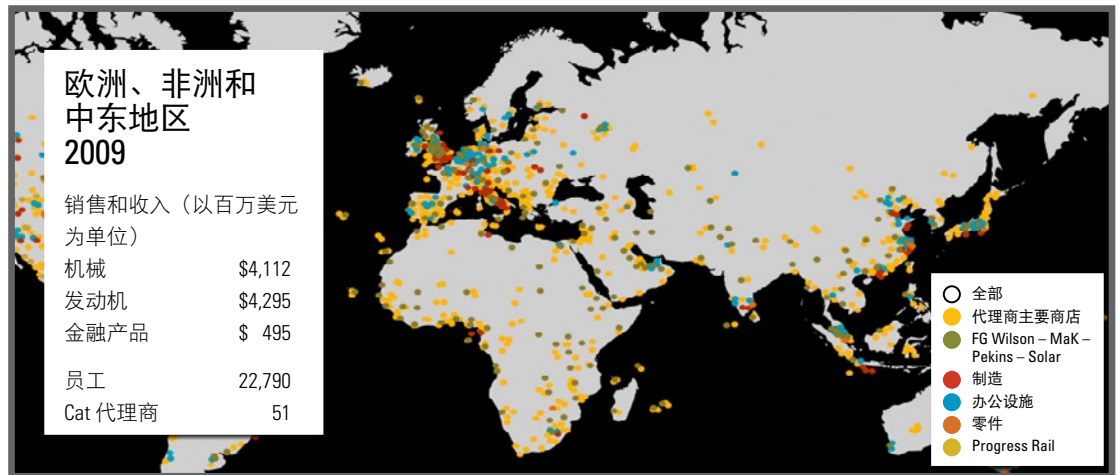
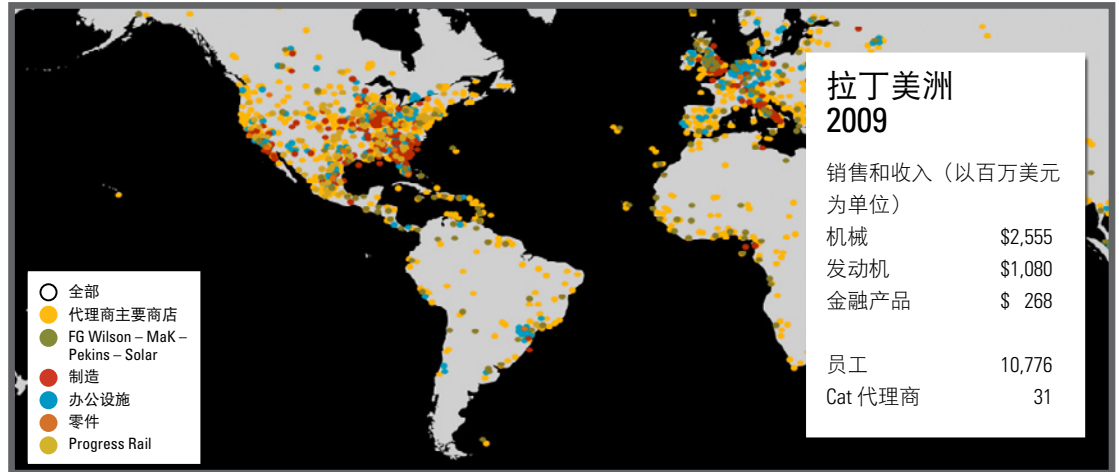
## 在北美洲、拉丁美洲、欧洲、非洲和中东地区以及亚太地区的分布

Caterpillar 遍布全球的业务发展是同行业的最佳典范。我们为全世界 180 多个国家的客户提供超过 300 种产品。销售额的一半以上来自于美国境外。我们拥有全面的制造、销售、物流、维修、研发和相关机构，我们的代理商分布于全球 500 多个地点，所有这些确保了我们能够服务于全球客户。



## 全球分布

## 我们的工作





### 产品

### 我们的工作

作为一家技术领先企业，我们在产品研发上取得了丰硕成果。如今，超过 300 万台 Cat® 机器和发动机正在服务于全球各个应用领域。Caterpillar 继续推出技术创新产品和增强技术服务，以满足客户对高生产率、低排放和强大动力的需求。

我们的产品包括：

- 铰接式卡车
- 反铲装载机
- 压路机
- 发动机
- 林业机械
- 发电机组
- 液压挖掘机
- 物料装卸机
- 平地机
- 非公路用卡车
- 铺路设备

- 吊管机
- 铲运机
- 滑移式装载机
- 履带式装载机
- 履带式推土机
- 涡轮机
- 地下采矿运载工具
- 轮式推土机
- 轮式挖掘机
- 轮式装载机



#### 铰接式卡车

一种牵引拖车，通常用于在建筑与采矿作业中，将重负载拖过复杂地形。

#### 反铲装载机

结合了两种独立机械的功能：反铲和装载机，通常用于路面作业以及大型建筑工程。



#### 压路机

最大程度压实土壤，高效压缩建筑、铺设、填埋及其他应用中的物料。



### 产品

### 我们的工作



#### 发动机

我们提供超过 500 种以上的发动机，是世界上最大的公路、非公路、地下设施、船舶和机械发动机制造商。



#### 林业机械

服务于林业，用于砍伐树木、装载、伐木加工等。

#### 发电机组

柴油、天然气以及集成动力系统，提供紧急、备用、主要及持续发电需求。



#### 液压挖掘机

挖掘并装载各种应用场合的物料，包括采矿、公路以及管道铺设。



#### 物料装卸机

设计有抓斗、蛤壳式铲斗或磁铁，适用于搬运和处理重型物料。



#### 平地机

带有长刃的三轴机械，适用于在矿场、公路以及重型建筑工程场合铺设平整表面。



#### 非公路用卡车

设计用于装运物料，容量从 40 吨至 380 吨不等，可在重型建筑工程、矿场、采石场等领域搬运大量物料。

### 产品

### 我们的工作



#### 铺路设备

用于为道路及高速公路铺盖沥青，铺盖宽度可达 10 英尺。

#### 吊管机

通过绞盘和吊臂将重型管道铺设在需要的地方 - 一种沿用多年的管道行业标准。



#### 铲运机

大型土方机械，可装载与堆放物料，非常适用于重型建筑工程、现场开发以及采矿领域的挖方和填充作业。



#### 滑移式装载机

高度灵活的小型机械，用于在建筑及景观作业中推进、搬运及装载物料，还可以安装各种可节约工作与时间的附件。



#### 履带式装载机

具备更大容量的装载机，可通过履带（而非车轮）行进于地质较软的路面，还可搬运和装载 4,000 磅以上的物料。



#### 履带式推土机

多功能机械，可用于在各种建筑及工地清理空间、搬运物料、推平、拆除、回填等作业。



#### 涡轮机

中型工业燃气轮机，用于发电、天然气压缩与抽运系统。



### 产品

### 我们的工作



#### 地下采矿运载工具

铰接式卡车和装载-拖运-卸载装载机，设计用于满足地下采矿作业的特殊需求，可实现高产量，且单位成本低。



#### 轮式推土机

结合履带式推土机的推土性能以及轮式装载机的移动与多功能特性。该机器可广泛应用于发电、道路维护、地表采矿以及开垦作业。



#### 轮式挖掘机

可进行各种挖掘，适用于从清沟、道路维护到大型推土及拆除等对移动性要求较高的作业。

#### 轮式装载机

设计用于快速有效地装载和搬运物料，铲斗容量从 2 立方码到 41 立方码不等，适用于拥有最高产量的矿场、采石场、集料、垃圾填埋以及运土等应用。





## 产业

## 我们的工作

我们的产品广泛应用于各行各业。尽管 2009 年的全球经济危机造成了短期不利影响，但全世界对基础设施扩大与重建的需求不断增长，这保证了大多数终端市场的长远繁荣。

我们服务的行业包括：

**拆除和报废**

**林业**

**一般建筑工程**

**政府工程**

**重型建筑工程**

**工业/OEM**

**园林施工**

**船舶业**

**采矿**

**石油与天然气**

**铺路**

**管道**

**发电**

**采石和集料**

**铁路**

**筑路工程**

**地下设施**

**垃圾处理**



### 拆除和报废

从拆除和预备场地到废弃物回收及物料处理，Cat® 机械和作业工具解决方案可为项目各个阶段提供高生产率和耐久性 – 即使在最困难的工作条件下也是如此。



### 林业

Cat® 林业设备可为整个伐木流程提供支持：道路建设、砍伐、木材提取、加工、装载、制造以及重新造林。Cat 设备可大大提高林业工程的生产效率、增加利润，以及维持可持续性发展。



### 一般建筑工程

Caterpillar 提供全系列建筑设备，包括反铲装载机、履带式 and 轮式挖掘机、履带式推土机和履带式装载机、轮式装载机、滑移式装载机以及集成工具架。我们的建筑解决方案通过增强的性能、可靠性和质量为您创造更高价值。

## 产业

## 我们的工作



### 政府工程

Caterpillar 提供全系列标准、改进以及按规格制造的设备，能够满足省（州）、地区、联邦以及军用客户的需求。耐久性、可靠性、业界领先的服务和支持，可确保为政府客户创造最大价值。



### 重型建筑工程

Caterpillar 在常规和道路建设设备性能方面是行业领军者。每台机器都可誉为领先标兵，并展现业内最佳功能。无论是最新的建筑项目还是维护项目 – 推平、土壤压实、冷刨、土壤或沥青夯实 – Caterpillar 均能提供最适合的机械来完成任务。



### 工业/OEM

100,000 多台 Cat® 发动机在世界各地为木材切碎机、空气压缩机、挖沟机、灌溉车、消防泵、机车、采矿机械等提供动力。天然气和柴油发动机被广泛应用于全行业内，其动力从 10 到 6,000 以上马力不等 – 每台设备均达到严格一致的标准，可实现高生产率，具有较长的使用寿命且运营成本低。



### 园林施工

Caterpillar 提供全系列紧凑型建筑设备，包括滑移式装载机、紧凑型履带式装载机、微型液压挖掘机和紧凑型轮式装载机。我们的全系列多功能机械和 Cat 作业机具附件，可满足各种园林施工项目的需求。



### 船舶业

Caterpillar 也是船舶行业机器设备的领先供应商，可提供中高速船用柴油发动机、发电机组以及辅助发动机。Caterpillar Marine Power Systems 为客户制造 Cat® 和 MaK® 两种品牌的船用发动机，致力于满足客户的需求。

## 产业

## 我们的工作



### 采矿

Caterpillar 生产的矿用设备系列在业界中最为全面，可为地面、地下以及采矿技术应用提供全面的解决方案。我们的技术实现了车队管理、钻井与爆破、装载、搬运、推土、卡车分配以及物料跟踪。Cat 矿用设备可帮助客户提高生产率、生产效率以及安全性。



### 油气

Caterpillar 为钻井、井下作业、泵抽以及生产领域提供高技术产品。借助全球客户导向以及在气体压缩、钻井以及井下作业产品与系统所保持的市场领先地位，Caterpillar 成为石油工业首选的动力解决方案供应商。



### 铺路

Caterpillar 铺路产品可为铺路业提供全套解决方案，包括设备、培训、咨询、维修与支持。Cat 高产能铺路机械具备可靠性与耐久性，并具备低总拥有成本与行业最高的转售价值。



### 管道

类型广泛的 Cat 管道产品和附件能够帮助管道承包商找到最适合的设备，以满足其对生产、工地条件和环境的要求。Caterpillar 为清理、推平、挖沟、弯管、焊接、深井开采、回填以及其他管道作业提供全面的解决方案。



### 发电

Cat 发电系统可提供全套解决方案，包括主发电设备、项目设计、建设、运营和维护。可靠的性能、丰富的经验以及优质的信誉是全球主要电力项目开发商选择 Caterpillar 的主要原因。

## 产业

## 我们的工作



### 采石和集料

从轮式装载机到挖掘机，Caterpillar 机械可解决采石和集料行业的所有难题。我们的集料产品系列包括大型轮式装载机、正铲式装载机、大型挖掘机、卡车、挖掘机、铰接式卡车、中型轮式装载机以及发动机-发电机组。



### 铁路

Cat® 发动机在全世界铁路工程中的出色表现足以证明，它能够实现任何作业发动机的最低拥有成本和运营成本。Cat 发动机为全世界数百条主干道与调车机车提供动力支持，还为客车机车提供主控端动力 (HEP)。Cat 全系列发动机也可用于道路维护设备。



### 筑路工程

Caterpillar 拥有极为广泛的产品线、机械应用技术和经验丰富的代理商组织，这使 Caterpillar 能够大大提高筑路工程的生产率、生产效率和盈利能力。无论是现有道路拆毁、新建、建造路基，还是进行道路铺设与修整，Caterpillar 都能提供合适的技术以确保工程如期顺利完工。



### 地下设施

对于竞争激烈的地下公用设施业务，Caterpillar 能够提供全系列挖掘机、推土机与装载机，并提供高效且极具成本效益的解决方案。



### 垃圾处理

Caterpillar 为固体废弃物处理行业提供种类齐全的专用设备。无论是转运站装载、填埋地表处理还是场地维护，我们的废物处理机械几乎可应用于任何系统。



## 服务

## 我们的工作

除了提供行业领先产品之外，我们还提供世界一流服务，为客户提供灵活的解决方案，以满足其在金融、物流、维护、再制造以及其他关键业务方面的需求。Caterpillar 服务能够帮助世界 180 多个国家和地区的客户更好地实现可持续发展，达到更高的生产效率，并提高盈利能力。

我们的服务包括：

**融资**  
**保险**  
**机车和轨道车维护与维修**  
**物流**  
**OEM 解决方案**

**再制造**  
**租赁**  
**Solar Turbine 客户服务**  
**培训**



### 融资

在过去的 25 年，Cat Financial 一直致力于为客户和 Cat® 代理商提供针对 Cat 及相关设备的各种融资服务。Cat Financial 拥有 40 多家办事处及子公司，分布于美洲、亚洲、澳大利亚和欧洲等地。



### 保险

Caterpillar 为全球 Cat 代理商和客户提供为保护其新旧设备所需的产品与服务保险。我们的风险管理专员与保险专家制定并管理着多种能够支持 Cat 品牌声誉的保险计划，以便为高品质设备、零件与服务提供保证。



### 机车和轨道车维护与维修

Caterpillar 全资附属公司 Progress Rail Services，是北美铁路行业最大的外包维护及维修供应商之一。该公司总部位于阿拉巴马州阿尔贝维尔，目前在美国、加拿大以及墨西哥设立了 100 多个分支机构。其客户来自于北美整个地区的主要道路机构，或“1 级”铁路、地方铁路以及公共交通机构。

## 服务

## 我们的工作



### 物流

Caterpillar Logistics Services 提供综合的世界级供应链解决方案，可为客户提供竞争优势和对公司绩效产生积极影响。Cat Logistics 在全球有超过 105 家办事处，为 Caterpillar 公司以及为至少 65 家其他领先企业的销售部门提供服务，服务领域包括汽车、工业、耐用消费品、技术以及电子行业。



### OEM 解决方案

Caterpillar 为原始设备制造商 (OEM) 提供具有优质性能的综合系统，用以满足特殊领域的需求，以实现产品差异化并增强竞争力。



### 再制造

Cat Reman (Cat 再制造公司) 是一家技术驱动的全球性组织，该公司主要从事翻修工作，通过对二手机械进行整修并进行技术革新，可使二手机械恢复至新机械的状态和规格。



### 租赁

The Cat Rental Store (Cat 租赁店) 用于满足客户对重型设备的各种需求。从混凝土锯到重型建筑设备，遍布全球 1,500 多个地方的 Cat 租赁店可以为客户提供各种 Cat 产品以及其他领先品牌的产品。

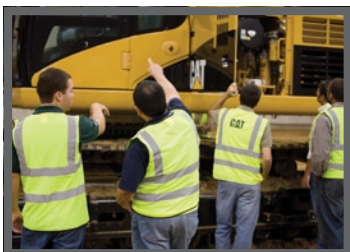
## 服务

## 我们的工作



### Solar Turbine 客户服务

通过专业现场服务、认证零件维修、培训计划、机械管理维修以及设备整修与恢复，Solar Turbine 客户服务让客户可充分利用涡轮机驱动的设备。



### 培训

通过 Caterpillar 培训计划，Caterpillar 能够帮助各类客户提高生产效率、增强工地安全性并降低成本。通过我们的操作员培训计划以及工作安全网络教程，操作员的操作效率可达到更高水平，并从 Cat® 设备中获得最大价值。

## 品牌

## 我们的工作

我们的品牌信誉建立在数十年优质性能的基础之上，它们是优质与可靠的代名词，也是最佳设计、制造以及客户服务的保证。

我们的品牌包括：

**Cat**  
**Cat Financial**  
**Cat Logistics**  
**Cat Reman**  
**Cat Rental Store**  
**FG Wilson**

**FG Wilson**  
**MaK**  
**Perkins**  
**Progress Rail Services**  
**Solar Turbines**



### Cat

Cat® 品牌即代表 Caterpillar 制造的行业领先产品与服务。Cat 品牌是 Caterpillar 的旗舰产品与服务品牌，它代表着支持全世界客户的 Caterpillar 设备、相关服务以及代理商网络。



### Cat Financial

在过去的 25 年，Cat Financial 一直致力于为客户和 Cat 代理商提供针对 Cat 及相关设备的各种融资服务。Cat Financial 拥有 40 多家办事处及子公司，分布于美洲、亚洲、澳大利亚和欧洲等地。



### Cat Logistics

Cat Logistics 为 Caterpillar 以及超过 65 家其他领先企业提供综合的世界级供应链解决方案和服务，服务领域包括汽车、工业、耐用消费品、技术、电子行业和制造物流等。



### Cat Reman

Cat Reman 是一家技术驱动的全球性组织，该公司主要从事翻修工作，通过对二手机械进行整修并进行技术革新，可使二手机械恢复至新机械的状态和规格。作为世界最大的再制造商之一，Cat Reman 在美国、英国、欧洲、墨西哥以及中国均设有运营机构。



### The Cat Rental Store

The Cat Rental Store 为 Cat 产品提供便利服务。它们分布于全球 1,500 多个地区，为一般建筑工程行业提供短期和长期租赁服务。



## 品牌



### FG Wilson

FG Wilson 成立于 1966 年，主要生产发电机组，小到家用备用发电机组，大到可为国家电网输送电力的大型发电机组。



### MaK

MaK 品牌的船用柴油发动机的所有市场营销和服务活动，均由总部设在德国汉堡的 Caterpillar Marine Power Systems (CMPS) 负责。其客户包括各类大型远洋船只运营商，如集装箱驳船、化学品运输船、散装货轮、海上供应船、普通货船、渡轮和油轮。



### Perkins

Perkins 总部位于英国彼得伯勒，每年可制造超过 400,000 台发动机，凭借数千种不同规格为各类客户提供支持。在加入 Caterpillar 大家庭之前，Perkins 曾是 Caterpillar 的供应商之一。



### Progress Rail Services

Progress Rail Services 在美国、加拿大和墨西哥设有 100 多个分支机构，是北美铁路行业最大的外包维护及维修供应商之一。其客户来自于北美整个地区的主要道路机构，或“1 级”铁路、地方铁路以及公共交通机构。



A Caterpillar Company

### Solar Turbines

Solar Turbines 是工业燃气轮机发动机设计、制造和服务的世界领先供应商。其产品被广泛用于陆地与海上设施中石油与天然气的制造与运输，同时也用于各类工业应用中电热能源的生产。

## 商标信息

CAT、CATERPILLAR 及其相应的徽标、TODAY'S WORK、TOMORROW'S WORLD、"Caterpillar Yellow" 和 "Power Edge" 商业外观以及此处所使用的公司及产品名称是 Caterpillar 公司的商标，未经许可，不得使用。MaK 是 Caterpillar Motoren GmbH & Co. KG 的商标，未经许可，不得使用。PROGRESS RAIL SERVICES 及其设计是 Progress Rail Services Corporation 的商标，未经许可，不得使用。SOLAR 以及此处所使用的公司及产品名称是 Solar Turbines Incorporated (索拉透平公司) 的商标，未经许可，不得使用。PERKINS、"square and circles" 设计和 "Perkins Blue" 是 Perkins Holdings Limited 的商标，未经许可，不得使用。FG WILSON 和 "globe" 设计是 FG WILSON (Engineering) Limited 的商标，未经许可，不得使用。

# 我们的行为准则



## 我们的行为 准则： 可靠、严格、 效益

这场自 20 世纪 30 年代以来最严重的经济危机重挫了 Caterpillar 2009 年的财务业绩。但是，从许多方面看，我们经历的这最为残酷的一年也造就了我们有史以来的最佳表现之一。

Caterpillar 2009 年的销售和收入总量下降了 37%，这是自 20 世纪 40 年代以来销售和收入降幅最大的一年。但是，我们仍达到了我们的三个首要目标：维持赢利，在严峻的金融市场环境中保持信贷评级，以及维持股息。

## 库存减少 24 亿美元以上

我们的低谷期管理策略是实现这些目标的关键所在。该策略专门针对经济衰退而制定，为我们在这一年提供了行动纲领。代理商缩减了库存，我们也随之缩减了产量。我们缩减了运营成本，保持实现价格变现，并采用了 6 Sigma 标准与 Cat 生产系统。2009 年末，我们将库存缩减了 24 亿美元之多。

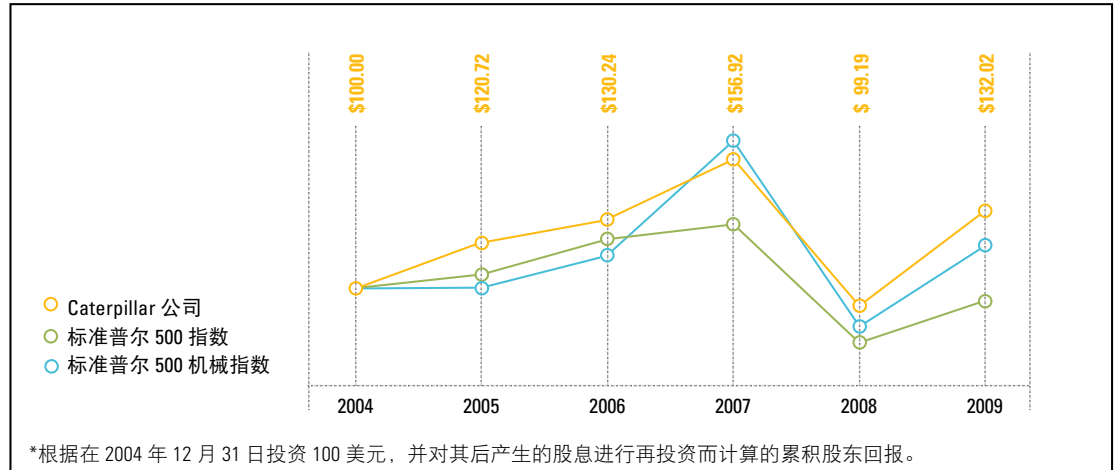
尽管许多这样的行动实施起来极为困难，但这是为了确保 Caterpillar 能走向更辉煌的明天。从长远角度看，能够幸存下来的公司都不得不在严峻时期做出艰难的决定，从而确保企业能够长久生存。

对我们的代理商和客户、员工以及供应商而言，2009 年是艰难的一年。随着 2010 年的到来，我们受到需求量回暖的鼓舞，与每一位利益相关者紧密合作，以确保我们能够有充足的动力以明智、严格的方式恢复以往的辉煌。

全世界对基础设施建设的需求从未间断，事实上是有增无减。Caterpillar 准备抓住这些有利时机，期盼在未来取得新的辉煌。

#### 我们的行为准则

#### 回报总额 – Caterpillar 对比标准普尔



### 我们的行为准则

### 五年财务摘要

(以百万美元计, 每股数据除外)

年度截止于 12 月 31 日	2009	2008	2007	2006	2005
销售和收入	\$32,396	\$ 51,324	\$44,958	\$41,517	\$36,339
销售	\$29,540	\$ 48,044	\$41,962	\$38,869	\$34,006
美国国内所占百分比	31%	33%	37%	46%	47%
美国以外其他地区所占百分比	69%	67%	63%	54%	53%
收入	\$ 2,856	\$ 3,280	\$ 2,996	\$ 2,648	\$ 2,333
利润 <sup>5,6,7</sup>	\$ 895	\$ 3,557	\$ 3,541	\$ 3,537	\$ 2,854
普通股每股利润 <sup>1,5,6</sup>	\$ 1.45	\$ 5.83	\$ 5.55	\$ 5.37	\$ 4.21
普通股每股利润 - 已摊薄 <sup>2,5,6</sup>	\$ 1.43	\$ 5.66	\$ 5.37	\$ 5.17	\$ 4.04
宣布的普通股每股股息	\$ 1.68	\$ 1.62	\$ 1.38	\$ 1.15	\$ 0.955
普通股平均股东权益收益率 <sup>3,4,6,8</sup>	11.9%	46.8%	44.4%	45.9%	35.7%
<b>资本支出</b>					
物业、厂房及设备	\$ 1,348	\$ 2,445	\$ 1,700	\$ 1,593	\$ 1,201
租赁给他人的设备	\$ 968	\$ 1,566	\$ 1,340	\$ 1,082	\$ 1,214
折旧和摊销	\$ 2,336	\$ 1,980	\$ 1,797	\$ 1,602	\$ 1,477
研发费用	\$ 1,421	\$ 1,728	\$ 1,404	\$ 1,347	\$ 1,084
占销售和收入的百分比	4.4%	3.4%	3.1%	3.2%	3.0%
工资、薪水和员工福利	\$ 7,416	\$ 9,076	\$ 8,331	\$ 7,512	\$ 6,928
平均员工人数	99,359	106,518	97,444	90,160	81,673
<b>12 月 31 日</b>					
总资产: <sup>4,6</sup>	\$60,038	\$ 67,782	\$56,132	\$51,449	\$47,553
一年后到期的长期债务:					
合计	\$21,847	\$ 22,834	\$17,829	\$17,680	\$15,677
机械与发动机	\$ 5,652	\$ 5,736	\$ 3,639	\$ 3,694	\$ 2,717
金融产品	\$16,195	\$ 17,098	\$14,190	\$13,986	\$12,960
总债务:					
合计	\$31,631	\$ 35,535	\$28,429	\$27,296	\$25,745
机械与发动机	\$ 6,387	\$ 7,824	\$ 4,006	\$ 4,277	\$ 3,928
金融产品	\$25,244	\$ 27,711	\$24,423	\$23,019	\$21,817

1. 根据流通股的加权平均数来计算。

2. 根据流通股的加权平均数来计算, 已使用库藏股法、假定行使股票薪酬而摊薄。

3. 表示除以平均股东权益(年初股东权益加上年末股东权益, 再除以 2) 后的利润。

4. 自 2006 年 12 月 31 日起, 我们更改了退休福利计算方式。

5. 2006 年, 我们更改了股票薪酬的计算方式。

6. 2007 年, 我们更改了非固定纳税的计算方式。

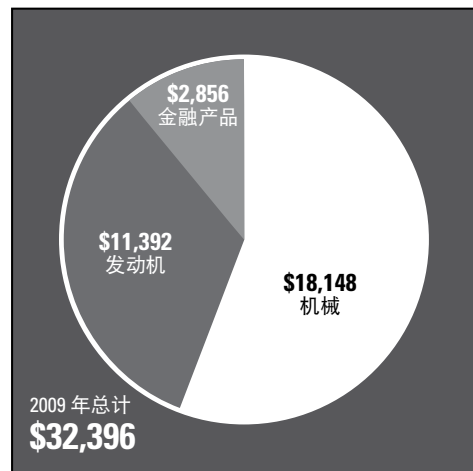
7. 普通股股东应得利润。

8. 自 2009 年 1 月 1 日起, 我们更改了非控制性股权的计算方式。

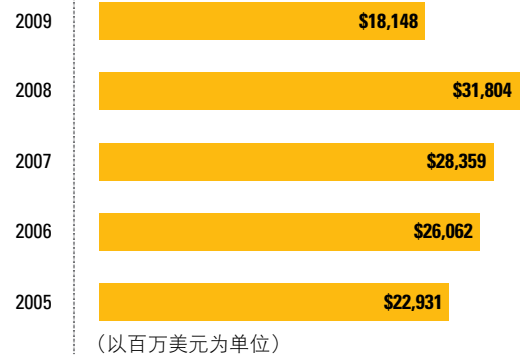


### 我们的行为准则

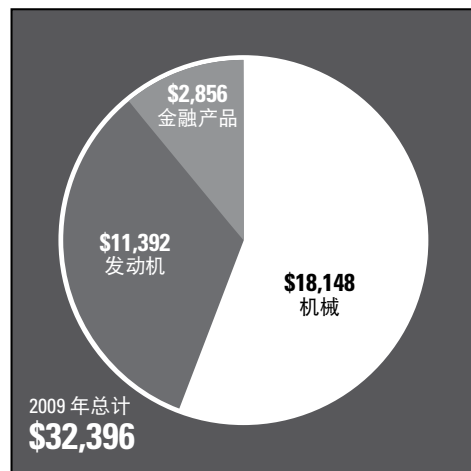
#### 销售和收入— 机械



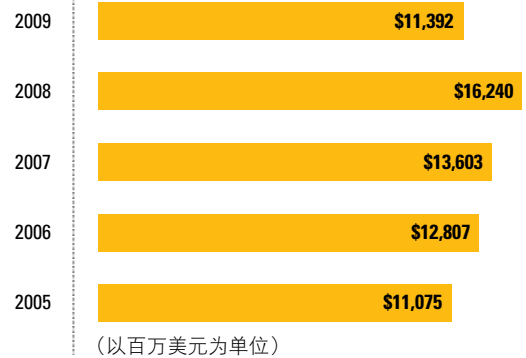
#### 机械



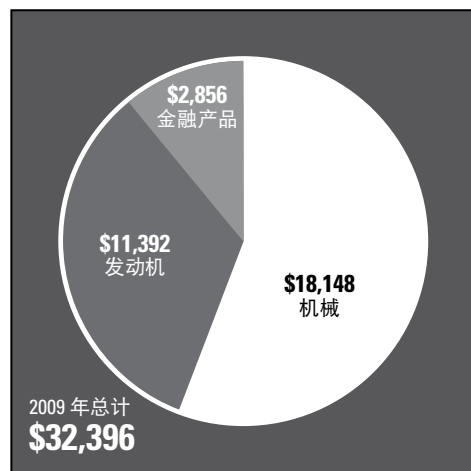
#### 销售和收入— 发动机



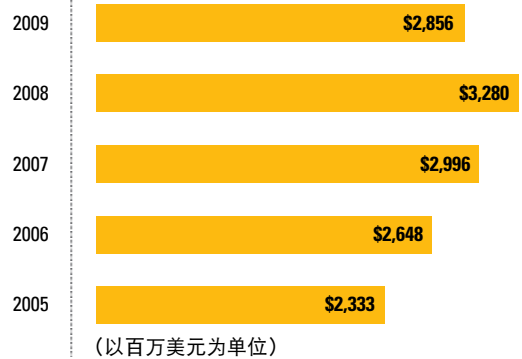
#### 发动机



#### 销售和收入— 金融产品

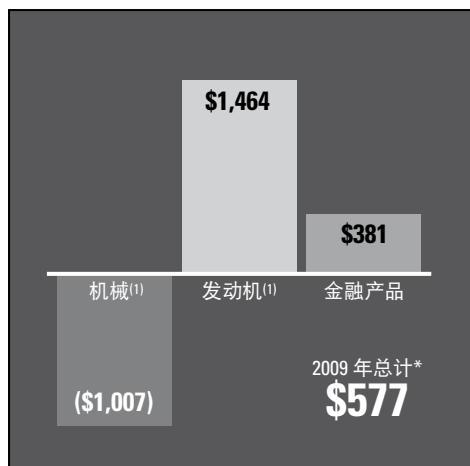


#### 金融产品

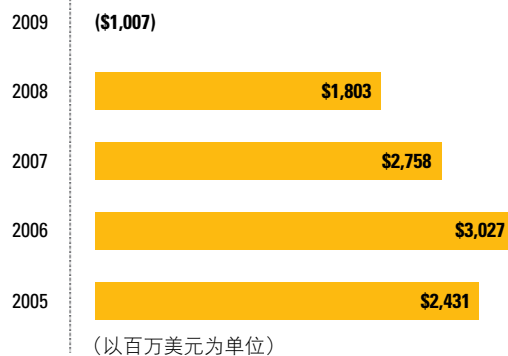


### 我们的行为准则

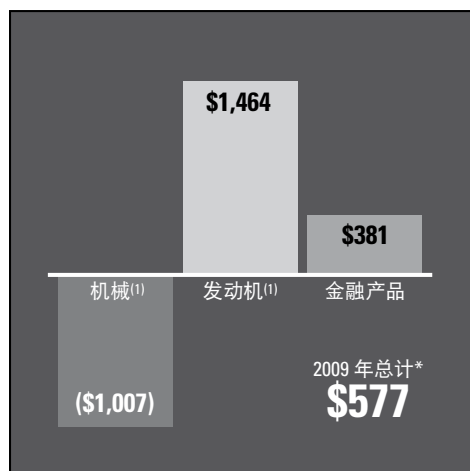
#### 营业利润 – 机械



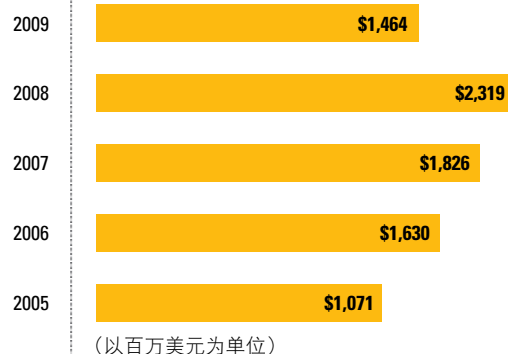
#### 机械<sup>(1)</sup>



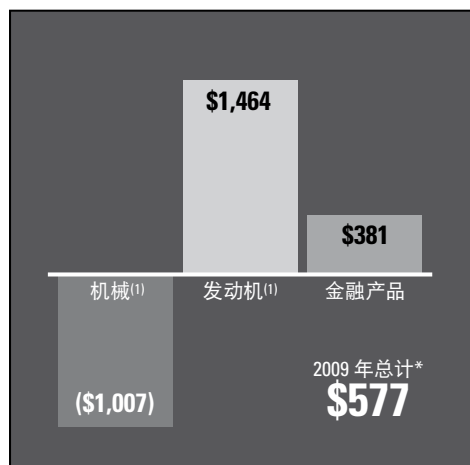
#### 营业利润 – 发动机



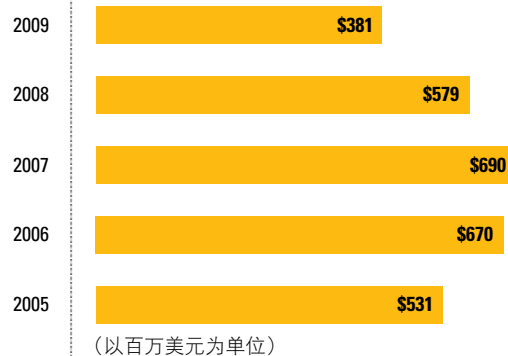
#### 发动机<sup>(1)</sup>



#### 营业利润 – 金融产品



#### 金融产品

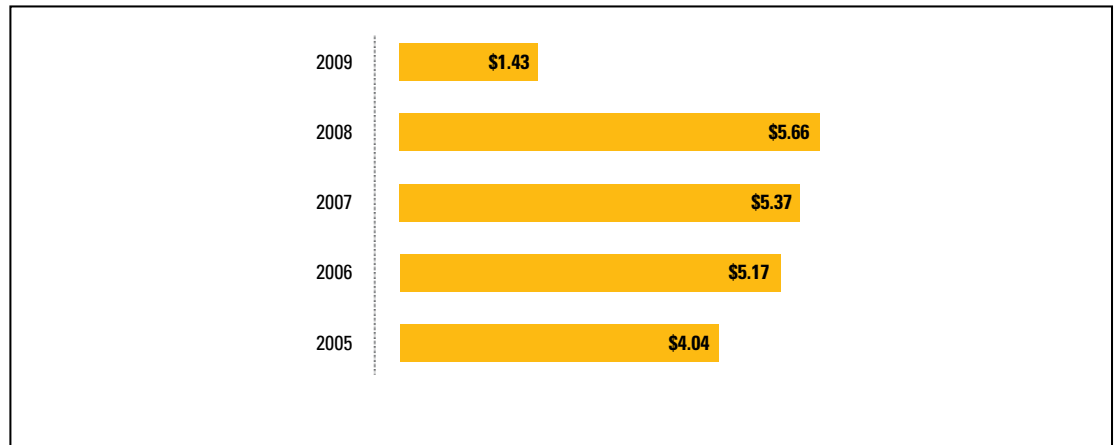


(1) Caterpillar 营运具有高度综合性，因此，公司使用多种分配法来确定机械与发动机业务范围的营业利润。

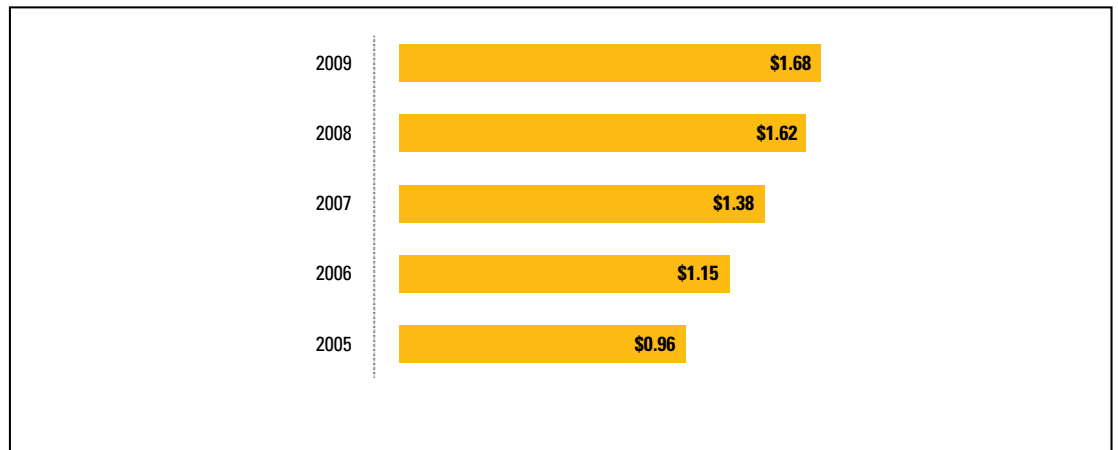
\* 对于 2005、2006、2007、2008 和 2009 年的综合营业利润，应分别减去 2.49 亿、4.06 亿、3.53 亿、2.53 亿和 2.61 亿美元才能得到。

我们的行为准则

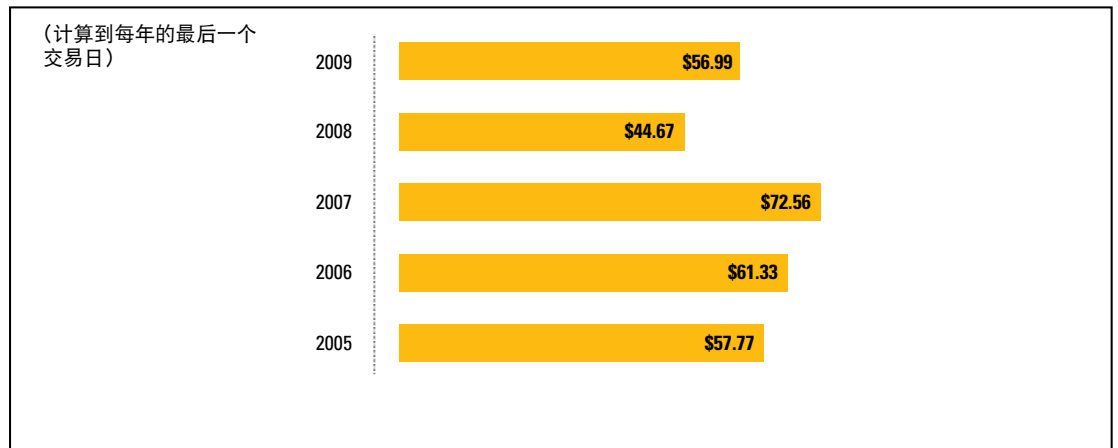
每股利润



宣布的年度每股股息

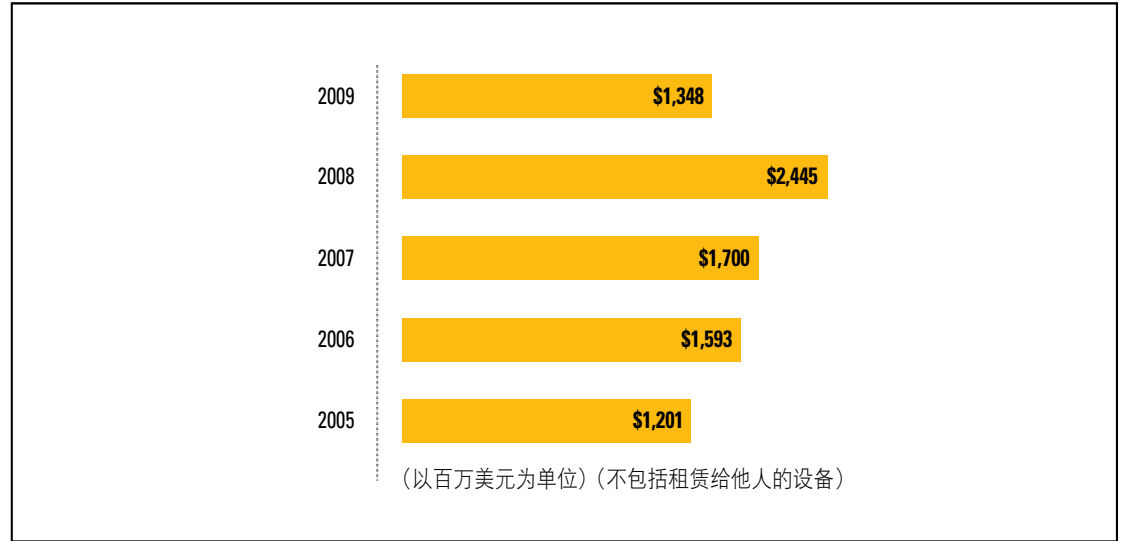


股票收盘价



### 我们的行为准则

#### 资本支出



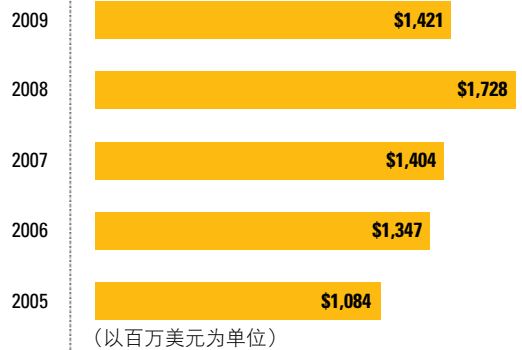
#### 2009 专利/研发

##### 所获专利

# 450

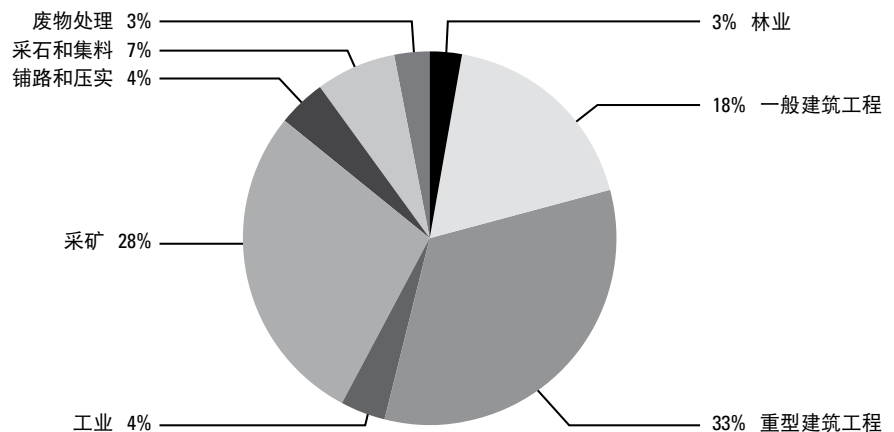
2009 年，超过 600 位发明者获得了大约 450 项专利，其中包括来自 Caterpillar 日本有限公司的员工，该公司在去年成为拥有多数控股权的子公司。

##### 研发



#### 2009 新机械的最终用户分布 (代理商销售)

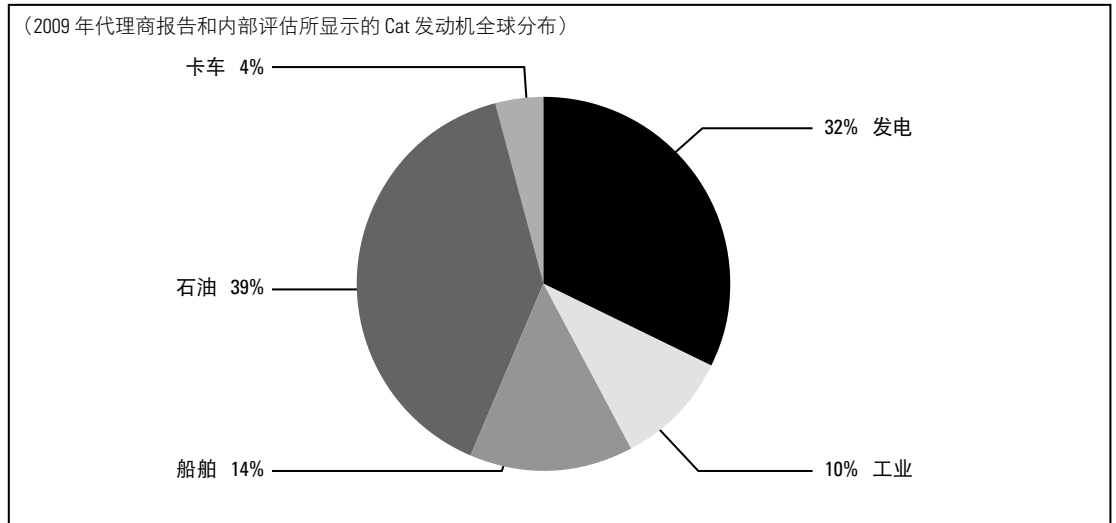
(2009 年代理商报告所显示的 Cat 机械全球分布，按主要最终用途划分)





#### 我们的行为准则

#### 2009 新发动机的最终用户分布 (代理商销售)



#### 2009 企业慈善活动

Caterpillar 基金会的任务是“在社区中实现可持续发展”，为此我们采用以下方式：

- 更好地满足人类的基本需求 (可持续人文)
- 发展知识与教育 (可持续教育)
- 保护环境与资源 (可持续发展)。

在全球社区  
投资

**3200 万  
美元**

#### 2009 美国出口 (按地区划分)

