

挑战

2008 年度报告

CATERPILLAR®



这是我们面临的巨大挑战：我们如何在动荡的全球市场中保持竞争力？

这就是我们的答案：持续打造真正全球化的卡特彼勒。利用我们在行业中的深厚影响力支持全球化进程。扩大领先技术、产品和服务的范围，并在其中求得平衡。最重要的是，在我们的所有业务中不断追求更高一级的表现，同时将客户观点纳入我们的所有工作中。

封面故事：

一辆卡特彼勒 D9R 履带式推土机正在工作，工程项目是沙特阿拉伯的内夫得沙漠中长达 2,400 公里的铁路。

具体故事详见第 13 页。

本文档仅提供电子文档。

要浏览文档：

- › 使用每页顶部的导航内容跳转至各部分或使用页面前进/后退按钮
- › 单击目录（第 3 页）
- › 使用您的键盘上的箭头键
- › 单击左键移至下一页，单击右键移至上一页（仅在全屏时有效）
- › 将鼠标放在 [此处](#) 上以查看详细信息

目录



为油气提供动力

俄罗斯和全球

行业的领袖地位和成熟的全球布局在动荡的全球经济中是重要的竞争优势。在油气行业中的专业技术知识和经验、机器设计与耐久性、代理商和服务的卓越性，卡特彼勒的所有这些优势正在为全球的行业领导者们提高业绩。

Cat® 机器和服务涉及气体压缩、井下作业、油气生产和钻井，对开采与生产、建造管道和几乎在世界所有地区与油气相关的基础设施项目提供支持。在俄罗斯，卡特彼勒机器、发动机、发电机组、Solar™ 气轮机和气体压缩机是长期开发该国油气资源不可缺少的装备。俄罗斯北部的亚马尔半岛地区是当前正在开发的生产天然气的主要区域，包括修建长达 1,100 公里的亚马尔-乌赫塔管道。





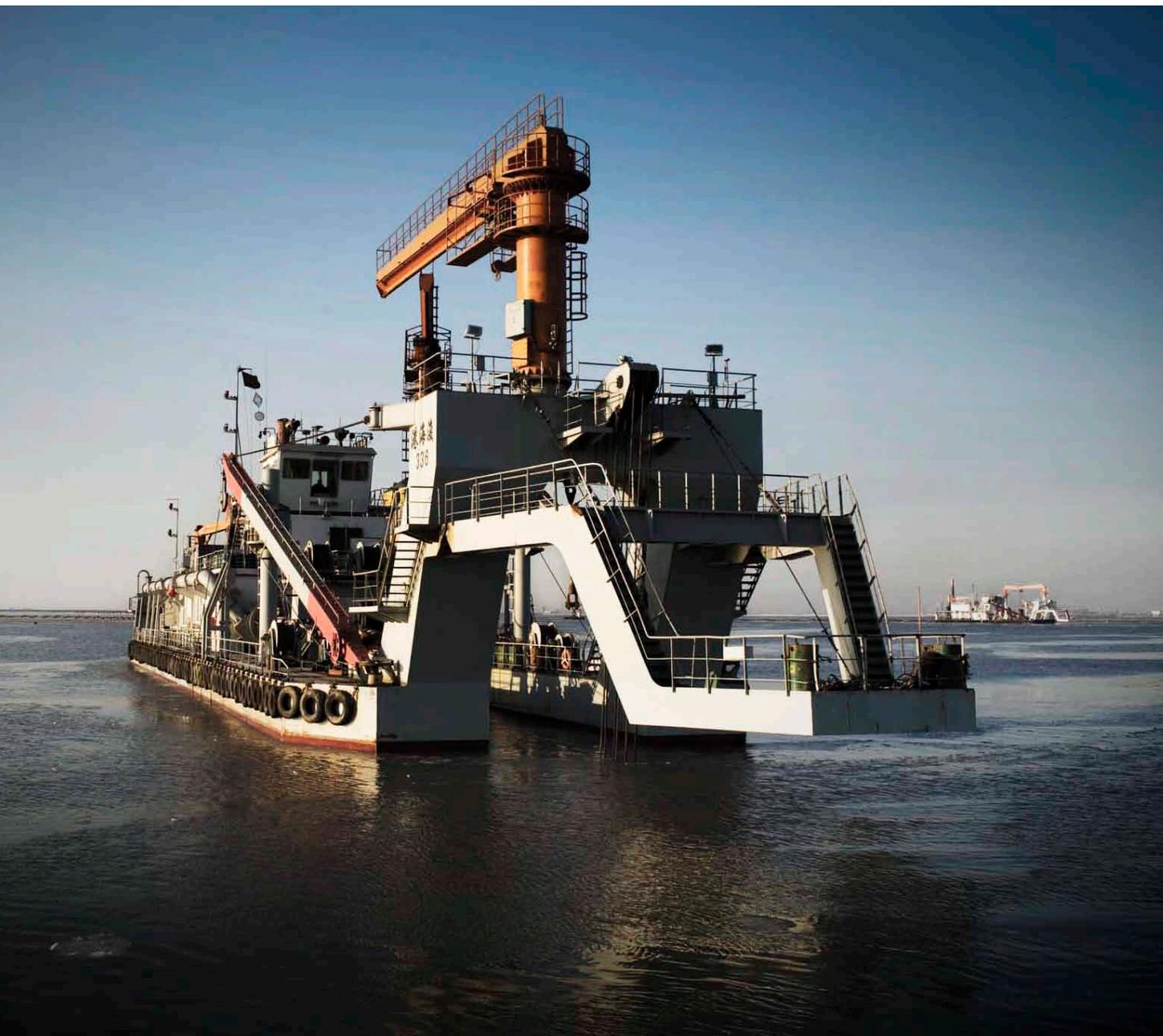
经济增长的跑道

美国伊利诺伊州芝加哥市

芝加哥的奥黑尔国际机场是全球最忙碌的机场，也是误机最严重的机场。Cat®机器旨在提高机场效率，在奥黑尔机场的现代化项目中起着不可或缺的作用。

现代化工程需要增加跑道、延伸或废弃其他跑道，并可能建造新的航站楼。竣工后，该长期项目预计将减少79%的总误机，以及95%的与天气相关的误机，此外，还将创造195,000个新的就业机会并在其他经济活动上产生180亿美元的收入。

T.J. Lambrecht Construction 是卡特彼勒的大客户，获得了延伸其中一条现有跑道的大型平整项目合同。凭借当地卡特彼勒代理商Patten Industries的支持，该承包商使用多种机器在2008年底完成了这一现代化进程的主体工程。

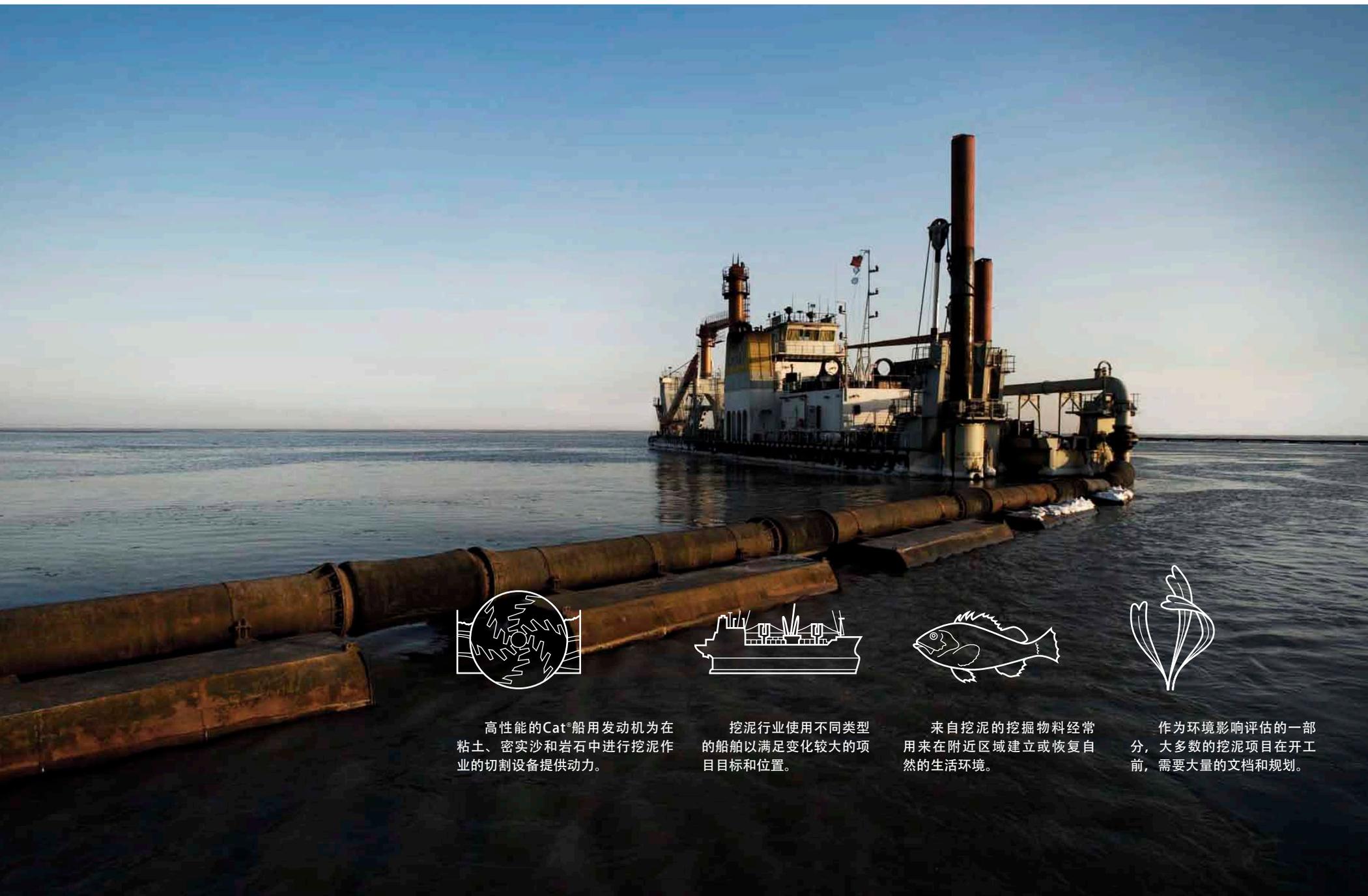


扩大世界港口的 吞吐量

中国的港口和航道

国际贸易正在刺激与港口建筑有关的挖泥行业的需求，尤其是在中国。不断增长的港口吞吐量对全球的运输链很重要，在全球范围内促进了进步，提供了更多的工作，增加了贸易量，并使经济得到增长。

卡特彼勒船舶动力亚太部以及卡特彼勒代理商威斯特中国公司(WTC)和利星行机械公司(LSH)，代表了卡特彼勒在中国挖泥市场的重要存在。对诸如 IHC Merwede 的制造商和诸如上海挖泥公司、长江航道局和长江口航道的承包商而言，卓越的挖泥性能需要先进的发动机技术。Cat®船用发动机恰好满足该要求：WTC已经向23艘挖泥船销售了卡特彼勒发动机，并且 LSH 已经向大约40艘船舶提供了卡特彼勒动力。



高性能的Cat®船用发动机为在粘土、密实沙和岩石中进行挖泥作业的切割设备提供动力。



挖泥行业使用不同类型的船舶以满足变化较大的项目目标和位置。



来自挖泥的挖掘物料经常用来在附近区域建立或恢复自然的生活环境。



作为环境影响评估的一部分，大多数的挖泥项目在开工前，需要大量的文档和规划。



运输管理

2008年，卡特彼勒物流对卡特彼勒的全球运输网络做出了重大改进。跟踪能力和增强的对外模式管理大大增加了运输的透明度，并将转运时间大约减少了10%。现代化的系统和工具帮助我们用更少的时间将卡特彼勒的货物运到正确的地点，此外，得到改善的运单的准确性与合规性每年节省了数百万美元。

全球供应链转型

美国和全球

由于全球制造和供应基地是对全球的客户提供支持，因此，高效、可靠的供应链显得至关重要。这也是卡特彼勒物流服务公司正在三个领域推进转型变化的原因，这三个领域是：卡特彼勒零件配送、制造物流和运输。

在正确的时间将正确的零件送到正确的地点，这将增强与客户的关系并有助于确保客户的

成功。我们正在使卡特彼勒零件网络实现现代化，这项工作包括在得克萨斯的韦科新建 750,000 平方英尺的配送中心，部署 SAP 维修零件管理系统，这将提高整个网络的效率和透明性。我们正在围绕卡特彼勒生产体系(CPS)指导原则调整制造物流流程，提高生产效率；我们正在实施运输策略，这将优化制成品、零件和零部件从原产地到目的地的流动。

卡特彼勒的物流还用于其他领先组织的解决方案，例如 Newmont Mining Corporation 和 Land Rover。我们的外部客户业务确保物流能力经得起市场对竞争力的考验，同时实现客户的重大目标。



在印度大有可为

整个区域

发展中地区的优势对长期的持久发展至关重要，不受经济气候的限制。凭借建立完善、平衡和高速发展的业务，卡特彼勒印度对我们公司的全球表现正扮演着越来越重要的角色。

卡特彼勒印度的制造工厂生产采石和非公路建筑卡车、挖掘机、轮式装载机、发动机、发电机组等机器，服务的国家不仅在印度，还遍及世界各地。卡特彼勒的工程设计中心-印度代表了我们在北美之外最大的研发力量，在卡特彼勒的全球研究和设计活动中起到非常重要的作用。

▶ 股东信息

生产效率是采矿行业的黄金

美国内华达州埃尔科市

在采矿业的领袖地位是卡特彼勒增长的重要推动力。卡特彼勒的专业技术知识、机器、技术和物流解决方案为客户最大限度地提高了生产能力并降低了每吨成本。

典型案例：全球领先的金矿公司Newmont Mining Corporation。Newmont使用卡特彼勒的MineStar™ FleetCommander 系统整合重要功能，并在其位于内华达州的三个矿区提高了运营性能。卡特彼勒和卡特彼勒代理商Cashman Equipment Co.提供定制的 MineStar 监控解决方案，实现最佳地分配卡车、控制复杂的物料和管理日常操作。

通过在内华达州埃尔科市建立主分销中心来为 Newmont 在内华达州的运营提供有关卡特彼勒零件供应和保养供应链物流的支持，卡特彼勒扩大了它的价值。

卡特彼勒采矿技术：全套解决方案

卡特彼勒与Newmont在多个地点展开紧密协作，致力于实施 MineStar FleetCommander、CAES & AQUILA™ 钻孔系统—所有行业领先的技术以管理炮眼钻孔、履带式推土机、装载设备和运输车队。

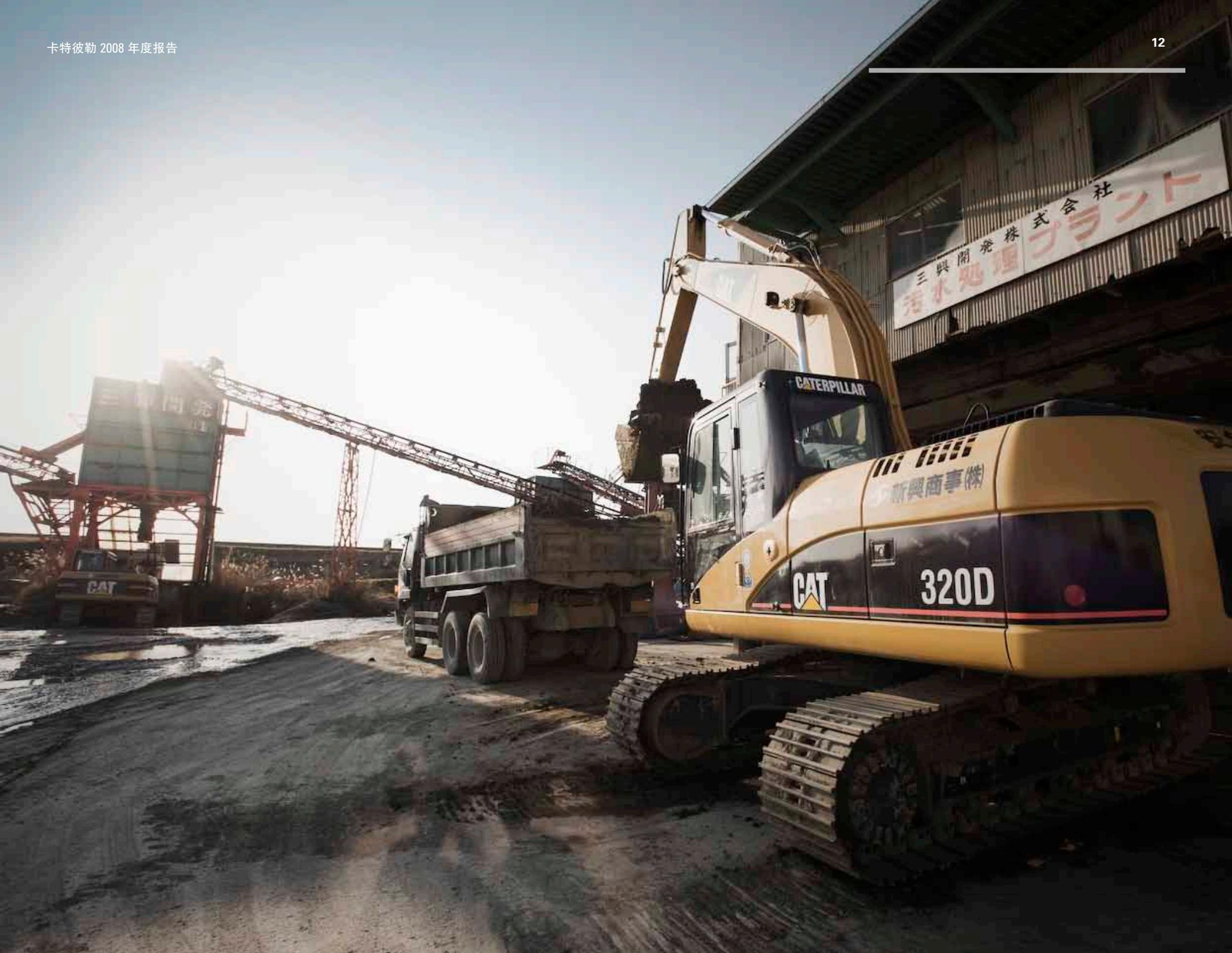
欢迎光临 卡特彼勒日本

日本 明石

卡特彼勒和三菱重工 (MHI) 在 45 年前组建了合资企业，此后，日本已经成为卡特彼勒的重要生产基地并具有长期增长潜力。2008 年，Shin Caterpillar Mitsubishi (SCM) 改名为卡特彼勒日本有限公司。

由于在明石和相模建立了大型生产厂房，卡特彼勒日本开始向日本、亚洲和世界制造和销售 Cat® 液压挖掘机、轮式装载机和履带式推土机。鉴于我们一直致力于打造更加全球化的卡特彼勒，卡特彼勒日本领先的专业技术知识和产能，以及其员工的技能和敬业精神，对我们的成功将变得前所未有的重要。在日本，卡特彼勒正在帮助 Sanko Kaihatsu 等客户实现可持续发展（见下一页）。







在沙特阿拉伯的沙土中 执行任务

沙特阿拉伯的内夫得沙漠

在世界上最恶劣的环境中实现进步的能力是我们得以持续发展的重要武器。就拿当前正在修建的横跨沙特沙漠的铁路来说—极端温度 (-10° 至+50° 摄氏度)、象水一样流动的干燥细沙、2,400多公里铁路要在42个月完成—这是一个环境极端恶劣的项目，坚固的Cat®机器和全球服务能力是其理想选择。

为了保证所有机器都能够平稳运行，卡特彼勒代理商 Zahid Tractor 建造了两个设备齐全的移动车间，它们由技师操纵，并通过卫星与 Zahid 的主要工厂建立了联系。产品支持团队不断地通过卡特彼勒的定制跟踪服务监控设备；并只需一个电话，即可通过卡特彼勒物流获得零件，即便在沙漠中也是如此。



大型任务

至内夫得铁路完成修建时，将需要几乎 3.5 亿立方米的挖方和填方以穿过沙漠的沙丘和沟壑。



卡特彼勒的精确性 意味着安全性

丹麦的 Skallingen 海滩

我们如何能长期保持强大？通过从事他人无法完成的工作。1944 年，侵略者在丹麦的 Skallingen 海滩放置了大量的地雷。多年来，没有机器能够移除这些地雷，因为这项工作太危险了，直到 2008 年，一个配备了 AccuGrade™ 卡特彼勒设备的承包商才接手了这项工作。AccuGrade 的 GPS 导向精确性支持准确地挖掘到各种深度和位置，并确保覆盖了每平方英寸。AccuGrade 还可以确保将所有的沙土回填到原始位置，保护了工作现场美丽的自然地貌。卡特彼勒的 AccuGrade 在顺利完成该项目上扮演着重要的角色。

承包商 Par Aarsleff Construction 使用卡特彼勒 345B 液压挖掘机和卡特彼勒 D6R 履带式推土机完成了该项目，这两类机器都装有特殊的保护罩，能够使操作员避免潜在的爆炸风险。





60年后仍然存在危险

在该地区的7,000枚地雷中，预计有5%（约350）的地雷仍然存在爆炸的危险。

成功

2008年4月，丹麦运输部长亲自剪彩公开开放这片海滩，完全清除了地雷及其碎片。

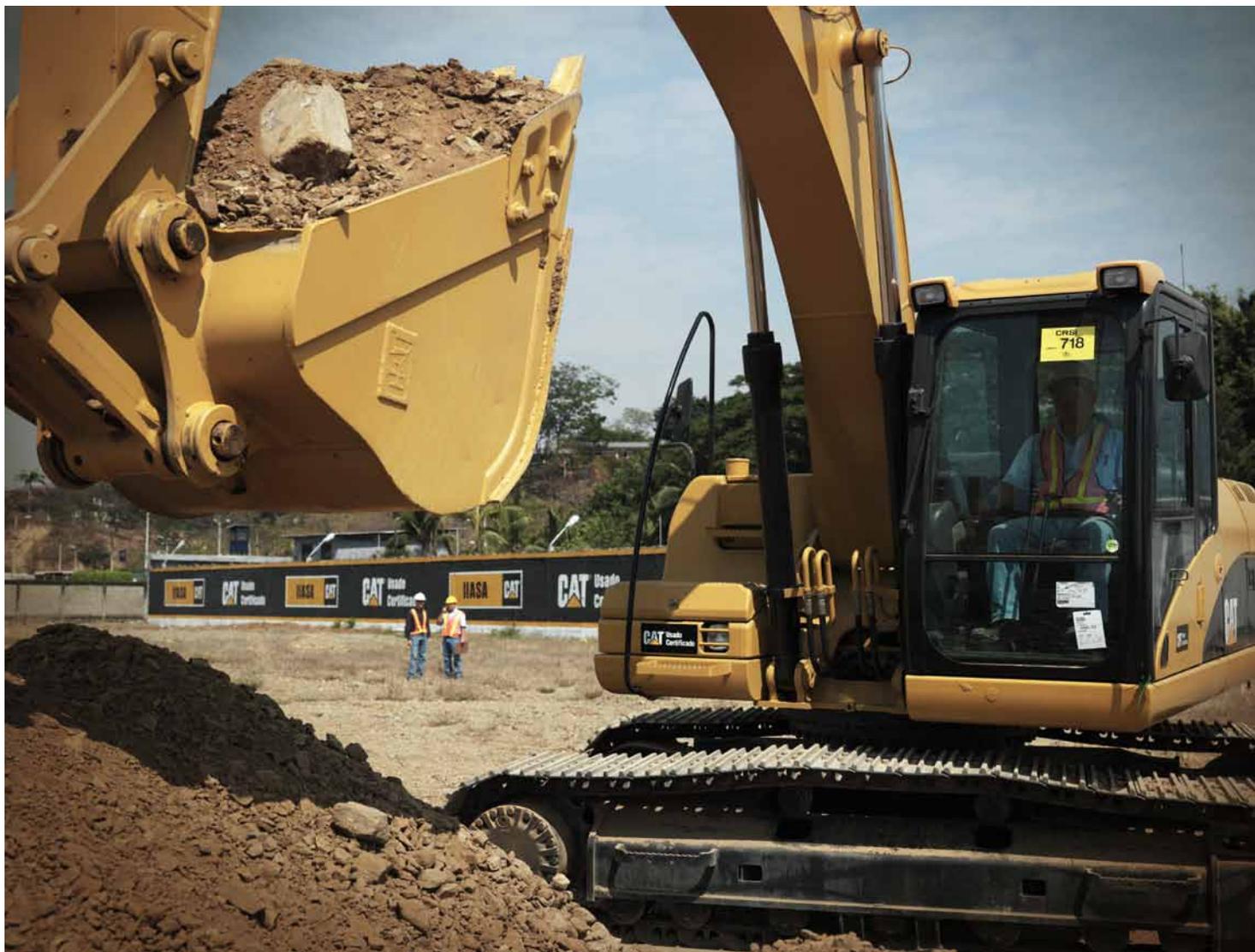


卡特彼勒认证的二手机器：高需求，高价值

厄瓜多尔，瓜亚基尔市

二手设备预计在全世界具有 1000 亿美元的市场，并且这个数字一直在增长。凭借租赁车队和卡特彼勒再分销服务 (CRSI)，卡特彼勒代理商 IIASA 正在满足拉丁美洲对优质二手设备不断增长的要求。

根据市场不断变化的行情调整战略是卡特彼勒长期保持强大的原因。卡特彼勒认证的二手设备 (CCU) 价格便宜，可以替代新设备，CCU 机器在三年前投入拉丁美洲市场，但现在已在整个拉丁美洲市场获得了广泛的认可。无论是几乎全新的机器，还是已经使用了很多年的机器，CCU 的高标准为客户在不同的价位提供了差异化的优质二手机器选择。CCU 机器仅由卡特彼勒代理商提供，并受卡特彼勒担保和全球卡特彼勒零件和服务的支持。



对认证的二手设备进行测试

客户可以在购买或租赁之前在 IIASA 的设备测试场所操作卡特彼勒认证的二手机器。



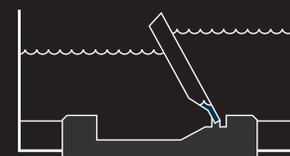
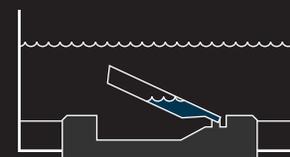
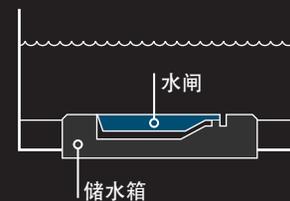
保护威尼斯

意大利威尼斯

涨潮和不断升高的海平面正在威胁着这座世界上美丽的城市。卡特彼勒因其精准能力和杰出的性能而入选解决方案：为威尼斯建造一个防洪系统，这包括在进水渠修建78个巨型移动混凝土水闸。每一个水闸由通过两个铰链固定到混凝土箱（沉箱）的箱形金属闸门组成。建造过程如同系统本身一样复杂，需要在不同位置准备临时场所以组装水闸。

摊铺承包商Grandi Lavori FINCOSIT SpA使用卡特彼勒AP655D摊铺机，根据建造沉箱所需的精密技术参数建造表面。机器的机动性、稳定性、均匀性和精确性实现了出色的摊铺表面，该表面不再需要压实作业，节省了宝贵的时间并最大限度地降低了排放。





创新设计

闸门通常处于关闭状态，浸入水中进水渠底部上的箱体中。在需要时，压缩空气将冲开水流，使闸门抬起，阻止海水流入泻湖。



360° 的价值视野

德国慕尼黑

今天，我们客户需要的不仅仅是强大的机器。因此，卡特彼勒向诸如德国的AR Recycling GmbH 等客户提供了售后无忧的解决方案。

在 AR Recycling 的机器采购决策中，品质保证是重中之重。在 AR Recycling 需要新型轮式装载机时，卡特彼勒代理商Zeppelin同时提供了卡特彼勒 966H和卡特彼勒定制360° 解决方案套餐。凭借针对客户的具体需求定制的三年担保（设备保护计划）和固定费率的长期融资，卡特彼勒和 Zeppelin 满足了 AR Recycling 的需求，并为建立又一个稳定、持久的客户关系创造了机会。

360°解决方案：简便

对 AR Recycling 而言，卡特彼勒的360° 解决方案以定制套餐的方式整合了融资、动力传动系保修以及产品与保养支持。



行业领袖， 新合作伙伴

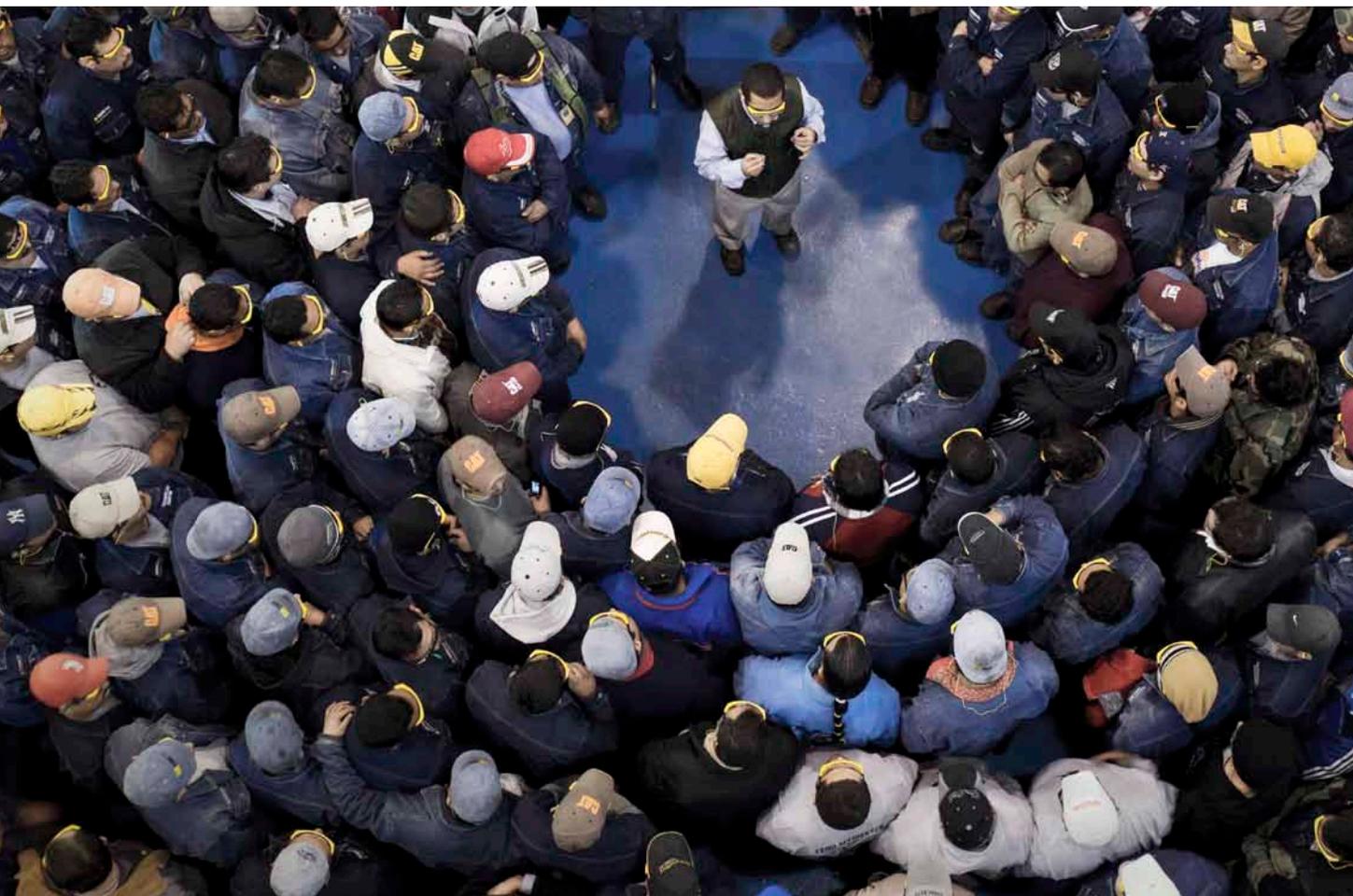
美国科罗拉多州威斯敏斯特市和全球

在一个多变的经济环境里，创新对于客户的成功变得前所未有的重要。因此，卡特彼勒一直积极地想方设法将卡特彼勒关联工作现场解决方案带给土方客户。

卡特彼勒与Trimble的成功合作始于2002年成立的合资企业，该企业致力于生产机器控制和制导产品。在2008年宣布扩大合作关系，包括成立新的合资企业VirtualSite Solutions (VSS)和签署一份分销协议。

VSS是体现卡特彼勒关联工作现场解决方案战略的最新手笔，整合了机器监控和现场管理技术，使客户在油耗、保养、工作现场生产效率和车队物流领域更加高效和安全地管理他们的设备车队，减少运营成本并提高生产效率。





主动听取意见并调整目标

在托雷翁工厂实施了CPS流程后，对话起到了持续的改进作用。每日会议确保对战略取得共识并调整业务目标。

构建 CPS 动力

墨西哥托雷翁和全球

我们的未来取决于更高级别的绩效，事实上，我们也正在前进。随着卡特彼勒生产体系(CPS)的实施，全球越来越多的卡特彼勒办公场所逐渐显示出激动人心的绩效。

在卡特彼勒公司位于墨西哥托雷翁的工厂，CPS产生了积极的效果。CPS允许我们提高安全性，并缩短向客户交付产品的时间，同时减少了生产流程和厂房的垃圾，使我们能够更好地实现可持续发展。除了其他变化外，CPS团队对工厂的地板进行了重新配置，支持快速转移，实现了全新的积极工作方式。实施CPS有助于托雷翁在绩效改善上实现重大突破，这是切实可行的，并在持续获得动力。



利用CPS进行持续改进

在日本的明石，CPS用于简化制造和生产流程，使客户快速获得高品质的产品。

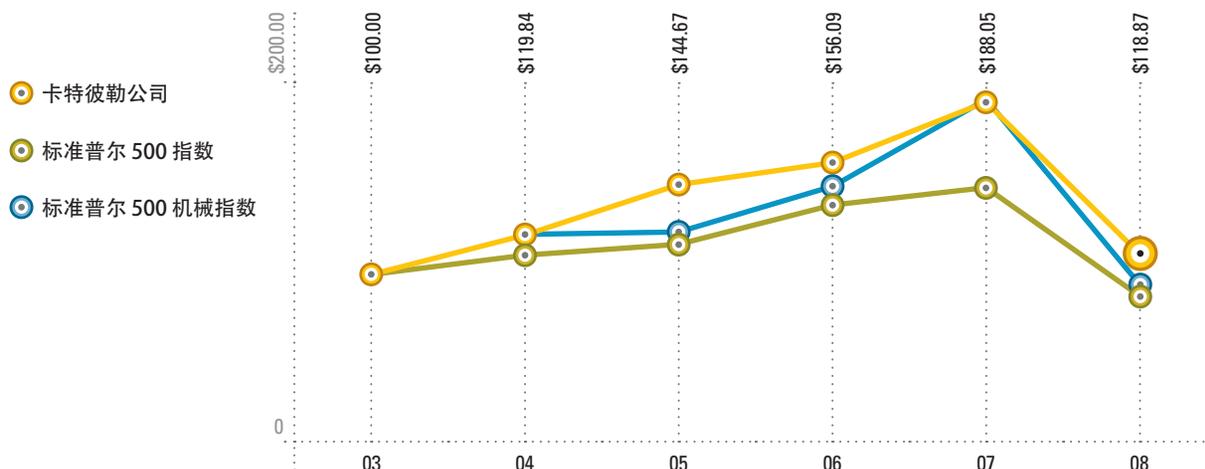
董事长的致辞

我们在2008年似乎经历了两个不同的年份。在前九个月，我们一直在延续自2004年以来的繁荣。我们的业务在发展中国家取得了稳步增长，这得益于大宗商品价格刺激了全球采矿和能源行业的设备投资需求。

财务重点

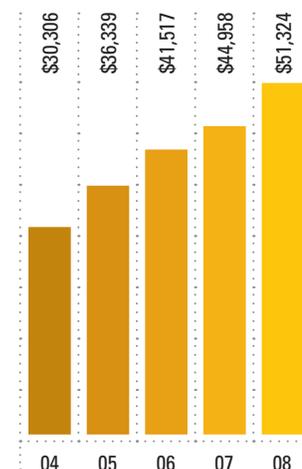
五年累积回报总额对比

根据在 2003 年 12 月 31 日投资 100 美元，并对其后产生的股息进行再投资而计算累积股东回报。



销售收入

(以百万美元为单位)



北美、欧洲和日本出现了经济不景气，但卡特彼勒团队在前三个季度持续取得创纪录的业绩。我们已经向客户交付了数百亿美元的设备，扩大了市场份额并推出了新产品—包括下一代矿用卡车、业内第一款电动履带式推土机和卡特彼勒C175发动机—有助于客户更加清洁、高效地进行作业。在卡特彼勒内部，卡特彼勒生产体系持续获得动力，这得益于我们实现了具有挑战性的年终评估目标以及提高了安全性、质量和库存表现。

但是在第四季度即将结束时，我们发现，在卡特彼勒所服务的全球行业中，形势发生逆转。全球信贷市场危机以及使发达国家岌岌可危的业务形势进一步恶化，至2008年底，这一危机又开始对发展中国家产生严重的负面影响。

商品价格大幅下滑，在第四季度，很多产品的价格跌幅达60%之多，这严重地挫伤了我们的采矿和能源客户开采新矿和扩大生产的积极性。全球货币出现疯狂波动，这影响了我们的制造成

本、定价策略、整体盈利和竞争力。全球证券市场大幅贬值，全球金融市场继续面临巨大压力。说句老实话，如此多的负面因素纠结在一起并且发生了如此急剧的变化，我在卡特彼勒工作了35年，这种情况我还是第一次遇到。

尽管出现严重低迷的形势，卡特彼勒团队在2008年仍然创造了纪录。销售收入突破510亿美元，提前两年超过500亿美元的2010年目标。每股收益也实现创纪录的5.66美元。

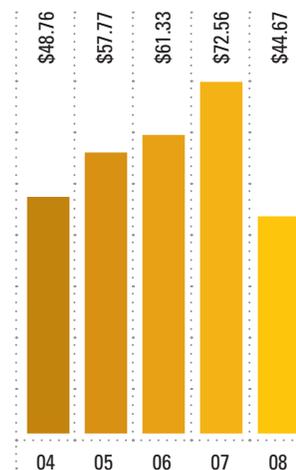
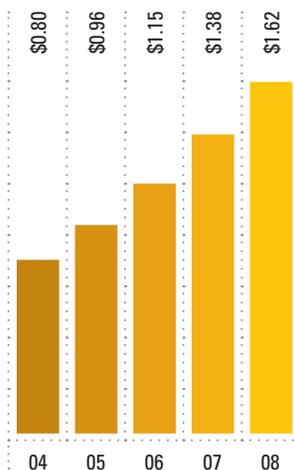
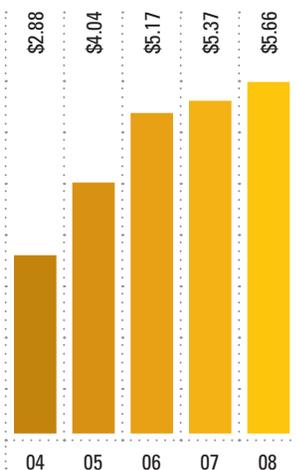
股东信息

每股收益¹
(已摊薄)

宣布的每股股利¹

股票收盘价¹
(12月31日)

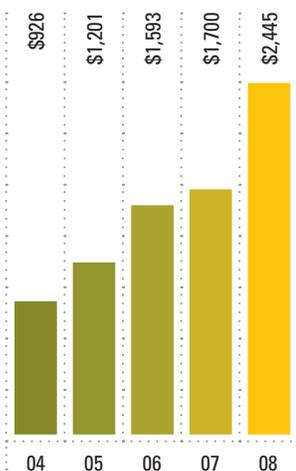
(1) 已针对 2005 年按 1:2 比例进行的股票分割进行调整。



其他财务数据重点

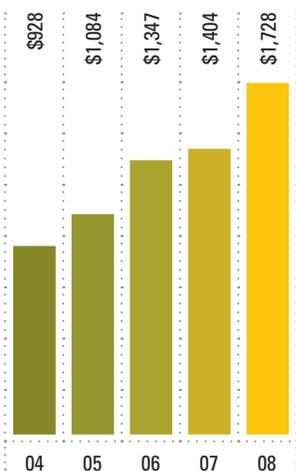
资本支出

(以百万美元为单位) (不包括租赁给他人的设备。)



研发

(以百万美元为单位)



此外，我们持续对未来进行投资。在员工的培训和拓展项目上，我们投入了6000万美元。在资本支出项目上，我们投入了24亿美元以用于厂房的扩建和现代化建设。我们投入了17亿美元以用于创新产品的研发。我们对组织架构进行了重新调整，从而加强与客户的联系，更加高效地向客户提供服务。同时，我们向股东支付的股利增长了17%，实现了连续75年按季支付股利。

放眼望去，全球增长预期毫无意外地全都大幅下滑，这已经对我们服务的行业产生了实质性的影响。尽管我们现在很难对2009年做出预测，但我们预计销售收入大约在400亿美元的水平，上下波动10%。如果销售收入实现400亿美元，每股收益将达2.00美元（不计冗余成本则为2.50美元）。

我们始终清楚，我们服务的行业具有很强的周期性。为了确保为下一次经济衰退做好准备，我们制定了“波谷”计划，以此作为取得成功的一大因素，我们早在2005年就推出了该项企业策略。在2008年底和2009年初，我们已经开始认真地执行我们的波谷计划：

- 通过自愿和非自愿的裁员、临时裁员和裁减大多数合同工、中介工和临时工人，将员工裁减大约20,000人
- 在全球大部分的经营场所实施临时工厂关闭计划，在部分地区实施缩短工作周计划
- 实施灵活的取消订单策略，从而使代理商能够减少库存
- 将管理层和支持员工的薪酬降低最多达50%
- 根据降低的实际工厂产能减少库存

管理资本支出和可控开支，从而在短期需求和长期策略计划中保持平衡

与全球代理商和供应商紧密协作，从而与降低的产能需求、提高的效率以及整体成本管理保持一致的步伐

除了我们在短期实施的大幅降低成本计划外，我们还将为实现长期增长、行业领导地位和全球竞争力而进行战略性的投资。最重要的是，我们将一如既往地为客户提供最好的产品和服务。

我知道这些措施会对一些员工及其家庭产生很大影响，我为此感到抱歉。但为了保持公司的长期生存能力，采取这些措施是有必要的。此次金融危机正成为自三十年代经济大萧条以来最严重的经济危机，它无疑将成为我们自二十世纪八十年代初以来所经历的最严重的经济衰退。全体卡特彼勒团队必须不惜一切代价确保企业渡过此次难关并在未来保持竞争优势。

虽然困难重重，我对卡特彼勒的未来仍然充满信心。我们的财务状况处于良好状态，这体现在信贷评估处于投资级别，并具有经营所需的资本。在同行业中，我们的全球化制造足迹踏过最宽广的土地，借助采用 6 Sigma 的卡特彼勒生产体系，我们的全球制造效率和成本正在快速地发生变化。我们提供多样化的产品和服务，创造了较以往更多的客户群。代表公司销售收入总额34%的综合服务业务持续增长，有助于为稳定盈利提供保证。我们的全球卡特彼勒代理商组织依旧强大，并获得良好的注资，具有业内无可匹敌的竞争优势。

执行委员会

我们对七个执行官负责的31个部门进行了重新调整。这是一个具有全球经验的强大团队，他们具有全面的行业和客户知识，并将带领卡特彼勒在2010年甚至更远的未来走向辉煌。



Richard Lavin
集团总裁

Stu Levenick
集团总裁

Doug Oberhelman
集团总裁

Jim Owens
董事长兼首席执行官

Ed Rapp
集团总裁

Gérard Vittecoq
集团总裁

Steve Wunning
集团总裁

此次经济低迷不会阻止世界对优质基础设施和更多能源的需求。卡特彼勒的产品和服务对恢复全球经济增长具有重大作用；我们将在经济复苏之前做好准备。这也是我们一直重视执行我们战略的原因，包括对生产厂房进行资本投资、扩大重要市场的业务、对新产品的开发和培训进行投资，从而使我们的员工能够创造运营卓越性。

我想在此感谢卡特彼勒团队、我们的代理商和供应商，感谢他们在这些无法预料的困难时期一如既往地履行承诺。我们面临巨大的挑战，但我对我们的团队和战略有信心。我们有能力克服此次巨大的困难，我也相信卡特彼勒将在危机过后更加强大、兴盛。

经营良好的公司在遭遇逆境并与之斗争的过程中将变得更加强大。这对我们而言是一次机

遇，它将使我们变得更加强大。我们要做的不仅是在金融危机中度过难关。我们还要巩固卡特彼勒在全球的领导地位。携起手来，卡特彼勒团队将跻身世界上最优秀企业的行列！

James W. Owens

卡特彼勒公司董事长兼首席执行官

卡特彼勒一览 应对挑战的优势

卡特彼勒拥有对全球化进程至关重要的人才、全球影响力、行业领导力，以及全面的产品和服务以应对当今充满挑战的市场环境。凭借向客户提供热忱的服务和不断提高的性能，卡特彼勒的员工、代理商和直接供应商决心在全球范围内实现长期的可持续发展。

全球分布



产品范围

我们通过帮助客户应对他们所面临的挑战，从而应对我们所面临的挑战。世界一流的Cat®机器和发动机品种丰富，从大型到微型一应俱全，并具有多功能性，能够提供高性能和高生产率，满足客户的几乎所有需求。

卡特彼勒 **797B** 矿用卡车

卡特彼勒 **D11T** 履带式推土机

卡特彼勒 **216B** 系列 **2** 型滑移装载机



卡特彼勒一览

财务信息

经营良好的公司在遭遇逆境并与之斗争的过程中将变得更加强大。

此次经济低迷不会阻止世界对优质基础设施和更多能源的需求。卡特彼勒的产品和服务对恢复全球经济的增长具有重大作用；我们将在经济复苏之前做好准备。我们要做的不仅仅是在金融危机中度过难关。我们还要巩固卡特彼勒在全球的领导地位。我们正在与这场金融危机激烈的抗衡，我们同时将保护和巩固公司的实力，从而使我们的股东获得最大的长期利益。

五年财务摘要

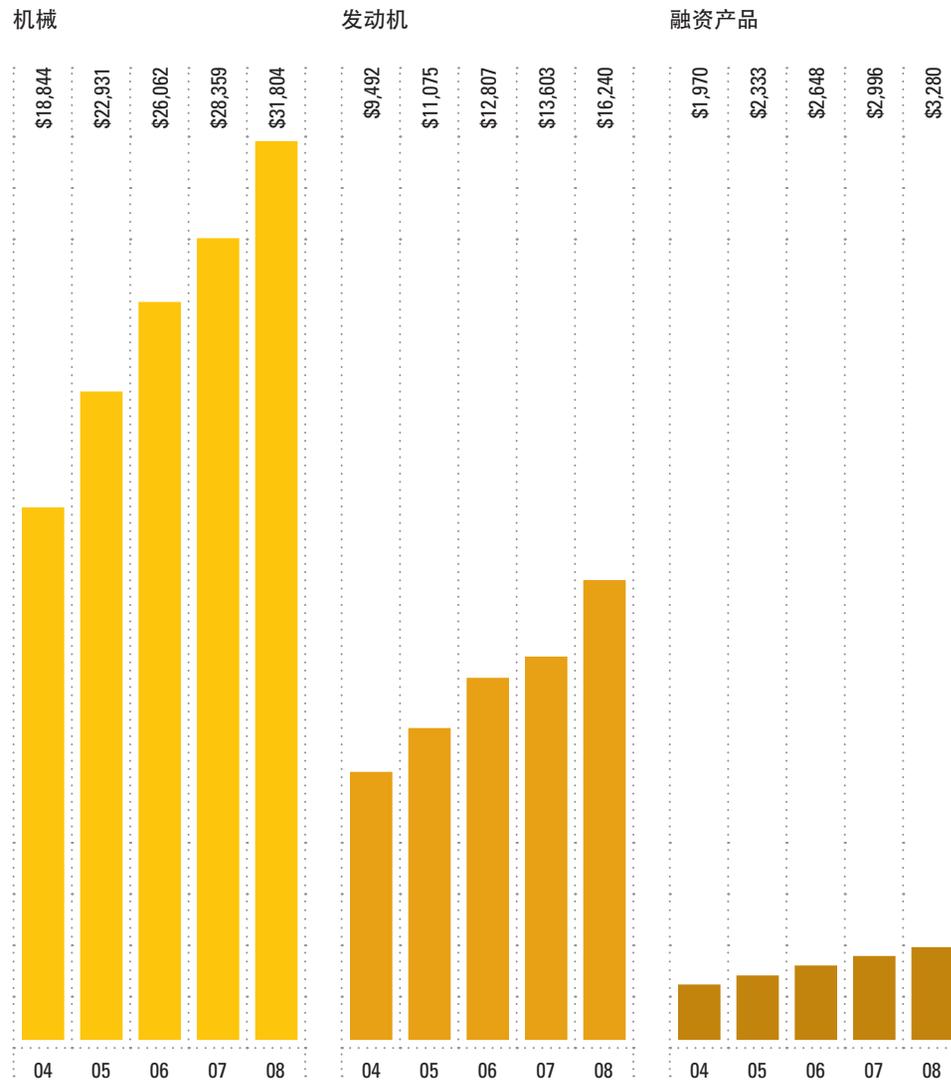
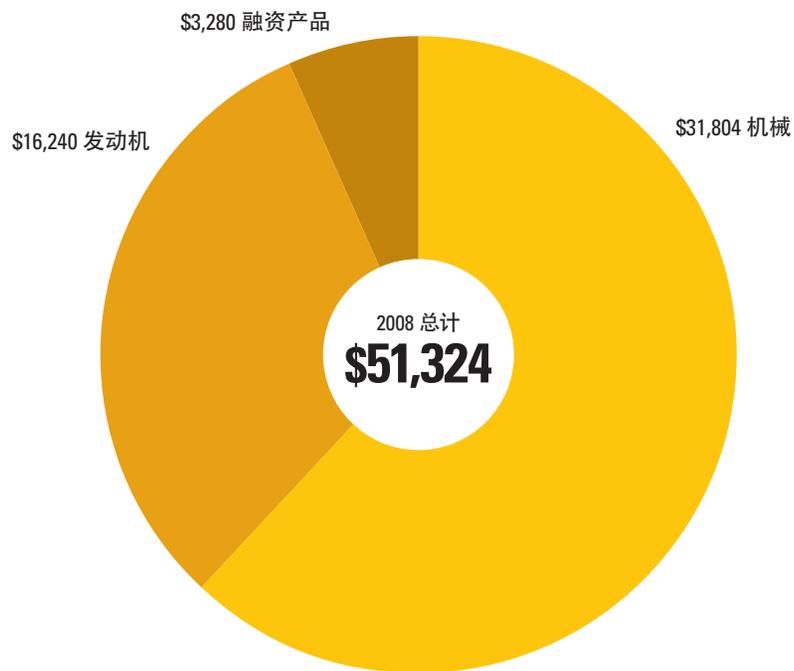
(以百万美元计，每股数据除外)

年度截止于 12 月 31 日	2008	2007	2006	2005 ⁴	2004 ⁴
销售收入	\$ 51,324	\$ 44,958	\$ 41,517	\$ 36,339	\$ 30,306
机械及发动机销售收入	\$ 48,044	\$ 41,962	\$ 38,869	\$ 34,006	\$ 28,336
美国国内所占百分比	33%	37%	46%	47%	46%
美国以外其他地区所占百分比	67%	63%	54%	53%	54%
融资产品销售收入	\$ 3,280	\$ 2,996	\$ 2,648	\$ 2,333	\$ 1,970
利润 ^{6,7}	\$ 3,557	\$ 3,541	\$ 3,537	\$ 2,854	\$ 2,035
占销售收入的百分比	6.9%	7.9%	8.5%	7.9%	6.7%
普通股每股收益 ^{1,6,7}	\$ 5.83	\$ 5.55	\$ 5.37	\$ 4.21	\$ 2.97
普通股每股收益 (已摊薄) ^{2,6,7}	\$ 5.66	\$ 5.37	\$ 5.17	\$ 4.04	\$ 2.88
宣布的普通股每股股利	\$ 1.620	\$ 1.380	\$ 1.150	\$ 0.955	\$ 0.800
普通股平均股东权益收益率 ^{3,5,7}	47.5%	45.0%	46.3%	35.9%	30.0%
资本支出：					
物业、厂房及设备	\$ 2,445	\$ 1,700	\$ 1,593	\$ 1,201	\$ 926
租赁给他人的设备	\$ 1,566	\$ 1,340	\$ 1,082	\$ 1,214	\$ 1,188
折旧和摊销	\$ 1,980	\$ 1,797	\$ 1,602	\$ 1,477	\$ 1,397
研发费用	\$ 1,728	\$ 1,404	\$ 1,347	\$ 1,084	\$ 928
占销售收入的百分比	3.4%	3.1%	3.2%	3.0%	3.1%
工资、薪水和员工福利	\$ 9,076	\$ 8,331	\$ 7,512	\$ 6,928	\$ 6,025
平均员工人数	106,518	97,444	90,160	81,673	73,033

- 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 每股数据反映了2005年按1:2的比例进行股票分割的情况。
- 5 2006年，我们采用了财务会计准则第158号公报关于资产负债表确认的规定，即“雇主对养老金固定福利和其他退休后计划的会计处理—美国财务会计准则委员会第87、88、106和132(R)号公报的修正案”，这改变了我们处理退休后员工福利的方式。
- 6 2006年，我们采用了财务会计准则第123号公报（对2004年条款的修订）关于“股权支付”的规定，这改变了我们处理股票薪酬的方式。
- 7 2007年，我们采用了美国财务会计准则委员会第48条解释，“所得税中不确定性因素的会计处理—美国财务会计准则委员会第109号公报的解释”，这改变了我们处理不确定纳税情况的方式。

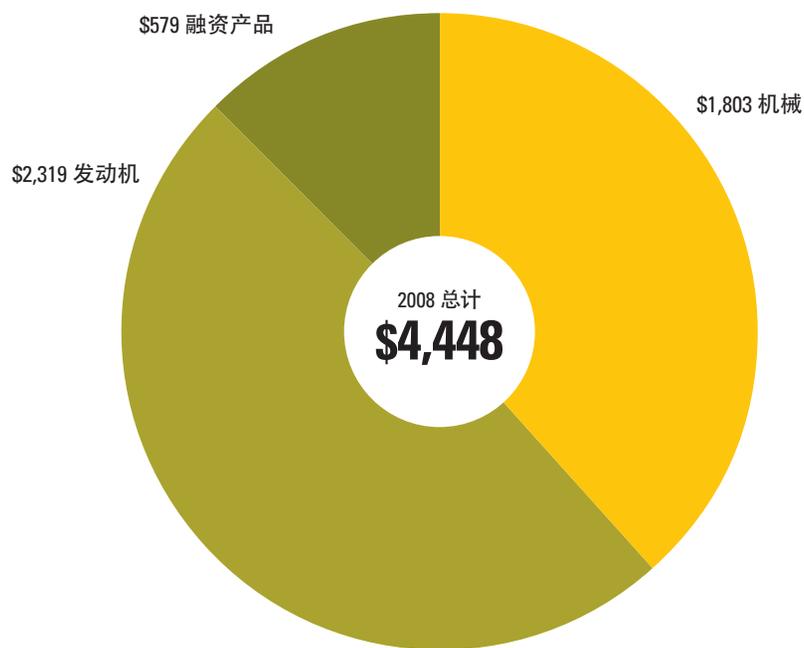
销售收入

(以百万美元为单位)

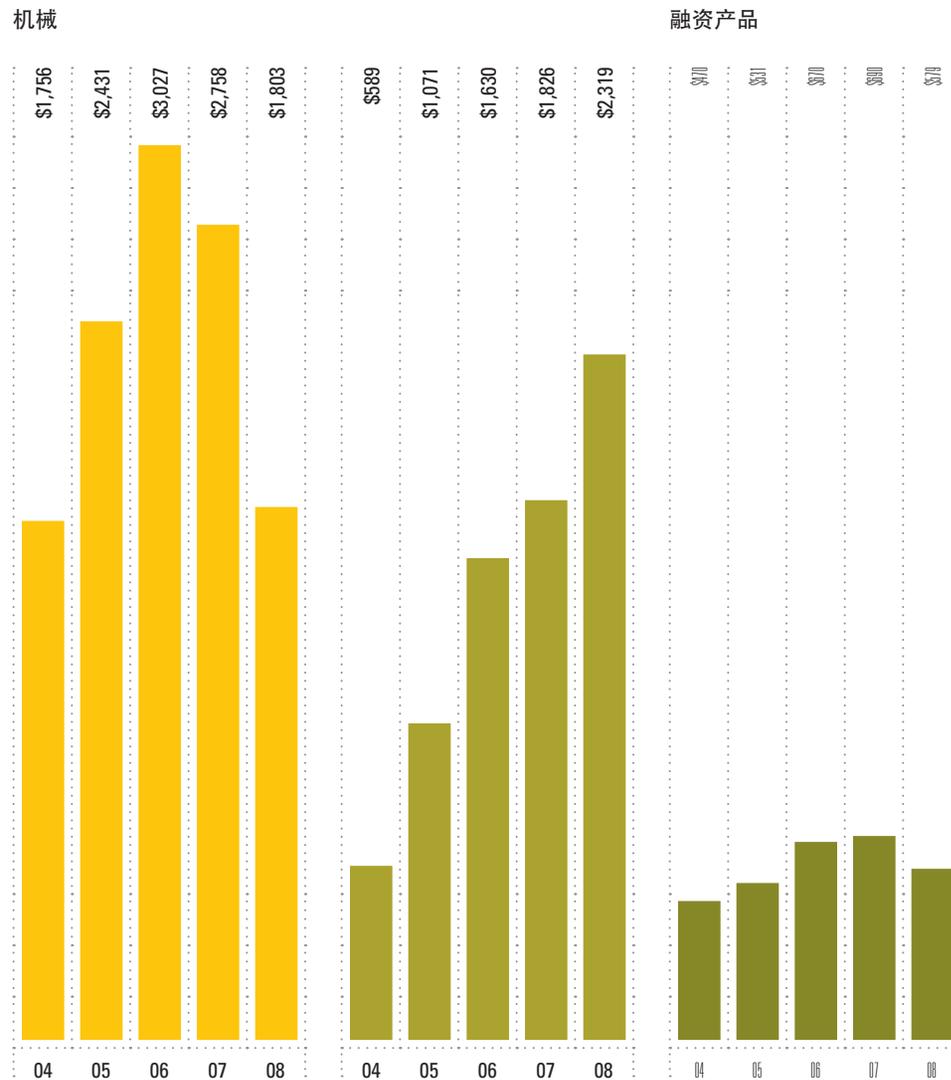


营业利润

(以百万美元为单位)



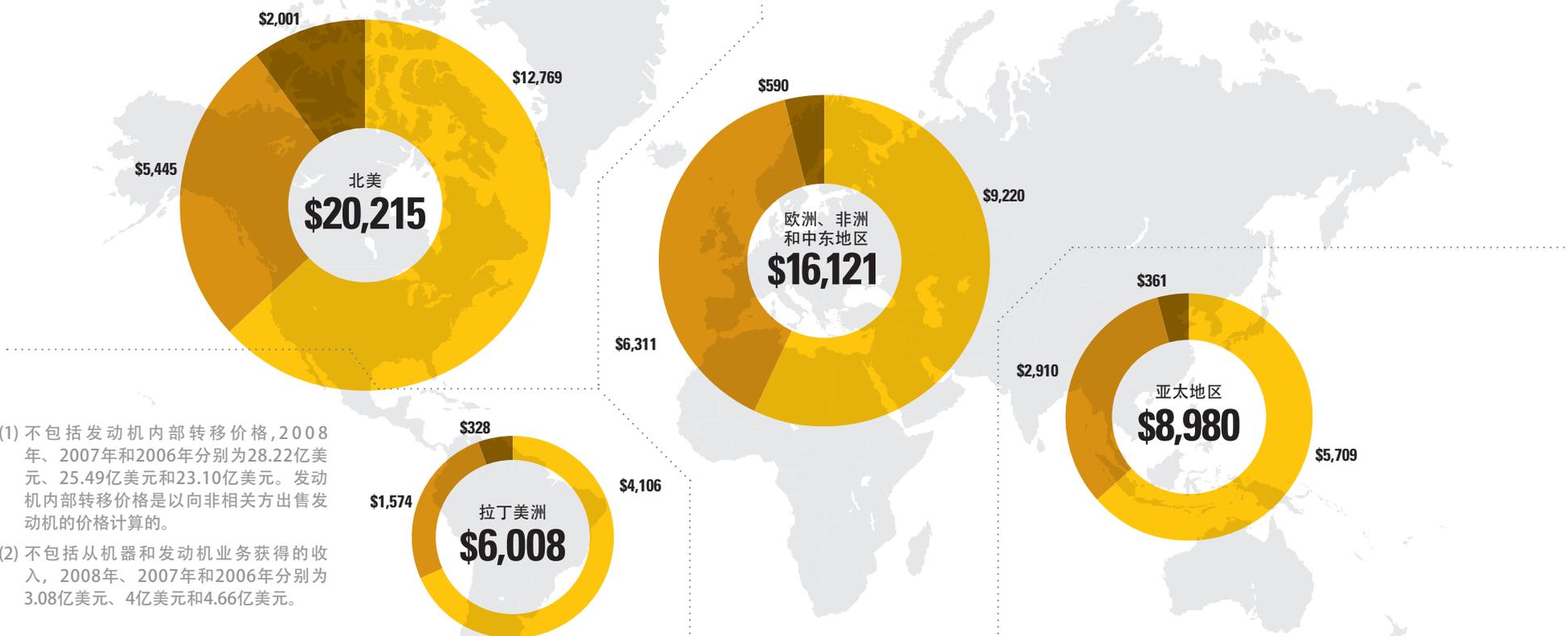
2004、2005、2006、2007 和 2008 年的综合营业利润应分别减去 1.31 亿、2.49 亿、4.06 亿、3.53 亿和 2.53 亿美元。



按地理区域划分的销售收入

(以百万美元为单位)

- 机械
- 发动机¹
- 融资产品²



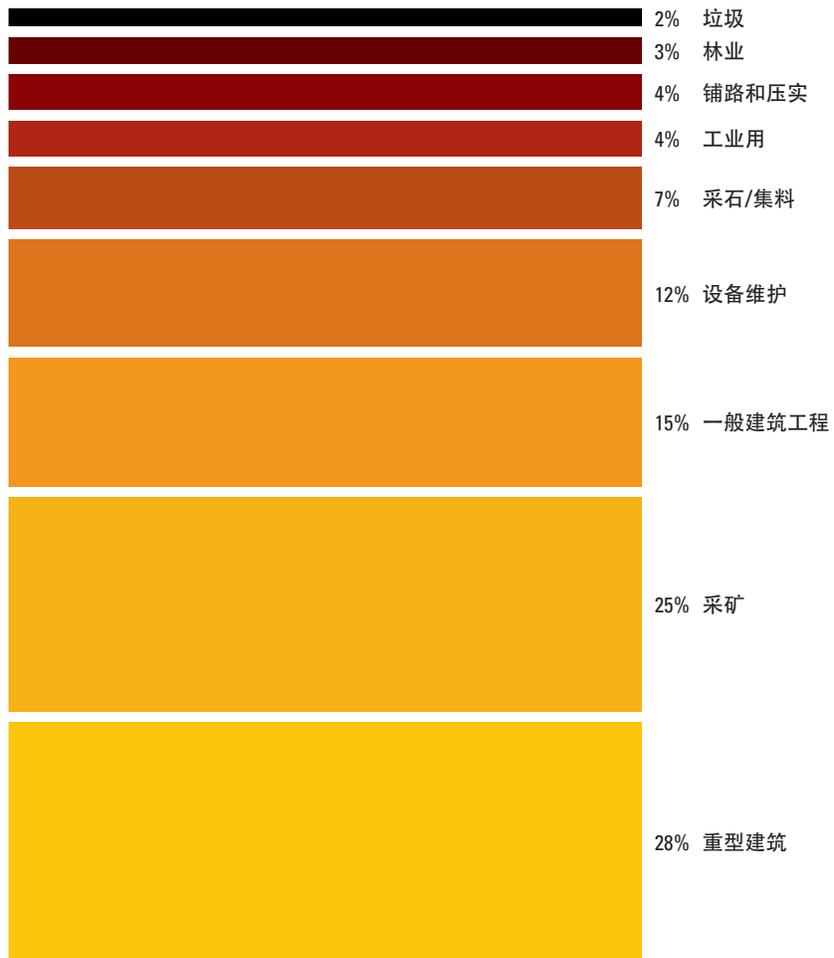
(1) 不包括发动机内部转移价格,2008年、2007年和2006年分别为28.22亿美元、25.49亿美元和23.10亿美元。发动机内部转移价格是以向非相关方出售发动机的价格计算的。

(2) 不包括从机器和发动机业务获得的收入,2008年、2007年和2006年分别为3.08亿美元、4亿美元和4.66亿美元。

	北美			欧洲、非洲和中东地区			亚太地区			拉丁美洲			总销售收入		
	08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06
机械	\$12,769	\$12,596	\$14,215	\$9,220	\$8,588	\$6,223	\$5,709	\$4,026	\$3,080	\$4,106	\$3,149	\$2,544	\$31,804	\$28,359	\$26,062
发动机	\$5,445	\$5,092	\$5,940	\$6,311	\$5,245	\$4,064	\$2,910	\$2,136	\$1,701	\$1,574	\$1,130	\$1,102	\$16,240	\$13,603	\$12,807
融资产品	\$2,001	\$2,007	\$1,852	\$590	\$479	\$377	\$361	\$240	\$224	\$328	\$270	\$195	\$3,280	\$2,996	\$2,648
总计	\$20,215	\$19,695	\$22,007	\$16,121	\$14,312	\$10,664	\$8,980	\$6,402	\$5,005	\$6,008	\$4,549	\$3,841	\$51,324	\$44,958	\$41,517

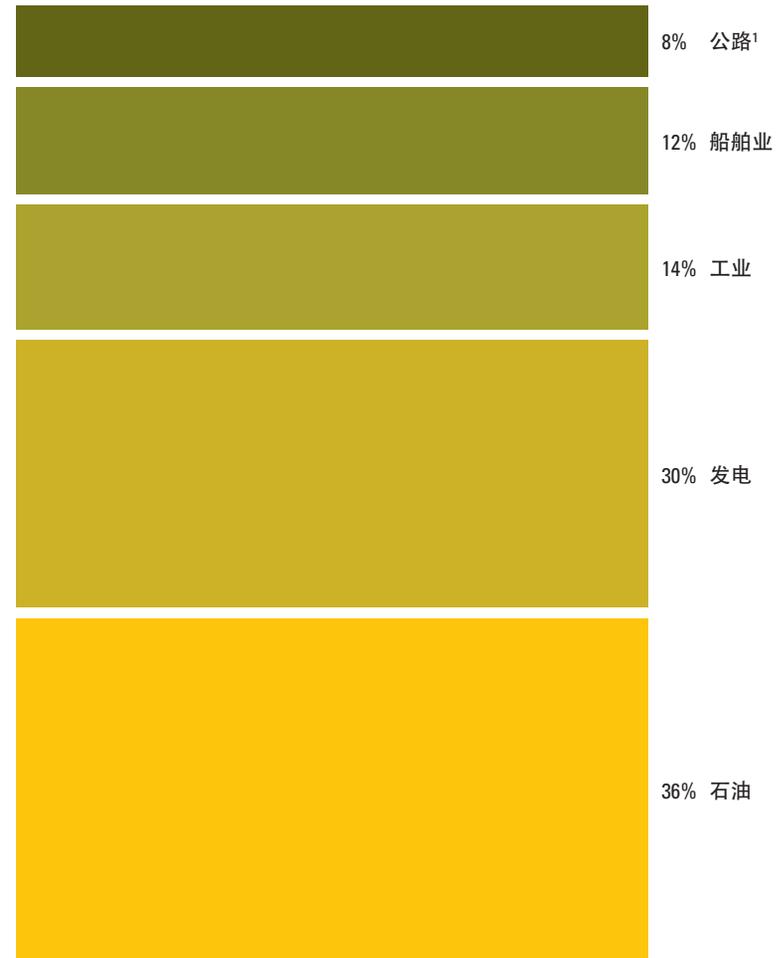
新机械的终端用户分布

(2008 年代理商报告的 Cat® 机器全球分布, 按主要的终端用途划分)



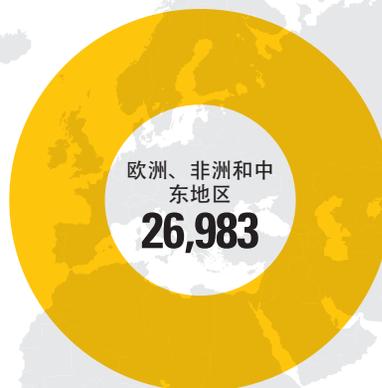
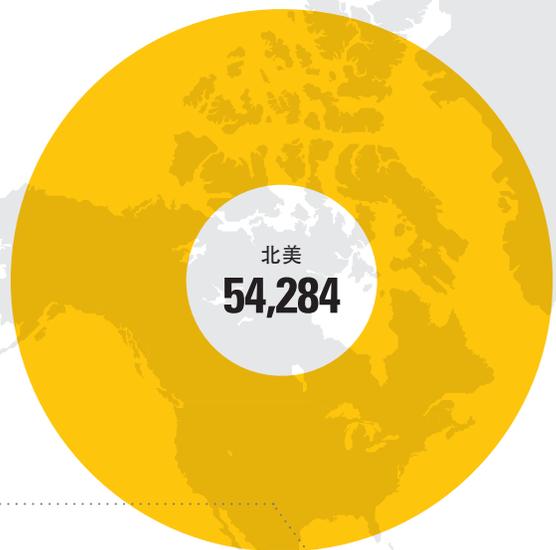
新发动机的终端用户分布

(2008 年卡特彼勒发动机的全球分布)



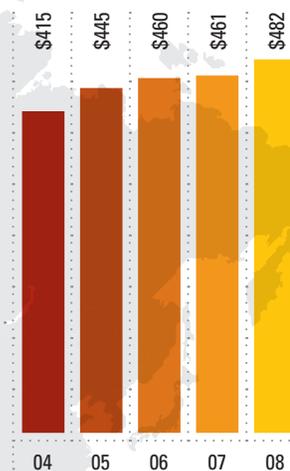
(1) 2008 年, 我们已决定退出公路发动机业务。

截至年终的全职员工总数¹



平均每名员工的销售收入²

(以千美元计)



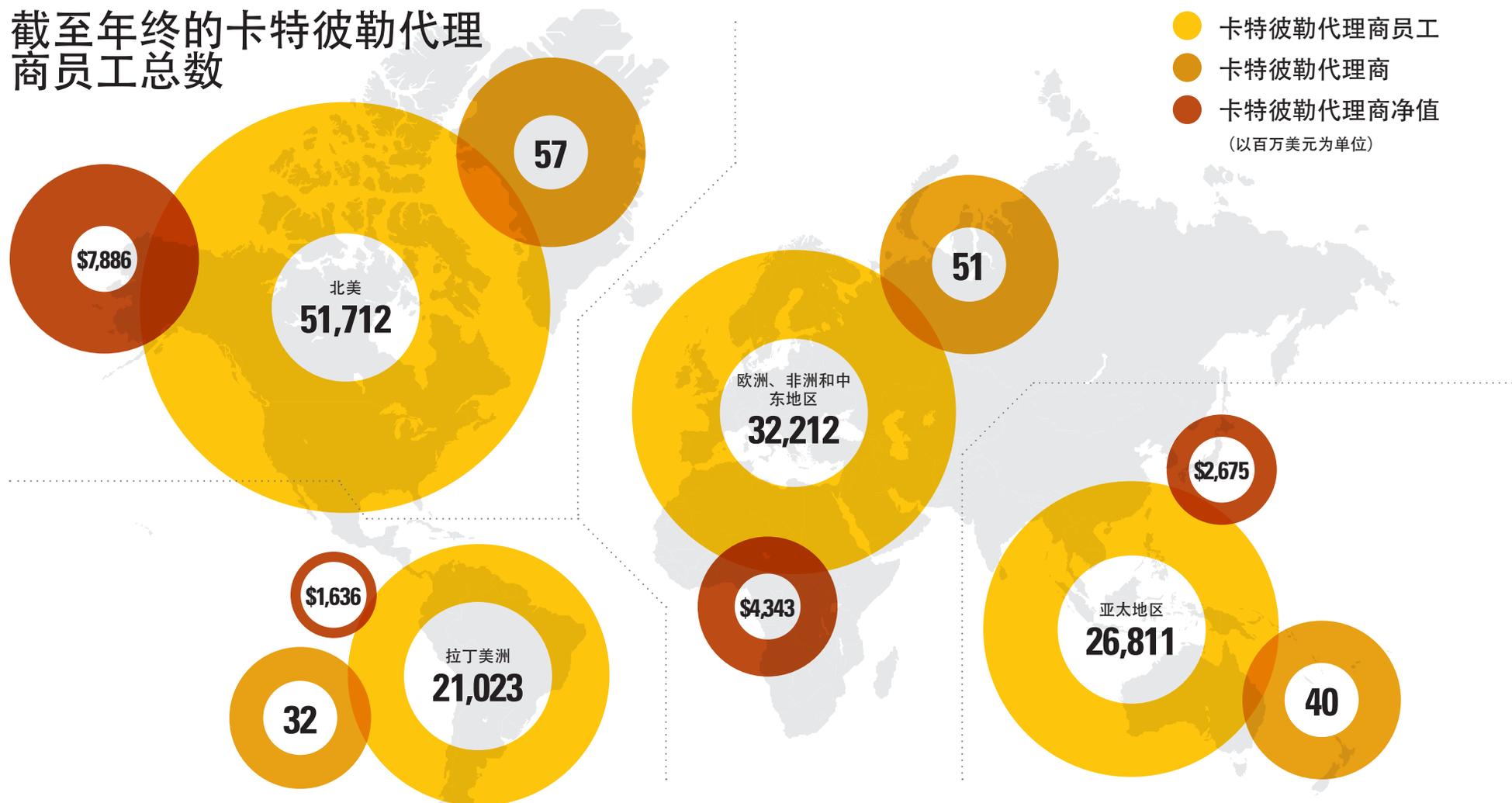
	08	07	06
美国国内	53,509	50,545	48,709
美国以外	59,378	50,788	45,884
总计	112,887	101,333	94,593

	08	07	06
北美	54,284	50,901	49,018
欧洲、非洲和中东地区	26,983	26,168	24,845
亚太地区	17,217	10,334	7,499
拉丁美洲	14,403	13,930	13,231

(1) 不包括机动工人，例如中介、合同和非卡特彼勒工人。

(2) 销售收入总额除以员工平均人数。

截至年终的卡特彼勒代理商 员工总数



	北美			欧洲、非洲和中东地区			亚太地区			拉丁美洲			合计		
	08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06	08	07	06
卡特彼勒代理商员工	51,712	52,583	51,530	32,212	28,796	28,611	26,811	22,518	21,620	21,023	17,465	15,647	131,758	121,362	117,408
卡特彼勒代理商	57	58	59	51	50	50	40	40	40	32	33	33	180	181	182
卡特彼勒代理商净值	\$ 7,886	\$ 7,588	\$ 6,687	\$ 4,343	\$ 3,095	\$ 2,566	\$ 2,675	\$ 2,079	\$ 1,637	\$ 1,636	\$ 1,405	\$ 1,254	\$16,540	\$14,167	\$12,144

专利信息

430

随着卡特彼勒不断增加新产品和服务的投资，其获得的专利数量已连续三年保持增长。2008年，卡特彼勒全球各公司共有600多名员工获得了超过430项专利。

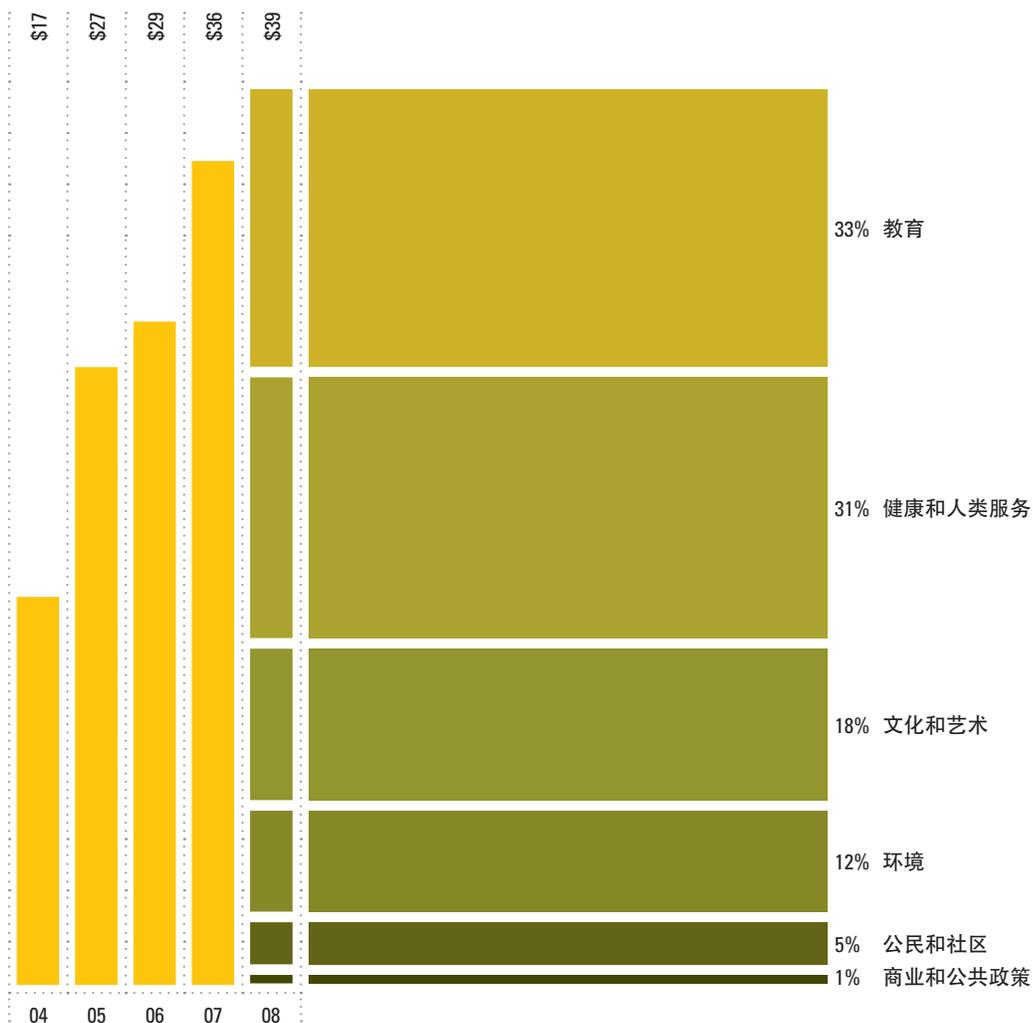
从美国出口

(以百万美元为单位)

加拿大	\$2,172
欧洲、非洲和中东地区	\$6,568
亚太地区	\$3,834
拉丁美洲	\$3,577

公司捐赠

(以百万美元为单位)





董事会 2008

(截至 2008 年 12 月 31 日)

W. Frank Blount 70

JI Ventures, Inc. (风险投资) 的董事长兼首席执行官。其他董事职位：Icatel-Lucent S.A.; Entergy Corporation 以及 KBR, Inc.。Blount 先生自 1995 年开始担任卡特彼勒公司董事。

John R. Brazil 博士 63

三一大学校长 (德克萨斯州圣安东尼奥)。Brazil 博士自 1998 年开始担任卡特彼勒公司董事。

Daniel M. Dickinson 47

Thayer|Hidden Creek (私募股权投资) 的执行合作方。其他董事职位：BFI Canada Ltd.。Dickinson 先生自 2006 年开始担任卡特彼勒公司董事。

John T. Dillon 70

International Paper (造纸和林业产品) 前任董事长兼首席执行官。Dillon 先生现担任 Evercore Capital Partners (顾问和投资公司) 的副董事长及该公司投资

活动与私募股权业务部的高级执行董事。其他董事职位：E.I. du Pont de Nemours and Company; Kellogg Co. 以及 Vertis Inc.。Dillon 先生自 1997 年开始担任卡特彼勒公司董事。

Eugene V. Fife 68

Vawter Capital LLC (私人投资) 的执行总监。Fife 先生从 2005 年 4 月至 11 月担任 Eclipsys Corporation 的临时首席执行官兼总裁。他目前担任 Eclipsys Corporation 的非执行董事。Fife 先生自 2002 年开始担任卡特彼勒公司董事。

Gail D. Fosler 61

美国经济咨商局 (研究与商业会员) 的总裁、首席经济学家和受托人。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。其他董事职位：百特国际有限公司。Fosler 女士自 2003 年开始担任卡特彼勒公司董事。

Juan Gallardo 61

Grupo Embotelladoras Unidas S.A. de C.V. (装瓶行业) 主席。Home Mart de Mexico, S.A. de C.V. (零售业) 前任副主席, Grupo Azucarero Mexico, S.A.

de C.V. (糖厂) 前任主席和 Mexico Fund Inc. (共同基金) 前任主席。其他董事职位：Grupo Mexico S.A. de C.V. 和 Lafarge S.A.。Gallardo 先生自 1998 年开始担任卡特彼勒公司董事。

David R. Goode 68

Norfolk Southern Corporation (主要从事地面运输的控股公司) 的前任董事长、总裁兼首席执行官。其他董事职位：Delta Air Lines, Inc. 和德州仪器公司。Goode 先生自 1993 年开始担任卡特彼勒公司董事。

Peter A. Magowan 67

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。Magowan 先生自 1993 年开始担任卡特彼勒公司董事。

William A. Osborn 61

Northern Trust Corporation (多银行控股公司) 主席和 Northern Trust Company (银行) 的主席及前任首席执行官。其他董事职位：雅培公司。Osborn 先生自 2000 年开始担任卡特彼勒公司董事。

James W. Owens 63

卡特彼勒公司 (机械设备部、发动机部和金融产品部) 的董事长兼首席执行官。此前, Owens 先生曾任卡特彼勒公司的副董事长和集团总裁。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 年开始担任卡特彼勒公司董事。

Charles D. Powell 67

Capital Generation Partners (资产和投资管理)、LVMH Services Limited (奢侈品) 和 Magna Holdings (房地产投资) 的主席。此前, Powell 曾担任 Sagitta Asset Management Limited (资产管理) 的主席。其他董事职位：Hongkong Land Holdings Limited; LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton; Mandarin Oriental International Ltd.; Northern Trust Global Services Limited; Textron Corporation; Schindler Holding Ltd. 以及 Yell Group plc.。Powell 自 2001 年开始担任卡特彼勒公司董事。

Edward B. Rust, Jr. 58

State Farm Mutual Automobile Insurance Company (保险) 的主席、总裁兼首席执行官。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。其他董事职位：Helmerich & Payne, Inc. 和 The McGraw-Hill Companies, Inc.。Rust 先生自 2003 年开始担任卡特彼勒公司董事。

Joshua I. Smith 68

Coaching Group, LLC (管理咨询) 的主席和执行合作方。其他董事职位：Comprehensive Care Corporation; 联邦快递公司和 The Allstate Corporation。Smith 先生自 1993 年开始担任卡特彼勒公司董事。

委员会成员和 高层管理人员

(截至 2008 年 12 月 31 日)

审计委员会

Eugene V. Fife, 主席

John R. Brazil

John T. Dillon

WILLIAM A. OSBORN

薪酬委员会

David R. Goode, 主席

Daniel M. Dickinson

Edward B. Rust, Jr.

治理委员会

W. Frank Blount, 主席

Gail D. Fosler

Peter A. Magowan

公共政策委员会

Charles D. Powell, 主席

Juan Gallardo

Joshua I. Smith

董事长兼首席执行官

James W. Owens

集团总裁

Richard P. Lavin

Stuart L. Levenick

Douglas R. Oberhelman

Edward J. Rapp

G é rard R. Vittecoq

Steven H. Wunning

副总裁

Kent M. Adams 金融产品部

William P. Ainsworth Progress Rail Services

Ali M. Bahaj 卡特彼勒日本

Sidney C. Banwart 人力资源部

Michael J. Baunton (将于 2009 年 5 月退休) 欧洲、非洲和中东运营部

Rodney C. Beeler 营销和产品支持卓越中心部

Mary H. Bell 建筑工程产品部

Thomas J. Bluth 土方部

James B. Buda 法律服务部

David B. Burritt 全球融资和战略支持部

Richard J. Case 船舶和石油动力部

Robert B. Charter 亚太地区分销部

Christopher C. Curfman 采矿部

Paolo Fellin 欧洲、非洲和中东分销部

Steven L. Fisher 再制造部

Gregory S. Folley 核心零部件部

(将于 2009 年 12 月退休) 美国分销服务部

Stephen A. Gosselin 索拉透平公司

Hans Haefeli 高级系统部

John S. Heller 全球信息部

Gwenne A. Henricks 工业动力系统部

Stephen P. Larson 物流部

Daniel M. Murphy 全球采购部

James J. Parker 美国分销服务部

Mark R. Pflederer 电子与关联工作现场部

William J. Rohner 电力部

Cristiano V. Schena 欧洲、非洲和中东运营部

William F. Springer 采石与特殊行业部

Gary A. Stampanato 挖掘部

Gary A. Stroup 大型动力系统部

Tana L. Utley 产品开发卓越中心部

James D. Waters 生产卓越中心部

Robert T. Williams 美国运营部

Jiming Zhu 卡特彼勒中国

首席法律顾问兼秘书

James B. Buda

首席财务官

David B. Burritt

人力资源总监

Sidney C. Banwart

首席信息官

John S. Heller

首席技术官

Tana L. Utley

审计官

Bradley M. Halverson

财务总监

Kevin E. Colgan

道德及合规性总监

Edward J. Scott

会计总监

Jananne A. Copeland

助理财务总监

Robin D. Beran

助理秘书

Tinkie E. Demmin

Laurie J. Huxtable

新任副总裁

(于 2009 年 1 月 1 日上任)



Robert B. Charter



Gregory S. Folley



Jiming Zhu

股东信息补充

股东服务

登记股东应联系：

股票过户代理人

BNY Mellon Shareowner Services

P.O. Box 358015

Pittsburgh, PA 15252-8015

电话：(866)203-6622 (美国和加拿大)

(201) 680-6578 (美国和加拿大以外)

听力残障人士：(800) 231-5469

(美国或加拿大)

(201) 680-6610 (美国和加拿大以外)

网址：www.bnymellon.com/shareowner/isd

卡特彼勒助理秘书

Laurie J. Huxtable

Caterpillar Inc.

100 N.E. Adams Street

Peoria, IL 61629-7310

电话：(309) 675-4619

传真：(309) 675-6620

电子邮件：catshareservices@cat.com

通过街道营业部持有的股份

通过街道营业部持有股份的股东，如对股份有任何疑问，应联系相关银行或经纪人。

购股计划

现有股东和其他感兴趣的投资者可直接通过由过户代理人发起和管理的“投资者服务计划”，购买卡特彼勒公司的普通股。通过上面提供的联系信息，现有股东可从过户代理人处获取与计划相关的更多信息。非股东可拨打以下号码索取计划资料：(866)353-7849。欲获取“投资者服务计划”资料，可登录过户代理人的网站，或单击www.cat.com/dspp中提供的链接。

投资者关系

机构分析师、投资组合经理和融资机构代表如需获取有关公司的更多信息，请联系：

投资者关系部主管

Mike DeWalt

Caterpillar Inc.

100 N.E. Adams Street

Peoria, IL 61629-5310

电话：(309) 675-4549

传真：(309) 675-4457

电子邮件：catir@cat.com

网址：www.cat.com/investor

普通股（纽约证券交易所股票代码：CAT）

上市信息

卡特彼勒普通股不但在美国纽约和芝加哥的证券交易所上市，还分别在比利时、法国、德国、英国和瑞士的证券交易所上市。

合规性

2008 年，卡特彼勒提交了一份符合纽约证券交易所规则的年度CEO认证书，以及符合2002年“萨班斯-奥克斯利法案”第302和906条的CEO/CFO认证书。这些认证书被纳入在相关财政年度提交的 Form 10-K 中，以作证明。

价格范围

卡特彼勒普通股在其主要交易市场—纽约证券交易所的季度价格范围：

季度	2008		2007	
	高	低	高	低
第一季	\$78.63	\$59.60	\$68.43	\$57.98
第二季	\$85.96	\$72.56	\$82.89	\$65.86
第三季	\$75.87	\$58.11	\$87.00	\$70.59
第四季	\$59.03	\$31.95	\$82.74	\$67.00

股东数量

截至2008年年终，登记股东总计39,578名，而2007年年终为39,061名。在已发行的股票中，60%由机构和银行持有，32%由个人持有，8%由员工通过公司股票计划持有。

卡特彼勒符合税惠资格的固定供款退休计划在年终时持有40,114,225股，其中包括2008年间购买的10,108,741股。非美国员工购股计划在年终时持有4,909,252股，其中包括2008年间购买的965,309股。

公司信息

最新信息

致电信息热线：如欲通过邮寄索取公司刊物，或听取卡特彼勒最新财务业绩以及目前财务状况和前景的概要，或通过传真或邮件索取财务业绩报告副本，请拨打 (800) 228-7717 (美国或加拿大) 或 (858) 244-2080 (美国或加拿大以外)。

要在线索取、查看或下载资料，或注册获得电子邮件提示，请访问 www.cat.com/materialsrequest。

历史信息

要在线查看或下载历史信息，请访问 www.cat.com/historical

年度大会

股东年度大会将于美国中部时间2009年6月10日，星期三下午1:30在伊利诺伊州芝加哥市 Northern Trust Building (北方信托大厦) 召开。委托资料将连同本报告一起，于2009年5月1日左右发给股东。

互联网

请访问我们的网站：www.cat.com。

本报告并未参考引用网站上的信息。

参与人员名单

编制：
卡特彼勒公司公共事务部

设计
VSA Partners, Inc.

摄影
Anders Thomsen, Pon Equipment
卡特彼勒电视与电子媒体解决方案
Gianluca Franchini, Photo Service
Mitch Colgan (Colgan Photographic)
OAO Gazprom
Victor Molina (索拉透平)
Stig Stasig

商标信息

CAT、CATERPILLAR及其相应徽标、TODAY'S WORK, TOMORROW'S WORLD、“Caterpillar Yellow”（卡特彼勒黄色）和“POWER EDGE”商业外观以及文中使用的公司和产品标识均为卡特彼勒公司的商标，未经许可，不得使用。MaK是卡特彼勒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 服务公司的商标，未经许可，不得使用。SOLAR 以及本文档所使用的企业标识是 Solar Turbines Incorporated 的商标，未经许可，不得使用。PERKINS、“square and circles”（方圆）设计和“Perkins Blue”（珀金斯蓝色）是 Perkins Holdings Limited 的商标，未经许可，不得使用。FG WILSON 和“globe”（地球）设计是 FG WILSON (Engineering) Limited 的商标，未经许可，不得使用。

声明

本报告中的某些陈述涉及将来和预期的事件，因而构成前瞻性陈述。由于各种已知和未知因素的影响，可能会使卡特彼勒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。有鉴于此，本文中诸如“期望”、“预期”、“打算”、“计划”、“相信”、“试图”、“将要”或其他类似词语和短语，经常用来表示前瞻性陈述。由于各种因素及不确定性，本公司的实际结果可能与这些前瞻性陈述中所做出的描述或暗示有实质性不同，这些因素和不确定性包括但不限于：经济、政治或竞争状况的变化；公司产品和服务的市场接受度；法律、法规和税率的变化；以及其他常规经济、商业和融资条件与因素的变动。更为详细的描述，请参阅提交给证券交易委员会的公司报告，包括 2009 年 2 月 20 日提供给证券交易委员会的 Form 10-K 年终报告。我们不负责更新我们的前瞻性陈述。

© 2009 卡特彼勒
版权所有
在特拉华州注册
实行均等机会原则的公司

WWW.CAT.COM

Peoria, IL 61629
(309) 675-1000
YCCX0021