

与中国供应商协作共赢

在卡特彼勒看来，中国一直在其全球市场中扮演着举足轻重的角色。几十年来，卡特彼勒不仅为中国客户带来高品质的产品和方案，更与众多中国本地供应商建立了长期、良好的合作机制。卡特彼勒始终致力于与中国本土供应商携手发展，共创未来。

在进入中国的近 40 年中，卡特彼勒一直认为中国在全球市场中的地位举足轻重，并始终视其为公司战略的一个重要组成部分。

正如卡特彼勒董事长兼首席执行官 Doug Oberhelman 接受媒体采访时所讲到的：“我们一直把中国当作是我们的本土市场之一，因此我们在这里进行长期投资，实现我们对中国客户和在中国业务发展的承诺。”而在这当中，促进并实现与中国供应商以及客户的合作，也是卡特彼勒面向中国市场的重要承诺之一。

实际上，从上个世纪九十年代开始，卡特彼勒已经将中国作为公司供应商网络的重要组成部分，并称之为公司的“扩展企业”，就整合本土资源、加强与中国供应商的协作开展了一系列工作。从 1995 年开始，卡特彼勒在中国启动本土化采购。在十余年时间里，卡特彼勒中国供应商的数量成倍增长。通过这一策略，卡特彼勒不仅在中国打造了极具竞争力的供应商网络，并在全球供应网络中提高了公司的竞争力。

卡特彼勒全球副总裁兼首席采购官 Frank Crespo 也表示，“我们对于供应商在产品质量及绩效表现方面有很高的期望。我们同时也致力于在他们发展世界级能力及全球竞争力的历程中与中国供应商保持长期协作关系。

在中国，卡特彼勒为其供应商提供了业务培训、技术交流、共同研发和企业文化建设等多元化的支持。通过这些培训，供应商在产品质量、技术能力、产能和生产管理水平等方面得到了提升，并在一定程度上带动了整个中国工程机械行业的发展。随着越来越多的中国供应商成为卡特彼勒的业务伙伴，这些企业逐步通过引入卡特彼勒生产体系以及 6 Sigma 等先进管理理念持续改进不断提升自身能力，并成长为当地行业领军者。有些企业更是借助于在卡特彼勒合作中的能力提升，将业务扩展到中国之外，甚至在国外建厂，并为卡特彼勒全球工厂供货。这意味着与卡特彼勒协作，中国供应商得到了更快速、更高效的发展。而这一切，都来自卡特彼勒“携手中国、共筑辉煌”的决心。

正如卡特彼勒集团总裁 Edward Rapp 所说：“只有当客户获得成功，我们才能成功。同时，我们的供应商也才会获得成功。”