

我们的解决方案有助于客户建设更美好的世界。



盈利性增长

- 盈利和增长紧密相连 – 两者对于我们的长期成功都必不可少。
- 要保持我们的竞争地位，我们不但要通过增加销售及收入总额取得增长，而且还要高度关注创造更高收益的产品和服务销售的增长。
- 在我们关注盈利性增长的同时，**我们的行动价值**仍然是我们一切行动的基石，它诠释了我们的立场以及我们的行为方式。**运营和实施模式**是我们如何将经营业务的方式，帮助我们了解在哪方面以及为何能够盈利，以便我们快速地做出明智决定，从而实现战略性资源分配和优化。
- 为了实现战略，我们需要与客户、合作伙伴和员工通力合作：**客户**是我们一切事务的核心，我们与**合作伙伴**携手并进，而我们的**员工**才是至关重要的。
- 长期的盈利性增长有利于我们进行再投资，并增强我们作为全球领导者的地位 – 为客户提供更好的解决方案，为代理商提供更多的机会以拓展新市场，以及让我们的员工获得回报和发展。我们业务的成功以及利润的增长，对我们的客户、合作伙伴、员工以及股东都大有裨益。



战略关注领域



运营卓越

我们凭借自己的核心竞争力 - 安全、质量、精益制造以及灵活且有竞争力的成本原则，不断打造并保持可持续发展优势。



更多解决方案

我们深知客户需求，针对最需优先考虑的机会提供一体化且满足差异化需求的解决方案，从而帮助客户取得成功。



更全面的服務

我们越来越依赖服务来实现出色的客户体验，同时也关注数字化解决方案和售后市场增长。

要了解更多信息，
请访问：
caterpillar.com/strategy

推动我们的战略

凭借我们的核心竞争力 - 安全、质量、精益制造以及灵活且有竞争力的成本原则，实现卓越的运营业绩。通过 O&E 模式扩展产品和服务解决方案，投资于新兴技术，为客户成功助一臂之力。促进服务发展，同时关注数字化解决方案和售后市场，从而在合作期间提供价值并赢得客户忠诚度。



基础设施建设行业

- 充分利用运营和实施模式，加速盈利性增长并改善资金效率
- 注重质量、精益制造以及灵活且有竞争力的成本结构，打造可靠的卓越运营基础
- 对整个生命周期业绩、生命周期价值和公共事业应用提供更多解决方案，帮助新客户和现有客户取得成功
- 提供 Cat® Connect 服务和技术，创造更多产、安全和可持续发展的工作场所



资源行业

- 同步价值链和消除浪费
- 在现场与客户合作，降低每吨成本
- 扩展解决方案以满足不同的客户需求
- 加快服务并关注现场自动化



能源与交通

- 基于精益制造以及灵活且有竞争力的成本结构，注重卓越运营
- 提供拓展产品，同时强调增加功率密度、提高效率 and 降低客户运营成本
- 提供适用于油井增产和船舶的一体化解决方案，并提供从易到难的数字化解决方案
- 增长并拓展可靠服务取得的成功，从而为客户提供出色价值



客户和代理商支持

- 致力于进一步强化我们的独立 Cat 代理商网络
- 借助运营和实施模式，有效利用全球规划以服务客户
- 通过连接资产和使用数字技术提供服务，改善客户的正常运行时间，降低拥有和运营成本
- 提供定制服务解决方案，专为应对行业的特殊客户需求
- 提供增强的电子商务解决方案，简化业务运行

要了解更多信息，请访问：caterpillar.com/strategy

前瞻性陈述

根据 1995 年颁布的《私人证券诉讼改革法》，本新闻稿中的某些陈述涉及将来的事件和预期，因而构成前瞻性陈述。本文中诸如“相信”、“估计”、“将要”、“将”、“会”、“预计”、“预期”、“计划”、“预测”、“打算”、“可能”、“应该”或其他类似的词语或语句通常只表示前瞻性陈述。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、预报或趋势描述等陈述。这些陈述不是对未来业绩的担保，仅代表陈述日之前发生的内容，我们也不承诺更新其前瞻性陈述。

Caterpillar 的实际情况可能会与这些前瞻性陈述中明示或暗示的情况有所不同，它受各种因素的影响，包括但不限于：(i) 全球和地区经济形势以及我们所服务行业的经济状况；(ii) 商品价格变动、原材料涨价、对我们的产品的需求波动或原材料的严重短缺；(iii) 政府的货币政策或财政政策；(iv) 政治和经济风险以及商业不稳定性，以及我们的运营所在国发生的超出我们控制的事件；(v) 我们开发、生产以及推广我们高品质产品以满足客户需求的能力；(vi) 我们经营所处的高度竞争的环境可能对我们的销售及定价造成负面影响；(vii) 信息技术安全威胁和计算机犯罪；(viii) 我们可能产生额外的重组费用，而且可能无法通过过去或未来采取的成本削减行动实现其预期节省或收益；(ix) 无法通过提高我们的生产率、效率、现金流和降低成本的一系列举措实现其预期收益；(x) 我们的代理商或原始设备制造商的库存管理决策及采购方式；(xi) 未能通过收购、合资和剥离资产实现其预期收益，或者这些收益可能需要比预期更长的时间来实现；(xii) 工会争端及其他员工关系问题；(xiii) 无法预料的事件包括自然灾害导致的不利影响；(xiv) 全球金融市场的干扰及波动对我们的流动性来源或对我们的客户、代理商和供应商的流动性的限制；(xv) 未能维持我们的信贷评级及其可能带来的结果会增加我们的借贷成本，以及对我们的资金成本、流动性、竞争地位和进入资本市场带来不利影响；(xvi) 我们的金融产品业务风险与金融服务行业情况相关；(xvii) 利率或市场流动性状况的变化；(xviii) Cat Financial 客户拖欠、收回和净亏损情况的增加；(xix) 货币波动；(xx) Caterpillar 或 Cat Financial 的金融契约及其他债务协议限制条款的合规性；(xxi) 养老金计划支付义务增加；(xxii) 被指控的或者事实上发生的对贸易和反腐败相关法律和法规的违反；(xxiii) 全球贸易政策可能影响对我们产品的需求以及我们的竞争地位；(xxiv) 其他税务支出或风险；(xxv) 重大司法流程、索赔、诉讼或调查；(xxvi) 金融服务的新法规及法规变化；(xxvii) 有关环境法律和法规的合规性；以及 (xxviii) 提交给证券交易委员会的 Caterpillar Forms 10-Q、10-K 及其他文件中详细描述的其他因素。