



满足客户的需求，才能更好地满足

# 世界的需求

2011 年度回顾



### 3 董事长致辞

### 8 蓬勃发展的建筑业

从公路到住宅，我们的客户正在世界各地建设基础设施来支持全球不断增长的人口。



### 16 自然资源

我们正在帮助客户勘探和开采对全球 70 多亿人至关重要的矿产和其他资源。



### 26 能源和电力

我们的电力解决方案有助于满足全球的能源需求。



### 33 遍布全球

我们的全球代理商网络能使我们接触到全球任何地方的客户，为他们提供周到的服务，这是我们致力于满足客户需求的重要基石。



### 39 财务实力

强大的财务实力和专业的企业资源是确保满足客户需求，进而使其满足全球需求的基础条件。



### 45 改变生活

Caterpillar 基金会会在世界范围内投资众多项目，全力推动可持续发展。

### 51 高层管理人员

### 53 管理人员

### 54 董事会

### 57 业绩指标

### 66 前瞻性陈述和商标信息

“…我们深知自己的职责。我们的战略正在发挥巨大作用。我们需要做的一切工作就是始终全身心地关注客户。我们是来帮助他们取得成功的。就这么简单。”

## 董事长致辞

董事长兼首席执行官 Doug Oberhelman

有许多人会认为 2011 年是创记录的一年。这无疑是成就斐然的一年，我对整个 Caterpillar 团队，无论是员工、代理商还是供应商，都倍感自豪。我们进一步加强了对客户的关注，并取得了一些重大成果。但是，这并不是我希望举杯庆贺的一个记录，而是我想在此基础上创新一个新记录。我将 2011 年视为新起点。它是我们通往 2020 年愿景之路上的一个路标、一个起跑线、一个里程碑。

2008 年爆发的经济衰退一直持续到 2010 年，在此期间我们依旧持续投资，以能在经济和需求稳定之时能全力奋进。毫无疑问，我们的确做到了！我们一直在进行收购、投资、扩张、成长和发展 – 这都是大家喜闻乐见的事情。但这些只是起点的象征，不是终点。这意味着 Caterpillar 仍有许多事情要做！

幸运的是，我们深知自己的职责所在。我们的战略正在发挥巨大作用。我们需要做的一切工作就是始终全身心地关注客户。我们是来帮助他们取得成功的。就这么简单。

但是，我们的客户却非同一般。他们在真正地推动社会的发展，建设我们的世界。我们客户的业务遍布世界各个角落。他们的规模各不相同，小至只拥有一台 Caterpillar 机器的住宅承包商，大至拥有数百台机器、全天候工作的大型跨国采矿客户。我们的电力系统用于为大型船舶和石油钻井供电，为医院等组织提供应急电力，诸如此类的应用不胜枚举。

我们的客户多种多样，但有一个共同特点 – 就是都对 Caterpillar 抱有最高期望。他们希望获得最佳的质量、最好的性能和最高的生产率，更重要的是，他们期望以合理的价格获得最高的价值。在满足这些期望方面，我们面临艰巨的任务。这正是我们设定很高目标的原因。

虽然 2011 年所取得的成就相当辉煌，但我们会更上一层楼。

(待续)



## 董事长致辞 (待续)

我们在介绍 2011–2015 年战略时，与我们的团队讨论了放眼 Caterpillar 外部世界的必要性。我们常常习惯自我比较各年度的业绩，而不是与竞争对手对比。我们比较新产品与旧产品。我们比较不同部门之间的业绩。这样做并没有错 – 因为它是一种体现进步的有效方式。但这并不能帮助我们了解客户的需求，当然也没有告诉我们这个世界需要什么。

业务已悄然改变。我们所服务的行业也发生了变化。竞争越来越残酷，客户的要求越来越高，我们服务的行业正在蓬勃发展但错综复杂。仅仅独善其身不再是良策。

这正是我们提出“世界需要什么？”这一问题的关键所在。

到 2020 年，全球人口有望达到 76 亿。届时人们将有何需求？他们需要食品、水源、能源、住房、道路和学校，需要我们大家当前拥有的一切事物，并可能需要我们目前从未想到过的新事物。这意味着基础设施、建筑、采矿和电力系统将是具有增长性的行业。市场对我们的产品需求强劲，我们认为宏观经济的发展趋势表明，今后 25-30 年我们的行业在全球仍会增长喜人。2011 年是我们未雨绸缪，充分准备在这种增长中获益的一年。

2011 年，我们宣布建立了新的配送中心，以便满足日益增长的零件需求。我们完成了对 Bucyrus 和 MWM 的收购，从而拓展了我们的采矿和电力系统产品组合。我们推出了超过 50 种新型 Tier 4 产品。这些产品不仅满足排放要求，而且在动力、效率、安全等方面拥有更高的附加值。这些新产品配备了从未有过的最清洁的柴油发动机。我们在全球建设了新工厂，同时显著扩大了现有工厂的产能。事实上，在某些工厂我们甚至投资使产能翻番。虽然跟历史年度比较，2011 年公司卓有成效。但这个世界需要的还有更多。

尽管产能已经增加而且 2012 年我们会继续投入，但是许多产品仍然十分紧缺，有些产品目前只能提出延期交付。比如，对于某些大型卡车和履带式推土机，我们正在提出将交付时间延至 2014 年。

这就是我们为 2012 年设定更高标准的原因。

尽管我们在 2012 年任重道远，但会特别关注四个方面：不断提升质量、我们在产品开发方面的投资、整合我们的收购以及增加产能。2011 年，我们在投资方面的资本支出达到 26 亿美元。2012 年，我们预计资本支出约为 40 亿美元。随着我们以前所未有的方式投资并发展我们的公司，我们正在改革 Caterpillar，使其更加专注于客户，同时激发我们再铸辉煌的紧迫感。

我们也在密切关注需要改进的一些方面。我们在 2010 年制定新的“企业战略”时，首先以一种诚实的态度审视自我。我们扪心自问：哪些方面我们表现不错，哪些方面我们需要继续努力？这不能一蹴而就，而是需要我们持之以恒并不断努力。

(待续)

## 董事长致辞 (待续)

当与汽车行业的领先企业比较时，我们在管理库存周转方面并不占优。我们自己的工厂库存已经增加，我们的代理商和我们的产品配送中心也是如此。我们已从经济衰退中复苏，增长量和速度远高于预期。我不希望错过销售机会，所以我们确实需要加速生产。我欣喜地看到我们在满足需求方面做得越来越好，但我认为我们可以加速存货周转并节省现金的使用。

另外，我们深知我们的职责所在 – 我们需要与供应商更好地合作。这看似简单，实则需要改变我们的企业文化。在过去，Caterpillar 以傲慢自大而著称。我们的客户这样评价。我们的代理商也如此说。我们的供应商可能比任何人更加深有体会。我们正在作出改变。我们的供应商都是各自行业里的佼佼者，我们将会充分利用他们的专业技术，加强与他们的沟通，以保证我们有足够的供应链的产能和质量。这是我本人在 2012 年会尽力推动并提高的工作重点。我将亲自拜访更多的供应商，同时鼓励 Caterpillar 其余团队也这样做。

正如我先前所说，我们准备全面彻底地审视我们的公司。这是我们取得成功的必要因素。我们鼓励代理商和供应商效仿这种作法 – 这会让我们更好地开展合作。

政府部门也需要审视他们的政策，以便确保经济增长。“以往的经营方式无法确保我们的领导地位。但是非凡的奉献精神在获得企业外部成长环境的支持时，将会帮助 Caterpillar 及其他的美商公司在未来十年从竞争中脱颖而出。”这是援引 Caterpillar 董事长 Lee Morgan 和总裁 Bob Gilmore 在 1981 年年度报告中的讲话。令人惊讶的是，时至今日这些观点仍然适用。但我设想，这些话还将适用 30 年。世界不断在变，企业、个人及政府也需要随之改变。

世界正从全球经济衰退中复苏。有些经济体已经强势反弹，比如亚洲。南美的形势正在好转，但我们仍有一段路要走。而欧洲确实面临严峻困境。

我们时刻关注全球动态。但在 Caterpillar，我们不希望只是观望，我们有责任参与其中。因此，无论我们在什么地方开展业务，我们都积极推动许多支持增长的政策。在政策和管理方面，我们还需更加努力，以使得我们更具竞争力。我们在美国面临的许多问题同样适用于世界上任何一个想参与全球经济竞争的地方。下面是我们深有感触的一些方面：

- 1. 更自由的贸易。** 自由贸易已被反复证明是一种双赢的方式。在 Caterpillar，我们倡导我们的业务所在地实行自由贸易，但我们也意识到世界贸易组织不断扩充的全球自由贸易协议是一个可开放市场、促进全球经济增长的千载难逢的机会。
- 2. 更好的基础设施。** 能够参与全球经济意味着能够输出您的产品，并能输入物资及产品，而这需要发达的现代基础设施。许多发展中国家正在大力投资基础设施，这些投资正在产生回报。而许多发达国家需要升级旧的基础设施，以适应人口的增长和需求的变化。的确，当一个国家陷入经济危机或债务问题时，基础设施投入巨大，且难以证明基础设施费用的合理性，但是，完善的基础设施是一项投资，在投资正确时最终会收获回报。

(待续)

## 董事长致辞 (待续)

3. **更多的能源。**世界人口正在增加，中产阶级也是如此。不断增长的现代经济需要能源。这就是我们倡导广泛的能源组合的缘由所在。替代燃油和先进技术的前景让人振奋，但我们也需要投资可靠的传统资源，比如煤炭和天然气等。这些化石燃料十分高效、清洁且可以实现持续发展，像 Caterpillar 这样的公司都在努力工作，希望在人类所需的传统资源和替代资源方面给出可持续的解决方案。
4. **降低企业税率。**美国当前的企业税率是最高的税率之一，它正在影响投资。纵观全球，拥有低企业税结构的国家在吸引投资方面具有明显的优势。
5. **改善教育体系。**我们讨论了政策和政府如何与时俱进，我们的教育体系也是如此。当今的工作都属于高科技型工作。我们需要科学家、工程师和数学家，但我们也需要更多技能熟练的技工人才。。这些工作不同于以前。它们是高科技且安全的技能型工作，可以创建更好的生活条件。全世界都是如此。

有点繁多，是吧？我们需要在美国开展业务，也需要在全球开展业务。没有简单的问题，也没有快速的解决办法，但有一条行之有效的成功路径 – 就是在政府、企业以及个人之间进行合作。在 Caterpillar，我们努力使我们的观点是人皆知。我们对我们的员工、我们的社区以及政府官员进行介绍使之了解。如果我们不介绍自己的情况，还有谁会呢？如果我们不为我们的公司、员工、社区及客户追逐最大利益，谁会帮助我们呢？一切都要靠我们大家接受教育、热情参与以及协同工作，这其中包括企业、政府以及个人。

2012 年是否会成为新的标准？可能不会。我们将专注于我们的产品、工艺及人才方面的增长与投资。这一切投资将在未来带来丰厚的回报。

那么什么才是新标准呢？新标准就是塑造一个灵活敏捷的 Caterpillar，能够全力以赴地专注于我们的客户和世界的需求。我们的机会很多，只需要我们去把握。



Douglas R. Oberhelman  
董事长兼首席执行官  
Caterpillar Inc.



董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## Construction Industries

我们的建筑行业部门专注于帮助客户满足世界的需求，即建设新的公路、铁路、机场、供水系统、住房、医院及学校，不一而足。在世界经济增长最快的地区，对新的基础设施的需求尤其强烈。该部门由集团总裁 Rich Lavin 领导，负责设计、制造和销售建筑机器，包括反铲装载机、中小型轮式装载机、中小型履带式推土机、履带式装载机、滑移式装载机、多地形装载机、小型挖掘机、紧凑型轮式装载机、可选作业机具、大中小型履带式挖掘机、轮式挖掘机、平地机及吊管机。

# 开辟新天地

Caterpillar 在全球最大的水泥市场取得重大胜利。



截至 2025 年，中国的基础设施需求十分惊人，届时其城市人口有望达到 3.50 亿。初步来说，估计需要建设 60 万英里的新公路、170 个新的大型运输系统和 97 个新机场。这些项目以及新的住房和电力项目将会继续为 Caterpillar 和 Cat® 代理商在中国市场呈现大量的机会。机会如此之多，所以 Caterpillar 在 2011-2015 年间的八大战略计划之一简而言之就是“赢在中国”。

实现这一目标的关键是关注在中国的经济增长中扮演主要角色的特定行业。这一着重关注再加上当地 Cat® 代理商的大力支持，从而使 Caterpillar 能在参与中国不断增长的建材行业方面取得重大进展，该行业 2011 年水泥产量占全球水泥产量的 50%。

2011 年，Cat® 在中国南方的代理商信昌机器工程有限公司 (China Engineers Ltd.) 赢得了中国一家大型水泥生产商华润水泥 (CRC) 的一笔关键车队订单，所达成的设备销售量为 27 台采石卡车、轮式装载机及挖掘机。这笔交易使得公司与另外两家中国水泥生产商的合作取得突破，达成了总共 23 台类似设备的销售量。此外，772 型非公路用卡车在中国最大的水泥生产商 - 海螺水泥公司已进入现场试运行阶段。海螺水泥已经是 Cat 大型轮式装载机在中国的最大客户之一，拥有超过 120 台 Cat 发动机。

2011 年的成功表示中国机器买家的优先考虑事项不断发生转变，正由重视初始购买价格转向重视总体运营成本。随着历史的进程，Caterpillar 产品的价值，即在整个产品生命周期整体使用成本最低的优势正在突显其在市场中的优势。

## 中国不断增长的建材行业产能占全球水泥产量的 50%。

海螺水泥于 1997 年购买了第一台 988 型机器，董事长郭文叁说：“这台机器仍运行良好。”他补充说：“多年以来，Cat® 的产品已经帮助我们改善了生产率和效率，并降低了运营成本。”

随着越来越多的中国客户认可 Cat 产品，Caterpillar “赢在中国”的目标正在逐步实现。

# 大项目、 大收获

在有史以来最大的水电项目之一的工作现场，Caterpillar 机械是唯一采用的设备品牌。



作为全球增长最快的经济体之一，巴西在今后五年内有望投入约 1500 亿美元来发展经济，并会在举办 2014 年世界杯和 2016 年夏季奥运会期间吸引数百万游客。为了满足未来的能源需求，巴西已经着手建设全球第三大水电大坝 - Belo Monte (贝罗蒙特)，这一巨大的工程项目将 100% 使用 Cat 设备进行大坝及基础设施建设。

独揽如此浩大的工程项目代表着 Caterpillar 取得了重大胜利。截至目前，巴西国内的 Cat® 代理商 Sotreq 已为该项目售出 685 台 Cat 机器和 77 台发电机组。在项目进行期间，还可能再售出 300 台机器，并且还有大量的售后零件销售机会。

全球建筑与基础设施 (Global Construction & Infrastructure) 集团的区域行业经理 Bernadette Manso 认为是团队合作和奉献精神让 Caterpillar 取得了该项目的全盘胜利。“我们的产品小组、配送服务团队与 Cat Financial 团结一致，提出了一套整体解决方案，而 Sotreq 则整理出一份优异的产品支持标书。” Bernadette Manso 解释说，他通过与销售主管 Dennis Ventura、企业产品支持经理 Edgard Reis 及企业客户经理 Augusto Azevedo 密切合作而编制出了 Caterpillar 投标书。

Belo Monte 大坝不仅是整个拉美最大的建筑项目之一，也是最具挑战性的项目之一。大坝位于亚马逊腹地偏僻地区的心古河上，该地区与 40 公里外的港口之间只有一条泥土路连通。就在赢得这项业务之前，Sotreq 正在购入土地建立现场分公司。

对于 Caterpillar 和 Sotreq 而言，该项目的另一场重头戏是为多达 26000 名现场员工开展操作和安全培训。已经有 6 台模拟机抵达现场，用于协助操作员培训、维修实习、维护和底盘系统管理。另外，Sotreq 还有 200 名员工负责支持该项目，甚至有一名项目经理长期驻扎现场，以便及早预见项目的需求。

Belo Monte 大坝是支持 Caterpillar 愿景 2020 战略的最佳项目类型，将会继续巩固我们在全球机器行业的领导地位和赢利能力，并会完整执行我们的业务模式。正如 Manso 所言：“在您审视这个项目时，它代表了愿景 2020 向我们展示的、我们必须完成的一切方面。”



## 移山之力

建造穿越塞拉利昂挑  
战性地形的重要铁路。



铁矿石可以用于制造一切产品，无论是建筑用钢制产品还是餐饮器具，都离不开它。它无处不在，以致于许多人认为铁矿石是除石油之外全球最重要的商品。为了跟上全球对这种重要材料的需求步伐，公司常常需要在没有发达的基础设施的偏远地区开辟作业现场。

塞拉利昂的山区丛林是许多公司尚未涉足的地方。当 African Minerals Limited（非洲矿业有限公司，AML）决定在塞拉利昂北部省份唐克里里（Tonkolili）区开发一个铁矿石矿山时，很快发现需要修建一条 125 英里长的铁路来连通矿山与最近的港口。AML 委托南非的一个土木工程承包商 WBHO 修建该铁路，而 Caterpillar 成为这个极具挑战性的项目唯一的设备供应商。

挑战层出不穷。但是，唐克里里项目只能用 12 个月时间（有 4 个月处于塞拉利昂的雨季），便按计划开始了采矿活动。浓密的丛林和多山的地区造成地形问题，因为铁路不能修建在上坡度大于 4% 的地方。紧迫的期限和棘手的地形，意味着现场的效率和机器的性能至关重要。

Caterpillar 为 WBHO 制定了一套方案，以通过 Cat® 在西非的代理商 Mantrac 来购买和租赁设备。在由 1608 台移动设备组成的整个车队中，Caterpillar 供应了 412 台机器和 20 套发电机组。此外，还有一名 Caterpillar 应用专家与 WBHO 密切合作，以确保机器高效工作并使生产率保持在最高水

平。比如，对铰接式卡车驾驶员给予了专门培训，以便在陡坡上操作满载卡车时不会损坏制动器。Caterpillar 全力参与唐克里里项目的行动获得了回报。WBHO 挖土量达到了惊人的 600 万立方米，并在 12 个月的期限内将铁路成功铺设完成。

# 6000000 M<sup>3</sup>

**WBHO 挖土量达到了惊人的 600 万立方米，并在 12 个月的期限内将铁路成功铺设完成。**

Caterpillar 给予的支持也惠及了当地居民，为遭受多年战争和贫困之苦而需要工作的人们提供了就业机会。当地居民从 Caterpillar 专家那里接受的培训能在铁路投入运营之后的长时间内为其提供谋生技能。目前投入开采的矿场提供了数千个工作岗位，不仅有助于满足全球对铁矿石的需求，而且也满足了塞拉利昂人民改善生活的需求。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## 2011 年亮点

### 建筑行业

#### 新建工厂

- 位于北美的一个新制造厂，负责生产小型履带式推土机和小型液压式挖掘机，以便将日本的生产转移到更靠近 Caterpillar 在北美和欧洲的广大客户群。

#### 将于 2012 年或 2013 年投产的在建新工厂

- 位于中国徐州的新工厂，负责生产大型液压挖掘机。
- 位于德克萨斯州维多利亚市的新工厂，负责生产大中小型液压挖掘机。
- 位于泰国罗勇的新工厂，负责生产中型履带式推土机。
- 位于中国吴江的新工厂，负责生产小型液压挖掘机。
- 印度清奈市正在安装新的生产设施，负责生产中型液压挖掘机。

(待续)

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## 2011 年亮点

### 建筑行业

(待续)

### 相比于 2010 年，2011 年的主要产能扩张包括：

- 在巴西坎波拉戈开工的新工厂，负责生产反铲式装载机和小型轮式装载机。
- 在印度蒂鲁伯蒂开工的新工厂，专门生产反铲式装载机。
- 增加北卡罗来纳州克莱顿工厂小型轮式装载机的产能。
- 增加印度尼西亚雅加达工厂中型挖掘机的产能。
- 随着工厂稳步达到满负荷生产，增加了阿肯色州北小石城工厂平地机的产能（包括从伊利诺伊州迪凯特转移的大部分现有平地机产能）。
- 增加中国青州 SEM 品牌轮式装载机的产能。
- 随着工厂稳步达到满负荷生产，增加了中国苏州工厂平地机和中型轮式装载机的产能。
- 增加中国徐州工厂大中小型挖掘机的产能。
- 北卡罗来纳州的桑福德工厂开始扩大产能，提升了公司满足全球需求的物流和制造能力。

(待续)



## 2011 年亮点

### 建筑行业

(待续)

### 新机型与增强机型

- 新型 PL83 和 PL87 Cat® 吊管机。
- 四种 E 系列液压锤型号 – H110Es、H115Es、H120Es 和 H130Es – 适用于中小型挖掘机以及 Cat® 450E 反铲式装载机。
- 新增了工作重量为 2061 lbs (935kg)、3340 lbs (1515kg) 和 5886 lbs (2670kg) 的多款小型挖掘机。
- 增强型 K 系列 Tier 4i 中型轮式装载机，有助于改进客户的工作效率和燃油效率。客户和代理商的早期反馈提供了积极帮助。
- Tier 4/Stage IIIB E 系列液压挖掘机也受到了客户和代理商的好评。
- 推出了新型 Tier IVi 履带式推土机 (D7E、D6T 和 D8T 型) 和 Tier IVi 平地机 (140M2 和 160M2 型)。

### 其他主要亮点

- 挖掘部供应链优化 (SCR) 流程赢得了 2011 董事长奖。
- 2011 年安全绩效几乎比行业最佳标准高出 40% (劳工统计局对制造业可记录伤害频率排名前四分之一的统计数据是 1.0 或更高)。
- 建筑行业 荣获四个 2011 董事长产品质量奖：  
226 滑移式装载机 – 小型 Cat 机器获奖机型。  
320 液压挖掘机 – 中型 Cat 机器获奖机型。  
D8R/T 履带式推土机 – 大型 Cat 机器获奖机型。  
SEM 650 轮式装载机 – 补充产品类获奖机型。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## 关键指标

### 建筑行业

#### 销售

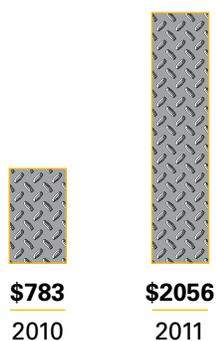
(以百万美元计)



2011 年销售额比 2010 年增长了 45%，因为所有地理区域和所有主要产品的销售量都实现了大幅提高。

#### 部门利润

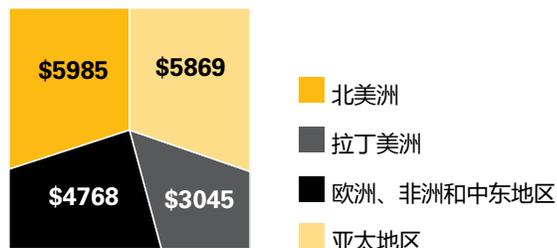
(以百万美元计)



销售额的提升和提价使部门的利润翻了一倍多。

#### 2011 年按地理区域划分的销售额

(以百万美元计)



在许多发展中国家和地区，新机器的销售额高于或接近记录水平。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## 资源行业

为了实现发展和繁荣，世界需要煤矿、铁矿石及木材等资源。资源行业部门由集团总裁 Steve Wunning 领导，它努力帮助客户以一种可持续发展的赢利方式开采这些资源。资源行业的业务部门负责设计、制造和销售各种产品，包括大型履带式推土机和大型矿用卡车、井下矿用装载机、铺路设备和林业设备、机械部件、电子装置和控制系统等。

2011 年收购 Bucyrus International, Inc. (Bucyrus)，将矿用产品组合扩展为行业内品种最丰富的产品系列。Caterpillar 的 Product Development & Global Technology and Advanced Component & Systems 部门也是资源行业的一部分。这两个部门全球拥有员工 10000 多名，他们在美国、墨西哥、欧洲、中国和印度的多个技术中心和工厂以及美国和中国的产品测试场中工作。资源行业也是 Caterpillar Production System 小组的基地，该小组负责推动整个公司实现卓越制造。

## 崭新的开始

Caterpillar Global Mining 团队从此拥有行业内最齐全的产品系列



当 Caterpillar 收购 Bucyrus 所需的监管性清算于 2011 年 7 月 8 日获得通过时，数月的规划终于尘埃落定。交易在当天晚些时候达成，并从 7 月 11 日“崭新的开始”之日起，全球采矿业的这两大顶级供应商从此合二为一。

“一个与客户打交道的面孔、一个团队、一种配送模式及一个品牌”的思想是推动整合的指导理念。在收购后的第一天，约有 10000 名 Bucyrus 员工加入由 Caterpillar 管理层和 Bucyrus 前管理层共同领导的 Caterpillar Global Mining 公司。

“这次收购使采矿业两大巨擘实现联手。”公司副总裁及 Caterpillar Global Mining 产品总裁 Luis de Leon 说到。“其成效已经通过我们在产品的设计和和实施方面的成功体现出来。”

通过收购 Bucyrus，Caterpillar Global Mining 公司现在拥有了采矿业无与伦比的设备品种和服务范围。除了能为客户提供“一站式购物”选择之外，具有众多产品系列的 Caterpillar 还能作为客户的战略供应商，使客户减少供应链的复杂度。此外，还能通过减少现场支持人员和作业车辆的数量来改进现场的安全性（矿工们面临的一个主要问题）。

如今矿用产品的广度和深度反映了 Caterpillar 与 Bucyrus 的产品系列相互之间具有高度的互补性，而重叠性却极少。大量的协同优势正在实施中，例如将 Cat 部件安装到传统的 Bucyrus 机器上。比如，就在 Bucyrus 被收购后六个月，一台配有 Cat 发动机的 Bucyrus AC 卡车便交付到了作业现场。

“各个团队完成目标的速度的确超出了我们的预期，这也使我们能够增加产能，”Caterpillar 矿用卡车与业务整合经理 David Rea 解释说。“这确实反映了我们把两个团队的经验与产品优势结合到一起的程度。”

整个 Bucyrus 产品的整合同样如此，这预示着 Caterpillar Global Mining 团队拥有美好的未来。

# 矿用产品的 广度

Caterpillar 在采矿业  
开展的后续行动



当前，采矿业是满足世界需求的关键所在。各个国家必须建立基础设施来满足人们对可靠的电力、运输、住房、清洁水源及卫生条件不断增长的需求。在它们发展过程的每一步，都有 Caterpillar 的身影，为它们提供可促进持续增长的解决方案。

随着矿品需求的增长，采矿业所需的各种采矿设备及采矿方案也随之增长。由于拥有了业界最为全面的产品系列，Caterpillar 能以一站式商店的形式为客户供应露天与地下采矿设备。

Caterpillar 正在全方位建立和巩固公司在采矿业的领军地位：扩大产能和产值来满足需求，加强产品的深度，开发采矿方案，并充分利用 Caterpillar 代理商网络，从而提供最广泛的产品种类和客户支持。

Caterpillar 最近宣布投资数十亿美元用于扩大、建立和更新全球的矿业制造厂和矿用产品。通过引入 Caterpillar Production System，Caterpillar 提高了每个工厂的卓越制造水平并优化了其效率，以便有效满足客户的需求。

至于产品的深度，Caterpillar 正在严密审查整个产品组合，以确认其与标准水平之间的差距。比如，我们正对大型矿用卡车和液压矿用铲产品系列进行审查，以便优化所有机型的装载与运输匹配性。另外，Caterpillar 宣布有意收购中国的一家井下开采支架系统顶级制造商，公司期望拥有一个长壁开采平台，以便构建可更好满足中国煤炭业客户需求的产品组合。

至于解决方案的开发，Caterpillar 正在想方设法以创新的方式利用机器和矿业层面的数据。2011 年推出的 Cat® MineStar™ 系统是业内最完善、最全面的综合采矿作业和移动设备管理系统。该系统经配置后，可以满足任何采矿作业，能够帮助客户管理一切方面，从物料跟踪到复杂的实时车队管理、机器运行状况系统、自主设备系统等等。自主采矿方案消除了采用人工操作员的必要，从而可以改善安全性、设备利用率及矿场的整体生产率。这对于偏远地区的作业尤为重要，因为这些地方难以吸引和留住技能熟练的人才。

# 矿用产品 的广度

待续



最后，Caterpillar 认为其代理商与 Caterpillar 和 Bucyrus 的专业技术是一种无可匹敌的绝佳组合。Cat 代理商是世界一流的组织，能够提供无与伦比的服务、综合解决方案、售后支持、快速有效的零件订购、世界级再制造能力等。随着 Caterpillar 逐步综合每个组织的实力，它正在打造一个采矿业中独一无二的统一团队。

“我们以前所未有的方式准备向全球客户提供综合性解决方案，”集团副总裁兼 Caterpillar Global Mining 团队销售和支持部总裁 Chris Curfman 说。“我们的人才、产品、文化及代理商是任何其它企业难以企及的。我们正在充分发挥我们的优势来更好地支持客户，并确定如何帮助全球采矿业实现可持续的赢利。”

# 虚拟现实、 虚拟机器

先进的技术能够节省时间，  
削减成本，并会创造出设计  
更佳的产品和工厂设施。



Caterpillar 位于伊利诺伊州莫斯韦尔的技术中心是 Caterpillar 沉浸式可视化中心的基地。该中心配有一个四屏三维漫游虚拟现实系统，由三面墙壁、一块地板和 12 台高分辨率三维数字投影机组成。有效工作区域超过 20 英寸宽、10 英寸高和深，是北美最大的同类系统之一。

沉浸式可视化技术能让产品开发团队在早期的设计阶段（刚好在构建原型之前）识别任何人机交互问题。比如，维修技师可以利用该技术在“一台虚拟机上”工作，并在评估人机工程学的同时执行维修程序。沉浸式可视化技术也能由制造工程师使用，通过“巡视”虚拟工厂来评估厂内管路的布置和物料的流动。这种早期的探索技术能对多种备选设计方案进行评估，从而能让工程师遴选出最佳设计。

沉浸式可视化对于不断拓宽 Caterpillar 虚拟产品开发（VPD）的影响力和提高适用性至关重要。“我们希望能将设计转化为制造之前作出决策，”技术中心产品开发与全球技术部经理 Valerie Wiest 博士说。“虚拟产品开发的目标是利用计算机模型作为原型来完全验证设计效果。Caterpillar 因此节省了开发时间和开发成本，客户也能更快获得更好的机器。”

Wiest 博士及其 VPD 部署团队希望有一天虚拟现实技术能作为产品与流程开发的标准工具而在 Caterpillar 所有的设计工厂内普及使用。沉浸式可视化工程师 Galen Faidley 和 Abhishek Seth 正在让这种设想变为现实。“我们已经在美国、欧洲和亚洲的多个工厂实施了这种技术，”Faidley 解释说。“非常荣幸能在 Caterpillar 成为一名 VPD 工程师。”

## 多元化产品

独一无二的专业产品和服务，  
让企业赢得重要的市场和客户



Caterpillar 内产品和解决方案最齐全的部门非“多元化产品部”莫属。该部门管理众多的战略业务，服务于各种不同行业客户的市场和产品需求。

该部门掌管六大业务：路面产品、林业产品、工装机具、隧道开凿、OEM 解决方案以及国防与联邦产品。2011 年下半年，Caterpillar 与废料/工业物料搬运机的专业制造商 Exodus Machines Inc. 签署了一份联盟协议。本次联盟产生了一项新的多元化产品业务，称为 Caterpillar Industrial & Waste。

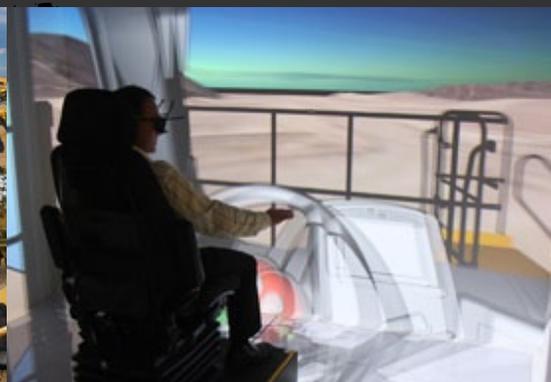
2011 年的亮点包括：

- 路面产品专用于支持全球的沥青和铺路行业。该行业对于建造和维护全球的基础设施扮演着极其重要的角色。路面小组在其位于明尼苏达州明尼阿波利斯的总部开设了一个新的客户支持与学习中心。
- 林业产品的服务对象也是专门的客户群。它不仅专注于设计和制造林业专用机器，还能使 Caterpillar 供应林业领域所需的全套传统机器。2011 年，该部门推出了新的产品系列 Tier 4i 轮式伐木归堆机。这些机器采用了创新的后置式横向发动机设计，赋予木材更好的稳定性，并且降低了油耗。

- Caterpillar 工装机具可以提升 Cat 机器的生产率。工装机具业务的增长导致了德克萨斯州韦科工厂和堪萨斯州沃米戈工厂的扩张。韦科工厂是 Caterpillar 为拆迁行业设计的新型液压锤的制造基地。

- OEM 解决方案以及国防和联邦产品业务充分利用了 Cat 的机器和电力系统产品、设计和技术，通过服务于其他的独特而分散的客户和行业来实现增量式增长。比如，OEM 解决方案业务负责向基础钻孔、物料搬运、矿业、工业及拆迁市场的其他原始设备制造商（OEM）销售部件和半成品机器。专为液压挖掘机平台配置的移动液压电源设备目前在现场的应用总量已超过 2000 台。

“我们适逢这样一个绝佳的契机，能够齐心协力为各种客户和行业提供服务。”负责多元化产品部门的副总裁 Bill Springer 说到。“我们独立管理我们的业务，并在领导层的大力领导下让熟悉业务的专家大显身手。我们十分重视学习，并且充分发挥我们的多样性进行相互指导，从而解决问题，促进彼此在事业上的成功。”



## 2011 年亮点

### 资源行业

### 业务扩展声明

- 收购 Bucyrus International, Inc., 使矿用设备的两大顶级供应商实现强强联合。这次收购让 Caterpillar 可为客户提供业内品种最齐全的露天和井下开采产品和解决方案。
- Caterpillar 在北卡罗来纳州温斯顿塞勒姆的轮轴制造厂投入了 4.26 亿美元, 并于 2011 年 11 月举行了盛大的开业典礼。这个先进的制造厂占地 850000 平方英尺, 员工总数超过 400 人, 负责支持公司不断增长的全球采矿业务。
- 在伊利诺伊州迪凯特工厂投资 3 亿美元, 在伊利诺伊州东皮奥里亚工厂投资 3.4 亿美元, 用于增加全球矿业应用领域所需的大型矿用卡车的产能和大型履带式推土机的产量。等到竣工时, 迪凯特和支持工厂的产能扩张项目将会使大型矿用卡车的产能较 2010 年提升 100% 以上。
- 泰国罗勇府新建的一个占地 645000 平方英尺的制造厂负责生产井下硬岩采矿所需的全系列矿用铰接式卡车和装载机。该厂在满负荷生产时预计将雇佣约 800 名工人。
- 在靠近明尼苏达州明尼阿波利斯的地方开设了一个新的客户支持与学习中心。
- 德克萨斯州韦科生产园区扩展了工装机具厂的规模, 该厂目前已成为 Caterpillar 为拆迁行业设计的新型液压锤的制造基地。
- 另外在印度清奈市一家现有非公路用卡车制造厂投入了 6200 万美元, 以此提升卡车生产的产能和效率。这是继 2010 年宣布的 1.08 亿美元投资后的追加投资。
- 在印度尼西亚投资 1.5 亿美元建设新制造厂, 负责为亚太地区的客户生产一系列矿用卡车的底盘和车身。

## 2011 年亮点 待续

- 俄罗斯 Tosno 制造厂业务规模扩大，以便配合正在生产的 773E 非公路卡车。
- Caterpillar 与中国陕西法士特齿轮公司于 2011 年 4 月成立了合资企业，在中国生产部件和公路用自动变速箱。
- 2011 年，负责生产液压部件和操作台的中国无锡部件生产园区的产量增加了 4 倍，聘用的员工数量增加了 100%。由于新增了动力传动系和其他液压部件的业务，该园区在 2012 年的产量和员工数量都将再次翻番。到 2015 年，无锡将成为 Caterpillar 最大的部件生产园区。
- 与力源公司在中国成立的液压系统合资企业于 2011 年投入运营。
- 2011 年 11 月，Caterpillar 宣布将出价收购 ERA Mining Machinery Limited，该公司的主营业务是通过其全资子公司郑州四维机电设备制造有限公司来设计、制造、销售和支持中国大陆地区的井下采煤设备。
- 宣布公司在中国无锡的多功能研发（R&D）中心和测试场扩建计划。这次扩建将使之具有完备的产品开发与验证能力。

### 新机型与增强机型

随着 Tier 4 计划的推出，Caterpillar 成功实施了 50 个按时交付的项目，即 2011 年完成交付 3500 多台机器，机器运行时间超过 125 万小时。我们的可靠性计划正在顺利实施，随着 2012 年计划推出 65 种机型，将有更多的机会摆在我们的面前。

2011 年发布的其他产品和解决方案：

- 随着对 Bucyrus 的收购，推出了 10 款露天和井下矿用设备新产品
- 新型 789D Cat 矿用卡车
- 新型 H 系列矿用轮式牵引式铲运机
- 新型 Cat 390DL 矿用液压挖掘机
- 推出了 Caterpillar 第一款交流电动卡车 795F AC
- 改进了燃油效率和技术的更新型 994H 大型轮式装载机
- 568 FM 林业机器（一种 Tier 4 Interim 伐木机）
- 新型 Tier 4 Interim C 系列轮式伐木归堆机
- 新型 AP1055E 沥青摊铺机

## 2011 年亮点 待续

- 拆迁行业用 E 系列液压锤
- 井下房柱开采用 CL15 紧凑型装载机
- 自动开采技术因运输的需求应运而生，可为客户提供垂直集成系统，包括基础卡车、车载部件和系统技术、非车载现场基础设施和通信系统以及代理商配送和支持

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩

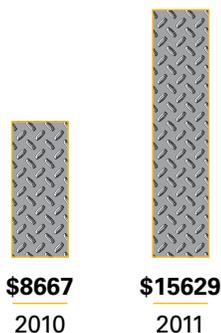


## 关键指标

资源行业

### 销售

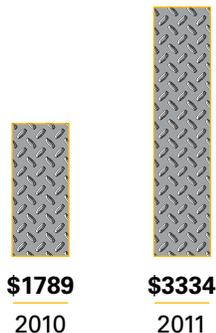
(以百万美元计)



2011 年的销售额比 2010 年跃升了 80%，主要因为销售量的增加和 2011 年第 3 季度收购 Bucyrus。

### 部门利润

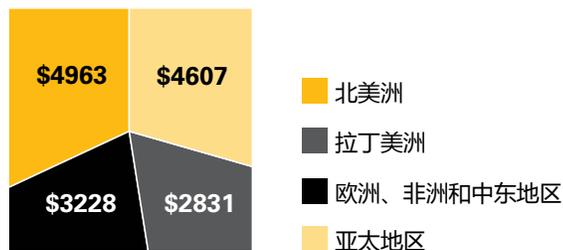
(以百万美元计)



部门利润的增加主要源自销量增加、对 Bucyrus 的收购及提价。

### 2011 年销售额按地理区域划分

(以百万美元计)



全球经济的增长刺激了商品需求量，并使商品价格居高不下，这都有利于矿用设备实现更高的销售额。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## 能源及动力系统

在未来十年，全球的能源需求预计将显著增加。在集团总裁 Gerard Vittecoq 的大力领导下，我们的电力系统部门致力于通过开发跨多个行业的各种解决方案和应用来满足这些需求。该部门设计、制造和销售的产品包括：海运和石油行业所需的发电机组、集成系统和解决方案，向全球原始设备制造商（OEM）供应的用于各种应用领域的往复式发动机，以及 Cat® 机械。电力系统部门还负责运营 Caterpillar 的子公司 Progress Rail 和 Solar Turbines。

## 天然优势

Caterpillar 必将成为柴油与天然气能源解决方案的领先供应商。



全球需要能源，但不需要由于能源生产和消耗活动而带来的潜在负面影响。作为一种主要能源，天然气在应对这些挑战方面成为越来越有吸引力的解决方案。天然气主要由甲烷构成，是最纯净的可用能源之一。而且，全球天然气的巨大储量（包括美国在内）可以提供安全的能源保障，并且颇具成本收益性。

Caterpillar 最近通过收购开发天然气和替代燃油发动机的领导企业 MWM Holding GmbH，加强了其在能源市场中天然气行业的地位。MWM 是可持续柴油、天然气、低能燃气和沼气发电机组以及综合电力系统（涉及发电、电力控制和供电）的全球供应商。MWM 设计的发电机组具有最高的电力效率和热效率、较低的运营和维修成本以及较高的可靠性和可用性。Caterpillar 客户将因此拥有更清洁、更高效的电力。

收购 MWM 实现了强强联姻，必将发挥两家公司在能源行业巨大的创新潜力。通过二十年的不断研究与开发，MWM 几乎使其发动机的功率密度提升了 2 倍。与此同时，效率提高了 30%，并且排放极低。这让 MWM 在节省资源方面贡献卓著，并保证了其产品的高效性。MWM 始终以客户为中心，专注于为客户提供综合建议，让客户以最经济、最环保的方式处理产品，从而达到或超过客户的要求。



# 生机盎然的土地

我们的发动机和发电机能将贫瘠的沙漠变成富饶的农场。



农业是沙特阿拉伯泰布克地区的主要产业。自 1983 年以来，泰布克农业开发公司（TADCO）种植了种类繁多的庄稼，包括小麦、苜蓿、海枣树、马铃薯、核果、葡萄和橄榄等。TADCO 拥有占地超过 86000 英亩的农场，是沙特阿拉伯最大的炸薯条用土豆供应商和全球最纯净的橄榄油基地之一。

但是，在阿拉伯沙漠的中心从事大规模作物种植需要克服许多挑战，例如定期灌溉庄稼。为了克服这些挑战，TADCO 20 多年以来一直依靠 Cat® 发电机为其灌溉系统供电。TADCO 还使用 Cat® 工业发动机从地下水水库将水泵送至作物区的储水池。

为了能够全年供应食物，TADCO 采用一种称为“中心枢轴灌溉”或“圆形灌溉”的工艺种植庄稼。这种工艺使灌溉系统悬于地面之上，让水呈圆形喷出。尽管泰布克冬季气候温和，但在夏天温度可以达到摄氏 60 度。在此期间，作物每天必须不断浇水长达 12 小时，才能防止作物干旱。TADCO 公司热衷于使用 Cat® 设备反映了我们的发动机优异的耐用性和可靠性，即使是在严苛的气候条件下，也能让灌溉系统运行良好。TADCO 同时也感谢当地的 Cat® 代理商 Zahid 给予的服务和支持。

Caterpillar 为 TADCO 成为一个成功的农场和社区贡献了一臂之力。TADCO 的员工及其家人都生活在农场。“我们的发动机确实为改善人们的生活贡献了一份力量，” Caterpillar 电力系统部 Mitch Colgan 解释说。通过为 TADCO 提供解决方案，包括供应车辆、电力系统和发动机以及维护服务，Caterpillar 赢得了忠诚的业务客户，同时也有助于为全球开发大量需求的资源。



## 驶入正轨

Caterpillar、Progress Rail 与 EMD 的结合将使我们在铁路行业走得更远。



近两个世纪以来，火车一直是运输货物和人员的重要工具。如今，现代化铁路行业以更高效率和可持续发展的方式延续这一使命。自 2006 年起，Caterpillar 已投资了约 20 亿美元来扩大其在全球铁路和运输行业的业务。Progress Rail 在 2010 年收购 Electro-Motive Diesel (EMD) 是 Caterpillar 进军铁路市场的最新举措。

Caterpillar 在 2006 年收购 Progress Rail 后，为铁路行业的众多客户提供了广泛的具有成本效益的解决方案。Progress Rail 是北美最大的铁路和交通运输产品和服务供应商之一，业务涉及机车的升级和维修、轨道车的再制造、轨道工程、轨道的维修和更换、信号设施的设计和安装、零件的改造和回收。

当 Caterpillar 和 Progress Rail 大举进军铁路市场之际，自然会选择 EMD。EMD 拥有多样化的产品组合，可以完善 Progress Rail 的产品组合。EMD 设计、制造、保养和维修各种系列的机车，其中包括客运机车、货运机车、采矿机车及调车机车，并拥有全球最大的柴电机车客户群。

EMD 常常需要为其服务的市场专门定制机车。比如 GT38AC 机车是专为 PT Kereta Api Indonesia 等矿业客户而设计的。该机车用于牵引重型运煤火车，它配置了一台功率强劲但结构小巧的 EMD 发动机，目前在苏门答腊岛的轨道和隧道中运行。另一个例子是 BHP Billiton Iron Ore 公司使用的 SD70ACe/lci 机车。这种大型矿用机车在澳大利亚 Pilbara 矿区酷热的沙尘环境中用来运输铁矿石。

Caterpillar、Progress Rail 和 EMD 各自发挥了其先进的技术优势，为它们所服务的行业带来了质量领先的产品。Progress Rail 在美国、加拿大、墨西哥及英国建有先进的工厂，并拥有创新的回收与修复流程，能在产品的全生命周期内为客户提供解决方案。随着其全球产品组合的扩大，EMD 购入了最新设备并大幅增加了研发投入来进行工厂升级，实现更丰富的产品组合。最后，Caterpillar 在发动机专业技术与先进技术方面的研究为 Progress Rail 和 EMD 搭建了一个有益的平台，使其可以进一步提升机车性能。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## 2011 年亮点

### 能源及动力系统

#### 业务扩张声明

- 收购MWM, Caterpillar 将为客户提供更多可持续发电解决方案。
- Progress Rail 在巴西米纳斯吉拉斯州新建了一家机车制造和装配工厂, 以更好地服务于巴西和南美的客户。
- Progress Rail 在印度曼西 (Muncie) 新建了一家机车装配厂。
- 与安庆中船柴油机有限公司成立了合资企业, 共同为中国和亚太地区制造 MaK 牌中速船用发动机, 以便取得竞争优势, 并更好地支持不断增长的亚洲客户群。
- Caterpillar 位于巴西皮拉西卡巴 (Piracicaba) 的工厂开展了新业务, 负责包装 3500C 系列发动机、发电机组和柴电推进系统, 以支持巴西的船舶和石油客户。
- 与五大国际电力项目 (IPP) 供应商签署了协议, 充分利用我们新确立的“全球配送计划”, 在快速扩张的 IPP 市场中取得竞争优势。
- 收购了 Pyroban Group Ltd, 该公司是石油和天然气、工业材料处理、矿业和船舶市场危险区域安全解决方案的顶级供应商。
- Progress Rail 服务公司收购了 Balfour Beatty Group Ltd. 的轨道工程制造业务, 这将对现有的工程和轨道服务部进行补充并实现全球化, 从而让客户享受更广泛的维修服务。
- 在印度投资 1.5 亿美元新建了一个发动机制造厂, 主要生产 Perkins 牌 4000 系列发动机。
- 为船用推进系统推出了创新的操作手柄和控制箱解决方案, 并为游艇推出了新型操纵解决方案。

#### 新机型与增强机型

(待续)



## 2011 年亮点

### 能源及动力系统

(待续)

- 推出了适用于危险场所的 Cat® C15 ACERT™ 水冷歧管发动机。
- 新型 Cat® C175-16 船用推进发动机，促进船舶行业的各个细分市场采用利润更丰厚的新式容器设计。
- 推出了符合美国 EPA Tier 4 Final 排放标准的 Cat® C27 ACERT™ 和 C32 ACERT™ 石油发动机，比法定要求提前了 4 年。
- 新型 Cat® 三缸和四缸柴油发动机 C1.5 和 C2.2，可让原始设备制造商 (OEM) 为其产品配备符合严格排放要求的发动机。
- 发布了满足严格排放要求的新型 Cat® 和 Perkins 4.4 L、6.6 L 和 7.1 L 柴油发动机，让机器的原始设备制造商为其产品配备更强劲、更省油的发动机/动力传动系。
- 推出了新型 Cat® 和 Perkins 1.5 L 和 2.2 L 柴油发动机，可让原始设备制造商为其产品配备符合严格排放要求的发动机 (将于 2012 年年底批量生产)。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩

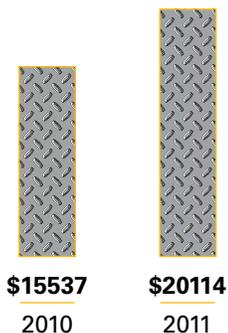


## 关键指标

### 电力系统

#### 销售

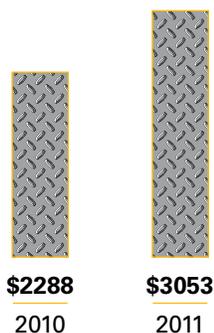
(以百万美元计)



2011 年的销售额比 2010 年跃升了 29%，主要因为销量的增加以及 EMD 的收购。所有地区的销售额都在上升。

#### 部门利润

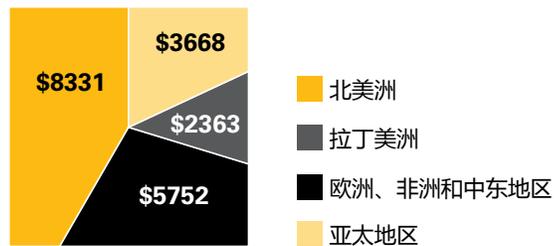
(以百万美元计)



部门利润攀升了 33%，主要得益于销量的提升和提价。

#### 2011 年按地理区域划分的销售额

(以百万美元计)



全球的能源需求不断推动能源价格上涨，各大企业纷纷加大对能源的投资，导致石油应用领域对发动机和涡轮表现出更大的需求。随着全球经济的增长，电力需求也是水涨船高。



## 能源及动力 系统

哪里有客户需要进行扩建、深挖或供电作业，哪里就有 Caterpillar 来满足他们的需求。我们的“播种-生长-收获”业务模式建立在为客户交付有价值的优质产品、服务和解决方案的基础之上，而这反过来又为客户在产品的生命周期内提供了最低的拥有和运营成本。我们首先制造成熟先进的优质机器，然后通过各种方式支持客户：在作业现场对员工进行设备培训，供应售后零件和维修支持，提供电子商务和设备管理方案。Caterpillar 的全球 CAT® 代理商数量网络可确保随时随地满足客户的需求。

集团总裁 Stu Levenick 领导的客户与代理商支持部门 (C&DS) 加强了 Caterpillar 卓越的产品支持。C&DS 通过我们的 Customer Services Support and Distribution Services 部门建立了竞争优势，使 Caterpillar 品牌的零件和客户服务深受客户的青睐，并在发展代理商方面成绩卓著。

C&DS 一个关键的基本要素是我们能为世界任何地方的代理商和客户制造零部件、提供再制造解决方案并拥有无与伦比的零件供货能力。

Parts Distribution & Logistics 部门可为全球的 Cat 代理商和客户提供一体化供应链服务、运输服务及无人可及的维修零件物流。Parts Distribution & Logistics 部门负责 Caterpillar 全球零件配送网络的质量和范围，并管理着企业的整合物流和运输业务。

Remanufacturing & Components 部门在技术领域和可持续解决方案方面引领着企业的发展，并通过高质量的再制造产品、底盘系统、掘地工具及专用产品服务我们的客户。

# 没有最好， 只有更好

全球扩张让 Cat Logistics 可以帮助我们提升售后零件的销售和服务。



Caterpillar 的机器和发动机需要在苛刻的条件下为客户长时间工作。当零件磨损或需要更换时，在正确的时间将正确的零件送到正确的地点，是客户期望 Caterpillar 兑现的品牌承诺。而要兑现这一承诺，需要具有世界级的全球物流网络。人们广泛认为 Cat 物流部门拥有业内最佳的配送系统，而随着公司的机器数量加速增长，Cat 物流部门正在打造更高的物流标准。2011 年，零件供应率攀升至历史新高，而库存周转和订单完成率则超过效率目标。

取得这样的成绩是因为更好地预测了代理商和客户的需求，并提高了对国内和国外供应链的了解程度。比如，于 2011 年全面实施的新规划系统将通过机器的数量数据来安排配送中心的库存量。一个基于 SAP 的维修零件管理 (SPM) 系统也是至关重要，它能在显著提高效率的同时通过单个平台支持全球的工厂。

同样重要的是 Caterpillar 不断扩张的零件配送网络。最近一次扩张是通过扩大某些工厂以及建设新的配送中心，使配送中心增加了数百万平方英尺。

2011 年，在俄亥俄州克雷顿新建了一个占地 100 万平方英尺的配送中心。2012 年，目前的华盛顿州斯波坎配送中心将被一个占地达 500000 平方英尺的新工厂取代，其规模是现有工厂的 4 倍。另外，公司已宣布在迪拜和加利福尼亚州再建两个新的配送中心，这将使 2012 年的配送中心扩大 850000 平方英尺。

这些投资的目的是很简单：使零件更快到达代理商和客户手中。“客户购买 Caterpillar 产品的关键原因之一是我们的代理商能够提供卓越的产品支持，”负责 Parts Distribution & Logistics 部的副总裁 Steve Larson 解释说。这一系列扩张不仅能够支持预期的零件需求增长，而且有助于优化零件供应链。这些工厂是不断进行的零件配送扩张的最新成果，其中包括 2006 年上海、2007 年俄罗斯及 2009 年得克萨斯州韦科新建的配送中心。这些实体投资配合新的系统和流程，不仅推动了 Cat Logistics 的改造，同时也有助于实现 Caterpillar “八大”战略计划之一：执行业务模式…加速售后零件和服务的增长。



配送中心  
空间新增百  
万平方英尺

## 前瞻性工 作思维

Cat Reman 主动帮助代理商应  
对日益增长的零件和维修需求。



Caterpillar Remanufacturing & Components 部的主动规划对于帮助 Cat® 代理商满足客户对矿业设备和服务创记录的需求水平起着重要作用。全球商品市场的持续增长意味着我们的许多矿业客户正在全力运营其现有车队。运行小时数越多，更换或修整发动机、变速箱及动力传动系等主要部件的需求越大。

需求增长时，代理商自然会想到 Cat Reman，因为 Cat Reman 能在 Cat® 动力传动系和液压部件的使用寿命结束时使其“焕然一新”。与 Cat Reman 合作事半功倍：减少了要求代理商认证技师（人才紧缺）进行维修的需求，并有助于更及时地满足客户的需求。

但是，为了优化 Cat Reman 与 Cat® 代理商之间的关系，需要进行规划，而这正是新计划 Reman Active Partnership 的用武之地。该计划通过与代理商共同预测维修需求来对机器的保养和维修采取一种主动策略。该规划可以实现更高的代理商效率和更佳的部件供货计划。通常，这些计划包含 90 天的订单交货保证期。

“我们主要是在帮助拥有大型矿业客户的代理商，这有助于我们帮助客户，” Caterpillar 负责 Remanufacturing & Components 部门的副总裁 Greg Folley 解释说。“我们为推进该规划而采取的主要方法之一是定期与关键的代理商会晤，共同制定策略来帮助客户以最低的成本运营设备。”

为那些时间紧迫且预算有限的重大矿业或建筑项目提供支持，不容有错。设备多年保持正常运行，Caterpillar 及其代理商帮助客户节省了运营成本，兑现了他们的承诺。截止到目前，Cat Reman 通过与 Caterpillar Global Mining 及区域办事处进行合作，已与近一半的拥有矿业客户的 Cat® 代理商建立起了（“主动合作”）关系。下一年的目标是将这种主动合作关系扩展到拥有大型矿业客户的其余代理商。

## 客户参与制 造的卡车

Cat® CT660 工程卡车结合了用户的见解和广泛的研究，一经推出便大获成功。



Cat® CT660 是全系列 Class 8 工程卡车的首款车型，由 Caterpillar 开发，但在设计时充分考虑了 Caterpillar 客户的反馈信息。结果取得了巨大的成功。

“这可能是 Caterpillar 研究力度最大的产品，” 全球公路卡车小组主管 George Taylor 说到。“我们花费了大量时间与 Cat® 客户沟通。”

广泛地研究以及倾听客户的心声让 CT660 的设计无缝融入整个 Caterpillar 车队。实际上，Caterpillar 的客户十分青睐 CT660，并称其为市场上最有创新性的卡车，因为这款产品采用了独特的人机工程学设计，注重细节，并配有 Caterpillar 专有的综合性资产与车队管理工具 Product Link。

“事实上，这款卡车的开发表明公司从此不再只关注卡车本身，而且还关注卡车在业务中的应用。” Taylor 解释说。“该系列卡车是其他 Cat® 设备的有益补充，而且代理商了解这些卡车在满足客户作业需求方面的重要性。”

CT660 有广泛的配置选项可供承包商和建筑人员选用，所以每个客户的卡车都是专为其严苛的应用场合定制而成。另外，Cat® 代理商和技术人员一直努力了解 CT660 的内外构造，以便在现场和当地的维修中心维修卡车。Cat dealers® 在美国和加拿大全部 54 个代理商（拥有超过 400 个维修点和 2300 个卡车维修间）处提供全方位的卡车维修和销售支持。

**“这可能是 Caterpillar 研究力度最大的产品，” 公路卡车小组主管 George Taylor 说道。“我们花费了大量时间与 Cat® 机械客户进行沟通。”**



## 2011 年亮点

### 能源及动力系统

### 业务扩张声明

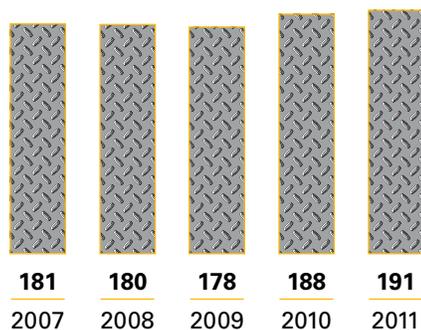
- Cat Logistics 宣布在加利福尼亚建设一个新的零件配送中心，并在华盛顿州斯波坎新建一个工厂，其规模将是现有工厂的四倍。
- Cat Reman 在北达科他州西法戈扩大其再制造工厂，以便满足客户对大型非公路卡车和其他矿用设备的再制造动力传动系部件的强劲需求。Cat Reman 还在新加坡开设新的再制造工厂，用作大型非公路用卡车和其他矿用设备所需的主要再制造部件的地区供应中心。
- Caterpillar 与全球顶级的风机制造商 Vestas Wind Systems 就风机部件再制造业务达成了为期 10 年的全球协议。
- Caterpillar 为 Cat® 机器和发动机客户推出了一个新的在线学习平台 CaterpillarUniversity.com，可在安全性、操作员培训和维修方面提供在线指导。
- Caterpillar 安全服务部门收购了安全管理咨询公司 CoreMedia，该公司专门帮助各个行业的客户实现零事故安全绩效。
- Cat Rental Store™ 推出了 CatRentalStore.com 来满足客户的租赁需求，其中包括租赁店搜索、设备租赁请求及定价等服务。
- 新的智能手机应用程序已经发布，能让客户快速便捷地获取 Cat® 产品信息，比如租赁设备的详情、二手设备的库存及新机器的技术规格。



## 关键指标

### 能源及动力系统

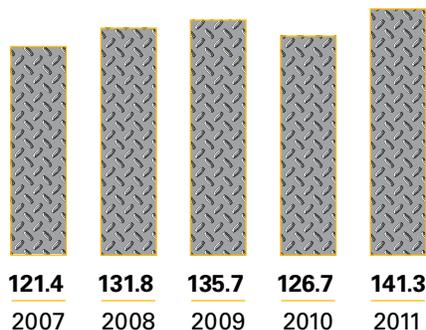
#### 全球 CAT® 代理商



我们巨大的代理商网络能为全球客户提供综合全面的解决方案。

#### CAT® 代理商员工数量

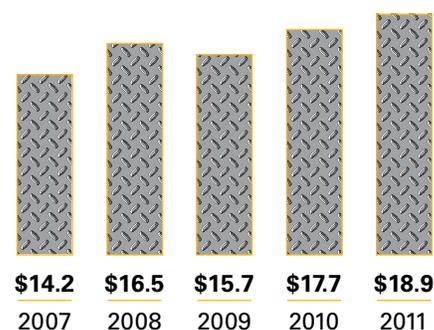
(以千人为单位)



Cat® 代理商的员工与我们一起践行对客户的承诺，确保我们的产品和服务为客户创造最大的业务价值。

#### CAT® 代理商资产净值

(以十亿美元计)



大多数 Cat® 代理商均为独立运营的当地企业，它们因稳固持久的客户关系而获益良多。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## Financial Products & Corporate Services

当世界需要 Caterpillar 时，公司会想方设法在财务方面与代理商、客户及供应商维持良好的关系。Caterpillar 理解客户需要灵活的机器和发动机付款方式，以使项目顺利实施。Cat Financial 通过 46 个国家和地区的办事处为 Caterpillar 客户提供定制融资方案，确保客户放心购买或租赁 Cat® 设备。金融产品包括：各种设备融资服务、租赁选项和保险覆盖方案。我们的 Financial Products 部接受 Caterpillar 集团总裁兼首席财务官 Ed Rapp 的领导。Ed Rapp 还负责公司服务部的行政职能，为企业提供支持，其中包括：财务和会计、人力资源服务、全球信息系统服务、全球采购、投资者关系、战略及业务发展以及公司审计。

# L.E.A.D. 计划培养下一代领导层

我们更加注重培养未来的领导层，确保他们具备必要的领导素质。



对新技术、扩张制造产能及新型产品和服务的投资将帮助 Caterpillar 满足新时代的需求。但是，最重要的是对人才的投资，因为公司的业务潜力最终由人才来驱动。相应地，领导层的培养是 Caterpillar 愿景 2020 战略的一个关键组成部分，为此，公司正前所未有地投入时间和财力。

有意思的是，2008-2009 年的经济低迷凸显了加强领导层培养的必要性。“这是员工经历过的最严重衰退，” Caterpillar 人才与组织开发部主管 Bonnie Fetch 说到。“它提醒我们需要在整个公司内培养卓越的领导层，需要培育能在整个经济周期中实施的高绩效文化。”

为此，Caterpillar 已制定了“责任和发展方面的卓越领导力”计划，或称为 L.E.A.D. 计划，这是 2011 年推出的一个全球计划。对于 Caterpillar 开展业务的所有国家和地区，L.E.A.D. 计划主要针对如下四级领导：一线主管、经理、部门主管和高层管理人员。

L.E.A.D. 计划将提供新型课程，并会结合现场实习。每一级领导都需要参加按照个人需求及公司战略需求而定制的学习课程。

对于有潜力成长为高层管理人员的领导人，L.E.A.D. 计划将为其量身打造“挖掘潜力”项目 – 我们与斯坦福大学商学院合作开发的旗舰项目。除了在斯坦福学院的教室中接受指导外，学员还有机会亲临中国和巴西等成长型市场的作业现场学习一周，并参与“企业社会责任”活动。这些经历可让学员亲身体会到我们在可持续发展方面的努力，并与世界不同地区的客户进行交流。

“我们只是企业的管家，” Caterpillar 集团总裁兼首席财务官 Ed Rapp 解释说。“在我看来，我最重要的职责就是让企业在我离职时比我接手时更出色，同时当我离开的时候将他交给更出色的领导。”

从基层选拔领导层可确保 Caterpillar 的未来仍旧掌控在对 Caterpillar 最关注的人手中。“我们了解 Caterpillar 在世界市场上的重要性，” Fetch 继续说。“我们责无旁贷地需要确保领导层做好担当重任的准备。”目标是培养具备下列品质的领导人：能在不断变化的市场中脱颖而出，能够充分调动员工的积极性，专注于满足客户的需求，塑造一种敢于担当与追求绩效的公司文化。

## 优势积蓄实力

财务方针的定律不仅是为了在经济低迷时如何生存，更是为了在经济反弹时赢得胜利。



在承受住最困难的经济衰退两年之后，Caterpillar 发布了创纪录的利润水平、现金流以及强劲的资产负债表。市场反弹而产生的强劲需求只是这一优异业绩的原因之一。

根据以往的经济周期教训，Caterpillar 在 2008-2009 年推出的低谷计划旨在应对经济的低迷，并根据公司的财务实力排兵布阵。Caterpillar 不仅完成了计划，而且其盈利能力、股息及信贷评级毫发未损。从那时起，公司便利用这一优势，定位于未来十年的业务机会。

Caterpillar 于 2010 年初开始进行产能扩大投资，并且十分注意资源的分配。公司有选择地对最具有增长潜力和最符合战略需求的行业进行投资。另外，通过 Caterpillar Production System 以及坚定不移的成本管理，产量的增加得到了有效管理。因此，Caterpillar 能将额外的产量转化为利润，并将资金回笼转化为最终收益。

这些资金的回笼反过来又有助于 Caterpillar 在过去的 18 的个月中完成三次收购，包括收购全球矿用设备制造商 Bucyrus，这是有史以来最大的一笔收购。这笔价值高达 88 亿美元的交易是通过利润目标的实现、孜孜不倦地关注营运资本管理以及发行债券得以实现的。我们没有增长股本，由此避免了每股盈利稀释。除了收购 Bucyrus，2010 - 2011 年期间，Caterpillar 还完成了其他两宗收购：收购柴油与天然气发电机组及集成电力系统供应商 MWM 和机车技术主要供应商 Electro-Motive Diesel，收购总额达 16 亿美元。

供应商是我们成功实现增长的另一项重要因素。在认识到制造商的强大与供应链密切相关之后，Caterpillar 于 2010 年推出了新的供应链融资计划，并于 2011 年扩大了该计划。结果，供应商可通过我们的融资机构加快现金的流动，从而促进业务增长。该计划也是 Caterpillar 利用自身优势提高整个价值链实力的另一个经典范例。

**通过 Caterpillar Production System 以及坚定不移的成本管理，产量的增加得到了有效控制。**

## 为进步融资

Caterpillar Financial Services 公司从小做起，30 年来已让无数项目（无论大小）变成现实。



Cat 租赁业务始于 1981 年，当时有 12 名员工专门负责皮奥里亚的装卸车融资工作。经过 30 年的快速发展，目前它已壮大成为总部位于田纳西州纳什维尔市的 Caterpillar Financial Services 公司，见证了 Caterpillar 这个重要子公司的成长历史。经过三十年的高速发展，Cat Financial 目前拥有 2000 多名员工，在全球拥有 46 个办事处，能够为全球的 Cat® 代理商及其客户提供支持。

保证提供设备融资常常是客户启动项目的关键一步。Cat Financial 的目标是为购买产品的客户提供融资，以使设备迅速到达作业现场，投入工作。Cat Financial 能为客户各种规模的项目提供全球性产品融资方案，并提供报价和定制融资计划，尽可能帮助客户顺利完成从订购到生产的整个流程。

如今，Cat Financial 已参与了全球许多最令人瞩目和最具有战略性的建筑项目，比如巴拿马运河的扩建。Cat Financial 自 2009 年以来便与 Caterpillar 的巴拿马客户合作为推土机和卡车提供融资，以便对已有 98 年历史的巴拿马运河奇迹

工程进行扩建和升级。最近，Cat Financial 又为巴拿马 PAC4 合同（涉及 75 台设备）提供了一揽子高达 3500 万美元的融资。之前已对巴拿马运河扩建所需的 243 台设备提供了融资。总而言之，在全球贸易链条的这一重要项目上，Cat Financial 为 92% 的机器销售提供了融资。

Cat Financial 还有助于开辟新的市场机会。2011 年间，印度尼西亚第二大采煤公司 BUMA 有意采购 Cat® 矿用卡车，这是 2004 年以来他们首次采购 Cat® 设备。在 Cat Financial 的帮助下，BUMA 从 Cat® 代理商 PT Trakindo Utama (Trakindo) 订购了 178 台机器。BUMA 也与 Trakindo 签订了保养与维修协议，以确保机器在随后八年内可以获得产品支持。如果没有 Cat Financial 的帮助，将会无法为 BUMA 的采矿项目稳定交付机器。

随着全球对 Caterpillar 客户提供的商品和服务的需求增加，人们对 Cat Financial 金融支持的需求也将随之增加，并且它将全力帮助客户从购买的设备中获得最大回报。



## 2011 年亮点

### Financial Products & Corporate Services

#### 业务扩张声明

- Caterpillar Financial Services 公司新的零售融资额达到 113.2 亿美元，较 2010 年增加了 19 亿美元，增幅为 20%。
- Cat Financial 资产组合表现得到了改进，逾期款和全年销账降至 2008 年以来最低水平。
- Cat Financial 为无纸化贷款文档推出了一种电子签名工具，让客户以一种快速、安全、便捷及可持续的方式处理文档。
- Caterpillar 通过多方面合作创造性地改善了营运资本和现金流，已被业界视为最佳实践。Caterpillar 因其在财务管理和融资方面的卓越表现和创新精神、持续关注营运资本的改善以及在不发行债券的情况下收购 Bucyrus 而受到了《财务与风险》杂志及金融专家协会的好评。
- 在 2011 年快速增长期间，伴随着全球的新工厂开始运营、产量增加及数千名新员工的加入，Caterpillar 的安全绩效仍得以提高 13%。
- 超过 7000 名 Caterpillar 领导者参加了领导层培养计划，该计划旨在帮助领导者建立高效团队以及实施公司战略。
- Caterpillar 继续部署常规全球系统，以支持制造领域的增长，改善库存周转和劳动力利用率，并加强供应链的可视化和管理工作。截至 2012 年底，将约有 25% 的企业销售和收入通过此战略平台产生。
- 随着机器销售量从 2009 年开始急剧走高，Caterpillar 供应商也采取了相应措施。全球采购部门可对供应基地的需求增长进行协调，在某些情况下，需求增长甚至超过 300%。
- 在破坏性极强的海啸袭击日本之后，全球采购部门领导了供应商恢复工作。该团队与供应基地合作安装了备用发电机，确定了关键零件的替代供应源，从而避免业务出现严重中断。

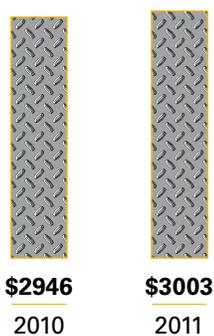


## 关键指标

### 金融产品

#### 收入

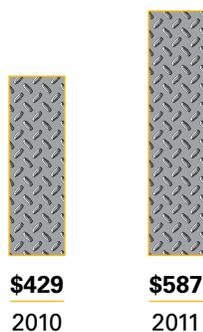
(以百万美元计)



2011 年收入较 2010 年小幅增加，主要是因为平均收益性资产的增多、退回或收回设备的有利影响以及其他方面净收入的提高。

#### 部门利润

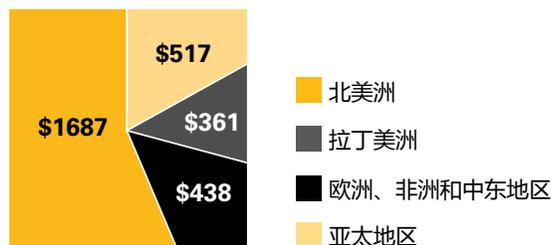
(以百万美元计)



部门利润提升了 37%，主要是因为平均收益性资产及其净收益的增多、退回或收回设备的有利影响以及供应费用的降低。

#### 2011 年按地理区域划分的收入

(以百万美元计)



Caterpillar Financial Services 公司为全球客户提供项目融资。



图片：Paulette Waltz 阅读室

## Caterpillar 基金会

作为 Caterpillar 的慈善事业，Caterpillar 基金会成立于 1952 年，慈善捐款已达 5 亿多美元，旨在帮助全球实现可持续发展。Caterpillar 基金会为环境可持续发展、教育和人类基本需求等领域（包括灾后救助）提供项目支持。“奉献精神”体现了 Caterpillar 基金会在国内及全球的工作风格。无论是个人还是公司，我们都投入了大量时间和资源，促进全球各地社区的经济、人类的健康以及福祉。我们认为，我们的成功也应促进我们工作和生活的社区的繁荣昌盛、可持续发展及生活质量的提高，这就是我们大力支持 Caterpillar 基金会各种活动的原因所在。如想详细了解 Caterpillar 基金会的全球影响力，请访问网站 [caterpillar.com/foundation](http://caterpillar.com/foundation)。

## 进步与可 持续性

300 万美元拨款将在未来三年为数十万人带来清洁的水源和卫生设施。



图片: Water.org

2011 年 11 月 29 日, Caterpillar 基金会与 Water.org 宣布达成一项价值 300 万美元的合作项目, 以期在三年内为 218000 多人提供清洁的水源和卫生设施。

该项目将支持 Water.org 在印度广泛开展 WaterCredit 活动, 并会资助一项市场评估, 以便探讨 WaterCredit 活动能否在印度尼西亚启动。WaterCredit 为生活贫穷而无力购买基本必需品的人们提供小额贷款, 用于改善饮水和卫生条件。

“我们十分荣幸能与 Caterpillar 基金会合作进行这个影响重大的项目, ” Water.org 首席执行官兼共同创始人 Gary White 说到。 “由于 Caterpillar 基金会的慷慨援助, 我们可以更快的速度和更低的人均慈善成本为更多的人提供清洁的水源和卫生设施。”

Caterpillar 基金会的拨款将用于支持印度的两个 WaterCredit 项目。这项计划包括扩充 Water.org 在班加罗尔的一个合作伙伴管理的循环贷款基金, 以便再为 38000 人提供小额贷款, 用于获取清洁的水源和卫生设施。通过这种融资模式, 一旦贷款还付, 便可以贷给另一个需要的人。

“Caterpillar 基金会在 Caterpillar 所在营运地区支持了大量的人类基本需求项目, ” Caterpillar 公司公共事务部总监 Jim Baumgartner 说。 “正是 Water.org 模式的可持续性吸引了我们投资 WaterCredit 项目。该项目将向印度数以千计的家庭提供清洁的水源和卫生设施, 而且它会不断地循环进行, 因为贷款在还付之后可以贷给其他需要的人。”

Caterpillar 基金会的拨款也将支持 Water.org 与印度的班加罗尔和泰米尔那德现有的小额资金贷款合作伙伴进行合作。这些资金将帮助 WaterCredit 为改善卫生条件而提供贷款, 从而能让超过 180000 名当地居民用上清洁的卫生设施。另外, 这笔资金还会资助进行一项初步的市场评估, 以便为 WaterCredit 项目在印度尼西亚的启动奠定基础。



## 更加美好的玻利维亚

Caterpillar 基金会与 Mano a Mano 之间的合作关系正在为玻利维亚的农村地区建设一个更加美好的未来。



图片： Marc Esser

Caterpillar 基金会对 Mano a Mano International 进行投资，这是一家致力于通过改善医疗保健、运输及经济条件来服务于玻利维亚社区的组织。Mano a Mano 与合作组织共同制定了可持续发展方案，旨在改善这个发展中国家人民的生活质量。

对许多玻利维亚人而言，极少有机会接受医疗保健。在某些地区，到达最近的医疗诊所需要四个小时的路程。病人和伤者常常由其他人背着去就医。另外，玻利维亚是全球婴儿死亡率最高的国家之一。

在 Caterpillar 基金会的帮助下，Mano a Mano 已经修建了新公路，并且会继续修建，以便改善人们就医、上学及购物的便利性。结果，玻利维亚人的生意和农场蓬勃发展，令整个地区受益。许多医疗诊所现在接待的病人数量比 10 年前多了 10 倍。每年都有数千名产妇及其婴儿受到照料。

Caterpillar 基金会与 Mano a Mano 不断进行的合作将为玻利维亚人民创造一个充满健康和希望的光明未来。

# 大河项目， 伟大的合作

创新的合作关系正在保护和恢复世界上最大的河流。



图片：Ami Vitale

2005 年，Caterpillar 基金会为大自然保护协会投资赞助大河合作项目。该项目旨在保护和恢复全球的大河系统，让那些以此为生的人们从中受益。

这一合作已帮助恢复了数千英里的密西西比河，保护了 3000 多万人的家园。大河项目也与美国农场主合作，共同探索更具可持续的农业实践。

在中国，有超过 4 亿人生活在长江地区。大河项目的任务之一是进行地理分析，以便查明需要进行保护和修复的特定长江流域。

南美洲的巴拉圭河/巴拉那河系统覆盖几乎一百万平方英里的土地。污染和河流大改道严重威胁着这些水源，进而影响着超过 1 亿人民的生活。这一合作旨在为许多需要帮助的社区保护数百种鱼类和饮用淡水。

Caterpillar 基金会的引领性投资正在帮助大河合作项目树立新的典范，必将积极影响全球的淡水资源保护。这个项目不仅仅是关于野生生物或发展问题，还在于二者如何相辅相成，共同保护生命最基本的一种生存要素。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



图片: Patrick Fuller/IFRC



图片: CHF International

图片: WFP/Thierry Gouegon

## 众志成城， 共渡难关

2011 年，在本年度最恶劣的几次灾难发生之后，Caterpillar 团结一致支持救灾、修复及重建工作。我们的支援行动包括：

- Caterpillar 基金会 2011 年捐献 350 万美元
- 公司员工、代理商员工及退休人员捐献 45 万美元
- 向美国红十字会年度灾难救助项目投入 25 万美元



董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



图片: Ana Garcia/TNC

## 关键指标

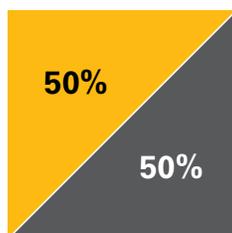
Caterpillar 基金会

# \$50

百万

2011 年全球慈善投资

在美国国内和国际上的投资额



# \$10.6

百万

全球对 UNITED WAY  
的总支持

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



(从左至右) : Gerard Vittecoq、 Doug Oberhelman、 Stu Levenick、 Rich Lavin、 Steve Wunning、 Ed Rapp.

## 高层管理人员

### Doug Oberhelman

董事长兼首席执行官

Doug Oberhelman 于 1975 年加入 Caterpillar，1995 年当选为副总裁。2002 年当选为集团总裁并成为行政办公室成员。2009 年 10 月，Caterpillar 董事会提名 Oberhelman 为副董事长兼新任首席执行官。在此期间，他领导一个团队为公司制定未来的战略规划。2010 年 7 月 1 日，Oberhelman 被选为首席执行官兼董事会成员，并于 2010 年 11 月 1 日成为董事长。

### Rich Lavin

建筑行业  
和成长型市场

Rich Lavin 担任 Caterpillar Inc. 集团总裁。他有两个办公地点：香港和伊利诺伊州皮奥里亚市，主要负责建筑行业和成长型市场战略业务，包括土方事业部、挖掘事业部、建筑产品部、卡特彼勒日本公司、欧洲/南美综合制造业务、全球基础建设部以及承担中国、印度、东南亚国家联盟和巴西国家/地区经理的战略责任。

### Stu Levenick

Stu Levenick 担任 Caterpillar 集团总裁，负责 客户及代理商支持，包括欧洲-非洲-中东 (EAME) 分销部、美洲和亚太分销部、再制造及零部件、客户服务支持以及零部件分销和物流。

(待续)

## 高层管理人员 (待续)

### Ed Rapp

首席财务官和企业服务

**Ed Rapp** 担任 Caterpillar 集团总裁兼首席财务官，掌管财务、人力、全球信息、全球采购、金融产品。

### Gerard Vittecoq

能源及动力系统

**Gerard Vittecoq** 担任 Caterpillar 集团总裁，掌管能源和动力系统业务，包括工业动力系统及新兴市场事业部、大型动力系统及新兴市场事业部、船用及石油动力事业部、电力事业部、索拉透平燃气轮机事业部、铁路事业部。

### Steve Wunning

资源行业

**Steve Wunning** 担任 Caterpillar 集团总裁，负责 资源行业，包括负责包括先进零部件及系统、多样化产品、制造整合、矿山产品、产品开发及全球技术等资源类事业部。Steve Wunning 同时还负责通过 Caterpillar Production System 来引领卓越的制造水平。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## 管理人员

**董事长兼首席执行官**  
Douglas R. Oberhelman

**集团总裁**  
Richard P. Lavin  
Stuart L. Levenick  
Edward J. Rapp  
Gerard R. Vittecoq  
Steven H. Wunning

**资深副总裁兼首席法务官**  
James B. Buda

**副总裁**  
Kent M. Adams  
William P. Ainsworth  
Ali M. Bahaj  
Mary H. Bell  
Thomas J. Bluth  
David P. Bozeman  
Richard J. Case<sup>1</sup>  
Robert B. Charter  
Frank J. Crespo  
Christopher C. Curfman  
Paolo Fellin  
William E. Finerty  
Steven L. Fisher  
Gregory S. Folley  
Thomas G. Frake<sup>2</sup>  
Stephen A. Gosselin  
Hans A. Haefeli  
Bradley M. Halverson  
Kimberly S. Hauer  
Gwenne A. Henricks  
Randy M. Krotowski  
Luis de Leon  
Stephen P. Larson  
William J. Rohner  
Christiano V. Schena<sup>3</sup>  
William F. Springer  
Gary A. Stampanato  
Mark E. Sweeney  
Donald J. Umpleby III  
Tana L. Utley

**首席财务官**  
Edward J. Rapp

**财务主管**  
Edward J. Scott

**首席审计官**  
Matthew R. Jones

**道德及合规总监**  
Christopher C. Spears

**审计官和会计总监**  
Jananne A. Copeland

**公司秘书**  
Christopher M. Reitz

**助理财务主管**  
Robin D. Beran

**助理秘书**  
Laurie J. Huxtable

<sup>1</sup> 将于 2012 年 5 月 1 日辞职

<sup>2</sup> 将于 2012 年 4 月 1 日上任

<sup>3</sup> 将于 2012 年 7 月 1 日退休



(前排, 从左至右): David R. Goode、Susan C. Schwab、Charles D. Powell、Douglas R. Oberhelman、Peter A. Magowan、David L. Calhoun、Jesse J. Greene, Jr. (后排, 从左至右): Edward B. Rust, Jr.、Daniel M. Dickinson、Dennis A. Muilenburg、Juan Gallardo、William A. Osborn、Miles D. White、Eugene V. Fife 和 Joshua I. Smith.

## 董事会

### David L. Calhoun, 54 岁

Nielsen Holdings N.V. (营销与媒体信息) 首席执行官 (自 2010 年 5 月起) 兼执行主管 (自 2011 年 1 月起)、Nielsen Company B.V. 执委会主席兼首席执行官 (自 2006 年 9 月起)。在 Nielsen 任职之前, Calhoun 先生担任 General Electric Company 副董事长以及 GE Infrastructure 总裁兼首席执行官。目前担任的其他董事职位: Medtronic, Inc. 和 The Boeing Company。近五年内担任的其他董事职位: 无。Calhoun 先生自 2011 年以来一直担任公司的董事。

### Daniel M. Dickinson, 50 岁

HCI Equity Partners (私募股权投资) 执行合作方。目前担任的其他董事职位: Progressive Waste Solutions Ltd.、Mistras Group, Inc. 和 HCI Equity Partners。近五年内担任的其他董事职位: 无。Dickinson 先生自 2006 年以来一直担任公司的董事。

### Eugene V. Fife, 71 岁

Vawter Capital LLC (私人投资) 执行总裁。Fife 先生于 2005 年 4 月至 11 月担任 Eclipsys Corporation (医疗信息服务) 临时首席执行官兼总裁, 在 Eclipsys 与 Allscripts Healthcare Solutions, Inc. 合并后的 2001 年到 2010 年期间担任公司的非执行董事长。Fife 之前曾是 Goldman Sachs & Co. 的合作伙伴, 1995 年退休。目前担任的其他董事职位: Allscripts Healthcare Solutions, Inc.。近五年内担任的其他董事职位: Eclipsys Corporation。Fife 先生自 2002 年起开始担任 Caterpillar 公司董事。

### Juan Gallardo, 64 岁

Grupo Embotelladoras Unidas S.A. de C.V. (饮料与装瓶行业) 董事长及前任首席执行官。目前担任的其他董事职位: Lafarge SA。近五年内担任的其他董事职位: Grupo Mexico, S.A. de C.V.。Gallardo 先生自 1998 年起开始担任 Caterpillar 公司董事。

(待续)

## 董事会 (待续)

- David R. Goode, 71 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: 无。Goode 先生自 1993 年以来一直担任公司董事。
- Jesse J. Greene, Jr., 66 岁** 国际商业机器公司 (IBM) (计算机和办公设备) 的财务管理前任副总裁兼首席财务风险官。目前担任的其他董事职位: 无。近五年内担任的其他董事职位: 无。Greene 先生自 2011 年以来一直担任公司董事。
- Peter A. Magowan, 69 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、Safeway Inc. (食品零售商) 董事长 (1980-1998) 兼首席执行官 (1980-1993)。目前担任的其他董事职位: 无。近五年内担任的董事职位: DaimlerChrysler AG。Magowan 先生自 1993 年开始担任 Caterpillar 公司董事。
- Dennis A. Muilenburg, 48 岁** 自 2009 年 9 月起担任 The Boeing Company (航空/国防产品和服务) 执行副总裁、Boeing Defense, Space & Security 总裁兼首席执行官。在接管当前职位之前, Muilenburg 先生担任 Boeing Global Services & Support 总裁 (2008-2009)、Boeing Combat Systems 部副总裁兼总经理 (2006-2008)、Boeing Future Combat Systems 副总裁兼项目经理 (2003-2006)。目前担任的其他董事职位: 无。近五年内担任的其他董事职位: 无。Muilenburg 先生自 2011 年以来一直担任公司董事。
- Douglas R. Oberhelman, 59 岁** Caterpillar Inc. (机械、动力系统和金融产品) 董事长兼首席执行官。在接手当前职位以前, Oberhelman 先生担任 Caterpillar Inc 副董事长、新任首席执行官兼集团总裁。当前担任的其他董事职位: Eli Lilly 和 Caterpillar 公司。近五年内担任的其他董事职位: Ameren Corporation。Oberhelman 先生自 2010 年起一直担任 Caterpillar 公司董事。
- William A. Osborn, 64 岁** Northern Trust Corporation (多银行控股公司) 和 Northern Trust Company (银行) 前任董事长兼首席执行官。目前担任的其他董事职位: Abbott Laboratories 和 General Dynamics Corporation。近五年内担任的其他董事职位: Nicor Inc.、Tribune Company 和 Northern Trust Corporation。Osborn 先生自 2000 年一直担任 Caterpillar 公司董事。
- Charles D. Powell, 70 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。接手目前职位之前, Powell 勋爵曾担任 Sagitta Asset Management Limited (资产管理) 的董事长。目前担任的其他董事职位: LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton 和 Textron Inc。近五年内担任的其他董事职位: 无。Powell 勋爵自 2001 年起一直担任 Caterpillar 公司董事。

(待续)

## 董事会 (待续)

### Edward B. Rust, Jr., 61 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 Principal State Farm Affiliates 总裁兼首席执行官，并担任 State Farm Mutual Fund Trust 和 State Farm Variable Product Trust 的理事和总裁。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 年起一直担任 Caterpillar 公司董事。

### Susan C. Schwab, 56 岁

马里兰大学公共政策学院教授、Mayer Brown LLP 战略顾问。接任当前职位之前，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）和美国贸易副代表。目前担任的其他董事职位：FedEx Corporation 和 The Boeing Company。近五年内担任的其他董事职位：无。Schwab 大使自 2009 年起一直担任 Caterpillar 公司董事。

### Joshua I. Smith, 70 岁

Coaching Group, LLC (管理咨询) 的董事长兼执行合作方。目前担任的其他董事职位：Comprehensive Care Corporation、FedEx Corporation 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 年起一直担任 Caterpillar 公司董事。

### Miles D. White, 56 岁

Abbott Laboratories (药物和医疗产品) 董事长兼首席执行官。目前担任的其他董事职位：McDonald's Corporation。近五年内担任的其他董事职位：Motorola, Inc. 和 Tribune Company。White 先生自 2011 年起一直担任 Caterpillar 公司董事。

董事长  
致辞

建筑行业

资源行业

能源及动力  
系统

客户及代  
理商支持

Financial Products &  
Corporate Services

Caterpillar  
基金会

领导层

业绩



## 业绩

Caterpillar 为全球发展提供动力。Cat® 设备遍布全球，总数超过 300 万台，它们为公路、铁路、海运和河运、林业、采石场及油田等行业的客户提供服务。我们为客户提供机器、解决方案及技术支持，以便他们在面对多变的地形、土地及气候条件时具有上佳表现。我们的发动机和燃气轮机可提供足够的马力，满足客户在全球运送货物和商品的需求。同时，我们的发电机可将电能输送到任何需要的地方。Caterpillar 通过世界一流的物流、金融产品以及再制造服务来配合我们卓越的制造能力。有关 Cat® 产品、服务和解决方案的详情，请访问网站 [cat.com](http://cat.com)。

## 业务概览

### 主要产品组

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  
机车  
物料搬运机  
平地机  
非公路用卡车  
公路卡车  
铺路设备

吊管机  
铲运机  
滑移式装载机  
露天开采  
履带式装载机  
履带式推土机  
涡轮机

井下矿用车辆  
轮式推土机  
轮式挖掘机  
轮式装载机

### 主要服务行业

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/原始设备制造商  
(OEM)  
园林施工  
船舶业  
采矿  
石油与天然气

铺路  
管道  
发电  
建材  
铁路  
筑路工程

地下设施  
垃圾处理

### 主要服务领域

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  
安全  
索拉透平

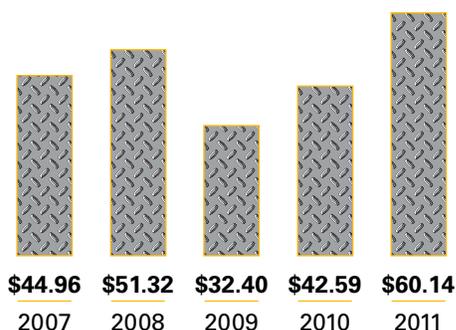
客户服务  
培训

### 品牌

Caterpillar Inc. 拥有种类繁多的品牌组合，借助品牌的力量及品牌的关系可以支持我们不断成长，从而实现我们的企业目标。Caterpillar 品牌代表整个公司在投资届、员工、公共政策决策者和其他重要利益相关者中的形象。我们的品牌组合（包括我们主要的公开品牌 Cat®）信誉建立在数十年优质业绩的基础之上，它们是优质与可靠的代名词，也是最佳的设计、制造及客户服务的保证。有关 Caterpillar 品牌组合的概述，请访问网站 [caterpillar.com/brands](http://caterpillar.com/brands)。

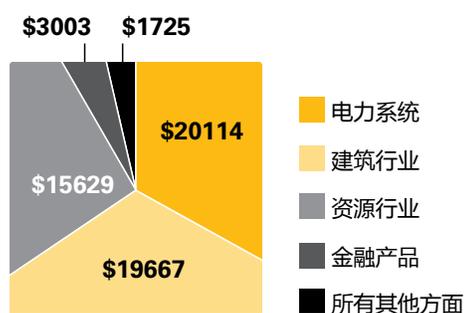
## 业绩指标

总销售和收入  
(以十亿美元计)



2011 年总销售和收入增加了 41%，达到 601.4 亿美元，创造了一个空前的纪录。这一佳绩主要是因为销售额的增加，其中包括新设备销售额的显著增加和售后零件的销售增长。

2011 年按部门统计的总销售和收入  
(以百万美元计)



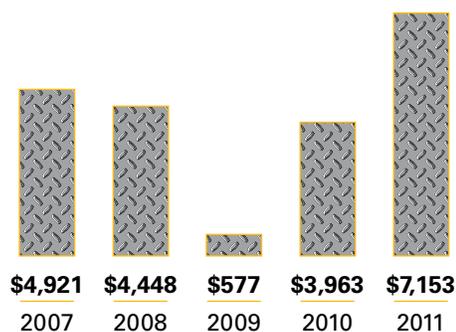
2011 年几乎所有部门都实现了销售和收入增长。销售额的增加源自销售量的大幅提升和价格变现的改善。

2011 年美国对不同地区出口额  
(以百万美元计)



2011 年美国出口额达到 197 亿美元，较 2010 年攀升 47%。

经营性利润  
(以百万美元计)

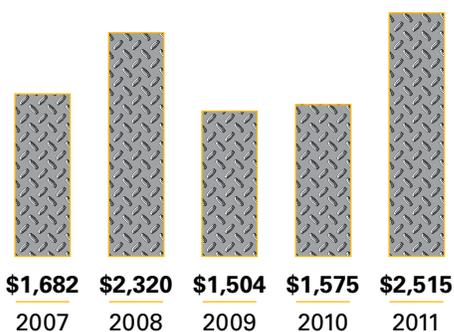


总营业利润达到 71.5 亿美元，2010 年为 39.6 亿美元。营业利润的增加源自销售量的增加和价格变现的改善，其中部分利润也会被更高的制造成本、更高的销售费用、一般开销和管理费用、研发费用以及货币的不利影响所抵消。

## 业绩指标 (待续)

### 资本支出 (不包括租赁的设备)

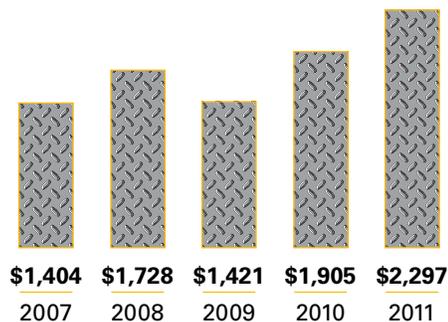
(以百万美元计)



2011 年, Caterpillar 在资本支出方面的投资超过 25 亿美元, 这反映了公司为满足客户需求而扩大全球产能。

### 研发

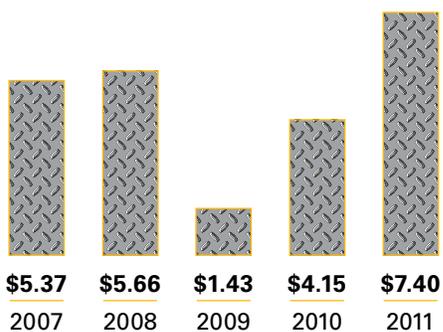
(以百万美元计)



2011 年的研发投入达到创纪录水平。

### 每股利润 (已摊薄)

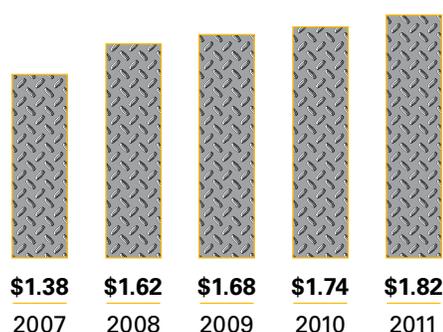
(美元)



2011 年每股利润的显著增加反映了我们拥有有效的盈利资金回笼, 实现了我们的“八大”战略计划之一。

### 宣布的每股股息

(美元)

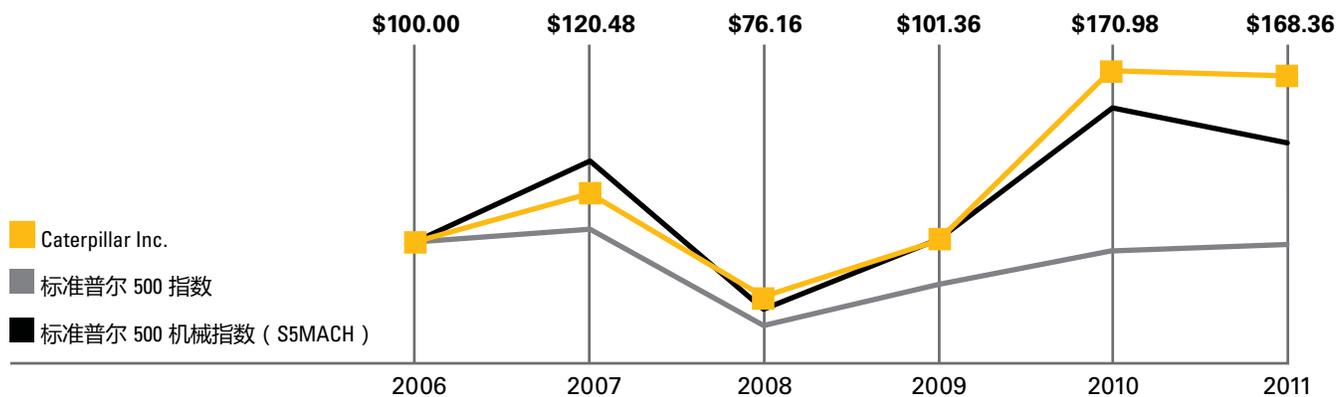


2011 标志着 Caterpillar 已连续 18 年让股东获得不断增加的股息。

## 业绩指标 (待续)

### 五年回报总额 CAT 对比 标准普尔 500 指数和 标准普尔机械指数

(美元)

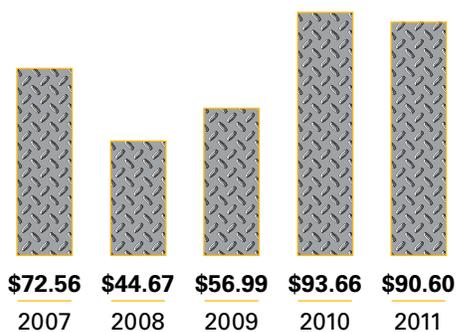


根据在 2006 年 12 月 31 日投资 100 美元，并对其后产生的股息进行再投资而计算累积股东回报。

在过去五年里，Caterpillar 一直优于标准普尔 500 指数。

### 5 年股票收盘价

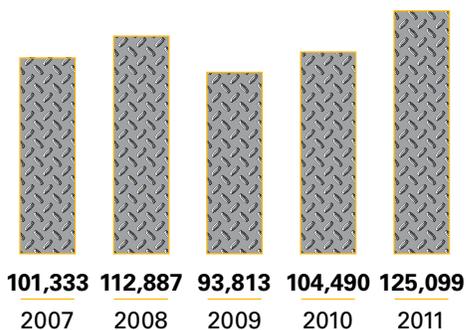
(美元)



自 2008 年经济低迷以来，Caterpillar 的股票升值显著。

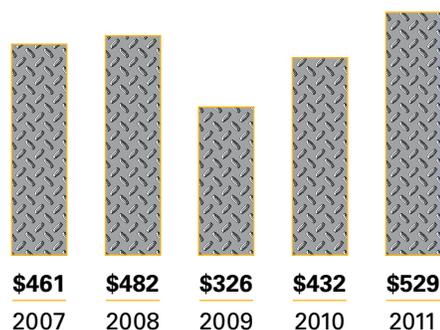
## 业务指标

### 全球员工



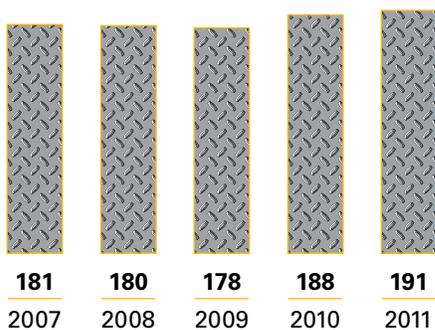
2011 年年底全球全职工工达 125099 名，2010 年年底则为 104490 名，新增 20609 名全职工工。我们投入了更多人力以支持在所有地区实现更高销售量。

### 每位员工的销售和收入 (以千美元为单位)



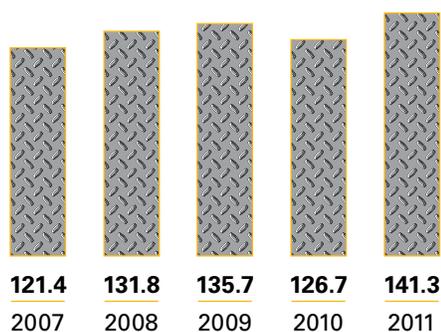
2011 年每位员工销售和收入的增加反映了强劲的一线增长。

### 代理商数量



我们巨大的代理商网络能为全球客户提供综合全面的解决方案。

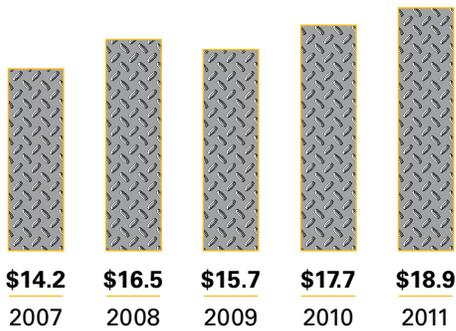
### 代理商员工数量 (以千人为单位)



Cat® 代理商的员工与我们一起践行对客户的承诺，确保我们的产品和服务为客户创造最大的业务价值。

## 业务指标 (待续)

### 代理商资产净值 (以十亿美元为单位)



大多数 Cat® 代理商均为独立运营的当地企业，它们因稳固持久的客户关系而获益良多。

## 2011 全球快照

Caterpillar 遍布全球的业务在业界无可匹敌。我们为全世界 180 多个国家/地区的客户提供超过 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，确保了我们能够为全球各地的客户提供服务。

### 北美洲

销售和收入 (以百万美元为单位)

■ 建筑行业	\$5985
■ 资源行业	4963
■ 电力系统	8331
■ 金融产品	1687
■ 所有其他方面	767

员工	54880
Cat® 代理商	55



### 拉丁美洲

销售和收入 (以百万美元为单位)

■ 建筑行业	\$3045
■ 资源行业	2831
■ 电力系统	2363
■ 金融产品	361
■ 所有其他方面	73

员工	19111
Cat® 代理商	31



### 欧洲、非洲和中东地区

销售和收入 (以百万美元为单位)

■ 建筑行业	\$4768
■ 资源行业	3228
■ 电力系统	5752
■ 金融产品	438
■ 所有其他方面	553

员工	28778
Cat® 代理商	49



### 亚太地区

销售和收入 (以百万美元为单位)

■ 建筑行业	\$5869
■ 资源行业	4607
■ 电力系统	3668
■ 金融产品	517
■ 所有其他方面	332

员工	22330
Cat® 代理商	56



## 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	2011	2010	2009	2008	2007
销售和收入	\$ 60138	\$ 42588	\$ 32396	\$ 51324	\$ 44958
销售	\$ 57392	\$ 39867	\$ 29540	\$ 48044	\$ 41962
美国境内所占百分比	30%	32%	31%	33%	37%
美国境外所占百分比	70%	68%	69%	67%	63%
收入	\$ 2746	\$ 2721	\$ 2856	\$ 3280	\$ 2996
利润 <sup>4</sup>	\$ 4928	\$ 2700	\$ 895	\$ 3557	\$ 3541
每股普通股利润 <sup>1</sup>	\$ 7.64	\$ 4.28	\$ 1.45	\$ 5.83	\$ 5.55
每股普通股利润 — 已摊薄 <sup>2</sup>	\$ 7.40	\$ 4.15	\$ 1.43	\$ 5.66	\$ 5.37
宣布的每股普通股股息	\$ 1.820	\$ 1.740	\$ 1.680	\$ 1.620	\$ 1.380
普通股平均股东权益收益率 <sup>3,5</sup>	41.4%	27.4%	11.9%	46.8%	44.4%
资本支出:					
物业、厂房及设备	\$ 2515	\$ 1575	\$ 1504	\$ 2320	\$ 1682
租赁给其他方的设备	\$ 1409	\$ 1011	\$ 968	\$ 1566	\$ 1340
折旧和摊销	\$ 2527	\$ 2296	\$ 2336	\$ 1980	\$ 1797
研发费用	\$ 2297	\$ 1905	\$ 1421	\$ 1728	\$ 1404
占销售和收入的百分比	3.8%	4.5%	4.4%	3.4%	3.1%
工资、薪水和员工福利	\$ 10994	\$ 9187	\$ 7416	\$ 9076	\$ 8331
平均员工人数	113620	98554	99359	106518	97444
12 月 31 日					
总资产	\$ 81446	\$ 64020	\$ 60038	\$ 67782	\$ 56132
一年后到期的长期债务:					
合计	\$ 24944	\$ 20437	\$ 21847	\$ 22834	\$ 17829
机械和动力系统	\$ 8415	\$ 4505	\$ 5652	\$ 5736	\$ 3639
金融产品	\$ 16529	\$ 15932	\$ 16195	\$ 17098	\$ 14190
总负债:					
合计	\$ 34592	\$ 28418	\$ 31631	\$ 35535	\$ 28429
机械和动力系统	\$ 9066	\$ 5204	\$ 6387	\$ 7824	\$ 4006
金融产品	\$ 25526	\$ 23214	\$ 25244	\$ 27711	\$ 24423

1. 根据加权平均流通股数来计算。

2. 根据加权平均流通股数来计算, 已使用库藏股法且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. 普通股股东应得利润。

5. 自 2009 年 1 月 1 日起, 我们更改了非控制性股权的计算方式。根据需要对上一期的数据进行了修订。

## 前瞻性陈述

本《2011 年度回顾》中的某些陈述涉及将来的事件和预期，因此属于《1995 年私人证券诉讼改革法》中界定的前瞻性陈述。本文中诸如“相信”、“估计”、“将要”、“将”、“会”、“预计”、“预期”、“计划”、“项目”、“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。此类陈述不保证未来表现，我们也不承诺将更新我们的前瞻性陈述。

Caterpillar 的实际情况可能会与我们前瞻性陈述中明示或暗示的情况有所不同，它取决于各种因素的影响，包括但不限于：(i) 全球经济形势和我们所服务的行业和经济状况；(ii) 政府的货币政策或财政政策，以及政府在基础设施方面的支出；(iii) 商品或零部件涨价和/或原材料及零部件产品（包括钢材）的供应短缺；(iv) 我们以及我们的客户、代理商和供应商使用和管理流动资金的能力；(v) 政治和经济风险以及不稳定性，包括国内或全球冲突以及民间骚乱；(vi) 我们和 Cat Financial 在以下方面的能力：保持信贷评级，避免大幅增加贷款成本以及进入资本市场；(vii) Cat Financial 的客户财务状况和信贷价值；(viii) 未能通过收购和剥离资产实现预期收益，包括收购 Bucyrus International, Inc.；(ix) 国际贸易和投资政策；(x) 与 Tier 4 排放合规性相关的挑战；(xi) 我们的产品和服务的市场接受度；(xii) 竞争环境发生变化，包括市场份额、定价以及区域销售组合和产品销售组合；(xiii) 成功实施产能扩大项目、成本削减计划及效率或生产率计划，包括 Caterpillar Production System；(xiv) 我们的代理商或原始设备制造商的采购方式；(xv) 符合环境法律和法规；(xvi) 被指控违反或确实违反了贸易或反腐败法律和法规；(xvii) 其他税务支出或风险；(xviii) 货币波动；(xix) 我们或 Cat Financial 遵守财务约定事项；(xx) 养老金计划支付义务增加；(xxi) 工会争端或其他的员工关系问题；(xxii) 重大司法流程、索赔、诉讼或调查；(xxiii) 如果实施碳排放法规或规章，面临的合规要求；(xxiv) 会计标准发生变化；(xxv) 破坏或违反 IT 安全性；(xxvi) 自然灾害导致的不利影响；以及 (xxvii) “1A 项”中详细介绍的其他因素。2012 年 2 月 21 日就 2011 年度（截至 2011 年 12 月 31 日）提交给证券交易委员会的 Form 10-K 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.caterpillar.com/secfilings](http://www.caterpillar.com/secfilings)。

## 商标信息

CAT、CATERPILLAR 及其相应的徽标、“Caterpillar Yellow”和“Power Edge”商业外观以及此处所使用的公司及产品标识是 Caterpillar 的商标，未经许可，不得使用。CAT 和 CATERPILLAR 是 Caterpillar Inc.（地址：100 N.E. Adams, Peoria IL 61629）的注册商标。

© CATERPILLAR 公开发布，版权所有。美国印刷。