



2012 年年度回顾

# 坚如磐石

潜能 | 优势 | 计划 | 员工 | 绩效



在充满各种变化因素的全球市场中，我们的客户依靠 Caterpillar 为他们提供可靠的产品、服务和解决方案，以满足他们的需求。这一战略是我们业务背后的稳定力量。如今，和任何历史时刻一样，我们对自己坚如磐石的优势充满自信。

## 前瞻性陈述

本《2012 年年度回顾》中的某些陈述涉及将来的事件和预期，因此按照《1995 年私人证券诉讼改革法》的界定属于前瞻性陈述。本文中诸如“相信”、“估计”、“将要”、“将”、“会”、“预计”、“预期”、“计划”、“规划”、“打算”、“可能”、“应该”或其他类似的词语或语句通常都表示前瞻性陈述。除历史事实以外的所有其他陈述均为前瞻性陈述，包括但不限于涉及展望、规划、预测或趋势描述的陈述。此类陈述不对未来表现做保证，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该前瞻性陈述中明示或暗示的情况差别较大，它取决于各种影响因素，包括但不限于：(i) 全球经济形势和我们所服务行业和经济状况；(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、我们的产品遇到的需求波动或者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性的能力；(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和进入资本市场；(vii) Cat Financial 的客户的财务状况和信贷可靠性；(viii) 利率或市场流动性发生变化；(ix) 金融服务法规发生变化；(x) 未能通过收购（包括 ERA Mining Machinery Limited）和剥离资产（包括将 Bucyrus International, Inc. 分销业务剥离给我们的独立代理商）实现预期收益；(xi) 全球贸易和投资政策；(xii) 市场对我们产品和服务的接受度；(xiii) 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；(xiv) 成功实施产能扩充项目、成本削减计划及效率或生产率计划，包括 Caterpillar 生产系统；(xv) 我们的代理商或原始设备制造商的库存管理决策和采购实践；(xvi) 遵循环境法律和法规；(xvii) 被指控违反或确实违反了贸易或反腐败法律和法规；(xviii) 其他税务支出或风险；(xix) 货币波动；(xx) 我们或 Cat Financial 遵守财务约定事项；(xxi) 养老金计划支付义务增加；(xxii) 工会争端或其他的劳务纠纷；(xxiii) 重大司法流程、索赔、诉讼或调查；(xxiv) 如果实施碳排放法规和/或规章，需达到的合规要求；(xxv) 会计准则发生变化；(xxvi) 破坏或违反信息技术安全性；(xxvii) 自然灾害导致的不利影响；以及 (xxviii) 公司于 2013 年 2 月 19 日就截至 2012 年 12 月 31 日的上一年度提交给证券交易委员会的 Form 10-K 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”商业外观以及本文中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. 的注册商标，公司地址：100 N.E. Adams, Peoria IL 61629。

© 2013 CATERPILLAR 公共新闻稿。保留所有权利。美国印制。



## 2 前瞻性陈述和商标信息

## 4 董事长致辞

## 6 坚如磐石的潜力

很难想像还有其他公司能够像 Caterpillar 这样涉足如此多、同时具有如此诱人的长期基本需求的行业。

## 11 坚如磐石的优势

现在，我们在全球的业务范围在业界无人能及。我们产品组合的广度和深度以及全球代理商网络让我们遥遥领先于竞争对手。在提高产量和开发产品方面达到了前所未有的水平，确保我们不但能够保持，还能够巩固和扩大这一独特的优势。

## 16 坚如磐石的计划

Caterpillar 的优势在于我们为客户提供市场上最好的产品、最好的服务和最好的价值主张。

## 21 坚如磐石的员工

Caterpillar 的扩展价值链由世界各地的员工、代理商和供应商组成，他们都关注着以客户为导向的共同目标。该团队的才能和不懈努力对于我们成功至关重要。这就是我们对员工进行投资并以前所未有的凝聚力开展合作的原因。

## 27 坚如磐石的绩效

对客户的加倍关注让我们再创佳绩。当 Caterpillar 的产品和服务在为客户提供一流性能的同时，也在给股东带来一流的财务业绩。2012 年，我们通过将创纪录的销售额和收入转化为丰厚的利润成功实现了这一目标。

## 33 业务领域

## 39 业绩摘要

## 47 关于 CATERPILLAR

## 50 高层管理人员

## 51 管理人员

## 52 董事会

## 54 CATERPILLAR 基金会

## 董事长 致辞

董事长兼首席执行官  
Doug Oberhelman

当面临各种挑战时，正是我们采取的应对方式铸就了我们的成功。对于 Caterpillar 团队来说，2012 年是充满挑战的一年，但是我们在应对各种挑战时表现出了坚如磐石、坚定不移的气概。



### 为取得成功，我们进一步做好自身定位：全球政府和公司事务

我们相信 Caterpillar 和代理商会提供世界上最好的产品和服务。然而，各国政府所采取的行动可能会对我们的业务以及员工、客户和股东产生重大影响。世界很大，我们将会面对很多重大问题。在 Caterpillar，我们不会坐着世界风云变幻——而会参与其中。

对可确保世界经济增长和全球竞争优势的关键问题，包括贸易、能源、基础设施和税务方面，我们掌握着重大话语权。在 2012 年，我们牵头支持了一项新的美国高速公路法案——征集了 40000 多封来自员工、代理商、供应商和客户的信函，呼吁通过立法来投资建设经久耐用的现代化基础设施，以便满足我们日益增长的出口需求，推动我们的产品销往世界各地。

(续)

如今社会，坚如磐石的东西不多了。全球市场在不断发生变化，世界经济面临着财政、政治和社会等诸多不确定因素。全世界都在努力解决能源、基础设施、劳动力培训以及如何参与全球经济竞争等问题。我们的客户也面临着前所未有的挑战。

现在已经很难任何牢固、稳定、可靠的事情了。但这却正是我们试图为客户、股东、员工、代理商和供应商提供的价值。我们恪守着核心价值观：正直、卓越、团队合作和践行承诺。当我们在世界各地开展业务时，这些价值观会指导我们公平公正、始终如一。在与 Caterpillar 进行业务往来时，您会明白它为您提供什么。

我们的产品一贯坚固、可靠、耐用，我们对质量的重视也始终不渝。在 2012 年，我们的产品质量达到了历史高峰。这无疑是好消息！但如果你们发现我们的产量也创下了历史新高而且 Tier 4 Interim 产品也成功面市，你们会更加喜出望外。

我们团队的表现的确非常出色。我对质量非常满意，更重要的是，我们的客户也非常满意。我们得到客户非常积极的现场反馈——坚如磐石！

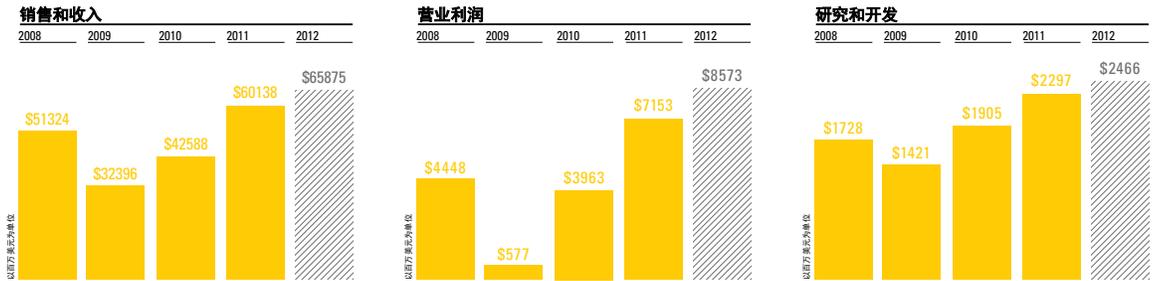
即便如此，我们的努力也不能就此止步，因为客户现在对我们的期许越来越多。

这就是我们创新的原因。我们在 2012 年投入了 25 亿美元的研发费用。我们的工程师和技术人员为客户开发产品和服务，既着眼于现在，更面向未来。

正因为如此，我们才能够成为领导者。对于影响客户的问题，Caterpillar 一直直言不讳。我们有责任向员工、社区和政府官员告知我们对于贸易、税务、基础设施和能源等议题的立场。

(续)

### 董事长致辞 (续)



(续)

此外，我们还力促国会与俄罗斯建立永久正常贸易关系 (PNTR) — 这一措施将是创造工作机会，促进投资，从而开拓市场并推动经济增长。

尽管我们在这些方面大获成功，但还有许多的工作要做。我们重新定位了全球参与战略，创建了名为“全球政府和公司事务”的新部门，以确保占据更有利的位置，在世界各地发挥积极的影响力。在新履任的副总裁 Kathryn Karol 的带领下，我们提升了业务专注度，在整个企业中进一步统一全球政府团队的目标。这是我们对客户、代理商、员工和所有股东的承诺。我们将继续确保合理配置团队资源，书写我们作为一家跨国公司的历史，分享我们面临的挑战。想要了解有关我们参与活动的更多信息，请访问 [caterpillar.com/company/global-issues](http://caterpillar.com/company/global-issues)。

这正是我们保持内在活力的原因所在。在 Caterpillar，我们会讨论如何进行内部控制。外面的世界日新月异，我们必须作好一切准备。我们的对策是，坚如磐石的运营。我们力图保持健康的资产负债表、在工厂和办公室中采用高效流程并打造最优秀的团队。这样我们就可以保持强大。

坚如磐石并不意味着尽善尽美。我们也会犯错，人人都会。但是我们会从错误中吸取经验教训，从而让我们变得更强大。

您会在“年度回顾”中看到很多这样的优势。我们的客户、员工和社区勤勉工作，卓有成效。能与您分享他们的精彩故事，我不胜荣幸！

我们在 2012 年取得了丰硕成果，下面摘录少许。

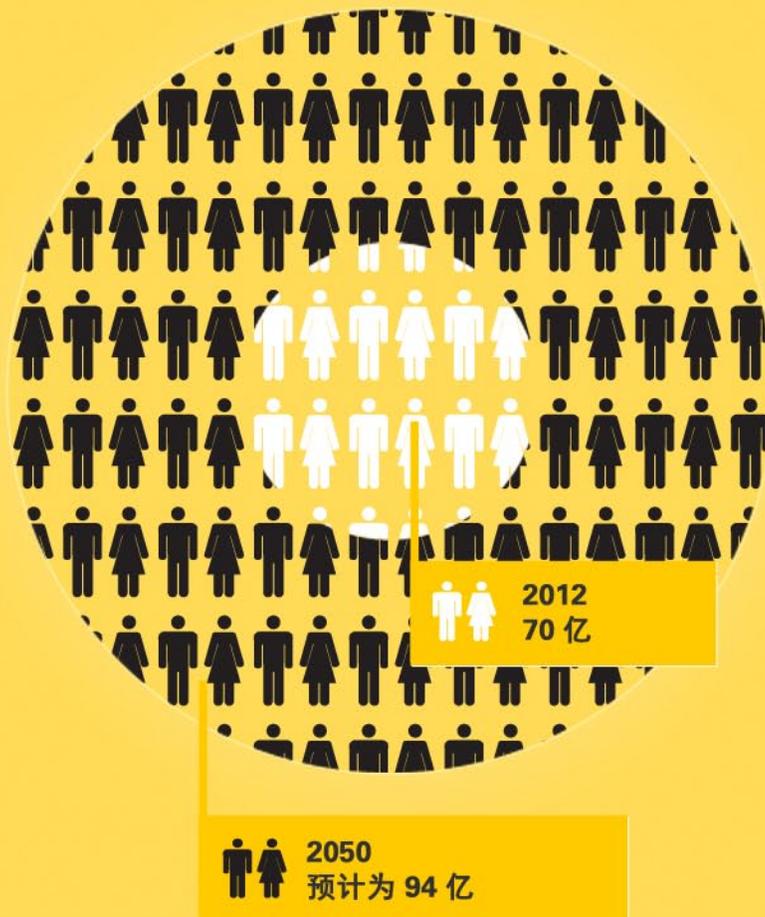
- 我们在 2012 年实现了创纪录的销量、收入和利润
- Caterpillar 游客中心对外开放
- 在中国上海宝马展 (Bauma China, 中国国际工程机械、建材机械、工程车辆及设备博览会) 以及 MineExpo 上，我们的展位达到有史以来最大的规模
- 我们经由 Caterpillar 基金会为社区投入了 6000 万美元的资金
- 公布了八个新的工厂和扩建项目
- 使用 VisionLink™ 记录了第 10 万台机器的诞生
- 在泰国生产了有史以来第一台机器

对于我们的团队来说，过去的一年是硕果累累的一年！对于我们取得的每一项成果，我都深感欣慰，并期待 2013 年能够再创辉煌。虽然无法预测未来，而且 2013 年可能会充满挑战，但是，无论外部环境如何，我们的团队都已经作好执行和交付的准备。

我们为员工、客户和股东勾画了宏伟蓝图，而且会为他们提供他们所期望的丰硕绩效！这就是我们的公司坚如磐石的原因。无论外面的世界发生什么，我们已做好准备，随时行动。

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

全球员工数量



## 坚如磐石 的潜力

能源。商品。基础设施。  
很难想像还有其他公司能够像 Caterpillar 这样涉足如此广泛的行业，而且这些行业还具有如此诱人的长期基本需求。全球人口日益增长，增大了能源、用水、道路、学校、电力系统和住房需求，而在接下来的数十年中，我们的客户都需要设法满足这些需求。

## 坚如磐石的潜力

### 沙漠中的发展

沙特阿拉伯投资了数百万美元进行基础设施改造。



在沙特阿拉伯的恶劣沙漠环境中，有时会突降暴雨，通常会引发严重的洪涝灾害。在 Caterpillar 工业销售经理 Maarten de Haas 看来，身为沙特阿拉伯第二大城市的吉达市（Jeddah）所面临的问题是，下水道和排水系统过于陈旧，无法处理暴雨带来的大量降水。在 2009 年和 2011 年，该市都遭受了毁灭性的洪灾，不但导致商业活动中断、道路被淹，还夺走了将近 500 条生命。

这种毁灭性灾害一再出现，促使沙特阿拉伯政府制定了一套一劳永逸的排水解决方案，这项投资 1.71 亿美元的方案旨在对全市暴雨、防洪和废水基础设施进行改造。该方案需要建造五座水坝，扩建吉达市北部、南部和东部的现有泄洪沟渠，并在一座大型国际机场附近开凿一条新沟渠。新的排水系统使雨水能够汇聚到水库中，然后通过城市地下和周边的渠道流向大海，从而防止再次遭遇洪涝灾害。

Cat® 机器是这套期待已久的解决方案的重中之重。100 多台 Cat 机器为这个亟需的项目提供了支持，经过不到八个月的夜以继日工作就顺利完成了这个项目

"我们使用 Cat 机器，因为它们具有最长的正常运行时间和最高的生产率，"Caterpillar 客户，同时也是 Saudi Pan Kingdom Company (SAPAC)（该项目的一家主要承包商）董事会主席的 Shaikh Sulaiman Al-Harbi 说道，"工期太短是我们在该项目中面临的主要挑战，因此我们希望使用可靠的机器，找声誉好的代理商合作，从而确保能够满足我们的项目需求。"

Al-Harbi 认为，促使他们决定使用 Cat 机器的一个重要原因是 Cat® 代理商 Zahid Tractor 提供的售后支持。在整个项目期间，Zahid 提供了无与伦比的支持、零件和服务支持以及每周一次的操作员培训和示范员拜访。

吉达市的暴雨和排水方案只是用于改善沙特阿拉伯基础设施的众多项目之一。沙特阿拉伯正在全面开展基础设施建设和改造项目。仅在 2012 年，为基础设施建设编制的预算就达 250 亿美元。

例如，Saudi Railway Organization 为 Caterpillar 的客户 Saad Al Mobty & Partners 提供了一份价值至少 17 亿美元的合同，委托后者建造一条替代铁路，将现有铁路从阿尔胡富夫（Al-Hofuf）市中心迁出。新铁路不仅会大大缓解市区的交通压力，而且还能改进现有的铁路系统。

"我们认为 Cat® 产品是最好的品牌，其价值和质量独步全球，"Mobty 公司的 Majed Al Mobty 说道。该公司在这一项目中只使用了 Cat® 设备。"这些设备具有最高的生产率和最好的产品支持，运营成本也是最低的。"

Mobty 在作业现场使用了 100 多台 Cat 机器以及三台 Cat® 发电机。这些机器在恶劣的条件下工作，切割石灰石将近 1000 万立方米，填埋沙漠沙石 800 万立方米，同时建造了 9 座桥梁以及 3000 米管道保护设施。Zahid Tractor 派出了两名合格技术人员常驻现场，以便在项目的整个工期中执行保修和预防性维护，还派出一名经过认证的示范员在现场对操作员进行培训。

这一价值近 2 亿美元（7.50 亿沙特阿拉伯里亚尔）的项目于 2011 年 4 月破土动工，预计三年之后竣工。到目前为止，该项目已经至少完成了 35%。

## 坚如磐石的潜力

# 天作之合

新技术在天然气行业蓬勃发展的新纪元大放异彩



随着世界人口的增长、经济的发展、生活水平的提高以及更多能源依赖型技术的使用，能源消耗越来越快。获得经济实惠、安全可靠的能源对能源安全和经济繁荣至关重要。

在 Caterpillar，我们支持开发和利用各种能源资源，包括传统能源和替代能源。世界需要消耗更多能源——当 Caterpillar 谈到能源时，并不是指柴油或燃气，而是指柴油和燃气。

由于天然气的供给量的增大，更多的产品开始采用天然气技术，天然气的前景一片光明。Caterpillar 已经宣布将开发满足客户需要的技术，以迎合天然气需求的增长。为此，Caterpillar 在 2011 年收购了 MWM Holding GmbH (MWM)，极大地拓展了客户对可持续性的天然气能源解决方案的选择范围。Caterpillar 宣布采矿卡车和机车将是首批采用高压直喷 (HPDI) 技术的 Cat® 机器，从而在其大功率产品系列

中兑现并拓展了利用天然气能源的承诺。此外，Caterpillar 还为能源勘探和生产用发动机推出了动力气体混合产品系列改装套件。

Caterpillar 是全球各种能源市场的领先技术供应商之一，利用自身的技术和创新来满足全球不断增长的能源需求。对于本公司及客户来说，燃气的前景仍然一片光明。天然气可能是一个颠覆游戏规则的因素，而在 Caterpillar，我们已经制定了明确的战略以便在这一激动人心的市场取得成功。

了解更多信息，请访问 [caterpillar.com/naturalgas](http://caterpillar.com/naturalgas)。

## 坚如磐石的潜力

# 足迹遍布三大洲

为满足铁路行业不断增长的需求进行投资。



**Progress Rail Services 和 Electro-Motive Diesel (EMD) 都在致力于提高产能以便在世界各地生产机车。随着最近几年油价上涨，铁路已经成为比卡车更加高效的长途运输方式。**

自从 2010 年收购 EMD 之后，Caterpillar 和 Progress Rail 对新设备和工厂改造进行了大量投资，以便能够打造新的产品和服务，从而满足国际铁路行业不断增长的需求。通过战略性地在世界各地扎根、立足，Caterpillar 作好了充分准备，随时可以迎接全球铁路行业充满挑战的竞争，并为世界各地的客户提供优质产品。

位于美国印第安纳州曼西 (Muncie) 的工厂是多年以来在美国开设的第一家机车装配厂，标志着 Progress Rail 开始实施征服全球铁路市场的战略方针。不到两年，这家工厂就为客户完成了 100 台柴电机车的装配。

在南美洲，Progress Rail 通过其子公司 MGE Equipamentos e Servicos Ferroviarios Ltda. (MGE) 在巴西米纳斯吉拉斯州的塞蒂拉瓜斯 (Sete Lagoas) 找到了一座机车制造厂，以便更好地服务于该地区的柴电机车市场。现有工厂在公司的投资下，重新开业并进行了现代化改造，为生产世界一流的机车做好了准备。这家可以带来大量就业机会工厂设施先进，将占用 10 平方米场地中的 12000 平方米装配和制造 EMD 品牌机车。

自 2006 年以来，Caterpillar 已经投入了 20 多亿美元以满足客户不断增长的需求，这充分表明了我們投身于铁路业的决心。通过共同投资，Progress Rail 和 EMD 为生产世界上最耐用、可靠的可持续机车做好了充分准备。

## 坚如磐石的潜力

### 深入森林

客户至上的理念推动了林业机械的开发。



Caterpillar 的林业历史可追溯到 19 世纪 90 年代，当时 Best Manufacturing Company 和 Holt Manufacturing Company 使用蒸汽牵引推土机进行伐木作业。现如今，林业对于 Caterpillar 及其代理商来说是一个具有战略意义的业务领域。“集材机”是一种将采伐的树木拖到森林之外的机器，预计不会取代 Cat® 的履带式推土机来进行伐木，尽管它的速度更快、对大型负载的牵引能力更强而且绕桩机动性更为出色。然而，为了满足伐木工人的特定需求而设计的这款机器还是提高了他们的产能，而集材机就此成为 Caterpillar 在全球销售的全系列伐木机器的先驱。

2012 年带领 Caterpillar 林业产品部的 John T. Carpenter 称，“在 2012 年，Caterpillar 林业产品部提高了产品质量，引入了新的机器和作业机具，扩展了我们在国际市场的业务。”

#### 新产品

在 2012 年，林业产品部为 Cat® C 系列轮式伐木归堆机增添了第三种机型。与竞争对手的机器相比，这款采用全新设计的机器不但符合更严格的 EPA 排放标准，还具有更大功率和更低油耗的特点。对于在恶劣地形条件中工作的伐木工人而言，一款新型的履带式伐木归堆机已经投产，即将在 2013 年年初面市。以桉树为主要木材来源的巴西，已经引入了砍伐和剥皮专用作业机具。

Caterpillar 与其他公司协作，博采众家之长，生产新型林业产品。安装在伐木卡车上的 Prentice/Epsilon 自载机具有极高的原木装卸速度和精度。Demlone 高升程原木堆垛机最多可以将原木堆叠到 6.1 米高，提高了堆木场地面空间的使用效率。

#### 教育

伐木承包商越来越难以找到合格的设备操作员。为了满足这一需求，北卡罗来纳州的一所社区学院在 2012 年开设了一门操作员培训课程。Caterpillar 林业产品部是该计划的一个重要合作伙伴，不但派出了客座讲师讲授维护和安全课程，还借给了他们所需的机器，以便向学生讲授如何伐木、将木材运到森林外并装车。

#### 以客户为中心

Caterpillar 的林业市场业务增长以及去年取得的各种成果都要归功于业务部门注意倾听“客户的心声”。由伐木工人和代理商代表组成的产品委员会参与了新产品的的设计。参观客户工厂时，可以与产品工程师进行意见交换式讨论。产品专家和工程师会参观客户的作业现场，以便直接了解伐木工人的作业需求。

Carpenter 指出，“我们的产品设计源自我们对客户需求的深入了解。我们的所有日常工作都以客户为中心。这种客户至上的理念在我们的企业文化中根深蒂固，必将成为 Caterpillar 林业产品部取得更大成功的推动力。”

# 坚如磐石 优势



如今，我们的业务遍布全球，在业界无人能及。我们产品组合的广度和深度以及我们的全球代理商网络让我们遥遥领先于竞争对手。我们在提高产量和开发产品方面达到了前所未有的高度，这就确保我们不但能够保持，而且能够巩固和扩大这一独特优势。



## 坚如磐石的优势

# 新兴市场，新兴需求

一个新的品牌瞄准中国的新型客户。

**Caterpillar 85 年来一直占据领先优势得益于能够聆听和响应客户的需求。近年来，新兴市场孕育出新型客户，产生了新需求。**

"在过去的二十年间，发展中国家的新客户席卷了全球大多数行业，尤其是中国这样的国家催生出大量新生代承包商，他们正在进入这一业务领域，"已退休的建筑行业集团总裁 Rich Lavin 解释道。"这些新生代承包商在进入这一行业时比较重视入门级的产品。它们需要性能卓越、功能各异并且具有服务支持的机器。"

新兴经济体不但会孕育出新型的客户，还会培养出新型的竞争对手。

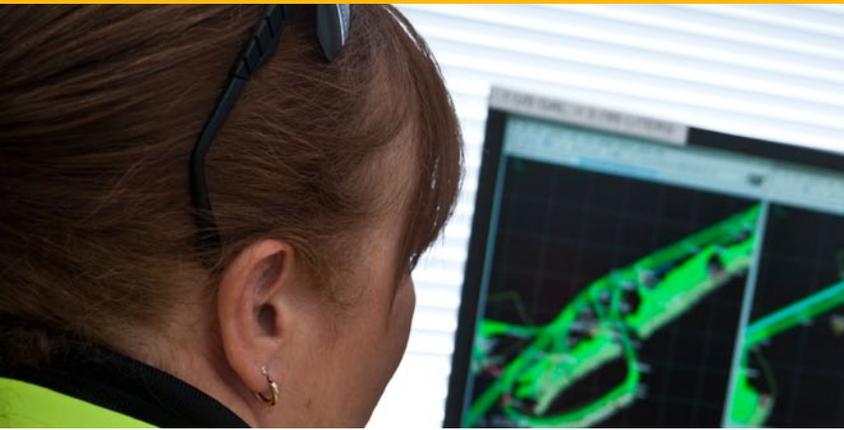
"这些新型的竞争对手强势进入市场，直截了当地以这些新型客户为目标，针对它们的独特要求提供产品和服务，" Lavin 说道。"要与这些日见增多的新兴竞争对手——尤其是我们在中国的竞争对手——展开有效竞争，我们必须拥有能够满足客户需求的实用型产品系列。"

Caterpillar 的实用型品牌山东山工机械有限公司 (SEM) 瞄准了在中国和世界其他地区涌现的这一快速增长的客户群。SEM 的价值主张根本不同于 Cat 品牌的价值主张，但与其他实用型竞争对手相比，SEM 能够提供更稳定的机器、更出色的零件供应和更好的支持。

自从 2005 年收购 SEM 以来，Caterpillar 已经投入很多重要资源，开发具有更高质量和可靠性的全新实用机型。SEM 扩充了自己历史悠久的轮式装载机产品系列，以涵盖从两吨机型到六吨机型的多种实用需求。该公司还为其产品系列增添三款平地机和三款土壤压实机。SEM 将在 2013 年引入 SEM 品牌的履带式推土机，以进一步丰富自己的产品组合。

除了扩充产品系列以外，SEM 还提高了产能。到 2014 年完工之后，SEM™ 轮式装载机的产能有望比当初被 Caterpillar 收购时提高两倍。SEM 扩大了制造规模，开始为中国和其他经济增长型国家/地区生产 SEM 品牌的履带式推土机，因此产能会在 2013 年和 2014 年一直保持增长。除了扩充产品和制造规模以外，SEM 还加强了自己的销售和服务支持。SEM™ 代理商现在在 33 个国家/地区提供销售、零件和基本服务支持。在 2013 年，SEM 将增加在中国以外地区的专用零件配送中心的数量。

"我们的 SEM™ 产品系列为我们作出了巨大贡献，" 在 2012 年负责挖掘部的 Caterpillar 副总裁 Tom Bluth 解释道。"正因为如此，我们才能在中国和其他经济增长型市场中扎根、立足。但更重要的是，它们的行业经验使我们能够及早服务于客户，此后随着时间的推移引导他们接受 Cat 的品牌价值主张，从而让他们与 Caterpillar 建立长期合作关系。"



## 坚如磐石的优势

# 以客户为导向的技术

实时信息帮助客户最大限度提高生产率。



**当今的即时信息和智能设备使得作业现场的联系越来越紧密。客户需要实时信息以便更有效率、更有效地管理他们的业务。**

Caterpillar 认识到技术驱动型解决方案能够使自己从竞争中脱颖而出。为了在这个风云变幻的技术领域取得成功，Caterpillar 制定了一项企业级技术驱动型解决方案 (TES) 战略。我们的解决方案将包括设备管理、资产管理、状态和远程监控等功能以及预测和诊断工具。

我们的技术解决方案针对客户的需求而量身打造，能够在首次安装时或通过售后改装选件完全集成到机器人和发动机中。我们的目标是利用久经考验的、能为客户提供竞争优势的跨行业应用程序和模块让 Caterpillar 的车队管理方法成为行业标准。

客户通过我们无与伦比的代理商网络获得技术解决方案支持。代理商通过部署这些技术来提供技术专长，并提供机器人和发动机产品支持，以帮助客户取得更大成功。

"从操作角度来说，远程信息处理技术使我们能够访问信息数据库，便于我们将这些信息加工打磨到前所未有的水平，" Abigroup Ltd 全国调查经理 Brett Lehmann 说道。"我们与 Caterpillar 及其代理商拥有非常成熟的关系，他们允许我们使用远程信息处理技术实现共赢。我们可以直接将实时车队效率数据发送给我们的现场主管... 效果非常显著。"

Caterpillar 与最好的供应商和开发合作伙伴进行合作，以确保技术解决方案能够支持客户的所有工作流。从坡度控制到全球定位乃至特定行业服务，Caterpillar 致力于通过这样的技术帮助客户提高生产率，降低运营成本。

"随着行业不断向前发展，技术逐渐成为决定性的因素。Caterpillar 的技术渗透到我们的方方面面，而利用这些信息，我们能够继续提高我们的效率和效能，" Caterpillar 客户兼开发和创新合作伙伴 Kiewit 的 Chad Jessen 说道。"Cat® 代理商网络和零件供应情况在业内首屈一指，这已经不是秘密了。作为客户，我们知道 Caterpillar 的技术平台将会开辟一个新纪元，帮助 Caterpillar 为客户提供首屈一指的服务。与他们合作，我们将遥遥领先于所有其他的竞争对手。"

快速实施技术驱动型解决方案 (TES) 战略可以确保 Caterpillar、Cat 代理商和客户在未来很长时间内实现共赢。

## 坚如磐石的优势

# 采矿能力的绝佳展示

MINExpo 有史以来最为齐全的采矿设备展示。



MINExpo International 的每一名参观者都切身体会到，Caterpillar 展示的机器和技术可以帮助他们安全、高效地开采和搬运矿产，无论他们的利益是在露天还是在井下、是坚硬的岩石还是松软的岩石。MINExpo International 是世界规模最大、最全面的矿业展会，可以让“有矿业的地方，就有我们”这一主题真正实现。在拉斯维加斯会展中心超过 52000 平方英尺的展位上，Caterpillar 展示了目前种类最齐全的采矿设备和物料搬运设备，这些设备拥有全球采矿行业最广泛、最卓越的产品支持团队作为后盾。

“再也没有比这更大的展台能够让我们有机会讲述 Caterpillar 的采矿故事了。我们认识到，对于这股前所未有的城市化和现代化大潮，采矿业是重中之重，”Caterpillar 董事长兼首席执行官 Doug Oberhelman 解释道。“我们相信这一行业的长期前景是光明的，我们的独特定位是为了充分利用这种增长。正因为如此，Caterpillar 在公司上下对采矿业务进行了重大投资，对工厂进行了扩建和现代化改造，并开发上佳的采矿产品和解决方案。”

自从 2011 年 7 月以来，Caterpillar 为自己的采矿产品组合增添了 100 多种产品，这些产品很多都在 MINExpo 展会中进行了展示。Caterpillar 展位分为露天产品和井下产品两个区域，展示了二十多种产品和技术，包括非公路用采矿卡车、液压铲、新一代 Cat® D11T 履带式推土机以及多种井下采矿机器，例如连续采矿机、长壁采煤机和刨煤机以及其

他支持设备。在 MINExpo 展会中推出的新产品还包括 Cat® 6120B HFS 液压铲。Cat 6120B 是业界首款柴电混合动力极品液压铲，有望降低全球采矿业务的每吨单位成本。

“如同我们的客户一样，Caterpillar 也致力于建设一个更美好的世界。正因为如此，当客户要求我们为采矿业提供更多的产品和解决方案时，Caterpillar 作出了积极响应，”负责资源行业部门的 Caterpillar 集团总裁 Steve Wunning 说道。“除了铁矿以外，我们还了解客户所面临的其他问题，例如安全、环境保护、排放标准以及技能短缺和培训。我们可以与客户齐心协力解决这些问题，这将是我们的继续关注重点。”

在 Caterpillar 展位上展出的所有机器以及在 MINExpo 展会的数百件展品中，最独特的当属 Electro-Motive Diesel (EMD) SD70ACe 机车，车身采用 Caterpillar Yellow 装饰，将为采矿业打开依靠铁路技术向市场输送矿产的契机。EMD™ SD70ACe 机车广泛应用于全球各地的采矿业务中。

## 坚如磐石的优势

### 正确的时间，正确的地点，正确的零件

对于零件来说，每一分钟都很重要。



Cat® 机器在世界各地昼夜不停地工作。当客户购买 Cat 机器时，他们期望久负盛名的 Caterpillar 产品支持能够让他们拥有比同行业任何其他竞争对手更高的效率、更多的盈利。确保客户在正确的时间和地点获得正确的零件是 Caterpillar 义不容辞的责任。

为代理商和客户提供零件支持是一项每周 7 天、每天 24 小时、经年累月都不能中断的业务。每一分钟对客户都很重要，而客户对于 Caterpillar 的重要性不言自明。Caterpillar 每年都要为至少 1.58 亿份零件订单发货，这意味着每天要处理 40 多万份订单，每小时 18000 多份订单，每分钟 300 多份订单，日复一日，年复一年。幸好我们建立了世界一流的分销网络，否则将无法提供这种全天候的全球支持。

尽管 Caterpillar 分销网络无与伦比，但我们还是会经常对其进行改进和扩充，以确保可以随时随地满足客户需求。实际上，在 2012 年，Caterpillar 在全球各个地区对产品支持能力进行了投资，并宣布在澳大利亚的亚塔拉 (Yatala) 和墨西哥的圣路易斯波托西 (San Luis Potosí) 建立新的分销机构，这是一项跨年度现代化计划的一部分，目的是强化全球 Caterpillar 零件分销网络，并缩短代理商和客户收到零件的时间。

我们在德克萨斯州的韦科、俄亥俄州的克雷顿、华盛顿州的斯波坎、加利福尼亚州的阿维 (Arvine) 以及阿拉伯联合酋长国 (UAE) 的迪拜设立的新分销机构队伍也会因此而壮大。这些新机构将我们的整体分销网络面积扩大了将近 450 万平方英尺，有助于实现我们的承诺：为全球客户和代理商提供无与伦比的零件供应服务。

除了建立新的分销中心外，Caterpillar 还在比利时的赫林贝尔亨、澳大利亚的墨尔本和中国的上海投资扩建了现有的零件分销机构。它们都采用共同的系统和流程，而且部署了 SAP 的维修零件管理 (SPM) 系统。该系统是一种全球性的解决方案，取代了多种传统的软件系统，为 Caterpillar 的零件网络提供支持。

"我们致力于通过全球高速网络提供业内最好的零件供应服务，从而确保我们客户取得成功，" Caterpillar Logistics Inc. 总裁 Steve Larson 说道。"所有这些投资只有一个目的，就是确保 Caterpillar 和 Cat® 代理商提供比所有竞争对手更为出色的支持，以帮助客户取得成功。"

## 坚如磐石的历史

1928 年 8 月某一天的早上 6 点钟，一名客户在收割期间通过电话联系了一家 Cat® 代理商。该客户的一台机器在田间出现了故障，而且与代理商相距 40 英里之遥。Cousins Tractor Co. 安排了空运服务，在客户致电之后仅仅过了一小时就将零件送到了客户的手中。



## 坚如磐石 计划



Caterpillar 的优势来自于为客户提供业内最好的产品、服务和价值主张。我们最新的“2020 愿景”战略直指这些目标。执行该战略两年后，我们比以往更加相信我们贯彻执行的计划是正确的。

## 坚如磐石的计划

## 可再生的组合

Solar Turbines 提高了效率。



可持续性电力的需求不断上升让可再生燃料得以在发电应用场景中大显身手。可再生燃料既可以满足全球的能源需求，还能够最大限度减少对环境的影响，它的光明前景将带来真正的商业契机。Caterpillar 旗下的一家公司 Solar Turbines 开发出新型的热电联产（CHP）技术，成功把握住了这次机遇。

CHP 也称为热电联产，是一种使用单个燃料源同时生产电能和热能的方法，高效、清洁而且非常可靠。安装 CHP 系统可以大大提高运营效率，同时降低能源成本。

有些客户，例如位于法国巴黎市郊的 Veolia Environmental Services，已经安装了一座 15 兆瓦的垃圾填埋场燃气组合循环发电厂。这座发电厂采用了一套 Mars 100 Solar™ 燃气轮机发电机组，该发电机组由 Turbomach 在其位于瑞士的欧洲工厂中封装。

CHP 应用场合中的可再生燃料意味着效率、可持续性和能源安全性。Caterpillar 会继续致力于研究和开发资源，以使可再生燃料成为清洁能源和未来可持续发展的成功解决方案的一部分。



## 坚如磐石的历史

1946 年，Solar 充分把握住机遇设计了一款燃气轮机，该产品乃 Solar 的代表作，如今依然是人们关注的焦点... 而 Solar 是在 1928 年以飞机制造公司的身份开始运营的，至今已经过去了 85 年。

## 坚如磐石的计划

# 代理商参与采矿业务

在我们的采矿业务中协调分销能力。



当 Caterpillar 在 2011 年收购采矿设备公司 Bucyrus 时，需要在以代理商为导向的 Caterpillar 分销模式中协调该公司的分销能力。通过一系列的资产剥离运作，Caterpillar 让代理商涉足企业的产品分销和产品支持业务。

"资产剥离的重点是充分利用我们久经考验的代理商分销能力来改善面向终端用户的服务，" 负责领导资产剥离团队的资源行业集团首席财务官 Dave Hoffman 解释道。截至 2012 年年底，Caterpillar 已经成功与代理商完成了 13 笔销售交易，在 Bucyrus 的分销业务中占据了很大的比例。这与 Caterpillar 让代理商尽快参与 Bucyrus 业务的计划一脉相承。

"我们的代理商在为世界各地的采矿客户提供优异服务方面有着悠久的历史，他们了解当地市场和矿场的需求。随着我们不断改进客户服务，我们的代理商将获得回报，Caterpillar 最终也将收获更高的客户满意度和销售额，" Hoffman 说道。

每一次转变都独一无二，不仅需要专业运作，还需要敏锐地关注质量。此外，业务版图不直接与 Cat® 代理商的覆盖范围重叠，因此资产剥离过程可以确保平稳过渡，而且不会中断客户服务。

"从 20000 英尺的宏观角度来看，将代理商插入价值链似乎非常简单，但细节中却是充满挑战，" Hoffman 说道。"我们致力于一次到位，并配置了一个敬业的团队以确保平稳过渡。"

到目前为止过渡已经成功完成，对 Caterpillar 客户的干扰屈指可数。Cat 在南非和博茨瓦纳的代理商 Barloworld 的首席执行官 Clive Thomson 说道："这次收购与集团的成长战略完全相符。它立足于我们现有优势，还会大大丰富我们为南部非洲客户提供的设备解决方案，从而增强我们在采矿业的领先地位。"



### 坚如磐石的计划

### 高科技愿景

我们制定了技术路线图，以使客户能够保持竞争优势。

**Caterpillar 及其客户的未来会如何？到了 2030 年，Cat® 的产品将如何得到应用以及应用在哪些应用场合？为了取得成功，客户需要哪些技术？Caterpillar 产品开发社区现在正在考虑这些问题，以便能够在未来满足客户的需求。**

Caterpillar 未来愿景立足于企业的产品和技术战略。该战略在 2011 年构思并在 2012 年推出，明确了关键技术以及研发投入领域，以满足客户的需求并长期保持 Caterpillar 的竞争优势。

该战略重点关注三大主题：能源和电力系统、机器和机器系统以及自动化和企业解决方案。每个主题都有一些宏伟的目标作为开发进度的测量依据。目前在这些领域中开展的研究和高级工程活动包括设法降低客户的拥有成本和运营成本、提高生产率和安全性以及改善环境。

在 2012 年，技术战略以多种创新技术和产品的形式迸发出勃勃生机，而且取得了客户价值成果。

**能源和电力系统：**对于客户的某些应用，天然气可能会带来突破性机遇，与只使用柴油动力相比，它可以节省燃料成本。收购 MWM 并与 Westport Innovations 达成协议为大型采矿卡车和 EMD 机车开发双燃料（柴油和燃气）喷射器，让我们在丰富以天然气为燃料的电力系统产品的道路上顺利前进。“双燃料和天然气发动机可以为很多客户创造利润，同时形成明显的成本优势。为了实现这一价值，我们正在为诸如电力、石油、采矿、铁路和海运业等细分市场引入全套的燃气电力系统，”Caterpillar 大型电力系统部和增长型市场部的燃气/中速发动机业务总经理 Joel Feucht 说道。

**机器和机器系统：**同时对液压系统和变速箱实施创新的一套高级机器系统技术，实现了前所未有的效率和生产率。Cat® 336E H 是 Caterpillar 的第一台液压混合动力挖掘机，与标准的 Cat® 336E 挖掘机相比，可以在提供同等或更好性能的情况下最多节省 25% 的燃油。“我们应用的技术降低了客户的拥有成本和运营成本，可以确保他们选择 Cat 的产品和 Cat® 代理商网络比依赖任何竞争对手都将获利更多。这些新一代的机器耗油量极低，不但降低了客户的成本，还减少了排放量，”Caterpillar 挖掘部大型液压挖掘机全球产品经理 Ken Gray 说道。

**自动化和企业解决方案：**随着 Cat Command for Hauling 的开发，未来的自动采矿矿场有望成为现实。自从 2011 年 3 月以来，Caterpillar 连同 BHP Billiton 为位于新墨西哥州的 Billiton 纳瓦霍 (Navajo) 矿场进行调试，全天候试验一组小型自动化 Cat® 793 采矿卡车车队。

“我们在这些无人值守的机器中所采用的技术将彻底改变我们未来的采矿方法。这些卡车能够在危险条件下工作，不需要倒班，让操作员远离了危险，”该计划的首个项目经理兼采矿解决方案团队成员 Jim Humphrey 解释道。“到目前为止，这项试验计划非常成功。”

对于 Caterpillar 的客户来说，未来的世界充满了挑战。Caterpillar 的产品开发社区现在正在努力创新以应对未来的这些挑战，并将它们转化为机遇以获得长期的成功。

## 坚如磐石的计划

## 减少索赔，增加利润

零件质量的大幅提高为客户带来收益。



停机时间意味着利润损失，正因为如此，零件供应才会成为 Caterpillar 客户业务的生命线。这也是让客户忠于 Cat 品牌的最大动力... 而客户的忠诚无疑是 Caterpillar 业务模式的一个重要组成部分。

Caterpillar 在 2008 年推出了一项全新的计划以解决零件质量问题，并对客户的需求给予高度关注。该计划大大减少了错误、缺陷和浪费，对于当前如此之高的产量也有同样的效果。请访问 <http://youtu.be/6149wZWHwOM> 以了解该计划详情，从而减少索赔并帮助客户为取得成功作好更充分的准备。

## 坚如磐石 员工



Caterpillar 的扩展价值链由世界各地的员工、代理商和供应商组成，他们都关注着以客户为导向的共同目标。该团队的才能和不懈努力对于我们成功至关重要。这就是我们对员工进行投资并以前所未有的凝聚力开展合作的原因。



## 坚如磐石的员工

### 协作共赢

通过合作贯穿整个价值链。

Caterpillar 正努力在由供应商、代理商和最终客户组成的价值链中推广企业观。多项内部计划现在正在逐步推行，以便在整个价值链中加强合作。

例如，中国的供应商正在部署 Caterpillar 生产系统 (CPS)，以期和我们自己的制造企业一样，实现同样的转型。维护 Cat 品牌并对品牌进行大力宣传是一项面向代理商的关键计划，Caterpillar 的领导能力培养旗舰计划现在正在邀请主要供应商的领导、代理商的负责人和精选客户加入... 一切都以培养出坚如磐石的人员基础为目标。

#### 面向供应商的 CPS

Caterpillar 在 2006 年推出 CPS，最初只用于内部业务。三年之后，CPS 通过“面向供应商的 CPS”计划推广到供应基地，力求在整个价值链中促进合作。如今，该计划在世界各地开花结果，与主要供应商建立长期合作关系并一同分享共同目标，那就是尽可能高效、安全地生产最高质量的产品。

“CPS 的引入让中国供应商的思想观念有了显著转变，”位于中国徐州的卡特工程机械制造有限公司的总经理高二庆解释道。“对于消除浪费、降低成本以及保持 Cat® 产品的竞争力，我们比以前更加自信了。”

高二庆作为 Caterpillar 供应商的历史已经有 17 年之久，据他所说，遵循 CPS 原则让他们缩小了将近 40% 的生产区空间。“我们在整个布局中只使用了初始规划生产区的五分之三就实现了相同的产能，”高二庆说道。“CPS 帮助我们大大降低了工厂投资，提高了效率，对我们来说它的意义非同一般。”

#### 代理商宣传 CAT 品牌

85 年来，Caterpillar 一直与其代理商保持着非同寻常的关系。这种简单但强大的合作关系将全球技术和制造业的领导者及其代理商的优势结合在一起。这些代理商通过客户自己的语言和文化与客户保持着密切、融洽的关系。

代理商网络帮助 Caterpillar 及其客户在全世界赢得市场。Cat® 代理商分享 Caterpillar 的激情，增强 Caterpillar 的竞争力，并确保客户从 Cat 产品与服务中收获最大商业价值。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。

他们是企业战略不可分割的一部分，在 Caterpillar 的业务模式中起着至关重要的作用。他们奋斗在为客户提供服务的最前线，构成我们的竞争优势，令竞争对手难以企及。这就是 Cat 代理商在 2012 年实施的 Caterpillar 复兴品牌战略中起着重要作用的原因。该战略注重激励和打造一种始终重视客户的文化。

“我们再次保证履行我们的品牌承诺。为此，我们对内和对外的行为方式都反映了这一目标：我们坚定不移地致力于保障客户成功，”Caterpillar 集团总裁 Stu Levenick 说道。除了世界各地的 9000 多名 Caterpillar 员工已经完成了品牌体验培训外，还有来自世界 13 个地区的 114 家代理商及其 22 家代

(续)

(续)

理机构的 600 多名代理商营销经理，也了解了 Cat 的品牌承诺和更新后的全球广告架构。通过对 Cat 品牌含义达成共识并精诚协作，我们将为客户的长盛不衰保驾护航。

#### 供应商/代理商/客户了解 L.E.A.D.

"卓越领导力之责任和培养" (L.E.A.D.) 是 Caterpillar 的一项领导能力培养计划，其中专门设计了一项旗舰计划以便为未来的管理层岗位培养 Caterpillar 领导。该计划与斯坦福大学商学院合作开发，为期 12 个月、每次在全球不同地点举办为期一周的高强度培训，参与者可以在该计划中体验 Caterpillar 的全球化足迹，但以增长型市场为主。

该计划最初是为企业的高级职务培养 Caterpillar 领导，但我们很快发现，来自整个价值链的领导都会因参与该计划而受益，同时也为该计划引入另一种视角。现在，主要供应商、代理商领导团队和 Caterpillar 精选客户大约占该计划参与者的三分之一。

"该项目旨在让整个价值链真实反应企业的看法，" 集团总裁 Ed Rapp 说道。" 参与者发现了与他人开诚布公相互对话的价值，也发现了整个价值链的力量，包括客户领导，他们将与项目团队风雨同舟解决我们实际面临的业务难题。"

## 坚如磐石的员工

# CELEBRACIÓN DE MEXICO

庆祝 Caterpillar 在墨西哥 50 年来取得的成功。



Caterpillar 在墨西哥设立的首个运营工厂是在 1963 年 2 月破土动工的。该工厂开业时仅有 130 名员工，生产和分销机构非常自豪地将蒙特雷叫做自己的家。

五十年之后，Caterpillar 已经在墨西哥拥有了多个运营工厂，其中的四个工厂直接为集成制造运营部 (IMOD) 提供支持。如今，5000 多名 IMOD 员工专门从事大规模制造以支持建筑和采矿业务。

为了庆祝首个 50 年庆典，我们在 2012 年 9 月举办了一场盛大的仪式。在多名经理、业务合作伙伴和特邀嘉宾的协助下，我们向员工表达了衷心的感谢，是他们多年来的辛勤工作作为 Caterpillar 铺平了成功道路。

"我们之所以在蒙特雷庆祝，因为这里是我们的梦想开始的地方，" 常务董事兼驻墨西哥区域经理 Ron Riekema 说道，"随后，我们在墨西哥的所有其他工厂中也举行了庆祝。"

庆祝仪式过后两天，我们在墨西哥蒙特雷的工厂向所有员工及其家人举办了一次开放参观日活动。这是 10 多年来该工厂首次向员工及其家人开放。结果，在活动开始之前他们就充满期待，当天大概有 10000 名参观者来到工厂参观生产设施，他们由此可以了解作为主要产品之一的小型卡车车身的生产流程。

"对于一些新员工来说，开放参观日实在是太棒了，" 已经为 Caterpillar 效力长达 14 年的物流经理 Roberto Tellez Gonzalez 说道，"他们有机会向家人展示蒙特雷工厂的所有功能。我们每个人都有机会去工厂参观，这感觉太美妙了。"

在维修技师 Maria Carvajal Fernandez 看来，这次开放参观日活动井然有序，能够带家人来参观让她感到非常自豪。

"Caterpillar 是我效力过的唯一一家公司，在入职后的这 24 年里，我见证了很多的变化，" Fernandez 说道，"我想这次开放参观日活动是一个非常好的机会，可以让我们的家人看到并理解我们的工作内容和工作环境。我非常自豪，因为我是和妈妈一起来的。她在 10 多年前曾经参加过开放参观日活动，现在，她经过比较能够发现很多积极的变化。"

参观蒙特雷工厂的家庭不但能够欣赏 Cat® 产品，还可以去儿童游乐场玩、观看当地电视台儿童栏目提供的演讲，并参观主要展示 Caterpillar 在墨西哥的业务和贡献的博物馆。

对于很多的参观者来说，主要的看点是一场由 Cat® 机器、舞蹈家、音乐家和杂技演员们共同奉献的互动表演。参与表演的有 Cat® 416E 反铲装载机、Cat® 966E 轮式装载机以及 Cat® 770 非公路用卡车。

员工们非常感谢工厂提供这次宝贵的机会，让他们能够与家人分享自己对于 Caterpillar 的自豪感。

"我们这个团队多年来一直非常团结，无论是在业务上还是在社区生活中，为此我感到非常自豪，" Riekema 说道。

### 坚如磐石的员工

## 黄色钢铁的故事

Caterpillar 的历史、技术和员工的最新展示。



大家都知道这黄色的铁家伙，现在他们可以进一步了解 Caterpillar 的历史、技术和全球团队。伊利诺伊州皮奥里亚市的一片滨河空地上现在落成了一座 Caterpillar 游客中心，每周为数千名游客提供多种互动展览。在 2012 年 10 月 20 日对外开放之后的仅仅六个星期内，Caterpillar 游客中心就接待了 20000 多名游客。

为了纪念该游客中心的对外开放，我们在大厅的球体中放置了一个时间胶囊，胶囊中放入了 78 件不同的物品，例如 Cat® D73 机器设计图、柴油机排放液体箱盖和一双 Cat® 工作靴，并计划在 38 年后的 Caterpillar 125 周年纪念日上开启。

作为一座经过 LEED 认证的一流建筑物，该中心展示着我们公司及其坚如磐石的员工们的迷人风采：正是他们的存在，世界各地可持续发展才有可能。在将近 50000 平方英尺的展厅参观，员工、退休人员、代理商、客户、供应商和公众可以通过 28 个展位、53 个视频和大约 775 张照片了解 Caterpillar 的悠久历史。

最显著的特征或许就是位于该建筑心脏地带的实物大小的 Cat® 797 巨型采矿卡车。所有游客的参观旅程都从 Cat 797 的车底开始，这里也是一座具有敞篷座位、可容纳 62 名观众的剧院。在精选的视频中，Caterpillar 的客户首先讲述了他们在世界各地从事的日常工作以及这些工作对世界的影响。这些客户是 Caterpillar 业务的重中之重，也是整个游客中心的焦点所在。



### 坚如磐石的历史

位于伊利诺伊州东皮奥里亚的 HH 大厦展厅 (Building HH Showroom) 在当时被认为是全世界同类建筑中最大的一个，长 308 英尺，宽 108 英尺，至少展示有 Caterpillar 在任何时期制造的每台机器的一件样品。自从该展厅在 1929 年开放之后，每年都有成千上万的人前来参观，其中包括代理商、客户和公众。仅仅在 1938 年这一年，该展厅就接待了 14566 名游客。

## 坚如磐石的员工

### 明确差异

为潜在的员工指出 Caterpillar 就业机会的独特之处。



我的  
进步  
之路

在 Caterpillar 中工作是什么样的？

**"在 Caterpillar，您是在为全球领导者效力，可以利用多种全球资源来谋求职业发展。您将与信奉永恒价值观的优秀团队共事。当我们精诚协作时，Caterpillar 会创造机会，让您能够为您的社区和整个世界带来革命性的实质影响。"**

Caterpillar 在 2012 年制定了雇主品牌信息，旨在介绍在 Caterpillar 的职业经历与在其他雇主处的不同，而这些陈述正是这些信息的支柱——这正是员工选择为 Caterpillar 工作以及求职者应当考虑在 Caterpillar 寻求职业发展的原因。

我们对现有的员工、新入职的员工、管理层领导和潜在的求职者进行了广泛的研究，以定义雇主品牌并确保该品牌与实际工作经历相匹配，而这种实际工作经历又让 Caterpillar 显得卓尔不凡。我们现在使用雇主品牌信息来说明 Caterpillar 为潜在求职者提供的工作经历并改进现有员工的职业经历。

"在过去的两年间，我们在全球范围内通过直接聘用和收购新增了 30000 多名员工，我们相信塑造稳定的 Caterpillar 工作岗位的对外形象具有十分重要的战略意义，" 副总裁兼人力资源总监 Kim Hauer 解释道，"在全球业务不断增长的同时，我们希望巩固并长期保持世代继承的 Caterpillar 文化和品牌。"

作为拥有全球资源的领导者，Caterpillar：

- 85 年来一直凭借齐全的产品系列占据着行业领导地位，是入选道琼斯工业平均指数的财富 50 强公司中广受尊重和敬仰的一家公司。

- 具有动态、灵活的职业发展空间，在遍布世界各地的数百个机构和各种职业道路上提供不胜枚举的成长机会，还允许员工在自己专攻的领域吸收深厚的专业技术，并允许在不同的产品系列和业务领域之间切换。
- 提供与团队共事的机会，与他们一同致力于帮助客户取得成功并实践 Caterpillar 的《全球行为准则》——"我们的行动价值观"。
- 能够进行有目的的实质性创新。Caterpillar 目前拥有 10000 多名工程师，已经获得了 7000 多项专利。
- 改变世界的机会。Caterpillar 的设备在推动国家/地区发展和促进经济增长方面扮演着重要角色。为 Caterpillar 效力无疑是一个为世界带来转变的绝佳机会。

Caterpillar 数十年来一直流传着这样一种说法：进步之路从修路开始。因此，当 Caterpillar 在世界各地凭借强大的机器、发动机产品和解决方案不断进步和成长时，我们 Caterpillar 会雇用那些说"我的进步之路从为 Caterpillar 效力开始"的"坚如磐石的员工"。

您可以在 [caterpillar.com/careers](http://caterpillar.com/careers) 网站上找到关于"为什么选择 Caterpillar"的雇主品牌信息。

## 坚如磐石 的业绩

我们对客户的重新关注颇有成效。当 Caterpillar 的产品和服务为客户提供一流性能时，我们就势必能为股东带来一流的财务业绩。在 2012 年，我们通过将创纪录的销售额和收入转化为丰厚的利润成功实现了这一目标。



## 坚如磐石的绩效

# 支付可变费用进行维修

作业现场解决方案团队帮助奶制品厂提高经济收益。



无论什么时候与 McCarty 家族谈论他们的奶牛场运营时，您通常都会听到家族、关系、信任、正直以及分析和创新这样的词汇。所有的这些词汇都在 Foley Equipment 最近达成的一笔涉及 17 款新型 Cat® 机器的交易中发挥了作用。McCarty 家族农场将使用从 Foley Equipment 那里采购的这些机器来处理饲料和粪肥。

McCarty 家族将他们在宾夕法尼亚州的整个业务运作搬到了堪萨斯州，因为当地高昂成本让他们很难得到所需土地来实现业务增长。伴随着这次扩张，他们需要更多的机器来经营业务经营。McCarty 家族找到了自己的设备合作伙伴 Foley Equipment 和 Caterpillar，要求他们对自己的采购和经营选项进行分析。

和大多数行业一样，奶制品行业现在也面临着比以往更激烈的竞争，因此严格控制成本至关重要。与自己的兄弟 Clay 共同经营着 Rexford 奶制品厂的 Ken McCarty 表示，“在任何一个月份，我们都会发现由于机器或设备维修而支出了 30000 或 40000 美元的‘意外费用’”，

“我们的目标是最大限度减少运营成本的上下波动。我们一度绞尽脑汁设法寻找合适的合作伙伴，以及能够将各种未知因素转化成已知因素的正确经营方法，”Clay 说道，“而 Foley 做到了，他们让我们知道机器的长期运营费用会有多高，”Ken 继续表示，“因此，我们的运营成本达到难以置信的稳定性，并最终转化成了经济收益。”

Caterpillar 作业现场解决方案团队的 Foley 销售代表 Dustin Daniels 和 Scott Bailey 对 McCarty 家族的总体运营进行了一次全面、彻底的分析，包括资本和现金流、机器要求以及它们是否胜任经营性任务、工作流程和生产率以及安全性和维护。

分析得出的解决方案优化了机器利用率、部件寿命、操作员绩效、油耗以及

整个车队在固定成本下的可用性。最终结果是，车队完全集成到了奶制品厂的运营中，大幅提高了经济收益。

如果不采用特定的技术，将无从对每台机器进行监控和管理。每台机器都配备了 Cat® Product Link™，Foley 通过 VisionLink™ 桌面式和移动式监控应用程序进行监控。在机器的设置中，基于现场的条件和需要执行的工作对某些工作参数设定了限制值，并根据多种生产率指标对这些参数进行监控。

有些问题，例如可能产生安全隐患、招致计划外维修或增加运营成本的发动机超速、换挡点不正确或怠速过高现象，如今都变得显而易见。这样，Foley 就能够发现问题所在，并在这些问题转变成代价不菲的停机时间之前找到补救措施。

为了优化效率，我们还会对机器的生产率进行跟踪。可以通过负载量和循环时间来了解日常运营是否效率低下或者存在瓶颈问题，以便能够将这类现象彻底消除。

对于很多这类被称为“状态监控”的信息，Foley Equipment 的设备解决方案经理 Delton Taylor 将是主要的联系人。“好消息是，客户对于这些信息将会一览无余。在大多数情况下，客户还来不及拿起电话求助，我们就已经检测到了问题。实际上，我们很可能会向他们报告所发生的问题，”Taylor 解释道。

“我们对此观察得越多，发现不需要操心的事就越多，”Mike McCarty 说道。“不妨这样想：我们支付了一笔可变费用将机器修好，而且效果惊人。我们放弃了机器维护这一块的任务，并将这些任务委托给专业维护人员去做。随着技术的不断发展，对工作人员进行培训并让他们了解最新的信息变得越来越困难。此外，经营规模如此之大，我们更希望提高生活质量，这可不包括把我们的闲暇时间浪费在修理机器上，”McCarty 总结道。

## 坚如磐石的绩效

# 新的流程和产品得到了好评

一种用于 Tier 4i 平地机的新型开发方法赢得了一片赞扬之声。



面市之后仅仅一年，Caterpillar 的新型 Cat® M2 系列平地机就以其优异的性能、可靠性和生产率不断受到客户的追捧。尽管我们最看重的还是客户的满意度，但该产品在面市之前就得到了好评——这样就为 Caterpillar 新产品的推出提高了门槛、设置了更高的标准。

Cat M2 是 Caterpillar 推出的第一款能够满足北美和欧洲新一代排放标准的机器。美国的排放标准是 Tier 4 Interim (Tier 4i)，欧盟 (EU) 的标准是欧 IIIb。

据 Caterpillar 平地机新产品推广 (NPI) 经理 Jeff Castleman 介绍，其中的大量团队合作得到和谐有序地开展——虽然跨越了四大洲，涉及 Caterpillar 产品开发团队、制造工厂以及供应基地。

"这无疑是 Caterpillar 竭尽所能开展全球协作来保证优质产品开发的绝佳示例，" Castleman 解释道。"团队制定了非常激进的新产品推出和交付计划，不但满足排放要求，还将为客户奉献卓越的价值。"

面市一年之后，Castleman 说道："代理商对 Cat M2 系列的反馈非常积极。他们清楚地看到了机器性能的提高和功能的改进，不但为客户提供了卓越的价值，还简化了他们的工作。"

据 Cat® 代理商 Empire Machinery 的销售经理 Kevin Shanley 称，Cat M2 推出的 Tier 4i 排放技术让 Empire 与其客户实现了无缝衔接。"在我们看来，Cat M2 平地机非常出色，"他解释道。"好几个客户都对对我们说，最初的性能差异就非常明显，而随着时间的推移，他们还见证了燃料的大幅节省、极佳的可靠性以及更长的正常运行时间。根据客户的积极反馈、强劲的初始质量指标以及我们的客户经理表现出来

的高度自信，可以说 Cat M2 不仅仅意味着优异的性能和可靠性。"

依托 M 系列原有型号的雄厚实力打造的 Cat 120M2、Cat 12M2、Cat 140M2 和 Cat 160M2 配备了新的发动机、创新的操纵手柄控制装置以及多种集成技术，可以帮助客户在更短的时间内以更低的总成本完成更多的工作。其他的新增功能包括新的裂土器设计、旋转打开的冷却组件、防结冰玻璃以及 Cat® 坡度控制装置。

"M2 系列上的新型外摆式散热器大大简化了我们的例行维护，帮助我们缩短了很多停机时间，" 乔治亚州塞米诺尔郡 (Seminole County) 道路部门主管 Bobby Aiken 说道。

自从 Cat M2 面市之后，多种采用 Tier 4i 技术的产品已经投产，包括中型轮式装载机、铰接式卡车、履带式推土机等。新一代的排放法规 Tier 4 Final 将于 2014 年 1 月 1 日生效。

"在 Cat M2 的推出过程中，我们付出前所未有的努力持续改进整体开发和执行流程，" 全球平地机产品经理 Pat O'Connell 说道，"在为 Tier 4 Final 作好准备的过程中，我们将以此为依托并进行改进。"

## 坚如磐石的绩效

# 以智能的方式进行管理和监控

智能电子装置造就了最佳的发动机性能。



**Caterpillar 不断开发和改进先进技术，以帮助客户提高设备的生产率和效率，更加有效地管理车队和运营。**

例如，智能电子装置有助于在全球范围内监视和控制由 Caterpillar 提供动力的气体压缩站。这些创新解决方案还可以帮助能源和电力系统的客户利用设备数据主动进行资产管理，包括基本的位置跟踪以及高级的状态监控等等。

在位于德克萨斯州沃斯堡西北部的 Atmos Energy Corporation 的 Ponder 压缩机站，这些智能电子装置的价值体现得淋漓尽致。在这里，Atmos 运行着两台 Cat® G3612 发动机，两台设备都必须每周 7 天、每天 24 小时持续运转，但该压缩机站在夜间和周末将会无人值守。为了填补运转监视的空白，Caterpillar 监控系统可以发挥重要的作用并帮助客户取得成功。

实施这一监控系统之后，客户获得了 99% 的运行时间，通过增加操作员对设备的了解，他和 Caterpillar 专家之间的互动也更有帮助。

企业承受着提高可靠性和降低成本两方面的压力，因此也让那些购买新技术发动机并对其进行维护的运营和维护机构面临着更加严峻的挑战。Caterpillar 在代表客户进行创新方面有着悠久的历史。为了解决这些难题，能源和电力系统的客户选择使用 Caterpillar 的设备监控解决方案来主动管理其设备。

## 坚如磐石的绩效

# 各就各位，预备... 组装！

协作改进了卡车载装。



世界上很少有组织机构能够夸口自己拥有像 Caterpillar 与其代理商之间的那种固定、成功的合作关系。Caterpillar 与其代理商一直在不断寻求更有效率、更高效的协作方式，以便为客户带来收益。Caterpillar 和 Cat® 代理商在 2012 年制定了一项旨在缩短 Cat® 793F 大型采矿卡车载装时间的计划，该计划是表明这种合作关系如何为客户带来收益的一个绝佳示例。

这种巨型卡车高度超过 18 英尺，长 44 英尺，重量超过 270000 磅，有效负载达 250 吨。组装这样的一台重载机器是一项巨大工程。以往需要多名技师花费数星期才能完成，具体情况取决于卡车的配置。这一流程将熟练技师与代理商密切联系起来，让他们得以共同解决客户的其他需求。

为了改进这一流程，15 名独立个人以及另外 60 名分别代表 13 个不同代理商和 7 个 Caterpillar 业务部门的人员组成了一个全球核心团队进行协作。

"这个团队着手了解问题的实际细节之后，很快就发现还面临多层次的挑战。解决方案必须面向全球并支持可持续发展，而且该项目需要在众多部门和代理商之间进行非常深入的交流和协作，"代理商能力培养经理 Cameron Ferguson 解释道。"在世界各地整齐划一地组装大型产品这一过程非常复杂，不但需要成百上千人参与其中，还会涉及到成千上万的零件、多种语言以及当地定制，但该项目表明，正确的工具、灵活但一致的解决方案再加上不懈的努力能够让我们满足并超越客户期望。"

该团队利用 6 Sigma 方法的严谨性和 Caterpillar 生产系统 (CPS) 的原则性来识别机遇，并定义可持续的解决方案。总体目标是找出最适合任务的专用工具和车间工具，从而使劳动力完美匹配具体任务、缩短循环时间、减少总计工时、以可持续发展的方式交付标准化工作以及提高安全性。

成果非常显著。采用新的流程和工具之后，基本组装时间平均缩短了 40%。由于注重使用标准的流程和工具，除了组装速度更快以外，机器的质量也有了明显提升，而这些做法可以被其他大型采矿卡车效仿。这种全球性的协作可以以更具成本效益的方式更块地为客户提供更好的产品。

Darren Tasker 是 WesTrac 的首席运营官，WesTrac 则是主要参与此项目的领先代理商之一。据他所言："WesTrac 致力于在整个组织内进行持续改进，包括大型采矿卡车的 '下单到交付' 周期。通过 Caterpillar 和 WesTrac 的协作，该项目变得突飞猛进并产生了即期收益。"

这些收益包括消除了浪费、减少了缺陷/返工以及缩短组装机器时所需的可预测循环时间和工时。

"毫无疑问，幸亏 Caterpillar 为 WesTrac 提供了专业技术，我们才能获得这么多的收益，而这些收益也会惠及其他的 Cat 代理商，"Tasker 补充道。

## 坚如磐石的绩效

# 为什么选择 CATERPILLAR?

Caterpillar 受到所有股东青睐的充分理由。

全球的 70 多亿人口需要消费基础设施、能源和电力以及世界上的各种商品，而 Caterpillar 占据着一个有利位置，能够在全球市场中大获成功。集团总裁 Ed Rapp 指出让 Caterpillar 得以领先于竞争对手的多种因素：

- 业内最齐全的产品和服务系列以及产品、部件和系统垂直集成，在竞争中带来了独特的优势。
- 全球化制造足迹，有助于平衡不断变化的世界经济。
- 无与伦比的代理商网络以及有助于实现创纪录增长的供应链。
- Caterpillar 业务模式，帮助客户以最低的寿命周期成本买到最多的机器。
- 由优秀的人员组成的多样化卓越团队。
- Caterpillar 在 2012 年再次实现创纪录的销售额、收入和利润，资产负债表实力强劲，业绩喜人。

要了解更多信息，请访问 <http://youtu.be/GETaxNQN9mw>。

## 业务领域

### 建筑行业

建筑行业集团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。主要负责为在基础设施和建筑工程应用场合中使用机器的客户提供支持。责任包括业务战略、产品设计、产品管理和开发、制造、营销以及销售和产品支持。产品组合包括反铲装载机、小型轮式装载机、小型履带式推土机、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、中型轮式装载机、中型履带式推土机、履带式装载机、平地机、伸缩臂式装卸机、吊管机和相关零件。

### 能源和电力系统

能源和电力系统集团致力于通过多种解决方案和应用来帮助客户满足日益增长的能源需求。这一细分市场主要负责支持客户在各行各业中使用往复式发动机、涡轮机和相关零件来服务于电力、工业、石油和船舶应用以及铁路相关业务。责任包括业务战略、产品设计、产品管理、开发、制造、营销、销售和产品支持，面向的对象包括由往复式发动机提供动力的发电机组、发电行业中使用的集成系统、船舶和石油行业中使用的往复式发动机和集成系统及解决方案、为工业行业和 Caterpillar 机器提供的往复式发动机；业务战略、产品设计、产品管理、开发、制造、营销、销售和产品支持，面向的对象包括涡轮机和涡轮机相关服务；开发、制造、再制造、维护、租赁和维修，面向的对象包括柴电机车和部件以及其他铁路相关产品和服务。

### 资源行业

资源行业集团致力于帮助客户开采煤炭、铁矿石和木材等资源。责任包括业务战略、产品设计、产品管理和开发、制造、营销以及销售和产品支持。产品组合包括大型履带式推土机、大型采矿卡车、井下采矿设备、隧道钻挖设备、大型轮式装载机、非公路用卡车、铰接式卡车、轮式推土机式铲运机、轮式推土机、压实机、可选作业机具、林业产品、摊铺产品、机器部件以及电子装置和控制系统。此外，资源行业集团还管理着一些负责为公司其他部门提供服务的领域，包括集成制造、研究和开发以及 Caterpillar 生产系统协调。自从 2011 年收购 Bucyrus 之后，责任有所增加，包括业务战略、产品设计、产品管理和开发、制造、营销以及销售和产品支持，面向的对象包括电铲、吊斗铲、液压铲、钻机、边坡采矿机和电动非公路用卡车。

### 客户和代理商支持

客户和代理商支持业务高度关注 Cat 品牌零件和客户服务以及大力发展代理商，从而加强了 Caterpillar 卓越的产品支持。这一细分市场通过各种方式为客户和代理商提供支持，例如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以及提供电子商务和设备管理方案。客户和代理商支持业务的一个重要优势是能够为世界各地的代理商和客户制造零部件、提供再制造解决方案并具有无与伦比的零件供应能力。

### 金融产品

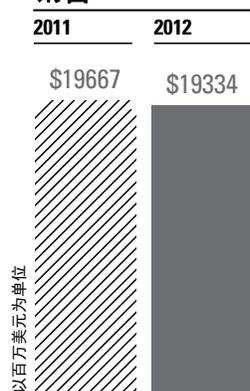
Caterpillar 通过遍及 35 个国家/地区的办事处提供量身定制的融资解决方案，从而与代理商、客户和供应商维持良好的关系。融资计划包括经营性租赁和融资租赁、分期付款销售合同、营运资金贷款以及批发融资计划。这一细分市场还为客户和代理商提供各种形式的保险，从而为购买和租赁 Cat® 的设备提供帮助。



## 建筑行业

RICH LAVIN  
Caterpillar 集团总裁

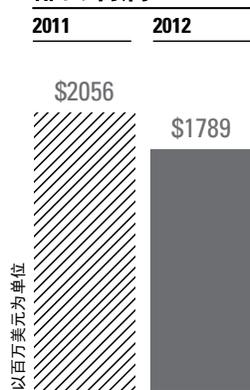
### 销售



尽管上一年度困难重重、充满挑战，建筑行业 (CI) 依然造就了又一个创纪录的辉煌年度，取得了一些令人难以置信的成就。

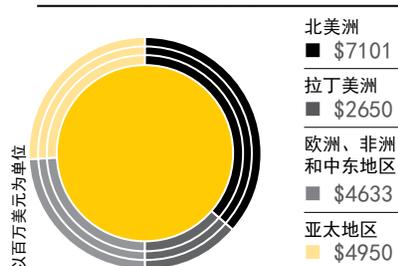
- 我们在质量和安全两方面都取得了历史最好成绩。
- 我们提高了在整个行业的领导地位。
- 我们在中国取得了进步 — 在 2012 年的中国国际工程机械、建材机械、工程车辆及设备博览会 (Bauma China) 上，出色地展示了我们面向中国市场的产品优势。
- 我们进一步加强了亚太地区领导团队的多元性。
- 我们在成为最低成本生产商 (LCP) 的道路上取得了巨大进步。
- 我们采用了 Tier 4i 技术、提高了整体客户价值并保持着优异的质量。
- 我们在全球积极扩建很多工厂，正在施工的工厂也进展顺利。

### 部门利润



去年年末，我离开了工作岗位，开始了我退休以后的人生新篇章，集团总裁 Ed Rapp 接替了我的职位为建筑行业集团领航。我相信 Ed 一定会将公司业绩提高到一个全新水平并巩固我们已经打下的坚实基础。尽管离开了 Caterpillar，但我确信公司在未来会有长足进步，必定在未来大获成功。

### 2012 年按地理区域划分的销售额

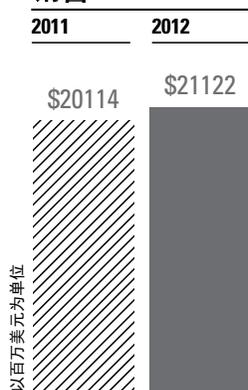




## 能源和电力系统

GERARD VITTECOQ  
Caterpillar 集团总裁

### 销售



在 2012 年，能源和电力系统团队取得了创纪录的成果，向我们 2015 年的目标迈出了重大的一步。

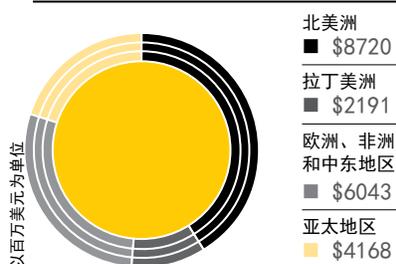
随着位于巴西塞蒂拉瓜斯的新铁路产品工厂和位于捷克共和国扎特克 (Zatec) 的新 Solar Turbines 工厂的开业，我们的产能得到了提高。继 2011 年收购 MWM 后，我们在将其整合到 Caterpillar 系统中也取得了长足进步，这最终会极大地拓展客户对可持续发展的电力解决方案的选择范围。我们还公布了多个激动人心的项目，包括与 Ariel Corporation 组建合资公司以便为全球油气客户提供全套的压力泵解决方案，并且与 Westport 达成协议以便为非公路用设备开发天然气技术。我们还在合作单位名单中增添了国际电力项目 (IPP) 供应商，以开发临时性发电解决方案，满足日益增长的 IPP 细分市场的需求。

### 部门利润



在为公司效力了 37 年之后，我在去年年末发表了退休声明，这也是我人生的一个里程碑。在今年年初，Jim Umpleby 担负起了集团总裁的责任，负责管理能源和电力系统业务。我对 Jim 非常有信心，他有能力领导这一业务，并继续巩固我们目前已经取得的成功。对于能源和电力系统业务，我们已经在正确的时间从事这项正确的业务很长时间了。我们的潜力坚如磐石，我期待集团能够在未来大获成功。

### 2012 年按地理区域划分的销售额



### 资源行业

STEVE WUNNING  
Caterpillar 集团总裁



进入到新一年之后，虽然可能会像去年那样遇到很多挑战，但我们一定不要忘记我们在资源行业取得的巨大进步。我们取得了许多非凡的成就，我愿意借此机会列举少许。我们对 Bucyrus 的整合进展非常顺利，兑现了对客户和股东的承诺。我们工厂的按时发货绩效已经达到了 85% 以上，而五年前还不到 40%。我们对遍布世界各地的机器和部件生产厂进行了扩建和现代化改造，让我们的生产厂达到了世界一流水平。

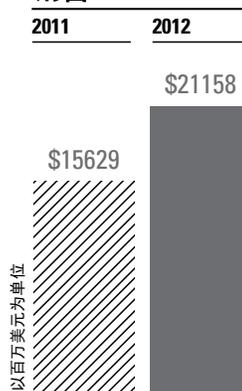
新开业的亚洲工厂是采矿行业最大、最现代化的全球制造基地，扩大了 Caterpillar 对竞争对手的领先优势。在 MINExpo 展会上展出的所有新产品、新技术和新解决方案都是我们对客户的有力举证，表明我们已经在采矿行业占据了非常明显的领先优势。

我们的多元化业务会继续根据充满不确定因素的艰难商业环境作出调整，尤其是在林业产品、隧道开凿产品和摊铺产品业务方面。我们新的工业和废料战略业务对这个重要的细分市场给予了必要的重视。此外，我们的国防与联邦产品、OEM 解决方案和作业机具业务都取得了非常出色的业绩，为企业作出了重要贡献。

产品质量有了极大提高，秉承了 85 年来一直作为我们立足根基的优良传统。我们会继续在从威斯康星州南密尔沃基到印度蒂鲁沃卢尔市的所有新购工厂中成功投资和部署 Caterpillar 生产系统 (CPS) 这种卓越的制造技术。部件业务同样取得了成功，交付绩效也得到了提高，对产品技术战略和 Tier 4 部署进行的投资会继续让我们在竞争中脱颖而出，并在现在和未来为客户提供更高的价值。最重要的是，在过去的 10 年间，我们见证了员工人身安全的明显改善。对于这一进步，我们感到非常满意，但也认识到要实现零事故/零伤害愿景，我们还任重道远。

在 2013 年，资源行业集团必须机动灵活，但有一点不会改变，那就是无论面对什么挑战，我们甘于奉献的员工团队都会履行承诺。

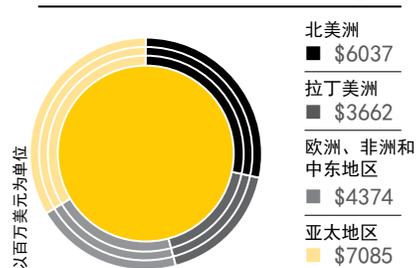
#### 销售



#### 部门利润



#### 2012 年按地理区域划分的销售额



## 客户和代理商支持

STU LEVENICK  
Caterpillar 集团总裁



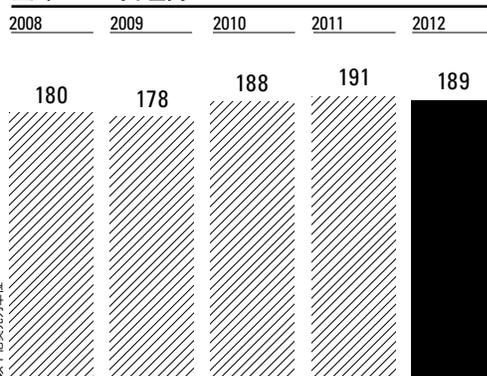
客户和代理商支持 (C&DS) 组织在 2012 年遇到过很多挑战, 但我们仍未放弃对客户的关注以及发挥我们在 Caterpillar 业务模式中的重要作用。我们拥有坚如磐石的战略以及一个井井有条、运转良好的组织。

我对我的组织取得的成就感到非常自豪, 同时, 我们还在继续朝着雄心勃勃的 2015 年目标前进, 我们的安全目标也再次超额实现。我们对全球各地的零件分销网络以及再制造和零部件全球产能加大了投资。尽管这一年面临着一些经济困境, 我们仍然一如既往地提高了质量。我们为世界上最大的代理商网络提供了世界一流的支持并取得了显著进步。我们继续拓展电子商务能力, 加速向远程信息处理技术和设备管理业务渗透, 并启动全球品牌复兴战略以便在全球市场中独树一帜地定位并巩固我们的 Cat 品牌。

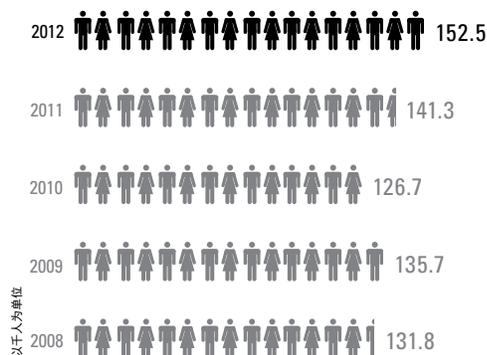
这些只是客户和代理商支持组织在 2012 年取得成就中的少许部分。我鼓励你们去浏览和了解 Caterpillar 在 2012 年所取得的诸多成果, 无论是代理商协作、创新、为世界供电还是建造更多基础设施方面的成果, 你们都会很快明白我为何对帮助 Caterpillar 取得非凡成就, 以及有机会带领这样一支优秀的员工团队而感到自豪。

我们付出的努力会带来转变, 不仅仅是为 Caterpillar, 更重要的是为我们的代理商和客户带来转变。

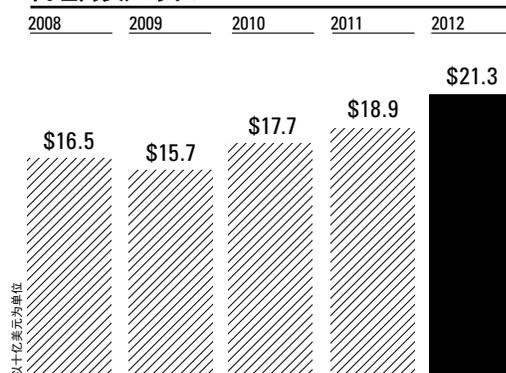
全球 CAT® 代理商



代理商员工数量



代理商资产净值

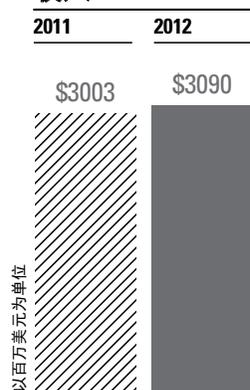




## 金融产品和服务部

ED RAPP  
Caterpillar 集团总裁兼首席财务官

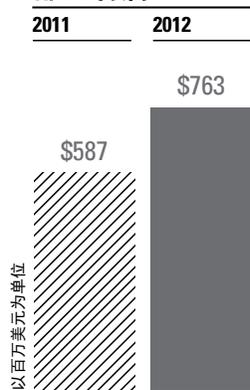
### 收入



回顾我在 2012 年担任金融产品和服务部集团总裁的那段日子，我认识到我们的服务小组和金融产品部员工已经在不经意间取得了很多成就：

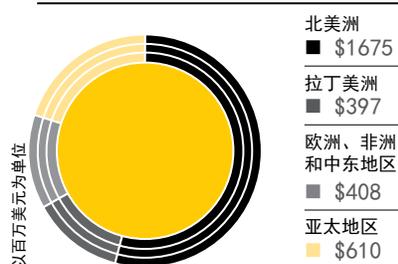
- 我们在“大衰退”之后的重振旗鼓是公司历史上增长最快的一段时期，充分发挥了我们所有人和供应链的能力。我认为我们在与这些供应商建立合作关系方面取得了巨大进步。
- Cat 融资服务公司走出这段困难时期之后变得更有实力，结构也有所改善。
- 此外，我们还在整合四笔重大的战略性收购，包括公司历史上最大的一笔收购、迄今为止最大的一项资本扩张计划以及最大的一次资产剥离。所有这些活动都涉及到我们的整套支持服务。现在，作为一家公司，我们需要专注于执行。
- 我们所有集团都发生了重大转变，实实在在地提高了我们为企业、供应链和客户提供服务的效能和效率：员工积极主动有助于我们开发最优秀的团队、实施采购转型、订单到交付/财务转型（Mach 1）以及我们作为一家专属融资公司的交付战略。
- 这甚至尚未开始涉及 Cat 融资服务公司、信息技术、人力资源、采购和财务日复一日正常运用的深厚专业技术和基础知识的所有方面。

### 部门利润



公司服务部和 Cat 融资服务公司具有为企业创造价值的强大能力。我们利用这些能力来解决实际的业务问题并设法将这一价值转化为收益。当我在 2013 年开始就任建筑行业集团的领导之际，我可以非常自豪地说我曾经是公司服务部的一员。

### 2012 年按地理区域划分的收入





## 业绩摘要

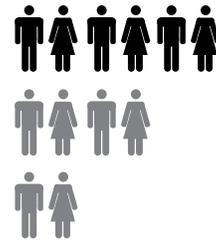
财务业绩



市场绩效



业务绩效



2012 年地区绩效

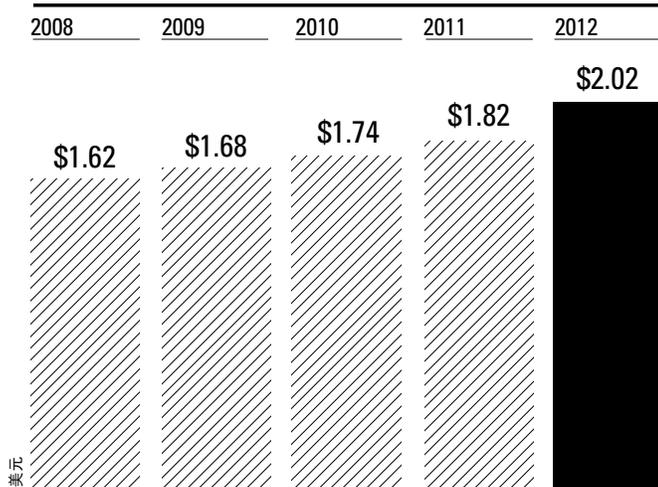


五年财务摘要



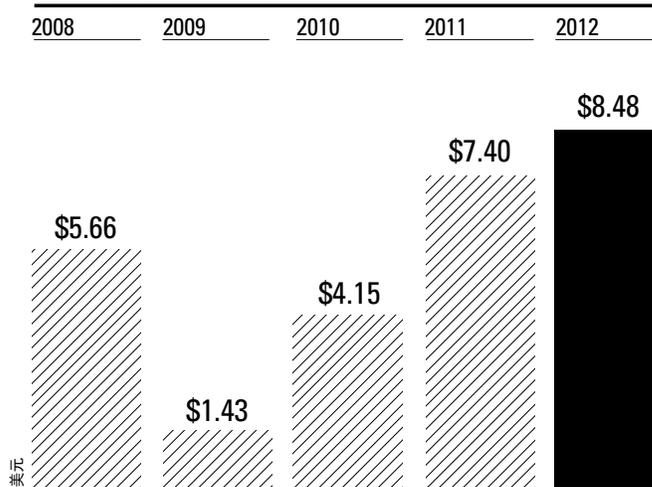
## 财务业绩

### 公布的每股股息



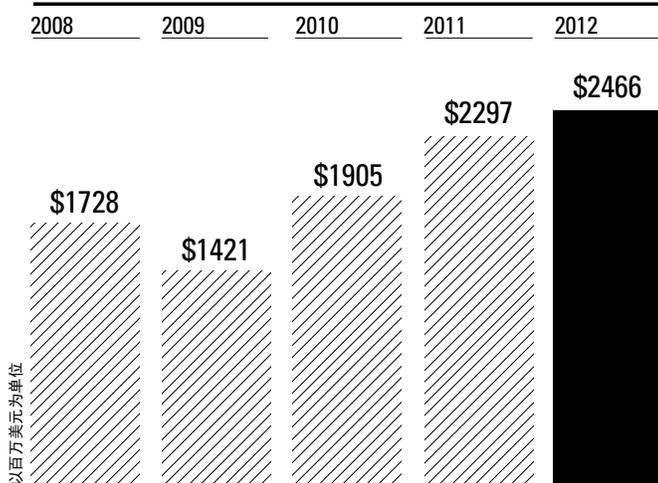
2012 年是 Caterpillar 支付股东股息连续增加的第 19 年。

### 每股利润 (已摊薄)



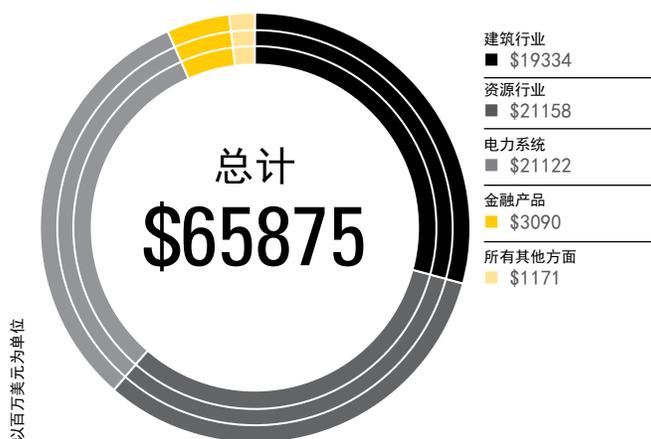
2012 年每股利润显著增加，表明我们“八大”战略计划之一的盈利资金回笼卓有成效。

### 研究和开发



2012 年的研发投入达到创纪录水平。

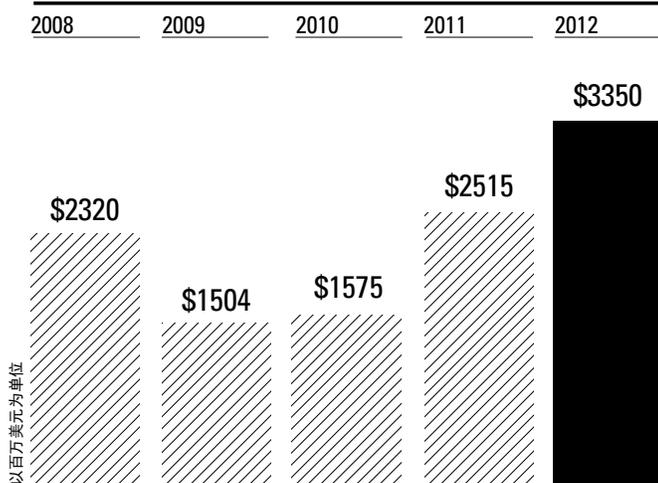
### 2012 年按细分市场划分的销售和收入



销售和收入达 658.8 亿美元，2011 年为 601.4 亿美元。销售和收入的增长要归功于采购和资产剥离、销售额提升和价格变现改善所产生的净影响。

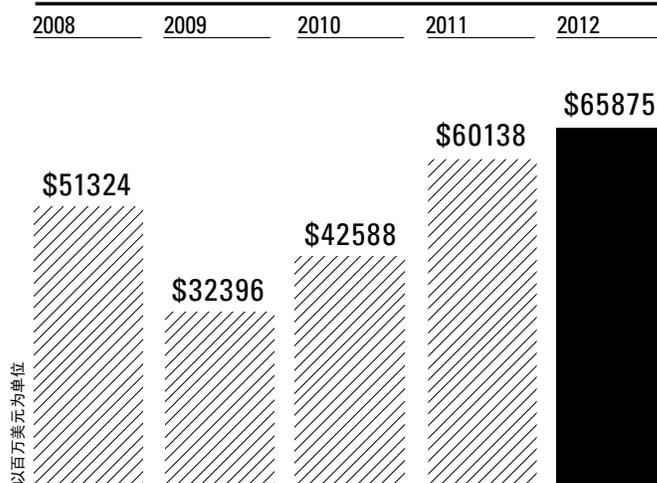
## 财务业绩

### 资本支出（不包括租赁设备）



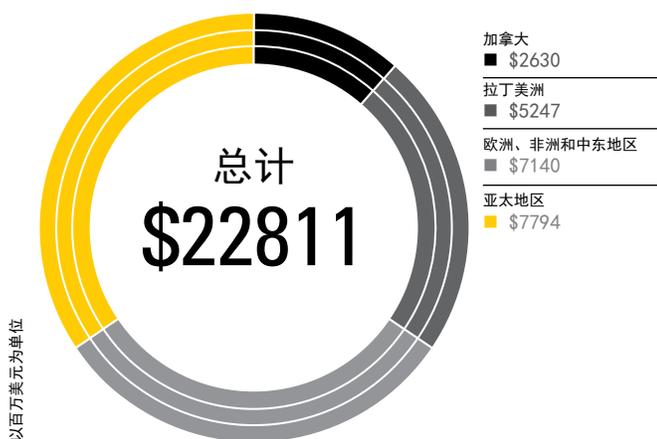
2012 年，Caterpillar 在资本支出方面的投资超过 33.5 亿美元，这反映了公司为满足客户需求而扩大全球产能。

### 销售和收入



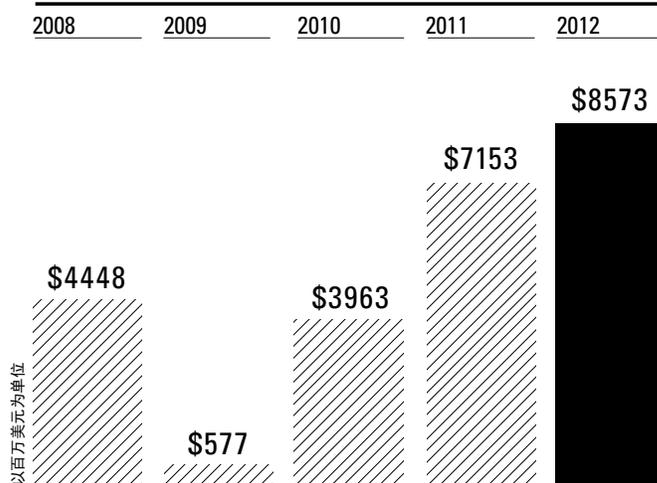
2012 年销售和收入增加了 10%，达到 658.8 亿美元，创造了一个空前的纪录。

### 2012 年按地区划分的美国出口额



2012 年美国出口额达到 228.1 亿美元，较 2011 年攀升 16%。

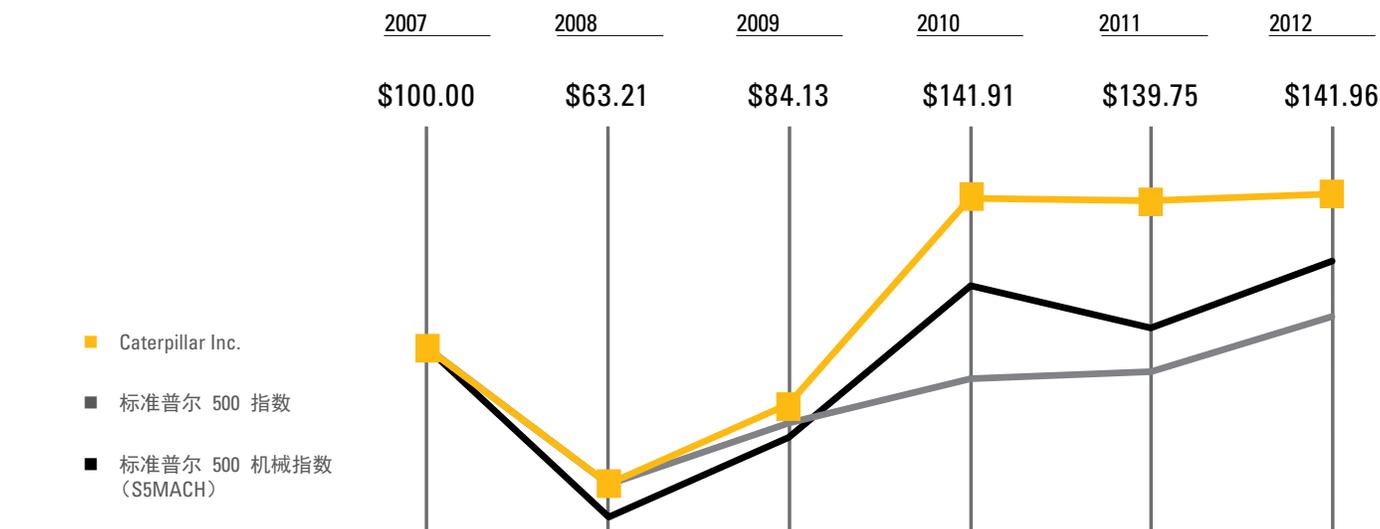
### 营业利润



营业利润达到 85.7 亿美元，2011 年为 71.5 亿美元。

## 市场绩效

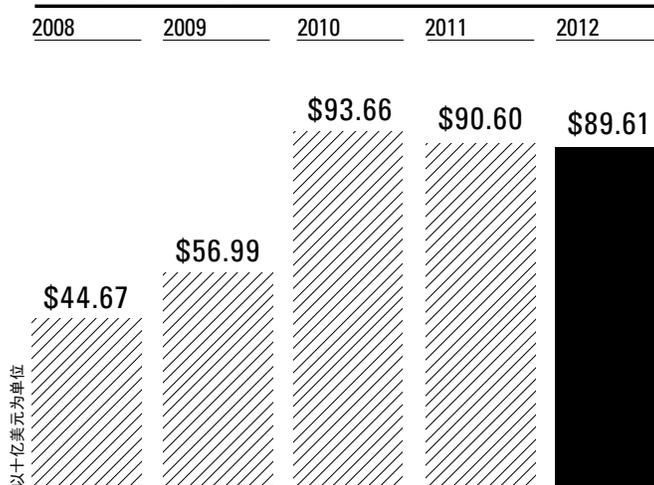
五年回报总额 CAT 对比标准普尔 500 指数对比标准普尔机械指数



根据在 2007 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 的表现一直优于标准普尔 500 指数。

5 年股票收盘价



自 2008 年经济低迷以来，Caterpillar 的股票升值显著。

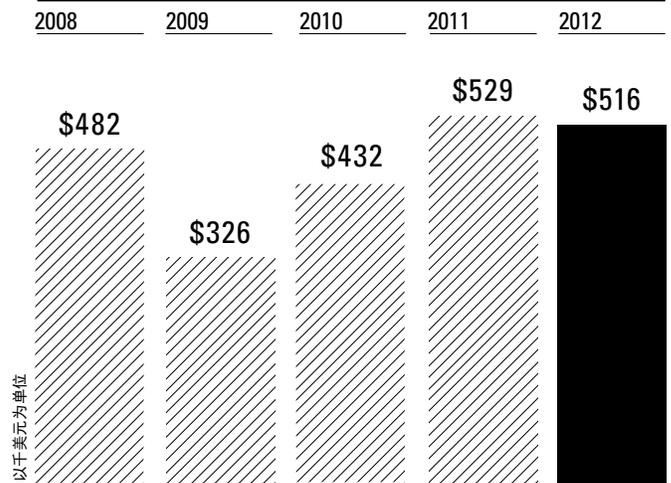
## 业务绩效

### 全球员工数量（年末时）



2012 年年末全球全职员工的数量达 125341 人，而 2011 年年末为 125099 人。

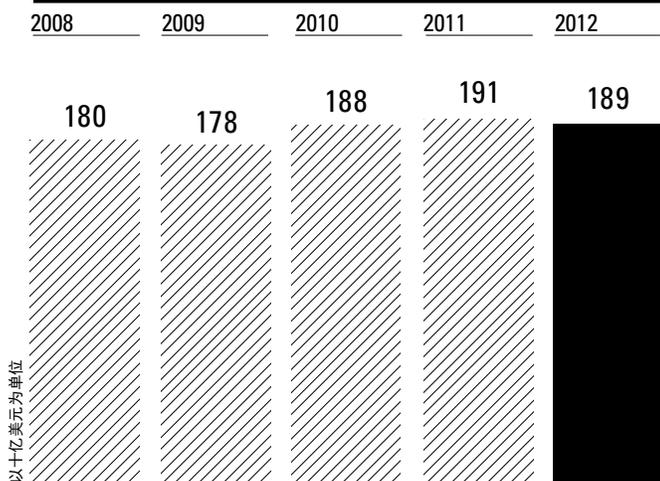
### 每名员工的销售和收入



2012 年每名员工的销售和收入为 516000 美元。

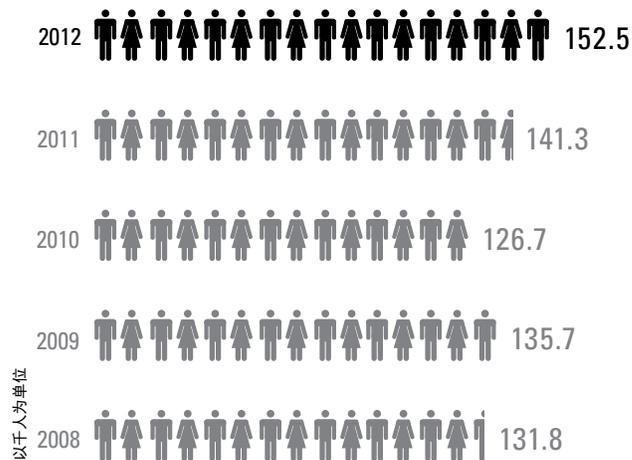
## 代理商统计数据

### 全球 CAT® 代理商



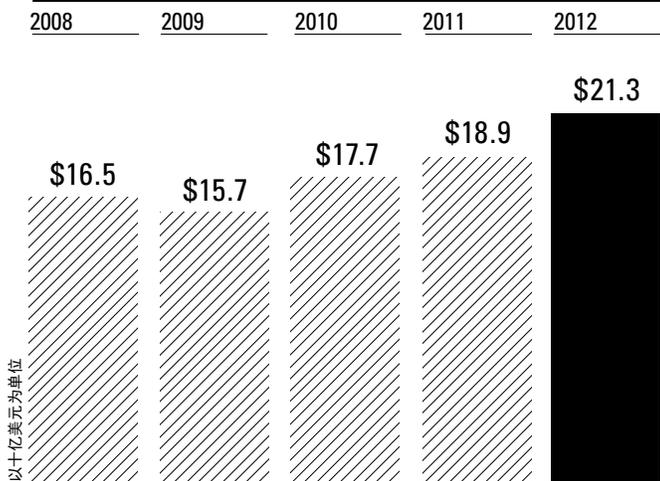
我们巨大的代理商网络能为全球客户提供综合全面的解决方案。

### 代理商员工数量



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。

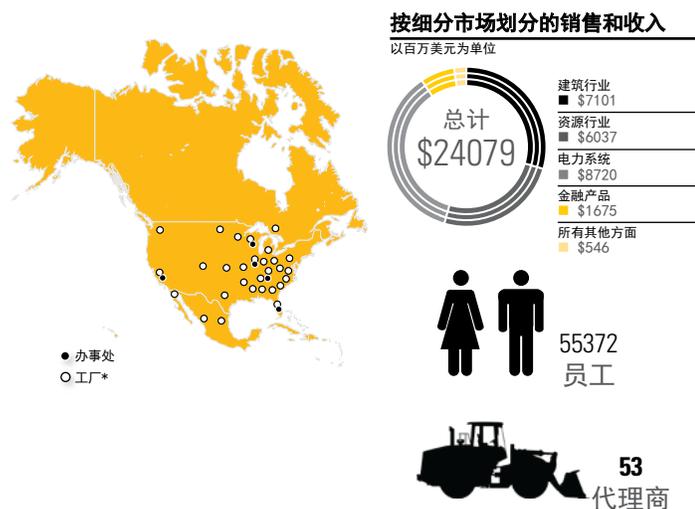
### 代理商资产净值



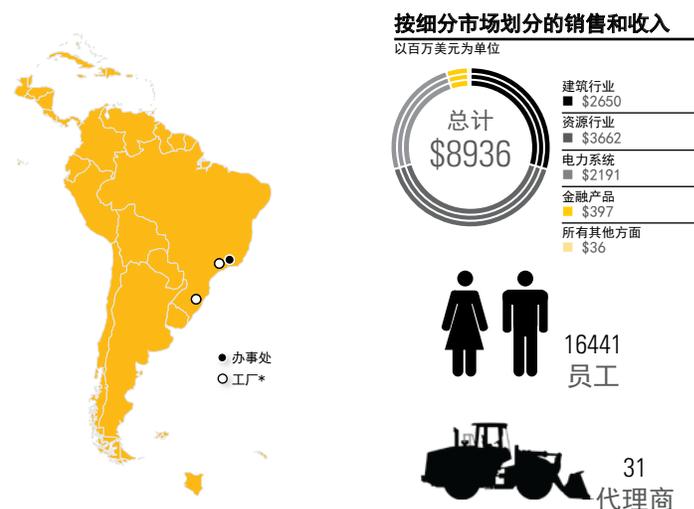
大多数 Cat® 代理商均为独立运营商，他们在当地独立经营业务，并从稳固持久的客户关系中获益。

## 地区绩效

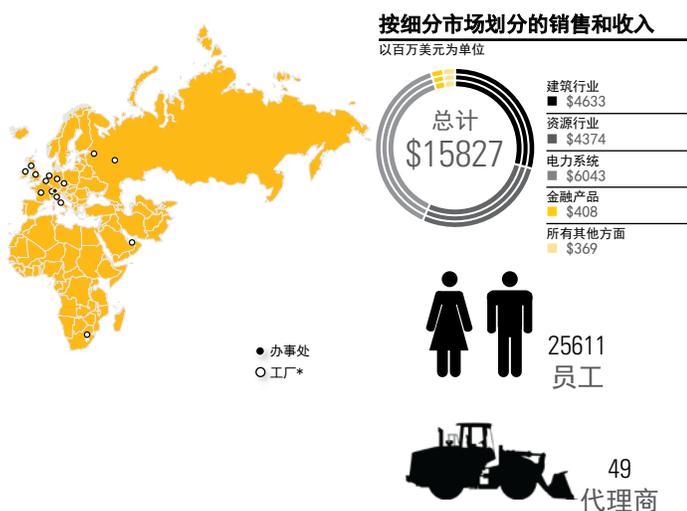
### 北美洲



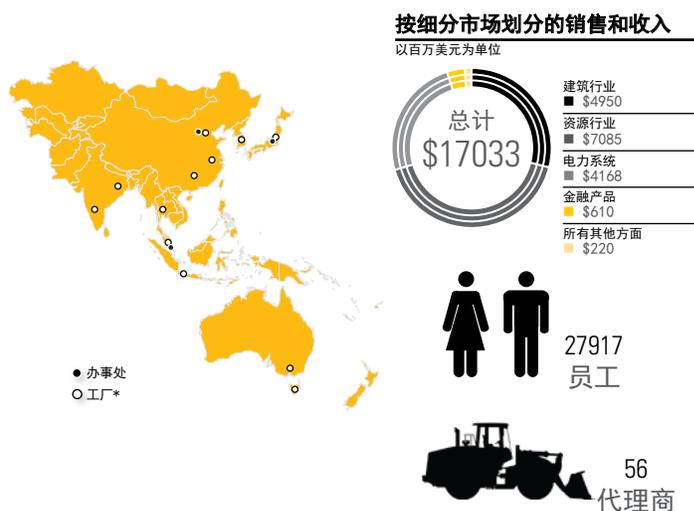
### 拉丁美洲



### 欧洲、非洲和中东地区



### 亚太地区



\*工厂包括那些从事制造、零件分销、铁路和再制造业务的主要地点。在某些地理区域，工厂符号可能代表多个工厂。

## 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	2012	2011	2010	2009	2008
销售和收入	\$ 65875	\$ 60138	\$ 42588	\$ 32396	\$ 51324
美国境内所占百分比	31%	30%	32%	31%	33%
美国境外所占百分比	69%	70%	68%	69%	67%
销售	\$ 63068	\$ 57392	\$ 39867	\$ 29540	\$ 48044
收入	\$ 2807	\$ 2746	\$ 2721	\$ 2856	\$ 3280
利润 <sup>4</sup>	\$ 5681	\$ 4928	\$ 2700	\$ 895	\$ 3557
每股普通股利润 <sup>1</sup>	\$ 8.71	\$ 7.64	\$ 4.28	\$ 1.45	\$ 5.83
每股普通股利润 – 已摊薄 <sup>2</sup>	\$ 8.48	\$ 7.40	\$ 4.15	\$ 1.43	\$ 5.66
宣布的每股普通股股息	\$ 2.020	\$ 1.820	\$ 1.740	\$ 1.680	\$ 1.620
普通股平均股东权益收益率 <sup>3,5</sup>	37.2%	41.4%	27.4%	11.9%	46.8%
资本支出:					
物业、厂房及设备	\$ 3350	\$ 2515	\$ 1575	\$ 1504	\$ 2320
租赁给其他方的设备	\$ 1726	\$ 1409	\$ 1011	\$ 968	\$ 1566
折旧和摊销	\$ 2813	\$ 2527	\$ 2296	\$ 2336	\$ 1980
研发费用	\$ 2466	\$ 2297	\$ 1905	\$ 1421	\$ 1728
占销售和收入的百分比	3.7%	3.8%	4.5%	4.4%	3.4%
工资、薪水和员工福利	\$ 11756	\$ 10994	\$ 9187	\$ 7416	\$ 9076
平均员工人数	127758	113620	98554	99359	106518
<b>12 月 31 日</b>					
总资产	\$ 89356	\$ 81446	\$ 64020	\$ 60038	\$ 67782
一年后到期的长期债务:					
合计	\$ 27752	\$ 24944	\$ 20437	\$ 21847	\$ 22834
机械和电力系统	\$ 8666	\$ 8415	\$ 4505	\$ 5652	\$ 5736
金融产品	\$ 19086	\$ 16529	\$ 15932	\$ 16195	\$ 17098
总负债:					
合计	\$ 40143	\$ 34592	\$ 28418	\$ 31631	\$ 35535
机械和电力系统	\$ 10415	\$ 9066	\$ 5204	\$ 6387	\$ 7824
金融产品	\$ 29728	\$ 25526	\$ 23214	\$ 25244	\$ 27711

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。



## 关于 Caterpillar



### 业务概览

我们是建筑机械、采矿设备、柴油和天然气发动机、工业燃气轮机及柴电机车领域的全球领先制造商。



### 全球快照

我们遍布全球的业务在业界无人能及，办事处和工厂遍及六大洲。



### 领导团队

我们的董事和主管们带领世界各地的 125000 多名员工来执行我们的战略。



### Caterpillar 基金会

Caterpillar 基金会成立于 1952 年，旨在帮助全球实现可持续发展。

## 业务概览

Caterpillar 助力全球发展。Cat® 设备遍布全球，总数超过 300 万台，它们为客户的公路、铁路、海运和河运、林业、采石场及油田提供服务。我们为客户提供机器、解决方案及技术支持，以使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马力足够，可满足客户需求在全球运送货物和商品。同时，我们的发电机可将电能输送到任何需要的地方。Caterpillar 通过世界一流的服务业务以及物流、金融产品和再制造支持服务来配合我们卓越的制造能力。有关 Caterpillar 产品、服务和解决方案的更多信息，请访问 [www.cat.com](http://www.cat.com)。

### 主要产品组

铰接式卡车  
挖掘装载机  
压实机  
引擎  
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  
铲运车  
滑移式装载机  
露天开采  
伸缩臂式装卸机  
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  
物流  
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

客户服务  
融资  
保险

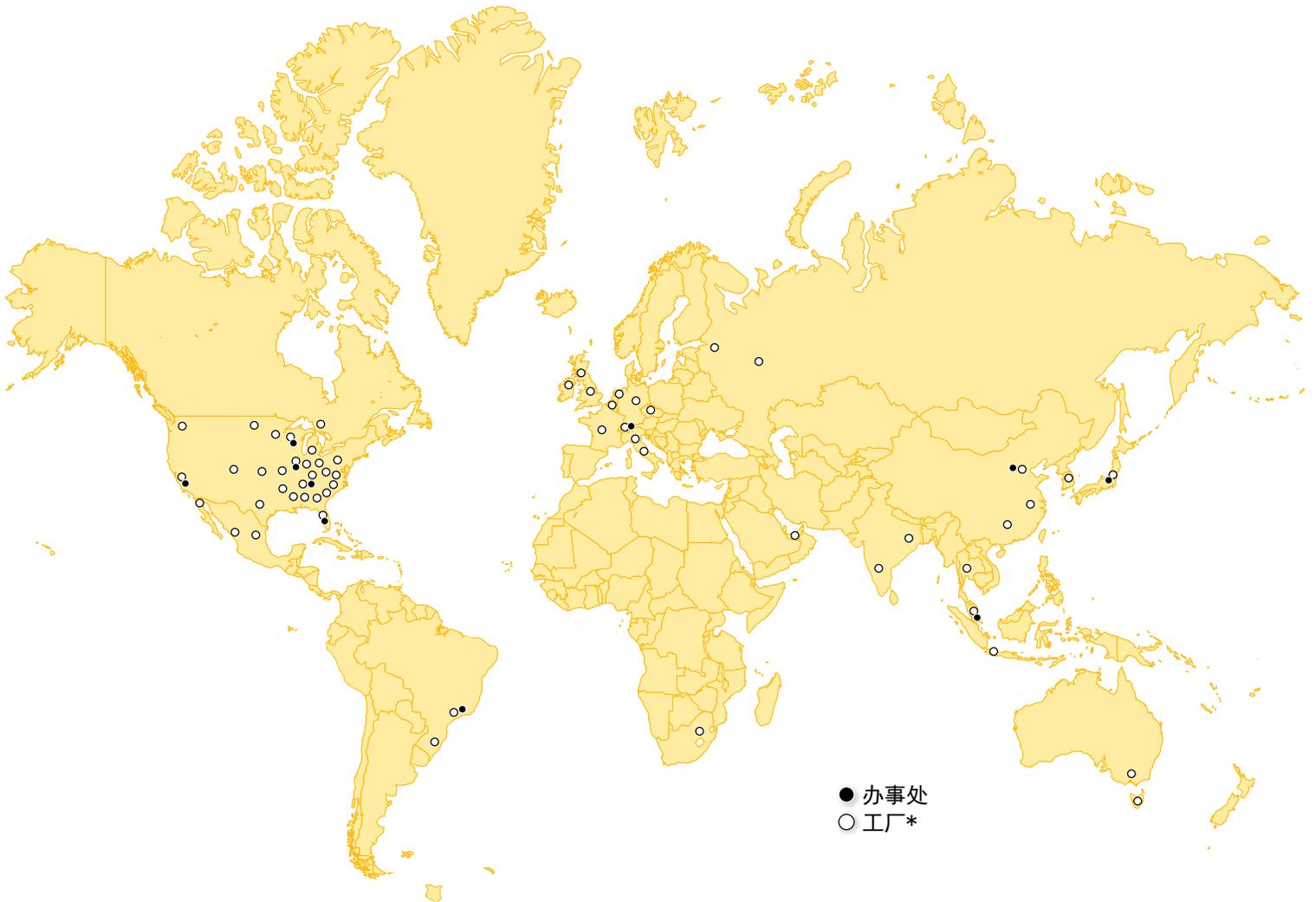
机车和轨道车维护与维修  
OEM 解决方案  
再制造  
租赁

安全  
涡轮机  
培训

### 品牌

Caterpillar Inc. 拥有多种品牌。这些品牌为我们的成长战略提供支持，有助于实现我们的企业目标。Caterpillar 品牌代表整个公司以及投资社区、员工、公共政策决策者和其他重要利益相关者。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 [caterpillar.com/brands](http://caterpillar.com/brands)。

## 全球快照



\*工厂包括那些从事制造、零件分销、铁路和再制造业务的主要地点。  
在某些地理区域，工厂符号可能代表多个工厂。



从左到右为：**Ed Rapp**，首席财务官，金融产品和公司服务部；**Steve Wunning**，资源行业集团；**Gerard Vittecoq**，能源和电力系统部门；**Doug Oberhelman**，董事长兼首席执行官；**Rich Lavin**，建筑行业集团；**Stu Levenick**，客户和代理商支持部门

## 高层管理人员 (2012 年年末的数据)

### **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 Caterpillar 执行委员会成员。2009 年 10 月，Caterpillar 董事会提名 Oberhelman 先生为副董事长兼新任首席执行官。在此期间，他领导的团队为公司制定了未来战略规划。2010 年 7 月 1 日，Oberhelman 先生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**，建筑行业集团

在 2012 年，Rich Lavin 担任 Caterpillar 集团总裁和执行委员会成员，掌管建筑行业集团，包括土方工程部、挖掘部、建筑工程产品部、欧洲/南美运营部和 Caterpillar Japan Ltd. (CJL) 以及全球建筑与基础设施部和中国/印度/东南亚国家联盟。Lavin 先生已于 2012 年年末退休，由 Ed Rapp 接替他的职责范围。

### **Stuart L. Levenick**，客户和代理商支持

Stu Levenick 担任 Caterpillar 集团总裁，负责客户和代理商支持，包括欧洲/非洲/中东 (EAME) /美洲及亚太地区分销部、再制造和部件部、客户服务支持部以及零件配送和物流部。

### **Ed Rapp**，首席财务官，金融产品和公司服务

在 2012 年，Ed Rapp 担任 Caterpillar 集团总裁兼首席财务官，掌管金融服务部、人力服务部、全球信息服务部、全球采购部及金融产品部。他同时还负责战略与商业开发、公司审计、共享服务和投资者关系。从 2013 年 1 月 1 日起，Rapp 先生成为建筑行业集团总裁，Bradley Halverson 被任命为首席财务官兼集团总裁。

### **Gerard Vittecoq**，能源和电力系统

在 2012 年，Gerard Vittecoq 担任 Caterpillar 集团总裁，掌管 Caterpillar 能源和电力系统集团，包括工业电力系统和成长型市场部、大型电力系统和成长型市场部、海运和石油动力部、电力部、Progress Rail 以及 Solar Turbines 部。2012 年年末，Vittecoq 先生宣布他将于 2013 年 5 月 31 日退休。James Umpleby 成为集团总裁，将从 2013 年 1 月 1 日起负责能源和电力系统集团。

### **Steve H. Wunning**，资源行业集团

Steve Wunning 担任 Caterpillar 集团总裁，负责资源行业集团，包括先进部件和系统部、多样化产品部、集成制造运营部、采矿销售和支持部、矿用产品部以及产品开发和全球技术部。



## 高层管理人员 (2012 年年末的数据)

### 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

### 执行副总裁，法律和公共政策

James B. Buda

### 副总裁

Kent M. Adams  
William P. Ainsworth  
Mary H. Bell  
Thomas J. Bluth  
David P. Bozeman  
Robert B. Charter  
Frank J. Crespo  
Christopher C. Curfman  
Paolo Fellin  
William E. Finerty  
Steven L. Fisher  
Gregory S. Folley  
Thomas G. Frake  
Stephen A. Gosselin  
Hans A. Haefeli  
Bradley M. Halverson  
Kimberly S. Hauer  
Gwenne A. Henricks  
Kathryn Dickey Karol  
Randy Krotowski  
Stephen P. Larson  
William J. Rohner  
Mark E. Sweeney  
D. James 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

Patrick G. Holcombe  
Joni J. Funk



从左到右为：Susan C. Schwab、Edward B. Rust, Jr.、Joshua I. Smith、Jesse J. Greene, Jr.、Douglas R. Oberhelman、David L. Calhoun、Juan Gallardo、Dennis A. Muilenburg、Jon M. Huntsman, Jr.、Miles D. White、Charles D. Powell、Eugene V. Fife、Daniel M. Dickinson、Peter A. Magowan、William A. Osborn、David R. Goode。

## 董事会

### David L. Calhoun, 55 岁

Nielsen Holdings N.V. (营销与媒体信息) 首席执行官 (自 2010 年 5 月起) 兼董事 (自 2011 年 1 月起)、Nielsen Company B.V. 执行委员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: The Boeing Company。近五年内担任的其他董事职位: Medtronic, Inc.。Calhoun 先生自 2011 年以来一直担任公司的董事。

### Daniel M. Dickinson, 51 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: MISTRAS Group, Inc. 和 HCI Equity Partners。近五年内担任的其他董事职位: Progressive Waste Solutions Ltd.。Dickinson 先生自 2006 年以来一直担任公司的董事。

### Eugene V. Fife, 72 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 (医疗保健信息服务) 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 先生之前曾是 Goldman Sachs Group, Inc. 的合作伙伴, 1995 年退休。近五年内担任的其他董事职位: Allscripts Healthcare Solutions, Inc. 和 Eclipsys Corporation。Fife 先生自 2002 年以来一直担任公司的董事, 而且已于 2012 年年末退出董事会。

### Juan Gallardo, 65 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 年以来一直担任公司的董事。

### 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。Goode 先生自 1993 年以来一直担任公司的董事。

### Jesse J. Greene, Jr., 67 岁

纽约市哥伦比亚商学院讲师, 为研究生和经理人教育讲授公司治理、风险管理和其他商业课题。他是国际商业机器公司 (IBM) (计算机和办公设备) 的财务管理部门前任副总裁兼首席财务风险官。Greene 先生自 2011 年以来一直担任公司的董事。

### Jon M. Huntsman, Jr., 52 岁

前任美国驻华大使 (2009 年到 2011 年) 和前任犹他州州长 (2005 年到 2009 年)。目前担任的其他董事职位: Ford Motor Company 和 Huntsman Corporation。Huntsman 先生自 2012 年 4 月以来一直担任公司的董事。

(续)

## 董事会 (续)

### Peter A. Magowan, 70 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 年到 1998 年) 兼首席执行官 (1980 年到 1993 年)。近五年内担任的其他董事职位: DaimlerChrysler AG。Magowan 先生自 1993 年以来一直担任公司的董事。

### Dennis A. Muilenburg, 48 岁

自 2009 年 9 月起担任 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。接手目前职位之前, Muilenburg 先生担任 Boeing Global Services & Support 总裁 (2008 年到 2009 年)、Boeing Combat Systems 部副总裁兼总经理 (2006 年到 2008 年)。Muilenburg 先生自 2011 年以来一直担任公司的董事。

### 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。接手目前职位之前, Oberhelman 先生担任 Caterpillar Inc. 副董事长、新任首席执行官兼集团总裁。目前担任的其他董事职位: Eli Lilly 及公司。近五年内担任的其他董事职位: Ameren Corporation。Oberhelman 先生自 2010 年以来一直担任公司的董事。

### William A. Osborn, 65 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 年以来一直担任公司的董事。

### Charles D. Powell, 71 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.。Powell 勋爵自 2001 年以来一直担任 Caterpillar 公司的董事。

### Edward B. Rust, Jr., 62 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 State Farm 其他主要子公司的总裁兼首席执行官, 并担任 State Farm Mutual Fund Trust 和 State Farm Variable Product Trust 的董事和总裁。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 年以来一直担任公司的董事。

### Susan C. Schwab, 57 岁

马里兰大学公共政策学院教授、Mayer Brown LLP 战略顾问。接手目前职位之前, 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。Schwab 大使自 2009 年以来一直担任公司的董事。

### Joshua I. Smith, 71 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 年以来一直担任公司的董事。

### Miles D. White, 57 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 年以来一直担任公司的董事。

## The Caterpillar Foundation

Caterpillar 基金会体现了 Caterpillar Inc. 在慈善事业方面的努力。Caterpillar 基金会由 Caterpillar 在 1952 年创立，慈善捐款已达 5.5 亿美元以上，目的在于为环境可持续发展、教育和人类基本需求等领域提供项目支持，从而帮助全球实现可持续发展。要了解有关基金会投资的更多信息，请访问 [caterpillar.com/Foundation](http://caterpillar.com/Foundation)。



**\$12.6 百万**

“联合之路”活动筹款总额

**\$6.3 百万**

CATERPILLAR 员工/  
退休人员承诺金额

**\$6.3 百万**

CATERPILLAR 基金会捐献的  
匹配金额

### 食品

在美国和世界其他地区，Caterpillar 基金会投资了很多项目，致力于确保贫困人口拥有足够的食物。



**1/6 的美国人**

在忍饥挨饿

**全球有 8.70 亿人**

长期饥饿

**发展中国家有  
6600 万的**

儿童在饿着肚子上学



**1/5 的美国儿童**

在进行绝食抗议

#### 世界粮食计划署

世界粮食计划署 (WFP) 在 60 个国家/地区推行了学校午餐计划。在最贫穷的一些国家，执行该计划后小学入学人数翻了一番，极大地平衡了性别差异。在 Caterpillar 基金会的支持下，WFP 每年能够使大约 **2200 万名** 儿童受益。

#### 供养美国

由于得到了 Caterpillar 基金会的投资，由美国 200 多家食物银行组成的“供养美国”慈善机构网络将提供 **800 万份** 膳食。

### 水

对于很多人来说，获得新鲜、干净的饮用水并不是随手打开自来水龙头那么简单。Caterpillar 基金会为一些组织提供了支持，使他们能够为那些需要帮助的人们提供饮用水。

#### 慈善：水源

自 2010 年以来，“慈善：水源”为 20 个国家/地区的 6994 个水利项目提供了资金。在东南亚和非洲的这些水井和过滤系统项目将使 250 多万人受益。在 2012 年，Caterpillar 基金会为他们在坦桑尼亚、利比亚和马拉维的工作提供了支持。



#### WATER.ORG

Water.org 致力于获得清洁水源和建造家庭卫生设施提供小额贷款。Caterpillar 基金会为 Water.org 的投资帮助印度成千上万人获得清洁水源和卫生设施。

## The Caterpillar Foundation

(续)



### 住房

Caterpillar 基金会与众多专业组织合作，为那些需要帮助的人们提供临时性、过渡性和永久性住房。

人类居所

**60000 +**

自 1976 年以来已建造了 60000 多座物美价廉的房屋。

共同重建

**\$25,000**

为伊利诺伊州皮奥里亚市和奥罗拉市的共同重建计划投资了 25000 美元。

美国红十字会



我们通过提供紧急避难所等服务帮助了那些受灾居民。

TECHO



向贫民区赠送过渡性住房

共有 **19** 个拉丁美洲国家/地区

很多 CATERPILLAR 员工和代理商员工自愿协助 TECHO 为这些地区的贫困家庭建造房屋。

自 1997 年以来

**245000 名** 志愿者

已为 **260000 人** 处于困境的

建造了 **65000 座** 过渡性住房

