

康明斯：驱动世界前行，实现至美生活

编者按：本文为印州两百周年系列之印州的龙头企业。2019年康明斯将迎来百年生日，什么样的企业能够在世界大战的动乱和科技前所未有的改革中依然屹立不倒？康明斯的发展之路可以给出答案。细读康明斯的中国之路，更是让人惊叹，1941年在抗战运输“大动脉”之称的滇缅公路上，康明斯立下汗马功劳；2008年举世瞩目的北京奥运会，也随处可见康明斯的身影。

在印州几十位学者、教授及各界人士两年多的努力下，印州副州长Suzanne Crouch亲自作序的庆祝印州建州两百年的华文书《话说印州》即将面世，敬请关注。

作为全球动力领导者，康明斯设计、生产、分销多元的动力解决方案，并提供服务支持。公司产品囊括柴油及天然气发动机、混合动力和电动动力平台以及相关技术，如：电池系统、燃油系统、控制系统、进气处理系统、滤清系统、排放处理系统和电力系统。康明斯总部设在美国印第安纳州哥伦布市（Columbus），是印第安纳州的龙头企业。目前在全球范围内，康明斯拥有5.86万余名员工，通过世界各地的500多家分销机构和7500多家经销商向190多个国家和地区的客户的产品和服务支持。

康明斯发展之路



创始人克莱西·康明斯（左）、威廉·G·埃尔文（右）

康明斯发动机公司成了立于1919年，是上个世纪天使投资与科技精英合作的典范，由印第安纳州哥伦布市的银行家威廉·G·埃尔文（William G. Irwin）和他的司机克莱西·莱尔·康明斯（Clessie Cummins）联手创业。康明斯生于印第安纳州农村，是自学成才的机械发明家，对发动机有特别浓厚的兴趣。11岁时他造了第一台蒸汽机，1908年，埃尔文雇他做司机并负责汽车的维修保养，随后帮他建立了自己的修车行。1911年，赛车手雷·哈罗（Ray Harroun）得知康明斯声誉，请他加入他的维修队参加当地的汽车比赛。康明斯的聪明才智帮助赛车提高了速度，该车在首届印第安纳波利斯500赛事力拔头筹。

埃尔文和康明斯看到柴油技术的潜力，着眼长远——投资创新思想需要时间。康明斯公司于1919年4月

生产出第一台6马力、4缸Hvid型发动机，用于固定动力。但巨大的研发投入让公司一直赤字。特别在席卷美国的经济大萧条中，主要业务船舶发动机市场大幅度萎缩。

此时康明斯独特的创造力，将公司从破产的边缘拉了回来。他把一台柴油发动机装在了一辆旧帕卡德（Packard）高级轿车上。1929年的圣诞节，他开着这部美国首辆柴油汽车带着埃尔文先生去兜风，试图用柴油轿车的良好表现来说服埃尔文继续投资。这种下赌注式的做法挽救了康明斯公司。随着埃尔文先生新资金的注入，康明斯决心推广柴油发动机汽车这一新的概念。他和迪森贝格一起在戴顿海滩赛车场创造了柴油发动机汽车时速的最高纪录。1931年，康明斯车队在印第安纳波利斯500赛场连续行驶13535英里，再次创造了一项新的耐力记录。从此，柴油发动机的燃油经济性和耐久性得到一些卡车司机和车队管理者的青睐，开始在车辆上改装康明斯发动机。

1934年，约瑟夫·米勒（Joseph Irwin Miller），埃尔文先生的曾外甥，起任康明斯发动机公司总经理。米勒先生管理的远见卓识，让公司对质量和可靠性的追求如虎添翼，通过高质量的产品，加上其特有的全国性服务体系，康明斯公司于1937年首次赢利。1940年，康明斯公司又推出10万英里保修服务，在发动机行业首先开列。

在保持技术领先的同时，米勒先生为公司带来了一种新的思维方式，米勒先生与传统商人不同，凭借他在二战期间随美国海军征战的经验，他让康明斯成为美国最早实践利益相关者模式（Stakeholder Model）的公司之一。尽管股东非常重要，但利益相关者不仅仅是股东。利益相关者包括客户、员工、社区和供应商等等，因为他们都对公司的健康和成功有着至关重要的影响。例如在20世纪40年代工人运动蓬勃发展，与同时代多数资方不同，米勒先生不仅不反对工会，还支持员工做出选择，组建自己的工会联盟，让公司和工会组织之间的关系更加和谐。

1954年，米勒先生成立了康明斯基金会，该基金会早期的一个重要项目是支付哥伦布市建筑设计的费用，让世界各地的顶尖设计师的优秀作品到中西部小城的街道上崭露头角。此举为打造哥伦布市的文化底蕴，提升经济实力立下汗马功劳。哥伦布市美誉为“建筑师的麦加”在美国建筑师学会城市建设排行榜居第六位，让这个名不见经传的小城，与芝加哥、纽约、旧金山、波士顿和华盛顿齐名。米勒先生认为，只有强健的社区，才能培养出强健的企业。时至今日，康明斯公司企业社会责任的一个重要考核指标，是员工的社区参与。世界各地员工都要求每年至少做4小时的当地社区服务工作。

社区是利益相关者模式中关键组成部分，康明斯公司坚信和它所在的社区同呼吸共命运，才能一起成长壮大，同时回馈社区也是企业的责任。因此康明斯的发展给印第安纳州带来待遇优厚的工作机会、全球化的人才和持久的经济驱动。

印州不仅是康明斯全球总部，也是公司核心产品的研发生产基地。公司在印第安纳州有1000多名员工，4家分销分支机构，153个经销商。米勒先生提出：“虽然有

人仍认为企业没有社会责任，但我们相信，从长远来看，我们的生存依赖于社区和社会中负责任的公民，如同依赖于负责任的技术、财务和生产绩效。”将米勒先生的理念付诸实践，康明斯采取了以下多种举措加强在印第安纳州的社区合作：

哥伦布市先进制造中心

康明斯与大学、公共和私人实体合作，帮助具有技能和培训的员工，使工人能够发展他们所需的技能。合作伙伴包括Ivy Tech、IUPUC、Purdue和Conexus、Eco 15等。公司还为印第安纳州的学生提供学徒和现场培训。

社区技术教育

该项目旨在通过地方职业教育计划解决技术技能差距的全球性举措。它在全球9个国家和地区为社区学校培训制造所需的技能，提供可能的工作机会。对于印第安纳州学子，这是走出贫困进入中产阶级的机会，通过培养当地人才，使之获得一技之长，成功就业，最终让社区更强健。

学费报销和学徒持续教育

康明斯员工有资格获得每年高达7000美元的学费报销。康明斯员工也可以在做全职技术学徒时，获得学费支持，攻读本科或专科学位。这项福利不仅为员工发展提供资助，同时也回馈了社区的教育机构。

支持社区的六西格玛项目

康明斯鼓励员工利用专长技能，通过社区参与团队以及支持社区的六西格玛（Six Sigma）项目，帮助社区实现长期改善。这些六西格玛项目都是与当地的非营利组织合作，使他们更有效地解决实际困难和挑战。

米勒先生领导了康明斯公司40年，到1977年退休。虽然他已于2004年去世，但他的影响力超越了时间和空间，让康明斯公司从美国中西部农村名不见经传的小工厂，成为知名的国际性大公司。1956年，康明斯公司在苏格兰开设了一家制造工厂。60年代初，康明斯又在欧洲其它地区，以及巴西、澳大利亚、印度、墨西哥和日本等地建立了生产基地或有许可证的生产厂。通过米勒先生远见卓识的努力，康明斯比大多数美国公司更早地实现了国际化。

经过近百年的发展，康明斯成为财富500强公司，足迹遍布全球190多个国家和地区。发动机、电力系统、零部件、电动动力四个事业部研发制造行业领先产品，分销事业部通过全球经销商网络为客户提供全天候的服务。2017年，康明斯公司200多亿美元的销售额中，一半自美国以外。例如，康明斯植根中国40年，成为中国柴油发动机行业的领军企业，拥有近万名员工和众多的合资企业，创造出50亿美元的业绩。

康明斯中国之路

康明斯公司与中国的联系可追溯到上世纪。1941年3月11日，弗兰克林·罗斯福总统签署《租借法案》，向包括中国在内的38个国家提供援助。《租借法案》的对华军援物资中包括配备康明斯发动机的江防巡逻艇和军用卡



▲ 配备康明斯柴油机的美制军用卡车行使在有抗战运输“大动脉”之称的滇缅公路（右下角图）上。

车。1944年末，一家中国企业致函康明斯公司，寻求建立商业联系，在中国进行康明斯发动机的本地化生产，时任总经理米勒先生在回函中对此表示了浓厚的兴趣，希望中日战争结束后能够在华建厂。时局变化，沧海桑田，米勒先生的想法到了30年后的20世纪70年代，伴随着中美关系的缓和，逐步变成现实。

1975-1979 东飞敢为人先 一往无前

1975年，尼克森总统访华，打开中美外交的大门，中美经贸关系开始恢复。米勒先生专程访问北京，也因此成为最早来华寻求商业合作的美国企业家之一，为康明斯在中国市场的深耕奠定基石。1979年，康明斯中国代表处在北京成立。康明斯也成为最早在华设立办事机构的跨国公司之一。

1981-1986 雁栖 择木而栖 蓄势待发

自从1975年进入中国矿山市场以来，康明斯K系列和NH系列大功率柴油机的整体性能得到中国用户的普遍好评。1978年夏，康明斯与中方开始谈判技术引进，在中国进行本地化生产。中国重汽集团与康明斯正式签署技术引进协议，在重汽下属的重庆汽车发动机厂生产康明斯10-50升大马力柴油机，填补了中国高性能大马力柴油机领域的一项空白，而康明斯也成为最早在华进行本地化生产的西方柴油机公司。

1983年，康明斯推出全新B和C系列中马力发动机（3.9-8.3升），正式进军全球中型柴油机市场，中国的行业决策者们也在考虑上马新型发动机项目。1986年，二汽与康明斯公司签订B系列柴油发动机产品和制造技术许可证转让合同，正式开启与东风的合作。

1994-1997 齐心 惠而好众 携手同行

1992年邓小平南巡奠定了中国经济发展的第二次浪潮。从1993年夏开始，康明斯高层主管密集访问中国合作

伙伴，在1994年到1996年的短短三年时间里，投资建立了五家合资企业和一家独资工厂，实现了康明斯中国业务的又一次跨越式发展。

1998-2000 领航 谋定后动 决胜千里

90年代末，康明斯中国区制定了后市场网络计划，全面开始服务平台的铺设，以更贴近客户的姿态投入市场竞争的大潮。新千年的到来，让世界为之振奋。康明斯在华事业也推向新的高峰。康明斯在中国深入发展分销服务、技术研发、产品开发、合资合作，成为中国相关产业的有机组成部分。

2005-2009 偕行 创新为本 合力为源

顶尖的技术和一流的研发能力是康明斯成功的基石。通过与中国主机厂客户通力合作，康明斯中国研发力量正在鼎力支持中国汽车和工程机械企业的自主创新步伐。

2010-2015 振翅 乘风而起 凌云直上

从关键零部件到发动机整机再到电力系统，康明斯完整产品线都已顺利完成在华生产能力的建设。为更好服务于多元化客户领域，康明斯及时调整产品定位，从高端向主流市场延伸。进一步拓宽市场领域，更有力地支持中国主机厂客户国内、国际的市场战略。凭借先进的技术优势，康明斯在中国不仅率先推出满足新一代排放法规的产品，更形成国内外市场的领先优势。

2015-未来 腾飞 厚积薄发 永续发展

从产品进口、许可证生产，到合资生产，再到联合研发，康明斯进入中国已经40年，我们和合作伙伴携手前行，和谐发展；在未来的征程中，康明斯将更用灵活的业



康明斯发电机组和环保发动机产品广泛应用于北京奥运会的重要场馆设施和公交客运车辆。为保障这些设备在奥运期间的正常运转，康明斯抽调精干力量组成奥运服务专项小组，提供全天24小时不间断的服务支持。

务模式，以更好的适应中国市场和客户的需求，继续为合作伙伴、终端用户和行业创造价值。明天会更美好，成就会更辉煌。

百年老店，使命不变

2019年，康明斯将迎来成立一百周年的庆典。公司更加清晰了自己的使命：“驱动世界前行，实现至美生活。Making People’s lives better by powering a more prosperous world.”“创新不竭 成就客户 Innovating for our customers to power their success.”这一简洁而豪迈的口号是康明斯全球员工为之奋斗的远景目标。

康明斯公司为其动力产品能满足全球各地客户多样化的需求而感到由衷的自豪。康明斯公司的成功离不开每一位员工的努力和奉献：他们所表现出的卓越工作能力以及对公司、对客户认真负责的态度是康明斯保持市场领先地位的制胜因素。

同时，康明斯公司充分认识到作为行业领先企业所应承担的社会责任，一直致力于服务并改善员工工作和生活所在的社区。公司和员工的共同努力将康明斯打造成一名优秀的企业公民。

今天，康明斯公司营销全球，但仍然忠于印第安纳州根源。在印第安纳州欢庆两百年华诞之际，康明斯公司

（图文均由康明斯公司提供）