

# 森诺科技:以党建创新引领企业高质量发展

森诺科技有限公司成立于1994年,是一家开展油气田勘探开发一体化技术服务、环境工程综合服务、新能源开发和信息软件开发的科技企业。公司拥有各类专业技术人员620余人,其中硕士以上学历占37%。森诺是一家科技型公司,已经取得各类专利近200项,先后被授予省级以上荣誉奖励近百项,已累计完成各类技术服务项目40000余个,有103个项目获得省部级以上优秀工程咨询成果奖。公司高度重视创新工作,从经营管理到业务技术,从党建工作到队伍建设始终坚持结合实际推动创新发展。

## 党建引领 开创发展新局面

2004年,森诺公司从国有企业胜利油田改制,完全脱离国企“温室”。当时,面对残酷的市场环境,企业上下弥漫着失落的气氛,员工没了方向,心中对企业发展充满了担忧。森诺公司党委在研讨企业发展的过程中坚定发挥好党组织引领作用,通过明确企业发展战略引导员工不断增强干事创业的意识,实现员工和企业的协同发展。通过党建引领和战略规划,森诺公司的生产经营形式不断好转,员工的担心、疑虑逐步被消除,对企业的发展前景充满了信心和希望。

随着时代变化,森诺公司紧紧结合创新发展和队伍建设需求,先后组织了5次战略规划和发展理念的调整完善,不仅把党建工作写入公司章程,还进一步明确了企业愿景、使命、核心价值观,结合员工队伍的特质提炼出企业的团队精神和服务理念,逐步形成了以“创新”为主题的党建思想文化体系,并确立了党建引领、文化聚力、创新驱动、人才保障的企业发展理念。

## 延伸党建“创新”内涵 拓展党建“创新”内容

创新是引领发展的第一动力,面对快速变化的发展环境,企业只有谋创新,才能有发展。森诺公司建塑“同心协力,创新致远,责任担当”的党建“创新”品牌,目标在“激发活力和引领发展”,核心在推动公司上下树立创新意识,打破思维定势,勇于自我革新,科学谋划方向,通过持续开展管理创新、业务创新、技术创新和党建创新,顺应行业发展潮流,调整优化产品结构,全面提升企业竞争力。

在管理创新方面,消化吸收国内外先进管理经验,结合公司实际进行转化,持续创新完善公司的管理体制和运营机制。

在业务创新方面,及时研究国家产业政策,结合目标客户既有的和潜在的需求,丰富公司产品结构,提升公司服务能力。

在技术创新方面,每年投入营业收入10%以上的资金开展科技研发和成果转化,

提升公司的核心竞争力,实现公司的高质量发展。

在党建创新方面,公司始终以创建“同心协力,创新致远,责任担当”的党建“创新”品牌为目标,积极探索新时代党建思想文化工作方法,建设数字化党建平台,全面推动学习型组织建设,为公司发展提供引领和保障。

## 探索党建“创新”实践路径 打造品牌新亮点

### 一、党建聚力,推动企业开展管理模式创新实践

在党建的引领下,森诺公司全体员工明确了目标,统一了思想。凝心则聚力,公司在党委的指导下大胆改革管理体制,积极创新运营模式,为企业的健康发展创造了良好的环境。

一方面,推行“绩效工资”,形成科学考核体系。智力劳动如何量化,是绩效考核成功与否的关键。对此,森诺公司于2003年开始推行“绩效工资”制度,从最初每年几十个项目,单一的评估业务,到目前每年3000多个项目,150多种业务类型,公司始终保持将所有业务都实施量化考核。

一方面,实施“影子股份”,调动员工积极性。森诺党委经过广泛研讨在国内率先实施“影子股份”激励方案,每年从利润中拿出一定比例奖励给绩效优秀的骨干员工作为股份。实施“影子股份”方案以来,累计有1321人次获得“影子股份”激励。这项举措保障了公司骨干员工流失率不到6%,吸引了一大批优秀人才加盟。“影子股份”的创新成果获评“第十七届国家级企业管理现代化创新成果奖”。

同时,构筑“V”型通道,促进人才共同成长。森诺党委创新构筑了“V”型人才成长通道,为员工搭建了施展才华的广阔平台。在“V”型人才成长通道中,划分了多种管理和技术类晋升通道,员工向上发展没有空间和数量的局限,有效消除了组织内耗,增强了员工创新发展意识,把企业打造成为学习型组织,实现了员工共同成长。

### 二、党建指路,指导企业开展业务发展创新实践

森诺坚持科技兴企理念,公司聚焦新需求,拓展新市场,创造新价值,打造新品牌,积极向产业链、价值链高端环节攀升,实现传统产业与新兴产业、信息产业跨界融合,全面提升了企业的发展水平。

首先,通过多能互补实现能源清洁利用。森诺公司业务初期全部围绕油田的勘探开发服务,近年来,围绕新发展理念,企业明确了“服务于全能源领域,通过多能互补实现能源清洁利用”的新使命,积极研究新能源开发技术,实现光热、地热以及余热利用的技术应用转化,已经在中石化、中石油、

中海油和雄安新区等市场区域形成明显的品牌影响力和市场占有率。

其次,践行绿水青山就是金山银山理念。绿色发展是国家战略的重要组成,森诺公司党委从2008年就研究提出“建设绿色企业,提供绿色服务”的工作目标,从开展环境影响评价、清洁生产审核、社会风险评价,到为客户提供“环保管家”式一体化服务,公司在环保领域的服务范围不断扩大。

第三,依靠信息互联推动油田提质增效。森诺党委强化政治站位,积极围绕油田不同环境下的高质量发展需求,陆续推出“投资共享平台”“能源管控中心”等服务产品,并通过大数据分析系统有效指导了“采油机系统效率提升”“勘探开发效益评价”等业务开展,不仅为油田生产节约了大量人力,还有效实现了油田开发的降本增效。

## 党建领航 引导企业开展技术研发创新实践

企业要实现转型升级,必须掌握核心技术关键环节,不断提高核心竞争力。森诺公司加大研发投入,瞄准核心技术关键环节推进技术创新,为企业的高质量发展奠定了坚实的基础。

新设备助力油田高质量发展。针对油田高质量发展中提出的优化结构、提升效率和节能降耗的目标,森诺公司由国家级勘察设计大师裴红牵头研发的“全重力平衡油水气处理一体化装置”经过广泛实验运行,各项处理指标和运行稳定性均达到国际领先水平,设备已申请专利34项。

新技术助力美丽乡村建设。为助力美丽乡村建设事业,森诺公司研发了免水冲环保公厕和家庭用免水冲智能环保厕具。免水冲环保公厕采用微生物菌剂降解技术,无水环境下可实现生物降解粪便,已经累计在中石化、中石油等10多个油田单位安装700余套使用,反馈效果良好。家庭用智能免水冲厕具联合国内顶级工业互联网设计团队研发,适用于农村家庭、康养医疗机构等场所,产品获得首届“全国农村厕改创新设计大赛一等奖”,政府和用户普遍对产品给予高度认可。

新模式助力智慧企业创建。森诺公司自主开发的管理信息系统,实现了企业全部管理和所有业务的系统运行,显著提高了运行效率和管理水平。公司研发的企业全程智慧在线管理系列产品,通过数据的自动预测、自主决策和自我演进,为企业的协同效率提升和跨界融合发展提供信息管理支撑。2020年,森诺公司获得“全国智慧企业建设最佳实践案例奖”。

## 党建落地 促进企业开展融合创新实践

森诺党委坚持“以人为本、和谐发展”的思路,坚持党建文化融入员工心中,创新发展体现员工行为的理念,不仅积极推行创新工作模式,还重点关注员工队伍的幸福指数,为企业构建了创新融合的工作环境。

建立数字化党建系统,实现工作有效管控。森诺党委自主设计研发了数字化党建管理系统,以党建大数据的形式把基层组织工作以标准化、流程化、数据化形式全面展现出来,基层党组织工作的有效性和党员作用发挥的好与坏,都用事实说话,用数字说话。公司对全部党建工作实施“制度流程化,流程表单化,表单信息化”的系统管控,并针对工作节点实施计划提示、异常管理等措施,有效实现了工作督导的全覆盖和工作管控的全时效。

以党建活动为载体,创新助力企业融合发展。针对党建工作覆盖不全、落实不好的



问题,森诺党委结合实际在组织“党员责任区”活动中,坚持做到“五个结合”,即与公司的工作部署、文化理念、生产经营、人才成长和人文关怀结合好,形成了“1+5”的党员责任区创新模式。

党建和文化建设互促,推动学习型组织建设。针对员工缺乏人生奋斗目标的问题,森诺党委在抓好技能培训的基础上,依托数字化党建系统,组织全员持续学习优秀传统文化,用文化修身明德,引导员工树立远大目标、培养高尚品质、做出优秀业绩。森诺党委在建设学习型组织的过程中还非常重视政治思想教育,注重引导员工关注国家产业政策,全面践行绿色低碳、节能环保的发展理念,形成了一支意识领先、素质优良、敢打敢拼的优秀团队。

## 以高质量党建 引领高质量发展

森诺党委坚持的“创新”品牌建设,引领公司上下时刻保持开拓进取意识,围绕经营发展持续完善体制机制,为公司引领了方向,凝聚了队伍,聚集了力量,助力企业发展取得了丰硕成果。

首先,基层的组织工作更加规范。森诺党委通过“创新”党建品牌建设,推动各项工作更加规范,基层党组织的战斗堡垒作用持续提升。2020年以来,森诺党委将经营阿米巴、党员责任区和工会小组的组织架构统一,实现功能聚合,实现了“三会一课”“民主评议”等重点工作全部纳入数字化党建系统管理,党员群众参与组织建设的行为全部实时在线记录。

其次,党员的先锋意识更加突出。在创新发展理念的指引下,森诺公司党员当先锋、做旗帜、创佳绩的意识更加强烈,党员的示范作用起到了“拨亮一盏灯,照亮一大片”效果。2021年以来,围绕新工艺、新技术、新设备、新系统的战略发展,各业务板块的优秀党员始终冲在前面、干在一线,已经累计完成科技立项49个,推出创新产品15项,申报各类专利69项,这为企业的创新发展打下了良好的基础。

第三,经营的质量效益更加优异。森诺党委通过“创新”品牌建设,强化经营单元重视党的建设,创新工作模式,激发全员活力,有效推动了各项工作任务的顺利完成。2021年以来,森诺28个“阿米巴经营体”中,党员占比超过75%,他们所负责的项目交付合格率和客户满意率均达到100%。面对严峻的市场形势,各阿米巴积极投入市场开发,已经累计通过投标、谈判等方式争取到2.6亿元的服务合同,其中属于新型项目、新市场项目的占到43%。

