**个人简介**

牟世友，男，1948年出生于山东栖霞市蛇窝泊镇中泥都村，1966年毕业于蛇窝泊五中，考入青岛机电学校，由于文化大革命未能完成学业，文化大革命结束后自学获得山东大学机电本科学历。由于自幼爱好机电技术，早在读书时就经常找会技术的师傅学习技术，在学校联络同学请愿学校成立课外科技爱好小组，在老师的辅导下很快掌握了部分原件的制作技术，学会组装矿石收音机，毕业时已能组装晶体管收音机，在五中读书时，学校当时提倡学生亦工亦农，所以经常利用业余时间跟一些会技术的师傅学习柴油机的维修常识，在周围村庄，听说谁会一些机电技术，一定要想办法去拜访师傅。1966年9月就业于栖霞果品加工厂，由于有一些技术基础被任用保全工，经常参与一些技术工作，工作学习特别努力，为学技术从不计较时间和报酬。66年至70年正是中国文化大革命的关键年代，多数企业处于停产状态，红卫兵的斗争运动无处不在，在这种情况下，我当机提出抓革命促生产口号，组织厂内工人坚持生产，得到厂内多数工人的拥护，文化大革命接近尾声，我觉得作为一个青年应该有更大作为，1968年中苏珍宝岛战争，激起我当兵报国的想法，由于没被批准，因此到武装部强烈要求，当时在武装部提出不入伍誓不罢休，一直在县武装部请愿三天三夜，武装部无奈终于同意入伍，1969年11月份光荣成为一名中国人民解放军战士。分配到广州军区后勤部汽车技工训练大队，当上了一名汽车修理兵，这种工作是我最喜欢的，所以一进入学习培训阶段，学习十分努力，加上我原来就已有较好的机电基础，学习成绩始终在全中队第一名，由于成绩优秀，我比其他战友提前三个月毕业，被提前录用“助教”，在入伍的当年就被评为“五好战士”，第一个加入青年团，被发展为入党积极分子。由于在一次任务中负伤，被部队记三等功一次，由于气候和生活的原因，第四年身体不适应南方环境和其它原因，申请退役回家。1973年5月回到蛇窝泊，回家后被公社党委安排到蛇窝泊供销社生产资料门市部，担任动力技术员和药肥技术员，这一年正赶上农村开展农业学大寨运动，秋收后全公社组织“大战山河”运动，我被借调“战山河”负责“发电”供电的工作，配合夜间施工。由于机器老旧，频发故障，得益技术熟练，都能够想办法顺利解决，有力的保证了全工地的用电，获党委的表彰。在蛇窝泊期间，由于身兼动力技术员和药肥技术员双职，所以不仅要为全公社54个自然村的三机配件和维修提供保障，还要为当地的农药化肥和使用提供服务，由于认真的工作态度和敬业精神，多次为本公社的农业生产解决了生产资料供应和技术难题。在下乡时，经常带上维修工具，为当地村民维修收音机等小家用电器，这已成为一种习惯。

政策原因，1975年7月被安排到烟台港务局工作，经过3个月的实习后，被安排筹建烟台汽车队，在汽车队，正式发挥所学，发展较快。到1978年时，车队已由筹建初期的7辆车，发展为36辆车的中型车队，本人从技术员到技术副队长，人员发展到60多人，并将车队的修理厂建成一个年大修几十辆车的生产能力，除满足自身维修任务以外，还能为社会提供相应的服务。

这期间为适应发展需要，组织工人进技术改革创新动，每年技术革新和设备改造制作60多项，汽车专业修理能力很快超过了当时的海港机械大修厂的水平。由于发展速度和当时正处国家体制改革之时，港务局党委决定壮大汽车运输规模，我提出筹建港务局“储运公司”，把仓储运输结合为一个整体，发挥上下游有机会结合的优势，减少中间环节，形成互补，降低成本，提高效率，很快得到批准，自84年至89年五年期间，储运公司由初期的40多辆车发展到120多辆中大型运输车辆，建立了60多亩地的仓储基地，发展到4个车队，2个机械队，包括挖掘机，装载机，叉车等十几台工程机械，2个汽车大修厂，一个重型汽车配件公司。

1990年企业改革已在全社会全面推开，为响应号召，我提出企业改革的几个方案，其中包括企业改制和企业承包买断的方案，在当时由于一些领导的思想没有解放，所以，一些好的方案没有被采纳，人们在新的潮流下对原经营体制产生不适应现象，恰在此时，烟台市要求港务局派技术干部下乡扶贫，我主动要求下乡扶贫，当时认为，下乡可不为体制改革受束缚，下乡批准后，被分配到海阳县埠后乡，任经委副主任，负责抓工业建设。埠后乡当时有一个老大难企业，连续七年亏损，我带领一个助手（同时下乡的一个企业总工）进驻这个厂，经过调查发现这个厂亏损的主要原因是：1、 技术含量和附加值低；2 、生产工艺落后，质量差；3 、缺乏质量控制手段；4 、企业管理落后；5 、分配机制老化。针对存在的问题，我们制定出整改方案，在抓管理的同时，重点把产品质量提上去，在没有检测设备的情况下，我利用土法自制一台检测设备，跟踪控制产品质量，当月使产品质量合格率达到100%，此后几年再也没出现因质量退货的问题，该厂生产的产品90%出口日本和欧洲，过去由于质量问题每年有30%的产品出口后，由于质量问题而退货，经济损失极大，仅此一项就实现了扭亏为盈。

在抓老产品质量的同时，开始研发新产品，三个月完成一项专利产品的设计，定型，生产，销售全过程，年底参加中国第二届新产品新技术专利产品博览会，会上被专家评为国家金奖，为海阳市开创了有史以来第一个专利，第一个金奖，为推动海阳企业创新坚定信心。在接下来的一年中又连续为企业开发3项专利，2个产品，改变了原企业产品单一的不合理结构，使企业走上健康发展的道路。

1990年，在我下乡的时候，港务局承接了交通部一个新项目，为港口流动机械研究建立一套现代设备诊断管理体系，由于项目体系庞大，涉及专业较广，目标分散，港务局组织几批人员用两年多时间，仍未有进展，后又派人去国外考察，由于国外当时也没有这种管理系统，所以出国考察也未找到方案，两年的调研和出国考察，交通部拨款已用去50%，局长十分着急，项目期限是三年已过两年多，完不成不仅要退回全部部拨款，政治影响无法承受，这时局总工把情况和我讲了，让我想办法，经过认真分析我谈了自己的看法，局总工认为可行，经港务局同意决定调我回港务局，由于我当时在海阳的一项新产品正在试制阶段，海阳县要求继续留下，当地百姓提出让我永久留在海阳，经协调由厂方给我配一辆轿车，利用星期天开车去海阳指导工作，其它正常上班时间在港务局工作，这种星期天工程师一直坚持了五年。

回港后经过简单的调研后，采取多项工作交叉并进的办法，用三个月完成基建的同时，完成了设备的规划设计、采购、技术性能软件开发，四个月时间完成整个系统的安装调试，建成国内第一条现代化大型流动机械状态诊断检测线，为了发挥检测线的技术优势，组建了烟台市第一家汽车“医院”，开展高档轿车的以诊断为核心的维修业务，在此基础上又推出了汽车与机械的“三不维修技术”（不解体诊断、不解体维修、不解体保养），强力推出了现代化设备管理的新模式，94年被港务局评为科技进步优秀单位，96年港务局被交通部评为设备管理优秀企业，97年检测站主持召开了全国设备诊断工程会议，会议期间全国共发表论文61篇，我站发表4篇我本人发表2篇，获得全国政协副主任、中国设备管理协会会长马仪同志的会议题词，会议得到多名工程院院士的赞扬。

98年发表“科技创新是企业发展的基础”论文有力的推动了港汽车修理的发展，抢占了汽车技术的制高点，被环保局列为汽车尾气治理定点单位，并被定位进京车辆环保检测的胶东唯一检测点，同时也被烟台市商检局定为进口车辆商检索赔鉴定定点单位，对几批日本和捷克不合格车辆及配件进行索赔鉴定，为客户挽回了经济损失。

为了使企业始终处于行业领先地位，带领职工研究新技术，几上北京，与北京汽车研究所的最高权威进行技术交流，以提高技工的理论与实践水平，瞄准奔驰、宝马、凌志等国际一流技术开展业务，没有设备自己研制，缺乏工艺自己制定，先后研发设备、工艺十几项，开展了超声波清洗、三元催化器改造、不锈钢拉铆工艺、三不工艺、节油改造等技术工艺，自制改造设备6台套，获得专利5项，到1996年已建成大型汽车检测线2条，形成年检各种车辆4万辆的能力，成为国内性能最强大型综合性能检测线。

2004年身体原因，申请退休，退休后经过一年的调整治理，身体状况好一些，开始参与一些经营活动，2005年正式启动建筑保温的研究与施工，一年下来，发现了传统工艺和设备的不足，工程效率、工程质量均须改进，从此开始了设备、工艺、材料、配方的研究，一年多各项研究都取得了较大的进展，在行业内发表两篇论文，引起业内同行的赞同，2008年北京空军场务研究所，接到解放军总参的科研任务，由于当时军内没有这个专业，只好到地方招标，在国内几十个投标方案中我的方案被选种，经过半年的方案试验，具备可行性开发条件，2009年正式签订样机试制+批量生产的合同，样机在3个月的耐久试运行过程中，性能稳定可靠，达到部队战术要求，直接进行批量生产，2009年10月1日前完成交货培训任务，由于保密原因国庆阅兵没参加阅兵式，至今该设备已投放空军5年。

2010年由于在行业内的影响，在烟台成功举办了中国第一届泡沫混凝土技术交流会、第一届泡沫混凝土协会年会、由我公司主持举办了国内第一个泡沫混凝土技术学习班，受到了较好的效果，由于超前的技术能力，先后参编了辽宁省地方技术标准、北京市技术标准、国家泡沫剂行业标准、屋面保温技术标准、地面辐射绝热层技术标准、建设部泡沫混凝土应用技术规程等技术标准8个，开发专用设备四个系列15个品种，申请专利23项，2010年为中国建筑科材料学研究总院十一五科技支撑计划乡村经济实用房屋面保温，研发泡沫混凝土泵站，该泵站已成为目前泡沫混凝土建筑施工的主力机型，公司被中国硅酸盐学会泡沫混凝土分会和中国建筑学会墙体分会吸收为会员理事单位，发表论文2篇。

为了业务的配套，我们在开发设备的同时，还加紧工艺配方的研究，目前已开发4种泡沫剂、15种工艺，在完善老工艺的基础上，又推出墙体施工完整工艺，完成技术手册、图制、标准、材料加工、设备工具等系统业务，用该工艺完成的工程量已超过200万平米，马来西亚已作为国标推广，设备已销售至俄罗斯、土库曼斯坦、蒙古、越南、等地区，其用途也越来越广，随着国内外市场的不断拓宽深入，我们将面临更多挑战。