

武汉将军路有个“解忧警务室”

片警朱九生11年帮群众和企业解难题2000余件

武汉群英会

■长江日报记者陈勇
通讯员杨槐柳 董宏祥 李黎明

7月5日下午2时40分，武汉市东西湖区将军路东片熊家墩警务室前，仔细整理好警容，朱九生登上路边的警车，开始当天的巡查走访。

朱九生是武汉市东西湖区将军路东片社区民警，所辖5.43平方公里片区内有28个工业园、5000余家企业，包括京东、法国康稳等这样的中外大型企业，上班族人数达5万，居住人口超过10万。

新兴工业园区人多事杂不好管理，却关系到城市的发展、10余万人的幸福和未来，责任重大。

把辖区人当自家，把辖区事当自家事。来此11年，朱九生沉下心，真心实意帮助辖区企业、群众排忧解难、化解矛盾，解决难题2000余件，将他所在的小小警务室打造成了深受企业、群众喜爱和信任的，能实实在在帮助企业、群众解决问题的“解忧警务室”。

每天巡查，随时掌握辖区动向

下午3时许，驾警车巡逻至金银潭路，朱九生接到了顾客和商家分别打来的报警电话。

顾客声称，他在武汉城市客厅二楼的一店铺消费，店家不许他们自带酒水，是强买强卖，他们已将店家的“恶劣行径”上网曝光。商家认为，顾客要拎一箱酒水进来，他们上前劝阻，双方并未发生冲突，怎能算强买强卖？

“依法，店家无权阻止顾客自带酒水。当然，顾客网曝店家‘强买强卖’也有夸大成分。”一番劝说教育后，朱九生要求商家退款、顾客撤帖。

下午4时，巡查至禾讯服装厂，朱九生决定进厂看看。

服装厂门口，贴着“追求卓越，拥抱未来”的醒目标语。厂内，120台缝纫机在工人的操作下高速运转，一派热火朝天的生产景象。

“这批活是广东客商订的1.2万套女装，为了抢进度，新招了几十名员工。”见朱九生进来，厂长卢光学笑着迎出来介绍。

2个月前，一条关于“服装厂要黄了”的视频在网络上疯传，导致该厂工人闻讯纷纷辞职，走投无路的卢光学只得报警求助。经查，这原来是该厂股东撤资后被人以讹传讹。了解真相后，朱九生立即联系该股东，请其延缓撤资，同时找到传播者令其撤下不实视频。服装厂转危为安。

下午4时30分，行至扬子江汽车产业园，朱九生兴奋地告诉随行采访记者，该公司重整后即将上市。

“扬子江汽车”曾是大型集团公司，因市场原因，面临重整。此事涉及人员众多，阻力非常大，曾因此发生冲突。作为社区民警，朱九生被“请进”公司，调解矛盾，维持治安。

摸清情况后，朱九生公平公正执法，对违法者坚决打击，对企业内部矛盾尽力化解，对重整中存在的问题、隐患及时提醒、敦促改正，确保了重整工作顺利进行。

下午5时，回到警务室，陪同朱九生一起巡查的当班辅警陈陟介绍，为了随时掌握辖区动向，朱九生几乎每天都要下社区巡查走访，及时处理辖区企业、群众的报警、求助。

据不完全统计，11年中，朱九生在辖区巡查走访5000余次，为企业、群众解决各种难题2000余件。

扎根社区，硬核片警敢管难事

身材敦实，面色黝黑，今年54岁的朱九生出生于湖南衡阳农村一个贫苦家庭。

穷人的孩子早当家。朱九生15岁时就开始四处打工补贴家用，种过树，当过搬运工。当年，扛一袋90斤的货，工钱是2角5分，扛140斤，工钱是5角，扛210斤能赚1元。为了多赚钱，他每次都捡最重的扛。

1989年，朱九生应征入伍成了湖北武警总队的一名武警战士，执着、能吃苦的他很快脱颖而出，4年5次荣立三等功，被提拔为训练教官。2005年，朱九生转业到武汉公安系统，因为1994年训练过武汉首批特警队，名声在外，他被安排到东西湖区公安分局担任训练教官。机关工作虽然好，朱九生却认为，自己还是更喜欢下基层工作。



朱九生在警务室调解纠纷。

2011年，在他的多次申请下，分局将他下派到将军路街派出所，先在一个小社区当片警试一试。他却如鱼得水，一头扎进社区，走街串巷，听民意、察民情、解民忧，忙得不亦乐乎，社区治安被他治理得井井有条。

2年后，因为工作出色，朱九生被派出所委以重任，管理派出所最大片区——将军路东片。这里是新兴工业区，人流量大，情况复杂，能干的朱九生正好可以在此大展拳脚。

走马上任不久，朱九生就遇到了难题。一天，一工地报警，有两伙工人为争工地项目要动手。

“我是社区民警，双方老板立即将自己的工人带走，胆敢闹事，一律依法处理！”闻讯赶到现场，朱九生冲进人群，大喊一声，镇住冲突双方。见朱九生不好惹，双方老板分头托人约他出来“私下谈”。

“有话就当面说，我不管你们是谁，我只看合同约定，想浑水摸鱼，先过我这一关。”见朱九生“油盐不进”，扯横皮的一方知难而退。

此事传开，附近企业、群众都知道片区来了个敢管事的人，有事找他，靠谱。

2013年底的一天，一群工人找到朱九生。他们的工程完工后，中间商将工程款卷走，没有工程款，包工头发不出工资，眼看要过年，他们没法回家交代。

“大家别慌，我来想办法。”朱九生一边安抚众人，一边找到中间商，给他两条出路，一是主动归还工程款，二是警方对他立案追逃。“我马上还。”当天，中间商就将工程款打到了包工头的账户。节前，拿到工资的工人开开心心地回家过年。

为了方便辖区企业、群众有事能直接找到他，朱九生根据片区、行业、服务对象不同，开设了10余个警务服务微信群，将400多个“关键部位”的联络人拉入其中，以便企业、群众随时联系。

急人所难，帮千余家企业减租

经过多年发展，片区里的工业园渐成气候。京东、货拉拉、中建一局、法国康稳等中外大型企业纷纷入驻，28个工业园里有5000余家企业。人多了，事就多，遇到的难题也就多。无论遇到多难的事，朱九生都会尽力办好，不让辖区企业、群众失望。

2020年6月22日，朱九生在街上巡逻时，开业仅一年的枫尚酒店老板吴兰平拦住他诉苦：“上半年酒店几乎没什么顾客，上千平方米的客房要交租金，快撑不下去了！”

“别急，我帮你找房东谈谈。”第二天，朱九生找到房东，希望能给酒店减租。刚开始房东不同意，经过一番耐心劝说，房东最终同意房租减半。

当年，朱九生最终促成了辖区17家工业园对园区1000余家企业减免租金，总额达5000多万元。

2023年夏天，朱九生正在住院治疗胸椎炎，汉派服装龙头企业贵名媛服装厂老板张先生打来电话求助。张先生称该公司年初处理了一批冬装尾货，按行规，10万元的货，一口价，4万元卖给进货商，不退不换，不签合同。谁知到了夏天，几个没卖完的进货商为了退货，竟让家中老人到公司来扯皮，严重影响了公司的生产经营和信誉。

“别急，我来帮你。”朱九生立即联系派出所及社区派人到服装厂维护秩序，然后与张先生一起逐一跟躲在幕后的进货商打电话：“这么热的天，让老人跑来跑去帮你们退货，于心何忍？想退货，自己来，大家坐下来好好谈。”见民警出面，进货商纷纷现身。经调解，买卖双方达成协议，进货商所赚利润分一半给服装厂，服装厂退给进货商一半尾款。事后，得知朱九生带病帮自己办事，张先生感动不已，逢人就夸。

主动作为，细心帮解后顾之忧

片区要发展，群众要安居乐业，就必须有一个稳定、和谐的社会环境。作为社区民警，朱九生未雨绸缪，主动作为，努力将辖区可能出现的问题、隐患消灭在萌芽状态，不让辖区的企业、群众有后顾之忧。

2023年8月，现代企业城一工程公司报警称，骗子冒充企业老板从该公司会计小徐手中骗走98万余元。接报警后，朱九生上报分局刑侦大队，将2名嫌疑人抓获，帮小徐追回被骗款。案子破了，朱九生却仍在思考：如何才能避免辖区企业、群众上当受骗？朱九生一边通过送法上门，向企业、群众普及法律知识，提高他们的防范意识，一边协同刑侦部门重拳打击，先后抓获诈骗、盗窃等违法嫌疑人200余人，为企业、群众挽回100多万元。

2024年5月，朱九生在中环工业园回访时，服装工人小江拦住他求助，称他们夫妻从外地来汉打工，没办居住证，身边的孩子已经6岁，面临失学窘境。“别急，我来帮你。”朱九生帮小江办理了居住证手续后，出面为孩子就近联系学校，补办手续入学。小江的孩子上学问题解决了，辖区还有没有同样需要帮助的孩子？朱九生留了心，很快又发现了2名同样就学困难的孩子。目前，在朱九生的帮助下，2名孩子已经找到了接收学校。

名声在外，找朱九生帮忙的企业、群众越来越多，怕他一个人忙不过来，2022年底，派出所专门给他配了5名辅警。为提高工作效率，在平时工作中，朱九生十分注重与相关部门、企业、群众合作，群策群力，共建平安、和谐社区。

据了解，从警19年，朱九生9次获“武汉市优秀公务员”荣誉称号，3次荣立个人三等功，7次获得分局以上嘉奖，同时还先后被东西湖区评为“优秀共产党员”“优秀军转干部”“道德模范”“政法先锋队优秀队员”。

■长江日报记者尹勤兵
实习生王子仪 刘妹言

“大半年刚过，多数品牌涨价两三次，羽毛球价格普遍上涨50%左右……”近日，长江日报记者探访武汉多家羽毛球用品店，不少商家表示，因为上游供货渠道涨价，导致羽毛球零售价格普涨不少。

据介绍，为了兼顾多数球友的用球需求，目前我市部分羽毛球用品店已采取了惜售、限购举措。

店员呼吁：
“大家少买一点，不要囤球”

位于硚口崇仁路上的仟湖体育，主营羽毛球用品近20年。7月12日，面对前来购买羽毛球的球友，店员夏天不时劝告顾客：“大家少买一点，不要囤球！把买球机会留给更多人！”

夏天介绍，以业余球友常用的尤尼克斯yy羽毛球AS05号球为例，年前售价110元/筒（12个），现在是168元。此外，年前每筒售价仅88元的亚狮龙5号，现在135元；胜利比赛3号，年前每筒售价92元，现在138元……

大半年刚过，羽毛球已经连续涨价两三次，关键是经常缺货，有钱也进不到货。夏天告诉记者，尤尼克斯品牌最近一次涨价通知在6月底，这是该品牌近期第二次涨价。而其他品牌，已普遍涨价三轮了。

他告诉记者，1箱羽毛球50筒。以前，店里单个品牌每月有50箱的进货量，最近因为货源紧张，厂家只能供应1箱。为满足更多球友的需求，他只好劝导大家“悠着点买”。目前，店里已出台了限售措施——优先供应给熟客，且每人每次购买一般不得超过3筒，最多不能超过5筒。

武汉经开区湘隆时代广场内的鑫睿动力羽毛球专营店，是李宁羽毛球的经销商。店主汪女士证实，各品牌羽毛球均在涨价。去年，训练用球1筒的价格也就80多元，一个季度一涨，羽毛球零售价每筒达到了110多元。以前一个季度能拿到两三箱货，现在只能拿1箱。

“因为货源不多，为了避免一些球友囤货，我们不卖整箱，一名球友每次购买不能超过10筒。”汪女士说。

羽毛球爱好者：
“一场球上涨差不多10元”

家住东西湖吴家山的龙女士透露，每天下班后，她都会和球友一起打球，费用分摊。她告诉记者，涨价前，打一场球花费22元左右。“现在约几个好友打一场球，最少都要摊30多元，一场球下来费用上涨了差不多10元。”

武汉市羽毛球协会副秘书长刘亚鸣透露，相比足球和篮球，羽毛球作为三小球（羽毛球、乒乓球、网球）之一，因为其运动量适中，加上活动场所多在室内，受众范围广。

2003年至2008年，第一波群众运动普及潮开启。中小学“双减”后，羽毛球已被纳入体育特长加分项目，深受家长追捧。截至目前，武汉市拥有羽毛球场馆500多个，每周参与羽毛球运动一到两次的人在80万至100万。

约上三五好友一起打羽毛球，已成为不少市民喜爱的锻炼、社交方式。

刘亚鸣介绍，目前，我市羽毛球场馆租金每小时在80元至150元。一个标准的羽毛



仟湖体育店员介绍羽毛球的市场行情。

球，通常可使用10到15分钟。以一次运动两小时计算，光羽毛球消耗就需要1到2筒。按目前的价格，羽毛球费用在200元左右。综合算下来，几个好友打一场球的费用不菲。

羽毛球俱乐部：
“热身时尽量使用旧球”

“羽毛球持续涨价，肯定会影响这项运动的市民参与热度。”7月14日，来自武汉天健羽毛球俱乐部的徐海不无担忧地表示，她已号召球友们节约用球，在热身时尽量使用回收的旧球。

“参与门槛低，娱乐性强，既能锻炼心肺功能，还能通过运动找到志趣相投的朋友。”7年来，徐海组织的天健羽毛球俱乐部一路发展到380人的规模，其中常年活跃、坚持每周打球的有100多人。因为不以营利为目的，为节省开支，身为“群主”的她每次负责租场地和采购羽毛球，费用由大家均摊。

“以前球便宜，都是两箱两箱地买。”徐涛说，羽毛球涨价明显，手头存货不够，她只得减少组织群友打球的次数。以往，一场球随便可以拉四五十人参加。现在，30人左右就要停止“接龙”。打球时，球友们也尽量物尽其用，榨干每一个羽毛球的价值。

“为什么不用人造羽毛的羽毛球？”徐涛表示，天然羽毛球即便掉了一根羽毛，依然可保持不错的飞行轨迹。相比之下，人造羽毛球的使用体验要差一些。

业内人士：
“有些涨价原因，市民可能想不到”

羽毛球价格为何普涨？在羽毛球行业从业30多年的刘亚鸣分析了其他几种原因：羽毛球的用毛主要以鸭毛和鹅毛为主。最初，限于制作技术，只有平顺的羽毛才能用于制作羽毛球，一只鸭或鹅的翅膀中，只能取羽毛中最长最粗的两根来制作羽毛球。以一个羽毛球需用羽毛16根计算，一般来说，需收集4只鸭或鹅的羽毛，才能做成一个羽毛球。后来，随着技术发展，可对羽毛进行理顺处理，羽毛球用毛范围才扩大。

刘亚鸣介绍，相比去年，目前市场上的羽毛球价格确实涨幅在50%左右。

谈及羽毛球涨价的原因，刘亚鸣说，近些年来，打羽毛球健身的人一直在增加，而生产厂家并没有增加。此外，只有自然生长的鸭子的正羽才能用来制作羽毛球。现在饲养鸭子的养殖周期普遍缩短到45天左右，正羽尚未生长成形，无法作为制作原料。

“有些涨价的原因，市民可能想不到。”刘亚鸣认为，当前，我国的猪肉价格持续走低，引发饮食习惯的变化导致吃鸭肉的人少了，间接引发鸭子存栏量下降，进而导致羽量不足。另外，羽毛球与羽绒服行业息息相关，某种意义上说是羽绒产业链上的副产品。近些年，随着暖冬趋势和冬衣保暖材料的多元化，羽绒行业虽呈萎缩趋势，但单件羽绒服价格动辄一两千元。收储商收购羽毛后，通常会优先供货用来制作羽绒服，这客观上造成羽毛球的原材料紧张。

刘亚鸣说，羽毛球价格回落，需等待市场自我调节一段时间。此外，持续高价或倒逼科技进步，让厂家研发出更接近天然羽毛效果的人工羽毛球。

志愿精神

奉献 友爱 互助 进步

建设“志愿者之城”

让志愿服务成为城市风尚