



每天两万步，常吃“闭门羹”，蹲守到半夜。社区人口普查员——

大国“点名”，没你不行

□ 本报记者 段婷婷

10月11日以来，在济南的大街小巷、院落楼栋里，都能看到他们的身影。每天步行至少两万步，没有电梯就一层层爬；客气话挂嘴边，仍旧常吃“闭门羹”；蹲守到半夜，只为多登记一户居民……他们就是济南4.5万名普查员，为了10年一度的“大点名”忙碌着。

6层楼来回爬，没有捷径

早上8点半，在济南市历城区洪家楼街道花园北区居委会，赵素霞手里拿着一沓资料开始统计梳理前一天登记的各种信息。由于前一天蹲守到晚上10点半，信息整理和录入工作只能放到第二天早上完成。“有些居民喜欢睡懒觉，我们尽量不太早去敲门。”赵素霞说，整理完信息大约上午10点左右。

赵素霞穿上统一发放的蓝色马甲，佩戴好普查员证件，戴好口罩，检查手里的资料，深吸一口气，开始新一天的入户工作。这大半个月来，赵素霞每天都是这样的工作节奏。

根据人口普查的时间安排，10月11日至12月10日是普查员入户普查的时间。10月11日至10月31日是入户清查摸底时间，主要完成摸清每个区域住房的数量和具体位置，走访每家每户进行普查告知，询问选择现场登记还是自主申报，了解户内人员基本信息，填写摸底表。11月1日至11月15日是普查的正式登记阶段，主要完成普查短表的登记；12月1日至12月15日完成普查长表的登记，登记的对象是在填写短表普查对象中抽取的10%普查对象参与，填写更为详细的人口信息和生活居住条件等。

因此，10月11日起，普查员和普查指导员开始穿梭在院落楼栋，挨家挨户地进行入户摸底；11月1日起，他们又开始新一轮入户，正式登记。这个群体在济南市有4.5万人，在山东有52万余人，在全国约有700万人，而赵素霞就是700万分之一。

从一楼开始，挨家挨户敲门。咚咚咚，等待的几秒钟里，赵素霞有些忐忑，因为每次敲门都不知道会带来什么样的结果。

“您好，我们是第七次全国人口普查员。”门开了，赵素霞微笑着递上社区一封信，表明自己的身份和来意。她既欣喜又紧张。欣喜的是终于“逮”到了一户，紧张的是即便“您好”“谢谢”“麻烦了”说多少遍，也有居民不愿意配合。在她一二次的敲门中，大多数时候门内都没有回应，她只能下次再来“碰碰运气”。

普查工作中，最怕找不到人。为此，社区专门制作了温馨提示，赵素霞在上面留下自己



纸箱当桌子，人口普查员曾庆坡在居民楼下蹲守为居民登记信息。

的电话以及微信号，希望住户能够主动联系。但很多住户并没有这么主动，一户居民跑个五六遍，是常有的事。一天下来，手机上记录至少有了两万步。“每个普查员都是这样的节奏。”赵素霞说。

赵素霞所在的花园北区居委会，管辖范围内有28栋楼，都是老旧居民楼，6层，没有电梯，普查员们只能一层层地爬。“六楼没有电梯，普查员们只能一层层地爬。”普查员们跑出了经验，然而并没有捷径，一天跑下来腿发酸、脚发软。

蹲一晚上录了15户，她高兴坏了

白天找不到人，入不了户怎么办？那就晚上蹲守。

赵素霞负责的花园小区四区4号楼，是该社区最难啃的“硬骨头”。这栋楼1990年建成，一梯五六户，几乎全部为租赁户，且住户更换频率高，几乎没有完善的信息，只能挨家挨户地找。“白天几乎敲不开门。”无奈之下，赵素霞只好夜里蹲守。

她早早吃了晚饭，下午6点半就蹲守在楼门口，常常蹲到晚上10点半以后。等累了，赵素霞就坐在楼梯上，这个季节的水泥楼梯已经冰凉，蚊子还常常在她手上咬出一个大包。不过，赵素霞坚持守在楼门口，每一位进楼的

居民，她都拉过来问一问。碰到楼上住户，就地进行登记，没有桌子就垫着电动车座椅或者直接趴在台阶上填写；楼道灯光有点昏暗，赵素霞就随时揣着手电筒。就这样一户户地找、一户户地等，这块“骨头”硬是被她一点点啃了下来，楼上一共138户居民被她摸排清楚。

“有一天晚上，她蹲到了15户，高兴坏了。”花园北区居委会书记张延鹏说，那天全居委会都知道她一晚上蹲到了15户。

当然多数时候，这样的效率是不可想象的。整个花园北区社区租户占到了一半以上，“白天逮不到人”成为困扰所有普查员的问题。晚上蹲守，也成为最有效的解决方式。前段时间，普查员们几乎天天晚上蹲守在居民楼门口，看谁家灯一亮就上敲门。

普查员曾庆坡就住在小区，不少入户工作都是夜间完成。曾庆坡还发起了全家总动员，拉着老婆、孩子一起上。“反正我回去晚，他们也没法睡，还得等我，索性不如就一起，当做饭后散步了。”曾庆坡说。这段时间，普查员们不分昼夜忙碌着，家里基本顾不上，家人给了莫大的理解和支持。

有人拒之门外，也有人送来水果

除了找不到人，不配合甚至质疑以至恶言相向，也有发生。“我们一敲门，里面喊‘干

啥的’‘有什么不能白天说’”，普查员于吉磊描述了碰见多次的场景，普查员只好耐心解释，白天家里没人，只好晚上来。“不过，对方还是不肯开门，就喊‘都睡觉了’。”于吉磊说，遇到这种情况也比较无奈，只好换个时间再试试。

还有一些住户，安全意识比较强，尤其是一个租房的女性。“明明家里开着灯，但就是反复敲门都不开门。”这让普查员很头疼，但也能理解。

互相体谅、互相尊重，是人口普查员和居民之间的基础。大多数时候，居民都会积极配合人口普查工作。于吉磊说，在他负责区域内，有几户居民下班特别晚，蹲守到晚上11点也等不到人。“只好想办法找到电话，提前打电话约，有些居民还是很配合的。”于吉磊说，有的居民请假，晚上9点半提前回到家，然后约普查员上门登记。

也有很多居民在得到通知后，主动来到居委会登记。“有一户家里老太太户口不在社区，但是人住在社区。”张延鹏介绍，住户专门带着八九十岁的老太太来到居委会，说明情况进行登记。

张延鹏说，人口普查宣传工作尤为重要，除了入户时携带宣传品，社区还会通过微信群反复进行宣传。老社区也有老社区的温暖，社区有很多老户，大家互相比较熟悉，他们口口相传，也给宣传工作助力不小。她介绍，有一位60多岁的住户，入户时不配合，还与普查员起了争执。不过后来，经过宣传劝导后，她主动跑到居委会道歉，并登记了信息。

有天晚上8点多，大家还在居委会加班，居民侯女士提着水果、饼干走进了居委会。“那天她其实是路过，看到居委会亮着灯就进来了，看到大家都在加班，非要把自己买的水果留给大家。”张延鹏说，居民的理解让人觉得心里特别温暖。

错过了准备半年的考试

花园北区居委会共设置了28位普查员，他们都是社区的网格员、社工等，28位普查员分为14个普查小组，每组两个人负责两栋楼的人口普查工作。平均下来，一个人负责一栋楼，貌似节奏并不紧张，但事实上漫长的预约和等待，以及“疑难杂症”的解决需要大量的时间和耐心。作为老旧小区，情况尤为复杂，普查员们为了保证信息准确、全面，使出十八般武艺。

有一户房子，原住户的户口还在这里，但是房子已经转卖了三次。为了摸清其中的情况，“我们就去问现在的住户是从谁手里买的房子，然后一层一层地询问、查找。”普查员

打了无数个电话，最后终于理清了这些关系，找到了原住户。房子的现住户得知后非常佩服，他当初想要落户，却因为搞不清楚其中的原委，户口迟迟没能落下。

人口普查要保证摸排率，更重要的是保证准确性，因此必须要“打破砂锅问到底”。这也是必须要入户登记的原因。于吉磊说，由于人口普查登记信息比较详细，有些居民出于保护隐私的想法，不愿意透露。“如果仅仅是打个电话登记，就会出现身份证少一位或者故意说错一位等情况。”于吉磊说，因此必须入户，根据身份证、户口本等证件信息填报，就能避免这些问题。

自从10月11日人口普查摸底工作开始以来，普查员们晚上、周末，这些原本可以休息的时间，要么是在入户，要么是在入户的路上。“10月18日是周六，晚上有18个普查员自己跑来加班。”张延鹏介绍，这半个多月来，大家几乎都在加班中度过。在她手机的工作群里，加班打卡的信息记录着大家这些天来的工作状态。

作为普查指导员，1987年的李洁是花园北区居委会普查员里最年轻的一位。除了要做好自己的入户工作，还要做好指导工作。“入户方式可以灵活，但必须与户主见面。至于在哪里，可以灵活。户主不让人入，可以在楼下，也可以在居委会。”在社区人口普查工作群里，李洁会根据工作推进，不断进行经验总结。

10月17日，是李洁成人高考考试的日子。17日一早，当他开车两个小时赶到位于济阳的考场时，考试已经开始了20分钟，他没能进考场。准备了半年的考试，就这样错过了。“那天起晚了。”李洁说起来有些不好意思，前一天他在办公室加班到晚上10点多，连轴转的他实在太过疲惫。“他之前也没说，大家也不知道他有考试。”张延鹏说，那几天每个人都忙得团团转，他就跟大家一样加班加点。

在李洁看来，当前人口普查工作是重中之重。人口普查是一项重大的国情国力调查，每10年开展一次，摸清我国人口家底的重要手段，是科学制定经济社会发展规划和人口发展战略的重要依据。参与这份工作，普查员们都觉得肩扛着一份责任。

“大国点名，没你不行”，“大国点名”更不能少了奔走在一线的普查员们。11月1日，第七次全国人口普查正式开始登记。“新一轮的入户登记又开始了。”赵素霞说，“我们尽最大努力不漏一户、不落一人，把信息录入得尽可能详细真实，为‘大国点名’尽一份力。”她也说出了普查员们最朴素的心声，“也希望市民能够多给我们一点理解、配合和支持。”

这个“大”字不仅指生意做得大，更是指贩菜贩出了大智慧——

“全国最大的菜贩子”王新健

□ 本报记者 美国乐 王浩奇
本报通讯员 王伟

45岁，小个子、板寸头，笑起来眼睛眯成一道缝，腮帮凹出俩酒窝，一副东北口音说起话来“哒哒哒”，就像快跑的小马——这就是王新健，凯盛集团董事长。只有小学文化的他从14岁推着小车卖菜开始做生意，现在公司资产约35亿元，被称为“中国最大的菜贩子”。他31年的奋斗史诠释出一句话：为财不唯财，利己更利人；手起成大业，心动忧万民。

马路边睡了6年

暮秋虽至，阳光尚暖，王新健早早套上了厚毛裤。“别看我表面上身体壮实，实际身上的风湿病很严重。因为怕受寒，我一夏天都穿着秋裤。”他边掀起裤腿边回忆，这都是当年卖菜睡马路时落下的毛病。王新健老家在潍坊，父辈闯关东落户吉林省白山市湾沟镇和平房村，他就出生在东北出生、长大。14岁时母亲病逝，原本幸福的家庭渐渐没落、贫穷。

为让家人过上好日子，他向父亲要了两元钱做本钱去街上卖汽水。人家进了汽水直接卖，头脑灵活的他将汽水放进冰桶里卖“冰镇汽水”，一瓶多卖二分钱。靠卖汽水依然吃不饱饭，他就摆摊地摊卖菜，没多久就开始在当地县城和市区之间倒货，为了看菜，经常露宿街头。有一天晚上在路边看西瓜，他和弟弟王新华睡在了瓜棚下的推车上，半夜冻醒后睁眼却看见了天上的星星，兄弟俩边纳闷边爬起来。定睛一看，原来他们连车带人被推到了棚外的大桥上，身上的被子被拽走一条，棚里的西瓜也少了个很多，他们四处找被子，最后发现被子盖在了流浪汉身上。心善的哥哥并没有抢回被子，而是两人围着一条被子熬到了天明。寒来暑往，他和弟弟在马路边睡了6年。

能吃苦还不够，还要善于打破思维定势。20岁那年，他回潍坊老家，从寿光拉菜去沧州、保定、北京、郑州等地卖。干了两年，他转变思路，从郑州卖完货以后，拉了一车辣椒回来卖，结果挣了2000多元。就这样干了两个月挣了108万元，挣得了创业的“第一桶金”。23岁那年，他开始到金乡存蒜薹、大蒜，第二年在金乡投资建冷库。其间，他不仅在枣庄、云南、杭州、福建等地种了近万亩蔬菜，同时进行南菜北运、北菜南调。兄弟二人的蔬菜公司连续18年在寿光市场销量第，销



11月3日，王新健在市场调研水果行情。

售额最高时达10亿元。靠市场发了财，也为市场出了力。21世纪初，寿光蔬菜批发市场只有100多亩地。有一年，王新健作为业户代表向来调研的时任国家发改委主任马凯汇报情况。“啥都好，就是缺乏场地，车进不来，货少就得贵卖，货多了就能以量取胜。要想让老百姓吃上便宜菜就必须扩大市场。”

后来，寿光获批3000亩地，扩建成了如今的寿光蔬菜批发市场。他又借机反映了市场现金交易弊端等问题。之后八大部委联合出台文件，为寿光菜车开辟绿色通道，还助推市场实行电子结算一卡通。来买菜的客商把钱存卡里，通过刷卡交易，等白天8点银行上班时，交易也完毕了，便可以拿着卡去银行窗口提现，大大方便了商户。

“建了市场不能只盯钱”

在金乡县城南的凯盛国际物流园，有3000余家商户，每天的货品交易量超过4000吨，是鲁苏豫皖最大的香蕉批发中心，也是鲁西南规模最大的农产品集散基地。很难想象，6年前刚刚开业时，凯盛只有4个半商户。

王新健2010年筹建金乡市场，2012年被中途请到宿迁接管当地的华东农业大市场。作为当地最大的综合性批发市场，华东农业大市场

建成后5年都没有启动起来。“在离城区9公里的地方做三级批发市场本身就不合适。”王新健说，华东农业大市场虽然规模大，但还是按以零售为主的三级批发市场来运营。原来市场的商户嫌远，根本不愿意搬，偌大的市场只用了60个摊位。

摸清症结后，王新健团队带领商户改做一级批发市场，只用了7天就成功启动。1年多的时间，就把一个三级批发市场变成一级批发市场，406个摊位全部驻满，当年实现收费1700多万元。王新健如果留在那里“坐享其成”，不仅可以出任市场运营公司的董事长，而且凭借49%的股份可至少获利10亿元。“可我始终觉得金乡市场有着更大的潜力，我的主战场不在那里而在金乡。”2014年，王新健为了不两头挂心思，将已平稳运行的市场无条件地交还给了原公司负责人，回了金乡。

“我们要把凯盛打造成鲁苏豫皖最大的农产品综合批发市场，买全国，卖全球。”宿迁一战的经验告诉王新健，要想干出影响力，必须做一级市场。他们规划的山东凯盛国际农产品物流园项目占地1万亩，“一厅、八中心、十六区”分步建设、分区启动，主营业务涵盖农产品及农副产品批发交易、冷链仓储、中转集散等领域。项目全部建成运营后，可容纳4万家商户，实现年交易量700万吨以上，形成华东地区“东有寿光、西有金乡”的农产品流

通新格局。

“建市场是为了挣钱，但市场建好了不能眼里只有钱。我是从苦日子里熬出来的，知道老百姓和商户们的不容易。”在王新健看来，“建市场好比挖井，当别人都是80米时，我就把它挖成100米，资源、人脉早晚都会流到我这边来，有量自然不愁效益。”凯盛设立占地500亩的果蔬一级批发区，制定免场地费、免交易费、免进门费的优惠政策，吸纳400余外省蔬菜一级批发商和水果一级批发商进驻市场经营。

市场还专门规划农民交易区，当地农民可以免费来卖菜。不仅如此，前年，农民西瓜低至0.2元每斤，凯盛不光不收费，还按每斤0.1元进行补助，商贩争先购买，价格一直涨到0.5元每斤。10年前，金乡的辣椒种植面积只有1万多亩，因为量少，外地5元一斤的价格被客商压到3元以下一斤。为了让椒农卖上公道价，凯盛花100多万元承办了第二届农民辣椒节，把老干妈、九九红、辣三娘等知名企业请到金乡建立直采合作。不仅带动金乡辣椒种植面积增至40万亩，而且将价格提到了7元一斤，椒农1亩地能挣4000多元。

金乡及周边市民也享受到了家门口一级市场的便利和优惠。因为实现了产销对接，市民早上5点就可以到市场买到农民的菜，随时都能买到一级批发市场价格的菜，不光新鲜而且价格至少降低30%。疫情期间，济宁市及周边物资供应空前紧张，凯盛国际农产品物流园接洽全市保供供应重任，每天从福建、广东、海南等地运输蔬菜水果400吨，稳定价格，满足了鲁西南及苏鲁豫皖边区群众的生活需要，被国家发改委授予全国疫情防控重点保障企业。

吃亏吃出“大蒜货币”

王新健在金乡不经营大蒜，却常年管理、储存着全国10%的大蒜。听客户反映，出口大蒜表面上是在挣国外的钱，实际上每一单货都要吃外市的亏，常年困扰，难怪“魔咒”。企业将大蒜卖到国外去，所挣货款不仅要兑换成国际货币，而且两三个月以后才能回款。这期间，汇率的变动和货币利息会给企业带来很大一笔损失。金乡一企业单月出口额高达9700万元，约两个月前，外币兑人民币汇率由交易时的7.1降到6.7，直接导致公司损失4个点的销售额。按平均3个点来算，单因兑换外币这一项一年就要损失五六百万元，加上1000多万元的

货币利息差，一年要损失2000多万元；另一个现象是国内企业将大蒜卖给国外企业，存在长期积压货款不还，或因对方企业倒闭导致无法回款的风险。原金乡县最大的出口公司、宏昌集团，就因国外客户倒闭，7000多万元的货款没能回款，被迫宣布倒闭。

“直接我给你个萝卜，你给我个黄瓜，以货易货不就可以了吗？”王新健从客户吃亏现象中得到启发，并根据金乡县的大蒜、辣椒等农产品产销优势，提出了“大蒜货币”的概念。以向泰国出口大蒜为例：我把大蒜卖给你，咱们以泰铢结算，然后我再用泰铢购买同等价值的榴莲、山竹等水果，进口到国内分销。这样就避免了被“剥皮”，而且变货柜“满去空回”为“满去满回”，还形成了双份贸易。

王新健还发现，国内企业进口水果时也得换成外币买，一样会被剥一层皮，一出一进被外币两头剥皮。“基于此，大蒜货币具体可以这样操作：先让国内的进出口产品市场合作起来，形成一个担保平台。我的大蒜在泰国卖了钱，在担保平台的担保下把钱交给国内果商，用于在当地购买山竹，进口到国内卖了钱以后，再把当初的大蒜钱给我，形成一个大循环，有多少是多少，一分钱也不会少。”王新健解释说，他的想法已经得到了国家和省市相关部门的肯定和支持，为了促成此事，他前段时间专门赴广州、上海等地，联合当地大型市场进行合作，预计11月中旬“大蒜货币”模式就能变成现实。

“大蒜货币”不仅能为出口企业规避资金风险，还能避免因兑换外币、货币利息带来的经营损失，同时还能实现双份贸易，增加贸易黏合度。”王新健说。即便是“担保平台”一时难以形成，也不会影响“大蒜货币”的具体操作。他会通过金乡的大蒜出口网络物流优势将东南亚一带的水果和海产品带回国内，再通过他们建立的国内首家综合农产品拍卖交易中心辐射到全国各大农批市场。

王新健事业有成不忘奉献社会，不仅成立凯盛慈善基金会，每年投入不少于100万元，而且签订690余万元扶贫协议，60个贫困户通过他的扶贫岗位每年增收4700元……买贱卖贵者，谓之德。王新健在这一买一卖中得到了平衡自己和利人，兼顾自家与万家。商务部副部长王炳南曾称王新健兄弟为“中国最大的菜贩子”，我们想，这个“大”字不仅指生意做得大，更是指贩菜贩出了大智慧。