

小伙穿越南极无人区守护“中国星眼”

最近，陈超从南极回来了，身边的朋友们很羡慕。圈外人羡慕他去了趟南极，可以领略极致风光；圈内人则是羡慕他有参加南极科考队的机会，在科研上更进一步。1997年出生的陈超，是中国科学院南京天文光学技术研究所（简称“南京天光所”）的博士研究生。他去年11月出发，参加了中国第41次南极科学考察，主要负责给南极昆仑站的天文望远镜做“体检”。

现代快报/现代+记者 是钟寅

穿越 1200 公里无人区，给天文设备做“体检”

南极在普通人眼中是一片冰雪覆盖的极致美景，可在科学家眼中，这是一片天文学研究的“圣地”。南极内陆的高原，是国际公认的地球上最好的天文观测台址之一。漫长极夜可以连续 24 小时不间断观测，清洁、稳定、干燥的大气，可以保证对天体的观测更加清晰。至今，陈超仍然记得成为南极科考队备选队员时的心情，“非常激动、非常有幸，成为备选就能参加国内的高原训练，后面就有机会去南极了。”后来，他两次赴青藏高原参加训练，终于在 2024 年 11 月作为中国第 41 次南极考察队员随队奔赴南极。

中山站位于南极沿海，是科考队在南极落脚的第一站，在这里科考队员们将各种物资从船上卸下，其中就包括多种天文望远镜的配件。陈超此次科考的任务包括昆仑站南极巡天望远镜（AST3-2）、近红外望远镜的维护升级，极端环境下望远镜关键技术实验，天文设备能源供应舱及仪器舱维护，以及中山站



陈超抵达昆仑站

310mm 口径望远镜安装调试等工作。

昆仑站距离中山站有 1200 公里，位于内陆的冰穹 A 地区，这里是南极内陆冰盖最高点，海拔达到 4000 多米。“雪地非常颠簸，车队开不快，正常情况下速度只有 12 公里/小时。如果遇上风吹雪，眼前就白茫茫一片，视野很差，车队还得减速。”陈超介绍，奔赴昆仑站他们用了 20 天时间，在那里完成工作又花 20 天，最后返程也要 20 天。这一路上都是无人区，车辆拉着集装箱大小的乘员舱，6 人一间。还有一个生活舱，其实就是厨房+餐厅，是大家做饭用餐的地方。

零下 30 摄氏度，这是南极内陆难得的“好天气”

这一路上，陈超既好奇，又紧张。遇上风吹雪时，视野受阻，他紧握方向盘，手心沁出汗珠。看到壮丽的日环覆盖大半个天穹，他与队友们一起惊呼。想起昆仑站的设备，他又会在心中盘算，自己所带的备用件是否足够维护。好在有惊无险，他们顺利抵达了昆仑站，他立即投入工作中。



陈超维护天文望远镜 受访对象供图

“南极每年气候最好的时间，就是 1 月份。这时候气温高，大概有零下 30 摄氏度。我们要赶在这 20 天的窗口期完成工作，趁着降温前撤离昆仑站。”陈超口中的“好天气”，在普通人眼中仍然是恶劣无比。首先，高原上空气稀薄，穿着厚重的“企鹅服”工作，走上几步就会喘起来。同时，南极日照强烈，紫外线足以灼伤皮肤，几天下来每个队员都是鼻头皴裂。同时，零下 30 摄氏度的气温仍要注意防寒，设备维护时常要脱下手套做一些精细操作，稍不注意就会冻伤。陈超说：“皮肤接触到金属件，我都分不出是烫还是凉，非常刺痛，要赶紧戴上手套回温。”

在昆仑站期间，南极是完全极昼的状态，太阳 24 小时不会落下。每天早上起床，陈超望着空中高悬的烈日，总会有些不适应，工作到了晚上，太阳依旧悬着，他又总忙得忘记休息。这种“全日没夜”的工作状态，让陈超忘我投入，忘记了孤独、想家，每天心心念念都是“窗口期内工作必须完成”。

在天文望远镜的维护过程中，会不断发现各种问题，这对科考队员的技术是个考验。陈超介绍：“不管带多少备用件，总不可

能实现 100% 覆盖。大件都会带上，但小件总会有些意想不到的情况。这时候我们就要跟机械师沟通，寻找合适的材料做改造替换。”

每天能看到落日感觉很美好

从昆仑站回到中山站，陈超好好洗了个热水澡，望着海边蹒跚移动的企鹅，感觉像是换了一个世界。陈超说：“无论是路途上，还是在昆仑站，用水都很麻烦。要铲雪烧水，所以只能偶尔洗个头，基本不会洗澡。在内陆也没有动植物，所以回到南极沿海看到企鹅和各种海鸟，会有种恍若隔世的感觉。”连着几个月没看到落日，在返回国内前夕，中山站终于每天能看到一两个小时的落日，陈超感觉分外美好。此次南极天文科考任务圆满完成，昆仑站的望远镜和设备经过全面“体检”，都工作正常，望远镜的观测能力也得到了进一步提升；在中山站新建的天文望远镜已经开展观测任务。回望这段时间的科考，陈超觉得很忙、很累，但也非常充实，和伙伴们一起拼搏、为国科考是人生难以忘怀的经历。

女教师改行卖棺材，已消除对死亡的恐惧

更新阿里巴巴平台上的产品信息、在各类经营社交媒体平台发布工厂生产的棺材图片资料、对接联络客户合作意向……4 月 5 日，清明时节，来自山东菏泽曹县的刘女士和平日里一样忙碌着，在县城做着外贸生意，把棺材卖到欧洲。“或许很多人都很忌讳谈及死亡，但是每个人都需要一个棺材和大家道别。”

据封面新闻



刘女士 图片据封面新闻

从教育行业离职卖棺材 工厂每年出口 3 万~4 万套至欧洲

刘女士原本在家乡的一所小学当老师，2023 年，她决心转行，挑战另一种人生。刘女士介绍，菏泽是中国著名的“桐木之乡”，有着非常多的木制品加工厂。

“我想着若成为外贸业务员，完成了业绩有提成，干得好的话薪资应该很可观。”刘女士听做外贸的朋友介绍，还能有机会去参加各类展会拓展视野。“我就很想去试试。”

然而，刘女士没想到的是，第一个向她抛出橄榄枝的是一家棺材厂。“老板说，做外贸选对行业很重要，人人都需要棺材，它不是快消品。”面试时，老板带刘女士参观了棺材生产车间，有人在做原木切割，有人专注于雕刻，还有人负责喷漆。

刘女士了解到，相较于欧洲市场棺材为 1100—2100 美元的高昂售价，山东菏泽生产的棺材凭借 90—150 美元的亲民价格展现出显著竞争力。当地采用泡桐木等经济型木材的生产工艺，在保证质量的同时有效控制成本，形成独特的市场优势。

刘女士介绍，她所在的工厂，是菏泽当地做欧洲市场最大的工厂。每年出口到欧洲的棺材为 3 万到 4 万套。刘女士回忆，在参观棺材生产车间时，她并没有感受到压迫和恐惧，反而在问自己，能不能胜任这份工作？“其实这份工作门槛不高，需要会一些基础英语。”刘女士注意到，工厂的业务员都比较年轻。“我觉得作为年轻人，我们创新能力

要强一些，也非常适合在社交媒体上运营产品。”刘女士说道。

棺材出口也分“淡旺季” 大多订单来自“回头客”

入职后，第一个难住刘女士的不是语言障碍，而是没有客户难以开单。她发现，棺材出口也分“淡季”和“旺季”。每年七八月是销售淡季，从 10 月至次年 4 月，订单进入旺季，工厂每月可售出 3000 至 4000 套棺材。

刘女士有一年的时间都没有订单，每个月拿着 3000 元的底薪，她一度怀疑自己，究竟是没有能力还是没有运气？她介绍，工厂的订单大多来自“回头客”，而新客户的开发周期非常长，她会先把产品目录发给潜在客户，他们挑选出喜欢的产品后再沟通具体的细节，比如雕刻木板的厚度，需不需要把手和内衬等配件。“可能通过邮件，和对方沟通了几个月后，就没有下文了，但也有可能再过几个月他又回来继续咨询一些问题。”

“一位来自意大利的客户，是最快和我成交业务的。”刘女士介绍，这位在意大利有殡仪馆的客户令她印象深刻，客户原本计划到菏泽买板材，运到罗马尼亚后自行加工成棺材，来到菏泽发现刘女士所在的棺材工厂有一批库存要处理，直接就把库存买走了。“从联系我们到下单，不到一个月时间，至今回想起来也觉得很不可思议。”

有人问刘女士，作为女生卖棺材，会不会感到害怕？刘女士回答道：“死亡是每个人都要经历的。”在她心中，早已消解了对死

亡的恐惧，她会在网上学习欧洲的礼仪，了解当地的殡葬风俗，熟悉行业知识和技能，更精准了解客户需求，提供完善的产品服务。

出口棺材多使用桐木 曹县年采伐 4 万多方泡桐树

刘女士解释道，因为出口到国外的棺材基本上使用的都是桐木。而曹县被誉为“中国泡桐加工之乡”，全县共有泡桐树 300 万株，年采伐量达 4 万多方，因而也和本地棺材产业结下了不解之缘。

作为儒家文化发源地的山东，自古以来就有厚葬文化，地处鲁西南的曹县，则一直都是棺材的主产地之一。早至宋朝，曹县生产的棺材就已在中原地区赫赫有名，当地人把做棺材称为“做喜活”，很多匠人家族都有祖传的绝活。曹县是全国最大的桐木加工生产基地，出口创汇基地和集散中心，2017 年更是被中国林产工业协会评为“中国木艺之都”。截至 2023 年年底官方数据统计，全县各类木制品加工企业 6500 多家、规模以上企业 291 家，木材加工专业镇 8 个、专业村 136 个，个体加工户 2 万余户。

2017 年 12 月，日本的一档节目《不可思议的世界》曾将目光聚焦于中国，挖掘哪些日本人常使用的产品是中国制造的。据中国新闻社援引节目内容，节目组来到山东省菏泽市，并且给出了一组数据：日本市场上 9 成的棺材，都是在这个地方生产制造出来的。而随着日本市场趋于饱和，当地殡葬企业亦把目光投向欧洲。