

華人最愛的龍蝦要“被禁了” 多家零售商下架

北美個頭大味道鮮美的波士頓龍蝦幾乎是當地人桌上必不可少的佳肴。然而,最近,這道菜卻悄然從零售商的貨架上消失了。難道說,美國和加拿大人要吃不到龍蝦了?

事實也的確如此。本周,對海鮮產品的可持續性評級組織 Seafood Watch 稱,他們已經美加兩國的龍蝦漁業添加到應避免捕撈的“紅色名單”中。

Seafood Watch 將其管理的 2000 多種海鮮產品分配為“最佳選擇”、“良好替代”、“急需避免”三個級別。而龍蝦這次就被劃歸到了“急需避免”這一類中,這意味着零售企業將避免售賣龍蝦等在該紅色清單上的產品。

目前,已有多個零售商下架或停止供應龍蝦餐盒。美國主要的兩大快餐餐包零售商,來自紐約的 Blue Apron 和總部位于德國的 Hello Fresh 都做出承諾,將宣佈停止銷售龍蝦。

據 Seafood Watch 說,此次禁止龍蝦的原因並非是因為龍蝦要被人吃沒了,而是為了保護露脊鯨這一瀕危動物。

在捕撈龍蝦時,漁民使用的刺網和陷阱等漁具將纏繞到露脊鯨身上,使其無法正常游泳或進食,從而造成鯨魚的傷亡。據統計,80%的露脊鯨至少曾被漁具纏住一次。此外,漁船與鯨魚

的碰撞也會對其造成傷害。

根據 Seafood Watch 的數據,加拿大和美國的漁業在整個北大西洋露脊鯨棲息地和遷徙路線上部署了 100 萬條垂直漁具。

北美水域中,露脊鯨的數量僅有不到 340 只,其中僅有 80 頭在繁殖期的雌性。該種鯨魚的數量在過去十年更是減少了 28%。對露脊鯨等大型生物的保護可謂勢在必行。

(被漁網纏住的鯨魚 圖片來源:CBC News)

2022 年 6 月,一家法院裁定美國聯邦機構國家海洋和大氣管理局 (NOAA)未能減輕龍蝦漁具對北大西洋露脊鯨的影響,從而違反了《瀕危物種法》和《海洋哺乳動物保護法》。要恢復鯨魚種群的數量,每年因人類活動而造成鯨魚死亡或受傷的數量每年不能高於 1 頭,而這也就意味著對美加兩國龍蝦漁業的“制裁”。

專家建議政府需建立強有力的捕撈法規,同時減少水中垂直線和刺網的數量,行業應轉向對鯨魚安全的捕魚設備,例如無繩漁具。

“訂購龍蝦或螃蟹不應意味着危及極度瀕危的北大西洋露脊鯨的未來。”環保組織 Oceana 競選主任 Gib Brogan 說。

有人歡喜有人愁。保護動物自然沒的說,可龍蝦生意受影響的商家可就沒那么高興了。加

拿大龍蝦委員會執行董事 Geoff Irvine 說:“我們對 Seafood Watch 的說法相當不滿意。”

Irvine 稱,在保護鯨魚方面,加拿大已經做足了功夫,處于世界領先地位。龍蝦漁業已經調整了裝備和設備,以減少對鯨魚的傷害,並使用飛機和其他跟蹤設備,以便在附近有鯨魚時停止作業。

加拿大漁業和海洋部在一份聲明中表示,加拿大政府“繼續採取強有力的行動來保護瀕臨滅絕的北大西洋露脊鯨並幫助它們的種群重建”。在過去三年,加拿大水域內並沒有任何關於露脊鯨死亡的報道。

“我們正在盡最大努力,在保證北美人生活和保護鯨魚安全方面做出平衡。”Irvine 稱,想要將這些漁具全部移除,幾乎是不可能的。

“被禁掉”的波士頓龍蝦很受歡迎,常用于生鮮、龍蝦卷或餛飩等加工食品。世界上絕大多數美洲龍蝦都來自于新英格蘭和加拿大東部的海岸,甲殼類動物在這兩個地方都是經濟的重要组成部分和文化標誌。

龍蝦產業在北美的經濟價值相當高,是美國最賺錢的行業之一。2021 年港口捕獲龍蝦等甲殼類 1.3 億磅(5900 萬公斤),總價值高達 9 億美元。漁業一旦全線停擺,將對美國和加拿大的

經濟都將造成極大的損失。

儘管消費者可能會重視 Seafood Watch 的評價,加拿大漁業將繼續講述自己的故事,為購買加拿大龍蝦的環保問題做出合理的論據。

是為了環保忍痛割愛,蒙受經濟損失,還是大快朵頤,讓鯨魚承受無妄之災。吃與不吃,捕或不捕,對於加拿大人來說,是一個嚴肅的問題。



Retailers pull lobster from menus after 'red list' warning

PAUL HILL
PORTLAND, OREGON
THE OREGONIAN/KEVIN MAZUR
PUBLISHED YESTERDAY



哈佛最年輕華人正教授:美國再不好,我也不回國

“祖國確實培養了我,但是現在無論美國有多混亂,我還是沒有回中國的打算,我更喜歡國外的科研環境。”

哈佛大學最年輕的華裔(專題)教授尹希面對媒體採訪時,坦率地說出了這句話。

少年成名,23 歲獲得哈佛博士學位,31 歲成為哈佛大學物理系正教授,打破哈佛歷史上華人(專題)最年輕教授紀錄,各種獎項更是拿到手軟。

有這樣閃光的簡歷,尹希絕對是中國最頂尖的人才。

那他為何選擇離開祖國,加入美國國籍,還決心“再不回國”呢?

少年天才,31 歲成哈佛最年輕正教授

1983 年 12 月,尹希出生於河北保定。

尹希自幼他便展現出了超高的智商,再加上父母都是地質大學高材生,很懂得尊重、引導兒子的教育問題,讓他有着十分優秀的成長空間。

父母允許尹希學習自己喜歡的科目,允許他勞逸結合。

尹希小學就會舉一反三,就連讀的書籍都是父母的《微積分》、《量子力學》等有關書籍。

天賦加上合理的規劃,在 9 歲半時,尹希便進入了北京八中的智力超常實驗班。尹希在班級里名列前茅,尤其是在數學、物理學科上,他總能取得前幾名的成績。

而在 12 歲時,他更是再創紀錄,以 572 分的高分考入了中科大少年班,成為了中科大最小的學生。

五年的中科大少年班學習,也讓他在物理學、數學領域打下了堅實的基礎,為他將來的學術研究之路埋下了伏筆。

在畢業前夕,他申請了哈佛大學、耶魯大學、哥倫比亞大學等世界頂尖高校。

而他優異的成績,超高的天賦,以及年齡上的優勢,都讓他受到了這些大學的青睞。

哈佛大學減免了尹希所有的學費,還承諾給他兩萬美元的全額獎學金、物理博士學位。

除了哈佛大學,耶魯大學和芝加哥(專題)大學同樣也向他發出了學習深造的邀請。

最終,他選擇了進入哈佛大學攻讀物理系博士。

從中國最好的平台到世界最好的平台,尹希充分利用起哈佛大學優質的教授資源,超廣的思維視角,他在弦理論、黑洞熵、弦論中的超對稱束縛態等科學前沿領域頗有建樹。



為能夠留下這樣一位天才的物理科學家,多名校內的知名物理學教授聯名向學校施壓,在經過一番激烈的討論之後,不僅破例允許他繼續從事博士後研究,更是在短短的 2 年後便將尹希聘任為物理系的助理教授。

2015 年,31 歲的尹希晉陞為正教授,這也是哈佛大學中華人最年輕教授的記錄。

尹希之所以能夠獲得如此成就,無疑是天賦與努力的結果。

加入美國國籍,“不會回中國”

當一些媒體詢問他是否會回國發展時,他給出的答復卻是“暫時不會考慮回國”。

尹希在美國的十幾年間,不僅放棄了中國國籍,加入了美國國籍,還娶了一位美國太太,生了可愛的寶寶。

無論外界如何紛紛擾擾,尹希始終堅持一個態度,沒有回國的打算。他只希望能在自己所處的物理研究領域有所突破。

他之所以選擇美國,是因為美國的科研條件更適合他。哪里有好的環境,他就在哪里紮

根。

至於名利金錢其它,都不重要。

在他眼里,科學的理想已經超越了國界。

小站君之前分享過一則新聞,“韋神”師兄、北大(專題)數學天才,在回國效力 6 年後決定接受 MIT 的邀請,返美繼續自己的學術生涯。

許晨陽臨走時,指出了中國學術界的三個問題:

第一,中國學術界造假過於嚴重,如論文造假,學術造假現象太多。

第二,國內學風過於浮躁,人們過於急功近利、追求功名。

第三,論資排輩的觀念難以改變,青年科學家的研究經費得不到保障,對於年輕人的扶持力度不夠,很多時候只看年齡不看水平。

我們無法過多批判尹希們的選擇。

畢竟,每個學者的學術研究黃金時間,不過一二十年,選擇更適宜成長的環境,在學術道路上走得更遠,是無可非議的。

許晨陽曾說,“數學是基礎理論的學科,你做出任何東西都是對人類知識的進步。不管我走到哪里,我做出來的工作,別人都會認定是一個中國數學家做出來的工作。”

當然,尹希也並未徹底堵死自己的回國之路。

他也曾表示:如果要回國,也會帶一個祖國的物理學家回國。

機場華人店員憤然揭露:免稅店專坑中國人

我是一名在英國希思羅機場 T2 機場免稅店兼職的學生。我工作了半年多,一直比較穩定,賺零花錢。我也喜歡與人打交道,並試圖幫助他們在化妝品上省錢。總之非常愉快。同時,機場經理更願意讓我走,因為我賣得更多。畢竟,中國人是那里最重要的消費群體。CA937 和 CA856 每天下午運行兩次。飛往北京的兩組客人都迫不及待地付錢了,所以機場現在支持支付寶,還有很多帶有漢字的優惠券。下面我想說得有點長,可能廢話很多,但請仔細閱讀,謝謝!

但是今天發生了一些事情,忍不住想談談機場的免稅店。免稅店里有許多優惠券供顧客引導消費。比如 150 多減 10,300 多減 20,500 多減 40。但是優惠券只有一種,很奇怪,就是第一次消費 XXX 鎊,支付賬單後贈送 VIP 優惠券,第二次購買可享受 20% 的折扣。

為什麼要打“XXX”,因為 XXX 是可變數字,有時是 150,有時是 250。我在機場打工期間,一直是 250,就是只要你花 250,我會給你一張貴賓卡,第二次給你 20% 的折扣。而且我之前也通過這種方式為客戶省了很多錢,但是同事總是跟我說不可能,經理說我也不是很在意。畢竟,我並沒有把這份工作當回事,我只是想磨練自己。

但是今天發生的事情完全讓我覺得外國人把中國人當傻子。事情就是這樣。今天,一位中國男遊客在機場免稅藥店買了幾瓶被譽為雙效液體偉哥的瑞士進口瑪克雷寧。他在中國用了很長時間,但價格並不便宜但作用很不錯。據他說,這里比國內便宜。當時籃子里大概有 30 個,他還想繼續買更多。於是我跟他說,我可以先買這些,再拿 VIP 優惠券,剩下的可以減 20%。同時其他產品的銷售也和我約定好了,於是我們就去找了收銀台。在收銀台,我問收銀員能不能

拿到貴賓券,得到的回答是不能。我問他到底為什麼花了這麼多錢,收銀員說:因為她是中國人,如果他是中國人,他需要花 1000 才能拿到這張 VIP 卡,她還問我怎么告訴她她有 VIP 折扣券。

我立刻生氣,因為我聽到“因為他是中國人,所以他需要花 1000 才能拿到代金券”並問他什麼時候出來,因為昨天是 250。他說:“就在兩個小時前。”

然後我讓他給免稅店經理打電話。我想聽聽經理怎麼說,因為當時我能想到的就是這個女人是故意的,不想讓我的客戶拿到 VIP 優惠券。過了一會,經理過來告訴我,要 1000 英鎊才能拿到 VIP 券,這是給飛中國的客戶的。

當時我很想問他為什麼要這樣欺負中國顧客。當時人已經在附近了,但是經理問我是不是覺得他在騙我,我直接回答說:“是的,我覺得你在騙我,你在欺負中國消費者,歧視中國消費者。”

同時,我也索要證據,是否有書面通知改變消費價格,他根本給不了。因為沒有這種東西!當時,一位英國同事上前為我求情,說我不知道新規定。中國人值得花這麼多錢嗎?因為我的客戶還在,經理讓我先為客戶服務,然後再單獨去找他。

客戶下車後,經理帶我到員工頻道(無監控)。他告訴我這條規則有點不公平。是不是有點不公平?而且早上還是 500,下午 1000。為什麼中國人要花 1000 英鎊才能拿到獎牌?他們是主要的消費群體,但是這幫 XX 把他們當猴子一樣。關鍵規則只針對中國人,並沒有書面證明,所以 XXX 聲明經理要拉業績是有幫助的。

聊完發現沒人敢跟我說話。就連剛纔幫我的那個英國人也說對不起,幫不了我,因為他們

都覺得這份工作很重要。我明白這里。畢竟人不一樣。我賺零花錢,人們靠它過活。

同時,我的英國同事告訴我,如果一個外國人想以 79 英鎊的價格獲得這張 VIP 折扣券,我當時很不解。於是我一怒之下離開了,回家後迅速寫了下來。我只想说,250,500,我忍了。你有 1000 英鎊。你真的覺得中國人傻嗎?太欺負人了。這表明人們很愚蠢,並且有很多錢。沒有任何書面證明,就口頭說出來?廢話?我只想告訴你,這就是英國希思羅免稅店對待中國消費者的方式。他們想從你的口袋裏掏錢,但同時把你當作一個沒有得到他們應得的尊重的白痴。如果可以的話,我真的建議你在國內買。價格真的差不多,有的更便宜。而且英國機場免稅店賣的蘇格蘭單一麥芽威士忌比當地的 TESCO 還貴!

When Caring is Important TABONE KOMOROWSKI FUNERAL HOME	Since 1939 33650 Solon Road Solon, OH 44139 248-3320	Michael D. Komorowski, Licensed Funeral Director Cremation Services Available • Pre-Planning www.KomorowskiFuneralHome.com
	從 1939 年起, 家族企業三代人 盡力為社區各族裔民衆提供貼心葬禮服務八十餘年,根據客戶意願盡心策劃隆重儀式,助逝者安息,幫家人告慰,讓親友釋懷	
人生老病死是自然規律, Tabone Komorowski 殯儀館為往生者送上最後一程... 現在環球華人服務公司與 Tabone Komorowski Funeral Home 合作,為您提供一條龍服務。		
Our family serving you family 我們的家人為您的家人服務 美國環球華人服務公司 GLOBAL CHINESE SERVICE LLC	現任負責人 Michael D. Komorowski 電話(Tel): 216-405 7819; 216-324 2959 地址(Add): 美國克利夫蘭 3500 Payne Ave., 1-B Cleveland OH 44114 USA	