

蓟州第33届金秋文化旅游消费季启幕

梨王争霸庆丰收 花果为媒兴产业

盘山等景区首道门票10月15日起享7折优惠



进入决赛的梨(下)与普通红香酥梨

金秋时节,层林初染、梨果飘香。9月21日上午,伴随着气势恢宏的《水韵梨乡》水鼓表演,蓟州第33届金秋文化旅游消费季暨罗庄子镇第九届梨王争霸赛活动在罗庄子镇红香酥梨基地拉开帷幕。

蓟州梨王
扫码观看

种植户刘国杰夺得“梨王”称号

金秋文旅消费季亮点纷呈

金秋文化旅游消费季启动仪式现场亮点纷呈。蓟州文旅资源推介围绕三大秋季主题场景,全方位展现山林、古建、田园等特色资源,向广大游客发出金秋邀约。现场发布秋季文旅消费季系列惠民政策,举行金牌民宿、星级农家院颁牌仪式,树立行业服务标杆。作为东西部文旅协作的重要环节,甘肃省天祝县在现场进行了文旅资源推介,《多彩藏乡》《让世界听见华锐》等充满藏乡风情的文艺节目轮番上演,雪域高原的独特风韵与蓟州梨乡的丰收气息交相辉映。

蓟州区文化和旅游局局长宋伟龙介绍:“为持续激活金秋文旅市场活力,本次金秋文旅季精心策划了20余项子活动,同时重磅推出专属惠民政策,包括免门票引流、集章打卡、消费惠民等内容,其中,10月15日至11月15日,盘山、

黄崖关长城等10个景区首道门票实行7折优惠。整个活动将持续至11月底。”

花果为媒促产业发展

以梨花为媒、以梨果为介。今年4月,第十八届梨园情文化旅游季活动在这里成功举办;金秋时节,第九届梨王争霸赛如期而至。赏花、采摘、品鉴、消费串珠成链,农业资源变为文旅场景,乡村产业成为市场热点。蓟州区副区长朱静奇表示:“梨王争霸赛已成为蓟州农事节庆活动的一项特色品牌。”活动现场罗庄子镇农文旅IP——罗小梨正式发布,为本地特色农文旅发展注入品牌新动能。

梨王争霸赛随着歌伴舞《梨乡谣》开启。天祝县带来的男子群舞《骏马归来》、组合唱《苏鲁花开等你来》等节目接连登场,浓郁藏乡风情赢得阵阵掌声;街舞《乡野机械师》活力四射,为传统丰收节庆注入青

春气息。经过专业评审与现场比拼,来自桑园村的种植户刘国杰夺得2026年度“梨王”称号。

红香酥梨助百姓增收致富

罗庄子镇副镇长张学鹏介绍,罗庄子镇是蓟州区果品大镇,全镇有各类果树300多万棵。镇上打造了5个千亩果品基地,特色果品包括红香酥、佛见喜等优质梨,还有早实核桃、晚熟大桃、蓟州脆枣、山楂、香白杏等。这些特色果品总产量约5500万斤,产值1.6亿元以上,占到全镇生产总值的30%。其中,红香酥梨果色红润,果肉细腻,富含多种维生素,很受消费者欢迎,是镇上特色主打果品,也是老百姓增收致富的核心产业。现在,全镇种了1万多亩红香酥梨,年产量稳定在2000万斤上下,产值8000余万元。经过20多年的种植培育,红香酥梨已成天津地区的优质果品。

文/摄 记者 李梅旭

600年炉火飘香 王口炒货出圈

第四届王口炒货节梅江开幕 千余款产品集中亮相

9月21日,2026年“9·17坚果健康周”坚果果干、节令食品采供大会暨第四届王口炒货节,在天津梅江会展中心拉开帷幕。为期两天的盛会,琳琅满目的坚果新品、爆款节令食品集中亮相,全方位展示静海区王口炒货600年传承积淀与现代化产业升级的崭新风貌。

走进展区,1000多平方米的展馆内,从经典的瓜子、花生、兰花豆,到主打健康的药食同源坚果、低卡烘焙果干,1000多款产品铺满各大展台。各展位前,来自全国各地的采购商、经销商驻足品鉴、洽谈合作,不少市民游客也专程赶来,挑选心仪的炒货好物。

“现在健康零食需求增长快,展会上的药食同源坚果很符合我们的选品方向,已经达成初步合作意向。”山东电商渠道采购商李女士瞄准创新品类,把王口炒货节作为拓



展合作的平台。

一场热闹的产业盛会,背后是王口炒货跨越600年的烟火传承与迭代新生。子牙河滋养着王口这座千年漕运古镇,也孕育了绵延六百年的炒货匠心技艺。早在明代嘉靖年间,王口当地民众已开始种植葵花籽,并手工炒制以供食用。近年来,王口炒货跳出了传统庭院小作坊的局限。当地炒货从业者抱团聚力、转型升级,从小户散做走向规模化建厂生产。从最初单一的葵花籽,逐步拓展至开心果、巴旦木等

23大系列、百余个品种,构筑起全覆盖、多元化的坚果零食产业。凭借深厚的产业底蕴与过硬的产品品质,王口炒货斩获天津市区域公用品牌、天津市消费名品区域品牌等荣誉,王口镇获评全国“一村一品”示范村镇、农业产业强镇。

如今,当地企业自主研发的坚果炒制装备远销世界各大坚果主产区,成功搭建起“原料种植—智能装备—精深加工—市场销售—仓储物流”的全链条闭环产业体系,稳稳坐稳华北最大坚果集散地的行业地位,实现了传统老手艺的现代化蝶变。

目前,王口镇已集聚炒货相关企业290余家,培育自主品牌321个,3家企业入选“津农精品”名录,带动万余人就业。炒货年销售量突破60万吨,年销售额超百亿元,占据全国30%以上的市场份额。

文/摄 记者 付殿贵

今晚谈

花8000块
雇网红“教训”前男友
“付费维权”生意
该收场了

评论员 宋学敏

2025年5月,海南女子李某花分手后心生怨恨,以8000余元委托网红郭某向前男友王先生施压。郭某等人赶到海南,捏造王先生私生活混乱、身患疾病的谣言,制作带其肖像的传单,前往王先生的工作单位和住所散发,还往他的私家车位倾倒粪便。王先生最终被迫离职。今年8月20日,法院以寻衅滋事罪判处主犯郭某有期徒刑二年、从犯王某有期徒刑一年二个月,判决已生效。

郭某的“红星护卫队”靠“正义”人设吸粉,干的却是收钱“替人出头”的生意。这套模式并不新鲜:过去的“职业医闹”“讨债公司”靠软暴力插手纠纷,如今搬到了短视频平台上。从线上造谣抹黑,到线下贴单散谣、堵锁眼、围堵辱骂,手段层层升级,全程摆拍剪辑,再制成冲突视频发布引流。靠矛盾博流量,靠滋事赚酬劳。婚恋纠葛、债务纠纷、邻里矛盾一旦被外包给职业化滋事团伙,就会脱离可控范围,从普通民事争议迅速演变为寻衅滋事的违法犯罪。

这类网红滋事黑产能持续生存、不断接单,短视频平台难辞其咎。部分平台疏于内容审核,对摆拍闹事、代人寻衅、舆情敲诈的账号处置滞后,变相纵容了黑产滋生。

案件宣判后,不少网友追问:付费雇人闹事的委托人李某花,为何未被追究刑事责任?检察机关解释,李某花因婚恋纠纷情绪失衡,受郭某虚假“正义”人设误导,主观上并无寻衅滋事、扰乱社会公共秩序的故意,不具备刑事追责要件,依法不予追究刑事责任。

然而,不追究刑责不等于无需担责。李某花的付费委托是整起恶性事件的源头,与郭某团伙的侵权行为存在直接因果关系,应承担相应民事侵权责任。受害者王先生可依法提起民事诉讼,主张名誉权、肖像权、人格尊严受损的赔偿。

普通人遭遇情感、财产、邻里纠纷,合法维权渠道如调解、报警、诉讼都是规范有效的途径。花钱外包报复看似是快速泄愤的“捷径”,实则危险且不可控。而受害者遇到有组织的网络暴力和线下滋扰,应及时固定传单、视频、监控、聊天记录等证据,向平台投诉要求删除封号,向公安机关报案。

“替人出头”不能成为一门牟利生意,寻衅闹事、舆论敲诈更没有灰色生存空间。斩断网红代闹黑色产业链,需要司法机关持续从严惩处,需要平台升级审核机制、畅通申诉渠道,也需要监管部门对恶意举报、舆情敲诈露头就打。