

从“招商引资”到“择商选资”

——西洽会签约项目折射西部投资之变

新华社重庆5月26日电（记者李晓婷）灯光绚丽的舞台上，精彩的民族舞蹈打开青海品牌推介活动序幕；宽敞明亮的展厅内，“重庆造”新能源汽车吸引往来客商驻足；热火朝天的全球采购对接会上，来自28个国家的采购商与西部企业对接洽谈……

5月23日至26日在重庆举办的第六届中国西部国际投资贸易洽谈会上，现场集中签约重大项目196个，创历届新高。与往届相比，本次签约项目呈现投资来源更广、领域覆盖更广、更加突出补链强链延链和新质生产力的特点。

签约项目呈现新特点的背后是近年来西部地区投资理念之变，西洽会10余个西部省区市的展馆里，变化正在上演。

走进主宾省四川馆，一架四川壹磊科技有限公司生产的暴风1号无人机吸引游客注意。“今年展区更加注重体现川渝合作和发展新质生产力的内容。”展区内工作人员告诉记者，随着西部地区低空经济、新能源等新兴产业快速发展，来馆咨询的国外客商越来越多，“仅开幕式首日，就有50余家采购商来到四川馆谈合作、找项目、觅商机。如今签约项目聚焦新质生产力方面，更多考虑企业发展能级和产业链匹配程度。”

从“招商引资”到“择商选资”，西部地区招引项目的理念逐渐由“看产值”向“看新质”“看匹配”转变。

“根据产业布局招引企业，更多考虑企业能为当地整体营商环境带来什么。”重庆市璧山区现代服务业发展区管理委员会副主任李响说。本届西洽会上，重庆璧山与日本企业AFC-HID 阿姆斯生命科学株式会社签约，将投资建设190亩产品生产制造基地，布局原材料加工生产线，保健品、食品和化妆品生产线和药品生产线，项目落地后将助推璧山生命科学发展。

“近年来，我们持续强化现代服务业主体地位，实施现代产业、未来产业迭代计划，逐步呈现出高端化、国际化、集群化的良好态势。招商引资有数量，但更看重质量。”重庆市渝中区招商投资促进局局长王永强表示，借西洽会“东风”，紧紧立足产业发展需求，在广泛引商、大力招商的同时，精心选商、精准聚商，落地更多“重量级”项目。

本届西洽会上，甘肃省开展招商引资推介会，现场签约38个合作项目，投资总额达203.59亿元；青海省“大美青海·生态品牌”主题推介活动，组织86家经营主体参加展览，邀请往来客商体验唐卡、青绣等非遗文化，品尝高原特色美食；“投资西部行”活动现场签约26个项目，还组织客商实地考察调研重庆本地产业与环境……

前不久，来自浙江舟山港的“创新5”轮成功首航重庆，开创了万吨级江海直达船进入长江上游的先河。而这一首航背后，正是来自西洽会上的一个“合意”。去年西洽会期间，重庆高速航发集团与宁波舟山港务有限公司签订战略合作协议，共同推动“舟山—重庆”江海直达新航线开通。

“越来越多的东部地区企业和海外企业会选择落地西部。”采访过程中，多个招商部门负责人说，西部地区逐步发展出各自的特色优势产业，拥有广阔的市场，国际化营商环境也逐渐完善。

西部陆海新通道、中老铁路等国际物流通道落地，自贸试验区、综合保税区、中外合作产业园区、跨境经济合作区等平台持续发力；西洽会上发布《中国—东盟投资贸易法律政策指引》，为企业在东盟国家的投资和经营提供全面、准确的法律指导；西部各省份持续完善公平竞争审查和公正监管制度，让企业发展更舒心、更顺心、更安心……

“未来我们将进一步以政策支持企业，以服务方便企业，以机遇吸引企业。”李响说。

华东地区首个地下立体交通工程地下环路全线贯通

记者5月26日从中国铁建股份有限公司了解到，经过800多天施工建设，由中铁十八局承建的杭州科技文化中心地下空间综合开发工程地下环路全线顺利贯通。该项目是华东地区首个地下立体交通工程，也是杭州工程量最大的地下环路工程。

据中铁十八局项目负责人李梓齐介绍，杭州科技文化中心地下空间综合开发工程总投资约47亿元，主要包括地下环路及4条地面道路建设，建成后可串联起周边大型商圈、住宅、公共人行步道和停车场。

施工期间，针对环路上跨地铁、下穿隧道和规划景观水系、长距离在杭州地铁3号线与5号线区间旁侧并行、差异沉降控制要求高等难题，建设团队通过对环路结构采用加固隔离、在基坑施工常规监测外增加地铁保护监测，确保了两个涉铁主体工程和保护工程稳步推进，各项控制指标安全可控，地铁正常安全运营。

据悉，科技文化中心地下空间综合开发工程计划于今年7月底前基本完工。项目建成通车后，市民可通过四通八达的地下环路和隧道便捷出行，缓解地面交通拥堵问题，为杭州塑造高品质出行环境奠定基础。

新华社电



壮美的长城云海

5月26日在河北省遵化市拍摄的长城云海（无人机照片）。雨后清晨，河北省遵化市、滦平县境内长城出现云海景观，壮美如画。新华社发（刘满仓摄）

相亲分析师走红，戳中年轻人痛点

“这个男人能嫁吗？”最近，“相亲分析师”成为社交平台备受年轻人追捧的情感主播新赛道。抖音上某位主播，3天便涨粉30万。

在直播或视频中，他们像老师一样站在黑板、白板前，拿着粉笔、马克笔，一条条拆解相亲对象简介里的“话术陷阱”，给屏幕前的观众“划重点”：不说体重就是胖、说家里有房那房子大概率不是自己的等等。

有网友直呼“大学就该开这门课”，也有人表示“比微短剧的反转还爽”。

拆穿被美化的相亲条件，分析师戳中大众“爽”点

5月20日晚上7点半，下了课的小钱急匆匆赶回寝室，一进门扔下书，她就挤到另两个正在看直播的同学身边加入了她们。

小钱她们看的，是让她们最近特别“上头”的一个相亲分析师。屏幕右上角显示，已经有20万观众。主播站在一块黑板前，拿着粉笔正在跟一个粉丝连麦。粉丝将一个相亲对象的简要情况告诉主播，主播将条件逐条记录在黑板上，接着开始分析：“176的身高，那他实际身高按照公式‘过5减4’应该是172；说了身高没说体重，那应该挺胖的。再看存款，30万左右，之前我们也说过，看到‘左右’，存款取左，体重取右哈；偶尔喝酒，大家注意，副词后面跟了一个女性不太喜欢的习惯，那么低频要变高频，那就是经常喝酒……”

“过5减4，低5为0”“存款区间取最小”……这些“公式”，被小钱她们这群21岁的女生记得滚瓜烂熟。看直播时，她们会像课堂里熟记知识点的好学生那样给出反馈。她们也喊主播为“老师”，尽管那名主播看着年纪跟她们差不多。

小钱告诉记者，她觉得这些分析技巧，其实还挺实用的。在网上，有不少人将相亲分析师称为“媒婆克星”。那些被媒婆们的如簧巧舌美化过的相亲条件，在相亲分析师眼中却全是漏洞。他们身上贴着“打破滤镜”“撕下伪装”的正义标签，凭着一句“不要看说了什么，要看没说什么”，戳中了不少人的“爽点”——毕竟“正义战胜奸邪”是屡试不爽的套路。

奇葩的投稿可能是编排好的“剧本”

和认真记“公式”的小钱她们相

比，27岁的王雨琪对待相亲分析师的娱乐心态则更强一些：“我是拿来当推理小说的‘代餐’的。”

她转发给记者一个她的收藏，视频中主播的白板上写着一名相亲男性的条件：24岁，180cm，偏瘦；985毕业，大学工作；市中心有房330平方米，父母有车；父亲是某大学校长，母亲律师；本人不善言辞、与人打交道；可接受女方大三岁。

看起来没什么不妥，主播甚至一上来也给出了“这个男人整体条件还不错”的评价，可下一秒就提出了一个“反转”的结论：“这个男人可能患有阿斯伯格综合征并伴有轻度抑郁”。随后，主播开始逐条分析推理：比如男性24岁就相亲过于年轻，可能是对方家庭深知儿子有身体或精神方面的问题，无法通过常规的交友途径走入婚姻；在大学工作却没有明确的教师或行政之类的职业指向，因此这份工作可能只是受其父亲安排的闲职；还有从车辆的所属情况，推测其可能出于某些原因无法取得驾照等等。

3分多钟的视频，主播还原了结论的推理过程，而在王雨琪这样的观众们眼中，这3分多钟足够她在心中勾勒一段惊心动魄的、关于“阴谋与爱情”的故事。“可能他的结论不一定完全符合实际情况，但这个推理思路确实独到又很合理。”王雨琪说，“还有点‘剧本杀’的味道。”

“有些投稿确实是‘剧本’。”一位业内人士向记者透露，不光是相亲分析师，在情感类主播这个赛道上，有“剧本”才是常态。无论是拿来做案例分析的观众投稿，还是直播时的连麦，都是有真有假。不过有些主播为了规避风险，会在“剧本”时标出“节目效果”。

相亲分析师背后是换壳的“情感生意”

尽管相亲分析师看起来是个“新赛道”，但在业内人士看来，他们并没有脱离“情感主播”的范畴。也因此他们的变现方式也不外乎接广告、带货、视频付费以及情感咨询，“而且情感咨询肯定是大头。”

在近期如雨后春笋般冒出来的相亲分析师中，抖音上的某位主播以3天涨粉30万的速度，成为了长得最快的那棵“笋”。在他的置顶视频中，就有一条“他是怎么收费的”。其中不少都是常见的情感咨询业务，比如他个人的咨询费是5万元包年。如果想要一

对一咨询，他本人不出面，由他的“徒弟们”进行服务，180元一次。抖音连麦10元/10分钟。此外还有售价199元的课程《从恋爱到结婚》，主播称“目前市面上还没有这样的课”。

而在视频中，主播强烈推荐推荐的付费项目是99元/年的学习群。他表示群内禁止聊天，但每天会提供10条文字8张图片素材，供大家自由组合。这些素材是他全网关注了15000个博主之后总结的内容，代表了自己的认知和审美，提供给进群的粉丝“教你怎么打造展示面”。

如果你搜索“展示面”这个词，就会发现早在四五年前，就有人做过“打造朋友圈展示面”的生意。通过提供各地旅游、高级餐厅、豪宅豪车的图文视频素材，帮人打造朋友圈“高端”人设，吸引异性。当时的素材价格从三四元到几十元不等。而从这位相亲分析师展示的部分素材来看，他提供的内容更像心灵鸡汤，但无非也是展示面生意“换壳”。

分析师的视频下有人评论：大学就该开这门课

浙江省立同德医院临床心理科副主任心理治疗师汤路瀚在日常工作中接受过不少与年轻人婚恋相关的心理咨询。在她看来，年轻人追捧相亲分析师的心理，与当年“非诚勿扰”成为现象级相亲综艺的原因如出一辙，大多数都怀着一种“围观吃瓜”的心态。当然，其中也有不少年轻人抱着避免踩坑的心情学习。

在近期的新闻中，年轻人似乎频频与“相亲”扯上关系：今年3月，全国几万人奔去开封参加“王婆说亲”；到了4月，单身青年们扎堆“相亲直播间”，开始在线“速配”；本月初，又将“消息秒回”“要求对方有b站大会员”等写进相亲条件。年轻人一边为各种形式的相亲“上头”，一边看着相亲分析师拆台“过瘾”。

汤路瀚觉得这种矛盾的心情很正常。一方面，相亲这种被父母辈广泛采用的婚恋途径，正在通过一些娱乐化的新形式逐渐被年轻人所接纳，而另一方面，相亲过程中的那些被美化过的相亲条件，通过相亲分析师的“拆解”，让年轻人感到规避了“风险”，获得安全感和确定感。在相亲分析师们的视频底下，经常有“大学就该开一门这样的课”的评论。这其中折射出的是年轻人对婚恋的焦虑。本报综合消息