

一园串起全产业链 上海静安“宇宙电竞中心”是这样炼成的

证券时报记者 吴志

位于上海市静安区灵石路上的珠江创意中心,还有另一个更响亮的名称——“宇宙电竞中心”。这个不大的园区内,聚集了多家国际知名电竞俱乐部、赛事运营公司、电竞教育培训企业、直播经纪机构,一个园区就是一条完整电竞产业链。

在静安区,这样的产业园区不止一处。“宇宙电竞中心”所在的灵石路及周边地区就有多个电竞企业集中的园区。而以灵石路为中心,静安区电竞产业蓬勃发展,并已成为上海乃至国内电竞产业“高地”。

1 电竞企业“扎堆”

“中国电竞看上海,上海电竞看静安”,这并非一句口号,而是静安区电竞产业的真实写照。

《2024年中国电子竞技产业报告》显示,2024年上海依然是我国举办电竞赛事数量最多的城市,上海的电竞俱乐部数量也高达50家,继续排在国内城市首位。静安区是上海电竞产业发展的核心承载区,灵石路则是静安区电竞产业的“核心地带”。

证券时报记者日前走访看到,这条并不长的道路两旁,分布着珠江创意中心、秀709媒体园等多个游戏电竞企业、文化创意企业“扎堆”的产业园区。头部俱乐部与龙头游戏公司比邻而居,大型赛事运营商与直播平台“一墙之隔”。在灵石路,一条街甚至一个园区,就能找出一条完整的电竞产业链。

静安区电竞企业“扎堆”,最早是从一场没人规划的“抱团”开始的。

上海市电子竞技运动协会秘书长朱沁沁告诉证券时报记者,静安区电竞产业最初是从爱好者们自发集聚起步,后来逐步形成一些职业联赛俱乐部,“那时候外界还没怎么关注电竞产业,静安区的生态已经悄悄地搭起来了”。

2 良性循环

从“自发”集聚到形成规模,静安区电竞产业的发展离不开政策的扶持和助力。

朱沁沁介绍,静安区是上海出台电竞相关政策最早的行政区。而且在政策推进的过程中,静安区不断根据企业的需求调整相关政策,“静安区的产业政策,对电竞产业发展起到了很强的引导作用”。

早在2019年1月,静安区就结合灵石路电竞产业发展的基础和优势,在全国范围内率先发布了《静安区关于促进电竞产业发展的扶持政策》,并制定了《静安区电竞产业发展规划》,确立了静安打造“灵石中国电竞中心”的发展目标。

近年来,静安区电竞政策持续调整、升级。今年8月,静安区公布了支持电竞产业发展的最新奖补举措,覆盖电竞游戏企业落地、赛事活动举办、产业技术升级等。

比如对在静安区投资建设电竞产业园区、专业场馆等产业载体的,可给予最高1000万元的一次性财政支持;对举办或参与国内外知名的行业性节庆、赛事、会展、论坛、沙龙等重大活动的,可给予最高500万元的一次性奖励。

产业集聚为电竞企业带来的好处显



图①②在静安区举办的大型电竞赛事。受访企业/供图
图③位于灵石路的“宇宙电竞中心”。吴志/摄

3 活力与动力

电竞产业在国内发展已有一段时间,并逐步走进“舞台中央”。在2023年9月举行的杭州第19届亚运会上,电子竞技就首次成为了正式竞赛项目。

从数据来看,中国音像与数字出版协会发布《2024年电子竞技年度报告》显示,2024年我国电子竞技产业实际销售收入为275.68亿元,国内电竞用户约4.9亿。电竞产业一定程度上呈现收入规模与用户规模不匹配的特点。

朱沁沁介绍,目前提到的电竞收入主要指电竞赛事的门票、赞助、转播等直接收入,而上下游关系密切且收入更高的游戏、衍生品等环节通常未计算在内。事实上,当前电竞产业已成为数字经济的重要组成部分,其对城市经济发展的拉动效应正日益凸显。

“作为年轻文化的核心载体,电竞产业能为城市发展注入创新活力,助力塑造更具吸引力的城市形象,持续提升城市软实力,增强城市对青年人口的吸附力。”全球化的游戏生态服务提供商虎牙公司相关人士向证券时报记者表示。

上述人士告诉记者,大型电竞赛事的“主场经济”效应显著,叠加“夜经济”、周边衍生、电商与IP授权,能把线上热度沉淀为线下可见的餐饮、住宿、交通与文旅消费,形成跨周末、跨城区的持续客流,全方位激活城市消费潜能。

此前,静安区文化和旅游局副局长吴芳艺接受媒体采访时也表示,电竞不同于其他赛事,门票经济只占营收总盘子的很小部分,相反更关注赛事强吸引力带来的人流,其社群属性将触发商旅文体展联动效应。从以往办赛情况看,静安体育中心举办一场活动,周边大宁商圈销售额就会同比增加约30%。

正因如此,近年来各地对电竞产业的重视程度日益提升。上海仍以打造“全球电竞之都”为目标,持续深耕电竞产业。与此同时,北京、成都、广州等地也纷纷出台相关举措,加速布局电竞产业。

“我国电竞产业正处于蓬勃上升期,并进入高质量发展阶段。当前,电竞产业正加速从线上走向线下,从竞技赛事延伸至文化、娱乐、文旅等多元领域。我们也将持续深化在版权赛事、自制赛事、商业化合作及游戏相关服务等方面的布局,推动电竞内容生态与商业价值实现双向跃升。”前述虎牙公司相关人士表示。

特色产业调研行

旺山旺水在港挂牌 苏州园区上市企业达71家

证券时报记者 臧晓松

11月6日,苏州工业园区又一家生物医药企业苏州旺山旺水生物医药股份有限公司(简称:旺山旺水)正式在香港交易所主板挂牌上市,成为今年园区上市的第5家企业。截至目前,苏州工业园区境内外上市企业数达71家。

旺山旺水成立于2013年,是一家综合一体化创新小分子药物公司,总部位于苏州工业园区。自成立以来,旺山旺水以创新改善患者的健康和生活质量为使命,致力于神经精神、生殖健康及病毒感染领域的新药创制;构建了覆盖创新药先导发

现成药性评价—临床前研究—临床研究—制造—商业化的全产业链、全内控的一体化功能综合体系,构建了极具竞争力的创新药管线,其中两项处于商业化阶段,四项处于临床研究阶段,三项处于临床前研究阶段。

目前,旺山旺水的两款核心产品分别是LV232和TPN171。其中,LV232是一款精神类疾病治疗药物。公司于2025年4月在中国启动了该管线用于治疗重度抑郁症的二期临床试验,并预计于2026年下半年完成试验。

TPN171是一款PDE5抑制剂,于2022年9月在乌兹别克斯坦获批上市,

商品名为Onvita®,于2025年7月在中国获批上市,商品名为昂伟达®,获批适应症均为男性勃起功能障碍(ED)。在中国,PDE5抑制剂于2024年的市场价值为人民币93亿元,且预计于2035年达到人民币150亿元。

旺山旺水董事长兼总经理田广辉博士表示:“旺山旺水成功在港股上市,是公司发展史上的重要里程碑,将为公司带来新的资本助力,加快在研产品的研发进程,助力昂伟达®市场拓展和商业化进程,为公司的长期可持续发展奠定坚实基础。”

今年以来,已有维昇药业、映恩生物、

拨康视云等苏州生物医药企业登陆港交所。据苏州市委金融办消息,截至10月末,苏州共有14家上市后备企业拟申报港交所,其中5家公司已经完成证监会国际司备案,其他9家均在证监会备案中。截至目前,苏州已有上市公司280家。其中,境内A股226家,数量位居全国第五。今年以来,苏州全市新增境内外上市公司15家,其中境内上市8家。



张家港发布企业上市跃升计划 后备企业规模超100家

证券时报记者 臧晓松

11月6日下午,苏州张家港市企业上市高质量推进会举行,现场发布《张家港市企业上市跃升计划(2025—2027)》,明确到2027年,张家港市要实现“12345”的新目标,即全市重点上市后备企业规模超100家,新增企业直接融资总额超200亿元,上市企业总市值超3000亿元大关,上市企业总量将超40家,“攀峰计划”人才企业上市达5家。

张家港市作为中国县域经济发展的标杆,连续多年稳居全国百强县前列。在《2025中国县域经济高质量发展研究》中,张家港位列全国百强县第三位,与昆山、江阴等6个县市一起被列为“超强县”。近年来,张家港重点打造“4+4”产业链,即冶金新材料、先进高分子材料、智能高端装备、高端纺织4条特色优势产业链和新能源、先进特色半导体、生物医药及高端医疗器械、数字经济4条新兴领域产业链,推动产业结构优化升级,成功引进光束汽车、锐华科技、大族激光、天兵科技等旗舰型项目。

就在这次大会举行的前一天,总部位于张家港市的丰倍生物(603334)成功在上交所主板上市。丰倍生物本次IPO发行3590万股,发行后总股本14350万股,发行价24.49元/股。本次公开发行股票募集资金总额约8.79亿元,用于产品研发、募投项目建设等。至此,张家港市已经拥有境内外上市企业34家。

张家港市委书记韩卫指出,全市上下要向“新机遇”攀峰启程,跑出企业上市“港城速度”。要抢抓国家层面利好政策,运用市级层面优质服务,提振企业自身发展后劲,更加主动地拥抱资本市场。

当地将致力于壮大上市企业“港城板块”。韩卫提到,后备企业要立足自身业务定位和经营状况,合理规划上市路径,利用好境内境外两个市场、两种资源,抢滩登陆契合自身发展实际的上市板块。上市企业要“提质增效增强发展”,聚焦主责主业,加大创新研发投入,努力成为单项冠军、隐形冠军、行业龙头,积极对接资本市场,提升企业核心竞争力和市场份额。

与此同时,当地相关部门还将协同发力后备企业培育,持续优化“港城上市通”系统,指导企业科学规划上市路径;深入挖掘人才企业、科技企业、专精特新企业,培优育强上市后备力量。

神州租车与沃兰特战略合作 布局低空经济

证券时报记者 王小伟

11月6日,第八届中国国际进口博览会现场,神州租车与低空出行领域领军企业沃兰特签署战略合作协议。此次合作标志着神州租车在科技创新驱动的出行生态构建中再迈关键一步——依托自身在地面出行场景的技术积累与网络优势,开启“地面租车+空中出行”的立体服务探索,提供更高效、多元的未来出行解决方案,持续巩固其科技创新型企业的行业定位。

神州租车在低空经济领域的布局并非偶然,而是其打造“科技智能出行体验”核心战略的自然延伸。2025年以来,神州租车在智能出行领域的技术落地已形成多个标杆案例:7月联合Apollo推出全球首个面向公众的自动驾驶租车产品,用户通过APP仅需三步即可完成全流程自助服务,将L4级自动驾驶技术转化为可触达的出行服务;国庆中秋假期期间,神州租车在海南环岛旅游公路试点投放搭载L4级自动驾驶系统的新能源汽车,将自动驾驶技术与旅游场景深度融合。

“从自动驾驶到低空经济,我们的每一步探索都围绕技术与场景的结合展开。”神州租车CEO高德武表示,“神州租车深耕出行领域18年,已构建覆盖360余座城市的服务网络,积累了1.8亿注册用户,更在旅游、商务等场景中沉淀了成熟的智能运营经验。这些能力正是低空出行从技术概念走向商业化应用的关键支撑,也是我们链接前沿出行科技的核心优势。”

作为国家战略性新兴产业、低空经济正迎来政策与市场的双重红利。2025年政府工作报告连续第二年将其纳入“新兴产业培育”重点,明确提出推动安全健康发展。据中国民航局数据预测,2025年我国低空经济市场规模将达1.5万亿元,到2035年有望突破3.5万亿元,电动垂直起降航空器(eVTOL)作为核心载体正加速从概念走向商业化,而地面网络的支撑能力,正是当前行业从“飞起来”迈向“用起来”的关键。

此次神州租车选择与沃兰特达成合作,基于“专业分工、优势互补”的科技创新逻辑——沃兰特作为国内eVTOL领域的领先供应商,其研制的VE25-100飞行器已于2025年10月完成我国吨级载客eVTOL首次有人驾驶试飞,在航空器研发与技术落地方面具备深厚积累。

沃兰特联合创始人兼总裁黄小飞表示:“低空经济的发展,需要技术方与应用方的深度绑定。借助神州租车在出行场景运营、用户体验上的深厚积累,将我们低空飞行技术与地面交通网络深度融合,是加速低空出行商业化进程的重要一步。”

根据双方战略协议,在产品整合层面,神州租车平台将结合其深耕旅游场景的经验,面向用户开发“地面租车+空中通勤/观光”综合解决方案,逐步构建城市空中交通(UAM)网络,同步探索适时采购eVTOL航空器组建规模化运营机队,构建未来空中出行服务,推动空中出行走向大众化。

基础设施方面,神州租车还将发挥城市资源整合优势,联合沃兰特在核心城市布局“神州”品牌的低空起降平台,建立涵盖旅客服务、空地联运的低空起降设施运行标准,打造行业标杆化服务产品,夯实低空经济硬件基础。

双方还将通过技术与数据共建,基于运营实践共同探索eVTOL出行领域的技术标准、服务规范及安全管理体系,以共创标准推动行业规范化,巩固“天地空一体化”市场的领先地位。