

上海创新创业大赛持续汇聚多方资源,对前沿领域提供“全频谱覆盖” 让上海成为全球早期创业者“首选站”

一场赛事,会为创业者带来怎样的改变?

钻研微温差发电芯片20年,但创业仅几个月的“花甲教授”胡志宇,近日登上2025年度“创·在上海”国际创新创业大赛(下称“创赛”)的颁奖台,领取了一等奖。在他去年入围总决赛的同时,多家投资机构为胡教授尚未拿到执照、处于“-1岁胎儿期”的公司给出了数亿元估值和投资意向。

“来自大赛的官方认可,极大降低了我们与资本、政府和产业链上下游沟通的信任成本。”胡志宇坦言。

不仅是胡志宇,借助创赛平台,上海正在向全球发声,希望能够成为“早小硬”项目的头号合伙人。2026年创赛近日正式启动,它绝不只是一个评奖舞台,更可以为那些尚未走出实验室的项目、前沿的未来技术、来自海外的多元创新,提供第一个落脚点,打造起飞第一站。

让“-1岁企业”迈出第一步

如果没有赛制的改变,胡志宇差点不具备参赛资格。

2025年,连续举办了十四年的创赛,作出了一个重要的改变——首次增设“团队组”赛道。也就是说,向那些在当年1月1日前尚未注册企业的项目敞开大门。最终,有453个“-1岁企业”报名。

赛制之变,绝不只是“开了一扇门”。为了支持“-1岁项目”,主办方

决定,将80%的晋级和获奖名额留给了这批非企业团队与初创公司,同时推出极具弹性的资助政策:获奖企业可获最高100万元的创新资金支持;假如尚未注册公司,那么团队只要在两年内于上海完成注册并获500万元融资,即可解锁政府的百万扶持额度。

对“-1岁公司”来说,创赛提供的支持和资源,实实在在。同获团队组一等奖的异芯科技,主要从事新一代2.5D/3D堆叠芯片电子设计自动化(EDA)。创始人赵毅说,他的愿望是帮国内企业缩小与全球巨头存在的巨大代差。去年5月,赵毅在参加创赛时,决定把公司注册在上海张江。他说,作出这个选择不仅是因为“全国最懂芯片设计软件的城市就是上海”,另一个重要理由就是创赛,“创赛不仅为我提供了展示平台,还帮我对接了从制造厂商到终端客户的关键资源”。

在胡志宇看来,创赛还能帮助他这样长期埋头实验室的科研人员,补齐商业思维的短板,“怎么向投资人介绍技术护城河?未来股权如何分配?在大赛配套的创业课程,这些问题都得到系统解答”。

事实上,今年的创赛不仅全面延续了对“-1岁项目”的支持,甚至还进一步加码。一方面,组织方将积极招募外地甚至海外的“-1岁项目”来沪,扩大影响力和辐射面;另一方面,全市将把创业课、加速营等资源,整合成“创孵学院”,并引入更

多金融机构,服务早期项目。

至于已获奖的项目和创业者,创赛也会继续提供平台,让他们“被看见”。目前,胡志宇团队已入驻司南半导体超级孵化器,短期目标是开发一款靠环境温度差即可供电的热流传感器。

帮未来产业落地找到第一片土壤

衡量一个项目是不是“够早”“够小”,不仅要看公司“年龄”,更要看赛道是否处于爆发前夜的“无人区”。从这个角度来说,创赛不仅是创业精神的“孵化器”,更是未来产业的“试验田”,为硬核技术在真实产业场景落地提供“第一片土壤”。

2025年,创赛聚焦脑机接口、硅光、未来能源等未来产业领域,挖掘了一批具有颠覆性潜力的创新成果。其中,由中国科学院自动化研究所副研究员刘冰领衔的明视脑机团队格外引人注目。该公司专攻植入式脑机接口,试图让盲人重见光明。去年9月,团队完成了全球首例复杂图形叠加颜色的视觉重建IIT(研究者发起的临床研究),今年将攻关第一例全盲患者手术。

“创业前三年是非常艰难的转化期——想法能否变成产品,是否安全有效、未来有没有市场,每一步都是考验。”刘冰感叹。针对这些痛点挑战,创赛通过“孵化+投资+服务”的精准赋能,帮助开发者跨过“死亡谷”。数据最能说明这片“土

壤”的活力——参赛后,叠加上海为脑机接口发展打造的顶级生态,公司估值已从1.8亿元跃升至超过10亿元。

身处商业航天这一未来赛道的蓝星光域,同样感受到创赛的推动力。该企业的核心产品是为星网等重大项目提供星间激光通信设备。蓝星光域副总裁吴楠坦言,2025年,公司规模和销售额都接近翻倍,“大赛提供了一个展示窗口,让银行和投资机构能够穿透技术迷雾了解我们的价值,从而给予及时的金融支持”。

据了解,2026年,新一届创赛对前沿领域提供更完整的“全频谱覆盖”。除了继续举办脑机接口、硅光等专业赛,还考虑新增6G、类脑、具身智能、氢能、可控核聚变等未来产业赛道,让好项目能在同行比拼和较量中脱颖而出,与上海产业基础发生“化学反应”。

给海外创业者的第一张“信任票”

如果说实验室项目缺的是“起步的那一脚油门”,那么对远道而来的海外创业者而言,创赛能给他们的是进入中国市场的第一张“信任票”。

2025年,创赛首次向全球创业者敞开大门,共吸引21个国家的71支海外团队。作为配套,上海也打破常规,出台了一项极具含金量的政策:获奖的海外团队,只要选择在上海落地与融资,即可享受同等

的政府创新资金支持。这一政策背后的信号十分鲜明:开放的海,愿向所有人投出“信任票”。

斯洛伐克前交通部官员彼得·赫拉佩克是首批拿到这张“信任票”的创业者之一。十年前,他因“一带一路”合作访华,被中国物流市场吸引;十年后,他带着“水平联运集装箱处理系统”重返上海。“创赛三等奖对应的60万元不只是一份奖金,更是我们在上海收到的第一份官方认可。”赫拉佩克透露,赛后,市科技创业中心积极协助他们对接相关政府部门、物流园区及潜在客户。在昨天的颁奖礼上,他也和宝山大学科技园正式签约落户。

如果说赫拉佩克感受到的是随创赛而来的“官方认可”,那么来自荷兰、研发“机器人人类皮肤”的创业者梅尔特·奥尔汗·阿斯塔姆,则在参赛中感受到“精准对接”。他坦言,赛前自己对上海几乎两眼一抹黑,经过创赛这轮“高效率产业相亲”,他已经完成了在上海建设实验室包括工厂的规划。

2026年,创赛这张“信任票”的覆盖范围还将进一步外溢,将拓展北美、英国、德国、法国、荷兰等海外赛区,向更多海外创业者发出邀请,希望更多创业者来到上海、选择上海。市科技创业中心主任黄丽宏表示:“我们不问团队从哪里来,只看技术是否过硬、是否愿意在上海生根发芽。”

金奕伶 张懿

上海「入境游首站」吸引力凸显

随着中国入境政策持续优化,入境旅游市场迎来强劲复苏,上海作为“中国入境游第一站”的枢纽地位愈发稳固。皇家加勒比“海洋光谱号”从上海母港出发的最近两个航次,入境游客分别达88%、81%,刷新纪录,凸显上海入境游的吸引力。

上海边检总站数据显示,今年以来上海口岸入境外籍人员达117.2万人次,同比增长20.0%,66.8%通过免签或过境免签入境,政策便利化效应凸显。3月13日,上海口岸单日出入境外籍人员突破2.7万人次,创历史新高,对全球游客的“磁吸效应”持续增强。

3月21日的“海洋光谱号”航次,外籍游客近3700人,占比88%,其中,俄罗斯游客占外籍游客三成以上,美、英、澳、新游客紧随其后。该航次近八成外籍游客凭免签政策直抵上海登船,过境免签政策打通来华“最后一公里”。

依托上海与香港双母港的高效联动,皇家加勒比正让全球游客更便捷地体验东亚文化的多元精彩。据悉,“海洋光谱号”将全球化创新设施与中西文化交融特色相结合,为全球游客打造独特的海上假期。在航线布局上,皇家加勒比也持续创新,以丰富的产品矩阵为上海入境游市场注入新活力。今年5月起,“海洋光谱号”将新增韩国丽水停靠港;国庆期间还将独家推出韩国“大回环”深度航线,一站式串联仁川、济州、釜山三大目的地,融合都市人文与海岛风光;3晚“周末出逃,掀起音浪”主题航线也将上线,成为年轻客群海上社交休闲的新选择。

杨玉红

主办方纷纷感叹:“多带点衍生产品就好了” 全球现象级IP争相抵沪



《最终幻想》视听音乐会



《巫师3:狂猎》音乐会



《巫师3:狂猎》现场有一尊大约30厘米高的手办,价格逾一万元,当场被人买走

英美法三国合拍现象级IP电影《浴血黑帮:不朽传奇》3月20日在奈飞全球上线之际,同系列舞剧上周末在上海文化广场连开6场,一票难求。波兰原创、风靡全球10年之久的单机游戏《巫师3:狂猎》,加上同一IP改编的电视剧《猎魔人》上线3季之后,“巫师”游戏音乐会本打算只在前滩31演艺中心上演一场,结果预售

喜人,不得不加开三场。全球现象级IP争相抵沪上演音乐会或舞剧,本来抱着试水心态的主办方纷纷感叹:“多带点衍生产品就好了!”

衍生产品秒售罄

波兰原创单机网游《巫师3:狂猎》自2015年问世以来,已经售出7000万份。该游戏获得过260个年

度游戏奖,其出品公司CD Project Red(简称:CDPR)也从一个波兰小作坊成为全球顶级游戏公司。这款游戏还成了波兰国礼,用于文化交流。奈飞为此不仅拍摄了波兰版电视剧《猎魔人》,还拍摄了亨利·卡维尔主演的同名英语版剧集。

原本,波兰游戏公司CDPR只决定在拥有2500个座位的前滩31

演艺中心上演一场音乐会。岂料票被秒空,旋即加了一场,又秒空,于是他们一口气又追加了两场。上周六下午的上海首场,有不少打扮成游戏角色的观众,在演出开始前在大堂中与游戏角色立牌合影,更有内行玩家直奔衍生产品柜台。现场有一尊大约30厘米高的手办,价格逾1万元,当场被买走。徽章、T恤等也在音乐会中场之际售罄。首场音乐会结束后,CDPR公司波兰代表感慨:“多带点衍生产品就好了!”

音乐会通过章节叙事的方式,以影像呈现了游戏中的画面和情节;带有波兰民俗特质的交响乐,不仅仅是“配乐”,更像是叙事者,推动情节发展。游戏画面与上海歌剧院的演绎,使得游戏音乐也拥有了现场魅力。

剧场氛围秒入戏

舞剧《浴血黑帮》的全名为《浴血黑帮:托马斯·谢尔比的救赎》。该IP的6季电视剧自2013年起问世;当前,电影《浴血黑帮:不朽传奇》也正上线——以各种“支线”故事吸引跨界观众,是大IP的常规玩法。舞剧编创,也正是电视剧编剧本人史蒂文·奈特。他的参与确保了舞剧与电视剧核心叙事的一致性。

该剧的6场票早早售罄。剧组在文化广场大堂设计了“秒入谢尔比家族”氛围感的场景。购买相对高票价的观众,还可以在VIP领取处换取“分红”礼物——独家设计的开瓶器冰箱贴和专属海报。托马斯·谢尔比的帽子也被设计成限量款,当然还有场刊、帆布袋、明信片等常规衍生产品。

当一个大IP拥有了百万级以上的受众,再上演音乐剧或音乐会,爆棚的概率就相当高。这是这些全球大IP愿意试水上海演艺市场的内在逻辑。此前,上海歌剧院就分别在2020年举办过和平精英国际冠军杯《精英之战》音乐会、2021年《王者荣耀》交响音乐会、2023年《原神》三周年音乐会、2024年《光与夜之恋》三周年音乐会、2025年《最终幻想》系列游戏交响视听音乐会上海站等。与游戏的合作,既确保了市场票房,也让歌剧院的年轻乐手演绎起来兴致盎然。 朱光