

版权问题成焦点 北美短剧第一平台 ReelShort 连遭侵权指责

中经记者 张靖超 北京报道

被称为“微短剧北美第一平台”的 ReelShort 近日被国内头部制作方听花岛与平台方点众科技先后指责侵犯版权。

点众科技方面表示，近期发现枫叶互动旗下短剧平台 ReelShort 未经许可，擅自发布、传播多部与点众科技享有著作权相关授权作品基本相同的侵权剧集。在发现上述行为后，经过与枫叶互动的多次交涉，后者仅下架了其中的三部作品，其余多部作品仍未下架。

听花岛方面则表示，自今年6月份起，听花岛版权短剧《卖菜大妈竟

群起而攻之

枫叶互动旗下的 ReelShort 被大部分国内微短剧从业者视作“北美第一微短剧平台”。

7月25日上午，点众科技率先发难。该公司发布公告称：“近期 Crazy Maple Studio, Inc. (即枫叶互动) 旗下的短剧平台 ReelShort 未经许可擅自发布、传播多部与点众科技享有著作权及相关授权作品基本相同的侵权剧集。上述点众科技作品包括但不限于：《出走后，两个竹马悔疯了》《女王》《尊老爱幼》《游子归家》等。”

“点众科技发现上述侵权行为后，第一时间要求枫叶互动下线侵权剧集，但枫叶互动拒绝。点众科技现正式发出律师函，并通过多轮交涉，严正要求枫叶互动立即停止上述侵权行为，彻底删除、下架、屏蔽 ReelShort 平台中存在的侵权内容。”点众科技方面说。

当日下午，听花岛也发表声明称：“自今年6月份，听花岛版权短剧《卖菜大妈竟是皇嫂》《冷面小叔宠嫂无度》先后被出海短剧头部平台 ReelShort 一比一抄袭，性质非常严重。”

“6月份，枫叶互动及其关联方未经我司许可，拍摄、制作并通过 ReelShort 平台上线播放微短剧《The Seamstress Is The Duchess》。该短剧的人物设置、人物关系、经典剧情及情节起承转合等均与我司权利作品《卖菜大妈竟是皇嫂》高度相似，经过专业的法律评估，《The Seamstress Is The Duchess》对《卖菜大妈竟是皇嫂》构成侵权。”听花岛方面表示，“此前，我司已就侵权问题与枫叶互动沟通，但进展不顺利，对方作为侵权方，各种推诿。我们不得不怀着愤慨的心情，公开此事件。目的是呼吁行业尊重版权，尤其是排名第一的平台，应该率先维护行业秩序，

是皇嫂》《冷面小叔宠嫂无度》，先后被 ReelShort 一比一抄袭。公司已就侵权问题沟通枫叶互动，但进展不顺利，对方作为侵权方，各种推诿。

《中国经营报》记者就此事向枫叶互动方面询问了解相关情况，但截至记者发稿，对方未作回应。

此次事件中，涉及的不仅包括国内头部制作公司、平台方，还包括海外平台。这也为当下在国内与海外都迅速发展的微短剧行业提出了一个新的课题：在国际规则尚未搭建好、维权成本高且在全球仍属于新兴领域的微短剧行业，相关影视公司遇到国际版权纠纷又该如何应对？

而不是率先抄袭。如果行业头部平台都悍然抄袭，那么短剧出海的第一步，不是文化出海，而是官司出海，这不是大家想看到的结果。”

公开资料显示，ReelShort 是枫叶互动推出的短剧 App，主推每集1~2分钟的超短真人剧集，于2022年8月推出。自2023年以来，随着两部短剧成为爆款，其下载量激增。据了解，2023年11月1日，ReelShort 在美国 iOS 免费榜还处在402名，当年11月12日，该 App 跃升至第2名，娱乐榜更是升至第1名。因此，枫叶互动旗下的 ReelShort 也被大部分国内微短剧从业者视作“北美第一微短剧平台”。

而点众科技也是国内微短剧行业的头部玩家，河马剧场便是其旗下主要平台。听花岛则是国内的头部制作公司，曾推出过《我在80年代当后妈》《家里家外》《引她入室》等多部业内爆款微短剧。

2023年4月25日，枫叶互动完成董事会改组，中文在线不再控制其董事会及股东会，同时，枫叶互动自2023年5月1日起不再纳入中文在线合并报表范围。据枫叶互动官网信息，目前其总部位于美国加利福尼亚州。

记者就上述两家公司对枫叶互动的侵权公开指责，向枫叶互动方面询问，截至目前，尚未看到枫叶互动的回复与公开回应。不过，在7月26日，ReelShort 创始人贾毅在社交媒体上表示：“ReelShort 长大了，要渐渐学会如何应对多维度竞争，学会应对不间断恶意挖人，学会和无数暗地里的马甲包作斗争，学会和不同的人打交道，但最重要的是学会理解，学会放下。”

海外市场高增长的隐忧

越来越多的海外微短剧制作公司和平台开始将国内的微短剧进行海外本土化落地。

听花岛与 ReelShort 此前也有过一段“蜜月期”。

据听花岛介绍：“此前，ReelShort 的管理层多次提醒我们，发现其他平台抄袭我们的作品，让我们去强有力地打击。我们当时还非常感谢 ReelShort 的提醒，觉得行业头部在努力维护着行业的基本运行规则，我们都要守规矩、有底线，有所为有所不为，一起共建一个健康的生态环境。”

然而，在过去近两年的时间里，国内外微短剧生态发生了一些微妙的变化。据 DataEye 的数据，目前，海外市场已涌现出200多款短剧应用，众多参与者纷纷入局。这些应用所产生的内购收入，大约为7.13亿美元。综合众多平台的情况来看，海外短剧市场在三年内有望突破50亿美元的收入，五年内可能达到百亿美元。相比之下，国内市场今年的增速预计将从2024年的35%降至26%。

罗思研究中心、路盛律师事务所发布的《中国影视行业知识产权发展与保护研究报告2024》(以下简称《报告》)显示，微短剧已成为 IP 出海不可忽视的重要部分。微短剧出海已从“野蛮生长”的1.0阶段迈入“精耕细作”的2.0



在国际规则尚未搭建好、维权成本高且在全球仍属于新兴领域的微短剧行业，海外维权成为不容忽视的问题。

本报资料室/图

阶段，适合目的本土观众的精品短剧成为各大微短剧出海平台加速布局的重点。2024年中国海外微短剧内购收入达5.7亿美元，较2023年增长超12倍，下载量达3.7亿次，较2023年增长1157%。

此外，《2024年短剧出海行业报告》显示，在出海短剧 App 上，约有90%是国内译制剧，本土短剧仅占10%。不过，海外市场的爆款微短剧基本集中在本土剧，

约10%的本土剧贡献了75%~83%的内购收入。

在此背景下，越来越多的海外微短剧制作公司和平台开始将国内的微短剧进行海外本土化落地。

在此番听花岛的公告中，可以看到，ReelShort 平台上涉嫌抄袭的作品并非完全搬运，剧中演员也从中国演员换成了欧美演员。

在部分业内人士看来，这也成为侵权判定中的难点之一。

北京嘉淮律师事务所合伙人赵占领表示，判定微短剧内容抄袭的难点，一是表达相似性界定模糊，因为著作权法遵循“思想—表达二分法”，同质化题材若具体表达不同，难以认定侵权。二是侵权形式隐蔽化，例如利用 AI 换脸、二创剪辑规避检测等手段进行盗版技术升级，在海外市场通过改剧名、内容复刻等方式进行“换皮抄袭”。

维权成本高

如果在域外提起诉讼，首先可以预见的是漫长的诉讼周期、高昂的诉讼成本。

无论此番枫叶互动的行为是否确实构成侵权，以及版权纠纷的最终判定结果如何，多位业内人士在采访中都向记者表达了在海外市场维权成本高、难度大的观点。

记者了解到，相比于在国内的版权纠纷，出海维权首先要面临法律适用与管辖权冲突，一般需依据侵权行为发生地法律主张权利，但各国版权保护标准不一，举证规则复杂。其次是海外平台可能配合度低，如果在国内起诉，国内的判决需当地法院承认执行，时间周期很长。此外，跨境维权成本也非常高，甚至难以弥补商业机会损失。

“就这个案件来说，我们的难度在于要在 ReelShort 公司的注册地美国立案，仅立案就要花一个月的时间。”听花岛方面向记者

表示，“即使判侵权，法律最后判定的赔偿能抵销成本吗？至少几个月才有判定结果，而一部短剧的热播期早就结束了。”

“如果版权方不能通过平台的侵权投诉通道提起投诉达到侵权作品下架的目的，而需要通过诉讼实现维权，首先面临的是跨境版权争议的管辖权问题。毫无疑问，我们境内的版权方是希望在中国境内提起诉讼的。但如果侵权方注册地在境外，作品拍摄、投放、服务器等也都在境外，在中国境内没有实际经营，中国境内法院往往难以确立有效的管辖权，即使立案成功，送达程序、判决执行也将面临诸多障碍。如被告在中国境内无可供执行的资产，执行需依赖涉案国家与中国之间是否存在判决互认的相关条

约或互惠实践。以美国为例，美国与中国尚未签署双边民事司法协助条约，也没有形成稳定的互认判决实践，执行成功率低。”垦丁律师事务所高级合伙人朱莎向记者说道。

然而，如果在域外提起诉讼，首先可以预见的是漫长的诉讼周期、高昂的诉讼成本。“比如美国，诉讼程序通常在一年以上，如遇对方反诉、和解拖延、证据瑕疵等情况，诉讼周期可能延至三年以上。诉讼律师采取全案代理加小时计费模式，涉及证据准备、立案、答辩、证人陈述、专家意见、证据开示等程序，律师费用往往在几十万美元以上，尤其在案件进入‘审理阶段’后大幅增长。可能维权成本就劝退了大部分版权方。即使不考虑维权成本，版权

是否在相关涉案国家受保护也存在门槛，需确认涉案作品是否在该国有效登记或具备‘首发地’保护。”朱莎如是说。

《报告》则建议，在版权保护方面应注意：一是强化版权确权与登记，国内备案与国际登记结合。二是推动国际版权合作与维权。一方面，可建立跨国法律团队，针对不同司法辖区制定维权策略，此外还可以考虑寻求本土行业协会、反盗版联盟的协助，或设置用户举报奖励渠道，鼓励用户对发现的侵权行为向版权方提供线索，由版权方平台跟进后续维权进展；另一方面，加强版权监控，重点关注爆款剧“搬运”及权利维护，由于大部分内购收入集中在少数头部作品，因此对爆款剧的搬运行为的维权至关重要。

WAIC 聚焦大模型 技术路径与商业落地何去何从

中经记者 曲忠芳
上海报道

大模型接下来的发展趋势如何？如何进行商业化落地？选择开源还是闭源？一系列问题在刚刚闭幕的2025世界人工智能大会（WAIC）上备受各方关注。

“大模型的技术发展到今天，可以说在繁花似锦的背后，也进入了一个十字路口。在技术路径的各个不同的层面有很多不同的声音。”商汤科技联合创始人、执行董事、首席科学家林达华如是说道。

《中国经营报》记者了解到，林达华所说的“十字路口”实际是指大模型发展至当下在四个维度上呈现了道路的分化，涵盖预训练与强化学习、真实数据与合成数据、基础模型与 Agent（智能体）、开源与闭源，简单总结起来，集中表现为技术路径选择和商业落地路径的探索。

技术路径的选择与演进

林达华指出，大模型在最近半年里发生了范式性的转移，即从原来由 OpenAI 开创的以预训练为主、监督学习为辅，逐渐转移到通过强化学习显著提升推理的范式。

阶跃星辰首席科学家张祥雨表示，预训练的本质是“行为克隆”，其固有缺陷无法用扩大数据或模型的方式解决。强化学习则让模型拥有了带反思的思维链，解决了仅靠压缩语料无法完成的推理难题。他预测下一阶段关键的路径是强化学习将接受自然语言反馈，实现“测试时训练”（Test-Time Training，指边测试，

边学习），让模型像人一样在真实世界中自主探索。

记者注意到，本届 WAIC 大会期间，阶跃星辰推出新一代基础大模型 Step3，并在7月31日面向全球开源，主打多模态推理能力，官方称利用国产芯片 32K 上下文推理效率最高可达 DeepSeek R1 的300%。除此之外，阿里巴巴、腾讯、京东、商汤、月之暗面等公司纷纷展示了最新的大模型成果。

上海人工智能实验室青年领军科学家、“书生”大模型负责人陈恺在认可强化学习大放异彩的同时，也提醒了强化学习面临的“确定性

商业化落地的探索

随着大模型应用的深入，业内提出了一个“向左走还是向右走”的问题，向左走是指继续加大投入去做基础模型的研发，这需要巨额的资金资源，向右走即快速地去构建商业闭环，能够将模型能力实现深入的落地，如何平衡两者的关系成为当前行业的一个重要议题以及企业面临的生存考验。

王绍兰介绍，智谱既在做基座模型的研发，也在推进大量行业应用。这主要是因为，基础模型仍在早期发展阶段，如果按照类比自动

驾驶的分级，通往 AGI 的道路连一半都还没到，所以基础模型仍需要持续投入研发迭代。与此同时，大模型的价值在于实际应用，不能仅仅停留在纯理论研究层面，大模型需要通过商业化的落地来验证其对产业的改造能力。王绍兰呼吁，希望各个行业的领军企业共同参与大模型的应用推广，用大模型的思维来改变世界，推动整个社会的进步。

范式集团联合创始人、首席科学家陈雨强表示，从范式集团服务企业大模型落地应用的实践中，能

奖励”局限与基础设施（指探索学习需消耗海量算力）挑战。

值得注意的是，在大模型技术范畴内，如何突破数据瓶颈成为业界关注的重点问题。智谱华章总裁王绍兰指出：“从预训练的结果来看，数据质量对模型的输出影响巨大，包括我们看到未来的推理，数据质量对推理正确路径的生成将起到至关重要的作用。”

对于业内有关“互联网数据耗尽”的声音，王绍兰表示，所谓“数据耗尽”是一个“量”的概念，更重要的还有“质”的问题。数据质量对于预

够看到当前学界的一些大模型与行业落地之间存在着一定的鸿沟。他以金融领域的反欺诈场景为例，高敏感场景甚至需要独立训练基座模型，企业需要建立统一的开源/闭源调度平台，既吸收前沿的技术能力，又保护数据安全。

无论是大模型厂商，还是企业的大模型应用，开源还是闭源同样是商业化道路上的一道选择题。记者了解到，在国内大模型企业中，包括阿里巴巴、智谱、月之暗面、阶跃星辰等大模型主流参与者都加入了

训练模型的输出质量影响巨大，而且对于推理正确路径的生成也起到至关重要的作用。

在王绍兰看来，行业数据在未来的行业模型应用中将发挥重要作用，而目前大量的行业数据还没有被训练，行业数据将成为垂直型应用公司的最大壁垒。

“数据短缺将成为关键难题，尤其是那些难以获取、成本高昂、涉及伦理争议或敏感隐私的数据。”英伟达全球开发者生态副总裁 Neil Trevett 认为，解决这一问题的有效途径是利用物理模拟生成训练场景。英

伟达的做法是由基础模型 Cosmos 生成逼真场景，采集高精度标注数据，这尤其适合训练一些极端或罕见场景——如重大车祸事故、机器人发生异常等，这些场景在真实世界几乎无法采集或难以复现。需要注意的是，模拟仿真数据还要结合真实场景进行基准测试和验证，校准训练过程，以减少合成数据的缺陷与偏差。

据新华社报道，截至目前，我国已发布了1509个大模型，在全球已发布的3755个大模型中以40%的占比位居首位，我国人工智能产业发展有望迎来新的突破。