《持械入宋》出圈引各方关注

AI微短剧如何加速迈向“以口碑换效益”

■中国城市报记者 王 楠

近期，AI短剧《持械入宋》在网络平台成为现象级产品，讲述了5人特战小队无意间穿越回北宋，凭借家国情怀与现代技能，屯田练兵、兴医造械、入局朝堂，试图修补时代危局。公开数据显示，该剧11季累计全网播放量达120亿。

播放量数据背后，既是一部剧幕后主创的匠心，也折射出中国短剧市场正由“以高产换流量”走向“以口碑换效益”的精品化生产。已跑通AI生产工作流、实现短平快迭代的微短剧产业，正迎来一场由AI驱动，叠加价值观升级、制作精细化、运营专业化所带来的“持械入宋”式变革。

精品AI短剧加速“破土”

选题同质化、剧情夸张拖沓、台词缺乏营养、刻意渲染矛盾……微短剧行业“野蛮生长”多年，流水线生产模式下出现的低质顽疾曾广为用户诟病。以往点开各大平台，满眼“末日重生”“穿越后我成了王爷”，让观众直呼“烧心”。随着今年一批国内精品AI剧接连“破土”，这一情况开始改变。

北京市民袁女士本已删除手机中的短剧APP，但一首名为《剑簪花》的短剧插曲又让她重新“种草”。“表面上是俗套的重生复仇爽剧，却精准卡住了选秀女团成长赛道。”袁女士向记者介绍AI短剧《Nova新星》：“这部剧不仅人物美妆建模精细，吸引了一大批爱美的女观众，插曲也很专业，最重要的是把‘女团’行业描写得入木三分。”

精品AI短剧今年初已见苗头。今年3月，AI玄幻短剧《归墟》登上自媒体平台，5月上架首播。该剧率先走出拥挤的批量化生产赛道，因画面细腻、场景宏大、节奏紧凑，引得网民纷纷催更。有用户留言：“这部AI剧已跳出了千篇一律的套路，每个角色都能给人留下印象，行业发展越来越成熟。”除画面构建用心外，最受人称道的是这部剧开始跳出纯粹娱乐。该剧唯一主创泫九曾表示：“《归墟》的内核是环保，背景是全球变暖，南极融化、海洋污染核辐射等问题。”

从“打发时间”到“思考人生”，从“看个热闹”到“学妆造”“听音乐”“探行业”，有专家认为，AI短剧开始融入价值叙事，是行业由人工智能生成内容（AIGC）技术验证走向完整产品的起点。

创作者与平台 重塑行业生态

今年出圈的不少精品AI短剧，受称赞的不只是大模型生成动态画面与人物建模的“去AI味”，更是剧情中严格的逻辑设定、信息落点、价值取向乃至跨界运营路径。

某影视投资公司工作人员路遥对《持械入宋》的细节处理如数家珍：“剧中大量设置的少数民族角色，准确反映了当时陇山、秦州一带汉蕃杂居的边地生态；来自现代的医官拒绝为古人注射抗生素，也充分考虑了现代抗生素需对病人进行皮试的科学实际。剧情不明示，却通过这些细节引导观众了解更多‘冷知识’，很有价值。”

《持械入宋》总策划张汉生介绍：“因为思想比较传统，我更喜欢热血、硬核、家国情怀的内容。选择这个IP之初，我们就将其定位成一部精品剧。”

在北京从事网红经纪的陈雪则将《Nova新星》看作是AI短剧跨界运营值得研究的案例：“这部剧不仅以画面和剧情取胜，更重要的是率先完成了‘剧+OST（原声音乐）+舞台’的生态闭环。能让影视产品产生多维度传播，是其产业化的关键一步。”目前，《Nova新星》的音乐舞台镜头切片已在短视频平台形成流量可观的独立传播，形成二次流量入口；其原声音乐专辑上线QQ音乐不足半个月，主打歌点赞量已超4万次。

创作者们在努力，平台也在加快构建精品化生态。今年10月21日，红果短剧官方账号发布《关于红果短剧计划下线金币功能的公告》；10月27日，该平台再次加码，一口气下线2万余部低质剧，剑指“刻意渲染矛盾”“剧情内容同质化”“人物素材同质化”。有行业观察者分析，这一系列调整旨在把竞争拉回内容本身。

精品短剧 如何变成“赚钱生意”

与《持械入宋》剧情中主人公虽然“持械”却依然面临重重现实考验的处境类似，精品化短剧纵然依托“AI+价值观赋能+精细化制作+专业化运营”的新生产观念，也同样面临产业环境、盈利模式、合规性等因素的制约。

据行业人士透露，即便行业已经形成免费广告的传统营收模式，但受巨额获客成本、用户补贴、账单分成影响，业界对播出平台短期内能否实现整体盈利仍存疑问。而业内普遍反映，绝大多数短剧制作发行方处于亏损状态。

尽管如此，AI短剧承接商业扩展已有实际案例。《Nova新星》因其独特的内容与角色定位，在剧情中出现国际知名美妆品牌雅诗兰黛水乳产品的推广，女主“沈栀”的个人账号则接到了中国美妆品牌毛戈平的气垫产品商单。品牌合作已从剧集延伸至角色，观众对人物的关注有了商业回报。

北京工商大学语言与传播学院副教授许莉分析指出：“这套真人网红化的运营逻辑，在激活AI演员IP价值的同时，将剧集带来的短期公域流量沉淀为稳定的私域粉丝资产，具备持续迭代与商业变现的长效能力。”

巨量引擎互动影视运营业务负责人李平宇将短剧的外溢价值总结为三层：“剧带人”成就演员、“人带粉”积累核心受众、“粉带单”实现多元商业变现。AI短剧行业正加速探索IP长效运营的商业新路径，试图开辟内容增收的“第二曲线”。

今年9月1日起，由国家广播电视总局发布的《微短剧发展管理办法》（以下简称《办法》）正式实施。《办法》为进一步繁荣微短剧，壮大互联网条件下新大众文艺，推动微短剧健康发展，明确鼓励微短剧与经济社会各领域、各行业相结合，形成新的应用场景、商业模式、经济业态，促进微短剧赋能千行百业，同时在内容审核、备案等方面提出规范要求。

从AIGC技术应用，到内容生产精品化，再到商业运转专业化，AI短剧行业的发展是一条环环相扣的链条。行业观察者认为，在这段链条中，AI技术应用是底座，为一切提供了可能；内容生产精品化是核心，只有精品化的内容才有可能为文化、商业提供有效载体，以《持械入宋》为代表的一批精品剧集，是行业由“以高产换流量”转向“以口碑换效益”的关键节点；能否真正实现商业化是行业最终追求的结果。如果打通不了商业化过程中的组织分配机制、法律支撑、合规监管等各环节，从而形成常态化盈利环境，技术与精品化终将难以形成持续发展动力。

显卡价格反复震荡，消费者不妨多比价、按需买

■中国城市报记者 王 楠

北京中关村科贸电子城组装电脑档口的货架上，数款各类型号的显卡包装盒散落码放。询价装机的人不多，档口老板守着柜台，不时刷一下手机。由于难以判断行情，不少个人买家选择“等一等”。

近半年，国内消费级显卡价格反复震荡。记者今年8月曾到访北京中关村科贸电子城一家档口，当时英伟达RTX5090显卡报价4万元，近日再次询价已涨到4.9万元。对此，该档口老板表示：“11月初这卡卖5.2万元，现在便宜了3000元。”3个月间，同一档口的高端消费级显卡价格反复冲高又回落，部分旗舰型号单日价格波动可达数千元。

线下档口的观望情绪并非个例，线上渠道则呈现出另一种行情节奏。湖南省长沙市市民刘杰趁职业空窗期，于今年8月在某电商平台享受国家补贴后，花费3.5万元订购了一台搭载RTX5090DV2型号显卡的高配电脑，用于制作AI短剧。据刘杰介绍，3个月间，他多次监测该电脑的实时售价，发现同款机器先后经历价格上调、缺货下架、重新上架后持续涨价，目前已涨到4.9万元。当他询问客服，得到的回复是：“显卡价格一直在涨。”

据上述中关村科贸电子城档口经营者介绍，10月中下旬，RTX50系列显卡曾经历连续11个交易日上涨，其中RTX5080电商报价一度接近2万元，RTX5090D在部分渠道的现货报价冲高至5.1万至5.5万元区间。行情上涨期间，市场一度流传相关芯片停产的消息，引发渠道惜售、囤货等现象。停产传闻被相关厂商澄清后，自10月28日起，显卡价格连续回调，RTX5090D单日最大跌幅约4500元，RTX5080回落至1.6万元左右，部分型号价格回落约两成。进入11月，市场暂未形成稳定趋势，不同渠道、不同电商店铺报价仍存在明显价差。

市场的反复震荡不仅让全新商品售价难以把握，也同样影响到二级市场的交易。刘杰表示：“9月时听说显卡价格会上涨，我就把电脑试探性挂上了闲鱼二手交易平台，价格比在售新机便宜了5000元。头一个月天天有人询价，可全都只收‘裸卡’，所以我一直没卖。10月以后，再也没人向我打听了。我听说有二手商此前高价收卡较多，目前面临出货压力。”

尽管零售端和二级市场价格反复震荡，但上游成本端的涨价信号却较为明确。据部分分销渠道反馈，11月中旬，七彩虹、技嘉、华硕三家头部显卡工厂均开始执行最新成本调价政策，其中七彩虹RTX5090DV2型号工厂拿货价上调区间为2200元至3300元，技嘉RTX5060Ti也统一上调150元。不过，中关村科贸电子城经营者认为，鉴于终端售价已居于高位，此次出厂价上调会否导致终端调价，很难预测。

有分析人士指出，这一轮显卡价格波动，既有AI算力需求挤占消费级产能的背景，也有渠道惜售、囤货放大波动的因素。对普通消费者而言，刚需可择机入手，非急用可继续等待价格回归更合理区间；对市场各方而言，脱离真实需求的惜售与炒作难以持续，价格终将回到与真实需求相匹配的水平，这才是行情稳定的基础。