

27 歲華裔借 AI 在硅谷崛起:公司成立 8 年估值 138 億美元

2022 年,《福布斯》雜誌以醒目的標題宣佈,亞歷山大·王成為“世界上最年輕的白手起家的億萬美元富翁”。Scale AI 前國際擴張主管約翰·馬修斯(John Matthews)說:“在公司內部,他是我們的搖滾明星。”

亞歷山大·王的生活節奏緊湊而充滿活力。最近幾個月,他在華盛頓與美國陸軍將領同台亮相,探討政府合同事宜,Scale 每年從中獲取的合同金額超過 1 億美元。同時,他還遠赴卡塔爾,與當地官員秘密洽談,推動 Scale AI 服務在該國的落地。卡塔爾始終對開發自己的大語言模型和人工智能基礎設施充滿熱情。而在休閒時刻,亞歷山大·王則前往蒙大拿州黃石俱樂部參加私人聚會,與奧特曼、谷歌前 CEO 埃里克·施密特(Eric Schmidt)及好萊塢大亨阿里·伊曼紐爾(Ari Emmanuel)暢談未來。

儘管在諸多場合中,亞歷山大·王往往是年齡最小的參與者之一,但他卻常常展現出超越年齡的成熟與自信,樂於與資深科技界人士就前沿議題展開激烈的辯論。在黃石俱樂部舉行的人工智能專題小組會議上,當 Databricks 首席執行官阿里·戈德西(Ali Ghodsi)提出,人工智能模型尚需數年方能實現無限知識存儲的論斷時,他毅然起身反駁,堅信這一技術飛躍已近在咫尺。

然而,在大多數場合下,亞歷山大·王更傾向於以魅力而非鋒芒畢露的姿態贏得人心。美國參議院情報特別委員會主席、民主黨參議員馬克·華納(Mark Warner),回憶了兩人首次相遇時的場景。當時是在 2022 年拉斯維加斯消費電子展上,名廚喬斯·安德烈亞斯(José Andrés)也親臨現場。

華納參議員表示:“這個孩子給我留下了極為深刻的印象。請允許我更正一下,不該用‘孩子’來形容他,這位年輕人,不,這位杰出的人士,確實令人難以忘懷。”

04 考哈佛被拒,MIT 輟學創業

對於認識亞歷山大·王更長時間的人來說,自在新墨西哥州洛斯阿拉莫斯長大以來,他幾乎沒有太大變化。九年級時,亞歷山大·王就已經開始在谷歌文檔中記錄創業想法,並勇于分享自己的觀點。

“即使在我們年少時,亞歷山大也從不害怕表達不同的意見或自己的看法,”斯科特·吳(Scott Wu)如是說,他自六年級起便是亞歷山大·王的朋友,如今經營着一家價值十億美元的人工智能初創公司——認知實驗室(Cognition Labs)。兩人因對數學競賽的共同熱愛而結緣,斯科特·吳回憶道:“競爭讓我們更加緊密!”

亞歷山大·王在學術上追求廣泛,不僅在數學上表現出色,還熱衷於拉小提琴和參加辯論賽。他的父母是洛斯阿拉莫斯國家實驗室的物理學家,家中挂滿了他在數學、編程和物理競賽中贏得的獎杯。

Benchmark 風險投資家維克多·拉扎爾特(Victor Lazarte)也是亞歷山大·王的朋友,他認為後者的童年雖然充滿挑戰,但也塑造了他追求卓越的品格。“他總是問自己如何能夠走得更遠?”拉扎爾特這樣描述亞歷山大·王的人生動力。



圖注:亞歷山大·王的年鑒照片和畢業留言

高中時期,亞歷山大·王在數學上的天賦使他脫穎而出,被新罕布什爾州的精英寄宿學校菲利普斯埃克塞特學院錄取。然而,他的父母希望他留在新墨西哥州,這讓他很沮喪。斯科特·吳回憶道:“他覺得自己潛力沒有得到充分的發揮。”

事實上,亞歷山大·王在高中時期似乎就感受到自己與同學間微妙的距離感。在畢業紀念冊上,他巧妙地借用了歌手菲奧娜·艾普爾(Fiona Apple)的名言:“我堅持我說過的一切,包括道歉。”當同學們紛紛在照片旁記錄下自己的尷尬瞬間時,王卻以一句“不錯的嘗試”淡然處之。

儘管哈佛的拒絕信曾讓亞歷山大·王心碎,但他最終贏得了麻省理工學院的青睞。然而,這位年僅 17 歲的天才並未立即踏上東行的旅程,而是選擇前往硅谷,在 Addepar 和 Quora 這樣的軟件初創公司中錘煉自己的編程技能。

儘管亞歷山大·王的起點已是許多人的終點,但他依然在 Quora 上透露,自己深受冒名頂替綜合症(Imposter Syndrome)的困擾(患有冒名頂替綜合症的人對自己的成功心存懷疑,認為他們不是靠能力取得成功,感覺是在欺騙他人,就像是一個冒名頂替者,並且害怕被他人發現自己的欺騙行為)。亞歷山大·王發現自己既無法完全融入資深同事的圈子,也無法與渴望上進的大學生建立密切的聯繫。“我像是游離于

兩個世界之間,”他這樣寫道。

為了緩解這種不適,亞歷山大·王開始深入研究硅谷創業公司的生態與模式,與好友斯科特·吳頻繁討論各種領導風格與決策案例。“我們不斷探討如何做出正確的決策,如何避免錯誤,以及如何才能做得更好。”斯科特·吳回憶道。

在 Quora 的這段時光里,亞歷山大·王還結識了另一位蒂爾獎學金(Thiel Fellow,硅谷投資人彼得·蒂爾創立的獎學金項目)獲得者露西·郭,兩人因相似的志趣與追求而迅速成為朋友。2016 年,經過深思熟慮後,亞歷山大·王決定從麻省理工學院輟學,與露西·郭攜手創立自己的公司。他們放棄了之前一個不夠成熟的想法,加入了後來由奧特曼執掌的 Y Combinator,並致力於另一個想法,一個名為 Ava 的虛擬助手。



圖注:Scale AI 聯合創始人露西·郭

亞歷山大·王與露西·郭在 YC 的衆多參與者中,給人留下的印象是內斂而睿智,但並未立即成為衆人矚目的焦點。一位早期瞭解這對搭檔的 YC 創始人評價道:“若從項目初周回望,他們或許並不似 YC 版《飢餓遊戲》中顯而易見的勝者。”

05 創業初期找準了方向,與創業夥伴分道揚鑣

歷經多次嘗試與調整,他們最終聚焦於 Scale API 項目,該項目旨在通過提供“按需人員”服務,為軟件開發者解決圖像標注、音頻轉錄等繁瑣工作。

此時,Accel 的投資人丹·萊文(Dan Levine),被亞歷山大·王的非凡經歷深深吸引——特別是他年僅 17 歲便能在 Quora(一家以技術卓越著稱的初創企業)擔任工程團隊經理。“這確實讓人感到意外,”萊文回憶道,但這份獨特性卻成為了他對亞歷山大·王信心滿滿的理由。在 YC 演示日之前,萊文果斷地為 Scale AI 項目開出了一張支票,這一舉動令其他創始人感到驚訝。

隨後,亞歷山大·王與露西·郭在萊文位於教會區的公寓中設立了臨時辦公室,開啓了他們的創業之旅。在這里,作為 Scale 的首席執行官,亞歷山大·王親自領導着一支精幹的小工程師團隊,致力於與客戶的緊密溝通與合作;而露西·郭則負責運營和設計。

Scale AI 在早期便做出了一個極具前瞻性的戰略抉擇:它致力於將自己定位為軟件開發商不可或缺的基礎設施夥伴,而非僅僅是一家普通的外包服務提供商。這一定位旨在效仿 Stripe 與 Twilio 的成功模式,將服務深度融入軟件開發的核心環節,而非僅僅面向技術決策層之外的高管。

隨著自動駕駛技術的浪潮席捲硅谷,Scale AI 巧妙地把握住了這一機遇。Alphabet 旗下 Waymo、通用汽車旗下 Cruise 等公司在推進自動駕駛技術、訓練人工智能算法的過程中,亟需高質量的數據標注服務,而 Scale AI 憑藉其獨特的三維圖像數據標記能力,在自動駕駛領域佔據了有利位置。其他外包商難以企及的專業技能,讓 Scale 在競爭中脫穎而出,成功吸引了 Cruise、Waymo 乃至蘋果等業界巨頭的青睞。

為了滿足這一旺盛的市場需求,Scale AI 的工程師團隊歷經數月研發,為自動駕駛初創企業 Nuro 量身打造了先進的 3D 標識產品。這一產品的推出,不僅鞏固了 Scale AI 在自動駕駛數據標注領域的領先地位,也為其贏得了更多知名客戶的信賴與合作。

至 2017 年底,Scale AI 已構建起一支超過千人的數據標注隊伍,其中大多數來自菲律賓。這個國家以其低廉的勞動力成本和深厚的電子遊戲文化底蘊,為 Scale AI 提供了大量既具備高端電腦技能又熱衷於數字工作的專業人才。Scale AI 後來告訴投資者,這些合同工每周工作 10 小時,平均每小時收入約為 1.50 美元。然而,Scale AI 根據合同工的工作表現而非固定工時來支付報酬。這一舉措雖有效降低了成本,但也對合同工提出了更高的工作要求,只有表現出色的合同工才能獲得可觀的收入。這一薪酬體系的實施並非毫無瑕疵。據幾位前雇員透露,Scale 的支付系統在某些時候未能穩定運行,導致部分合同工的工資發放出現延誤甚至遺漏的情況。

在舊金山的繁華之中,亞歷山大·王的創業公司卻以一種近乎質樸的方式,在南市場區的一間簡樸小辦公室里默默耕耘。這里鮮有奢華,甚至馬桶偶爾也會壞掉,軟件工程師們不得不親自動手標注數據,以填補合同工人手不足的問題。

隨着公司的逐步壯大,亞歷山大·王對於人

才的需求也日益迫切。他化身為一位貪婪的獵人,在撲克桌上尋找那些同樣熱愛數學、渴望挑戰的工程師。他向麻省理工等頂尖學府的畢業生拋出橄欖枝,用解決數據標識這一看似不起眼卻意義重大的問題來吸引他們加入。儘管他的招募方式有時顯得不那麼“正統”,但往往能收穫意想不到的成功。然而,一位與他共赴牌局的友人透露,亞歷山大·王在牌桌上也並非非常勝將軍,偶爾也會因過於激進而失手。

然而,好景不長,公司內部出現了比馬桶故障更為棘手的問題——亞歷山大·王與聯合創始人露西·郭之間的分歧日益加深,甚至波及到了整個團隊。亞歷山大·王對後者在運營團隊管理上的方式感到不滿,認為這直接影響到了 Scale AI 在異國他鄉建立計算機設施的效率與穩定性。而露西·郭則對亞歷山大·王在處理承包商付款問題上的遲緩感到失望,她曾私下表達過希望對方能離開公司,以改變現有文化的意思想。

在這場沒有硝煙的戰爭中,亞歷山大·王憑藉其首席執行官的身份以及董事會成員萊文的支持,最終佔據了上風。2018 年,亞歷山大·王決定解雇露西·郭。在隨後的聲明中,露西·郭表示:“我們之間存在分歧,但我對 Scale AI 所取得的成就深感自豪。”

06 總能抓取機遇,OpenAI 助力快速崛起

隨着公司內部紛爭的塵埃落定,亞歷山大·王將重心轉向了客戶關係上。Scale AI 的早期客戶之一是自動駕駛汽車領域先鋒 nuTonomy 的機器學習主管奧斯卡·貝博姆(Oscar Beijbom),他對亞歷山大·王的印象深刻,稱他為“一位語速如飛、思維敏捷的傳奇人物”。貝博姆坦言,正是由於 Scale AI 在數據標注領域的價格優勢及當時行業尚未有成熟的強大競爭對手,使其成為衆多自動駕駛初創企業的首選。

然而,貝博姆也指出了 Scale 在數據質量上的不足,諸如將建築物窗戶誤標為行人的錯誤時有發生,讓他感嘆“實際交付的產品並未完全兌現其宣傳的承諾”。

隨着時間的推移,亞歷山大·王逐漸形成了他主持 Scale AI 全體會議的獨特習慣:他希望每次會議結束時,員工都能問他一些尖銳的問題。2019 年的一次會議上,一位員工以幽默的方式,通過詢問關於智能馬桶與糞便圖像標注的假設,引發了團隊對未來業務邊界的討論。

亞歷山大·王對於 Scale AI 的發展方向有着清晰的界限意識。他堅決反對將公司捲入內容審核的灰色地帶,特別是涉及兒童色情與惡性威脅等內容,認為這有悖於公司的價值觀。同時,在國防工業的問題上,他也表明瞭立場:“我們不會成為製造殺人機器人的幫兇。”

這些關於行業選擇的討論恰逢其時,因為亞歷山大·王憑藉其卓越的領導力和市場洞察力,輕鬆地從投資者手中籌集到了更多資金。2019 年中期,在彼得·蒂爾創立的 Founders Fund 領投下,Scale AI 成功完成了新一輪融資,估值飆升至 10 億美元。值得注意的是,Founders Fund 此前曾成功投資過政府承包商 Palantir。

然而,面對自動駕駛汽車行業的浪潮逐漸退去,如 Drive.ai 等初創企業的黯然離場,亞歷山大·王意識到亟需為 Scale AI 尋找新的增長引擎。他之前的樂觀預測遭遇了現實的挑戰,2019 年設定的 2020 年 1.21 億美元收入目標,最終僅實現了約 7000 萬美元。

為了彌補這一差距,亞歷山大·王決定調整策略,踏入了曾誓言避免涉足的國防領域,親自前往國會山探索新的合作機會。這一決策帶來了實質性的回報,Scale AI 成功贏得了一份為期五年、價值 9000 萬美元的合同,助力國防部在人工智能高質量標注數據集方面進行試驗、開發與迭代。隨後,該公司在華盛頓設立了分支,進一步鞏固了其多元化收入來源的佈局。

然而,這一轉變並未得到所有員工的認可。在全體會議上,一些員工針對國防合同提出了質疑與擔憂,但亞歷山大·王的回應顯得堅定而決絕。他重申了與國防工業合作的決心,似乎並未充分重視員工的意見分歧。

幸運的是,硅谷的另一次技術浪潮為 Scale AI 帶來了轉機。隨着生成式人工智能公司的蓬勃興起,Scale AI 迅速抓住了這一機遇。早在 2019 年,Scale AI 便與 OpenAI 建立了合作關係,其工程師團隊深度參與了將人類反饋融入人工智能模型訓練的過程。

當 ChatGPT 在 2022 年 11 月橫空出世,引發全球科技界對人工智能投資的狂熱時,亞歷山大·王果斷調整了 Scale AI 的業務重心,開始裁減部分低成本的海外員工,轉而招募擁有博士學位及法律、醫學等專業背景的人才,旨在為大語言模型提供更貼近人類思維的回答。

07 業務轉型迅速,能成“小英偉達”?

隨着 Scale AI 的業務重心從自動駕駛汽車圖像標注向人工智能模型訓練轉型,公司不得不全面重構其軟件工具體系,並優化合同工的薪酬管理系統,以適應更多來自富裕國家的合同工需求。

在與 OpenAI 攜手共進的同時,Scale AI 還成功吸引了 Meta 與 Alphabet 等科技巨頭的青睞,簽下了新的合作協議。這一系列成就預示着公司未來的強勁增長,預計明年收入將從 2022 年的 2.27 億美元躍升至 6.8 億美元。

然而,高增長的背後也伴隨着成本的壓力。去年,Scale 的毛利率從 59% 下滑至 49%,部分原因在于高薪合同工的加入增加了人力成本。為了維持並加速這一增長勢頭,亞歷山大·王在今年初啓動了新一輪融資計劃,目標估值高達 138 億美元,幾乎是前一輪的兩倍。

面對部分投資者的質疑——擔心 Scale AI 的收入過于依賴少數大客戶,以及人工智能熱潮可能轉瞬即逝的風險,亞歷山大·王以一系列令人矚目的數字和激進的預測作為回應。他預測 2024 年收入和利潤均將實現 206% 的增長(至少在調整後基礎上),並將 Scale AI 與英偉達相提並論,聲稱其初創公司在收入增長和毛利率方面有望追平甚至超越這家行業巨頭。同時,他還提及了與 Meta、OpenAI 等重量級客戶的合作。

儘管如此,亞歷山大·王的承諾並未能立即消除所有投資者的疑慮。經過數月的努力,他才最終完成了這輪融資,而領投的正是他最早的支持者之一 Accel。這筆新資金的注入為 Scale AI 的未來發展提供了重要支撐,但現有投資者也清醒地認識到,公司距離上市的目標仍有相當長的路要走。

08 距離上市有點遠 留住人才有點難

潛在投資者指出,Scale AI 亟需構建一支規模更大、經驗豐富的銷售團隊,以深度挖掘銀行和保險行業對人工智能應用的需求,從而拓寬市場版圖。此外,為順利推進 IPO 進程,該公司還需強化治理結構,引入更多與亞歷山大·王保持獨立的董事成員。

當前,Scale AI 的董事會構成相對緊湊,僅包括創始人亞歷山大·王、其摯友及 Plaid 聯合創始人威爾·霍基(Will Hockey),以及來自 Accel 的萊文和 Index Ventures 的邁克·沃爾皮(Mike Volpi)兩位長期支持者。

同時,公司內部運營層面的問題也不容忽視。不一致的工作流程和存在漏洞的系統已經影響到了承包商的工作體驗,尤其是在與 OpenAI 和谷歌等高端項目合作的過程中,這些問題尤為突出,導致部分人才望而卻步。

值得注意的是,儘管人工智能領域的熱潮為 Scale AI 帶來了銷售額的顯著增長,但這也加劇了行業內對頂尖人才的爭奪戰。在此背景下,亞歷山大·王開始擔憂公司在吸引和保留這些關鍵人才方面可能處於不利地位。事實上,Scale AI 在 Glassdoor 等職場評價平台上的評分(3.5 分)相較于 OpenAI(4.3 分)和 Figma(4.4 分)等同行偏低,這無疑會對公司的雇主品牌形象造成一定影響。

為了在衆多競爭對手如 OpenAI 和 Anthropic 中脫穎而出,亞歷山大·王近期不遺餘力地重塑 Scale AI 的品牌形象。6 月初,他在 X 上鄭重宣告,將秉持“擇優、卓越與智慧”的原則招募軟件工程師、運營主管等未來員工,這一舉措微妙地挑戰了硅谷自由派普遍推崇的基于多樣性、公平與包容性的招聘潮流。此舉作為亞歷山大·王個人品牌塑造戰略的一環,不僅贏得了廣泛認可,還吸引了包括馬斯克、帕爾默·拉基(Palmer Luckey)及華爾街巨頭比爾·阿克曼(Bill Ackman)等億萬富翁的公開支持。

最近在接受知名投資人哈里·斯特賓斯(Harry Stebbings)的獨家訪談時,亞歷山大·王深刻反思了自己與公衆輿論及媒體環境的微妙關係。他感慨道:“回顧往昔,我在國會作證時所獲得的公正對待,遠勝于媒體鏡頭下的我。”

訪談中,斯特賓斯與亞歷山大·王深入探討了創始人與其初創企業之間不可分割的緊密聯繫,並指出:“通過對比奧特曼與 OpenAI 在熱搜榜上的出現頻率,不難發現個人魅力的巨大影響力。在這個時代,人們對於個人崇拜的熱情空前高漲。”

亞歷山大·王對此表示贊同,並幽默地補充道:“這確實耐人尋味,但恰好反映了人類內心深處的需求。”

