

從麻省理工輟學創 Scale AI 華裔搭檔干成億萬富翁



亞歷山大·王重新獲得最年輕白手起家億萬富翁的稱號。

近日，為人工智能模型提供訓練數據的數據標注平台 Scale AI 宣佈獲得 10 億美元（約合 72.5 億元人民幣）F 輪融資，其估值也隨之升至 138 億美元（約合 1000 億元人民幣）。

2016 年，19 歲的亞歷山大·王（音）和 22 歲的露西·郭（音）在美國加利福尼亞州舊金山（專題）創辦了 Scale AI。6 年之後，亞歷山大首次登上《福布斯》全球億萬富豪榜，是當時世界上最年輕的白手起家億萬富翁（財富超過 72.5 億元）。

因為未上市，公司估值一年後大幅下滑。亞歷山大的名字也從富豪榜消失。這一次，他重新獲得最年輕白手起家億萬富翁的稱號。Scale AI 的下一步，或許就是上市。

從麻省理工輟學

1997 年，亞歷山大出生於美國新墨西哥州。他的父母都是洛斯阿拉莫斯國家實驗室的物理學家。

他的名字亞歷山大的英文拼寫是 Alexandr，比通用拼法少了一個 e。在中國傳統中，數字“8”承載着許多美好寓意，於是他的父母想讓他的名字剛好有 8 個字母。

從小，亞歷山大就對數學產生濃厚興趣。他對記者說：“我從小就非常喜歡數學。美國有一項數學競賽叫 MATHCOUNTS，每年都會舉辦全國性競賽。如果表現得足夠好……你就能獲

得參加一次免費旅行的機會。”

他補充道：“我從來沒有去過迪士尼。在上小學六年級的時候，我參加了數學競賽，就是為了能去迪士尼玩。這才是我對競技數學產生濃厚興趣的真正動力。”

早期的興趣促使亞歷山大參加了很多比賽，其中包括美國計算機奧林匹克競賽等編程比賽。

由於在比賽中表現出色，正在讀洛杉磯莫斯高中的亞歷山大收到了不少硅谷科技公司的工作邀請。

當時，亞歷山大接受了硅谷最熱門的財富投資大數據管理平台 Addepar 的招募，前往硅谷工作。不久之後，他又加入國外知名問答社區 Quora，擔任技術主管。

雖然彼時亞歷山大沒有取得學位，但他確實擁有一套對這些初創公司來說獨特且有價值的技能。

高中畢業後，亞歷山大被美國麻省理工學院錄取。第一學年，他選修的是研究生級別的計算機科學課程，GPA 為 5.0（滿績）。

在硅谷的經歷讓亞歷山大發現，機器學習和人工智能技術已經進入早期應用，未來很有可能掀起一場技術革命。

在一次與房屋在線交易平台 OpenDoor 的首席執行官埃里克·吳（音）交流後，亞歷山大堅定了自己創辦一家公司的想法。

於是，僅在麻省理工學院讀了一年書，19 歲的亞歷山大就下定決心退學，在美國創業孵化器 Y Combinator 的資助下與當時 22 歲的露西共同創辦了 Scale AI。

Y Combinator 的時任總裁山姆·奧特曼，正是 OpenAI 的現任首席執行官。當時，Y Combinator 為 Scale AI 提供了 12 萬美元（約合 87 萬元人民幣）的資金，拿到了 Scale AI 7% 的股份。

在外人看來，從麻省理工學院退學是一場豪賭，但亞歷山大的看法卻不一樣：“如果現在不願意邁出這一步，那什麼時候會願意呢？”

Scale AI 於 2016 年成立之初的設想是成為一站式服務中心，通過人力來完成算法無法完成的任務。這看起來恰恰與人工智能背道而馳。

而事實上，Scale AI 就是利用軟件和人工，為創建機器學習算法的公司處理和標注圖像、激光雷達和地圖數據。

亞歷山大後來在接受採訪時說：“我當時的想法是，我知道怎麼寫代碼，所以我們要去做這件事。”

創業初期，亞歷山大和他的團隊並不知道應該真正關注哪類數據。他們嘗試了各種各樣的選擇，其中一些成功了，而另一些則失敗了。

2017 年，國際風險投資公司、臉書早期投資方 Accel 的合夥人丹·列文，提出為 Scale AI 提供 450 萬美元（約合 3261 萬元人民幣）的 A 輪融資資金，並將自己的地下室提供給 Scale AI 作為臨時總部。

當時，自動駕駛剛剛興起。Scale AI 迅速抓住了這一風口。



·亞歷山大(右)和露西·郭。

亞歷山大和露西意識到，Scale AI 可以滿足自動駕駛汽車公司的需求：這些公司有海量的道路駕駛錄像來訓練自動駕駛汽車人工智能，但沒有足夠的人來審查和標記它。Scale AI 可以滿足這一需求。

2018 年，Scale AI 正式進軍自動駕駛領域，並完成了 1800 萬美元的 B 輪融資。次年，在線支付服務商貝寶支付的創始人彼得·泰爾領投該公司 1 億美元（約合 7.25 億元人民幣）。Scale AI 由此完成 C 輪融資，估值超過 10 億美元（約合 72.5 億元人民幣），正式躋身獨角獸企業行列。

引發爭議

有人形容當時的人工智能需求時說：“需要有人訓練人工智能，讓它知道紙袋和行人之間的區別。”

亞歷山大說：“我們是生成式人工智能‘淘金熱’中的鎬和鏟子。”當大家都在試圖“挖金子”的時候，Scale AI 另闢蹊徑，在生成式人工智能領域佔據領先優勢。

隨著幾輪融資的完成，Scale AI 的客戶群體越來越龐大——Meta、微軟、OpenAI、英偉達、丰田、哈佛醫學院……

2021 年 1 月，Scale AI 完成 1.5 億美元（約

合 10.8 億元人民幣）D 輪融資；同年 4 月，公司又宣佈了 3.25 億美元（約合 23.5 億元人民幣）的 E 輪融資。

Scale AI 只用了 5 年時間，就達到超 70 億美元（約合 507 億元人民幣）估值。年僅 24 歲的亞歷山大也因此成為世界上最年輕的白手起家的億萬富翁。

今年，Scale AI 的 F 輪融資由 Accel 領投，幾乎所有的現有投資者均加碼，同時也有亞馬遜、Meta 等不少新參與者跟投。

亞歷山大在一份聲明中說：“我們的使命是建立人工智能的數據加工廠。今天的融資將使我們加速向通用人工智能的道路邁進，豐富前沿數據。”

他表示，Scale AI 成立 8 年來，幾乎為 AI 領域的每一次突破都提供了動力——其自動駕駛數據引擎推動了 L4 自動駕駛技術的突破；其公共部門數據引擎為美國國防部許多主要的人工智能項目提供了動力；其與 OpenAI 合作，在 GPT-2 上進行了人類反饋強化學習 (RLHF) 的第一次實驗……

因為規模的不斷擴大，Scale AI 的問題也逐漸顯現——標記用於訓練人工智能的數據需要大量外包勞動力。

他們都來自于 Scale AI 旗下一家名為 Remotasks 的人力資源子分公司。其中，約 24 萬人來自肯尼亞、菲律賓和委內瑞拉等國家。

亞歷山大在談到 Remotasks 公司的員工時說道：“他們對於構建強大的 AI 系統非常非常重要。”

但事實上，據報道，因為大部分工作都是按件計酬，任務時長從幾秒到幾小時不等，所以工資很難固定，甚至有非洲勞工的時薪低至 1 美元。

曾有業內人士指出，“Scale AI 不是一家人工智能初創企業，它只是一家提供廉價勞動力的公司”。

對此，Scale AI 公司表示，人力成本不可避免。不過，公司也逐漸意識到從純人工標注到 AI 標注的重要性，開始從簡單的數據處理服務商，轉型成為數據管理、分析以及模型搭建服務商。

2023 年，Scale AI 年化收入高達 7.5 億美元（約合 54.3 億元人民幣），預計 2024 年底將達到 14 億美元（約合 101 億元人民幣）。

在 Scale AI 的官網上，亞歷山大寫道：“數據豐富是一種選擇，它需要彙集工程、運營和 AI 方面最優秀的人才。”

這位中國移民成了美國最成功的白手起家女性之一

身穿青檸色連衣裙和白色運動鞋的王碩站在舞臺中央，一只手拿着麥克風，另一只手自信地做着手勢。在舊金山的一次會議上，這位 Deel 公司的聯合創始人兼首席營收官正以一種非常規的方式記錄她的人力資源軟件公司的成長歷程：帶領聽眾回顧了她眼中 Deel 歷史的一系列失敗案列，從最早加入初創企業孵化器 Y Combinator（以下簡稱 YC）開始。在這場 2022 年的演講中，她以“超高速增长中的一切都是如何崩潰的”為主題，列出了公司在發展過程中所有出錯的地方——在錯誤的時間向錯誤的方向擴展、職業倦怠、功能滯後和錯失銷售機會——以及她是如何幫助 Deel 改變方向來解決這些問題的。“我傾向於向前看，而不是袖手旁觀。”她說。

公司從一開始就面臨各種挑戰，而她和她的聯合創始人都一一做出了應對。“我們在 Y Combinator 的時候，每個人都喜歡我們的想法，但每個人都討厭這個產品，”35 歲的王碩在會議上說。他們的想法是用軟件讓支付海外雇員的工資變得更容易，但人們告訴他們，他們的草案太複雜了。於是，她和 Deel 的聯合創始人兼首席執行官亞歷克斯·布阿吉 (Alex Bouaziz) 開始重新設計，在接下來的六周里，他們幾乎採訪了當時在 YC 的所有 200 家公司，以獲得如何改進產品的反饋。

王碩的適應能力，加上她堅持不懈的執行力和極高的專注力，幫助 Deel 在今年 3 月宣佈，它的年經常性收入在成立不到 5 年的時間里突破了 5 億美元。Deel 表示，自 2022 年 9 月以來，該公司一直處於盈利狀態；它還在 2022 年 4 月完成了最後一次融資，估值為 120 億美元。根據最近的二級市場交易，《福布斯》現在對它的估值為 70 億美元。這仍然足以讓王碩登上《福布斯》美國白手起家女富豪榜，她持有的股份估計價值 8.5 億美元。

王碩在 Deel 的發言人拒絕對本文發表評論，但《福布斯》採訪了她的商業夥伴、投資者和導師，拼湊出了王碩的故事：她曾參加了十多英里的 Tough Mudder 障礙賽，她的社交媒體簡介上寫着“情緒穩定、心理健康、身體活躍”，後面跟着一個眨眼的表情符號。

“我的好勝心很強，一切都想做到完美，”王碩在 2022 年的會議上說。這種態度的部分原因是，她是一名具有技術背景的首席營收官。作為一名訓練有素的機械工程師，她將銷售視為“一門科學，而不是一門藝術……我們應該把銷售團隊當作一個工程項目來管理。”她解釋說。以她自己為例，她大多數時候都會從早上 8 點

半工作到晚上 11 點，只有晚餐前會去健身房休息一下。但儘管如此，王碩在 2023 年告訴《福布斯》，她最顯著的特點是樂觀地對待一切。“我覺得一切都好起來。”

16 歲從中國東北搬到巴爾的摩後，王碩的第一份銷售工作是在周末的跳蚤市場賣滑板車，幫她的單身母親打理摩托車和踏板車進出口生意，偶爾還開叉車運輸車輛。

“那是我的第一次銷售經歷，”王碩在 2023 年告訴《福布斯》。“我(需要)學會如何銷售，這樣(才能)幫助我媽媽。”她說，母親的創業經歷激勵她創辦了自己的公司。在英語說得不溜的情況下銷售產品讓她明白，擁有一款獨特的產品非常重要。她告訴《福布斯》，如果“其他人都都在賣水果、蔬菜或食物，而我們在賣……高爾夫球車和全地形車，那麼我們就有優勢。”

2009 年，她繼續在麻省理工學院學習機械工程，專注於機器人設計。王碩的畢業論文由 DARPA（美國國防部的一個單位）資助，使用機器人設備研究如何緩解腳踝肌肉疲勞。她的導師 Hyunglae Lee 稱讚她“特別勤奮”，能夠“迅速掌握新技能和知識”，並“隨時準備幫助實驗室的同事”。

王碩最後在麻省理工學院又待了一年攻讀碩士課程。就在那時，她遇到了兩位未來的聯合創始人：先是皮埃爾·畢 (Pierre Bi)，後來是布阿吉。在那前後，她還在麻省理工學院的計算機科學與人工智能實驗室工作過。

雖然她的巨大成功來自於與布阿吉的合作，但實際上最開始是皮埃爾和王碩“在聊到我們的背景時一拍即合”。皮埃爾回憶說，他們兩人都曾是國際學生，他們的父母都在自己創業。“她的媽媽把她帶到美國，然後在美國努力謀生，並建立起自己的生活，這真的讓我產生了共鳴。”

2015 年，王碩從研究生院退學，並將她的機器人專業知識應用於空氣淨化公司 Aeris，該公司由她與皮埃爾共同創立，皮埃爾擔任首席執行官。據皮埃爾說，在 Aeris 的創辦早期，王碩幫助創始團隊與投資者聯繫，包括騰訊聯合創始人李海翔。“她非常善於向不太懂技術的人介紹自己深厚的技術知識，幫助他們與技術界建

立聯繫，並讓他們為之興奮。”皮埃爾說。“她還有足夠的知識和人脈，能夠在合適的時間接觸到合適的人。”

王碩最終回到了中國，在北京和蘇黎世設有辦事處的 Aeris 擔任了三年的首席技術官。隨著時間來到 2018 年底，皮埃爾開始覺得 Aeris 的潛力有限。他回憶說，在這個過程中，當投資了 Aeris 的布阿吉來參觀北京分公司時，他介紹布阿吉認識了王碩。2019 年，王碩離開 Aeris，回到美國，和布阿吉一起創辦了 Deel；皮埃爾則是 Deel 的主要投資者。兩年後，Aeris 以大約 1 億美元的價格將自己賣給了 iRobot。

布阿吉和王碩經常提到，他們的國際背景是 Deel 成功的關鍵。布阿吉在巴黎長大，在特拉維夫上大學，然後去麻省理工學院讀研究生。創辦 Deel 時，他又回到了特拉維夫。在經歷了前幾家公司的挫折後，他們想要開發一種東西方，讓公司在其他國家雇傭員工和支付工資變得更容易，而不必擔心每個國家各自的合規規定。

“未來的工作將是遠程的，”王碩在 2019 年的一個金融科技會議上說，當時 Deel 剛剛推出，距離新冠疫情讓遠程工作成為主流還有一年時間。然後，她用語言障礙和跨境支付作比喻，描述了催生 Deel 的那些問題：“你想點晚餐，但你看著菜單，發現你必須用不同的語言點菜，而且沒有人會幫你。然後，飯菜等了很久才上，還冷掉了。”

到 2019 年 Deel 完成 YC 的孵化時，它已經開發出了一款能觸及客戶痛點的產品，並迅速以速度優先而聞名。

事實上，該公司經常引用“Deel 速度”的概念，即比其他公司更快地構建和執行，包括比 Papaya Global（最近估值 37 億美元）等已有的競爭對手更快。

億美元。

投資者布萊恩·金梅爾 (Brianne Kimmel) 通過她的公司 Worklife 投資了 Deel，她說王碩是最令她振奮的一位企業創始人。在 Deel 成立的整個過程中，王碩事無巨細，不害怕“做更小的工作”，從而幫助公司在快速增長的過程中保持了穩健的運營。

“我會全天候使用 Intercom，即使在晚上睡覺時，我也會夢到 Intercom，”王碩在 2022 年的會議上回憶起她早年在 Deel 工資的日子時說，她指的是 Deel 用於處理客戶支持請求的一款軟件。此外，她還親自面試了首批 400 名 Deel 員工，這就是為了確保企業文化是一致的。

金梅爾說：“許多投資者認為，是新冠疫情促進了他們 (Deel) 的業務，或者說給他們創造了一點時機和一點運氣。但實際上我看到的是，在幕後，他們也有着原始的執行力和非常強勁的驅動力，才讓公司取得了今天的成就。”

對 Deel 來說，不惜一切代價追求增長也帶來了一個副產品，那就是監管問題，例如加利福尼亞州民主黨眾議員亞當·希夫 (Adam Schiff) 和其他五名眾議院議員就撰寫了一封公開信，聲稱 Deel “故意將員工錯誤地分類為獨立承包商，以犧牲工人的工資、福利和組織權利為代價來提高自己的盈利能力和業績增長”。

去年秋天，首席執行官布扎吉前往華盛頓，參加了一系列旨在改變監管機構想法的會議，這似乎起到了一些作用。“我們的團隊與 Deel 進行了非常富有成效的員工級別會議。另外，國會議員在訪問華盛頓時與該公司首席執行官進行了很好的會面，這有助於澄清我們在信中提出的問題，”希夫的一位發言人當時在給《福布斯》的電子郵件中寫道。

隨著 Deel 的持續發展，它的目標是在人力資源軟件市場上開拓更廣泛、更全球化的細分市場，尤其是通過最近的收購。2022 年，Deel 以約 8000 萬美元的價格收購了亞太地區的薪酬公司 PayGroup。今年 3 月，Deel 又宣佈收購薪資公司 PaySpace，該公司的業務遍及非洲和中東，Deel 希望在這些地區進一步擴張。

前 YC 合夥人、金融諮詢公司 Magid & Company 聯合創始人亞倫·哈里斯 (Aaron Harris) 認為，創始人之間的信任，以及他們能夠在大部分時間內獨立工作的方式，是 Deel 能夠如此快速、持續發展的原因：“他們之間存在着巨大的互相支持和理解的能量。他們相互借鑒對方的想法，相互信任，這種程度即使在最優秀的創始人之間也是不多見的。

文：Phoebe Liu, Kenrick Cai