

ChatGPT幕后创始人拿了100亿 这是要下一步大棋？

2月7日，ChatGPT幕后创始人拿了100亿，这是要下一步大棋？一方面，摆脱了经济压力的OpenAI可能将不再那么“open”、顺而放弃“开发造福每个人的AI技术”的精神；

另一方面，大家也担心它的模型将落为MS Office中花里胡哨的插件，让过去“开放和创新的日子”也一去不复返了。

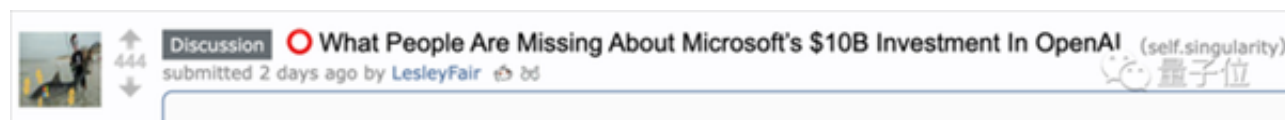


然而，事情并没有表面看起来这么简单。

来自Reddit“r/singularity”板块有这样一个长帖子，从机器学习行业幕后故事对这笔交易进行了详细分析，发现：

这可能是OpenAI掌门人Sam

Altman搞的一笔巨大对冲、下的一步“大棋”。



该帖子在评论区获得了相当多网友的赞同。

具体怎么说？

风光OpenAI？光一年就亏损5亿美元

先来看看OpenAI究竟有多需要这笔巨款。

就拿最近的2022年来说，公司预计该年总收入为3600万美元。

但这一年，他们花掉了5.44亿美元。也就是说，光去年一年OpenAI就亏损了5亿多美元。



你以为这一年是个例吗？

NO。

要知道，OpenAI在旧金山拥有375名常驻员工，其中大部分都是机器学习领域的大佬，光是每年给他们开的工资就要2亿美元。

除了这笔固定开销，OpenAI需要的计算成本也相当惊人。

有数据显示，他们训练一次GPT3就花费了460万美元，相应的云资源成本差不多也是9位数（也就是上亿）。

而在微软投资100亿美元前，OpenAI在成立的七年多的时间总共收到了40亿美元的投资。

作者表示，就以2022年这5亿美元的烧钱率来看，是个人都能发现OpenAI的现金所剩无几。

但现在，眼看ChatGPT红得发紫，OpenAI岂不是要摆脱这个窘境？

这不，他们就预估2024年公司年收入可达10亿美元。

Too young too simple !

作者表示，要达到这个目标，成本只会跟着水涨船高。

机器学习公司想赚钱，有点难

表面上看起来，机器学习跟其他软件科技公司没什么不同：都是靠写代码出产品。

即使进入机器学习时代，SaaS模式成为主导，软件的运行成本不再由买方承担，逐渐推回给产品供应商——在这之中，AI的成本显然也更高一些。

主要是机器学习公司在云基础设施上的耗费太高了。

就拿模型训练来说，一次训练可能至少就需要数十万美元，但实际业务中模型的“数据漂移”又让我们不得不进行二次、三次乃至更多的重新训练。

推理步骤就不多说了，也需要大量的计算资源。

另外，AI程序相比传统软件用到的富媒体（图像、动画、音视频等）也更多，这类型的数据消耗的存储资源更大，处理起来也更麻烦（也就更昂贵）。

除了云成本，人工成本也是机器学习公司面临的一个问题。

因为在Human-in-the-loop系统中：

（1）当今大多数最先进的AI模型都涉及对大型数据集进行手动清洗和标注；

（2）认知推理较多的AI任务中，人类通常也要实时接入系统“盯着”，即使模型性能再高，人类也不太可能被完全排除在外。

于是，基于以上两个因素，就有了这样一个统计数据：

机器学习/AI公司的毛利率通常都在50%-60%之间，而其他软件公司则达到了60%-80%。

好了，我们现在明白机器学习公司搞钱不容易了，但ChatGPT这不是已经跑起来了吗，后面想赚钱还不好说嘛？

ChatGPT两种盈利模式都不好走

先来看看OpenAI能够靠什么方式用ChatGPT赚钱。

一种是进入垂直领域直接跟消费者买卖，比如将ChatGPT发展为优秀的文案写作工具。

有3条理由分分钟堵死了这条道：

首先，为了支持ChatGPT巨大的运营成本，保持竞争力，OpenAI得找到一个或多个巨大的垂直领域。

其次，如果真的这么做，意味着他们的品牌和价值观从根本上就需要重塑，这可能会导致不少“有志”员工出走。

最后，要卖产品就得建立营销团队，这会不可避免地转移公司在研究上投入的精力。

那么，看第二种方式：

继续现在的状态，靠大家通过API访问他们的模型赚钱。

这条为什么也不行？

因为如前阵子Lecun所说，ChatGPT在基础技术上根本没有啥创新，本质就是在开源的数据集上训练的大型Transformer模型——这种事情谷歌、Stability AI或HuggingFace等公司想做，一样可以。

那到时OpenAI还能分到多少羹可想而知。

这也不行，那也不行，那该怎么办？

微软带着100亿美元来了。

这笔交易意味着什么？

前面提到，OpenAI本次从微软得到的投资额，比以往7年都多。

但金额还不是这笔交易最大的亮点，主要是在股权和利润分配上：

其中股权分为三组，微软持49%，VC持49%，OpenAI基金会控制剩余的2%。

如果OpenAI开始赚钱，将分四个阶段对利润进行分配。

首先，早期投资者（Khosla Ventures和Reid

Hoffman基金会) 连本带利收回他们的钱 ;

然后 , 微软获得75%的利润 , 直到拿回130亿美元的资金 (微软此前还投了30亿美元) ;

接下来 , 微软和其余VC就可以各获得49%的利润了 , 直到分别拿到另外的920亿美元和1500亿美元。

最后 , 上面这些钱都付完之后 , OpenAI将拿回100%的股份 , 获得公司的完全控制权。

听起来是不是有点crazy??

但作者认为 , OpenAI这是一次性解决了所有问题 : 拿到了一大笔资金 , 获得了应有的算力 , 获得了微软销售团队的支持 , 可以将技术和模型集成到MS Office中去.....

而微软这边 , 不仅可以靠OpenAI站到最前沿的AI技术上去 , 也可以靠这个独家合作伙伴 , 与AWS展开更进一步的“云战”。

可谓双赢。

但这还不是最妙的地方。

作者惊叹 : OpenAI创始人Sam Altman和他的团队这是设置了一个巨大的对冲啊。

如果OpenAI后面没有什么起色 , 微软将为此买单。


如果它在AGI有所建树——不管是什么 , 价值都可能巨大 , 因此能很快还清所有债务 , 拿回公司100%的控股权。

“ 不管你同不同意OpenAI这个做法 , 都得为这个想法鼓掌。 ”

作者在文末再次表达了对OpenAI未来的巨大憧憬。他的观点让很多人觉得非常有意思。

不过，有读者也提出了质疑：

如果微软真的看好OpenAI的AGI，为什么只求大约10倍的回报，因为正常风险投资都希望获得100倍以上的回报。会不会等OpenAI真的发达了，微软重新谈判条款呢？

↑ [-] **terminal_laziness** 12 points 2 days ago
↓ If Microsoft is convinced that OpenAI is well on their way to AGI I wonder why they'd make a deal that caps their profit to "only" \$150b. That's only twice the profit they made last year...and at \$13b invested that's a high risk for a maximum 10x'er. Usually venture investing is looking for 100x + returns.
I'm guessing they intend to further develop the relationship and renegotiate terms in the event that  really does create AGI

本文链接：<https://dqcm.net/zixun/16757717257441.html>