

<https://habr.com/ru/companies/inferit/articles/810425/>

Максим Мантуров

25.04.2025

Мощности напрокат. Как принципы шеринг-экономики раскрываются в облацах

Тема экономики совместного потребления обсуждается уже не так активно. Из нее больше не делают альтернативу привычным бизнес-моделям, да и интерес СМИ к теме угас. При этом шеринг никуда не делся, а его принципы приживаются повсюду. Даже там, где его идеологи и не надеялись — в облачных решениях для бизнеса.

В статье поделюсь соображениями, почему облачные вычисления оказались лучшим отражением принципа «пользоваться, а не владеть». Дело не только в цене.

Пользу — вперед

Сразу оставим за скобками вопросы устойчивого развития, экологии и всемирного добра. В экономике совместного потребления главное слово — экономика.

Соответственно, рассматривать облака буду с точки зрения выгоды и практики.

Почему шеринг-экономика так привлекательна как идея

Когда речь заходит о шеринге, практически сразу вспоминают слова профессора Гарвардской школы бизнеса Теодора Левитта: «Люди не хотят покупать дрель. Им нужна дырка в стене». Точнее не скажешь.

Сегодня необязательно покупать машину, чтобы доехать на ней на работу: есть такси и каршеринг. Вместо отеля можно воспользоваться чужой квартирой, а для короткой поездки — взять в аренду велосипед или самокат. Все это — шеринг, то есть экономическая модель, в которой нет собственности.

Принцип прост: максимально увеличить полезность актива, сделав его доступным для более широкой аудитории. Условную дрель можно продать за 3000 руб., но выгоднее сдавать в аренду по тарифу 300 руб. в час. На длинной дистанции инвестиция окупится многоократно.

Для жителей Иннополиса разработали собственный консьерж-сервис на основе шеринга. Он подскажет, где ближайший сервис проката и даже поможет обменяться вещами. Фото: innopolis.ru

Для жителей Иннополиса разработали собственный консьерж-сервис на основе шеринга. Он подскажет, где ближайший сервис проката и даже поможет обменяться вещами. Фото: innopolis.ru

Люди и раньше обменивались вещами, только это не становилось основой бизнес модели. Ситуация изменилась в 2007 году, когда мобильный интернет ускорился и распространился по крупным городам. Приложения стали звеном, которое связывало пользователей и бизнес. Скоро бизнес-сообщество осознало: люди готовы делиться очень многим. Более того — сам бизнес не против такой идеи.

В 2011 Forbes включил шеринг в топ идей, которые изменят экономику. После появились проекты, которые не нуждаются в представлении: Uber, Суточно.ру, BlaBlaCar, Woosh и многие другие. Есть и экзотические представители вроде шеринга поддонов.

Все это звучит слишком привлекательно. Так где кроется подвох?

Почему шеринговые проекты редко «взлетают»

Может прозвучать парадоксально, но порог входа в шеринг гораздо выше, чем у традиционного бизнеса. Вот только основные ограничения:

Высокие операционные издержки. Чтобы поделить ценность, ее сначала надо купить, а потом поддерживать в хорошем состоянии. А если компания выстраивает ценность вокруг чего-то нематериального, например, услуг психологов? Прекрасно, но даже в этом случае нужен сайт и приложение.

Каршеринги признают, что некоторые клиенты обворовывают автомобили. Статистика из телеграм-канала одного из российских каршерингов

Каршеринги признают, что некоторые клиенты обворовывают автомобили. Статистика из телеграм-канала одного из российских каршерингов

Разработка и обслуживание технологической инфраструктуры требует больших затрат. Не забываем и о маркетинговых расходах — компании предстоит привлечь не только клиентов, но и поставщиков услуг.

Экономическая модель. Большая тема, но ее надо кратко обозначить. Большая часть шеринг-проектов планово убыточна. Новых пользователей завлекают привлекательными ценами и бонусами, партнеров — тоже. Потом предстоит их всех удержать. В определенный момент юнит-экономика сходится и компания начинает приносить прибыль. Долгое время бизнес будет убыточен, что сильно повышает порог входа в шеринг.

Uber стал прибыльным только в 2023 году, если считать с момента IPO. До этого компания теряла до 10 млрд долларов в год. Правда, прибыль далась Uber не так просто. Она уволила огромное количество сотрудников, сократила расходы и прибегла к ряду других методов. Airbnb вышел на окупаемость в 2022 году, до этого тоже нес убытки.

Проблемы регулирования. Платформы совместного использования регулярно сталкиваются с юридическими и регулятивными ограничениями. Достаточно вспомнить недавние ужесточения касательно электросамокатов. Если делаешь шеринг, то будь готов к внезапным изменениям бизнес-модели.

Озвученные ограничения «приземлили» экономику совместного потребления. Она стала чем-то обыденным, но это не преуменышает очевидных преимуществ. Особенно, когда они приносят ощутимую пользу. Здесь стоит разобраться, а можно ли считать облачные вычисления частью шеринг экономики.

Можно ли назвать облачные услуги шерингом?

В традиционном понимании облачные решения для бизнеса нельзя назвать частью экономики совместного потребления. Здесь нет саморегулирования и возможности ставить оценки, отсутствует «движение» товара и привычный переход из рук в руки. Это если опираться на принципы, озвученные экономистом Александром Чулоком из ВШЭ.

Облака для бизнеса вряд ли получится отнести к шерингу. Но следуют ли они его принципам и конечной пользе? Однозначно да. Как минимум, по таким признакам:

Общие ресурсы. Часто облачные бизнес-решения предполагают совместное использование вычислительных ресурсов: серверов, хранилищ и приложений. Собственно, виртуальные машины подразумевает «деление» железа между несколькими клиентами. Исключение — когда модели изолированы между собой аппаратно, например в VPS. Совместное использование позволяет предприятиям получать доступ к масштабируемой и экономичной инфраструктуре без необходимости значительных инвестиций в оборудование и техническое обслуживание.

Доступ, а не владение. Вместо того чтобы содержать собственную ИТ-инфраструктуру, предприятия подписываются на облачные сервисы. В этой модели акцент делается на доступе к услугам, а не на владении физическими активами, что соответствует принципам экономики совместного потребления. Пользователи получают доступ к ресурсам по мере необходимости, не обременяя себя правом собственности.

Оптимизация ресурсов. Поддержка инфраструктуры — это одна история. Другая, когда ее нужно обновить или перестроить. Облачные решения помогут оптимизировать затраты на ресурсы, например, в высокий сезон, когда нагрузка на приложение пиковая.

Эффект масштаба. Ценность шеринг-проектов возрастает по мере увеличения числа пользователей или провайдеров. В случае облачных вычислений похожая ситуация. Чем больше пользователей, тем сильнее развивается инфраструктура провайдера, вместе с ней надежность и пакет функций.

Чем интересен кейс бессерверных вычислений

Парадоксально, но в отношении облаков тренд на меньший контроль вылился в полноценный тренд. Я говорю о Serverless.

Serverless (бессерверные) вычисления — это модель предоставления серверных услуг без аренды или покупки оборудования. Все вычисления по-прежнему выполняют серверы, однако их настройками и обслуживанием занимается провайдер.

В чем разница? В традиционной модели IaaS клиент самостоятельно запускает и поддерживает работу виртуальных серверов. При использовании serverless-подхода разработчику достаточно загрузить код функций в облако. А масштабирование, балансировку нагрузки, обеспечение отказоустойчивости и доступности берет на себя

провайдер услуг. В случае с бессерверными вычислениями речь идет о предоставлении сервисов в виде функций — Function as a Service (FaaS).

Бессерверные технологии — один из наиболее перспективных трендов в мире облачных вычислений. По прогнозам, к 2025 году более 75% организаций будут активно использовать бессерверные технологии при создании новых приложений. Оно и понятно: технология позволяет экономить до 80% на инфраструктурных издержках, значительно ускорять разработку программного обеспечения и масштабировать его практически мгновенно.

Распространение облаков — это благо?

Однозначно да (думаю, что мы в этом согласны). Российский рынок облачных услуг в 2023 году увеличился на треть, до 121 млрд рублей, и будет только расти. Если облака никому не нужны, то откуда взялся такой рост? Есть консервативные отрасли, чей переход проходит сложнее, но и они сдаются под трендом.

Стоит понимать, что услуги провайдера не сводятся только к публичному облаку. Есть колокация (Colocation) — когда собственные серверы размещают на территории ЦОДа. Также возможна аренда сервера или другого оборудования. Можно вспомнить гибридную инфраструктуру, подписку на ИТ-сервисы, бандлы и многое другое. Все это можно отнести к принципу «пользоваться, а не владеть»

Здесь уместно вспомнить про главный ограничитель шеринга — информационную безопасность. Точнее, ее можно назвать опасением клиентов. На деле облачная инфраструктура, возможно, самая защищенная из возможных. В России есть специальные ГОСТы, реестр хостинг-провайдеров и система сертификации. Без них провайдер просто не сможет работать на рынке.

В завершении перефразирую фразу из начала материала: «Людям не нужны собственные дата-центры, им нужны работающие приложения».

Краткий вывод

Облака остаются основным драйвером цифровой трансформации. Обратиться к облачной платформе гораздо проще, чем выстраивать собственную. Это упрощает доступ бизнеса к современным вычислительным мощностям. Может облака и нельзя назвать шерингом в чистом виде, однако они следуют его принципам.