Перспективность данного вида бизнеса, как говориться, «на лицо» - все больше и больше людей желают поучаствовать в жизни Сети. Достаточно вспомнить только о фантастическом успехе Интернет компаний, о студентах, ставшими миллионерами с помощью Сети.

Конечно, все это пока «там», «за бугром». Но «это» сегодня там, а завтра уже здесь. И никуда от этого не деться. Тем более, при такой скорости внедрения в России западных технологий и изобретений.

В данной статье речь пойдет о том, можно ли, и как извлечь выгоду, предоставляя услуги Интернет-провайдера. Итак, если вы интересуетесь данным видом бизнеса, то можете пойти тремя путями:

Путь первый. Дешевый

Суть в том, чтобы открыть доступ в сеть нескольким десяткам клиентов, которые объединены в локальную сеть. Это самый дешевый и простой вариант.

Путь второй. Подороже

Второй способ требует уже финансовых вложений в несколько тысяч у.е. В этом случае подключение клиентов происходит через аналоговые каналы АТС. Есть возможность масштабировать вашу сеть. Возрастает качество доступа.

Путь третий. Масштабный

Ценовой порог входа в бизнес составляет в этом случае около 20 000 долларов. Но. Возрастает емкость вашей сети, скорость доступа для клиентов. Массовый бум на Интернет в России начался в конце 1990-х годов. И несмотря на разные там кризисы и прочие экономические катаклизмы, Интернет-провайдерство только набирает обороты. Ежегодно это рынок растет на 50% минимум.

Важная особенность этого рынка – он создан исключительно усилиями частных компаний, без участия государства. Поэтому наиболее бурно этот рынок развит в местах, где изначально присутствовал клиент с деньгами – в больших городах. Вторая причина подобной «однобокости» - низкое качество связи в глубинке.

Давайте рассмотрим все три «пути» детальней.

Итак, подключение на основе локальной сети. Сегодня многие подключают к Сети своих соседей по многоквартирному дому, или из соседнего здания. Данный проект не требует никакого дорогостоящего оборудования. Только компьютер средней мощности с интегрированной (или съемной) сетевой картой, сетевой кабель (витая пара) нужной длины, и свич с нужным количеством портов, и модем.

Сетевая карта стоит сейчас смешные деньги – 150-200 рублей, витая пара – 5-6 рублей за метр (катушка 350м – 2 000 рублей). Цена средненького пятипортового свича – около 500 рублей. Модем стоит около 1500 рублей.

От компьютеров клиентов требуется только наличие сетевой карты (современные материнские платы выпускаются все с сетевыми интегрированными платами). Итого, первичный расход (не считая подключения к провайдеру верхнего уровня – у всех расценки разные) – около 4 500 рублей.

Никаких расходов на программное обеспечение вы не несете – при желании, можно только прописать в Windows порт и IP модема, и настроить сам модем в режиме PPPoE. Единственный недостаток локальной сети – скорость соединения делится на всех. Поэтому нужно загодя предупредить любителей качать фильмы, музыку и прочие объемные файлы.

Аналоговый доступ к АТС

Более широкие возможности открывает работа со связистами, но в этом случае без легализации бизнеса не обойтись. И требования к аппаратуре здесь повыше. Понадобится несколько мощных машин для серверов. Один компьютер необходимо выделить для офисной работы. Техника должна быть быстрой, емкой, и надежной. Емкость винчестеров – не меньше 500 Гбайт.

Итого, расходы на одни только компьютеры составят никак не меньше 5 000-6 000$. Нужны модемные стойки. Цена на 16-модемную стойку начинается с 1 000 долларов. А есть еще модемная плата, которая служит для соединения стоек с сервером-маршрутизатором. Ее стоимость – от 800 долларов. Коммутатор для соединения с сетью провайдера – еще пара сотен. И еще сотня-другая на оборудование и разнообразные мелочи.

Не забудьте о «бесперебойнике» - 300 – 400 долларов. В среднем, затраты на оборудование могут составить от 9 000 до 11 000 долларов.

Цифровой доступ к АТС

Основной недостаток аналоговой системы подключения – недостаточная ее масштабируемость, и ограничения в скорости. Для достижения хороших показателей необходимо улучшать аппаратуру. В случае подключения провайдера к цифровой АТС, все линии объединены в единый цифровой поток, который передается на узел провайдера. Четырехпроводная линия Е1 способна объединить сигналы с 30-ти каналов.

Если нет этого минимума, начинать даже не стоит. Цена линии Е1 колеблется в пределах 30 000 долларов. На оборудование по данной схеме придется потратить никак не меньше 16 000 долларов. Приплюсуйте к этому еще и аренду телефонных каналов. Расценки связистов – 1 000 долларов разово, и 1 000 каждый месяц (за 30 каналов). Еще оборудование офиса, ремонт, обустройство помещения.

Итого: все затраты на оборудование – 16 – 25 000 долларов, плюс 2.5 – 5.6 000 каждый месяц. Но и рентабельность в этом случае несколько больше за счет повышения качества и скорости.

Схема оплаты клиентами

Тут решать только вам. Но учтите, что правильно выбранная схема оплаты в большой мере определяет доходность этого бизнеса. Безлимитный доступ при скорости в 2 мегабита стоит, в среднем, 70 долларов (есть и дешевле). Современный пользователь может проводить в Сети достаточно много времени, особенно если он работает удаленно. Таким людям будет интересен высокоскоростной безлимит.

Для клиентов, которые не столь интенсивно эксплуатируют Всемирную Паутину, больше подойдет повременная система оплаты. Подавляющее большинство провайдеров (пока) учитывают количество исходящего и входящего трафика. Можно внедрять и смешанные формы оплаты – до определенного количества переданной и полученной информации плата за трафик не взимается, а дальше – по тарифу.

Напоследок можно сказать, что данный вид бизнеса требует от провайдера постоянного улучшения услуг, «утолщения» каналов. Множество пользователей в наше время уже не смотрят телевизор – все есть в Сети. Естественно, нужна большая стабильная скорость для просмотра онлайн видео, или скачивания фильмов.

Поэтому, провайдер всегда должен работать над улучшением своего сервиса, только в этом случае есть шанс выжить среди множества конкурентов в этой сфере.