

## Иркутские маршрутки: повышение оплаты под крышей депутатов

Вы будете смеяться, но в Иркутске владельцы частных маршруток снова намерены повысить тарифы на проезд.

Напомним, не так давно тарифы уже были повышены. Маршрутки ссылались на рост стоимости бензина, запчастей и в целом нехватки икры в масле. Битва была долгой, мэрия держалась до последнего.

Отметим, что с экономическим обоснованием тарифов у маршрутчиков всегда были большие проблемы. Разговор обычно начинается и заканчивается на том, что им мало денег - но почему мало, никто не объясняет.

Между тем экономика бизнеса на частных пассажирских перевозках настолько уродлива и невероятна для рядового обывателя, что стоит о ней рассказать подробнее.



Фото из альбома  
"Автобусы" ©  
Фотобанк "RuBabr"

Владельцы маршруток экономят буквально на всем. Где-нибудь в соседних регионах приобретаются совершенно разбитые и древние корейские автобусы. Обычно их покупают в Бурятии, где эти автобусы уже отбегали с десятков лет. В Иркутске через дружественных сотрудников ГИБДД на автобус оформляются

документы как на новый. Стоимость всей операции - около 100 тысяч за автобус.

Все, наверно, видели, на каких развалюхах гоняют иркутские маршрутки. Вы удивитесь, но по документам - это почти новые машины.

Кто ездит за рулем этих машин? Не надо обладать орлиным зрением, чтобы рассмотреть, что это гордые дети Средней Азии, которым вообще-то по закону запрещено управлять пассажирским транспортом. Однако все документы, включая получение прав, на них также оформляются по наезженной схеме - через своих людей в ГИБДД, психбольнице и так далее. Платят за это, конечно, сами несчастные таджики.

Получают водители сущие копейки, живут в скотских условиях. Альтернативы у них нет - или домой, где гораздо хуже, или терпеть.

И третья статья расходов - ГСМ. Тут нельзя не согласиться, что цена растет, пусть и медленно. Но давайте посчитаем.

От центра Иркутска до, допустим, Университетского, едет 50 человек. По 20 рублей с человека - это 1000 рублей. Расстояние - 10 километров. Расход солярки - 3 литра по цене 45 рублей за литр. Чистая прибыль - 850 рублей.

Таких маршрутов за сутки совершается около 20. Итого, минимум 17 тысяч в сутки чистой прибыли. Водитель получает в лучшем случае две тысячи. И рад даже этому. А владелец зарабатывает **450 тысяч в месяц** с каждого (!) автобуса, который он купил в лучшем случае за 100 тысяч, и еще тысяч 50 потратил на косметический ремонт.

А теперь давайте отгадаем, хватит таких заработков на запчасти, ремонт и икру с маслом? Более чем. Любопытно, что все эти расчеты маршрутки категорически отказываются показывать мэрии, утверждая, что они покупают практически новые автобусы за бешеные деньги, каждый день их ремонтируют и вообще живут впроголодь.

Так почему же маршрутки постоянно требуют повышения тарифов? Догадаться нетрудно. Им хочется еще больше денег.

А теперь - о том, кто позволяет все эти фокусы проделывать маршруткам.

Существует пять компаний, которые сидят на самых выгодных маршрутах и постоянно поднимают тему повышения оплаты за проезд. Это ООО «Статус», ООО «Бригада», ООО «Слава», ИП Махортов, ООО «КарТур». Есть и другие, но суть одна.

И есть два депутата в Думе Иркутска, которые активно взаимодействуют с этими фирмами. Это **Александр Ханхалаев** и **Алексей Колмаков**. У депутатов через полгода - выборы в новый созыв Думы. На выборы нужны деньги. Денег нет. Зато есть маршрутки, которые хотят повысить оплату за проезд.

И две заинтересованные стороны нашли друг друга. В юридической практике это называется сговором и коррупцией. Депутаты лоббируют повышение оплаты за проезд, ну а владельцы маршруток, надо полагать, остаются им благодарны. Если к лету депутатам удастся провалить повышение оплаты проезда - выборы им оплатят.

Вот такая нехитрая схема. Крайними в ней, конечно, остаются простые жители Иркутска. Причем самые незащищенные ее слои, которым в случае успеха операции придется еще больше раскошелиться.

Автор: Лера Крышкина    © Babr24    ТРАНСПОРТ, РАССЛЕДОВАНИЯ, ИРКУТСК    👁 31406    27.02.2019, 10:54  
👍 1323

URL: <https://babr24.com/?ADE=186398>    Bytes: 4186 / 3898    Версия для печати    Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [Джем](#)

- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:  
[irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)



Автор текста: **Лера Крышкина**, журналист.

На сайте опубликовано **2251**  
текстов этого автора.

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](https://t.me/babr24_link_bot)  
Эл. почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл. почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь  
Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](https://t.me/bur24_link_bot)  
эл. почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова  
Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](https://t.me/irk24_link_bot)  
эл. почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская  
Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](https://t.me/kras24_link_bot)  
эл. почта: [krsyar.babr@gmail.com](mailto:krsyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)  
эл. почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)  
эл. почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: [@babrobot\\_bot](https://t.me/babrobot_bot)  
эл. почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)