



## A Taste of Russian подкаст #261 – Борьба с ветряными мельницами

[www.tasteofrussian.com](http://www.tasteofrussian.com)

Our new site for premium episodes is <http://www.torpod.com/>

Вы слушаете подкаст «A Taste of Russian», выпуск #261 – Борьба с ветряными мельницами.

Всем привет!

Вот и пришло время для очередного бесплатного выпуска. Наш сегодняшний разговор будет посвящён борьбе таксистов небольшого провинциального городка против крупного сервиса, предоставляющего услуги такси. Всё это реально происходило в нашем городе этой весной. А сейчас **накал борьбы** несколько снизился.



«Накал борьбы» – это литературное выражение, которым обозначают интенсивность, силу противостояния. Накал может быть высоким и низким. А в прямом смысле «накал» – это степень нагрева чего-либо. Самые простые электрические лампочки называются «лампы накаливания». Потому что они светятся от накала металлической спирали лампы электрическим током.

Прежде чем рассказать один всемирно известный случай борьбы одиночки против большой корпорации, давайте объясним название выпуска.

Выражение «борьба с ветряными мельницами» взято из романа Мигеля Сервантеса «Дон Кихот». Дон Кихот – это немного сумасшедший испанец, который читал слишком много историй про рыцарей, и поэтому **тронулся**

**умом.** То есть немного сошёл с ума, стал не вполне здоровым психически. В служанке местного трактира он видел прекрасную даму. А ветряные мельницы принимал за великанов и пытался вступить с ними в бой.

Поэтому фразой «борьба с ветряными мельницами» обозначают бессмысленную, **тщетную** борьбу с чем-либо. Либо борьбу с противником, которого не существует. В нашем случае противник существует. Но бороться с ним – примерно то же самое, что бороться со сменой дня и ночи. То есть совершенно бесполезно. Почему? Давайте послушаем обещанную историю про борьбу одиночки. В разных источниках отличаются её детали, но суть остаётся прежней.

В одном американском городке в штате Колорадо жил-был простой американский слесарь Марвин Химейер. И оказался у него в собственности участок, который был нужен местному цементному заводу. В цене они с заводом не сошлись. Иначе говоря, не договорились о цене, которая устроила бы обе стороны. И завод, а потом и весь город, начали Марвина, что называется, **прессовать**. То есть оказывать воздействие.

У нас в России некоторые думают, что коррупция существует только в отсталых странах. Но данная история показывает, что в США дело с этим обстоит ничуть не лучше. Власти города утвердили строительство завода таким образом, что закрыли дорогу к участку Химейера. Он проиграл несколько судов по этому поводу.

Затем его стали штрафовать за отсутствие канализации, хотя сами же перед этим не позволили ему эту канализацию подключить. Кроме того, местный банк пригрозил забрать у него дом, так как якобы обнаружилась ошибка в оформлении ипотечного кредита. И наконец, **терпение** Марвина **лопнуло**. Он задумал план мести. На его реализацию ушло два года.

Он купил бульдозер, обшил его **бронёй**, то есть крепкими металлическими листами. Заперся внутри и заварил дверь. Это означало, что выходить из бульдозера он не планировал. И 4 июня 2004 года началось настоящее веселье.



Химейер начал ездить по городу и разрушать дома всех тех, кто его обидел. Он сломал дом судьи, дом мэра, мэрию, суд, здание местной газеты и разрушил ненавистный цементный завод. Владельцы всех пострадавших домов, так или иначе, были связаны с его земельным спором. Химейер разрушил 13 зданий, причинив ущерб в 7 миллионов долларов. После того, как бульдозер остановился, Химейер застрелился.



Чему нас учит история? На первый взгляд, это история о том, как одиночка может противостоять коррумпированным чиновникам и крупному бизнесу. Но давайте подумаем, было ли успешно это противостояние? Марвин погиб. Городу причинён существенный ущерб. Цементный завод был продан, но его хозяева остались живы.

Так стоил ли участок Марвина такой цены? Думаю, нет. Да, местные власти его обидели. Он решил отомстить. Но в результате победа осталась за ними, так как Химейер погиб сам. Но несмотря на это, Марвин Химейер и сегодня является героем для многих людей.

А теперь давайте послушаем нашу историю. Она тоже повествует о противостоянии одиночек и большой корпорации.

Итак, поехали!

### **Борьба с ветряными мельницами**

Совсем недавно в нашем городе появилось **Яндекс Такси**. А что, удобно и дёшево. Минимальные требования к машине имеются. **Минимальный заказ – полтинник**. У остальных раза в два больше. И машины первые они свои купили. Новенькие, блестят, как будто с **конвейера** только что сошли. И вызывать удобно, **приложение на Андроиде с поддержкой геолокации**. Короче, не такси, а **песня**.

Довольны были все. Кроме **таксёриков** местных. Дело в том, что Яндекс **цены** практически **обрушил**. Если не в два раза, то в полтора точно. А чтобы таксистам **рентабельно** работать было, они даже **из своего кармана** доплачивают. За дешёвые и невыгодные заказы. **Демпинг** чистой воды. Но имеют право, кто же им запретит.

И местные таксисты объявили им **вендетту**. Начали по городу машины Яндекса **стопорить** и с водителями скандалить. Проезд блокировать. **Липовые** заказы **за тридцать земель** из приложения отправлять. А

однажды на прямой криминал пошли. **Прокрались** ночью на стоянку и облили машины краской.

Только вместо результата – **пшик**. Это как в басне **Слон и Моська**. Ресурсы **простого Васи** и громадной корпорации **несопоставимы**. Яндекс хоть целый год себе в убыток **бомбить** сможет. А таксисты через пару месяцев устанут **лапу сосать**. И **на коленях приползут**, чтобы только на работу взяли. **Голод не тётка**.

.....

Фирма, которая появилась в нашем городе, называется **Яндекс Такси**. Это часть большой корпорации Яндекс, которая занимается бизнесами, связанными с компьютером. Чтобы было проще понять, это что-то типа русского Google. Начинался Яндекс около двадцати лет назад как поисковая система для Интернета. А сегодня это громадный холдинг с миллиардными оборотами.

Приложение Яндекс Такси тесно связано с картами и навигацией Яндекса. Для вызова такси вам необходим смартфон с установленным **приложением** Яндекс Такси. При запуске приложение определяет ваше географическое местоположение. Затем приложение ищет ближайшую свободную машину, вы указываете адрес и едете. Сервис удобен тем, что и вы видите положение такси, и таксист видит вас на своём смартфоне.

К тому же Яндекс Такси – очень дешёвый сервис. В Москве появление этой фирмы **обрушило** цены раза в три. По свидетельству моего товарища, он дважды, с интервалом в несколько лет, ездил из одного и того же аэропорта в одно и то же место. В первый раз поездка обошлась ему в две тысячи рублей. А после появления Яндекс Такси – всего в восемьсот рублей. Слово «обрушить», когда мы используем его в отношении стоимости, означает «очень сильно и резко снизить».

Любая служба такси имеет так называемый **минимальный заказ**. Это минимальная сумма, которую вам нужно отдать за поездку. В минимальный заказ обычно включено несколько километров пути. То есть если вам нужно проехать пятьсот метров, вы всё равно не заплатите меньше минимального заказа. Такие меры необходимы, чтобы таксист не ездил слишком дёшево.

В нашем городе минимальная сумма заказа в Яндекс Такси – сорок девять рублей. Почти пятьдесят. «Пятьдесят рублей» или «пятьдесят копеек в разговоре часто называют **полтинником**. Ещё это слово может использоваться для обозначения возраста человека. Например: «Петру Алексеевичу исполнился полтинник». То есть «Петру Алексеевичу исполнилось пятьдесят лет».

Естественно, водителю не очень выгодно ехать из-за одного доллара. Но, во-первых, таких поездок всегда довольно мало. А во-вторых, чтобы не обижать водителей, чтобы дать мощную рекламу, Яндекс **из своего кармана** доплачивает своим таксистам за минимальные заказы. Поэтому доехать куда-то за сорок девять рублей вполне реально. Выражение «из своего кармана» означает «оплачивает самостоятельно». А выгода в бухгалтерии и бизнесе называется **рентабельностью**, то есть возможностью снять ренту, получить прибыль.

Кроме того, у Яндекса есть минимальные требования к автомобилям, которые используются в их службе. Это должна быть технически исправная машина младше семи лет. Первые автомобили для своей службы они купили сами. Купили новые, и выглядят они как будто только что сошли с **конвейера**.

Если кто не знает, конвейером называется метод последовательного производства сложных изделий, когда каждый работник выполняет одну небольшую операцию. Таким образом повышается качество и увеличивается скорость производства. Говорят, конвейер придумал Генри Форд. Все

автомобили в мире, не считая автомобилей ручной сборки, делаются на конвейере.

Фраза **не такси, а песня** означает положительную оценку рассказчиком сервиса Яндекс Такси. В разговоре часто используется слово «песня» именно в этом значении. Другой пример, о неожиданной прибавке к зарплате:

*- Мне сегодня премию дали. Это просто песня!*

Но не бывает такого, чтобы были довольны все. Бизнес – это порой жестокая вещь. Местные таксисты, или **таксёрики**, как они просторечно названы в нашей истории, стали терять заказы. И, по сути, у них был один разумный выход: самим устраиваться в Яндекс. Да, им пришлось бы работать больше. Но это позволило бы им сохранить доход.

Но наши таксисты объявили Яндексу **вендетту**. Это итальянское слово, которым обозначают «кровную месть». Это древнейший принцип, согласно которому лицо, совершившее убийство человека, либо кто-нибудь из членов его семьи (рода, племени, клана, группировки) обязательно подлежит смерти в порядке возмездия. Характерной чертой кровной мести является то, что страдают люди просто по принадлежности к определённой группе. А не сам убийца. Все цивилизованные государства с кровной местью борются, потому что она ослабляет общество в целом.

Так и в случае с Яндекс Такси. Не имея возможности отомстить директору Яндекса, таксисты начали создавать проблемы обычным работникам.

Например, они стали **стопорить**, то есть останавливать, машины с символикой ненавистного конкурента. Иногда машины блокировали, то есть мешали им работать, преграждая путь. Часто водителей просто оскорбляли.

Ещё одним методом борьбы стали **липовые** заказы. «Липой» в русском языке называется не только дерево, но некая поддельная вещь или ошибочная информация. В случае заказа такси борцы с Яндексом поступали так.

Отправляли заказ куда-то далеко. Машина Яндекс Такси приезжала за клиентом, а там никого не было. В русских сказках слово «далеко» часто заменяется выражением **за тридевять земель**.

Но серверы Яндекс Такси блокируют телефон после нескольких липовых заказов. А поскольку сим-карта стоит денег, такой метод борьбы **бьёт по карману** и без того небогатых таксистов. То есть этот метод является для них дорогим. Поэтому сейчас, спустя несколько месяцев, таких случаев практически нет.

А ещё неизвестные **прокрались**, то есть тайно пробрались, на стоянку Яндекс Такси ночью. И облили автомобили краской. Наверное, таким образом они хотели не допустить выезда автомобилей в этот день. А на деле получилось, что этим поступком они создали сервису лишнюю рекламу. Ну, а от краски автомобили отмыли в тот же день. Помните нашу историю про Марвина Химейера? То-то и оно.

Конкурентная стратегия, подразумевающая установку максимально низких цен, называется **демпингом**. И какой бы эффективной в представлении местных таксистов ни была их борьба, всё решает экономика. Так учил нас Карл Маркс ещё сто пятьдесят лет назад. Если вы предлагаете хороший товар за малые деньги, конкуренты постепенно исчезнут сами. Потому что никто не будет ездить на такси за двести рублей, если можно доехать за сто.

И вместо результата получился **пшик**. То есть никакого результата таксисты не добились. Они потратили деньги на сим-карты, потратили нервы на конфликты с водителями такси. А в итоге, большинство ездило, ездит и будет ездить на Яндексе. Местным таксистам не выиграть эту войну.

Басню **Слон и Моська** написал Иван Андреевич Крылов. Про него у нас был отдельный [выпуск](#). Ещё в то время, когда отдельно выделенной серии «Жизнь замечательных людей» не было. В басне описывается нападение



маленькой собачки по имени Моська на Слона. Она лает на него, смело нападает. А Слон как шёл по своим делам, так и идёт. Фраза про Слона и Моську используется, когда мы говорим о поединке двух очевидно неравных противников.

А всё дело в том, что силы **простого Васи** и большой корпорации Яндекс **несопоставимы**. Выражением «простой Вася» в разговорной речи аллегорически обозначают простого человека, без связей, денег и влияния. Именно таковым и является абсолютное большинство таксистов. В английском языке есть похожее по смыслу выражение – average Joe.

А слово «несопоставимы» означает, что их силы и влияние невозможно сопоставить, сравнить друг с другом. Вы не победите крупную компанию в суде, если у вас нет денег на адвоката. Если вы работаете, у вас просто не будет времени ходить в суд. Да и без всякого суда, используя своё влияние и финансовые возможности, крупная фирма просто **задавит**, уничтожит предпринимателя-одиночку. История с отключением Марвина Химейера от канализации и электричества и попытка забрать у него дом является тому ярким подтверждением.

Темы о противостоянии мелкого бизнеса и крупных корпораций постоянно встречаются в массовой культуре. Первое, что вспомнилось – серия сатирического сериала South Park об открытии кофейни Starbucks. Сначала все были против, особенно владелец местной кофейни. А потом всем понравился новый кофе. И даже предводитель протеста остался доволен: его взяли управляющим в кофейню Старбакс.



Кстати, в разговорной речи есть синоним для обозначения работы в такси. Это глагол **бомбить**. Соответственно, самого таксиста часто называют **бомбилкой**. Сейчас это слово встречается реже, чем «таксёрник». Но его всё равно используют, особенно люди старшего поколения.

**Сосать лапу** означает «быть очень бедным и голодным». По народным поверьям, лапу зимой сосёт медведь. Медведь зимой спит и ничего не ест. А чтобы не умереть с голоду, он будто бы сосёт лапу. На самом деле, зимой медведь обгрызает кожу с лапы. Потому что на ней начинает расти новая кожа. А старая при этом мешается и чешется. А ещё лапу сосут некоторые маленькие медвежата. Потому что они привыкли сосать материнское молоко, и им так спокойнее.



Стойка на коленях в большинстве человеческих культур считается унижительной и смиренной. А фраза **приползти на коленях** используется для

обозначения унижительной просьбы, когда человек смиряет свою гордость и просит то, чего просить стыдно. В нашем случае стыдно то, что эти таксисты, по сути, приползут к своему врагу. И будут просить взять их на работу.

И последняя на сегодня фраза: **голод не тётка**. Полностью эта поговорка звучит так: «голод не тётка, пирожка не подсунет». То есть родственник может и подкормить в тяжёлые времена. А вот голод может только толкнуть на нежелательные поступки. В нашем случае «борцам за малый бизнес» из-за отсутствия работы придётся самим устраиваться в Яндекс Такси.

Какие можно сделать выводы из сегодняшней истории? Основная мысль такая: личная борьба против крупной системы, крупного бизнеса обречена на **провал**, на неудачу. Протест Марвина Химейера выглядит красивым только на первый взгляд. А на самом деле, хуже всего он сделал сам себе и своему городу.

Наши же таксисты тратят время и деньги вместо того, чтобы смириться с неизбежностью. И начать работать с будущим монополистом как можно раньше. Кстати, в России Яндекс Такси недавно объединилось с похожим сервисом от Google, который называется Uber. Вот с таким игроком рынка точно ничего не сделаешь. Обороты Google во много раз превосходят обороты даже такого гиганта, как Яндекс.

А на сегодня всё. Если вам понравился или не понравился выпуск, если вы хотите поспорить, обязательно напишите нам на почту [tasteofrussian@gmail.com](mailto:tasteofrussian@gmail.com).

Текстовая версия выпуска доступна для скачивания на сайте [www.torpod.com](http://www.torpod.com).

До новых встреч, друзья!