

# Мошенничество на рынке псевдонаучных публикаций

В.А. Жмудь, НГТУ, Новосибирск

**Аннотация:** Статья анализирует признаки мошенничества на рынке услуг по написанию, опубликованию и продвижению научных и лженаучных публикаций. Для анализа используется цикл рекламных публикаций одной из фирмы, которые разоблачают признаки мошенничества, имеющиеся на сайте этой фирмы. Парадоксальность ситуации, по-видимому, объясняется, во-первых, невнимательностью (а, следовательно, безответственностью) руководителей этой фирмы, во-вторых, расчетом на то, что если фирма размещает материалы о мошенниках, то сама она автоматически оказывается вне подозрений.

**Ключевые слова:** наука, лженаука, рынок, международный издатель, международная редакция, малое предприятие, микрокомпания, РФФИ, ФЦП, НИР, ОКР, грант, проект, исследование, научная ценность, результаты интеллектуальной деятельности, объекты интеллектуальной собственности, научная новизна, практическая ценность, структура статьи, аннотация, ключевые слова, библиография, мошенничество, заочные конференции

## ВВЕДЕНИЕ

В статьях [1, 2] мы отмечали возникновение в РФ рынка псевдонаучных услуг. Эту тему мы считаем крайне актуальной, поскольку в РФ сейчас сложилась система финансирования науки по принципу конкурсного распределения средств, а критериями для распределения этих средств являются немногие формальные показатели, которые мы полагаем недостаточно важными для принятия таких важных решений, как выделение средств или отказ в них.

К величайшему сожалению даже повторное выделение средств на научное исследование базируется не столько на анализе результатов выполнения предыдущих проектов, сколько на формальных показателях, среди которых лидируют показатели публикационной активности. Это количество опубликованных в периодических изданиях статей, рейтинг этих периодических изданий, количество цитирований этих статей, индекс Хирша участников проекта [1].

В этих обстоятельствах результаты, афишируемые фирмами на рынке псевдонаучных услуг, становятся крайне привлекательными для любого деятеля науки и образования. Остается лишь вопрос о надежности этих обещаний и поднятый нами в работе [3] вопрос о моральной допустимости

предоставления подобных услуг на рыночной основе. Мы считаем подобные услуги аморальными, а фирмы, предлагающие такие услуги в нашем понимании по моральному уровню сопоставимы с лупанарием, поэтому мы не жалеем сил для борьбы с псевдонаучным сутенерством.

Нами также рассмотрен сайт фирмы, называющей себя по-разному, и как «Международная редакция», и как «Международный издатель», и как ООО «Международный издатель» [3]. В работе [4] мы проанализировали опусы, представленные этой фирмой на своем сайте, и показали, что они не являются научными статьями. Также мы показали, что большинство советов, предлагаемых этими опусами, непрофессиональны и вредны. Мы не можем утверждать это в отношении всех опусов, поскольку не все они прочитаны нами, таких опусов опубликовано почти две сотни, но почти каждый из них повторяется два или три раза, поэтому на самом деле их немного менее сотни. Поскольку все прочитанные опусы нам не понравились, это объясняет, почему мы не прочли их все. Все же особняком стоят опусы, в названии которых указывается на то, что они якобы разоблачают мошенничество в сфере тех услуг, которые как раз и предлагает обсуждаемая нами фирма. Поэтому мы не могли не дать себе труда их изучить, а изучив, посчитали необходимым дать им комментарии.

## 1. ЧТО ПИШУТ О РЫНКЕ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

Опус под названием «Рынок научных статей» по логике вещей должен быть рассмотрен ранее, чем опусы о мошенничестве на этом рынке [5].

«Рынок научных публикаций на современном этапе – динамично развивающийся сегмент общегосударственного рынка. По данным экспертов, в России только в 2015 году его оборот составил более трехсот миллионов рублей» [5]. Эта сумма равна стоимости буддийского храма в Отрадном, или наследству покойного патриарха Алексия II. Я не берусь сказать, какие из подобных расходов наиболее вредоносны для науки в нашем государстве. Для того чтобы оценить размеры бедствия этих единичных фактов недостаточно.

«Для ученого она наряду с изобретением является основным продуктом трудовой деятельности, результатом умственных и материальных вложений. И, естественно, как и любой

произведенный товар, научная публикация должна принести дивиденды автору. Речь в данном случае идет не о материальной прибыли, хотя существуют издания, выплачивающие авторам публикаций гонорар. Научная статья в первую очередь представляет собой инвестицию в будущее ученого» [5]. Вот вещи и названы своими именами: статья – это товар, и она должна приносить дивиденды.

Далее авторы опуска скупают, как трудно работать ученым: «Нехватка финансирования, неотрегулированность деятельности отечественных издательств и, особенно, механизма опубликования учеными материалов в журналах, индексируемых международными реферативными базами, привели к возникновению огромного количества проблем у каждого конкретного ученого». «Научная публикация в авторитетном журнале была и остается весьма сложным делом, которое не каждый ученый может довести до конца, ведь часто издательства в буквальном смысле испытывают автора на прочность» [5].

Далее с некоторыми синтаксическими ошибками декларируется наличие выхода из этой безвыходной ситуации: «С целью облегчить этот процесс авторам, ну и конечно получить вознаграждение за помощь, 10-15 лет назад на рынке стали появляться единичные посредники, которые содействовали авторам в размещении материалов в предпочитаемом издании. Такая помощь оказалась настолько востребованной, что сегодня эта часть рынка публикаций насчитывает не одну сотню компаний, ведущих подобную деятельность. Этот сегмент сферы услуг чиновники окрестили «теневым рынком публикаций», вменяя ему в вину создание «липовых» статей. Однако внимательно изучив вопрос, становится понятным, почему такие компании-посредники стали столь популярными сегодня» [5].

Во-первых, обратим внимание читателя, что авторы этого опуса повторно демонстрируют неумение выстраивать предложения с деепричастными оборотами, на этом мы уже ранее обращали внимание [4] – те же авторы сконструировали фразу: «Будучи ученым из Восточной Европы, желательно писать об актуальных вопросах именно этого региона» [6].

Во-вторых, обратим внимание на термин «теневой рынок публикаций», к которому нас привлекли авторы этого опуса. Поиск приводит к единственной статье [7], а также к статье, которая на нее ссылается [8]. Поблагодарим авторов опуса: они вывели нас на две прекрасные статьи на эту тему. Заметим, к слову, что статья [7] поминает недобрым словом именно это агентство, которое помогло нам найти эту статью. В заметке также указано, что компания «Международный издатель» кое-где называет себя также «Международный редактор», что мы также уже отмечали, не зависимо от других источников [4]. Говорится и о том,

что эта компания хвалится наличием договоренностей с солидными изданиями, что мы также отмечали, и говорится, что таковых договоренностей на самом деле нет, что мы предположили на том основании, что таковые договоренности не могут быть по сути принципов действия редакций [4].

Полезно процитировать: «Компания "Международный издатель" располагается в деловом центре "Москва-Сити" на 16-м этаже комплекса "Империya". Есть офисы в Казахстане и на Украине. Генеральный директор – Анатолий Ваганов. В интернете выложены ролики, рассказывающие о том, как весело живет "Международный издатель" (иногда называется "Международной редакцией"), как сотрудники отмечают дни рождения или устраивают вечеринки в пижамах». «На телефонный звонок ответил молодой голос, человек представился Сергеем, менеджером компании. Он рассказал: – Наш принцип: мы работаем "под ключ". Вы присылаете нам материал, мы его обрабатываем, редактируем, рецензируем, переводим на английский, отправляем в международный научный журнал по теме материала, и через три месяца вы без хлопот получаете экземпляр с опубликованной статьей». «Договоренностей с журналами у "Международного издателя" нет. Есть большой штат рецензентов, около 50 человек: как говорит Сергей, "видные ученые во всех областях науки". Российских клиентов примерно полтысячи – это число авторов с соавторами. Полная стоимость подготовки материала к публикации 3 тысячи долларов» [7].

Статья [7] настолько хороша, что мы рекомендуем ее прочитать полностью всем нашим читателям. Автор перечисляет наиболее известные (мы бы сказали «печально известные») фирмы, действующие на этом рынке, приводит данные о 320 млн. рублей на этом рынке (вот откуда эти сведения, которые авторы опуса [5] приводят без ссылки на источник, поскольку ссылаться на источник – не в их правилах). Указывается, что имеются специально созданные, искусственно зарегистрированные за рубежом (или по формальным зарубежным адресам – Германия, США, Австрия) англоязычные издания, в которых и редакционная коллегия состоит из российских ученых и ученых стран бывшей СССР, и публикуются также лишь авторы из России и тех же стран СНГ. Подобные издания не зарегистрированы в упоминаемых базах данных *Scopus*, *WoS* и прочих. Они имеют *ISSN* или не имеют его, поэтому кроме того, что публикации осуществляются на английском языке, они ничем не примечательны. Авторы также привлекают внимание к тому факту, что услуги ограничиваются: а) очевидными советами соблюдать требуемую структуру статьи (аннотация, ключевые слова, введение, основной текст, заключение, литература, сведения об авторах); б) переводом переписки.

Стоимость этих услуг в комплексе составляет около 3 тыс. долларов за статью. Также имеются предложения за существенно меньшую цену добавлять фамилию автора в список авторов статьи, уже принятой к опубликованию. По-видимому, с позиции ООО «МИ» подобная деятельность (необоснованное включение в соавторство за деньги) не является мошенничеством. Видимо, поэтому их настолько раздражает такая публикация, что они называют автора «чиновником» и ругают статью заочно, не ссылаясь конкретно на нее. Тем обиднее им будет, видимо, что они себя выдали и помогли найти статью, разоблачающую это «Издательство».

Мы не можем не процитировать следующий абзац из работы [7] (выделение полужирным шрифтом наше). «Например, восемь преподавателей МГИМО в 2013 году получали "компенсации" за публикацию научной статьи в **150 тысяч рублей каждый**. Сейчас эта сумма возросла уже до **450 тысяч рублей**. Можно предположить, что в других вузах, не таких престижных, как МГИМО, «компенсации» меньше. Но все же нельзя не проделать арифметический подсчет и заметить: **выплаты (из вузовского бюджета, между прочим)** покрывают затраты на организацию публикаций» [7].

Также желательно прочесть и статью [8], которая во многом цитирует публикацию [7], но освежает ее собственным признанием аналогичного участия в подобных схемах со стороны преподавателя вуза. Автор занимается само-разоблачением, хотя и ограниченным, соблюдая по мере возможностей «корпоративную этику». Схема действий, тем не менее, озвучена: «отдал 50 тысяч за левую публикацию в левом Скопусе, а потом получил 70 тысяч премии от университета» [8].

Есть одна нестыковка в опусе [5] от ООО «МИ». Его авторы пишут, что термин «теневой рынок публикаций» ввели «чиновники», но статья [7] написана журналистом, а статья [8] написана штатным сотрудником дальневосточного федерального университета (ДФУ). Разве это чиновники?

Итак, разоблачения «недобросовестных» конкурентов подвели авторов опуса [5], они вскрыли подкраски, которые вывели нас на статью, разоблачающие именно ту фирму, которая дала себе труд в написании этих опусов и разместила их на своем сайте.

Но все же дочитаем этот опус. Далее они без ссылки на источник приводят сведения, взятые ими из статьи [7] о количестве запросов: «Количество запросов в Сети «опубликовать статью в международном журнале» – около 54 тысяч в месяц» (ранее они заимствовали отсюда без ссылки на источник сведения стоимости услуг в год на этом рынке). Безусловно, авторы не могут давать ссылку, так как используемая ими в качестве источника сведений статья

критикует эту фирму. Поэтому авторы опуса критику убрали, а добавили похвалу себе: «И наивно полагать, что «Международный издатель» – единственная компания, готовая скрасить жизнь ученым, мыкающимся в поисках цитирования». Почему-то они считают своих читателей столь наивными, что они полагают эту фирму монополистом в этой деятельности и милостиво соглашаются признать, что имеются и другие. Но, безусловно, себя они видят лучшими на этом рынке. Далее автор опуса делает некое подобие SWOT-анализа, якобы честно раскрывая достоинства и недостатки обращения к такому посреднику. Естественно, достоинств, на их взгляд, множество, это – *экономия времени, помощь в решении всех бюрократических вопросов, решение языкового вопроса*. А недостатков всего два: *дополнительные траты и риски*.

На наш взгляд, **перечень достоинств преувеличен, а перечень недостатков преуменьшен**. Экономия времени не гарантирована. Если верить одному из всего двух положительных отзывов на сайте фирм ООО «Международный издатель», то при обещании решения вопроса за 8 месяцев, фактический срок решения задачи составил один год. Разница между этими сроками не просто 50 %, эта разница кардинально недопустима для руководителя, озабоченного отчетностью по выполняемому проекту. Действительно, публикации должны быть ежегодно, так как отчеты также представляются ежегодно. В 2016 году предварительные отчеты о запланированных публикациях МОН затребовал уже в сентябре. При сроке решения проблемы в 8 месяцев для успешного отчета следовало бы заключать договор с ООО «МИ» уже в январе. При этом уже в январе необходимо было бы представить в эту организацию готовый предварительный текст публикации. Это уже почти невозможные условия, так как опубликование результатов текущего года в текущем году до конца сентября практически невозможны. Все же если начать указанные отношения в январе по результатам исследований предыдущего года в сроки можно уложиться. Если же на самом деле опубликование займет год, ситуация просто провальная. Публикация не сможет быть использована для отчета. Опубликование статьи при непосредственном контакте с редакционной коллегией журнала вполне возможно и в более короткие сроки, от трех до шести месяцев. Кроме того, поскольку стоимость услуги зависит от срока, у потребителя этой услуги не остается возможности проверить надежность партнера, поскольку это требует времени, а время в данном случае – это деньги. Ведь за более быструю публикацию расценки выше. Если потребитель услуги еще потратит некоторое время на проверку добросовестности партнера, будет тщательно вычитывать договор, консультироваться с юристом, все это займет от

двух до трех месяцев. Это вызовет удорожание услуги на 50 % (поскольку потребуется более быстро решить вопрос о публикации, а за более быстрое решение вопроса ООО «МИ» предполагает удорожание примерно на 50 %, согласно опубликованным на сайте тарифам).

**Вывод 1.** Декларируемая экономия времени при обращении на рынок публикаций **сомнительна.**

Обратим внимание на формулировку «помощь в решении бюрократических вопросов». Невнимательному читателю кажется, что это включает помощь вообще во всем. Представители фирм устно заявляют, что фирмы работают «под ключ» [7, 8]. Это ошибочно понимается так, как если бы заказчик передал первый вариант статьи, подписал договор, осуществил предоплату, и в согласованный срок получил публикацию в требуемом журнале. Из отзыва на сайте фирмы и из других публикаций на этом сайте следует, что все же все переработки статьи предстоит делать авторам самим. Так что же делает фирма-посредник? Договор с издательством явно заполняет и подписывает сам автор, хотя это – один из видов «бюрократического вопроса». Предоставление экспертного заключения также лежит на авторе. Предоставление рукописи статьи в бумажном виде требуется не всегда, но, если и требуется, это также делает сам автор. Ну, допустим, что эту услугу – распечатать статью и отправить по почте в редакцию – выполнит посредник. Не такая уж и хлопотная это работа, и совершенно не затратная. Стоимость пересылки статьи смехотворна даже, если она отправляется за границу, в сравнении со стоимостью услуг посредника. Других бюрократических вопросов нет, кроме, разве что, переписки с издательством. Но и в случае активной переписки на вопросы издательства придется отвечать автору, поскольку посредник просто не может обладать требуемой информацией. Поэтому единственное дело, кроме распечатки статьи, которое может делать данный посредник – переводить письма автора с русского на английский, и письма редакции с английского на русский. Во-первых, это относительно дешевые услуги, во-вторых, они не могут входить во второй пункт «решение бюрократических вопросов», так как они входят в третий пункт «решение языковых вопросов». В-третьих, добавляются «бюрократические вопросы» по оформлению отношений с посредником, что, сводит на нет провозглашаемую пользу.

**Вывод 2.** Декларируемое решение бюрократических вопросов не имеет наполнения, это **фикция.**

Перевод переписки также себя не оправдывает. Если редакция берет статью, как правило, переписка исчерпывается двумя-тремя письмами. Если статья отклоняется, будет не более двух коротких писем, а вероятнее всего –

одно. В нем будет сказано, что, к сожалению, статья не подходит, причины ясны из прилагаемой рецензии, и будет приложена рецензия. Перевод во втором случае не срочен. Но и в первом случае этой услуге имеется четкая цена. Достаточно набрать в поисковике [www.google.ru](http://www.google.ru) «сколько стоит перевод с русского на английский», и вы получите множество ссылок на фирмы, предоставляющие эти услуги. Минимальная стоимость 190 руб. за страницу. Даже если платить 500 руб. за страницу, то с учетом того, что статья составляет от 6 до 8 страниц, вместе с 2–4 страницами переписки получаем не более 6 тыс. руб., то есть по действующему курсу не более 100 евро. Это в 15–30 раз ниже запрашиваемой цены от фирмы. А каких-либо более существенных видов помощи, кроме перевода переписки и, возможно, перевода статьи, мы не увидели.

**Вывод 3.** Самое существенное в предлагаемой помощи состоит в переводе статьи и переписки, эти услуги можно получить за сумму, в 15 раз меньше, чем стоимость услуг, предлагаемых посредниками.

Одельно об оплате услуг. ООО «МИ» установил тарифы в валюте (см. <http://247365mi.ru/услуги/>), не отметив, что расчет производится в рублях по курсу ЦБ РФ на дату расчета. Любопытно было бы узнать, не осуществляются ли и фактический расчет в валюте? Ведь эта фирма действует на территории РФ, заказчик также предполагается из числа граждан РФ, а в этом случае незаконно проводить расчет за свои услуги в иностранной валюте: «Переводы в иностранной валюте между резидентами РФ запрещены, за исключением операций, перечисленных в статье 9, части 6 ст. 12, части 3 ст. 14 Федерального Закона от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», в том числе между близкими родственниками (Указание Банка России от 20.07.2007 г. № 1868-У «О предоставлении физическими лицами – резидентами уполномоченным банкам документов, связанных с проведением отдельных валютных операций», см. <http://www.psbank.ru/Personal/eCommerce/Accounts/Currency/Requirements>, см. также [http://www.psbank.ru/~media/Files/Personal/Everyday/Accounts/Checking/file\\_2256.ashx](http://www.psbank.ru/~media/Files/Personal/Everyday/Accounts/Checking/file_2256.ashx)).

К слову сказать, если ООО «МИ» осуществили услуги подобного рода для более чем 2 000 ученых (как следует из рекламы на их сайте <http://247365mi.ru/> дословно: «Международный издатель за 2016 год (на 12-10-2016 г.) опубликовал статьи в *Scopus* (Скопус), *Thomson Reuters* (Томсон), *Web of Science* (WoS) БОЛИЕ 2000 УЧЕНЫХ»), а одна подобная услуга оценивается в сумму 1 000 долларов (в строке «Стоимость» (см. <http://247365mi.ru/услуги/>) три вида услуг – 400–800 долларов, 1000 долларов и 1400–1700 долларов, берем среднюю строку), то

получается 2 млн. долларов. И если эти расчеты были осуществлены в валюте между резидентами РФ, не получается ли в связи с этим, что по-видимому, что данную фирму можно по закону оштрафовать на равную сумму, то есть на два миллиона долларов? Возможно, реклама подобных услуг в совокупности с рекламой якобы выполненных услуг и в совокупности с ценником в валюте – это уже достаточный повод поинтересоваться деятельностью этой организации со стороны тех должностных лиц, в чью обязанность входит контроль соблюдения законности валютных операций? Мы ни в коем случае **не утверждаем** этого, а лишь интересуемся, не так ли это? Поэтому **не будем делать выводов** по этому вопросу.

И интересно, заплатила ли эта фирма налоги с указанной суммы в два миллиона долларов? Выводов также не делаем, **утверждений не делаем**, лишь интересуемся.

Оценим недостатки. Дополнительные расходы составляют от 1,5 до 3 *тыс. долларов* и выше. Если учесть, что многие журналы публикуют статьи бесплатно, а некоторые даже еще и выплачивают гонорары, эти расходы видятся неоправданными и чрезмерными.

**Вывод 4.** Дополнительные расходы являются **существенным и несомненным недостатком**.

Риски – это риск напрасной траты денег абсолютно без результата, а также риск получения худшего результата, чем предполагается (несоблюдение сроков, не те журналы). Также есть иные риски, например, видоизменение статьи до такого состояния, которое не устроит авторов (искажение смысла). Если статью опубликуют в журнале с нежелательно низким рейтингом, материал все равно потерян для дальнейшей публикации. Если смысл статьи будет искажен, автор теряет научный авторитет.

**Вывод 5.** Риски являются несомненным и крайне **существенным недостатком**.

Итак, **все недостатки существенны и несомненны, а достоинства сомнительны**, а если даже имеются, они **несущественны**. Например, может иметься такое достоинство, о котором авторы опуса не говорят, но которое, видимо, является единственным: все платежи предположительно надо делать одному исполнителю. Если потребитель услуги будет заказывать перевод самостоятельно, то ему придется самому платить за перевод одному исполнителю, за пересылку – непосредственно почтовому ведомству, организационные сборы за публикацию (в случае, если таковые взимаются) – непосредственно журналу. На этом «достоинства» исчерпываются. Согласитесь, и это достоинство эфемерное, несущественное.

Далее авторы опуса демонстрируют свою якобы объективность тем, что разбирают достоинства и недостатки такого подхода в меру своего понимания. Разбирая недостаток «дополнительные расходы», авторы лукаво наста-

ивают, что эти расходы того стоят, поскольку они позволяют экономить якобы самый ценный ресурс ученых – их время.

**Посчитаем.** Предполагаемые усилия, которые фирма может взять на себя, **в лучшем случае** может сэкономить ученому два-три рабочих дня. Если ученый зарабатывает в рублях сумму, эквивалентную 3 000 *долларов* за три рабочих дня, то есть имеет зарплату около 22 000 *долларов* в месяц (поскольку в среднем в месяце 22 рабочих дня), тогда такому автору я, возможно, посоветовал бы обдумать целесообразность экономии времени за счет фирмы-посредника. По моим представлениям зарплата среднего ученого сейчас редко превышает сумму, эквивалентную 1 000 *долларов* в месяц, большинство ученых в регионах (не в Москве) эквивалентна сумме около 500 *долларов* в месяц для докторов наук, а для кандидатов и того менее. Даже если зарплата эквивалентна 1 000 *долларов*, то **фирма-посредник должна сэкономить ученому полных три месяца рабочего времени**, чтобы такое сотрудничество было оправданным. Но за три месяца можно наработать материала на три статьи. А если имеется готовый материал для статьи, тогда трех месяцев упорной работы и переписки будет достаточно **любому** ученому для того, чтобы добиться опубликования статьи, действительно содержащей научные результаты. Напомним, что если статья таковых результатов не содержит, то фирма и не обеспечит ее опубликования, что декларируется в опусах и в условиях договора. Средний ученый разрешит все проблемы по публикации за пару недель, лучший – за пару дней. В любом случае получается, что **стоимость этих услуг несопоставима с сэкономленным временем** с учетом заработной платы ученого.

Почему же некоторые ведутся на такие предложения? Мы полагаем, что вовсе не с целью «экономить время», а именно потому, что без такой фирмы они **не верят в успех**, и ошибочно полагают, что подобная фирма **гарантирует опубликование вне зависимости от содержания и качества исходной статьи**, чего на самом деле нет.

То есть мы нашли совершенно не упоминаемый и не рассматриваемый **риск** такого подхода, который состоит в следующем: **несовпадение представлений сторон** на обязанности фирмы-посредника. А именно: заказчик полагает, что, подписав договор, он получает **гарантию** опубликования **любого** материала, то есть того, который он представляет на опубликование, не веря в возможность его опубликования без такой фирмы. Заказчик полагает, что **главная ценность услуги – гарантия** опубликования в рейтинговом журнале и в оговоренные сроки. Исполнитель как раз **не считает себя связанным обязательствами в этом отношении**. Исполнитель считает, что невыполнение срока не является

проблемой, если в этом нет явной вины исполнителя. Исполнитель считает, что отказ в опубликовании материала не является основанием для возврата денег, если удастся доказать, что исходный материал принципиально не подходил для рассматриваемого журнала. Исполнитель полагает, что, если в итоге материал будет опубликован в журнале более низкого ранга, нежели предполагалось, что все же договор следует считать исполненным. Также исполнитель полагает, что если по результатам переписки для того, чтобы все же получить публикацию, авторам придется написать совершенно иную статью, новую, то и в этом случае можно считать обязательства выполненными, деньги возвращать не следует.

То есть заказчик считает, что достаточно набросать какую угодно черновую статью, подписать и оплатить договор, и останется только ждать публикации. При этом допускается, что придется сделать несколько несущественных редакционных правок или согласиться на предложенные правки. За это он готов платить. Исполнитель считает, что заказчику надо подсунуть на подпись типовой договор, после этого просто достаточно расслать предложенный им вариант по разным редакциям, поставив свой обратный адрес, получаемые письма переводить и пересылать автору, и далее пусть все идет, как получится. За это исполнитель хочет получить полную сумму по своим тарифам. Если статья в итоге будет отклонена, это, по мнению исполнителя, будет полностью вина автора, и полученную предоплату возвращать не потребуется. Если журнал выставит счета, их надо будет переправить заказчику для оплаты. Этот самый существенный недостаток – **скрытые разногласия, несоответствие понимания сторонами своих обязанностей, сферы услуг и сферы ответственности**. Об этом недостатке опус умалчивает.

Есть еще два риска: опубликование материала от имени других авторов и опубликование материала в журнале, не подпадающем под оговоренные требования (например, не входящем в Scopus).

Проблема в таком риске состоит в том, что если статью опубликуют так, как сказано выше, то авторы лишаются возможности опубликования этого материала где бы то ни было, кроме сборника собственных трудов (монографии). То есть они не только не получают желаемого, они еще и **лишаются** того, что имели. Это весьма болезненный удар по авторам. Авторы опуса упоминают этот риск, но не вскрывают его вредоносность, создается впечатление, что ущерб от такой ситуации только в неполучении желаемого, а он состоит еще и в **потере** имеющегося.

**Вывод 6.** Один из серьезнейших рисков не рассмотрен в опусе как существенный риск.

Посмотрим, какие «недостатки» авторы опуса действительно вскрывают.

«Присвоение финансов автора липовыми компаниями-однодневками, которые после получения денег просто исчезают» [5]. Это посыл читателю: убедись, что фирма не однодневка, и спокойно плати. Проблема лишь в том, что фирма ООО «Международный издатель» подпадает под определение «однодневка», так как зарегистрирована она в 2016 году, является «Микропредприятием», уставной капитал составляет 10 тыс. руб. Но сами они себя называют в своем опусе солидной фирмой с длительным опытом работы, указывая в качестве даты начала своей деятельности 2003 г. Возможно, это не мошенничество? И все же, если фирма пишет про себя, что она действует с 2003 года, а зарегистрирована она в 2016 году, что-то не так у нее со статьей 159 УК РФ.

«Опубликование статьи в иностранном журнале, не входящем в реестр международных наукометрических баз, которые были заявлены посредником, или же в журналах с нулевым импакт-фактором». Об этом сказано выше: ущерб от этого риска крайне высок.

«Затягивание срока публикации на месяцы и даже годы». Затягивание публикации на полгода – это максимум, что может еще терпеть автор. Ущерб от этого крайне велик. Если невыполнение условий длится дольше, автор не удовлетворен в любом случае. Проблема лишь в том, что он не сможет потребовать средства обратно, ни один суд не примет иск по такому сомнительному договору, автору нелегко будет доказать, что фирма-посредник не выполнила своих обязательств. Ведь юрист фирмы скажет: «Мы делали все, что могли и даже больше, а затягивание срока является следствием низкого качества представленного исходного материала для статьи». Судья не сможет решить вопрос без экспертизы, экспертиза стоит дорого, стоимость экспертизы превысит стоимость договора, поэтому обманутый автор не будет рисковать такими суммами в слабой надежде получить свои средства обратно.

«Редактура, которая попросту может испортить статью» – этот риск имеет место, только если автор не просматривает окончательный вариант статьи. Иными словами, это возможно лишь при неправильном поведении автора. Любой потенциальный заказчик, прочитав этот текст, решит, что уж он-то не допустит такого.

«Присвоение авторских материалов автора и опубликование их под другим именем» – этот риск имеет место, он весьма существенен, ущерб от такого значителен.

Имеется риск включения «левого» соавтора. Если исполнитель такое делает, он может заработать дополнительные деньги, а если заказчик будет возражать, ему можно указать на то, что договором этот вопрос не предусмотрен. Даже могут указать на какой-нибудь пункт,

например, «исполнитель вправе самостоятельно (без согласования с авторами) вносить правки, не искажающие сути статьи и способствующие более быстрому опубликованию». В этом случае включение в перечень соавторов любого лица, которое может содействовать публикации, окажется правомочным. А если исполнитель просто утверждает, что этот соавтор содействовал опубликованию, как может это проверить заказчик? Или как он может это опровергнуть? Можно еще включить ссылки на нужные статьи, и тем самым создать услугу «повышение цитируемости», за которую можно брать деньги с других заказчиков.

Далее авторы опуса успокаивают читателя: «Для того чтобы не попасть «на удочку» мошенников, достаточно просто быть бдительным, тщательно проверять предоставляемые компанией документы и составляемые договора, обязательно нужно ознакомиться с отзывами в сети о данном посреднике и об издании, в котором исполнитель предлагает опубликовать материалы. Также стоит обратить внимание на сумму вознаграждения за предлагаемые услуги: если замечено несоответствие, например, слишком низкая стоимость, то стоит насторожиться и более внимательно отнестись к проверке информации о данной компании» [5]. Разве это не прелестно? Во-первых, тщательно проверять документы, ознакомиться в сети с материалами о данном посреднике и с отзывами, «быть бдительным» - это и есть те «бюрократические вопросы», которые заказчик решать не хочет. Именно поэтому он и прибегает к услугам посредника, что не хочет вычитывать подобные документы. Уж легче прочесть и подписать договор с журналом (он проще, в нем нет указанных рисков), чем заниматься исследованием деятельности фирмы-посредника. Во-вторых, очень уж странный критерий: «Если с вас берут мало денег, то, скорее всего, это мошенники, мы не мошенники, так как мы берем с вас много денег». Жулики тоже могут брать много денег, тем более – те, кто знают, что для определенных пользователей услуг низкая стоимость является критерием недоброкачества. Если фальшивый товар не будут брать по низкой цене, никто не мешает изготовителю фальшивки поднять цену.

В конце опуса авторы неявно хвалят себя и смущают читателя грамматическими ошибками («часть з них», «объем ранка», и т. д.).

Ради объективности отмечу имеющийся положительный опыт взаимодействия с одной из аналогичных фирм с целью опубликования статьи на итальянском языке. Фирма честно заявила, что обеспечит только: а) подбор журнала; б) перевод статьи на итальянский язык; в) ее форматирование по требованиям журнала; г) информирование о результате с ссылкой на электронную публикацию. За все эти услуги в комплексе фирма запросила сумму порядка 3 000 руб. Не было речи о вклю-

чении в базу данных *Scopus* или *WoS*, и тому подобные. Фирма все свои обещания выполнила, сроки не оговаривались, но они составили менее полугодя. Статья, кстати, вошла в базу РИНЦ. Нам представляется, что услуга вполне честная, стоимость адекватная, результат достойный. Риски минимальны: поскольку статья уже была опубликована на русском и на английском языках, опубликование ее на другом языке не является плагиатом или автоплагиатом, это допустимо. Цена такова, что авторы вполне могли позволить себе риск на случай того, что результат бы не состоялся (это в десять раз меньше цены, запрашиваемой обсуждаемыми здесь фирмами). На наш взгляд качественный перевод на итальянский язык сложнее осуществить, чем на английский хотя бы потому, что меньше имеется переводчиков.

Также отметим, что проблема перевода переписки при желании может быть решена даже совершенно бесплатно. Достаточно зайти на сайт <https://translate.google.ru/?hl=ru>. На этом сайте есть окно для вставки текста и окно для чтения результата перевода. Сверху имеются кнопки для выбора исходного языка и языка, на который вы хотите перевести свой текст. Работа с сайтом проста и понятна на интуитивном уровне.

Например, вы получили текст:

«Your paper demands some corrections. It is necessary to increase the font on the inscriptions in Fig 2 and 3, please correct false signs in equation (1.1) and indicate the year of publication in the reference 3. Please do it asap».

Переводчик сформулирует следующий текст: «Ваша статья требует некоторых исправлений. Необходимо увеличить шрифт на надписи на рис 2 и 3, пожалуйста, исправить ложные знаки в уравнении (1.1) и указать год издания в ссылке 3. Пожалуйста, сделайте это как можно скорее».

За исключением оборота «пожалуйста, исправить», перевод вполне правильный. Полагаю, не сложно догадаться, что следует читать «пожалуйста, исправьте».

Допустим, вы решили ответить: «Уважаемая редакционная коллегия! Высылаю статью со всеми внесенными исправлениями. С уважением, автор». Исправьте исходный русский текст в соответствии с основным правилом английского языка: так, чтобы везде подлежащее стояло вереди сказуемого. В данном случае надо написать: «Уважаемая редакционная коллегия! В этом письме я высылаю статью со всеми внесенными исправлениями. С уважением, автор». Тогда переводчик даст следующий текст: «Dear editorial board! In this letter, I am sending you an article with all correction. Yours faithfully, the author». Это будет правильно понято редакционной коллегией. Разумеется, сам текст статьи не желательно переводить только с помощью программы-переводчика, но черновой перевод все же можно сделать таким путем. После этого необходимо лишь, имея

исходный русский текст и полученный черновой вариант английского текста, отредактировать сомнительные места. Это быстрее и проще, чем полностью осуществить перевод. При обращении к профессиональному переводчику вы, вероятно, сможете сэкономить, если попросите только отредактировать текст, представив также и исходный текст на русском языке.

Вполне возможно, что фирмы, рекламирующие профессиональный перевод, предполагают действовать именно таким способом. Только берут они за свои услуги непомерно большие суммы. Думаю, что всем понятно, что 3 000 руб. за подобные услуги вполне оправдано, а 3 000 долларов (что по нынешнему курсу в 60 раз больше) – это явный перебор.

## 2. МОШЕННИЧЕСТВО ПРИ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

Опус с таким названием размещен на сайте обсуждаемой фирмы-посредника [9]. Опус начинается лирично, как мультфильм компании «Disney Production»: «Мир полон нераскрытых тайн и явлений. Он бросает вызов любому человеку, кто решил тесно связать свою жизнь с научной деятельностью». После пары грамматических ошибок повествование подводит нас к указанию на два вида мошенничества:

«1) мошенничество со стороны научного деятеля; 2) мошенничество научных изданий» [9].

Читатель, будь бдителен, обрати внимание, что в этом перечне отсутствует «мошенничество со стороны посредников, обещающих облегчение контакта между научным деятелем и научным изданием». Думается, что это неспроста.

Мошенничество со стороны автора опус классифицирует со ссылкой на США: «В США выделяют 3 вида, так называемого научного мошенничества: 1. фальсификация данных – искажение результатов исследования методом изменения его процессов, манипуляций с оборудованием, а также замалчивание некоторых результатов; 2. фабрикация данных – подразумевает подделку результатов исследования, его данных, с последующей публикацией научной статьи; 3. плагиат – являет собой присвоение чужих научных работ, его результатов, а также использование научной работы без разрешения самого автора» [9].

Следует согласиться с утверждением авторов опуса: «Некоторым удастся большее, они попросту не проводят исследования» [9]. Дальше нас буквально ошарашивает опечатка или странный стиль авторов опуса в следующей фразе: «Каждая научная статья есть важным аспектом развития науки» [9]. И неожиданный вывод: «Не стоит злоупотреблять этим, так как в истории есть огромное количество примеров невероятных взлетов ученых, а затем еще более громких их падений» [9]. Чем злоупотреблять не стоит? Из контекста следует, что авторы не советуют «это» делать только потому, что «это»

чревато «падением». Не по морально-этическим принципам, а опасаясь последствий. Ну что ж, спасибо и на этом. «Если Вы справились со всеми искушениями и готовы нести в мир свои знания, Вам необходимо узнать о втором немаловажном виде мошенничества» [9]. У авторов опуса не возникает сомнений, что его читатели страстно желали заняться фальсификацией или плагиатом, но, по счастью, все же справились с этим искушением. Почему бы не предположить, что имеются читатели, которым в силу адекватного воспитания и в голову не приходило подделывать результаты или заниматься плагиатом? Видимо, авторы судят о других по себе?

Далее очередной оборот речи, лишь приближенно имеющий отношение к русскому языку: «Основной проблемой на сегодняшний день есть недобросовестность редакций журналов, которые активно распространяют свои услуги в сети Интернет» [9]. Не будем цепляться к тому, что услуги в сети не распространяют, а рекламируют. «На сайтах предлагаются стандартные виды работ, а именно: помощь в корректировке научной статьи, ее оформлении, рецензировании и самое главное – подбор журналов для публикации статьи» [9]. Почему-то авторов опуса наиболее беспокоит такая услуга, как подбор журналов, и почему-то они приписывают распространение такой услуги редакциям журналов. Нелепость какая-то. Разве редакция журнала подбирает журналы? Авторы опуса усмотрели конкуренцию со стороны тех, кто никак не может быть конкурентом им в этом вопросе. Редакция журнала не подбирает журнал, она либо принимает статью, либо ее отвергает. Помощь в корректировке научной статьи, ее оформлении любая редакция предлагает обязательно, так как она заботится о качестве журнала в целом, следовательно, о качестве каждой статьи. Небольшая корректировка всегда делается бесплатно, как неотъемлемая часть работы редакционной коллегии. Редакции иногда предлагают платную услугу – редактирование языка, переработка иллюстраций под требование журнала, переформатирование. При этом, как правило, редакционная коллегия если и предлагает такое, то не настаивает на этом, это предлагается только в случае, если статья действительно требует такого редактирования. И предлагается такое лишь как альтернатива: если автор не может этого сделать сам и не может найти адекватного помощника, тогда журнал может сделать это платно. Чаще всего говорится о том, что лучше бы авторы это организовали самостоятельно или с помощью других помощников, например, профессиональных переводчиков или ученых, являющихся носителем языка публикации. Поэтому претензии к редакциям журналов по указанным пунктам просто непонятны.

Далее идет совершенно невероятный словесный оборот, который иначе, чем «загогулина» и

не назовешь: «В погоне за легкой добычей автор статьи иногда готов отдать огромные суммы за реализацию своей научной работы. НО. Важно сохранять разумное мышление, и прежде чем соглашаться, необходимо проверить достоверность информации, которую предоставляет данный ресурс». Во-первых, самокритично. Во-вторых, что называют авторы опуса «легкой добычей», и почему они полагают, что автор готов отдать «огромные суммы» в погоне за ней? Автор, чаще всего, огромными суммами не располагает, в особенности, на эти цели. Любой проект имеет свой бюджет, и никакий бюджет таких расходов не предусматривает. Почему сумма в несколько тысяч долларов считается «легкой добычей»? И почему оплата непосредственно «редакции журнала», видится авторам опуса недостоверным предложением? Почему читатель должен предпочесть услуги фирмы, которая называет себя «Международный издатель» или «Международная редакция», хотя она при этом **ничего сама не издает**?

Посмотрим, что рекомендуют проверить автору, прежде чем решиться на сотрудничество с фирмой.

«Первым делом, Вам стоит проверить основную информацию о данной организации: - юридический адрес, который возможно будет указан, но это еще не свидетельствует о реальном существовании данной организации; - проверяйте информацию о составе коллектива, конечно же, это не должен быть всего один человек; - в открытом доступе наверняка будут номера телефонов, их Вы также можете проверить; - важно читать отзывы о данной компании, по возможности с множества различных ресурсов; - способы оплаты (если существует оплата только электронным способом, то здесь может работать мошенник)» [9].

Прекрасно! Зайдем на сайт <http://123mi.ru/index.php>. Нашли юридический адрес? На главной странице только телефон, e-mail, фотографии сотрудников и прочая замануха. На странице «Контакты» <http://123mi.ru/contacts-offices.php> найден любопытный адрес: «Алматы. ул. Улица 0, 0 этаж, оф. 0». Есть и московский адрес: «Москва. Пресненская наб., д.б, стр.2, 16 этаж, оф.16-20». Но поиск дает совершенно другой юридический адрес: «Юридический адрес 123317 Москва г., наб. Пресненская, 8 к.1», см. сайт <https://basis.myseldon.com/ru/company/116774617.6894>. Город и улица совпадают, номер дома не совпадает. Дом 6 и дом 8 – не одно и то же. А вот этот сайт <http://www.rusprofile.ru/id/10357772> уточняет «дом 8 строение 1, помещение 484, комната 3». Прочитайте внимательно также и нижеследующий текст на сайте, представляющем информацию о юридическом адресе организации: «Телефон, адрес официального сайта и другие контактные данные ООО «Международный

Издатель» отсутствуют в ЕГРЮЛ и могут быть добавлены представителем организации». О том, что на сайте написано, что они работают «в науке» с 2003 года, притом они зарегистрированы только с 2016 года, мы уже писали. Информация о составе коллектива также представлена на сайте <http://123mi.ru/people.php>, где, как мы уже отмечали, один и тот же человек назван «Дмитрий» и «Владислав», и к тому же имеется множество клонов [2].

Отдельно насчет отзывов. Попробуйте, пребывая на сайте <http://123mi.ru/index.php> найти по ссылкам этого сайта где-нибудь отзывы о работе этой фирмы. У меня не получилось. Только отдельный поиск через поисковик привел на страницу в другом домене <http://247365mi.ru/отзывы/>. Являются ли эти отзывы отзывами на работу компании, представленной на сайте <http://123mi.ru/index.php>? Мы можем только предполагать. Слева вверху располагается такой же логотип, но в одном случае он на белом фоне, в другом – на черном. Если с сайта, на котором имеются отзывы, перейти по ссылке «Главная», попадаешь совсем на другой сайт: <http://247365mi.ru/>. Любопытно еще вот что: с этого сайта есть кнопка «Внимание! Мошенники», нажмем на нее и перейдем на эту страницу <http://внимание-мошенники/>, на которой с удивлением прочитаем: «Государственная регистрация. Спросите название организации. Попросите регистрационные документы. Проверьте существование на официальном сайте Налоговой в России <https://egrul.nalog.ru/> или Министерства юстиций в Украине <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch>. На этом этапе почти все окажутся мошенниками» (курсив наш). Как вам такое утверждение? Ну, хорошо, мы послушались этого совета, зашли на «сайт Налоговой» и убедились, что дата регистрации фирмы именно 17 февраля 2016 года. Именно эта фирма заявляет на своем сайте, что работает в этой области с 2003 года. Там же мы и нашли тот же самый юридический адрес, строение 8, корпус 1, который не совпадает с адресом, указанным на сайте. Итак, авторы сами признаются, что деятельность по проверке надежности фирмы весьма хлопотная: «Да, работы предстоит немало, но Ваш труд стоит этих стараний». А стоит ли? Намного проще лично контактировать с журналом, выполнять требования журнала, и не беспокоиться более ни о чем, нежели проверять надежность таких сомнительных исполнителей. Надеюсь, наших читателей достаточно убеждает пример фирмы-посредника, которая в рекламных целях разместила опусы, дающие нам недвусмысленные критерии, позволяющие разоблачить именно эту фирму как недобросовестную, и в соответствии с ее собственной классификацией мошенническую? Это не наше утверждение, это утверждение, которое следует на основе тех

признаков, которые данный опус как раз и рекомендовал проверить. Так что, если фирма не согласна с нашей оценкой, пусть она обижается на авторов этого опуса и на тех, кто его разместил на их сайте, а также на тех, кто указал, что фирма работает в науке с 2003 года, и кто разместил одну и ту же фотографию с подписью «Сергей» и «Дмитрий».

Если вам не хватило, давайте еще используем несколько советов-критериев с сайта [12].

«На сайтах в Интернет нет лиц, там просто сладкие заманчивые текста. Есть текст, а людей нет, никто не будет делать то, за что оплачены деньги». Ну, если есть заманчивые «текста», то это как раз признак сайта [3], именно на нем располагаются не тексты, не статьи, а именно «текста». Если говорить о том, что нет реальных людей – вот вам пример. Письма от имени фирмы присылает некая Валерия Сергеевна, а на сайте с фотографиями «реальных лиц» сотрудника по имени Валерия на нейдено.

«Номер 1 на рынке. Все пишут и говорят, что они номер 1 на рынке. Все не могут быть номер 1. Без регистрации, без лица, без фактически подтвержденных результатов и достижений невозможно быть номер 1». На сайте фирмы мы не нашли «фактически подтвержденных результатов», зато в «текстах» мы нашли много намеков, что эта фирма является «номером один».

«Заявляемые цифры. Все придумывают количество опубликованных статей. *Не смотрите на цифру, это всегда обман*. Сделайте следующее – умножаем количество указанных публикаций на стоимость публикации. Та сумма, которая получается, это как минимум официальная большая организация, с большими офисами и живыми существующими людьми» [12]. А действительно, на главном сайте ООО «МИ» сказано: Международный Издатель за 2016 год уже опубликовал статьи в *Scopus* (Скопус), *Thomson Reuters* (Томсон), *Web of Science* (ВоС) более 2000 ученых». Умножение дает 2 млн. долларов – выручка фирмы только за 2016 год. Неплохой оборот для фирмы, которая зарегистрирована как «Микропредприятие», да еще учтем, что начала она работать только с середины февраля, а указанная реклама появилась не позднее ноября, то есть это выручка за десять месяцев. Но сам сайт, хотя и без ссылки на источник [5], все же сообщает, что годовой оборот на российском рынке этих услуг составляет 320 млн. руб. По курсу 2016 года 3 млн. долларов – это около 200 млн. руб. Получается, что Микропредприятие ООО «МИ» освоило две трети отечественного рынка? Это фирма, действующая всего десять месяцев? Притом она же указывает, что подобных фирм уже имеется несколько сотен, и они действуют уже 10–15 лет? Почему авторы сайта полагают, что мы не заметим этих нестыковок? А если предполо-

жить, что каждый второй ученый воспользовался такими услугами дважды, получится сумма в 3000 млн. руб., то есть данная фирма полностью захватила рынок и является монополистом? Да еще обратим внимание на слово «более», то есть точный подсчет фирма не ведет, какая там цифра после двойки стоит, это уже не важно. Подсчитывать выручку с точностью до сотен тысяч долларов – это слишком мелко для такой фирмы. Сколько людей работает в фирме? На сайте 51 фотография, каждая повторяется, как минимум, дважды, есть такие лица, которые повторяются трижды и четырежды. То есть фирма располагает приблизительно двадцатью сотрудниками, каждый обеспечивает сто публикаций в год, так получается. И каждый такой сотрудник обеспечивает выручку 150 тыс. долларов в год, надо полагать. Или все же вновь внимательно перечитаем текст, который разместила сама эта фирма? Прочитаем! **«Не смотрите на цифру, это всегда обман»**. Вот все и разъяснилось. Спасибо, что объяснили. Меня только интересует, не подпадает ли подобный явный обман под статью 159 УК РФ?

«Спросите, сколько лет работают. Попросите какие-то факты, которые подтверждают эту информацию» [12]. Ну, тут они сами себя высекли. Они пишут о работе с 2003 года, а сами зарегистрированы с 2016 года. И ведь сами подсказали заглянуть на сайт Налоговой инспекции и посмотреть официальную информацию о них.

«Многие не знают, что официальное название организации дается на официальном языке страны регистрации. Поэтому компаний с английскими названиями не существует. А официальные зарубежные компании работают на своих рынках и не работают с русскоговорящими регионами». Тут они запутались окончательно. Во-первых, никто не запрещает использовать в рекламных целях англоязычный вариант названия фирмы, хотя регистрируется, естественно, название на русском языке. То есть фирма может зарегистрироваться как «Клевер», и писать на сайте *Clever*, что означает «Умный» по-английски. Также фирма может зарегистрироваться «Товер» и писать «*Tower*». В этом нет криминала. Во-вторых, как понять «поэтому компаний с английскими названиями не существует», а как же английские компании? В-третьих, с чего они взяли, что зарубежные организации работают только на своих рынках? Как же тогда быть с самой этой фирмой, которая на своем сайте сообщает, что она работает с клиентами из России, Украины и Казахстана? Если по их логике фирма регистрируется лишь в одной стране и работает лишь в этой стране, то тогда не должно существовать фирм, работающих в трех странах одновременно! Опять они сами себя высекли.

«Есть только одни официальные представители Скопус или Томсон, которые называются

Скопус или Томсон» [12]. Это неправильно, потому что *представитель Scopus* не существует, а имеется *владелец Scopus*, и называется он не Скопус, а *Elsevier*. Российский представитель также существует, сайт этого представителя <http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>.

Также владелец (а не представитель) *Web of Science* существует, и называется он *Thomson Reuters*. А вот авторы опусов, по-видимому, не в курсе этого, так как зачастую используют названия *Thomson Reuters* и *Web of Science* как названия **разных** баз данных.

**«Красивый сайт в Интернете не гарантия существования организации.** Сделать сайт в Интернет можно всего за 100 *долларов* и в течении 7 дней» [12] - самокритично!

**«Красивые отзывы пишутся за 2 часа.** Уже все научились писать отзывы, и все пишут. И фотографии вставлять научились. Требуйте подтверждение живыми людьми» [12] - очень самокритично!

**«Указанный адрес офиса не гарантия существования офиса.** Требуйте подтверждение по документам организации» [12] - предельно самокритично!

**«Лица людей на сайте не гарантируют существование этих людей.** Очень часто на сайте видим картинки знаменитостей, которые просто взяли и вставили. И назвали их своими работниками. Требуйте подтверждение живыми людьми» [12] - лучше и не скажешь, видно, что те, кто это написали, прекрасно осведомлены о собственных методах работы!

**«Заявление, что на рынке уже 5-10 лет, не гарантия существования даже в течении 1 года.** Все написано в регистрационных документах (которых нет). Требуйте документы о регистрации» [12] - это просто шедевр! Нас отправили на сайт Налоговой инспекции, которая помогла нам выявить обман, теперь намекнули на то, что при таком обмане не следует доверять фирме. Если после этого вы все же согласитесь работать с этой фирмой, то вы же сами и будете виноваты в том, что вас обманули. В данном случае фирма сможет с полным основанием сказать: «Ну, мы же вас предупреждали!».

**«Направление деятельности в регистрационных и уставных документах должно быть связано с наукой,** а не с торговлей или со всем, кроме науки» [12] – у вас оно связано с профессиональным образованием. Это наука? Нет, профессиональное образование – это не наука.

**«Без предоплаты отправленная статья обязывает платить, чтобы со статьей ничего не случилось»** [12] - это утверждение невозможно понять. Почему отправленная без предоплаты статья обязывает платить? Вот предоплата – это жестче, это не обязательство платить, а уже факт оплаты. Трудно дать

трактовку тому, что авторы этого опуса хотели нам сообщить.

Далее авторы опуса перечисляют виды конкретных обманов, чувствуется, что в этом вопросе они профессионалы, тут и комментировать нечего, надо только просто процитировать, что мы и делаем:

«Что получает автор, вместо публикации, выбирая мошенников:

1. **Ничего.** Пропал человек, который взял деньги. Телефон не отвечает, на письма не отвечает.

2. **Прямой обман** – несуществующий журнал или журнал, который не входит в наукометрические базы ...

3. **Вам обещают публикацию, а продают процесс.** Говорят, что все просто, а дальше все становится не просто. Вы платите за публикацию, а дальше Вам говорят, что Вы должны сделать идеальную статью и ее опубликуют. Вы делаете, делаете, делаете, а Вам говорят, что она еще не очень хорошая. Вы снова делаете, делаете, делаете. В итоге время потеряно, статья не опубликована и виноваты Вы сами.

4. **Вы сами оформляете** свою научную статью под требования одного, второго,... десятого журнала. Дальше понимаете, что это бесконечно и опускаете руки.

5. **Вам дают журнал и говорят – вперед, у вас все получится** за Ваши же деньги. Делайте то и делайте это, и удачи Вам.

6. **Вам не дают весь список журналов,** ограничивают 2-3 журналами.

7. **Выбор журналов ограничен.** Вам даже список не могут дать, так как нет официального доступа в Скопус.

8. **Вы получите размытые сроки,** несоблюдение сроков, постоянные причины и отговорки, почему журнал никак не может принять статью.

9. **С вами перестают общаться и не обращают на вас внимания,** после того, как вы оплатили публикацию научной статьи. Сухо говорят – ждите, не дергайте нас

10. **Оплачивается отдельно** – оформление, исправления, дополнения, смещение сроков и прочее. Но публикацию никто не гарантирует.

11. **Вашу научную статью просто передают в журнал.** Все остальное Вы должны делать самостоятельно

12. **Публикация статьи напоминает зону боевых действий.** У Вас постоянно болит голова, секретарь ничего объяснить не может, не знает, что делать и перекладывает это на Вас.

13. **Вам обещают все, главное взять деньги.** Нужно помнить, что хорошее дешевым не бывает. Нужно понимать, что в высокорейтинговых журналах не получится опубликовать статью случайно. Нужен опыт и знания» [12].

Проанализируем. Первый вариант маловероятен – явное мошенничество, статья 159 УК РФ,

можно и полицию подключить. Второй вариант – если журнал не входит в базы, надо смотреть, указано ли в договоре обязательное вхождение журнала в базы, и какими словами это указано. Может быть найдена такая формулировка, из которой при невнимательном чтении кажется, что это обязательно, а при чтении формальном при помощи грамотного юриста может оказаться, что это лишь призрачная цель, к которой исполнитель обязуется стремиться, но никак не гарантирует ее достижения. Тогда формально это не мошенничество, надо было внимательнее читать договор. Так что такой вариант вероятен. Третий вариант вероятен в наибольшей степени. Посредник никогда не будет отказываться продолжать работу. Поэтому заказчик постесняется обращаться в суд, поскольку суд – это открытая война, и тогда уже не будет никаких надежд на публикацию, а только призрачная надежда на возврат денег, да еще для возбуждения иска необходимо платить госпошину, и к тому же всплывает неприглядная моральная сторона этого взаимодействия. Заказчик решит, что уж лучше продолжать работу, пусть даже она закончится не в плановые сроки и не совсем с плановым результатом. На это и рассчитывают фирмы-мошенники. Четвертый вариант и вариант пятый фактически повторяют третий – вам вяло помогают, фактически вы делаете все сами, услуга, которую вы получаете явно не стоит тех денег, которые вы отдали, но все же какая-то помощь идет, и вы постепенно привыкаете к мысли, что иного и быть не могло, просто первоначально вы все представляли излишне идеально. Я бы объединил пункт третий, четвертый и пятый. Разбивка этой ситуации на пункты просто придает солидности этой классификации. Пункт шестой и седьмой – какая-то выдуманная ситуация. Почему бы редакции не дать список журналов, если этот список свободно можно скачать из интернета, бесплатно? Эту бесплатную услугу, безусловно, вам предоставят, раз уж возьмут ваши деньги. Если не сделают даже этого, то смотри пункт первый, он охватывает эту ситуацию.

Пункт восьмой – это обязательный результат любого подобного взаимодействия, так как за сроки посредник никак не может отвечать. Если посредник гарантирует сроки, он либо некомпетентен в оценке собственных возможностей, либо заведомый мошенник. Сроки, безусловно, зависят от качества материала и от того, как развернется его рецензирование. Даже опытный председатель редакционной коллегии не может точно назвать срок публикации даже в том случае, если для него очевидно, что она будет принята. Пункт девятый – это повтор пункта первого с той разницей, что телефон отвечает, но отвечает, что ничем помочь не могут. Какая принципиальная разница между тем, что телефон не отвечает вообще, или отвечает отговорками? Пункт десятый является повтором пункта третьего. Вам продают процесс, естест-

венно, что вам приходится не только делать все самостоятельно, от пункта к пункту, но и оплачивать каждый расход отдельно. Пункт одиннадцатый это тоже перефразировка пункта третьего. Пункт двенадцатый также перефразировка ранее отмеченного пункта третьего, как и пункт тринадцатый. Таким образом, вариантов действия фирмы с вами всего три: а) вы не получаете ничего; б) вы получаете публикацию не в том журнале, в каком хотели бы; в) посредник просто переадресует ваши вопросы издательству, вопросы издательства и выставляемые счета от издательства к вам, и за это вы заплатили реальные большие деньги. Вот этот третий вариант и является наиболее вероятным, он охватывает одновременно пункты 3, 4, 5, 11, 12 и 13.

Но написан этот перечень со знанием дела. Кажется, что его писал человек, с творческой фантазией не хуже, чем у Остапа Бендера, или с опытом борьбы с преступниками, не меньшим, чем Эркуль Пуаро.

### 3. О ЗАОЧНЫХ КОНФЕРЕНЦИЯХ – МОШЕННИКАХ

Тема заочных конференций–мошенников так волнует фирму «МИ», что они разместили очень большое количество опусов, посвященных этому вопросу. Характерный представитель: публикация [9].

В этой статье дружбы с русским языком не наблюдается вовсе. Об этом говорят хотя бы такие словосочетания, как «делится опытом з другими» и прочее. Есть и просто замечательные предложения-перлы.

«Вы, в большей степени, являетесь таким же человеком, а значит злая шутка судьбы может не обойти и Вас», «попавши на мошенника, Вы или вообще не получите такого сборника, или в лучшем случае (так в оригинале!) Вам вышлют низкокачественное издание». «Необходимость номера в том, что он, через свою уникальность, позволяет идентифицировать любое периодическое издание». «Давайте рассмотрим рекомендации, которые помогут Вам обойти десятой дорогой такие лже-конференции». «Вам следует связаться с ним и убедится действительность той или иной заочной конференции для своего же блага». «И если Вы, например, собирались в прошлом месяце взять участие в какой-то конференции, то легко можете проверить была ли она настоящей». «Этот ресурс предлагает Вам также взять и участие в его наполнении: если Вы сами наткнулись на фальшивое мероприятие, то напишите об этом на их электронную почту и его включать в черный список». «Еще раз напомню - недавно открытие страницы дают повод понервничать и насторожиться». «Эти организации не первые, как и не последние, к сожалению. Сколько людей они успели обмануть, а сколько еще могут успеть! Ужасное явление в нашем мире. Но знаете, очень

печальным является тот факт, что в большинстве случаев все мошенники остаются безнаказанными ведь иногда очень сложно их просто на просто выловить». «Я уверена, что наши советы дойдут до вашего разума, закрепляться там».

Опус [11] сообщает нам следующее: «Заочных конференций не бывает!». Также: «Если же конференцию проводит какая-либо организация с ограниченной ответственностью – ничего хорошего от этого мероприятия ждать не стоит» [11]. Этот опус, напомним, размещен на сайте ООО «Международный издатель», первые три буквы означают «общество с ограниченной ответственностью». То есть ООО «МИ» предупреждает нас: «не доверяйте таким, как мы». Ответственность этого общества ограничена суммой уставного капитала, равной *десять тысяч рублей*, что примерно в десять раз меньше стоимости любого их договора на любую услугу, представляемую ими. Кстати, деятельность, которая зарегистрирована этим обществом, вовсе не содействие опубликованию, это «деятельность по дополнительному профессиональному образованию и прочая». Ну, видимо, «прочая» для них стала основной. Образовательные услуги на сайте не рекламируются.

#### 4. ЕЩЕ РАЗ О НАСТАВНИКАХ И СОВЕТЧИКАХ

Для поднятия настроения наших читателей отошлем их к опусу [13]. Краткий опус в две страницы претендует на то, что научит своих читателей писать такие статьи, которые будут интересны в зарубежных странах. Опус претендует на то, что подскажет нам, какая именно «новизна» нужна для этих целей.

Понятно, для начала следует «проанализировать предпочтения» журнала. Эти самые авторы нам ранее рекомендовали писать простым языком. В сочетании с «первонаперво» эти «предпочтения» особенно выпукло характеризуют авторский язык. Дальше ничего нового: опять нам рекомендуют придерживаться структуры «вступление, материалы и методы, результаты, заключение». Опять нас гипнотизируют утверждением о важности пунктов «Заголовок, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова, библиографические ссылки». Как будто есть шанс, что кто-то напишет статью без заголовка! И будто бы сами авторы опусов хотя бы один раз использовали аннотацию, ключевые слова или библиографические ссылки. Чего нет, того нет, поэтому мы и называем это опусами, а не статьями.

Вот важная цитата: «Чем являются актуальность и новизна статьи? Это – комплексное понятие, которое включает два элемента: актуальность проблемы исследования и актуальность самого исследования» [13].

Во-первых, «актуальность и новизна» - это не одно понятие, а два. Во-вторых, как вам

нравится построение: «актуальность – это актуальность проблемы исследования и актуальность исследования?»

Актуальность – это необходимость плюс возможность. Если возможно, но не нужно, значит не актуально. Если нужно, но невозможно, значит не актуально. Если и возможно, и нужно (а нужно предполагает, что это еще не сделано), значит, актуально.

Актуальность проблемы (в потивопоставлении по отношению к актуальности исследования) – это что такое? Проблема, задачи, которые решает исследование. Разве может быть такое, чтобы задачи, решаемые исследованием, были актуальны, а само исследование не было актуальным? В этом случае мы бы сказали, что исследование хотя и выполнено на актуальную тему, его результаты не соответствуют поставленным целям (либо недостоверны, либо несущественны, либо опоздали). Если результаты опоздали, то можно утверждать, что они не актуальны, ведь актуальность ставится на повестку дважды. Первый раз – когда выбирается тема исследования, второй раз, когда результаты уже получены и авторы пытаются их описать. Если они начали работу в условиях актуальности темы, а закончили ее с опозданием, и их результаты уже не актуальны, статью писать бессмысленно. Поэтому странным видится предположительная возможность того, что проблематика исследований актуальна, а само исследование не актуально.

В этих рассуждениях пропало объяснение того, что такое «новизна». Авторы опуса отождествили ее с актуальностью, но это не так. Новизна – это совокупность полезных отличий от всего ранее известного в данной области. Если такая простая формулировка оказалась непосильной для авторов опуса, для чего они вообще предприняли его написание?

Видимо, просто очень хочется что-то опубликовать, создать на сайте видимость активного содействия, видимость наличия большого штата экспертов, которые пишут якобы очень ценные статьи. На деле видно, что автор у всех опусов чаще всего один, хотя некоторые опусы являются некачественным переводом иностранных текстов. Авторство того же самого физического лица или коллектива прослеживается из частого использования просторечных выражений «первонаперво», «будучи», «что касасемо», «таковой», также как наукообразных терминов «предпочтения», «сфера», «потенциально успешный вектор», «массив работ», «проблематика», «контекст», «тенденции и концепции», «гуманитаристика», «аспект новизны», «рефлектировать тенденции», «ментальные установки» и конечно же любимое словечко «дискурс».

## АНАЛИЗ

Безусловно, бич ученых – это мошенники на этом рынке. Но еще больший бич состоит в том, что этот рынок вообще существует, что отношения, которые должны формироваться на принципах науки, формируются по рыночным законам, на рыночной основе. Это именно тот фактор, который делает науку предметом торга, а предмет торга не совместим с целями и методами науки.

Объявите грант за доказательство того, что Земля стоит на трех китах, и найдутся «ученые», которые представят проект на этот конкурс. Дело вовсе не в том, что эти ученые действительно думают, что Земля стоит на трех китах, а дело в том, что изголодавшись по финансированию, некоторые из них пойдут на что угодно ради выживания. Пообещайте финансирование в этом конкурсе в размере *400 миллионов рублей* (эта цифра не придуманная, это реальная стоимость фактических мегагрантов на «комплексные исследования»), и посмотрите, как много будет участников в этом конкурсе. Напишите в условиях, что для участия в конкурсе требуется наличие у автора не менее трех стихотворений, и вы удивитесь, сколько окажется у нас в стране ученых-поэтов. Потребуйте, чтобы руководитель проекта был рыжим, и хна исчезнет с прилавков навсегда. Виновны те, кто устраивают такие конкурсы, в гораздо большей степени, чем те, кто по правилам этих конкурсов пытается получить финансирование. Если бы такой конкурс был объявлен во времена Курчатова и Королева, наверное, множество ученых откликнулись бы, но не тем, что подали бы заявки на этот конкурс, а тем, что написали бы в компетентные органы о том, что такой конкурс недопустим. Если бы это было в наше время, вряд ли можно ожидать большого потока разоблачений, скорее следует ожидать большого потока заявок на участие в этом конкурсе. Вот это и характеризует состояние отечественной науки. В нашей науке уже активно работают те молодые ученые, которые сдавали ЕГЭ по тестам и многие экзамены в вузах также сдавали по тестам, где требуется выбрать нужный ответ из перечня предлагаемых вариантов. Это не наука, не учеба, не образование, это игра «Кто хочет стать миллионер?».

Государство организует конкурсы на проекты. Устроитель конкурса заранее не знает, какие проекты победят. Это означает, что государство заранее не знает, какие именно исследования оно будет финансировать. Обозначаются лишь тематики, направления исследований. Например, объявляется грант по тематике «Предотвращение последствий техногенных катастроф». И никто заранее не знает, куда будут направлены деньги, то ли на прогнозирование землетрясений, то ли для разработки траулеров для сбора нефтяной пленки с поверхности

океана, то ли для разработки устройств для диагностики состояния плотин и дамб, а, возможно, на что-то совсем иное. Возникает вопрос: «А перечисленные направления вообще нужны?» Если они нужны, то надо финансировать **все** эти направления, а не по принципу того, что по какому из направлений найдется **более ушлый бизнесмен от науки**, который напишет **более презентабельную заявку**, представит коллектив, получивший больше загадочных «баллов», и пообещает достижение лучшего наполнения «индикаторов», которые состоят в количестве мусорных публикаций, пустопорожних патентов, бесполезных программных продуктов и никому не интересных диссертаций.

Безусловно, в этой ситуации нельзя забывать, что ученый – это специалист. Если для получения грантов необходимы статьи, то ученый будет работать над статьями. Если необходимы патенты, ученый будет получать патенты. Если потребуется наловить «покемонов», ученые будут ловить загадочных «покемонов» даже в том случае, если их не существует. Если собственно результаты исследования не требуются для отчета, ученый обязан это понять, и в скором времени он перестанет их получать. Его же учили отыскивать наиболее эффективные методы решения поставленной задачи, иначе он бы в жизни ничего не добился. Для опубликования статьи, к сожалению, при нынешнем обилии беспринципных журналов и конференций, уже нет необходимости доказывать действительность полученных результатов, достаточно описать установку, на которой они получены. Существуют все же такие отрасли, где ученому никто не поверит, если он не выполнит реального исследования, такова специфика этих исследований, прежде всего потому, что очень многие коллективы работают над одним и тем же, используя практически одинаковые методики. Это самые актуальные отрасли научных исследований. Именно в них выдавать липовые достижения за фактические невозможно. Ученые, работающие в этой области, не могли бы подтасовывать результаты при всем желании. Поэтому каждая статья – это отдельное великое достижение, факт получения фундаментального нового результата. Даже если журнал не входит в пресловутый *Scopus*. Есть и такие отрасли, в которых работы ведутся широким фронтом, даже ближайшие коллеги не могут проверить результаты, так как их исследования чрезвычайно далеки либо по предмету, либо по методу, либо вследствие иной специфики. В этом случае рецензирование может происходить формально, и вполне возможно формировать потоки публикаций, научность которых проверить не может никто, кроме самих авторов. И публикации по таким направлениям могут быть осуществлены в журналах сколь угодно высокого рейтинга, будь

то *Scopus* или *Web of Science*. Причина в том, что даже самые ближайшие коллеги не могут проверить достоверность результатов, а могут лишь положиться на дообросовестность авторов. Есть и такие сферы науки, которые вообще принципиально не проверяемы, как, например, астрофизика, рисующая картины мира за многие миллионы лет до нашей эры или через многие миллионы лет после нас. На эту тему безопасно можно писать что угодно и в каком угодно объеме. По этой причине и возникают дутые *лженаучные величины*, типа пресловутого Одицова. И, видимо, МОН полагает, что этих людей следует финансировать сильнее других, следуя логике грантового распределения средств на конкурсной основе, опираясь на наукометрические факторы, основанные на цитировании, индексе Хирша и тому подобной несущественной статистике.

Наука – не статистика, не гонка за количеством публикаций. Еще недавно авторы публиковались только потому, что им реально имелось, что сказать научной общественности. Многие великие ученые предпочитали задерживать выход статьи, ради более надежных результатов. Сейчас выход статьи должен происходить по расписанию, установленному МОН.

В работе [7] приведены данные о росте публикаций в РФ. «В 2012 году – 31 340 публикаций, индексируемых в базе данных *Web of Science (WoS)*, в 2013-м – 33 092, в 2014-м – 37 285 и в 2015 году – 40 206 публикаций». Это дает пропорциональный рост «средней величины», а также пропорциональный рост «планки», ниже которой ученого следует считать неэффективным.

Если в 2012 году вы не выиграли грант, имея в своем активе три публикации в *WoS*, то в 2015 году вам не видать победы и с четырьмя такими публикациями, так как количество статей такого вида за этот период увеличилось на треть. Следовательно, в 2017 году вам не видать гранта и в том случае, если у вас будет пять таких публикаций. И наоборот, если в 2012 году у вас имелось пять подобных публикаций, что, предположительно, позволило вам получить весомый грант, то естественно, вы вложили часть полученных средств не только в научное исследование, но и в деятельность по опубликованию результатов, поэтому у вас опережающий рост по сравнению с ростом среднего показателя (ведь вклад в средний показатель дают не только победители, но и проигравшие). Скажем, у вас в 2017 году будет уже по восемь подобных публикаций на одного члена вашего коллектива в год, что дает вам почти гарантированные шансы на дальнейшие победы. Следствие: деньги идут к деньгам, бедность порождает дальнейшую бедность. Получаем необоснованное обогащение отдельных «выдающихся» коллективов и необоснованное обнищание

основной массы коллективов, не достигающих требуемого уровня показателя.

«Подкормка сытых, и мор голодных», «лечим только здоровых», «кормим только сытых», так как «лекарств» и «еды» на всех не хватит. Забота о процветающих и пренебрежение прочими – в этом суть. Менее 5 % вузов и академических учреждений благоденствуют, и далее будут благоденствовать (в стране примерно тысяча вузов, примерно 50 из них получают финансирование в 1 млрд. руб. и более). Возможно, еще 5–10 % остаются в промежуточном состоянии, которое нельзя назвать обнищанием, но и нельзя признать благоденствием. Остальные, 85–90 % мучительно гибнут без государственной поддержки, что усугубляет их низкие показатели, что делает их гибель неотвратимой. Им еще и налоги с недвижимости надо платить, а также за используемую землю. Советская власть освободила предприятия науки от налогов, но одним из итогов перестройки стало обременение научных учреждений этими видами налогов, при одновременном освобождении от этих налогов религиозных учреждений. Ученые, работающие в институте, должны оплачивать государству мзду за использование земли, а церковь от этого освобождена. Значит, развитие церкви важнее развития науки. Индекс Хирша у основоположателей религий, безусловно, выше.

Вторую мировую войну выиграли не маршалы, не генералы, не Герои Советского Союза, а простые бойцы – пехота, танкисты, артиллеристы, летчики, моряки, саперы и многие другие. Конечно, маршалы нужны, генералы необходимы, без героев было бы намного сложнее. Но если бы Красная Армия состояла только из героев, маршалов и генералов, это была бы не армия.

Если отечественное образование будет состоять только из национально-исследовательских университетов, которые за пять лет израсходовали неизвестно на что по пять миллиардов рублей каждый, то отечественного высшего образования попросту не будет. Тем более что, вообще говоря, известно, что израсходованы эти миллиарды вовсе не на те цели, которые были обозначены в конкурсе. В конкурсах на НИУ предполагалось, что университеты-победители перестанут называться «бюджетными», что полученные средства они потратят на создание инфраструктуры и задела для того, чтобы осуществлять востребованные актуальные исследования в области фундаментальной и прикладной науки, что позволит им получать устойчивое финансирование из источников, финансирующих эти виды исследований. Это означало бы, что эти университеты слезли бы с государственной подпитки, высвободили бы эти средства в будущем на финансирование других университетов. Каждый университет, участвовавший в этом конкурсе, обещал именно это. **Обещали устойчивое саморазвитие.** И ни

один из университетов не сделал ничего для того, чтобы это обещание выполнить. Ни один «национально-исследовательский» университет не выполнил обещанного, ни один из них не слез с государственной дотации в упомянутых объемах. Средства были потрачены, в основном, на строительство, на капитальный ремонт, на закупку оборудования, на поощрение за написание статей, и просто в зарплату администрации для личного обогащения.

**Инфраструктура для исследований указанного уровня не создана, оборудование, такое, что оно действительно позволило бы проводить такие исследования, выполнение которых дало бы необходимое финансирование для дальнейшего саморазвития, не приобретено и не сделано, действительного научного задела нет, о саморазвитии говорить не приходится.**

В этих университетах есть лишь очередной расчет на новые финансовые мега-вливания от государства. Так почему же в названиях этих НИУ слово «бюджетное» отсутствует, а финансирование у них по-прежнему преимущественно происходит из бюджета? Ответ прост. И те, кто объявлял конкурс, и те, кто руководили вузами-победителями, уже давно сменились новыми людьми. Новые люди за ошибки старых не отвечают, а старые получили свои откаты и попрятались по своим теплым «кабинетам и спаленкам».

В академии наук ситуация не слаще, поскольку она еще отягощена разрушительной деятельностью ФАНО. Мегагранты и тут распределялись по тем же принципам и попали не в те руки. Деньги, следовательно, из бюджета ушли, но результат ничтожен или отсутствует вовсе, доходов нет, деньги в бюджет не вернулись, ставка на то, что гигантское финансирование избранных позволит в будущем снять их с бюджета, не оправдалась, и это не принято вспоминать. Можно вспомнить программу научно-исследовательских центров, но лучше не вспоминать, равно как и программу «Сколково», «Нанотехнологии», фонд Бортника и некоторые другие. Фиаско по всем фронтам и там тоже. Заманчивая идея: «сначала поможем самым сильным, они потом будут помогать нам всем» на деле оказалась совсем иным принципом: «будем кормить лишь тех, кто более заметен, и так до скончания веков». Причина – отсутствие объективной оценки полезности, недоверие к собственным экспертам (в собственном государстве) и почти полное отсутствие таковых. Это – реальный и единственный результат переключения финансирования науки и образования на грантовую систему.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная публикация, как мы надеемся, завершает исследование рынка по штамповке псевдонаучных статей, а также обсуждение основных фигурантов на этом рынке.

Главная проблема – одна не в существовании мошенников на этом рынке, а в самом существовании рынка. Для чего нужен этот рынок? Для «цветовой дифференциации штанов» ученых, образно говоря [13–16]. Проблема в том, что имеется в руководстве наукой понимание, что «общество без цветовой дифференциации штанов обречено на вымирание», поэтому и создана указанная иерархическая система, пародия на которую талантливо представлена в фильме Г. Данелии «Кин-Дза-Дза» (см. Рис. 1).



Рис. 1. Пример цветовой дифференциации штанов из публикации [14]

В этом плане цитируемость автора – это своеобразное «КЦ». «Если у меня немножко КЦ есть, я имею право носить жёлтые штаны. И передо мной пацак должен не один, а два раза присесть. Если у меня много КЦ есть, я имею право носить малиновые штаны, и передо мной и пацак должен два раза присесть, и чатланин ку делать. И эцелоп меня не имеет права бить по ночам, никогда...» [16]. Имеется и в науке подобная пирамида, см. Рис. 2.



Рис. 2. Возможная иерархия по индексу Хирша (ПЖ – «первый в жанре»)

Иными словами, каждый автор хочет подняться в этой пирамиде на следующий уровень, с целью получения прав на букет новых возможностей и привелегий. Ради достижения этой светлой цели ученые и гоняются за

количеством, а отнюдь не за качеством, за рейтингом, а не за содержанием научных публикаций. А после того, как публикация состоялась, авторы гонятся за ее цитируемостью. И они готовы обращаться за помощью к честным и бесчестным дельцам на этом рынке, чаще к бесчестным, чаще по категорически необоснованным ценам, поскольку гонка приобрела такой размах, что ее участникам некогда остановиться и обдумать ситуацию.

Поэтому часть денег из отечественного бюджета уходит еще и к этим дельцам. А именно: 300 млн. руб. ежегодно [7].

Поэтому возникают «общества взаимного цитирования» [17]. Под видом обучения молодежи научной деятельности ее обучают управлять ростом индекса Хирша, то есть обучают заниматься подлогом в науке [18]. Подлогом мы называем в данном случае деятельность, направленную на то, чтобы автора, не являющегося авторитетным ученым, представить именно таковым за счет технологий, не имеющих ничего общего с научными исследованиями. В частности, в аннотации к работе [18] сказано: «Даны рекомендации для управления индексом Хирша через взаимное цитирование и самоцитирование результатов своих научных достижений». Напрямую даны советы организовывать перекрестное взаимное цитирование, а также исключать себя из соавторства работы ученика, но использовать по максимуму в данной работе цитирование на себя.

## ПОКА ВЕРСТАЛСЯ НОМЕР

Новое письмо с аналогичными предложениями получено 28 февраля и содержит следующий текст: «Добрый день! Вопрос публикации статьи в *Scopus* или *Web of Science* (*Thomson Reuters*) еще актуальный? Мы договорились о сотрудничестве с еще 258 журналами», из контекста ясно, что речь идет периоде с момента получения от них предыдущего письма, которое датируется 16 декабря. Итак, фирма утверждает, что за два с половиной месяца, она заключила еще договоры с 258 журналами. Это более пяти договоров в день, если считать только рабочие дни. Предлагается в это поверить.

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] В.А. Жмудь. Цели и результаты соревнований по импакт-факторам и h-индексу. *Автоматика и программная инженерия*. 2016. № 4 (18). С. 104–127. [http://www.jurnal.nips.ru/sites/default/files/АиПИИ-4-2016-16\\_0.pdf](http://www.jurnal.nips.ru/sites/default/files/АиПИИ-4-2016-16_0.pdf)
- [2] В.А. Жмудь. Что делать, чтобы коммерческая «помощь отечественной науке» не мешала ее развитию. *Автоматика и программная инженерия*. 2016. № 4 (18). С. 149–162. [http://www.jurnal.nips.ru/sites/default/files/АиПИИ-4-2016-18\\_0.pdf](http://www.jurnal.nips.ru/sites/default/files/АиПИИ-4-2016-18_0.pdf)
- [3] Сайт фирмы «Международный издатель», страница со статьями. URL: <http://123mi.ru/article/>
- [4] В.А. Жмудь. Сомнительные услуги на рынке псевдонаучных публикаций. *Автоматика и программная инженерия*. 2017. № 1 (19). С. 110–130.
- [5] Рынок публикации научных статей. URL: <http://123mi.ru/article/Rynok-publikacii-nauchnyh-statey>
- [6] Выявление слабых сторон научной статьи. URL: <http://123mi.ru/article/Vyyavlenie-slabyh-storon-nauchnoy-stati>
- [7] А. Трушин. Цена цитаты. URL: <http://kommersant.ru/doc/3035895>
- [8] Про рынок теневых публикаций. URL: <http://ivan-zuenko.livejournal.com/173225.html>
- [9] Мошенничество при публикации научных статей. URL: <http://123mi.ru/article/Moshennichestvo-pri-publikacii-nauchnyh-statey>
- [10] Заочные конференции–мошенники. URL: <http://123mi.ru/article/Zaochnye-konferencii-moshenniki>
- [11] Виды мошенничества при участии в заочных конференциях. URL: <http://123mi.ru/article/Vidy-moshennichestva-pri-uchastii-v-zaochnyh-konferenciayah>
- [12] Внимание! Мошенники. URL: <http://247365mi.ru/внимание-мошенники/>
- [13] Новизна статьи, которая будет интересной в зарубежных странах URL: <http://123mi.ru/article/Novizna-stati-kotoraya-budet-interesnoy-v-zarubezhnyh-stranah>
- [14] Цветовая дифференциация танов. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Цветовая\\_дифференциация\\_штанов](https://ru.wikipedia.org/wiki/Цветовая_дифференциация_штанов)
- [15] Когда у общества нет цветовой дифференциации штанов, то нет цели! URL: <http://www.alien-memorial.com/kdd/>
- [16] Б.Г. Соколов. Цветовая дифференциация штанов (системный анализ). URL: <http://anthropology.ru/ru/text/sokolov-bg/cvetovaya-differenciaciya-shtanov-sistemnyy-analiz>
- [17] Данилов И. Общество взаимного цитирования. 2016. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=SBieWdUlx2w>
- [18] Управление h-индексом. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=xmzecPdnXPc>

## Fraud on the Market of Pseudoscientific Publications

V.A. ZHMUD

*Abstract:* The paper analyzes the signs of fraud on the market for writing, publication and promotion of scientific and pseudo-scientific publications. To analyze this situation, the paper uses the set of advertising publications of one of the firms that expose the signs of fraud; these publications are available on the website of this company. The paradox of the situation is apparently due, firstly, the lack of attention (and therefore irresponsibility) of the leaders of this company, and secondly, the expectation is that if the firm places the material about fraud, then it automatically turns itself above suspicion.

*Key words:* science, pseudoscience, market, international publisher, international edition, small

business, of micro, Russian Foundation of Basic Researches, the Federal program, Research and Development, grant, project, research, scientific value, intellectual property, intellectual property results, scientific novelty, practical value, the article structure, abstract, keywords, bibliography, fraud, videoconference

## REFERENCES

- [1] V.A. Zhmud. Celi i rezultaty sorevnovanij po impakt-faktoram i h-indeksu. Avtomatika i programmaja inzhenerija. 2016. № 4 (18). S. 104–127. [http://www.jurnal.nips.ru/sites/default/files/AiPI-4-2016-16\\_0.pdf](http://www.jurnal.nips.ru/sites/default/files/AiPI-4-2016-16_0.pdf)
- [2] V.A. Zhmud. Chto delat', chtoby kommercheskaja «pomoshh' otechestvennoj nauke» ne meshala ee razvitiyu. Avtomatika i programmaja inzhenerija. 2016. № 4 (18). S. 149–162. [http://www.jurnal.nips.ru/sites/default/files/AiPI-4-2016-18\\_0.pdf](http://www.jurnal.nips.ru/sites/default/files/AiPI-4-2016-18_0.pdf)
- [3] Sajt firmy «Mezhdunarodnyj izdatel'», stranica so stat'jami. URL: <http://123mi.ru/article/>
- [4] V.A. Zhmud. Somnitel'nye uslugi na rynke psevdonauchnyh publikacij. Avtomatika i programmaja inzhenerija. 2017. № 1 (19). S. 110–130.
- [5] Rynok publikacij nauchnyh statej. URL: <http://123mi.ru/article/Rynok-publikacij-nauchnyh-statej>
- [6] Vyjavlenie slabyh storon nauchnoj stat'i. URL: <http://123mi.ru/article/Vyjavlenie-slabyh-storon-nauchnoj-stati>
- [7] A. Trushin. Cena citaty. URL: <http://kommersant.ru/doc/3035895>
- [8] Pro rynek tenevyh publikacij. URL: <http://ivan-zuenko.livejournal.com/173225.html>
- [9] Moshennichestvo pri publikacii nauchnyh statej. URL: <http://123mi.ru/article/Moshennichestvo-pri-publikacii-nauchnyh-statej>
- [10] Zaochnye konferencii–moshenniki. URL: <http://123mi.ru/article/Zaochnye-konferencii-moshenniki>
- [11] Vidy moshennichestva pri uchastii v zaochnyh konferencijah. URL: <http://123mi.ru/article/Vidy-moshennichestva-pri-uchastii-v-zaochnyh-konferencijah>
- [12] Vnimanie! Moshenniki. URL: <http://247365mi.ru/vnimanie-moshenniki/>
- [13] Novizna stat'i, kotoraja budet interesnoj v zarubezhnyh stranah. URL: <http://123mi.ru/article/Novizna-stati-kotoraya-budet-interesnoj-v-zarubezhnyh-stranah>
- [14] Cvetovaja differenciacija tanov. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Cvetovaja\\_differenciacija\\_a\\_shtanov](https://ru.wikipedia.org/wiki/Cvetovaja_differenciacija_a_shtanov)
- [15] Kogda u obshhestva net cvetovoj differenciacii shtanov, to net celi! URL: <http://www.alien-memorial.com/kdd/>
- [16] B.G. Sokolov. Cvetovaja differenciacija shtanov (sistemnyj analiz). URL: <http://anthropology.ru/ru/text/sokolov-bg/cvetovaya-differenciaciya-shtanov-sistemnyy-analiz>
- [17] Danilov I. Obshhestvo vzaimnogo citirovaniya. 2016. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=SBieWdUlx2w>
- [18] Upravlenie h-indeksom. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=xmzeczPdnXPc>



**Вадим Аркадьевич Жмуд** – заведующий кафедрой Автоматики НГТУ, профессор, доктор технических наук.  
E-mail: [oao\\_nips@bk.ru](mailto:oao_nips@bk.ru)