

ДУМАЙ

РОССИЙСКИЙ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНЫЙ ЖУРНАЛ

ДУМАЙ

для школьников и родителей

12+

№ 7
СЕНТЯБРЬ
2019

www.dum.ai

ЛИФТ
В КОСМОС

МАОРИ

ФРАКТАЛЫ

ЖЕСТОВЫЙ
ЯЗЫК

ЧАСЫ
СУДНОГО
ДНЯ

КАК
РАБОТАЕТ

ТЕОРИЯ
ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ

ФУТБОЛ

АНТИМАТЕРИЯ

БОЛЕЗНЬ
ПАРКИНСОНА

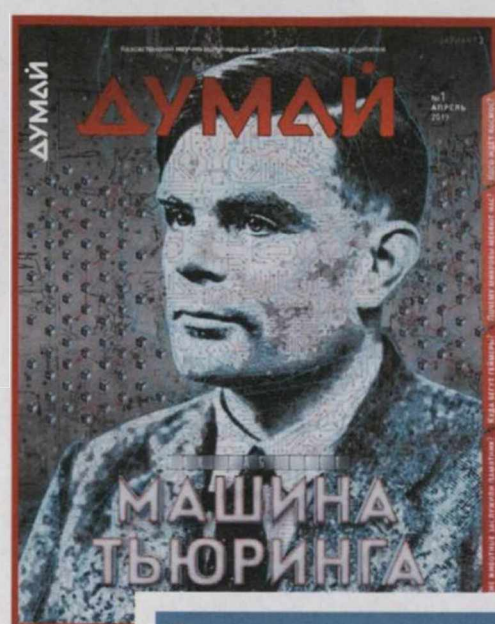
СЕРДЦЕ



◆ **ЖУРНАЛ «ДУМАЙ» («ОЙЛА»)** — единственный издательский проект на постсоветском пространстве, получивший **международное признание**. В России выходит при поддержке фонда «Иннопрактика» и при участии **stimul.online**

◆ ГЕОГРАФИЯ

Международный проект с присутствием в **13 странах** (Австралии, Новой Зеландии, Южной Корее, Германии, Австрии, Бельгии, Нидерландах, Швейцарии, Лихтенштейне и Люксембурге, Бельгии, Индии, Казахстане). **Спрос и аудитория в мире растут**. Планируется запуск издания в Чехии, Узбекистане и Азербайджане.



Языки

Русский, английский, немецкий, казахский, корейский

Международный тираж (2018)

220 тыс. экземпляров

Российский тираж (2020)

50 тыс. экземпляров

stimул
Журнал об инновациях в России

◆ НАЧАЛО ИЗДАНИЯ

2015 год. Проект издания запущен при участии экс-команды Медиахолдинга «Эксперт»

◆ СОДЕРЖАНИЕ

Темы: Математика, Физика, Химия, Биология, Астрономия, Технологии, Медицина, Скептик, Sci-Fi и т.д.

Концепция STEM - акцент на целостном использовании знаний – с междисциплинарным подходом и примерами практического применения.

Большое количество иллюстраций. Легкодоступный язык. Технологии дополненной реальности (AR)



Аудитория

Школьники 12-17 лет + родители

Миссия

Сделать процесс познания интересным.

Объем

100 полос

Периодичность

Ежемесячно (12 раз в год)

ЕСТЬ ПОТРЕБНОСТЬ

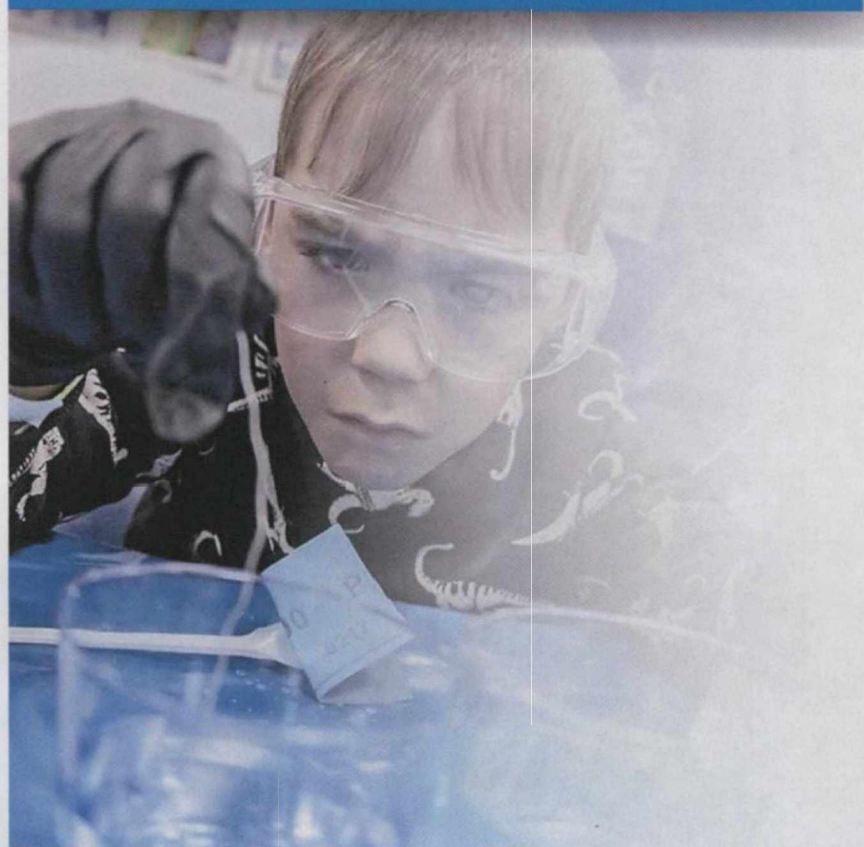
В СССР

◆ «Юный техник»

тираж 2 000 000

◆ «Техника молодежи»

тираж 3 000 000



НЕТ КОНКУРЕНТОВ

В РОССИИ нарастает дефицит технических специалистов

Технические и научные издания для молодежи с «неконкурентоспособным» контентом

- ◆ «Юный эрудит»
 - ◆ «Юный техник»
 - ◆ «Квантик»
- 
- тираж 5 000 – 10 000

Отсутствие конкурентов на постсоветском пространстве

Аудитория

10,5 млн. школьников старших и средних классов

42,6 тыс. школ

4 тыс. колледжей

38,2 тыс. библиотек

1,5 тыс. детских домов

◆ **НИКАКОГО МУСОРА** — ребенок получает только целевую информацию, концентрируясь на ней и не отвлекаясь как это происходит в Сети

◆ **РЕДАКТОР-УЧИТЕЛЬ** — теряясь в многообразии информации читатель доверяет выбору тем и подачи материалов, который предлагает редакция и автора журнала

◆ **ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ** — информация доставляется с помощью разных средств

◆ **НЕ УЖЕ, А ШИРЕ** — бумажный журнал не исключает, а включает дополнительные современные каналы донесения информации (html-версии статей, дополненная реальность и миниприложения для ПК, планшета и телефона)



Серфинг в сети сводится к развлечению и «убийству» времени, когда пользователь отвлекается от ссылки к ссылке



Чтение «на бумаге» становится средством познания и саморазвития

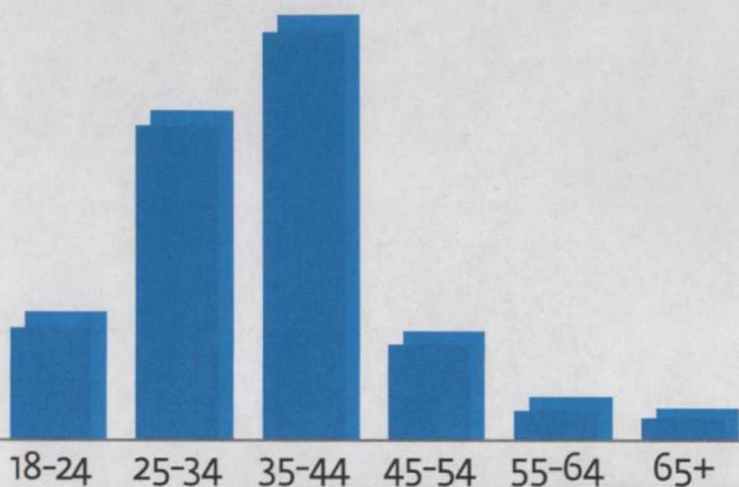
92% опрошенных считают что бумажный носитель позволяет лучше концентрироваться на чтении

86 % опрошенных уверены в его преимуществе для учебного чтения

The Conversation

ДАННЫЕ ПО ОПЛАТЕ СРЕДИ ФИЗ. ЛИЦ в Казахстане

◆ Возрастное
Распределение



МУЖЧИНЫ

ЖЕНЩИНЫ



Читательская аудитория
журнала OYLA в других
странах мира разнообразна,
как по возрастным, так
и по гендерным параметрам.
Как правило, OYLA читают все
члены семьи.





◆ КОРПОРАТИВНЫЕ ПОДПИСЧИКИ

Цели:

- повышение привлекательности работодателя, рост мотивации и вовлеченности сотрудников
- продвижение бренда
- корпоративная социальная ответственность

Подписчики: персонал и их дети, подшефные школы, колледжи, детские дома, больницы, библиотеки, клиенты и партнеры

◆ ФИЗЛИЦА

Цели:

- просвещение
- развлечение

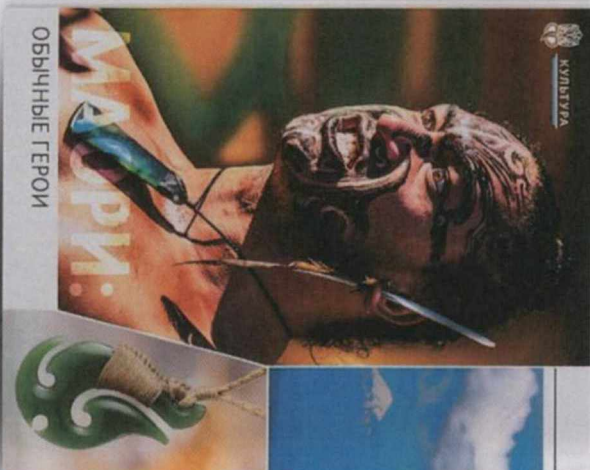
Подписка по следующим каналам:

- «Почта России» (каталожная подписка с января 2020 г.)
- «Уралпресс» (каталожная подписка и продвижение)
- Редакционная подписка (модуль на сайте)
- Продвижение в соцсетях (Инстаграмм, ВКонтакте, Facebook)

Казахский опыт. Модель опробована в Казахстане, где тираж издания составляет уже 20 тыс. экз. при населении в 8 раз меньше российского.

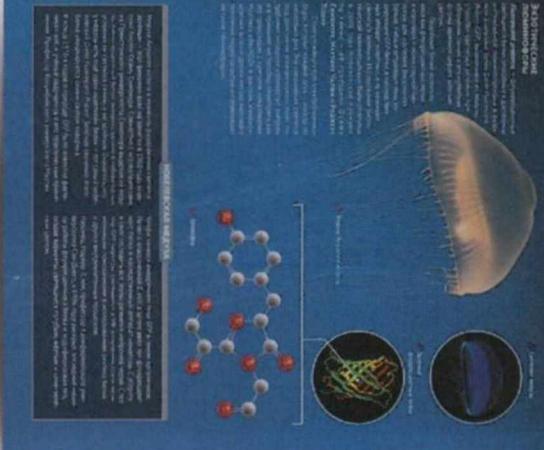


Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов

[illegible]

1. **Author(s):** Robert A. Giacalone,
 2. **Editor(s):** S. J. S. Loe,
 3. **Department:** School of Management,
 4. **University:** York University,
 5. **Address:** 4700 Keele Street,
 6. **City:** Toronto, Ontario M3J 1P3,
 7. **Country:** Canada
 8. **E-mail:** rgacalone@yorku.ca
 9. **Phone:** 416-736-5722
 10. **Fax:** 416-736-5729

48
 ADVANCE
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100
 101
 102
 103
 104
 105
 106
 107
 108
 109
 110
 111
 112
 113
 114
 115
 116
 117
 118
 119
 120
 121
 122
 123
 124
 125
 126
 127
 128
 129
 130
 131
 132
 133
 134
 135
 136
 137
 138
 139
 140
 141
 142
 143
 144
 145
 146
 147
 148
 149
 150
 151
 152
 153
 154
 155
 156
 157
 158
 159
 160
 161
 162
 163
 164
 165
 166
 167
 168
 169
 170
 171
 172
 173
 174
 175
 176
 177
 178
 179
 180
 181
 182
 183
 184
 185
 186
 187
 188
 189
 190
 191
 192
 193
 194
 195
 196
 197
 198
 199
 200
 201
 202
 203
 204
 205
 206
 207
 208
 209
 210
 211
 212
 213
 214
 215
 216
 217
 218
 219
 220
 221
 222
 223
 224
 225
 226
 227
 228
 229
 230
 231
 232
 233
 234
 235
 236
 237
 238
 239
 240
 241
 242
 243
 244
 245
 246
 247
 248
 249
 250
 251
 252
 253
 254
 255
 256
 257
 258
 259
 260
 261
 262
 263
 264
 265
 266
 267
 268
 269
 270
 271
 272
 273
 274
 275
 276
 277
 278
 279
 280
 281
 282
 283
 284
 285
 286
 287
 288
 289
 290
 291
 292
 293
 294
 295
 296
 297
 298
 299
 300
 301
 302
 303
 304
 305
 306
 307
 308
 309
 310
 311
 312
 313
 314
 315
 316
 317
 318
 319
 320
 321
 322
 323
 324
 325
 326
 327
 328
 329
 330
 331
 332
 333
 334
 335
 336
 337
 338
 339
 340
 341
 342
 343
 344
 345
 346
 347
 348
 349
 350
 351
 352
 353
 354
 355
 356
 357
 358
 359
 360
 361
 362
 363
 364
 365
 366
 367
 368
 369
 370
 371
 372
 373
 374
 375
 376
 377
 378
 379
 380
 381
 382
 383
 384
 385
 386
 387
 388
 389
 390
 391
 392
 393
 394
 395
 396
 397
 398
 399
 400
 401
 402
 403
 404
 405
 406
 407
 408
 409
 410
 411
 412
 413
 414
 415
 416
 417
 418
 419
 420
 421
 422
 423
 424
 425
 426
 427
 428
 429
 430
 431
 432
 433
 434
 435
 436
 437
 438
 439
 440
 441
 442
 443
 444
 445
 446
 447
 448
 449
 450
 451
 452
 453
 454
 455
 456
 457
 458
 459
 460
 461
 462
 463
 464
 465
 466
 467
 468
 469
 470
 471
 472
 473
 474
 475
 476
 477
 478
 479
 480
 481
 482
 483
 484
 485
 486
 487
 488
 489
 490
 491
 492
 493
 494
 495
 496
 497
 498
 499
 500
 501
 502
 503
 504
 505
 506
 507
 508
 509
 510
 511
 512
 513
 514
 515
 516
 517
 518
 519
 520
 521
 522
 523
 524
 525
 526
 527
 528
 529
 530
 531
 532
 533
 534
 535
 536
 537
 538
 539
 540
 541
 542
 543
 544
 545
 546
 547
 548
 549
 550
 551
 552
 553
 554
 555
 556
 557
 558
 559
 560
 561
 562
 563
 564
 5



STAY AHEAD OF THE

Professional services firms are being hit hard by the economic downturn. As a result, many are looking for ways to cut costs and improve efficiency. One way to do this is by using technology. For example, many firms are now using cloud-based software to manage their business. This can help them save money on IT costs and make it easier to collaborate with clients. Another way to improve efficiency is by using automation. For example, many firms are now using automated systems to handle repetitive tasks. This can help them save time and reduce the risk of errors. Finally, many firms are now using data analytics to make better decisions. By analyzing their data, they can identify areas where they are wasting money and find ways to improve their performance. All of these strategies can help professional services firms stay ahead of the competition and thrive in a challenging economy.

The *Journal of Management Inquiry* is a peer-reviewed journal that publishes research on management topics. The journal is published by Sage Publications. The journal is a leading journal in the field of management research. The journal is a leading journal in the field of management research. The journal is a leading journal in the field of management research.

[illegible]

Abstract The *Salmonella* serotype Enteritidis phage type 8 (SEPT8) is a dominant serotype in the United States and is associated with outbreaks of salmonellosis in humans and animals. The SEPT8 phage type is associated with a specific *Salmonella* phage, which is referred to as phage 8. The SEPT8 phage is a member of the *Sa* group of phages, which are characterized by a unique tail structure. The SEPT8 phage is a member of the *Sa* group of phages, which are characterized by a unique tail structure. The SEPT8 phage is a member of the *Sa* group of phages, which are characterized by a unique tail structure.

1 - лазерный луч; 2 - вакуумная камера; 3 - окно; 4 - плазма; 5 - лазер; 6 - газовый факел; 7 - магнитное поле; 8 - газовый факел; 9 - вакуумная система; 10 - газовая подача.

ЦУ В МАГНИТНОМ

Fig. 1. Diagram illustrating the mechanism of action of the *Agrobacterium tumefaciens* (AT) strain. The AT strain is shown infecting a plant cell, leading to the formation of a tumor. The tumor is characterized by the presence of a large, irregular mass of cells, which is the result of the AT strain's ability to induce tumor formation. The diagram also shows the AT strain's ability to produce a large amount of auxin, which is a plant hormone that promotes cell growth and division. This auxin production is the primary mechanism by which the AT strain induces tumor formation.



ДУМАЙ

ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ И РОДИТЕЛЕЙ

№2
ОКТАБРЬ
2019www.dum.ai

150 ЛЕТ
ТАБЛИЦЕ
МЕНДЕЛЕЕВА

СКОЛЬКО
ВЕСИТ КИЛОГРАММ

КАК НАУКА РАСКРЫВАЕТ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

ТЁМНАЯ
СТОРОНА СВЕТА

О ЧЁМ
ГОВОРЯТ ЖИВОТНЫЕ

ЧАШКА
ПЕТРИ

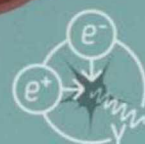
ЛИФТ
В КОСМОС

МАОРИ

ФРАКТАЛЫ

ЖЕСТОВЫЙ
ЯЗЫКЧАСЫ
СУДНОГО
ДНЯКАК
РАБОТАЕТТЕОРИЯ
ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ

ФУТБОЛ



АНТИМАТЕРИЯ

БОЛЕЗНЬ
ПАРКИНСОНА

СЕРДЦЕ



ДУМАЙ

Российский научно-популярный журнал для школьников и родителей

ДУМАЙ

12+

№4
ДЕКАБРЬ
2019

www.dum.ai



КОЛОНИЗИРУЙ КОСМОС