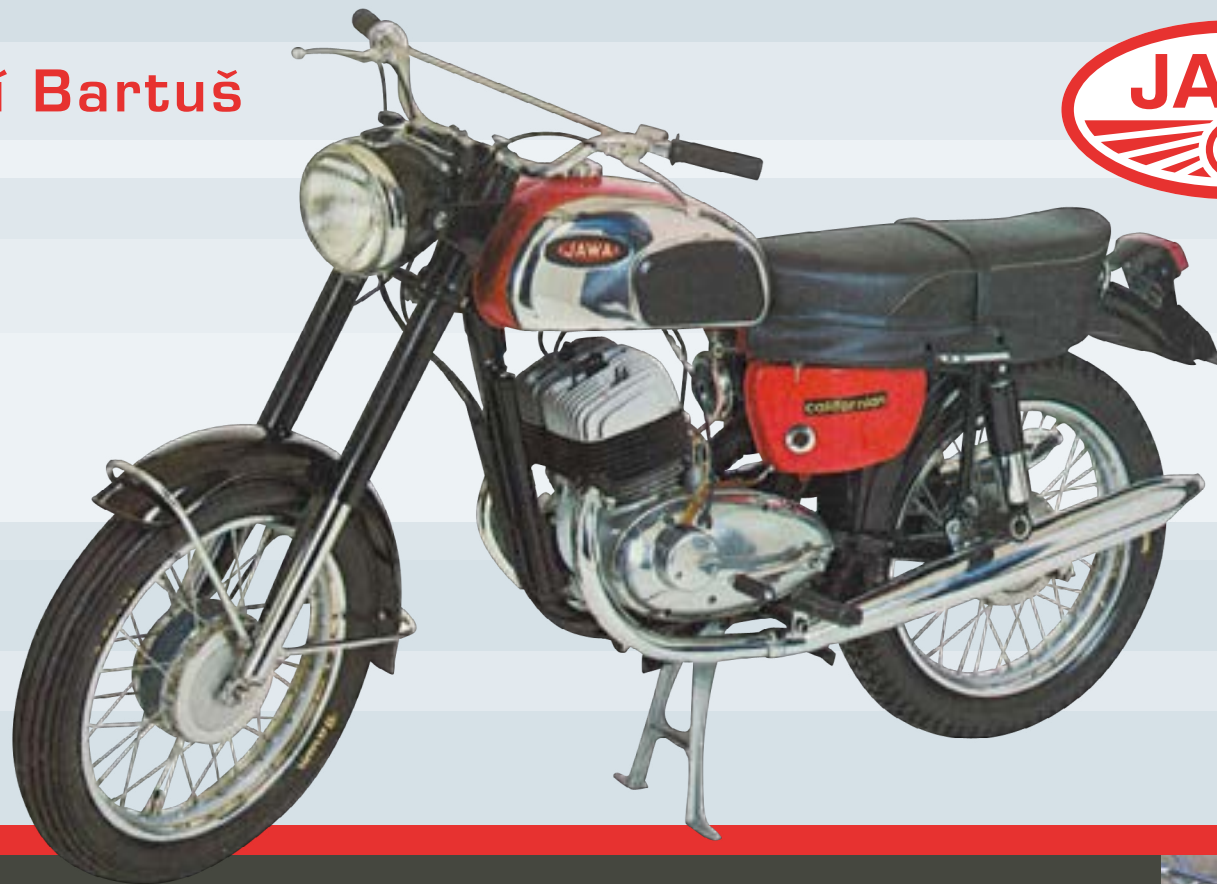


Jiří Bartuš



Jawa Californian

retro



historie, vývoj, technika, renovace

2., rozšířené vydání

GRADA®

Jiří Bartuš

Jawa Californian

historie, vývoj, technika, renovace

2., rozšířené vydání

Grada Publishing

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

Jiří Bartuš

Jawa Californian

historie, vývoj, technika, renovace, 2., rozšířené vydání

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Vydala Grada Publishing, a. s.

U Průhonu 22, Praha 7

obchod@gradapublishing.cz, www.grada.cz

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

jako svou 5833. publikaci

Odpovědná redaktorka Věra Slavíková

Grafická úprava a sazba Jakub Náprstek

Počet stran 240

Druhé vydání, Praha 2015

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a. s.

© Grada Publishing, a. s., 2015

Cover Design © Jakub Náprstek, 2015

Názvy produktů, firem apod. použité v knize mohou být ochrannými známkami nebo registrovanými ochrannými známkami příslušných vlastníků.

ISBN 978-80-247-5454-3

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-9067-1 (elektronická verze ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-9068-8 (elektronická verze ve formátu EPUB)

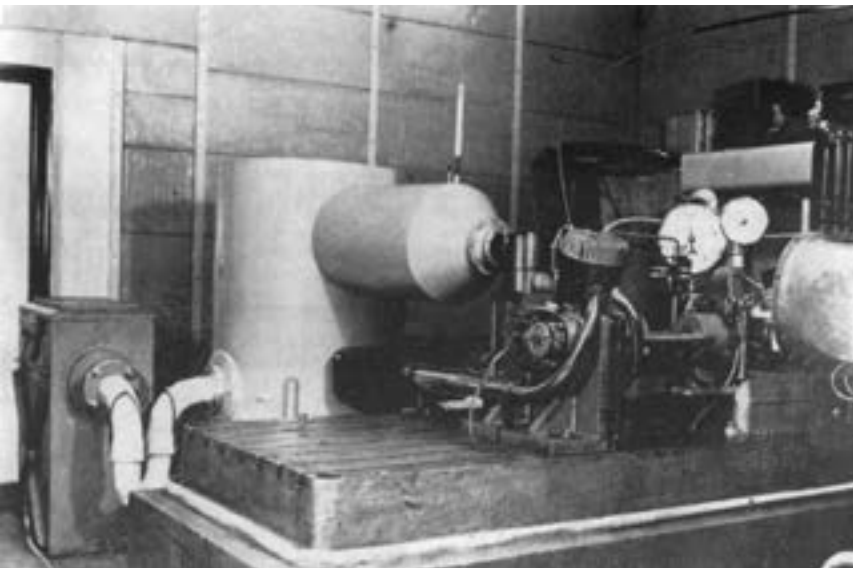
Obsah

Úvod	7
1 Motocykly Jawa určené na vývoz do Severní Ameriky	9
2 Motocykly Jawa Californian	77
3 Jawa Californian I	99
4 Jawa Californian II	115
5 Jawa Californian III	133
6 Jawa Californian IV	151
7 Motocykly Jawa Californian ve službách Ministerstva vnitra	181
8 Oilmaster, systém odděleného mazání motocyklů	191
9 Renovace motocyklů Jawa Californian	205
10 Barevná příloha	211
Doslov	239



▲ Jawa 350 typ 362/00/04 Oilmaster v plném tempu. Snímek z reklamního letáku American Jawa Ltd. pro rok 1972

Úvod



▲ Motor Jawa 250 typ 590 při měření na motorové brzdě

V knize jsou obsaženy poznatky získané studiem dostupných historických dokumentů a dochovaných motocyklů. Soudobé fotografie zobrazují motocykly a jejich součásti v dochovaném, případně restaurovaném, stavu bez nežádoucích renovačních zásahů.

Měrné jednotky jsou v knize uvedeny tak, jak byly v jednotlivých případech udávány výrobcem. Uváděné hodnoty výkonu motorů spolu nelze přímo porovnávat bez uvedení příslušné metodiky jejich měření. Metodika měření výkonu dle americké normy SAE (Society of Automotive Engineers) určuje měření výkonu motoru bez připojených součástí a naopak metodika dle evropské normy DIN (Deutsches Institut für Normung) určuje měření výkonu motoru plně osazeného příslušenstvím. Pro převod koně (do počátku 70. let v Československu běžně užívané jednotky výkonu) platí, že 1 k (kůň) = 0,736 kW.

Pro převod použitých amerických a britských měrných jednotek na metrické platí, že 1 HP (Horse power) = 0,746 kW, 1 mph (Miles per hour) = 1,67 km/h, 1 US gallon = 3,785 l a 1 Imperial gallon = 4,546 l.



THESE *Indian* DEALERS
invite you to come in for
FRIENDLY SERVICE

BRAN'S MOTORCYCLE SALES
18 Washington Street
Long Beach, N. J.



INDIAN MOTORCYCLE CO.
Randee St., Springfield, N. Mass.
Return Postage Guaranteed

Do you know
how little
an *Indian*
motorcycle
costs?



NOW YOU CAN BUY
AN *Indian*

for only
\$381

F.O.B. Shipping Point
INCLUDING TAX



THE AMAZING *Indian* CZ 125
combines fine performance with
comfort, reliability, and long life



Perhaps you have yearned for the speed, power, and acceleration of a real motorcycle. Perhaps you have wanted the comfort, safety, and smart style of a big machine... but felt you couldn't afford them. Now you can! For in the Indian CZ 125, Indian gives you, at little more than cost of "make-shift" transportation, a really fine, high-quality, full-sized motorcycle. Plenty of pep for quick starts. Plenty of speed to take you places in a hurry. And plenty of economy, too... 80 to 100 miles on a gallon of gas by recorded test. Three-speed transmission with toe shift. You'll get a kick out of riding the Indian CZ 125. Come in and try it soon.

Indian



MOST MODERN TWO-STROKE ENGINE

1.3 cubic inches Delivers 4 h.p. 2-cycle design gives maximum power for its size. Valve exhaust starts.

TELESCOPIC FRONT FORK

Similar in design to some of the most expensive motorcycles built. Adds tremendously to riding comfort and handling ease.



1

Motocykly Jawa určené na vývoz do Severní Ameriky

Motocykly Jawa Californian nepředstavují pouze vrchol jedné modelové řady motocyklů, nýbrž jsou pro značku Jawa i vrcholem snah o prosazení se na světových trzích v mezinárodní konkurenci. Pro pochopení kroků vedoucích k jejich vzniku je nezbytné představit vývoj stěžejních exportních modelů motocyklů Jawa, určených pro severoamerický trh, na pozadí dějinných souvislostí složité doby druhé poloviny 20. století.

Poválečná výroba a prodej československých motocyklů

Již záhy po skončení druhé světové války začali českoslovenští výrobci motocyklů, podpoření mezinárodním úspěchem nových modelů, vyvážet do zemí celého světa. Slibně se rozvíjející export do mnoha desítek zemí byl však značně omezován

poválečným nedostatkem surovin a omezenými možnostmi rozvoje výrobních kapacit. Důvodem přednostní orientace na vývoz před domácím prodejem byla zejména potřeba zisku volně směnitelné měny, kterou byl po válce americký dolar.

Součástí rozsáhlých společenských změn, započatých ihned po skončení války, byly snahy o přechod na plánované centrálně řízené hospodářství. Nedlouho po skončení války se zástupci motocyklových výrobců na Ústředním svazu průmyslu dohodli na rozdělení sfér v motocyklovém průmyslu podle objemových tříd. ČZ byla přidělena kubatura 125 cm³, Jawa 250 cm³ a Ogaru 350 cm³. Účelem dohody bylo zamezení

- ◀ Reklamní leták firmy Indian Motorcycle Co. nabízející motocykly ČZ 125 t pod obchodním názvem Indian-ČZ



▲ Reklamní plakát motocyklů Jawa a ČZ z roku 1949 nese rukopis známého reklamního grafika a průmyslového designéra Františka Kardause

vzájemné konkurence jak na domácím trhu, tak při předpokládané expanzi na trzích zahraničních. Původním předpokladem bylo prosadit se na válkou postiženém německém trhu v konkurenci zejména britských motocyklových výrobců.

Rozsáhlé změny v národním hospodářství byly započaty Dekretem prezidenta republiky Dr. Edvarda Beneše číslo 101/1945 ze dne 24. října 1945, jímž bylo znárodněno i 160 strojírenských a kovodělných podniků s celkem 260 závodů. Znárodnění se nevyhnula ani Zbrojovka Ing. F. Janeček a. s., která se nacházela od května 1945 pod národní správou (10. července 1945 – Zbrojovka Ing. F. Janeček národní správa). Vzniklý národní podnik (28. října 1945 – Zbrojovka Ing. F. Janeček, národní podnik) byl spolu s ostatními příbuznými firmami zastřešen nově zřízeným národním podnikem Československé závody kovodělné a strojírenské (ČZKS n. p.).

V rámci slučování výrobních podniků státem nařízené centralizace průmyslu byl národní podnik od 7. března 1946, spolu se strašnickým výrobcem motocyklů Ogar (Ogar, národní podnik), začleněn do národního podniku Zbrojovka Brno.

Během pokračujících strukturálních změn průmyslu po Únoru 1948 došlo 1. února 1950 k vyčlenění motocyklové výroby v samostatný národní podnik Moto Jawa. 8. května 1953 byl podnik přejmenován na Závody 9. května, národní podnik a tento název mu zůstal až do poloviny 60. let. O důvodu změny názvu referoval v roce 1953, na svých stránkách, časopis Svět Motorů plamennými slovy: *Nové slavné jméno, které se závodu dostává na počest výročí osvobození naší vlasti slavnou sovětskou armádou, stává se trvalým symbolem nerozborného přátelství národů Československa s národy Sovětského svazu. Tímto dnem se pracující továrny Moto Jawa navždy zbavují jména, které jim připomínalo bývalého kapitalistického vyříducha Janečka.*



▲ Jawa 250 typ 11 Pérák patřil v době svého vzniku ke špičce světového motocyklového designu

Tento krok byl ve své době zcela normální a byl chápán jako podpora všech pracujících. Linii tehdy určovalo komunistické vedení země. Zvláště v roce 1953, po smrti J. V. Stalina a K. Gottwalda a po provedené měnové reformě, nabrala tato symbolika na významu. Podobným změnám názvů nebylo ušetřeno mnoho tehdejších tradičních výrobců, což současným badatelům mnohdy dokáže pěkně zamotat hlavu.

Základy mimořádného poválečného úspěchu motocyklů Jawa byly položeny již za okupace, a to především vývojem zcela nového modelu motocyklu, později známého pod lidovým názvem Pérák. Hned první představení nové Jawy 250 typ 11 spolu s motocykly ČZ na pařížském autosalonu v říjnu roku 1946 přineslo okamžitý obchodní úspěch v podobě zisku zakázek od mnoha obchodních firem z celého světa. Oproti původním předpokladům to byly zejména země nezasazené válkou jako Austrálie, Švýcarsko, Kanada, Brazílie či země blízkého východu. Snaha obchodníků, naleznout odbyt v západní Evropě, narážela zejména na restriktivní omezení v podobě dovozních kvót, kterými vlády jednotlivých zemí chránili vlastní výrobce před zahraniční konkurencí.

Úspěšné předvedení motocyklu Jawa v roce 1948 na London Motorcycle Show ve Velké Británii pomohlo otevřít cestu i na tamější lukrativní trh prostřednictvím firmy Industria London Ltd. K budování povědomí o československých motocyklech přispěly nemalou měrou i úspěchy československých motocyklů a jezdců v Mezinárodní šestidenní soutěži, jejíž první poválečný ročník se podařilo uspořádat v roce 1947 ve Zlíně.

Od počátku 50. let zajišťovala veškerý vývoz motocyklů akciová společnost Motokov. Ta vznikla 1. prosince 1950 vyčleněním obchodu s motorovými vozidly, jejich pří-



- ▲ Jawa 250 typ 11 na obálce francouzského časopisu Moto Revue z roku 1950

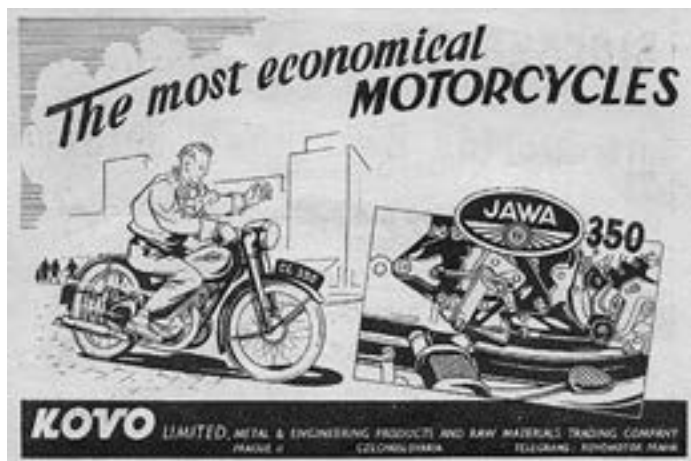
slušenstvím a díly z akciové společnosti KOVO. Původně Motokov, akciová společnost pro dovoz a vývoz vozidel a lehkého kovoprůmyslu se od roku 1953 nařízením vlády změnila na Motokov, podnik zahraničního obchodu (PZO Motokov).

Vlastní prodej zprostředkoval v jednotlivých zemích Motokov s autorizovanými dovozci a případně jimi nasmlouvány regionálními prodejci. Mnohdy byl prodej motocyklů jen doplňkem celé řady československých výrobků počínaje automobily Škoda a Tatra, traktory Zetor a konče zapalovacími svíčkami Pal či pneumatikami Barum. V zemích s velkým objemem obchodu zřizoval Motokov dceřiné prodejní organizace.



- ▲ Einar Bruun-Larsen, dánský prodejce motocyklů Jawa a ČZ, před svým obchodem ve společnosti motocyklů Jawa 250 typ 11 Pérák. Motocykly Jawa a ČZ byly v té době výhodným prodejním artiklem

Mimo vývozu zajišťoval Motokov i dovoz zahraničních motorových vozidel a náhradních dílů. Do působnosti Motokovu spadl též nákup dílů ze zahraničí, jenž z nějakého důvodu nemohly být vyráběny československými podniky. Součástí portfolia Motokovu byl i monopol na propagaci ve světě. Pod hlavičkou Motokovu též vycházely cizojazyčné uživatelské manuály a katalogy náhradních dílů v cizojazyčných verzích. Jelikož veškerý kontakt se světem byl zajišťován pouze touto společností, mohli sami výrobci jen s obtížemi ovlivňovat inovace a zaměření výroby do budoucna. Jejich prvořadým úkolem bylo splnění závazků dohodnutých s Motokovem rok předem.



- ▲ „Nejekonomičtější motocykly“ – reklama v britském časopise Motor Cyclig v roce 1949. Podnik zahraničního obchodu KOVO (Motokov) se snažil podpořit povědomí o československých motocyklech častou inzercí v britských motocyklových časopisech



- ▲ Reklamu československým motocyklům ve Francii zajišťoval automobilový zákazník Jacques Poch, jehož firma byla jejich dlouholetým výhradním dovozcem

Počátky prodeje motocyklů

Jawa a ČZ v USA

Pozornosti československých obchodníků neunikly ani Spojené státy americké, jejichž válkou nedotčený trh byl velkým lákadlem. Už v roce 1946 odjel dr. Jaroslav Frei jako zástupce ČZKS n. p. do USA, kde se mu podařilo dojednat kontrakt na prodej celkem 32 000 kusů motocyklů ČZ a Jawa s firmou R. S. Evans Associates, Inc. pro období let 1946 až 1948. Firma R. S. Evans měla prodávat motocykly Jawa i ČZ prostřednictvím své nově budované sítě prodejců. Obdobný kontrakt byl sjednán na prodej motocyklů prostřednictvím zavedené prodejní sítě firmy Indian Motorcycle Co. Ještě na konci roku 1946 bylo do USA odesláno několik prodejních vzorků nových typů motocyklů a pro R. S. Evans 400 kusová série motocyklů ČZ 125 A. Pravidelné dodávky motocyklů Jawa a ČZ začaly hned po Novém roce.

Prodej motocyklů prvních sérií odhalil mnohé nečekané problémy. Na motocyklech se začaly během provozu projevovat závady, které nezaškolený servisní personál amerických prodejců nedokázal kvalifikovaně odstraňovat, protože nebyl patřičně vyškolen a neměl dostatek servisního vybavení. Začaly se tak množit stížnosti na kvalitu československých motocyklů, které se navíc staly cílem negativní kampaně konkurenčních prodejců v západní části USA.

V reakci na stížnosti amerických prodejců vyslaly ČZKS v únoru roku 1947 do USA servisního technika, závodního jezdce České zbrojovky Emanuela Marhu s úkolem provést opravy poškozených motocyklů a vyškolit servisní techniky prodejců. Marha mimo jiné zjistil, že mnohé motocykly Jawa byly díky nevhodnému balení poškozeny již během transportu.



DEALERS WANTED
Liberal discounts

**32,000 motorcycles, 1947 models,
for delivery starting now**

*Finest motorcycles in the world in their price class.
An answer to America's demand for low-cost transportation.
Made by Czechoslovakia-Jawa and associated plants, substituting for quality motorcycles.*

It is estimated the greatest demand for motorcycles is 200,000 greater than production. R. S. Evans, Inc., announces in Florida sold out a shipment of 1,000 pre-war motorcycles, in no way comparable to these 1947 models, before they could be unpacked. Other dealers fortunate enough to obtain small shipments of hard-to-get motorcycles expect similar response.

Now you can capitalize on this demand with this world-famous CZECH... at a price far below any other low motorcycle ever seen in this country.

Proper Czechoslovakia, in its motorcycles what Detroit is to cars. These Czech plants, world's largest producers of low motorcycles, operate with long production lines—just like Detroit.

For thousands and tens of thousands of Americans in the South.

R. S. Evans Associates, Inc.
20 EAST 43RD STREET, NEW YORK 17, NEW YORK

RETAIL PRICE \$499.50
U.S.S. NEW YORK DEAL, QUOTED

Telegraph front fork... Spring shock absorbers on rear wheel as well as front... 4-speed automatic gear shift, push-over disengagement clutch and gear shifts conveniently... Automatic indicators of gear engaged, on top of fuel tank... Third light frame with side top gear of telescopic fork, speedometer built-in into head light... Adjustable handlebars... Battery in box on left of engine, manual near available extra equipment.



RETAIL PRICE \$299.50
U.S.S. NEW YORK DEAL, QUOTED

Three-speed transmission with gearshift lever on side... Closed triangular tube frame, welded throughout... Padded seat from tank with manually adjustable shock absorber... Adjustable handlebars... Two exhaust pipes with mufflers... Adjustable pedals... saddle-type tank... aluminum internal suspension bridle.

- ▲ „Praha je pro motocykly totéž jako Detroit pro automobily“, hlásá reklamní leták firmy R. S. Evans Associates, Inc. z roku 1947, zacílený na získávání prodejců pro motocykly Jawa a ČZ

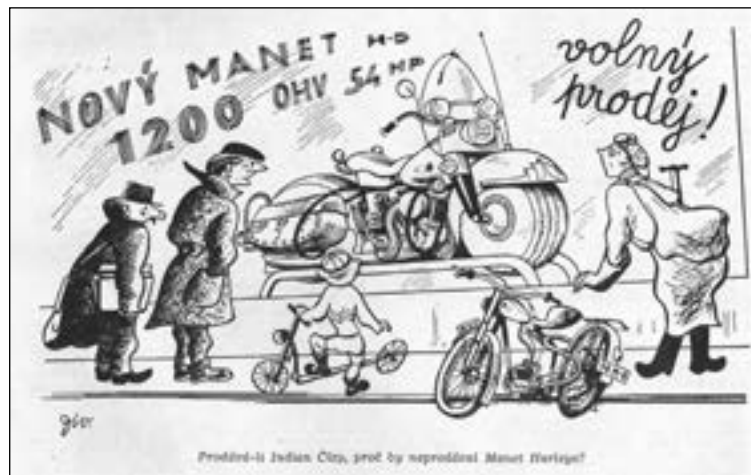
Firma Industrial Operations, Inc. začala již koncem roku 1947 budovat zcela novou prodejní síť prostřednictvím nově založené firmy Jawa Motorcycle Co. Novým prodejčům slibovala masivní podporu prodeje uveřejňováním reklamy ve všech motoristických časopisech. V těchto reklamách nabízela ucelenou řadu motocyklů ČZ 125 a Jawa 250, k nimž přibýly i nové dvouválcové Jawy 350 typ 12, představované pod ochrannou známkou Ogar. V reklamě se též zavazovala k 48 hodinové garanci na dodání náhradních dílů. Zajímavostí v nabídce firmy byl i motocykl Jawa 250 typ 11 v úpravě pro autoškoly s dvojitým řízením. Industrial Operations, Inc. též v USA prováděla takzvané kompenzační neboli barterové obchody, při nichž byly motocykly vyměňovány za v Československu nedostatkové komodity.

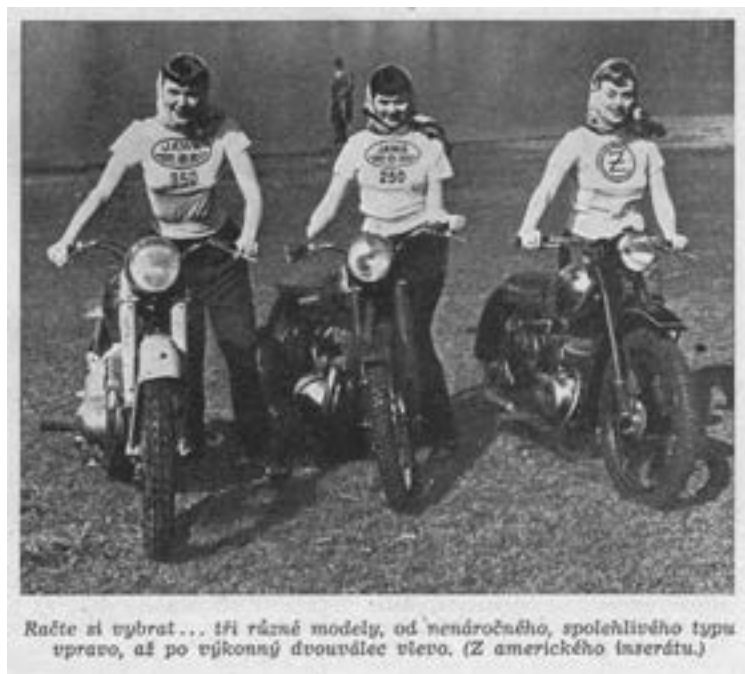
Po nesplnění předem dohodnutého harmonogramu dodávek motocyklů na jaře roku 1948, jehož hlavní příčinou bylo nedostatečné zásobení expedice strakonické zbrojovky transportními bednami, vypověděla smlouvu i firma Indian, která se navíc po firmě Industrial Operations, Inc. soudně dožadovala finanční náhrady. Svoji roli ve vypovězení smlouvy sehrál i fakt, že firma Indian získala od roku 1949 obchodní zastoupení většiny britských výrobců motocyklů pro svou dceřinou obchodní firmu Indian Sales Corporation.

Koncem roku 1949 se v celním skladišti v New Yorku nacházelo neprodaných 2865 motocyklů ČZ a 354 motocyklů Jawa výrobních ročníků 1947 a 1948, z nichž mnohé byly poškozené nevhodným skladováním. Poslední dodávka motocyklů do USA odešla v červnu roku 1948. K ukončení sporu mezi firmami Indian a Industrial Operations, Inc. došlo po zdoluhavých jednáních až počátkem roku 1950 mimosoudním vyrovnáním nárokových pohledávek obou stran.

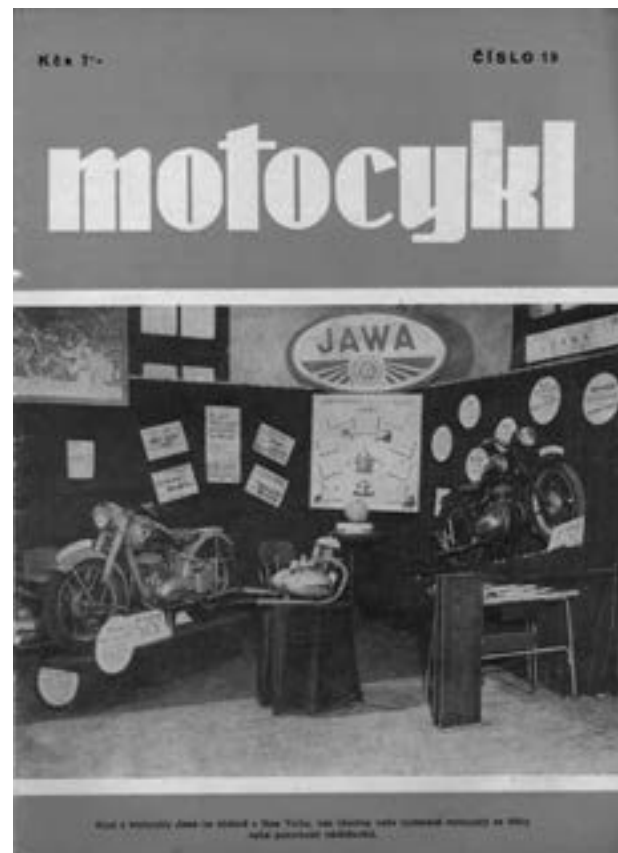
V době, kdy motocykly Jawa zažívaly ve světě největší rozmach prodeje, ve Spojených státech jejich prodej stagnoval. Očekávané zavedení na americkém trhu se nekonalo a veškerý prodej, který se podařilo v polovině padesátých let realizovat, byl již jen prodejem příležitostným, případně šlo o prodej náhradních dílů na již prodané stroje, který zajišťovala firma Internacional Motorcycle Co.

Hlavní podíl na nezdaru prodeje měla ta skutečnost, že americká společnost zvyklá na pohodlí automobilové dopravy, nenalezla pro lehké a nenáročné motocykly patřičného využití. Svým dílem přispěl i dobový tiskem kritizovaný fakt, že prodej motocyklů byl řízen z New Yorku, tedy východní části země, která na rozdíl od západní části s příznivým klimatem nebyla motocyklům příliš nakloněna.





- ◀ Časopis Motocykl přinesl karikaturu s textem „Prodává-li Indian Čízy, proč by neprodával Manet Harleye?”
- ▲ Informace o prodeji motocyklů Jawa a ČZ v USA přinášely sporadicky i československé motoristické časopisy. Takto informoval o reklamě na československé motocykly v USA časopis Motocykl



- ▲ Představení motocyklů Jawa na výstavě v New Yorku v roce 1950. Ač časopis Motocykl tvrdil, že se motocykly těšily velké pozornosti návštěvníků, obchodní výsledky hovořily o opaku

"the most talked about motorcycles in America"

... is making the JAWA Dealer Franchise the Greatest Profit-Maker in Motorcycles



As a JAWA dealer you feature a line of motorcycles in a class by themselves. Out of the large variety of motorcycles now being featured by motorcycle dealers, JAWA is the only line which is equipped for multi-terrain use by the new post-war automobile public. In your territory today, there are hundreds of people who need motorcycles as vehicles for use in large numbers, but who are waiting for a machine they can feel safe on, a machine easy to stop and to start, and the convenience of separate models with which they are familiar. As a JAWA dealer you can offer them a variety of models of these different models, constructed to meet their riding needs, and priced to GET YOU THE SALE.

The three JAWA models are:

The 65 "180" (standard lightweight).

The JAWA "250" (medium-weight, riding sport machine).

The OGAR "TWIN" (one-cylinder, deluxe model).

As a JAWA dealer you are the only one in your territory with a line of motorcycles developed specifically for safety and security on any road at any speed. All JAWA machines are equipped of maximum weight. They are economical to run and simple to maintain. For these are heavy enough for maximum safety, riding comfort and speed.

**Advertising in your newspaper
at our expense**

The JAWA line is backed up with one of the greatest advertising and publicity programs ever launched by a motorcycle company.

JAWA ads appear in many national publications, reaching millions of readers.



Standard JAWA "Sportster" features active suspension in 1971, a new engine, and a new frame.

Maximum safety in construction, simplicity and reliability are JAWA buyers every day.

Franchises are available for the complete JAWA line at the top individual models. Don't miss this chance to get your share of the BIG PROFITS selling the JAWA line. Write today for literature book.



JAWA MOTORCYCLE COMPANY

3432 Grand Concourse, Dept. AM5 New York 57, N. Y.

RIDE THE TREND WITH JAWA!

Look At The Tremendous Increase in Motorcycle Registration in A Representative Group of States Throughout The Country Since 1946.

CALIFORNIA	37%	NEW HAMPSHIRE	38%
GEORGIA	40%	NEW MEXICO	70%
IDAHO	146%	NORTH CAROLINA	81%
IOWA	88%	PENNSYLVANIA	33%
LOUISIANA	24%	SOUTH CAROLINA	31%
MARYLAND	14%	OREGON	43%
MASSACHUSETTS	26%	TEXAS	49%
MICHIGAN	49%	VERMONT	24%
MINNESOTA	51%	WEST VIRGINIA	13%
MONTANA	64%	WISCONSIN	38%
WYOMING	51%		

ARE YOU GETTING YOUR SHARE OF THIS BUSINESS?

JAWA MOTORCYCLE COMPANY

Division of Industrial Corporation, Inc.

440 FOURTH AVENUE NEW YORK 16, N. Y.



© 1967 J. S. S.

- „Motocykly, o kterých se v Americe nejvíce hovoří“ – ukázka z reklamní letákové kampaně firmy Jawa Motorcycle Co. zacílené na hledání nových prodejců

- „Jízda s Jawou je dnešním trendem“ – tak lze volně přeložit jedno z hesel reklamní letákové kampaně firmy Jawa Motorcycle Co. zacílené na hledání nových prodejců

the most talked about
motorcycle in America

the Jawa 250

**"Look, the Jansses
have JAWAs too"**

From coast to coast
Jawa owners are tell-
ing us of the
pleasure and service
they are enjoying. Yes, the Jawa
is a new kind of
motorcycle . . . de-
signed for comfort-
able, sensible transpor-
tation with all the ease of
a jet.

See your Jawa dealer today and
try it out yourself. You'll agree,
"It's a beauty of a motorcycle."

Features
Gearshifts
available.
Write today
for details.

JAWA

**The greatest value
in Motorcycles**

- No jounce as you sit, easy seat • Self-Braking • Front & rear
Shock-Spring Suspension • Automatic Clutching • Four-Speed
Easy gear shift • Constant speed mechanism • 92 miles per gallon
fuel-economy features in a Jawa that is more than any other motorcycle
on the market that makes in your QUOTED \$1499 motorcycle. Best!

All your Jawa Dealer or write to:

JAWA MOTORCYCLE CO.
SUMMIT, CALIFORNIA • 1440 GARDEN, INC.
241 S. Second, Oakland, Calif. 94612 • U.S.A.

[illegible]



FIRST PLACE WINNER

*of ENDURANCE RUNS
and RELIABILITY TRIALS*

The JAWA-CZ 125cc. — 250cc. — 350cc. and the newly arrived 195cc. are specially designed and built to ensure super performance in any terrain and in any climate.




Outstanding Features:

- Telescopic front fork and plunger-type rear suspension
- Floating front gear chain
- Interacted with automatic clutch control
- Divided adjustable handle bars

- Lightweight — mobility
- Fully regulated generator
- Fully equipped top up to bottom
- Two wheel expansion type brakes

Dealerships available

JAWA MOTORCYCLE CORP.

3432 Grand Concourse New York 57, N. Y.

Replacement parts and accessories orders filled in 48 hours from our large warehouse stocks.





- ▲ „Koukni, Jonesovi mají Jawa také“ – reklama firmy Jawa Motorcycle Co. z roku 1948
- „Nesporně. Největší ve své třídě“ – reklama firmy Jawa Motorcycle Co. z roku 1950
- „Vítěz první ceny“ – reklama firmy Jawa Motorcycle Co. z roku 1951

**THERE ARE PROFITS
FOR YOU NOW IN
LIGHTWEIGHT
MOTORCYCLES**



Look Into These JAWA
Profit-Making Opportunities

- ✓ The JAWA "250" is a profitable, fast seller in a booming motorcycle market.
- ✓ Liberal dealer discount means substantial profit on every JAWA "250" sold.
- ✓ Liberal Franchise Terms. The JAWA Franchise provides full opportunity to develop every prospect in your area.
- ✓ Immediate delivery assures prompt filling of every customer order.
- ✓ Additional profits on sale of replacement parts. Parts available immediately.
- ✓ Extra income from JAWA servicing.
- ✓ Full dealer cooperation; parts, display material, prospect inquiries, national advertising.

THE BIG MOTORCYCLE BUYING SEASON
IS JUST AHEAD.

If you are interested in riding in on a JAWA Dealer Franchise in your community, write us today. Complete information on the JAWA "250" and your profit-making possibilities as an authorized JAWA Dealer will follow by return mail.

**CASH-IN ON THIS OPPORTUNITY TO BECOME THE
LEADING MOTORCYCLE DEALER IN YOUR COMMUNITY**

JAWA MOTORCYCLE COMPANY

Division of Industrial Operations, Inc.
Dept. C 440 FIFTH AVENUE, NEW YORK 10, N. Y.



- ▲ „Lehké motocykly nyní přinesou zisky i vám“ – slibuje reklamní leták firmy Jawa Motorcycle Co. zacílený na hledání nových prodejců

Motorismus v poválečném Československu

Situace, ve které se Československo po druhé světové válce nacházelo, rozvoji motorismu nijak nepřála. Největší překážkou byl celoevropský nedostatek klíčových surovin a pohonných hmot.

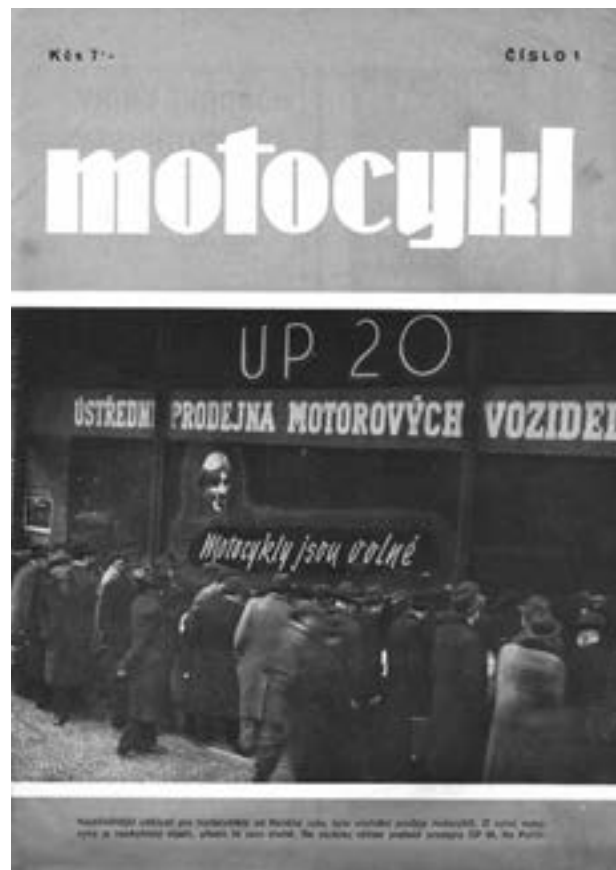
Obecný nedostatek veškerého spotřebního zboží a potravin vedl vládu k zavedení přidělového systému, který zaručoval každému obyvatele možnost nákupu zboží nezbytného k životu. Vázaný prodej zboží, jak zněl oficiální název pro přidělový systém, se nevyhnul ani motorovým vozidlům, kterých byl na trhu veliký nedostatek. Nárok na přidělení vozidla měli mimo orgány veřejné správy přednostně lékaři, výrobní podniky a lidé, kteří prokázali využití motorového vozidla pro národní hospodářství. Žádosti o přiděl posuzovali příslušné komise na sekretariátech národních výborů. Obdobně bylo postupováno v přidělu benzínu a pneumatik, jakožto komodit, kterých byl v poválečném období kritický nedostatek.

Vázaný prodej veškerého zboží trval až do konce roku 1948. Od ledna roku 1949 došlo k zavedení volného trhu zboží, přičemž vázaný zůstal i nadále v platnosti dle neměnných pravidel. Vznik volného trhu běžnému motoristovi cestu k vysněnému motocyklu nijak neulehčil, protože ceny na volném trhu byly velice vysoké. Na konci roku 1949 došlo k dalšímu razantnímu zdražení motocyklů díky zvýšení sazby všeobecné daně. Je třeba připomenout, že úspory obyvatelstva z dob před rokem 1945 zůstaly vázány na vkladech bank a nešlo s nimi nijak disponovat.

Nedostatek motorových vozidel byl omlouván nutností vybudovat v naší zemi těžký průmysl, jakožto hlavní úkol



- ▲ Reklamní leták Ústřední prodejny motorových vozidel z roku 1949 informuje o zavedení volného prodeje motorových vozidel v Československu



- ▲ Hned první číslo nového časopisu Motocykl, které vyšlo 10. února 1949, mohlo na úvodní straně oznámit zavedení volného prodeje motocyklů. Časopis vycházel v různé periodicitě až do konce roku 1952



první pětiletky. Pro rok 1949 stát vyčlenil národním podnikům 9000 motocyklů za účelem podpoření takzvané národní soutěže, což znamenalo, že motocykly měly být rozdány nejlépe pracujícím dělníkům.

Zcela kritická situace panovala v zásobování pohonnými hmotami. Proto, již beztak vysoká cena benzínu na příděl, byla pro volný trh podstatně navýšena na 60 Kčs. Oproti regulované ceně 18 Kčs, byla tedy cena benzínu na volném trhu více než 3krát dražší. Cena benzínu zásadním způsobem omezovala běžné užití motocyklu jako dopravního prostředku, a to i po jeho zlevnění na 30 Kčs, ke kterému došlo koncem roku 1949.

Příčinou nedostatku i vysoké ceny benzínu byla zejména politická orientace Československa. Odmítnutím dovozu levné ropy ze západu bylo Československo závislé pouze na syntetickém benzínu ze Stalinových závodů, kde byla nákladná a kapacitně omezená výroba. Navíc byla na benzin

MOTOCYKLY ČZ LEVNĚJŠÍ

TYP 150 ccm dříve 61000 Kčs nyní 51000 Kčs

TYP 125 ccm dříve 51000 Kčs nyní 44 000 Kčs

Toto snížení cen zplétuje motorismus širším vrstvám pracujících a je dalším krokem na cestě k zvýšení životní úrovně našeho lidu

Motocykly ČZ obdržíte s pětiletou zárukou

VOLNĚ V PRODEJNÁCH

národního podniku

Mototechna průmyslové motocykly

odlišitelné z řetězku

- ◀ Reklama národního podniku Mototechna v roce 1952 hrdě hlásila, že Československo je uznáváno jako motocyklová velmoc v malých kubaturách
- ◀ Ani snížení cen motocyklů na volném trhu v roce 1952 nijak výrazně jejich nákup na volném trhu neulehčilo
- ▶ Tvzení v letáku národního podniku Mototechna z roku 1953 jsou zavádějící. V poměru 1 : 5 se snížily mzdy a měnily peníze do výše 300 starých korun. Během měnové reformy se vklady na účtech měnily za velmi nevýhodných podmínek, v závislosti na výši měněných peněz. Vázané peníze na účtech propadly zcela ve prospěch státu

Měnová reforma přinesla motoristům



ZLEVNĚNÍ MOTOCYKLŮ AŽ O ČTVRTINU!

Kčs.	Předtím cena		Nová cena	Snížení
	stará měna	nová měna		
JAWA 350	80.000,—	16.000,—	12.000,—	4.000,—
CZ 150 v chromu	51.000,—	10.200,—	8.600,—	1.600,—
CZ 150 v laku	49.500,—	9.900,—	8.200,—	1.700,—
CZ 125 v chromu	44.000,—	8.800,—	7.600,—	1.200,—
CZ 125 v laku	42.500,—	8.500,—	7.200,—	1.300,—
JAWA 350	100.000,—	20.000,—	15.000,—	5.000,—
JAWA 500	150.000,—	30.000,—	22.000,—	8.000,—

OŘÍVE
80.000 Kčs = 16.000 Kčs

NOVĚ
12.000 Kčs



JAWA 250

ROVNĚŽ PROVOZ JE LEVNĚJŠÍ,
NEBOŤ CENA BENZINU BYLA SNÍŽENA O 25%!

Mototechna
NÁRODNÍ PODNIK



ČESKOSLOVENSKÉ MOTOCYKLY SLOUŽÍ PRACUJÍCÍM
Dnes více správně lepší jízdy.

Mototechna
NÁRODNÍ PODNIK

**Co soudí úderník
o čsl. motocyklech?**

z BORISLAV POŘIL, úderník národního
podniku AUTO-PRAHA

Užten je přiblížen roku 350 cm. Objemem
v motoru jen 100, že je to motocykl, který má vlasti
3 Pa. Motor je prostý, chladí v celkové konstrukci.
Převodní výhled, motorové v ústředí, kolár a motor.
Ruk, že jede jako v tanku. Motoru nově
má se motor jízdy, chladí a pohodu, až někdy
ne lze dát.

Je celou řadu, se jedním k tomu vlastnosti
střih, rovnal jsem řadily dle toho. Sledí jsem
i řadu konstrukcí. To, že je přiblížen ústřední
celou ústředí.

Četnost jsem i tomu motoru jízdy
spokojen.



Mototechna
NÁRODNÍ PODNIK

▲ Reklamy národního podniku Mototechna z roku 1950 měly
příznačný ideový nádech

**TECHNICKÝ
zážrak?**

**NIKOLIV – PŘEDVÍDAVOST
A ZKUŠENOST JSOU ULOŽENY**

v motocyklech
CZ a JAWA

Ukážte jasně celému světu, že dvoutaktním
motocyklům menších obsahů patří budoucnost.

Máme náskok — v konstrukci, v rychlosti, v po-
hodě jízdy, v nepatrné spotřebě.

Nevěřte náhodně na závodní dráze i v odlyhu
nejstez přesto záhodná.

Mototechna
NÁRODNÍ PODNIK



NAŠE MOTOCYKLY.
stroje světové úrovně

VÝSLEDEK PILNÝCH RUKOU NAŠICH DĚLNÍKŮ



Mototechna
NÁRODNÍ PODNIK

▲ Reklamy národního podniku Mototechna z počátku 50. let