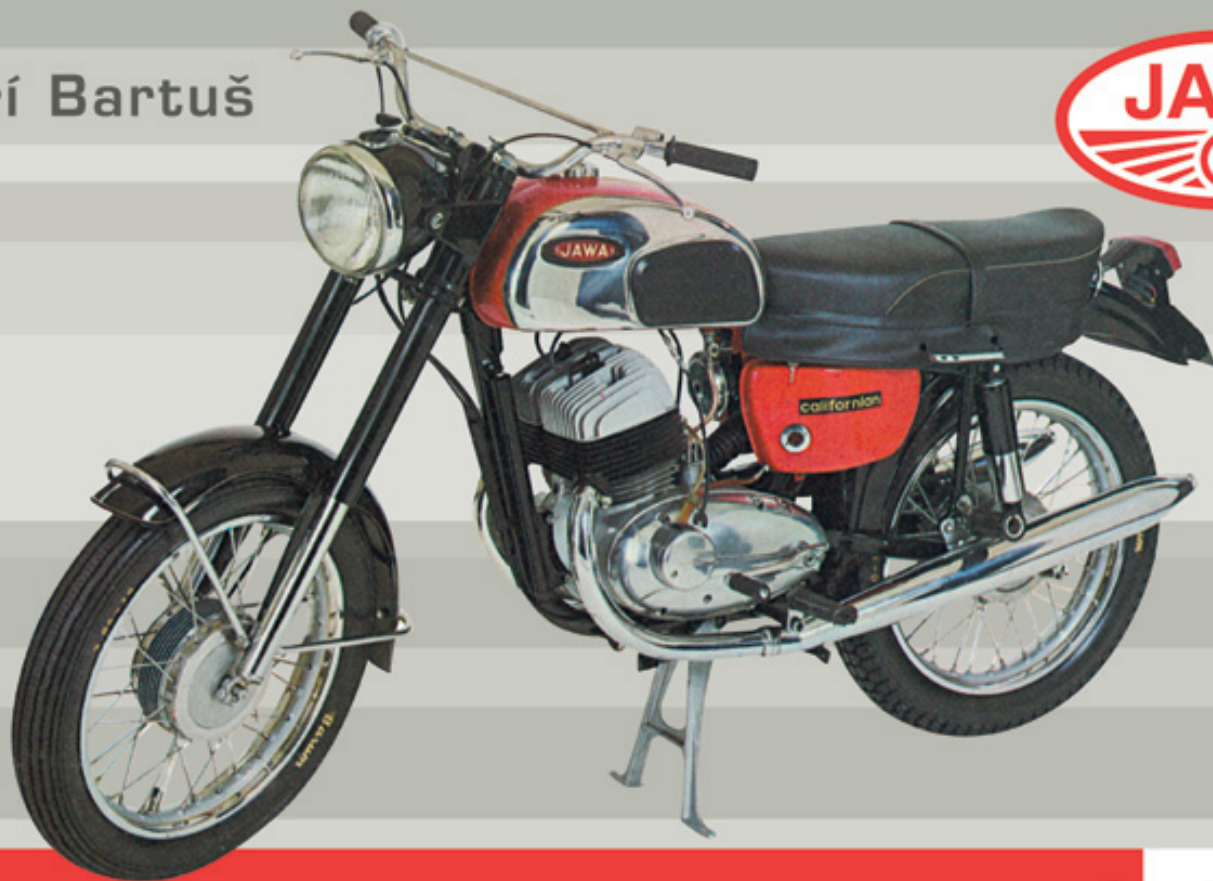


Jiří Bartuš



Jawa Californian

retro



historie, vývoj, technika

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**.

Používání elektronické verze knihy je umožněno jen osobě, která ji legálně nabyla a jen pro její osobní a vnitřní potřeby v rozsahu stanoveném autorským zákonem. Elektronická kniha je datový soubor, který lze užívat pouze v takové formě, v jaké jej lze stáhnout s portálu. Jakékoliv neoprávněné užití elektronické knihy nebo její části, spočívající např. v kopírování, úpravách, prodeji, pronajímání, půjčování, sdělování veřejnosti nebo jakémkoliv druhu obchodování nebo neobchodního šíření je zakázáno! Zejména je zakázána jakákoliv konverze datového souboru nebo extrakce části nebo celého textu, umístování textu na servery, ze kterých je možno tento soubor dále stahovat, přitom není rozhodující, kdo takovéto sdílení umožnil. Je zakázáno sdělování údajů o uživatelském účtu jiným osobám, zasahování do technických prostředků, které chrání elektronickou knihu, případně omezují rozsah jejího užití. Uživatel také není oprávněn jakkoliv testovat, zkoušet či obcházet technické zabezpečení elektronické knihy.



Jiří Bartuš

Jawa Californian

historie, vývoj, technika

Grada Publishing

Jiří Bartuš

Jawa Californian

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 4385. publikaci

Odpovědná redaktorka Šárka Němečková

Grafická úprava a sazba Grafické studio Hozák

Počet stran 180

První vydání, Praha 2011

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a. s.

© Grada Publishing, a. s., 2011

Cover & Layout Design © Ivan Hozák, 2011

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

ISBN 978-80-247-3774-4 (tištěná verze)

ISBN 978-80-247-7481-7 (elektronická verze ve formátu PDF)

© Grada Publishing, a.s. 2012

Obsah

Úvod	7	2 Motocykly Jawa Californian	59
1 Motocykly Jawa určené na vývoz do Severní Ameriky	9	3 Jawa Californian I.....	77
Vývoz československých motocyklů do USA po roce 1945	9	Magnetový alternátor Jawa MA 358.....	83
Motocykly Jawa-Čz	18	4 Jawa Californian II.....	89
Motocykly Jawa pro Švédskou Královskou Armádu	22	5 Jawa Californian III	103
Terénní motocykly Jawa.....	24	6 Jawa Californian IV.....	119
Jawa Sports Roadster	31	7 Motocykly Jawa Californian ve službách Ministerstva vnitra ...	141
Jawa 250 typ 353/07 Super Sport...	34	8 Oilmaster, systém odděleného mazání motocyklů	149
Nové směry vývoje motocyklového trhu	38	9 Barevná příloha	157
Jawa 250, 350 typ 559/03, 573 Super Sport	40	Galerie motocyklů v náleзовém stavu.....	158
Restrukturalizace motocyklového průmyslu ČSSR.....	43	Barevné dobové materiály.....	170
Jawa 250, 350 typ 590, 361 Sport	44	Poděkování	180
Jawa Canada	53	Použitá literatura a prameny.....	180
Sidecary Velorex	54		



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

Úvod

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.

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, 1mph (Miles per hour) = 1,67 km/h, 1 US gallon = 3,785 l a 1 Imperial gallon = 4,546 l.

Knih vznikla za obětavé pomoci Martina Samsona, majitele nejucelenější sbírky vývozních verzí československých motocyklů.



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

DEAN'S MOTORCYCLE SALES
18 Washington Street
Long Beach, N. L.

NOW YOU CAN BUY
AN *Indian*

for only
\$381

F.O.B. Shipping Point
INCLUDING TAX



INDIAN MOTORCYCLE CO.
Hendon St., Springfield 4, Mass.
Return Postage Guaranteed

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



THE AMAZING *Indian* CE 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 CE 125, Indian gives you, at little more than cost of "mopeds," 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 CE 125. Come in and try it soon.

Indian



MOST MODERN TWO-STROKE ENGINE

7.3 cubic inches Deluxe 4 h.p. Cycle design gives maximum power for its size. Telescopic intake.

TELESCOPIC FRONT FORK

Standard design to meet all the most exacting motorcycle tests. Adds tremendously to riding comfort and handling ease.



1

Motocykly Jawa určené na vývoz do Severní Ameriky

Vývoz československých motocyklů do USA po roce 1945

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. Svou úlohu sehrála také neutěšená ekonomická situace v poválečném Československu. Ta rozvoji motorismu nijak nepřála. Nejenže díky jedné z nejvyšší spotřební dani na světě byly drahé pohonné hmoty, ale finančně těžko dostupné byly samy motocykly. Většina obyvatel měla úspory uloženy na vázaných vkladech československých bank a nemohla s nimi volně disponovat.

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 motocyklo-

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



DEALERS WANTED
Liberal discounts

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

Best motorcycles in the world in their price class.

An answer to America's demand for lowest transportation.

Made by Czechoslovakia Jaws and associated plants, outstanding for quality motorcycles.

It is estimated the present demand for motorcycles is 200,000 greater than production. R. S. Evans, Inc., distributors in Florida will act as shippers of 5,000 pre-war motorcycles, in one way comparable to these 1947 models, before they could be shipped. Other dealers fortunate enough to obtain small shipments of hard-to-get motorcycles report similar responses.

How can you capitalize on this demand with this world-famous name — at a price far below any other fine motorcycle ever seen in this country.

Prague, Czechoslovakia, is the motorcycle world's greatest producer of top motorcycles, operates excellent production lines — just like Detroit.

Working and Revised 12 months continuously throughout the U.S.

R. S. Evans Associates, Inc.
16 EAST 26TH STREET, NEW YORK 31, NEW YORK

RETAIL PRICE \$499.50
U.S.A. NEW YORK MODEL, 5071 740

Spring shock absorbers on rear wheel, as well as front. . . . Spread automatic gear shift pedal over the engine clutch and gear drive economically. . . . Automatic indicator of gear engaged on top of fuel tank. . . . Head light lens unit with top part of motorcycle tank; streamlined. Built-in rear view light. . . . Adjustable handlebars. . . . Battery in line on left of engine, second row available extra equipment.



RETAIL PRICE \$299.50
U.S.A. NEW YORK MODEL, 5071 740

Three speed transmission with gearshift lever on tank. . . . Chain drive roller tube frame, welded throughout. . . . Front steel front fork with adjustable, adjustable shock absorber. . . . Adjustable handlebars. . . . Two exhaust pipes with mufflers. . . . Adjustable pedals. . . . Adjustable seat. . . . Adjustable in-seat suspension brackets.

- ▲ „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

vém průmyslu podle objemových tříd. ČZ byla přidělena kubatura 125 cm³, Jawa 250 cm³ a Ogaru 350 cm³. Účelem dohody bylo zamezení 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. Vzniklé Závody 9. května byly spolu s ostatními příbuznými firmami zastřešeny nově zřízeným národním podnikem Československé závody kovodělné a strojírenské (ČZKS n. p.).

V rámci slučování výrobních podniků státem nařízené centralizace průmyslu byly v roce 1947 Závody 9. května sloučeny se strašnickým výrobcem motocyklů Ogar a začleněny do národního podniku Zbrojovka Brno. V rámci strukturálních změn průmyslu po Únoru 1948 se 1. února 1950 Závody 9. května přeměnily na národní podnik Moto Jawa.

Základy mimořádného poválečného úspěchu motocyklů Jawa byly položeny již za okupace, vývojem zcela nového modelu motocyklu, později známého pod lidovým názvem Pérák. Hned první představení nové Jawy 250 typ 11 spolu s motocykly ČZ na jarním pařížském veletrhu přineslo okamžitý obchodní úspěch v podobě zisku zakázek od mnoha obchodních firem z celého světa. Oproti původním předpokladům to byly zejména země nezasažené válkou jako Austrálie, Švýcarsko, Kanada, Brazílie či země blízkého východu. Úspěšné předvedení motocyklu Jawa v roce 1948

na London Motorcycle Show ve Velké Británii otevřelo cestu i na tamější lukrativní trh prostřednictvím firmy Industria London Ltd. Obchodnímu úspěchu pomohl též úspěch československých motocyklů a jezdců v roce 1947 na první poválečné Mezinárodní šestidenní soutěži ve Zlíně.

Pozornosti obchodníků neunikly ani Spojené státy americké, jejichž válkou nedotčený trh byl velkým lákadlem. Již 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 Indian 400 kusová série motocyklů ČZ 125 A. Pravidelné dodávky motocyklů Jawa a ČZ započaly hned po Novém roce.

Již prodej motocyklů prvních sérií odhalil mnohé nečekané problémy. Na motocyklech se začaly během provozu projevovat závady, které nezaškolený servisní personál amerických prodejců nedokázal kvalifikovaně odstranit, 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

▲ „Správný začátek s Jawou“ – reklamní leták firmy Industrial Operations, Inc. z konce roku 1947 představuje „lehký aerodynamický motocykl“ Jawa 250 typ 11

techniky prodejců. Marha mimo jiné zjistil, že mnohé motocykly Jawa byly díky nevhodnému balení poškozeny již během transportu. Na místě se též přesvědčil o stížnostech prodejců na dodané provedení motocyklů. Dovezené motocykly, vyrobené ve standardním provedení, totiž vzhledově neodpovídaly původně zaslanému předváděcímu vzorku, jenž měl více chromovaných dílů.

V poválečném období veškerý zahraniční obchod strojírenských výrobků zajišťovaly ČZKS n. p. Při reorganizaci ČZKS n. p 1. května 1949 bylo vrchní obchodní ředitelství ČZKS n. p. převedeno na akciovou společnost Kovo a. s., která zahraniční obchod převzala.

Nutnost propagace dvou rozličných značek Jawa a ČZ v jednom teritoriu vedla ČZKS n. p. v roce 1947 k vážným úvahám o vytvoření společné obchodní značky. K zavedení vítězného návrhu Blesk a pro přechodné období Blesk-Jawa a Blesk-ČZ však nikdy nedošlo.

Pomalý náběh velkosériové výroby spojený s poválečným nedostatkem surovin a změnou politické orientace země způsobovaly zpoždování dodávek oproti předem sjednanému plánu, což bylo druhými stranami chápáno jako hrubé nedodržení sjednaných závazků. Nezbytnou strategií prodejců v USA bylo prodat co nejvíce motocyklů v jarním období, kdy byla poptávka po motocyklech největší a zpoždění dodávek jim tuto strategii znemožňovalo.

Optimistický výhled prodeje byl již v roce 1947 narušen odstoupením firmy R. S. Evans od dohodnuté smlouvy. Ve snaze vylepšit podporu prodeje československých motocyklů v USA byly neprodané motocykly, uložené ve skladech v New Yorku, prodány firmě Industrial Operations, Inc. jenž byla dceřinou firmou národního podniku Kovostroj, součástí ČZKS n. p.

Po nesplnění zakázek na jaře roku 1948, čehož hlavní příčinou bylo nedostatečné zásobení expedice strakonické zbrojovky transportními bednami, vypověděla smlouvu i firma Indian, která se navíc soudně dožadovala finanční náhrady. Svou 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.

Do vyřešení tohoto obchodního sporu zakázal soud firmě Industrial Operations jakkoli disponovat s neprodanými motocykly nacházejícími se v různých celních skladech v New Yorku. Jednalo se o 2865 motocyklů ČZ a 354 motocyklů Jawa výrobních ročníků 1947 a 1948. K ukončení sporu došlo po složitých a zdoluhavých jednáních až počátkem roku 1950 vzájemným mimosoudním vyrovnáním.

Firma Industrial Operations, Inc. začala již koncem roku 1947 budovat zcela novou prodejní síť prostřednictvím nově založené firmy Jawa Motorcycle co. Novým prodejcům 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.

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.

"the most talked about motorcycles in America"

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



The JAWA dealer franchise is a line of motorcycles in a class by themselves. One of the largest groups of motorcycles ever being featured by motorcycle dealers, JAWA is the only line which is recognized for ready acceptance by the average motorcycle purchaser. In great quantity today, there are thousands of people who want motorcycles who are ready to buy motorcycles, but who are waiting for a machine they can find just as a machine owner to see and compare their own conditions or compare models with which they are familiar. As a JAWA dealer you can offer them a complete selection of three different models, constructed to meet their riding needs, and priced to GET YOU THE SALE.

The new JAWA models are:
 The CE "125" (conventional lighting),
 The JAWA "150" (headlamp-lighter combination machine),
 The OGAR "1750" (conventional lighting model).

As a JAWA dealer you are the only one in your territory with a line of motorcycles developed specifically for safety and comfort on city and on top roads. All JAWA machines are equipped with automatic lighting. They are constructed to ride and handle in maximum. You don't get 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 also appears in many national publications with millions of readers.



National JAWA "Specialist" service areas appear in 300 news papers throughout the United States.

Numerous publicity in newspapers, magazines and radio are making JAWA known every day. Franchises are available for the complete JAWA line or for any individual models. Don't miss this chance to get your share of the \$62,000,000 selling the JAWA line. Write today for literature book.



JAWA MOTORCYCLE COMPANY
 3432 Grand Concourse, Dept. A85 New York 22, 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	60%	NEW MEXICO	70%
IDAHO	144%	NORTH CAROLINA	81%
IOWA	88%	PENNSYLVANIA	33%
LOUISIANA	34%	SOUTH CAROLINA	31%
MARYLAND	14%	OREGON	62%
MASSACHUSETTS	28%	TEXAS	49%
MICHIGAN	49%	VERMONT	24%
MINNESOTA	31%	WEST VIRGINIA	17%
MONTANA	64%	WISCONSIN	38%
WYOMING	81%		

ARE YOU GETTING YOUR SHARE OF THIS BUSINESS?

JAWA MOTORCYCLE COMPANY

Division of Industrial Corporation, Inc.

442 FOURTH AVENUE NEW YORK 16, N. Y.



- ▲ „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

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 billing of every customer order.
- ✓ Additional profits on sale of replacement parts. Parts available immediately.
- ✓ Extra income from JAWA servicing.
- ✓ Full dealer cooperation: mats, display material, prospect inquiries, national advertising.

THE BIG MOTORCYCLE BUYING SEASON IS JUST AHEAD.

If you are interested in making 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.
1401 11th Street, New York 14, N. Y.



Never before has a motorcycle been sold so widely and profited so much for transportation as well as for sport and recreation. Never before has there been a motorcycle like JAWA which is so well adapted to available, non-transportation utility.

JAWA is especially designed for safety and comfort on any road. It has all of the economy and simplicity and ease of handling of a lightweight machine, yet it is heavy enough to give the rider a feeling of security with no jounce, no speed wobble, no road shock.

NO OTHER MOTORCYCLE SUPERFEN ALL THESE JAWA FEATURES:

1. Smooth, power design, beautifully streamlined.
2. Smooth riding, "steer-free" spring suspension system with adjustable driving on any road.
3. New strong, automatic clutch, dual gear shift, forward gear indicator.
4. Safe driving, 40" ground-clearing handle, front and rear, adjustable steering control.
5. Powerful engine, forward engine position, 4 horsepower, making possible, steady, high average speeds with steering that centers you in the air path.
6. Right, balanced frame structure.
7. Easy accessibility for servicing.
8. Reduced weight, maintenance and adjustment, fully protected upper deck, fuel and valve.

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

Hlavní podíl na nezdaru prodeje měla skutečnost, že v americké společnosti zvyklé na pohodlí dopravy automobilem, nenalezly lehké a nenáročné motocykly patřičného využití. Svým dílem přispěl i dobovým 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.

Od počátku 50. let zajišťovala veškerý vývoz motocyklů akciová společnost Motokov. Ta vznikla 1. prosince 1950 vyčleněním obchodu s motorovými vozidly, jejich příslušenstvím 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 byl realizován prostřednictvím Motokovem autorizovaných dovozců v jednotlivých zemích a případně jimi nasmlouvaných regionálních prodejců. Mnohdy byl prodej motocyklů doplňkem prodeje 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.

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.

+

the most talked about motorcycle in America
the Jawa 250

"Look, the Joneses have JAWAs too"

From coast to coast Jawa owners are telling us of the pleasure and enjoyment they are enjoying. Yes, the Jawa is a new kind of motorcycle . . . designed for comfortable, sensible transportation with all the snap of a jet.

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

Features:
• Automatic transmission
• 250 cc engine
• 17" spoke wheels
• 16" disc brake
• 16" disc brake
• 16" disc brake

JAWA

The greatest value in Motorcycles

- No Jones or just an easy road • Soft Braking • Front & rear New-Floot Saving Shock absorbers • Automatic Clutching • Rear Speed gear shift • Constant speed transmission • 93 miles per gallon

Best exciting features in a Jawa than in any other motorcycle of 250 cc that makes it your **OUTSTANDING** investment today.

At your Jawa Dealer or write to:

JAWA MOTORCYCLE CO.
3432 Grand Concourse, New York 17, N. Y.

JAWA MOTORCYCLES **INDISPUTABLY..**
the Greatest in their class!

As great as the JAWAs were in 1949 . . . they are greater than ever for '50. Every considerable development for **SAFETY, COMFORTABLE, ECONOMICAL** riding has been built into these precision machines. And you ride and ride . . . hundreds of hours . . . thousands of miles . . . without any concern . . . JAWAs are TROUBLE-FREE.

Hundreds of excellent testimonials from riders who have owned every make and weight motorcycle . . . feature over in their praise of the **PRE-ROADMASTER** and **ECONOMY** of their JAWAs. Why be satisfied with any other make when you can have the **BEST** at the **LOWEST** PRICES in Jawa history!

New Low Prices!

JAWA CE "125"	JAWA "250"	JAWA "310" TWIN
Now \$275.00	Now \$425.00	Now \$575.00

JAWA MOTORCYCLE CORPORATION
3432 Grand Concourse, New York 17, N. Y. Phone CTYrus 8-3700

- ▲ „Koukni, Jonesovi mají Jawy 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

FIRST PLACE WINNER
JAWA MOTORCYCLES
of **ENDURANCE RUNS** and **RELIABILITY TRIALS**

The **JAWA-CE 125cc** — **250cc** — **310cc**, and the newly arrived **150cc**, are specially designed and built to assure super performance on any terrain and in any climate.

Outstanding Features:

- Telescopic front fork and plunger-type rear suspension.
- Positive foot gear change inter-connected with automatic clutch control.
- Divided adjustable handle bars.
- Lightweight — mobility.
- Four speed gearbox.
- Fully chromed from top to bottom.
- Two wheel expansion type brakes.

Dealerships available.

JAWA MOTORCYCLE CORP.
3432 Grand Concourse, New York 17, N. Y.

Jelikož veškerý kontakt se světem byl zajišťován pouze Motokovem, mohli sami výrobci jen s obtížemi ovlivňovat inovace a zaměření výroby do budoucna. Jejich prvořadým úkolem bylo splnění závazků, rok předem s Motokovem dohodnutých.

Do roku 1950 zajišťovala prodej motocyklů na domácím trhu Ústřední prodejna motorových vozidel (ÚP 20), jež vznikla sloučením dvaceti největších prodejců motorových vozidel během znárodnovacího procesu. Od roku 1950 byl prodej motorových vozidel a náhradních dílů přidělen národnímu podniku Mototechna, který vznikl sloučením ÚP 20 a znárodněním drobných prodejců. Vysoká poptávka po motorových vozidlech donutila státní orgány zavést jejich vázaný prodej. Pro nákup motocyklu tak musel každý získat patřičné povolení, které vydávaly sekretariáty KSČ a ROH na základě osobních zásluh.

Obdobným způsobem jako Motokov objednávala motorová vozidla a náhradní díly pro domácí trh i Mototechna. Jelikož však zahraniční obchod měl vždy přednost, byly smlouvy mezi výrobcí a Mototechnou často jen kusem papíru.

K uvolnění prodeje motocyklů došlo již v roce 1949, avšak obrovský zájem ze strany veřejnosti, později též podněcený strachem z ekonomické reformy, nedokázali výrobci uspokojit. K obratu začalo docházet počátkem 50. let po stabilizaci dodávek výrobního materiálu a zajištění patřičných výrobních kapacit. Nedostatek peněz mezi obyvateli Československa po měnové reformě roku 1953 a opadnutí zájmu zahraničních odběratelů o poválečné modely spojené s očekáváním modelů nových, přineslo na delší čas motocyklů nadbytek.



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

• BOHUSLAV POVL, úderník národního
podniku AUTO-PRAGA

„Mám již půlstoletého roku 300 ccm Ogo-černo
a mohu jen říci, že je to motorová, která má všech
1 Pa. Motor je prostě chvilka a velmi oblíbený.
Převodů vpravo, motorika a šlaka, šelby a řazení.
Říka, že jede jako v tančárně. Motorista rovněž
všude se může jít, šelby a pohody, už někdy
ne lze říci.“

„Je také dobře, že jízda je velmi příjemná
ažka, nemá jsem žádné bolesti. Dělal jsem
i řadu hodinářství, bez jakékoli změny
užije stroj.“

„Celkové jsem i tomu motoru glib
spokojen.“

Bojka B.

Mototechna
NÁRODNÍ PODNIK

**Co soudí pracující
o čl. motocyklech?**

• IAN LÁZIMINKA, konstruktér stroje
v. p. AUTO-PRAGA

„Mám již dlouho velmi oblíbenou šelbu (JAWA,
používám ji denně k jízdě do práce a domů, mimo-
střední i na výlety. Jízda jako celou řadu let šlaka-
řím, prostě jsem šelba hodných jízdy a nemá jsem
žádné bolesti.“

„Je to velmi dobrý motorový, vše v JAWOČKU jsem
málokdy na 100%. Pracovní je konstruktér, vřelá
málokdy je jako v tančárně. A motor? Jízda jako
celá hodnota. Mám jsem již 1000 km a stroj bych
nemohl ne jít.“

Jan Lážiminka

Mototechna
NÁRODNÍ PODNIK

- ◀ Reklamní leták Ústřední prodejny motorových vozidel z roku 1949 informuje o zavedení volného prodeje motorových vozidel v Československu
- ◀ Reklama národního podniku Mototechna z roku 1950
- ▶▶ Reklamy národního podniku Mototechna z roku 1950 měly příznačný ideový nádech

ČESKOSLOVENSKÉ MOTOCYKLY SLOUŽÍ PRACUJÍCÍM
Dobře více upravné lepší jízdy.

Mototechna
NÁRODNÍ PODNIK

Motocykly Jawa-ČZ

Potenciálu, který představovaly poválečné modely motocyklů Jawa a ČZ, se s úspěchem dařilo využívat až do počátku 50. let.

V rámci pokračující centralizace řízení ekonomiky bylo v roce 1952 rozhodnuto o sloučení obou našich motocyklových výrobců Jawy (Závody 9. května, n. p. Praha) a České Zbrojovky (roku 1955, po ukončení výroby zbraní ve Strakonících, přejmenované na České závodu motocyklové, n. p. Strakonice) v jeden celek. Výrobci byli pověřeni výrobou takzvané národní řady motocyklů jednotné koncepce, vzniklé v konstrukčním oddělení Jawy, pod jednotnou značkou JAWA-ČZ.

První motocykly národní řady, takzvané mezitypy, využívající motory předchozích modelů, byly veřejnosti představeny koncem roku 1953 v Národním technickém muzeu na výstavě Pokroková technika a technologie v automobilovém a motocyklovém průmyslu. Nové motocykly svým pojetím odpovídaly tehdejšímu trendům a díky patřičné kvalitě dokázaly navázat na úspěchy poválečných modelů. Přidělení výroby dle jednotlivých kubatur zůstala mezi výrobci rozdělena i nadále. Koncepce motocyklů národní řady stanovila oběma výrobcům trend na mnoho let dopředu. Jen s dílčími konstrukčními změnami pokračovala Jawa ve výrobě motocyklů vycházejících z národní řady i po opětovném rozdělení firem v roce 1959.

Úspěšnému přijetí motocyklů JAWA-ČZ zahraničními zákazníky přispěly úspěchy československých motocyklů v mezinárodních šestidenních soutěžích a úspěšný vstup do mezinárodních závodů v motokrosu korunovaný ziskem titulu mistra Evropy Jaroslavem Čížkem na

Jawě 250 v roce 1958. Závodní motocykly byly připravovány jednotlivými výrobci samostatně a vystupovaly pod jejich tradičními značkami.

V konstrukci závodních motocyklů vycházela Jawa ze sériových motocyklů národní řady, které patřičně upravovala. Handicap 16" kol v terénu byl u některých továrně upravených motocyklů odstraněn již po sezóně roku 1956, použitím upraveného rámu, umožňujícího montáž 19" kol.

Zatímco motocykly soukromých jezdců vznikaly pouhou úpravou cestovních motocyklů, výrobce pro státní sportovní organizace prováděl změny zásadnějšího charakteru. Ty se týkaly zejména použitých motorů, jenž byly již od roku 1955 osazovány válci z hliníkové slitiny se zalisovanou ocelovou vložkou.

Motory 250 cm³ byly osazeny hlavou se zvětšenou plochou žeber a otvory pro dvě svíčky a třístapadesátka se dočkala dvou verzí. Zatímco motory pro terénní soutěže



měly do té doby běžné uspořádání klikového mechanismu se střídavým chodem pístů, pro motokros se začal dělat motory s klikovým mechanismem se souběžným chodem pístů, což značně zlepšilo záběr v malých otáčkách. Vyšším výkonům motorů byl přizpůsoben karburátor a primární řetěz.

Sportovní úspěchy byly patřičně využity v reklamních letáčích PZO Motokov, kdy pod heslem „JAWA-CZ vyhrávají“ nebyl opomenut seznam dosažených úspěchů. Ohlasu na úspěchy motocyklů se PZO Motokov pokoušel využít i k prodeji cestovních motocyklů v USA. Ty byly nabízeny postupně nabízeny hned několika různými distributory, jako například PHILLIP PHILIPS, Inc., Overseas European Merchant Export-Import Co. a WORLD TRADE MOTORS, Inc. Mnohdy se distribučními firmami staly firmy běžně obchodující s výrobky a materiály, jež nebyly v zemích východního bloku k dispozici a přijaly nabídku k jejich výměně za výrobky československých podniků. A motocykly byly jedním z mála československých výrobků, jež byly v padesátých letech minulého století pro americké firmy přijatelným zbožím k výměně.

V roce 1959 došlo k opětovnému rozdělení obou výrobců a jejich výrobky dostaly zpět své značky Jawa a ČZ. V té době se motocykly staly běžně dostupnými pro širokou vrstvu obyvatel Československa.

- ◀ „Rozřezaná“ Jawa-ČZ 250 typ 353/02 vystavovaná na motocyklové výstavě v Paříži roku 1956
- ▶ O představení nových motocyklů Jawa-ČZ na výstavě v Národním technickém muzeu v roce 1953 informoval Časopis Svět motorů číslo 26

