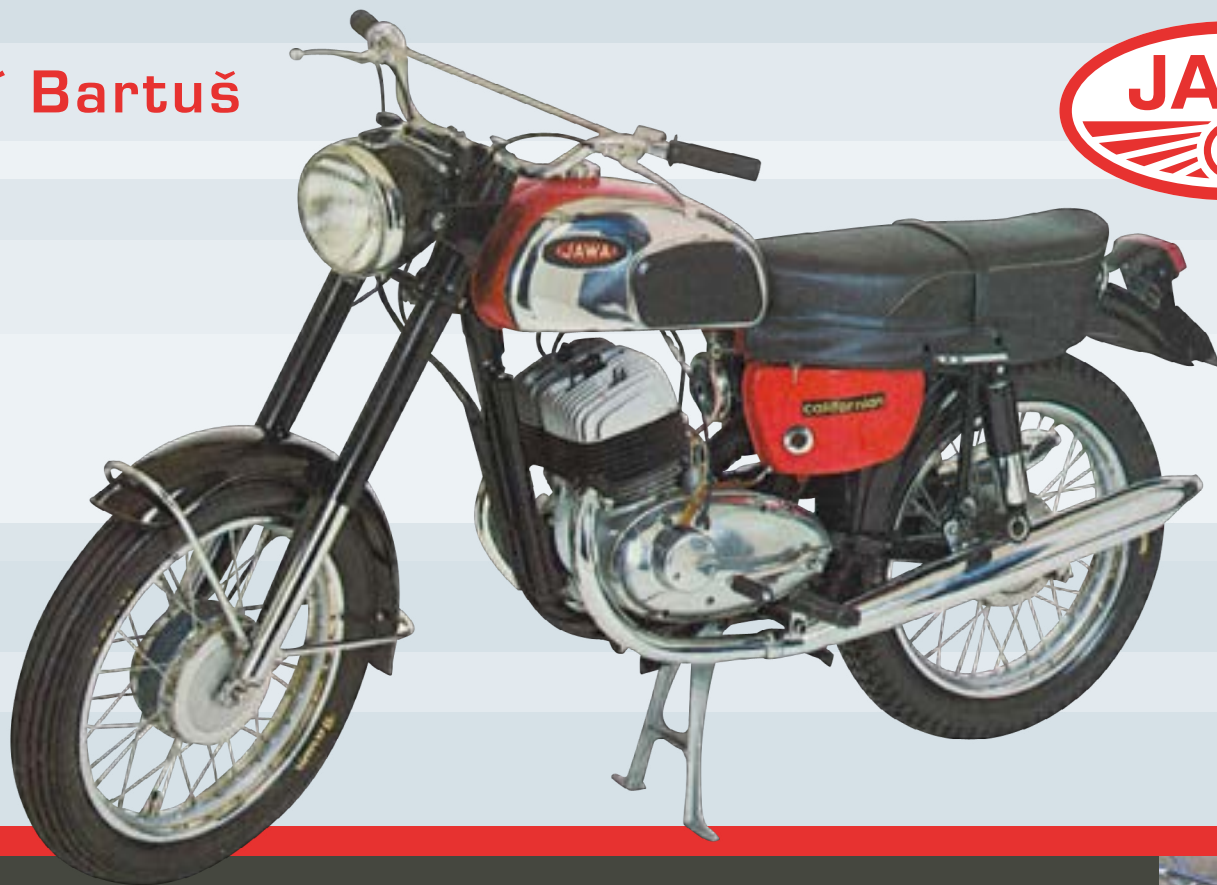


Jiří Bartuš



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)

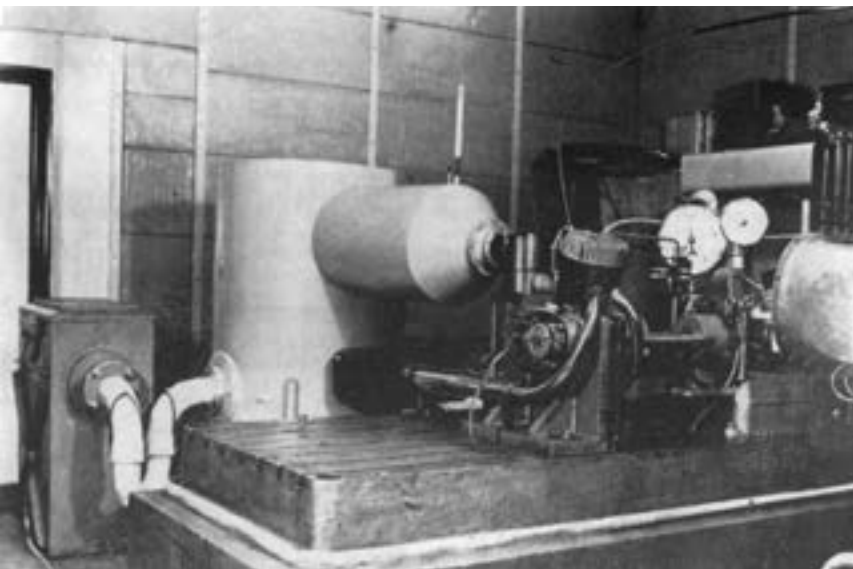
Obsah

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 Dilmaster 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

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

NOW YOU CAN BUY
AN *Indian*

for only
\$381

F.O.B. Shipping Point
INCLUDING TAX



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

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



THE AMAZING *Indian* CZ125
combines fine performance with
comfort, reliability, and long life



Practise 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 Deluxe 4 h.p. 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, podpořeni 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 závody. 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 národem Sovětského svazu. Tímto dnem se pracující továrny Moto Jawa navždy zbavují jména, které jim připomínalo bývalého kapitalistického vydráčka 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 bylo zejména země nezasažené 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

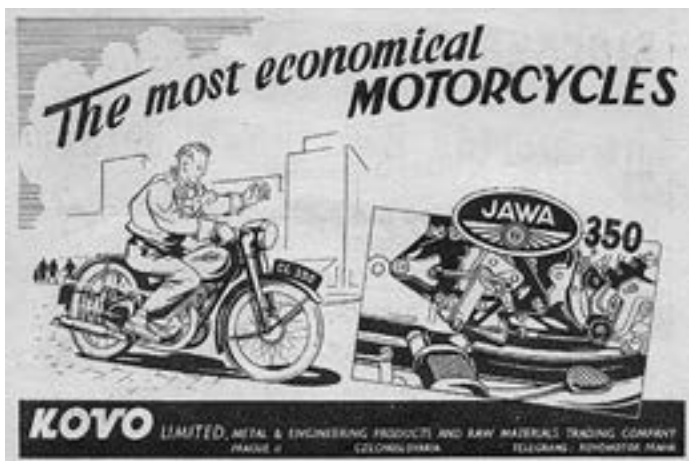
slušenstvím a díly z akciové společnosti KOVO. Původně Motokov, akciová společnost pro dovoz a vývoz vozidel a lehkého kovoprůmyslu se od roku 1953 nařízením vlády změnila na Motokov, podnik zahraničního obchodu (PZO Motokov).

Vlastní prodej zprostředkoval v jednotlivých zemích Motokov s autorizovanými dovozci a případně jimi nasmlouvanými 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 spadal 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 jezdcce 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, substituted for quality motorcycles.

It is estimated the present demand for motorcycles is 200,000 greater than production. R. S. Evans, Inc. shipments in Florida sold out a shipment of 1200 previous motorcycles, in no way comparable to these 1947 models, before they could be unpacked. Other direct shipments through an alternate route shipment of hand-to-grip motorcycles report similar response.

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

Proper Czechoslovakia, is no motorcycle when Detroit is no more. These Czech plants, world's largest producers of low motorcycles, operate with long production lines—just like Detroit.

R. S. Evans Associates, Inc. bought 12,000 of these low motorcycles in the largest deal of its kind ever made. These motorcycles will be available in this country, and parts depots will be opened throughout the country so you can always get overnight delivery.

The million people are waiting for transportation for business or pleasure. These modern, low-priced motorcycles will help meet this demand.

R. S. Evans Associates, Inc. is now appointing qualified dealers. Write, wire or phone for details of this unusual opportunity while the lines are still open.

R. S. Evans Associates, Inc.
20 EAST 64TH STREET, NEW YORK 22, NEW YORK

RETAIL PRICE \$499.50
U.S.S. NEW YORK DEAL, QUY 1947

Telescopic front fork... Spring shock absorbers on rear wheel, as well as front... 4-speed automatic gear shift, push-over telescopic shock and gear shift combination... Automatic indicator of gear engaged on top of fuel tank... Head light frame with wide ray gear of telescopic fork, speedometer built-in into head light... Adjustable handlebars... Heavy in line set of engine, manual rear available extra equipment.

RETAIL PRICE \$299.50
U.S.S. NEW YORK DEAL, QUY 1947

Three-speed transmission with gearshift lever on tank... Closed triangular tube frame, welded throughout... Pinned steel frame tank with manually adjustable shock absorber... Adjustable handlebars... Two exhaust pipes with mufflers... Adjustable pedals... saddle type tank... aluminum internal expansion brake.

- ▲ „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

Na místě si také vyslechl stížnosti prodejců na dodané provedení motocyklů. Dovězené motocykly, vyrobené ve standardním provedení vzhledově neodpovídaly původně zaslánému 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 to 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 byla v průběhu roku 1947 tamějším zastoupením pověřena firma Industrial Operations, Inc. jenž byla dceřinou firmou národního podniku Kovostroj, součást ČZKS n. p. Firma na sebe převedla všechny neprodané motocykly, které se v USA nacházely. Též působila jako prostředník pro jednání s Indianem.

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

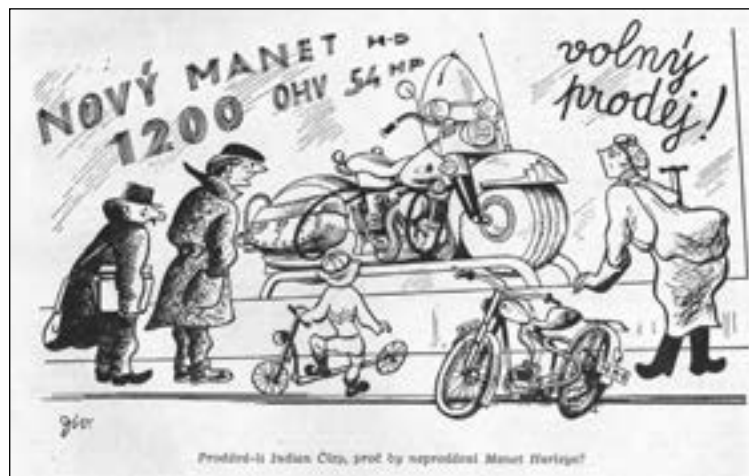
Firma Industrial Operations, Inc. začala již koncem roku 1947 budovat zcela novou prodejní síť prostřednictvím nově založené firmy Jawa Motorcycle Co. Novým prodejčům slibovala masivní podporu prodeje uveřejňováním reklamy ve všech motoristických časopisech. V těchto reklamách nabízela ucelenou řadu 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.

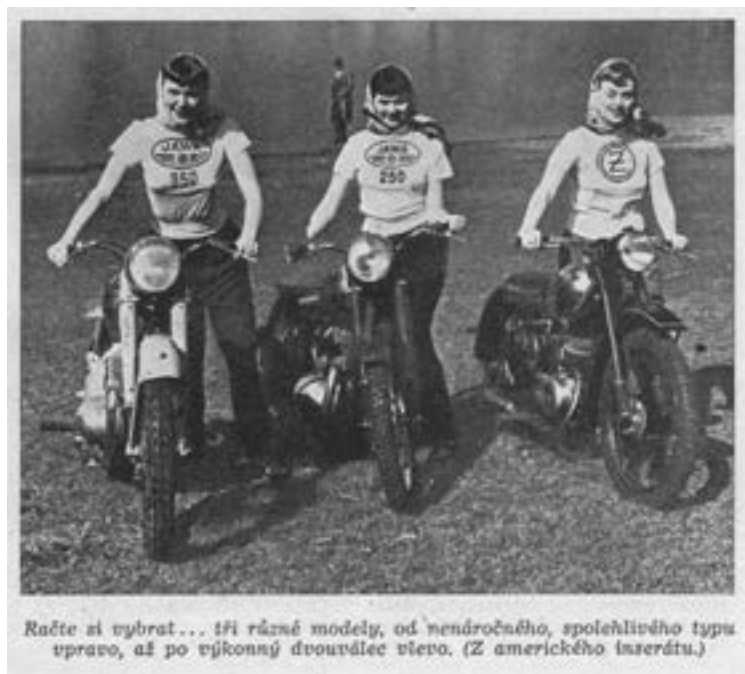
Po nesplnění předem dohodnutého harmonogramu dodávek motocyklů na jaře roku 1948, jehož hlavní příčinou bylo nedostatečné zásobení expedice strakonické zbrojovky transportními bednami, vypověděla smlouvu i firma Indian, která se navíc po firmě Industrial Operations, Inc. soudně dožadovala finanční náhrady. 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 zdlouhavých jednáních až počátkem roku 1950 mimosoudním vyrovnáním nárokových pohledávek obou stran.

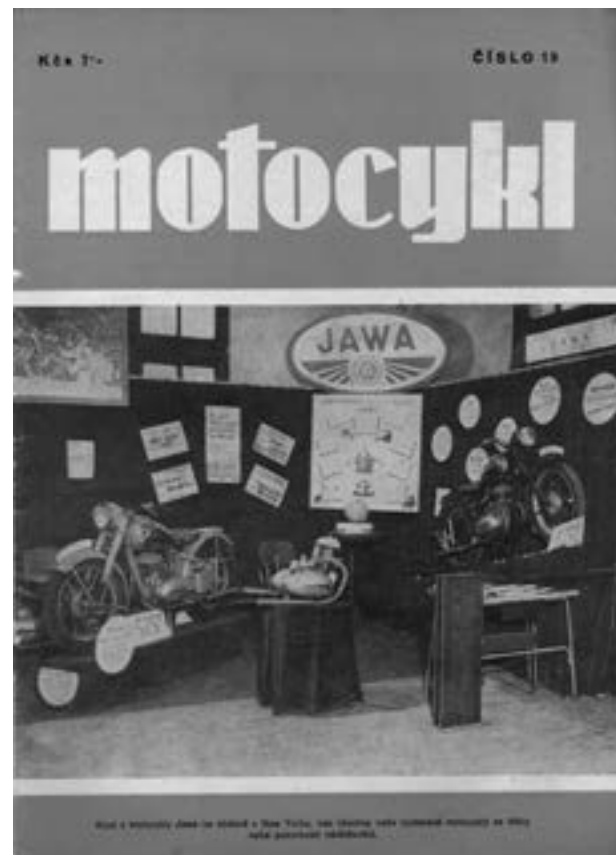
V době, kdy motocykly Jawa zažívaly ve světě největší rozmach prodeje, ve Spojených státech jejich prodej stagnoval. Očekávané zavedení na americkém trhu se nekonalo a veškerý prodej, který se podařilo v polovině padesátých let realizovat, byl již jen prodejem příležitostným, případně šlo o prodej náhradních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





- ◀ 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. One of the large sources of motorcycles now being featured by motorcycle dealers, JAWA is the only line which is equipped for multi-terrain use. The new gas-turbine outstanding quality. In your territory today, there are hundreds of people who need motorcycles, and who are ready to buy motorcycles, but who are waiting for a machine that can feel only one, a machine suited to road and to terrain. The JAWA dealer can offer them a unique privilege of three different models, constructed to meet their riding needs, and priced to GET YOU THE SALE.

The three JAWA models are:

The 6E "180" (four-speed light-weight).

The JAWA "250" (medium-weight utility-speed machine).

The OGAR "250" (new cylinder, 45-horse model).

As a JAWA dealer you are the only one in your territory with a line of motorcycles developed specifically for utility and suitable to use road or over ground. All JAWA machines are equipped of maximum weight. They are economical to run and simple to maintain. For those who have enough for maintenance, safety, riding comfort and speed.

Advertising in your newspaper at per 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 every national publication, there with millions of readers.



Specialized JAWA "Specialist" features appear in 100 national magazines throughout the United States.

Extensive publicity in newspapers, magazines and radio are creating 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 17, 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	58%	PENNSYLVANIA	37%
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	36%
		WYOMING	51%

ARE YOU GETTING YOUR SHARE OF THIS BUSINESS?

JAWA MOTORCYCLE COMPANY

Division of Industrial Chemicals, Inc.

440 FOURTH AVENUE NEW YORK 16, N. Y.



© 1957 J. B. A.

- ▲ „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 Joneses have JAWAs too"

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

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

Features: Gearshift, front and rear fenders, front and rear mudguards, front and rear fenders, front and rear mudguards, front and rear fenders, front and rear mudguards.

JAWA MOTORCYCLE CO.
DIVISION OF TRUCHELL CORPORATION, INC.
2432 Grand Concourse, New York 37, N. Y.

The greatest value in Motorcycles

- No Joneses or jet on any road • Soft braking • Front & rear shock absorber • Automatic Clutching • Four-Speed gear shift • Constant mesh transmission • 90 miles per gallon

See your Jawa dealer or write to:

JAWA MOTORCYCLE CORPORATION

JAWA MOTORCYCLE CORPORATION **INDISPUTABLY..**
the Greatest in their class!



As great as the JAWAs were in 1949 . . . they are greater than ever for '50. Every conceivable development for SAFE, 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 satisfied testimonials from riders who have owned every make and weight motorcycle . . . testify to the high praise of the PERFORMANCE and ECONOMY of their JAWAs. Why be troubled with any other make when you can have the BEST of the LOWEST PRICES in JAWA Motor!

New Low Prices!

JAWA CZ "133"	JAWA "250"	JAWA "310" TWIN
Telescopic front fork with spring type rear suspension. Full "automatic" clutching feature. • Four-Speed gear shift • 90 miles per gallon • 90 miles per gallon • 90 miles per gallon	Four-speed automatic gear shift • Full "automatic" clutching feature • Four-Speed gear shift • 90 miles per gallon • 90 miles per gallon	50 cc. front engine with automatic clutch for starting, stopping and immediate acceleration. • Full "automatic" clutching feature • Four-Speed gear shift • 90 miles per gallon • 90 miles per gallon
WAS \$350.00 NOW \$275.00	WAS \$375.00 NOW \$425.00	WAS \$450.00 NOW \$575.00

JAWA MOTORCYCLE CORPORATION
3432 Grand Concourse, New York 37, N. Y. Phone CTYone 8-3700

FIRST PLACE WINNER

JAWA MOTORCYCLES

of ENDURANCE RUNS and RELIABILITY TRIALS



The JAWA-CZ 125cc. — 250cc. — 350cc. 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.
- Four-speed gearbox.
- Positive foot gear change intermeshed with automatic clutch control.
- Fully chromed from top to bottom.
- Divided adjustable handle bars.
- Two wheel suspension type brakes.

Dealerships available.

JAWA MOTORCYCLE CORP.
3432 Grand Concourse, New York 37, N. Y.

Performance parts and accessories orders filled in 48 hours from our large warehouse stock.



- ▲ „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

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; parts, display material, prospect inquiries, national advertising.

THE BIG MOTORCYCLE BUYING SEASON IS JUST AHEAD.

If you are interested in taking 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. 7 442 FIFTH AVENUE, NEW YORK 16, N. Y.



Never before has a motorcycle been sold and widely publicized as intended for transportation as well as for sport and recreation. Never before has there been a motorcycle like JAWA which is so well adapted to variable, variable transportation utility.

JAWA is especially designed for safety and comfort on any road. It has all 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 GIVES YOU ALL THESE JAWA FEATURES:

1. Streamlined, graceful design. Beautifully streamlined.
2. Smooth riding. "No-flap" spring suspension system with comfortable riding on any road.
3. Easy riding. Automatic clutch. Pull-out shift. Throttle and gear indicators.
4. Safe riding. Full integral expanding brake, front and rear. Automatic steering control.
5. Powerful engine. Torque-rich engine design. 9 horsepower. Working guarantee. capable of high average speeds, with economy fuel economy. 100 miles per gallon.
6. Rapid, automatic front brakes.
7. Easy possibility for servicing.
8. Reduced engine, transmission and axle: fully protected against dirt, road and water.

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

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