



magyar gyártmány
Bakelit cikkek



ELEKTORÁDIO
vezérképviseletek

Budapest, V. Báthory uca 5. szám
TELEFON : 293-06

III. évf.

5. szám.

rádió és villamosság

1933. évi Always pályázatunk

Áprilisi számunkban meghirdettük pályázatunk feltételeit, jelen számunkhoz csatolunk megcímzett borítékokat, valamint pályázati iverket.

Kérjük a pályázókat, sziveskedjenek a pályázati iverket úgy kitölteni, hogy az egyes típusoknak megfelelő rovatba azon sorrendbe írják be az ohmértékeket, amely sorrendben azok a típusok kelendők lesznek.

A pályázati iverk a csatolt borítékba zárandók és Budapestről 10 f-rel, vidékről pedig 20 f-rel felülbélyegezve a postaládába dobandók.

Technikai okokból a pályázat lejáratának határidejét

1933. évi június hó 15-én déli 1 óráig

meghosszabbítottuk.

A zsüri végleges tagjait júniusi számunkban hozzuk nyilvánosságra.

A szerkesztőség.

Kérjük kartársainkat sziveskedjenek **hátralékos** tagsági díjaikat a

Pesti Magyar Kereskedelmi Bank lipótvárosi

fiókjában vezetett folyószámlánkra befizetni.

A bank postatakarékpénztári számla száma **3500.**

Évi tagsági díj 12 pengő.

Uj címünk:

Budapest, V., Tátra uca 12b. sz.

TELEFON : 204-06.



A Z O R I O N

DINAMIKUS HANGSZÓRÓK

Strandokon, nyári vendéglőkben és cukrászdákban, week-end telepeken, nyári szórakozó helyeken, erősítőberendezésekhez, mozgókép színházakban hangosfilm közvetítéseknél, épen úgy beváltak, mint otthon, a rádiókészülékekhez kapcsolva. Az Orion dinamikus hangszórók minden készülék teljesítményét fokozzák, igen széles skálájú, tökéletesen tiszta hangvisszaadást biztosítanak.



GYÁRTJA: MAGYAR WOLFRAMLÁMPA-GYÁR, KREMENEZKY JÁNOS R. T.
BUDAPEST, VI., VÁCI-UT 99. — LEVÉLCIM: BUDAPEST, 56.

RÁDIÓ ÉS VILLAMOSSÁG

A RÁDIÓ-VILLAMOSSÁGI KERESKEDŐK ÉS KISIPAROSOK ORSZÁGOS EGYESÜLETE HIVATALOS LAPJA
MEGJELENIK MINDEN HÓ 10-ÉN.

Az Egyesület tagjai díjmentesen kapják

Előfizetési díj egy évre: Pengő 4.—
Külföldre Dollár 1.—

Hirdetési tarifa:

59 $\frac{m}{m}$ széles $\frac{m}{m}$ soronként ... ar. P —.25
Ujdonság beiktatás darabonként ar. P 5.—

SZERKESZTŐ-BIZOTTSÁG:

Ellenbogen Lajos dr., Kun Ármin dr.
és Marosi Pál

Szerkeszti: BIRÓ KÁROLY.

Csekkszámla a

Budapesti Iparbank r.-t.-nál IV. Eskü-tér 8

Szerkesztőség és kiadóhivatal:
Budapest, V. Tátra-utca 12. b.

TELEFON 204—06.

Több megértést!

Minden csak porhintés mások szemébe anélkül, hogy ügyelnék arra, ne legyen ugyanekkor a saját látásunk is porfelhővel megbévítra.

Jelszavak tömege nagy garral a közönség szeme közé hintve, úgy és olyan erővel, hogy mást látni már nem is tud és ez a félrevezetett tömeg vakon rohan a szavak után, legázolva az útjába kerülő minden akadályt, legyen az ember, barát, vagy ellenség; legyen a józan észnek bármely értelme, a mások kárának bármely tanúsága...

Körülöttünk ég a láthatár és azon túl is minden. A világ gazdasági válság nem kímélt meg egy országot sem. Mindenütt a kereskedők és az iparosok tömege jutott élete végén koldusbotra a saját, vagy a gyáripár téves politikája következtében. A tanulságos példák tömege áll előttünk és mi nem akarunk tanulni a mások kárán?! Vakon rohanunk a végzetünkbe...

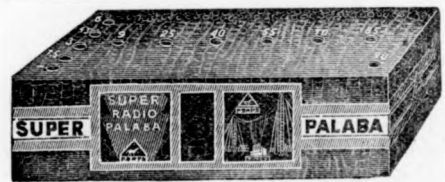
A gyárak több készüléket, vagy iparcikket gyártanak, mint azt az ipar és a kereskedelem elhelyezni képes, de a minőség csak a legritkább esetben felel meg a reklámhadjáratban bekonferálnak. A kereskedők többet vásárolnak, vagy kötnek le, mint amennyit eladni képesek és az árak magasabbak, mint amit a közönség fizetni tudna.

Az eredmény; gyászos. Ugy a gyáraknak, mint a kereskedőknek a nyakán marad az áru nagy része és mert a technika mérföldes csizmákkal halad, a raktárkészlet pár hónapon belül avult, elértéktelenedett parti-áruvá válik. A közönség egy része drágán vesz és ezért megnehezte az eddigi szállítójára, másrésze olcsón vesz, de rosszat, mert ugyanazért a pénzért kis idő múlva sokkal jobbat kaphat. A szegény ember »olcsó« 5—7 lámpás telespek készüléket vásárol, de a rövidesen szükséges drága csövek és telep, valamint tartozék fenntartási költségek következtében drágábban vásárol, mint ha modern hálózati készüléket vett volna; az eredmény mindig ugyanaz, harag, a vevő elveszti bizalmát az áru- és a kereskedővel szemben.

A márkás cikkeknek ára egyik bolthban más, mint a másikon. Kis összeköttetés árán a gyárban olcsóbb, mint a kereskedőnél. A hit az erkölcsben, a megbízhatóságban, kivessz a köztudatból. A vevő a kereskedőben (legtöbbször csak látszólag jogosan) csalót lát. A piacra dobott kényszerkiárusított áruk tömege befagyasztja az amugy is gyenge felvevőképességű közönség vásárló kedvét. A kereskedő, az iparos és végül a sorban következő gyáros, tönkre kell hogy menjen! Miért?! Azért, mert

mindenkit, még önmagát is ámitja blöfföli és ebben a maga körül hintett, mások beugratására gyártott porfelhőben behunyva szemét, nem látja a biztos, a környörtelen végzetet!

Pedig... igazán nem is volna olyan nehéz az, amit tenni kéne. Csak: a gyáraknak nem szabadna többet gyártani, mint amennyit a piac tényleg felvenni képes. Be kellene tartani; szigorú kautalék alapján a márkázott cikkek árát. Védni kellene nemcsak szőben, de tényleg is a viszonteladót! Nem szabadna előfordulni soha annak, hogy privát egy, vagy még olcsóbban is vásároljon a gyárban, mint a viszonteladó. Egységesíteni kellene árban és minőségben az árukat és legyen bár a kereskedőnek kisebb a raktára, de minden gyár áruját egyformán szivretett kézzel jónak, ugyanolyan jónak tudja mondani, mint a másik gyártmányt; eskü alatt is, ha kell; anélkül, hogy a balkezőnek hüvelykét ujjával beszorítani legyen kényszerítve! Legyenek az árak olyanok, hogy a mai keresleti viszonyok és az eladási lehetőségek kell arányban álljanak; legyenek fixek és szünjön meg az alku, az alákinálás minden lehetősége. Legyen a kereske-



Nincs többé gondja anódtelepekre

Forgalomba került a

négyszögletes cellákból készült
super rádió palaba

nagy teljesítményű anódtelep

Kérjen árajánlatot!

PÁLA ELEMGYÁR R.-T.
BUDAPEST, V. VÁCI-UT 66.

delem tisztességes (békebeli tisztességes) alapokra fektetve. Legyen a vevő bizvást meggyőződve arról, hogy a ma vásárolt árut holnap nem kapja meg másutt, vagy ugyanott féláron, vagy azon is alul. Ne vásároljon a kereskedő és ne kötelezze magát több áru átvételére, mint amennyit eladni képes. Ne tőmjé meg a gyár és a kereskedő a piacot visszamaradt, divatjamult, olcsón kidobott áruval, hanem inkább semmisítse azt meg, mert eliesenkelben az így kielégített vásárlóközönség nyakán hagyja az új, a drága árut. Így nagyobb kár éri, mert azt ismét csak nyomott áron, vagy veszteséggel tudja eladni és ez a folyamat állandóan csak ismétlődik! Nem szabad a visszamaradt árut más kereskedő, sőt antikvárium útján sem a közönség nyakába sózni.

Nem szabad a kereskedőknek és a gyároknak egymást bíróságoknál egyénileg támadni, hanem az érdeképviseletre kell az ügyek kivizsgálását, elintézését bízni! Tanulni kellene a multak, a szomszédok és a tengerentúl példáin. Új típusokat nagyhangú reklámmal beharangozni, míg a régi készlet el nem fogyott, vagy meg nem semmisített, már csak azért sem szabadna, mert ezek, mint már kifejtettem, a régi eladási lehetőségét nem hogy korlátozzák, de egyenesen lehetetlenné teszik.

Általában nem volna szabad félig kipróbált hamis újdonságokkal, felelősségnélküli alaptalan reklámokkal telekürtölni és elárasztani a piacot, csak azért, hogy ezek a tisztavirág életi, kétéves értékű »ujjdonságok« elvegyék a közönség vásárlási kedvét, a régebbi, sokszor sokkal jobb áru eladását, a gyáros és a kereskedő kereseti lehetőségeit.

A technikának haladnia kell. Dolgozzanak a laboratóriumok! Hozzanak ki újabb és újabb javított kiadásokat, de nem kell ezeket addig piacra hozni, nem kell ezeket a nagy nyilvánossággal közölni, amíg tényleg alaposan ki nem próbálják és nemcsak a szülők találják szépnek és jónak a gyermeket, de egy pártatlan szakemberekből álló zsűri is annak találná. Ha van képességi vizsga az embereknél, ha minden szakmában, minden

állásban képesség igazolást kérnek, akkor miért szabadjon felelőtlenül mindenki kárára, a technikai tökéletlen »találmányok« tömegével tönkretenni hűség, helytelen számítás, vagy blöffölni akarás érdekében, mindenki érdekét, legtöbbször még azt is, aki a hibát követi!

Olyan készüléket, vagy alkatrészt, mely egy bizonyos meghatározott minimális előírásnak nem felel meg, ne szabadjon piacra hozni és a szabványosság jelölve legyen minden készüléken, vagy alkatrészben. Ez elősegítené a bizalmat és az eladási lehetőségeket.

Szigoru rendeletet kellene hozni a rádiószavak ellen. Meg kellene nyitni a nagyadót. Kettős műsort kellene adni, olyant, mely tényleg vehető is és nem egyszerre, mint ma, sertéstrágyaértékesítés Galli Curcival. Hanem külön-külön, ki-ki saját izlésének megfelelő műsort kapja. E kell szállítani az adókat és a köztréheket.

Tanulni kell. A kereskedők saját érdekükben járjanak el az egyesület által rendezett felvilágosító és továbbképző tanfolyamokra, vagy estékre. Akinek nincs alkalm, az legalább alkalmazottait rendelje oda. A reklámozást úgy kell intézni, hogy azzal ne essék kár a tisztességben és ne legyen benne félremagyarázható, pl. 10 órás zseb-elem 50 fillér, vagy félremagyarázhatatlan egyéb valót-lanság, mert az ilyenek ellen, mint eddig is, könyörtelenül eljárunk, mint hogy meg fogjuk a módját találni annak, hogy aki a tisztességes kereskedő, vagy iparos névre érdemtelenné válik, az megfelelő formában a helyes ultra szoríttassék, legyen az személy, vagy bármily nagy intézmény.

Meg kell óvni és helyre kell állítani a kereskedői és az iparosi tisztességet. Mindenütt vissza kell szerezni azt a bizalmat és megbecsülést, melyet a mai elfajulások előtt a tisztas ipar és kereskedelem joggal élvezett; akkor ismét kilátásunk lehet a prosperitásra, az érvényesülésre és a biztos megélhetésre, a mai biztos tönkremenés kilátása helyett.

Kaffka Károly.

A Nemzetközi Vásár

Gyáraink közül az *Egyesült Izzó* az Iparcsarnok központjában hatalmas építménnyel szerepelt, melynek tornyait egy audion cső és egy izzólámpa képezték. Az építmény egyik kirakatában láttuk az új 75 wattos adócsöveket és a fotócellák legújabb típusát, másik kirakatában egy stílizált rádiókészülék foglalt helyet, melynek oldalán egymás után vonultak be a varázscsövek megszemélyesítői és ezek megjelenése pillanatában a készülékek a torzítatlan zene szimbóluma jelent meg.

A *Magyar Wolfram* az Izzó közvetlen szomszédja. Hatalmas építmény középpontja egy tárgyaló szoba. Az építmény palástját egy forgó körkép képezi, mely a rádió nyári felhasználási módjára hívja fel a figyelmet. Kiállított újdonságai a két és négycsöves hordozható készülékek. Mindakettő faszekrényben, hangszóróval egybeépítve. Az első magas anténához, az utóbbi szuperkapcsolásban beépített keretanténával.

A *Telefongyár* pavillonja közvetlenül a főbejárat mellett szabad terü-

leten van. Az Olimpikonon kívül ott láttuk paszirozó és mo-egőjeit, hűtőszekrényét, alpacca evőszökezeit, csónak motorjait, hangos leadó rendszerét és vágányuti jelző berendezését.

A motoripart a *Ganz* villamossági nagy motorjaival és *Pabst* szigetelő anyagával és *Rymorz* Lajos, valamint *Frommer* József kismotor tekercseivel képviselték.

Felten és *Guillaume* és az *Ariadne* huzalárukat, az előbbi ezenkívül tömlőit is állították ki.

A rádióipart a *Magyar Nonis* Művek trafóival, az új *Lumex* skálájával stb. valamint *Pála* és *Tsi* rt. száraz elemeivel képviselték.

Az *Elektromos Mérőműszerek gyára* rt. kiállításán felemlítendő a bakelit-házba épített hordozható műszerek. E. F és G kivitelben, fotócellás objektív luxmérője és Pt-Ir ellenállásos hőmérője.

Az Iparcsarnokban láttuk még *Erdélyi* és *Szabó* Röntgen és orvosi elektromos kiállítását.

Turán izzólámpáin kívül higany-

kapcsolókat, neon lámpákat és kvarclámpákat is kiállít.

Háztartási elektromos készülékeket a *Magyar Elektro Művek* (porszívó, szamová, főzőedények, szellőző, vasaló, tűzhely) és a *Vilducia* (szókökut, főzőedények, vasaló, kályha és tűzhely) állítanak ki, *Elektrolux* (porszívó, keféző, hűtőszekrény).

Kereskedők kevesen vannak kint: *Szalay István* a már ismert *Kontakt* gyártmányokon kívül az új fürdőszobakapcsolót, ezenkívül az o'thon gyártott *Slötz*-féle lépcsőházi kapcsoló-automatát és ivlmpaszetent állít ki.

Lorschy Henrik: új típusú miniatűr hangulatlámpát, új szellőzőket, vasalókat, tűzrománc érintésmentes főzőlapokat és vasalókat.

Gutfreund Dezső erős és gyenge-áramu elektromos cikkeket, *Belgráder Jenő*, *Bodnár Jenő* rádiókészülékeiket, *Dénes Testvérek* rt. külön pavillonjában rádiókészülékeket, alkatrészeket, kis lámpákat és gramofonlemezeket állít ki. *Rádióbörze* alkatrészeket és *Watto*-dinamikus hangszórókat.

Quo Vadis? . . .

Sienkievic óta számtalanszor halljuk a kérdést: Quo vadis? . . . Hova megyünk? . . . Hova jutunk? . . .

A mai üzletmenet mellett, — ha ugyan ma üzletmenetről egyáltalában lehet beszélni — naponta százszor kérdezhetjük: Quo vadis?

Világkrízis . . . általános gazdasági pangás . . . pénztelenség . . . Mind, mind tények. De talán arra is gondolhatnánk, hogy pénzbőség idején a jól kereső emberek nem ülnének otthon, sulba dobnák — vagy talán meg sem vennék a rádiót.

Ne beszéljünk tehát általános gazdasági pangásról, világkrízisről, pénztelenségről — tegyünk valamit! Tegyük valamit — különben azt kell felelnünk a feltett kérdésre, a biztos pusztulásba!

Valljuk be őszintén, saját ügyeink iránt indolensek vagyunk. Mindegyik azt kívánja a másiktól, hogy kaparja ki helyette a sült gesztenyét, de érte egyik sem megy el, sőt ki sem nyújtja a kezét. Szinte azt érezzük mindig mikor együtt vagyunk, hogy hiányzik valaki, — valaki, aki erőlesen és hathatósan tud a kereskedő és a gyár nyelvén beszélni, aki közelebb tud hozni bennünket egymáshoz, aki meg tudja értetni velünk, hogy nem egymás ellen, — de egymásért kell küzdenünk.

Bernard Shaw írja: »Tulságosan igaz, semhogy szép is lehessen« című legújabb színművében a jelenkorról: valahogy a középére került, mint az az ember, aki lekészt a vonatról. Az utolsó vonathoz tulságosan későn érkezett, a legközelebbihez tulságosan korán. Valahogyan így vagyunk mi is gazdaságilag. Új problémák ágszkodnak uton-utfélen élénk, de mind megoldhatatlanok. Az új kérdések ott iznának bennünk, de kihavadvánknak anélkül, hogy lángra lobbantatták volna. Az élet, az üzletlehetőségek ott csillognak szemünk előtt, de nem tudjuk felhasználni őket. Kevés van, nem nagy — de van; csak meg kellene fogni. A módot keressük: hogyan lehetne megfogni.

A kereseti lehetőséget nem úgy kell megfogni, hogy a vevőket egymás elől elhalásszuk; és legfőképpen nem úgy, hogy a kartársaink által kért árat aláinkáljuk; de ha márkás cikkről van szó, még akkor sem szabad a deklarált ár alá mennünk, ha azt a konkurencia már előttünk megtette.

Egyesületünk választmányának határozata folytán, a márkás cikkek árontartását a rendelkezésre álló törvényes eszközökkel a legerélyesebben meg-

írta: **Holstein Zsigmond**

fogja törölni. Ezen kívül a gyárak is megkövetelik tőlünk, hogy gyártmányaink árait szigorúan betartsuk.

Itt azonban hiba van. Nemcsak a kereskedők rontják a márkás cikkek árait, hanem a gyárak is. Így már érthetőbb a kereskedők gondolkodása . . .

Ne kívánja a kereskedőtől a gyár, hogy cikkeinek az árát betartsa, ha a gyár maga is szolgál ki fogyasztót! A kereskedő mindenképpen üzletet akar kötni, keresni is akar — és keres is, ha nincs a hátamögött az a »komoly« veszedelem, hogy a konkurencia — s jelenleg saját szállító gyára is az — legyőzi a versenyben. A gyárnak pedig ettől nem kellene félni, mert, ha a gyárhoz fordul valaki — és ha az — még a gyárnak lekötélezettje, vagy alkalmazottja is a gyár ugyanolyan engedménnyel szolgálja ki, mint a kereskedőt. Megteheti a gyár, mert nem köti semmi erre, hogy ne tegye meg. Meg is teszi, mert fél, hogy ezt az üzletet elveszi tőle a konkurencia.

Pedig egy rendszeren kiépített kereskedelmi szervezet mellett nem kellene félnie.

Mit értek kiépített kereskedelmi szervezet alatt?

Minden gyár szervezze kereskedőit. Válogassa meg a gyár, hogy mely cég az ő »Hűhü« eladója. Ezekkel a kereskedőkkel állapodjon meg, hogy *ezentúl a gyárnál közvetlenül venni szándékozik a gyár körzeti elosztásában hozzájuk fogja utalványt alanni.* Ezt úgy képzelem el: pl. X. tisztviselő jelentkezik a gyárnál, hogy ő kíván az unokásőgóra, vagy saját-maga részére egy rádiót vásárolni. Az eladási osztály megkérdezi, hogy hol szerelik fel a rádiót, mondjuk »b« kerületben, hol a gyárnak a »6«-os számu kereskedő a megbízottja. Az eladási osztály erre kiállít egy utalványt a »6«-os számu kereskedőhöz, hogy szolgáljon ki egy ilyen, vagy olyan típusu készüléket az utalvány ellenében, amely utalványt a gyár készpénzfizetéssel fogad el.

Most nem probléma, hogy miképpen kártalanítja a gyár a kereskedőt. Előszörban megkapja a szuperrabattot ez után a készülék után is, másodsorban, mondjuk 5—10%-ig való (megállapodás tárgya) fávadsági jutalékot ír javára a gyár. Harmadsorban a kereskedő kapott egy vevőt, akit kiszolgáltatt (most már nem önköltségi árban) antennával, konnektorvezetékekkel és egyéb cikkekkel, ami már csak a kereskedő ügyességén és a vevő pénz-

tárcájának bőségén mulik. Ebben az utalványozási rendszerben ezután sok problémát meg lehet oldani. Pl. *Nem történhetik meg az, hogy a gyár tisztviselője, vagy munkása illetéktelen egyéneknek önköltségi árban juttat rádiót, ami most rengeteg esetben előfordul. Most miképpen védje meg a gyár a kereskedő által eladott áruk árait? Ugy, hogyha bármilyen árontartást követ el a kereskedő, feltétlenül kizárandó, akár kifogyasztó, akár nagyfogyasztó.* Érzésem az, hogy ezzel teljes rendet lehetne teremteni az amugy is folyton romló szakmánkban.

KÜLÖNLEGES AJÁNLAT

viszonteladók és tekercselők részére!
0-06—1-2^m/_m-ig zománc szigetelésű! AEG.
gyártm. huzal

0-05—0-5^m/_m-ig 1× selyem szigetelésű
0-1—0-5^m/_m-ig 2×
0-1—3^m/_m-ig 2× pamut
dynamo tekercselő huzalok míg a
készlet tart

**a kartell bruttó árából
40% engedménnyel**

orsó vagy tekercsvételnél.

Minden más szigetelt huzalt és szigetelő anyagot, erős és gyenge áramu szerelési anyagokat a legelőcsöbbső ár mellett szállítok.

REICH MIKLÓS villamossági és rádió nagykereskedés. Budapest, VI. Vilmos császár-ut 45. (Nagymező-utca sarok.)

Autó-gyújtókábelek

legelőcsöbbsen

Marosi-nál u. Zoltán-u. 6.

VISZONTELADÓK!

Javításhoz, átalakításhoz,

legelőnyösebben szerezhetik be a szükséges rádióalkatrészeket, hangszórokat, tekercseket és fadóbozokat cégemnél.

Bakelit erősrámu és gyengeáramu cikkekről és csengőókról kérjék kiűton árlapomat.

2 + 1 trató 1 × 300 V. P 3.—
3 + 1 trató 1 × 300 V. P 4.90
3 + 1 trató 2 × 300 V. P 5.40
míg a készlet tart.

Uj légszigetelésű 500 cm. rézforgó, logar., (bal- és jobboldalra egyaránt alkalmas) átmenő tengellyel, hasított lemezekkel P 3.75

Rotand 4 polusu aranszerkezet, ROTAND új nf. és hálózati trafók, szilitek mikrofarados és cm. kondenzátorok.

»Rotand 9 mesterkapcsolás« mutatja az irányt az új üzlethez.

ROTTER LÓRÁND képviseleti cikkek raktára Budapest, Rákoci-ut 73. sz.

Önámítás

Irta: **Rátkai Tivadar**

Egy kiskereskedő, akivel nem régen üzemi, üzemi-gazdasági kérdésekről beszélgettünk, azt a kijelentést tette, hogy »bizony nekem semmi szükségem sincs könyvvizetésre, üzemi-vizsgálat, vagy könyvvizsgálatra, mert én ezeket a dolgokat, ha mégis kíváncsi lennék, a következőképpen intézném el«:

1. összegezem az áru értékét,
2. összegezem a fuvarköltségeket,
3. összegezem a költségeket,
4. összegezem a munkabéreket,
5. összegezem a fizetéseket,
6. összegezem az üzleti veszteségeket,
7. megállapítom a pénzkészletet és
8. megállapítom a hitelvesztéseket.

A 7. és 8-ik tételök összegéből levonom az 1—6-ik tételök összegét és akkor látom, hogyan fut a nyul! Ha ezt a számlani műveletet elvégzi, vagyis ha a kimenő tételeket (7. és 8-ik pont szerinti forgalom) a bejövő tételekből (1—6-ik pont szerinti tétel) kivonja és több marad, mint amennyi az élet fenntartáshoz szükséges, akkor bizony ő meg van elégedve. De ha a beérkezett áru értéke nagyobb lenne mint a kiment árué, vettem oda neki — mire azt felelte, »hát akkor tévedtem«.

Ez az okos kiskereskedő, akinek — és ez jellemző, — nagykereskedői ambíciói is vannak, ezt valahogy így gondolja. Mit törje ő a kereskedő üzemi-gazdasági problémákkal a fejét, ha szerinte ezt sokkal egyszerűbben is elvégezheti.

Kétségkívül igazna volna neki akkor, ha a receptje helytálló lenne, de az ő rendszere egyáltalán nem helyes, sőt ijesztő kereskedelmi tudatlanságot árul el, amilyen tudatlannak kereskedőnek nem volna szabad lennie. És érdekes, hogy éppen ezek az emberek panaszkodják folyton, hogy a »nagyok« elveszik előlük az üzleteket és ők azok, akik állandóan valahogy, valami csodára várnak és lesik, hogy a jó Isten, vagy a végrehajtó gondoskodik róluk!

Még ma, a súlyos adókkal, közterhekkel küzdelmes időkben is oly kis haszonkulccsal kalkulálnak, hogy ebbe bele kell pusztulniok, mert hiszen az a kicsiny haszon még az életfenntartáshoz is kevés; és hol van még minden kereskedőnek az a legelemibb kötelessége, hogy az elért haszonból rosszabb időkre számítva valamiképp még tartalékoljon; e tény által emelve rangját, minőségét és hitelét.

Az ilyen, előljáróban változt kereskedői felfogás, illetve üzletvezetési felületesség természetesen semmikép-

pen sem vonja maga után azt, hogy a kis és közepkereskedelem egészséges alapokra helyeződjék. A ki kereskedőnek nevezi magát és üzletet, üzemet vezet, amely üzlet a gazdasági élet egyik cellája és azzal számtalan szállal van összefüvé, annak azt gazdaságilag is helyesen vezetni kötelessége, mert különben ott hagyja a fogát, saját magát és a benne bízó hitelezőit csalja meg!

Vizsgáljuk meg tehát, hogy hol hibázta el a mi kiskereskedőnk számítását? Ha a 7. és 8-ik pont alatti tételek az egész forgalom értéke, akkor ha az 1—6-ik pont tételét ebből levonja, úgy az eredmény többlet, de hiány is lehet; vagyis nyereség, vagy veszteség.

Nyilván nyereségnek tekinti ezt a mi kiskereskedőnk, mert hiszen azt állítja, hogy ha a bevétele több, mint amennyi az életfenntartáshoz szükséges, akkor ő meg van elégedve.

Telát valóságos nyereség ez? Nem! Mert ezek szerint akkor is jó üzletet csinált, ha az eredmény nagy hiányt mutat és akkor is ráfizethetett, ha az eredménynél többlet mutatkozik és ennek okát, a miért könyvet nem vezet, de ellenőrzőpénztár felett sem rendelkezik, megtalálni nem is tudja.

Az emberi elme azonban akkor, ha azt gondolkodásra is használják könnyen rájöhet a nyitjára és megvethatja magát a tönkremenésztől.

A mi kiskereskedőnk pontjai helytálló lehetnének abban az esetben, ha a beérkezett és kiment áruk mennyisége egyenlő, azonban ez soha nem fordul elő, mindég van különbség, mert hiszen egyszer nagyobb az eladás, mert a raktáramat, a készletet akarom leépíteni, másszor pedig, mert esetlegesen olcsóbban vásárolhatunk, megnövelem a készletet. És itt rejlik a nagy hiba az olyan kereskedő részére, aki az említett kereskedőnk módszere szerint jár el. Ha kisebb az áru beérkezése, akkor több pénznek kell a kasszában lenni, de ha a fennmaradó pénz nem nyereség, hanem tőke, akkor tulajdonképpen ez maga az eladott áru és a ki ezt nem ismeri fel és egyszerűen mint jövedelmet elkölti abban a hiszemben, hogy jól keresett, és saját magát csalja meg és a hitelezők nagyon helyesen cselekednek, ha ilyen esetekben kiméletlenül járnak el adósaikkal szemben.

A másik eset, amikor az árubeérkezés túl nagy és amikor ily módon hiány áll elő; ez annyit jelent, hogy a pénz áruformájában van meg, en-

nek dacára azonban lehet nyereség is, amely azonban nem mint pénz, hanem mint áru jelentkezik. Az alábbi példával mutatjuk be vázlatosan az említett két esetet:

	A	B
Forgalom	100	100
költség + nyereség	30	30
árubeérkezés	60	80
különbség	+10	-10

A helyes számítás alapja:

árubeérkezés	70
költség + nyereség	30
Forgalom	100

Természetesen feltételezve az árak stabilitását, a fenti példák azt mutatják, hogy mindkét esetben a nyereség ugyanaz, azonban az A) esetben a nyereség — 10, pénzű telt tőke, mely a bankba kerül, B) esetben a differencia — 10 áruvá változtatott tőke, amelyet valahonnan meg kell szerezni, vagy a banktól, vagy valamely szállítótól, akinek most tartozik vele.

Barátunk eredménye még egy igen súlyos pontban téved. Megfeledkezett ugyanis arról, hogy az áru és pénzkészlet, a leltár stb. figyelembe vegye. Teljesen lehetetlen a nyereség nagyságát megállapítani akkor, ha nem tudom, hogy mennyi az aktívám értéke, változott e az, vagy nem. A mai viszonyok között ennek különösen fontos jelentősége van, mert a készletek értéke mindenütt csökken, — és így a mi kiskereskedőnk helyzeti módszerének kettőzött veszélyét találtuk meg. Az áruk folytatódó beérkezése és eladása folytán a készlet értéke nagyjából ugyanaz marad, az áruk egyrésze azonban mindenesetre még a magasabb bekerülési árakon fog szerepelni. Egy ilyen nyereség-csökkenést akkor, ha a nyereséget a változt primitív formában állapítjuk meg, természetesen soha és sehol sem lehet megfogni.

Ismételjük tehát: A nyereség pontos megállapításához figyelembe kell venni a beruházások értékét és a forgótőke nagyságát. Egy fenti szempontból készített felállítás, mely csak a forgótőkét veszi alapul, legfeljebb a raktárvezetésre vonatkozóan adhat áttekintést, semmi többet. Eppen ezért kell óvakodnunk attól, hogy megfelelő kereskedelmi ismeretek nélkül egy üzletben, vagy üzletben, szóval kereskedelmi, vagy ipari vállalkozásban ilyen számításokat végezzünk, mert azok téves következtésekre és hamis nézetekre vezetnek, amelyek saját maguknak és hitelezőiknek és együtt a nemzetgazdaságnak nagy károkat okozhatnak.

A konstruktor problémái

Irta: **Makai István**

Minden új szezon előtt felmerül az a kérdés, hogy milyen készüléket, jobban mondva, milyen rendszerű készüléket építsünk? Ilyenkor természetesen tudnunk kell, hogy mit kívánunk egy modern készüléktől? Tényeinkben csakis nagy készülékről lesz szó, mert nagy igényeinket csak nagy készülékekkel tudjuk legjobban kielégíteni. Vegyük sorba azokat a követelményeket, melyeket egy modern készülékkel szemben támasztunk.

A készülék működjön rövid-, közép- és hosszú hullámon.

Legyen olyan szelektív, ami még a hangszínezetet nem rontja.

Kezelése legyen egyszerű.

Relatíván olcsó legyen, vagyis egyszerűen és kevés csövel oldjuk meg.

Hogy készülékünk a fentemlített három hullámhosszon dolgozzon — kétféle megoldáshoz folyamodhatunk. Az egyik megoldás a rádiófrekvenciás (kaszkad) erősítő rendszer, a másik a szuper, vagyis középfrekvencia erősítésének módszere.

Tárgyaljuk először a kaszkad erősítést. A mai állomás jungle-ban legalább négy rezgőkörösre kell építenünk, hogy kellő szelektivitása legyen. A négy rezgőkörbe csakis arányköltrácsu csöveket építhetünk be, mert normális csövek használatánál — bármily gondosan arányköltrács is — erősítő rendszerünk föltétlenül begerjedne. Ugyanis nem induktív visszacsatolás, hanem a csökapacitás okozná a begerjedést. Azonban a rádiófrekvenciaerősítő összes csöveit csakis hosszú- és középhullámok vételére tudnók felhasználni, — rövidhullámra csak részben. Ekkor olyan hullámkapcsolót kell alkalmaznunk, hogy egy rádiófrekvencia cső — hangolás nélkül — mint aperiodikus erősítő működne és a demodulátor köre volna a rövidhullámú rezgőkör. Ez esetben csak egy forgókondenzátort használunk fel vételre és a hullámkapcsolónak még egy kívülről szabályozható visszacsatolást kell a demodulátor anódkörébe kapcsolnia. Lásuk most, hogy milyen kapcsolása legyen a demodulátor kör? Két szempontot vehetünk figyelembe. Az egyik, hogy ilyen nagy készüléknel a demodulátor már meglehetősen nagy feszültségadózókat kap, tehát úgy kell a kört mérteznünk, hogy ezeket fel tudja dolgozni. Erre az anód-könyök-egyenirányításban kapcsolt cső a legalkalmasabb. A másik szempont a rövid hullámok vételének szempontja, mely érzékenyebb demodulátorkapcsolást kíván. Ilyen érzékeny kapcsolás az audiokapcsolás. A két szempont között kell választanunk.

A hangfrekvencia erősítő rész, mivel úgy a rádiófrekvencia, mint a középfrekvencia-erősítésnél ugyanolyan rendszerű lehet, tehát összehasonlításunk tárgyát nem képezi.

Lásuk most már ezen rendszer előnyeit és hátrányait. Egygomb kezelésre megoldható. A ma piacon lévő, jól kiegyenlített többszörös forgók igen megkönnyítik ezt a feladatot. A közép- és hosszú hullámok tekercsei könnyen elkészíthetők, mert az egyes rezgőkörökben teljesen egyformák lehetnek. A tekercsek könnyen összehangolhatóak. A szuper készülékkel szembeni előnye: Budapest I. a hosszú hullámon nem jön be még-egyszer.

Készülnek a rádiószabványok

Egyesületünk többszöri sürgetése után május 17-ikén a Magyar Elektrotechnikai Egyesület kezében megalkult a *Rádiószabvány Bizottság*.

A rádió már igazán érett a normálizálásra. A kereskedőnek egyes cikkekben felesleges sok típusból kell raktárt tartania, mivel hiányzik a norma. A kereskedő vásárlásánál nem tudja megítélni, hogy a vásárlás tárgyát képező áru mily mértékben felel meg a követelményeknek — hiányoznak az előírások.

Örömmel kell tehát üdvözlőnk a MEE elhatározását, mely szerint elkészíteti a rádiószabványokat. A rádió szabvány bizottság elnöke *Paskov Bernát* ny. postafőigazgató, helyettese *Hummel Oszkár* kormánytanácsos, a Telefunken képviselője, jegyző *Molnár János*, a postakísérleti állomás fizikusa. Tagjai az érdekelt gyárak szakemberei, azonkívül az érdekkép-

Hátrányai: Bár megfelelő szelektivitást érhetünk el vele, — ezt már a négy rezgőkör is biztosítja — elhelyezhetünk benne band-pass szűrőt is. Azonban a sávszűrő csak egy bizonyos frekvenciánál biztosítja a kívánt sávzélességet. Mivel pedig a band-pass-szűrőt is hangoljuk, a skála különböző pontjain nem kapjuk a kívánt sávzélességet. Rövidhullámon a sávszűrőt nem tudjuk használni. A kezelés szempontjából hátrányos, hogy rövidhullámú vételnél még visszacsatolást is kell szabályoznunk. A visszacsatolás helytelen kezelésénél heves fityülés lép fel és a gyengébb állomások nem igen jönnek hangszóróban. Az utóbbi ellen védekezhetnénk úgy, hogy rövidhullámú vételnél még egy kisfrekvencia-erősítést kapcsolnánk, azonban ez egyéb komplikációkat vonna maga után (pl. akusztikus visszacsatolás). (Folytatjuk)

viseltek, tehát Egyesületünk és az Elektrotechnikai Egyesület delegáltjai. Egyesületünket *Kaffka Károly* ü. n. elnök és *Hoffmann Jenő* választmányi tag képviselik, azon kívül az MEE részéről *Biró Károly*, lapunk szerkesztője is tagja a Bizottságnak.

A Bizottságra hosszú másfél-két évi munka már. Egyelőre csak az előadókra kéri fel a szabványok előkészítésére. Ezek elkészülte után először a rádiókészülékek szerelési és azután a nagykapacitású blokk-kondenzátorok minőségi előírásait fogják tárgyalni.

Felkérjük kártársainkat, amennyiben az Előírásokra vonatkoznak bármilyen — akár minőségi, akár vizsgálati — kívánásaik vannak, küldjék azokat hozzánk.

Megjegyezni kívánjuk még, hogy a Bizottság az egyes fejezetek tárgyalásánál az érdekeltek köréből kiegészíti magát specialista szakemberekkel.

MAROSI PÁL

Zoltán-u. 6. - Budapest V. - Tel. 147-72

**N a p r ó l -
napra
Ne vegyen**

szállítom le áraitam.

szé rádióalkatrészt, se szerelési anyagot, amíg azoknak árat nálam meg nem érdeklődté.

Küldje be nekem anyagszükségletének felállítását és én azonnal közlöm Önnel napi áraitam. Meg fog lepődni karterlen kívüli áraitam alacsony voltán.

Uj cikkek !

Nettó árak !

Norris Lumex átvil. óriás skála ára ... P 4.—
„MX” csipetűs olvasólampa **bakelitből** zsinórral, bak. villásdugóval, kapcsolóval együtt izzó nélkül, ára darabonként P 2.40

MARPAX
REGISZTRÁLT

villamos kereskedelem nyári cikkei

A villamossággal kapcsolatos cikkek eladásával foglalkozó kereskedelemben élesen elhatárolhatók az olyan cikkek, amelyek eladása bizonyos időszakokhoz van kötve. Vannak olyan cikkek, amelyeket téli és olyanok, amelyeket nyári cikkeknak nevezhetünk. *Jelen sorainkban ezekkel a nyári cikkekkel kívánunk foglalkozni.* A nyári időszak a villamos kereskedelem szempontjából különös jelentőséggel bír azért, mert az utazási kedv fellángolása bizonyos szükségletet teremt az utazással kapcsolatos villamos cikkekben is. A villamos kereskedő feladata nemcsak az, hogy a mutatkozó szükségletet kielégítse, hanem ügyesen alkalmazott acquisicióval arra kell törekednie, hogy ezt a szükségletet felkeltse. Ebből a szempontból a nyári villamossági cikkek figyelemre méltó kivételt képeznek, mert míg pl. a Bergmannsó, vezeték, stb. szükségletet acquisicióval növelni akkor, amikor nincsen építkezés, nem lehet, addig a villamos utazási cikkekben korlátozott határok között, az érdeklődés felkeltése révén lehet szükségletet teremteni.

Hogy hogyan és miképp kell acquirálni, azt a magyar villamos kereskedőnek nem kell bővebben magyarázni, mert dicséretére legyen mondva, ezen a téren kiváló a maga nemében. Evel szemben inkább a szóbajöhető készülékekről szeretnék néhány szót leírni.

A legfontosabb villamos utikészülék az *uti melegítőpárna.* Erre a készülékre minden nyaralónak szüksége van, mert nagyon sok kisebb jelentőségű betegségnél a melegítő párna gyors alkalmazása enyhülést, súlyosabb bajok fellépésének megakadályozását és sok esetben gyógyulást jelent. Az uti melegítő párnák 100—240 Volt feszültségi határok között használhatók, Wattfelvételük 40—160 Watt, méretük 32×38 cm., súlyuk 0.67 kg. Fel van szerelve 3 m. hosszú csatlakozó zsinórral, háromlépcsős kapcsolóval, a zsinór végén villás dugasszal, amely bármely fali csatlakozóhoz való csatlakozásra alkalmas.

Jelentősége szerint a második helyen áll a *villamos utivasaló,* amely nélkül nyaralásra induló hölgy nem is kelhet utra. Apróbb fehérmem-

darabok, zsebkendők, bluzok stb. vasalásai, ahol gyermekek vannak, azok ruháskáinak a rendbehozatala, teljesen nélkülözhetetlenül teszi a villamos vasalót. Ezek a villamos vasalók három feszültségre használhatók és pedig 110, 150, vagy 220 Voltra, fogyasztásuk 200 Watt, súlyuk 2 kg., 2 m. hosszú csatlakozó zsinórral, villás dugasszal fel vannak szerelve. Csinos kis dobozban kerülnek piacra és ez a doboz a vasalón és a csatlakozó zsinóron kívül még kis hajsütővasat és csavaros érintkező dugót is rejt magában, amely utóbbi segítségével fali csatlakozó híjján bármely lámpa-helyhez csatlakozni lehet a vasaló zsinórjával. Az utivasaló talpában oldalt kis kerek nyílás van, mely hajsütővas felvételére alkalmas, azonkívül a vasaló megfordítva és szétnyitható nyelére támasztva, főzőlap gyanánt is használható. Az utivasaló tehát három készüléket: vasalót, hajsütővasmelegítőt és főzőlapot egyesít magában.

A harmadik fontos utikészülék az *utiforróló.* Ez 110, 150 és 220 Voltra használható $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$ és 1 literes nagyságban készül és ennek megfelelően 250, 360 vagy 500 Wattot vesz fel, míg tiszta súlya 0.6, 0.7, vagy 0.85 kg. Az utiforrólókat szintén kis dobozban szokás eladni és a doboz 2 m. hosszú villás dugasszal felszerelt csatlakozó zsinórt is tartalmaz. Az utiforrólók a legkülönbözőbb célokra, beretválás, manikűrözés, szájapolás stb.-hez szükséges meleg, vagy forróviz elkészítésére szolgálnak, de használhatók azonkívül uti sterilizátorok gyanánt is. Ez utóbbi alkalmazási lehetőség igen fontos, mert injekciós fecskendők és tűk, műfogak stb. sterilizálását ezekkel a hasznos kis villamos készülékekkel bárki utközben maga is elvégezheti.

A felsorolt utikészülékeken kívül a nyári aquizióció még egy munkaköréről szeretnék röviden megemlékezni és pedig a *szellőzők* eladásáról. A szellőzők a legtöbb kereskedő képzeletében úgy élnek, mint kizárólag a

Irta: **Wilhelm Gusztáv** főmérnök

nyári eladás tárgyai. Pedig csodálattosképen helyes aquizióció mellett a villamos asztali szellőzőket, természetesen kisebb számban, mint nyáron, de télen is el lehet adni. A villamos szellőzők ugyanis télen kiválóan használhatók a befagyott kirakatablakok jégkérgének leolvasztására. A kirakatablakhoz ferdén odaállított szellőző a kirakatablakra hajtott légáramlás következtében ott egyrészt a páralecsapódást megakadályozza, másrészt az ablak körül megrekedt hidegebb levegőt melegebbel felcseréli és ezen a részen a jégkéreg leolvadását előidézi. Ezenkívül igen jól használható a villamos szellőző például fényképszeti műtermekben, a lemezek, fénymásolatok gyors szárítására, képtárlatokon és minden olyan helyen, ahol egyidőben sok egység gyülik össze, a levegő felfrissítésére.

A villamos szellőzők univerzális, tehát egyen- és váltóáramra egyaránt alkalmas motorral vannak felszerelve, csak meghatározott feszültségre használhatók, wattfelvételük 15—70 Watt, szárnyátmérőjük 160—400 mm. A készülékek fekete, fehér, elefántesont és színes kivitelben, állítható szárnyakkal, lengető (oscilláló) berendezéssel készülnek. Gummítómlóvezetékekkel vannak felszerelve, amely megakadályozza a régebben használt sodrott zsinórnoknál gyakran előfordult átszuródást és az ezt követő rövidzárlatot.

Legújabbban készülnek olyan asztali szellőzők is, amelyek fémből készült szárnyak helyett élastikus anyagokból, például szövetdarabokból készült szárnyakkal bírnak és ezeknek a szellőzőknek az eddig használtakkal szemben az az előnyük, hogy a gyorsan forgó szárnyak okozta sérülési lehetőségek teljesen ki vannak zárva.

A fentiekkel néhány rövid sorban rázóltuk a villamoskereskedelem nyári célkitűzéseit és leszögezzük azon meggyőződésünket, hogy a mai igen kedvezőtlen gazdasági viszonyok mellett is vannak még ezen a téren kihasználható eladási lehetőségek, amelyek a már említett kiváló aquizióciós képességek mellett csupán az eladásra szánt anyag tökéletes ismeretét igénylik és ebben az esetben aquizióció és szakértelem együtt mindenesetre meg fogja hozni a kívánt eredményt.

FERRO STELLA
RÁDIÓ ÉS VILLAMOSSÁGI CIKKEKET
GYÁRTJA: BOROS GYULA
UJPEST, VÖRÖSMARTY U. 15.
KÉRJEN KATALÓGUST.

Egyenáramu
készülékek-
hez

ALWAYS-LILIPUT

80 ohmos
ellenállások
kaphatók.

Zavar kiküszöbölés — antenna választás útján

Írta: Rotter Loránd dr.

A csökkent üzletmenet fokozott költséggé teszi minden kereskedőnek azt, hogy minden lehetőséget megpróbájon, amellyel a rádióeladási lehetőségeit elősegítheti. Külföldi adóállomások gyakran olyan igen hosszú kereskedő is tanulhat és mely tanácsok segítségével néha olyankor is eredményes eladást tud eszközölni, amikor azok elhanyagolásával esetleg sok üzlete kárba vész. Az egyik ilyen előadó rendkívül érdekesen mutat rá a zavaró-zörejek kiküszöbölésére irányuló sokoldalú törekvésre. Így pl. elég kicsinyülög nyilatkozik, az úgynevezett »hangnemesítő« és zavarűző előtétokról. Rossz véleményét azzal indokolja, hogy ha ezek a zavaró-zörejeket kis mértékben csökkentik is, a hangszínezet maga minőségileg legalább is annyival romlott, mint amely értéket jelent a zörög tompulásának csekély előnye.

Igen ám, de a mellékzörejek azért kétségtelenül mégis fennállnak, mégpedig természetesen a nagyvátásokban a legerősebb mértékben. És ezeken a zavarokon a lehető-ég határain belül mégis csak segítenünk kell, ha csak nem akarjuk vevőinket elveszíteni.

Legelső teendő, hogy különösen hálózati készülékeknél végre már el kell hagynunk az úgynevezett segéd- és pótantennákat és feltétlenül át kell térnünk a helyesen megválasztott és szakszerűen épített teóantennákra. Kézenfekvő tény, hogy a hálózati zörejeket legkönnyebben a világítási áramvezeték vezetési bevonók lakásába. Ha tehát ezen kifejezett zörejezetét antennának használjuk fel, nem csodálkozhatunk azon, ha ezen pótantennákkal kapcsolatosan igen gyakran olyan panaszokat hallunk, hogy az azokkal felszerelt készülékeknél a külső zavarok fokozott mértékben észlelhetők.

Külön fejezet kellene ahhoz, hogy minisztériumok és valamennyi illetékes körök figyeljék, hogyan kellene felhívni azon kötelességre, hogy a külső zavarokat már azok keletkezési helyén (zavarforrás) elfojtsák, illetve elszigeteljék. Mindaddig azonban amíg ez a probléma ideálisan megoldva nincsen, saját üzleti érdekekben is törekednünk kell a rendelkezésünkre álló valamennyi lehetőség felhasználásával vevőink panaszait mégis orvosolni. Mert hiszen bebizonyosodott, hogy olyan általunk eladott készülék, mely a zavaró-zörejeket fokozott mértékben behozza, többet árt, mint használ.

Itt az előadó egy igen célszerűnek mutatkozó és sok helyütt sikeresen bevált módról emlékeztet meg, mely mód alkalmazása valamennyi eladó kereskedő részére érdekes tapasztalatot jelent, sőt módot arra is, hogy vevőjén segíthessen.

Ha egy vevő azzal jelentkezik nálunk, hogy az általunk eladott készülék tűrhetetlen zavarokat hoz be és ezek következtében a vevő részére az élvezetes vétel lehetetlenné válik, sőt a vevő az esetleg még véglegesen el sem adott készülék megvásárlásától is elakarna állni, akkor a következőképpen intézkedjünk:

Szerelönket kb. 20 m. antennakábelrel vagy viaszszuzallal kiküldjük a vevőhöz a készülék helyére. A helyszínen azután a bekapcsolt készülékből kihúzzuk az antenna- és földvezetéseket és a magunkkal hozott vezeték felét vagy háromnegyed részét a készülék antennahüvelyébe kapcsoljuk, míg másik végét kezünkbe tartva, a lehető legnagyobb távolságra távolodunk el a készüléktől, ameddig a szoba falai csak engedik és a szobában körüljárva megállapítani igyekszünk azt az irányt, melyen az általunk ideiglenesen felszerelt antennavezeték a legtovább zavart hozza be, illetve ennek megállapítása után hamarosan meg fogjuk találni azt az irányt is, melynél a bejövő zavar a legjobban tűrhető. Ezután a teóantenna irányát ugyanolyan irányban szabjuk meg, mint amelyik irányt előbbi eljárásunk a bejövő zavarok elkerülése szempontjából a legbiztosabbnak jelzett. Egészen valószínű, hogy az ezen alapon új irányban megépített teóantenna, lényegesen kellemesebb vételt tesz lehetővé és ezen eljárással segítettünk vevőnkön, de magunkon is, mert véglegesíthettünk egy olyan üzletet, amely különben már kétséges volt.

Természetesen az előadó önmaga is megállapította, hogy az ilyen eljárás oly helyeken, amelyek villamoszavarokkal vannak telve, nem teljesen kielégítő. Ily esetben árnyékolt magasantenna építést kell megkísér-

nünk, természetesen figyelemmel mindazon előfeltételekre, melyek ily árnyékolt antenna felszerelését indokoltá és egyáltalán megengedhetővé teszik. (Folytatjuk)

A jövő elektroncsövei

— Forbáth László előadása. —

Egyesületünk rendezésében május 8-ikán Forbáth László a közel jövőben forgalomba kerülő új *Tungsram* csövekről előadást tartott. Előadását kivonatossan itt ismertetjük.

Az utolsó évek csöpproduktumai a készülék-konstruktorokat nem állították új feladat elé, legfeljebb egy-egy csatló elem, ellenállás méreteinek megváltoztatása vált szükségessé. Jelenleg azonban a Tungsram laboratórium olyan csöveket készít elő, melyek a készülékekben mélyreható szerkezeti változtatásokat igényelnek. Ezek az új csövek:

1. *A dióda-tetroda* (ezt a csövet külön cikkben ismertetjük), mely egy újrendszert demodulátor hangfrekvenciőről egybeépítve: érzékeny, torzításmentes, nagy erősítési tényezővel, fadingszabályozásra alkalmas.

2. *Rádiófrekvenciőről pentoda*. Erősítési tényezője 5000, nagy selektivitás. E csövet áprilisi számunkban ismertetjük.

3. *Hexoda*. Kétféle kivételhez készült és pedig szupergépekhez keverőcső és fadingszabályozó. Elsőnek meg vannak a külön oszcillátor- és modulátor-csővek előnyei; az egybeépítés hátrányát a két kört elválasztó árnyékolórács szünteti meg. A második megfelelő energiataralékkal jó fadingszabályozást enged meg.

4. Megemlékezett még az új *csillókereszt csopoldcsövekről*, melyek különleges felépítése a cső belső szerkezetét teszi szilárdabbá, az elektródák sem a burárhoz, sem egymáshoz képest nem mozdulhatnak el.

Breuer Hugó

textil bakelit anyagok

„Ganz“ gyártmány

PABIT csövek és

lemezek

csengő reduktorok

Bp., VII. Hernád-u. 30. Tel. 35-2-97

Magyar Norris Művek,

Fém- és bakelit tömegcikk gyártását vállalja.

BUDAPEST, VI. Ó-ÚCCA 14. TELEFON: 170-35.

Gyártja a legmodernebbül felszerelt üzemében az összes rádióalkatrészeket

Nagy választék rádió és elektromos cikkekben.

Panaszok a centrálék ellen

Nyiregyháza

Lapunk áprilisi számában Reich Lajos tollából ismertettük a nyiregyházi állapotokat. E cikk keretében az ottani kartársak panaszait ismertettük a Nyiregyházi Villamossági rt. ellen, mely az ottani telep fenntartója.

Hivatásunknál fogva nem elégedtünk meg a panaszok egyszerű ismertetésével, hanem módot is kerestünk azok orvoslására. E végből felkerestük Komáromy Károly mérnököt, a telep igazgatóját, akivel a következőkben állapotunk meg:

1. A nyiregyházi telep mindenkor, amikor egy új városrész bekapcsolását tervezi, előre értesíteni fogja az ottani kartársakat, hogy igyekezzenek a bekapcsolandó területen munkát szerezni maguknak.

2. Hajlandó, anemnyiben a kartársak közül valaki munkát vállal, a munka elvégzéséhez szükséges anyagot hitelezni a félnek és hajlandó, amennyiben a kartársak a munkát részletfizetésre vállalták, a részleteket beszélni és a befolyt összegek arányában a munkadíjakat kifizetni. Természetesen ezt csak abban az esetben teszik meg, amennyiben a megbízó fél hitelképes.

3. Ha valaki a kartársak közül a telepet arról értesíti, hogy valamelyik ügynöke oly módon ohajt munkát akvirálni, hogy kijelenti, miszerint ha nem a telep végzi el a szerelést, akkor a bekapcsolásnál nehézségeket fognak okozni — az alkalmazottat azonnal elbocsátja.

4. A telep hajlandó a részletfizetésre eladott háztartási elektromos cikkeket az eladónak azonnal kifizetni, feltéve, hogy a vevő hitelképes.

5. Az ősz elején ismétellen tanfolyamokat rendez saját szerelői és akvizitőrei részére, amelyen a kartársakat is szívesen látja. Ezek a tanfolyamok alkalmasak arra, hogy a kartársakat a technika haladásáról felvilágosítsák, itt megismerik az összes új cikkeket és így lényegesen könnyebben tudnak akvirálni.

Ács

A telep fenntartója az »Elektromos Áramszolgáltató rt.« A panasz, hogy az ottani szerelők nem képesek munkát vállalni, mivel a telep hosszú részletre szerel és magas bekapcsolási dí-

jat szed. Így a kisiparos képtelen munkát vállalni.

Eljártunk az *Elektromos Áramszolgáltató rt.*-nél, ahol a részvénytársaság elnöke, *Dembitz Gyula* m. kir. kormányfőtanácsos a következőkben világosított fel bennünket.

Tény az, hogy a bekapcsolási díj 15.— és az órafelszerelési díj 25.— pengő, azonban ezeket a díjakat minden körülmények között felszámítják — akár a telep, akár a kisiparos szerel és mindenkor engedélyezik a díjak részletfizetését. A kisiparos tehát nincs hátrányban. A telep hajlandó, ha a szerelést a kisiparos végzi és a fél hitelképes, az anyagot is hitelezni, sőt a kisiparosnak mindenkor hajlandó a felülvizsgálati díjat elengedni és még lámpahelyenként 1—1 pengőt juttatni, mivel a telepnék érdeke, hogy minél több csatlakozó hely legyen a fogyasztónál. Szerelést mindenkor olyan magasán vállalnak, hogy a kisiparos konkurrenciáképes legyen.

Így a magunk részéről a panaszt nem tartjuk indokoltnak.

Hódmezővásárhely

Kaptuk az alábbi levelet:

Lapjuk áprilisi számában megjelent »Nyiregyháza és a centrálék« korbépet olvastam, mely keserves vigaszt hozott számomra. Első pillanatra azt hittem, hogy tévedés történt s Hódmezővásárhely helyébe Nyiregyháza került, azonban a relációállomással kapcsolatban azonnal láttam, hogy kizárt a tévedés. Ezzel magyarázható meg keserves vigaszom, mert mindaddig azt hittem, hogy Hódmezővásárhely villamyszerelő cégei vannak a helybeli centrálék mindent eltaposó politikájával sújtva.

Az itteni állapotok 100%-ig megfelelnek a ciklben írottakkal, sőt telézik azt, nem szólva a 88 filléres egységárról, valamint a 12 pengős áramszámlátólóhérről, mely magában véve elég ahhoz, hogy a kisiparos-szerelőt versenyképtelenné tegye azáltal, hogy a magas egységár összegéből fedezni tudja az eselleges ráfizetést.

Vajjon miért engedik meg az erre hivatott fórumok, hogy a Truszt-centrálék megfojtsák a szerelő kisiparost?

Es meddig késük még az igazság pallosa, melyet nemcsak a legszoro-

sabban érdekeltek várják, hanem maga a társadalom is.

A tek. Szerkesztőségnek teljes tisztelettel maradok:

Hódmezővásárhely, 1933. május 5-én,

ACZEL TIBOR.

Érdekes bírói ítélet

Február elsején lépett életbe az izzólámpa és elektroncső fogyasztási adó. A rendelet pontatlan megfogalmazása következtében egyes kartársaink a csillárokbba becsavart izzólámpákat nem jelentették meg, mint fogyasztási adó alá eső árut — amiképen ezek nem is képezik eladás tárgyát. A pénzügyigazgatóság ilyenkor kihágást állapított meg és bírságot vetett ki. Tudunk eseteket, mikor a bírság az adó négyesére rugott. Kartársaink közül számosan nem voltak hajlandók a bírságot leróni, mivel nem érezték magukat hibásnak.

A pénzügyigazgatóságok erre kihágás miatt feljelentették kartársainkat. Az elmúlt napokban tárgyalt a budapesti törvényszék több ilyen ügyet és az eljáró bíró kimondotta, hogy a rendeletről nem látszik világosan megállapíthatónak, miszerint a használt izzólámpákat is be kell jelenteni, tehát kartársaink jóhiszeműség megállapítható és így kihágást nem követtek el.

A bírói ítélet jogerős, mivel a pénzügyigazgatóság az ítéletben megnyugodott.



Zseblámpa és kisizzók

MÜLLER LÁSZLÓ

akkumulátor és elektrotechn. vállalat
Budapest, VI. Liszt Ferenc-tér 6. sz.

Wattó rádió

Budapest

VIII. Népszínház-u. 21.

Dinamikus hangszórók, permanens dinamikus, hálózati transzformátorok, fojtó tekercsek, villanygramofonok egyen- és váltóáramra, huzal ellenállások a legolcsóbban beszerezhetők.

Külföldi szemle

AMERIKA.

A »Radio Corporation of America« az R. C. A. 1932-ben 1,133,586 dollár veszteséget mutat ki, míg 1931. üzletév 786,903 dollár haszonnal zárult.

Az egész földön kb. 50.000 rövidhullámú amatőr dolgozik. Ezek között csak 232 nő van és pedig 190 az USA-ban és 42 a föld többi részén.

Egyes államokban, mintegy három éve eltöltötték az autótulajdonosokat attól, hogy rádiókészülékeket szereljenek a kocsira. A rendeletekkel nem lehet a haladást meggátolni. Folyton több és több autót szerelnek fel rádióval. A rádió és autógyárosok együttesen dolgoznak ki megfelelő típusokat. Áramforrása dinamó.

Az új készülék, amely 1929-ben 133 dollárba került, 1931-ben csak 62 dollár volt az ára.

ANGLIA.

1932-ben 1,500,000 rádió készüléket adtak el.

A »Westinghouse« gyár állítólag hideg katódjűveleket gyártást vette fel. Az új csőnek már neve is van: »Westecor«.

Az adótársaság a B. B. C. (British Broadcasting Corporation) bevétele a múlt évben 1,628,38 font sterling volt, ami az elmúlt évhez képest 20,338 font emelkedést mutat. Az előfizetési díj évi 10 Sh, melynek nagyobb része az angol postáé.

AUSZTRIA.

Az ősszel Wienben egy hetes rádiótanfolyamot rendeztek vidéki rádiókereskedők részére, napi 8 órai oktatásban és 3 órai gyakorlatban részesültek. A tanfolyamon 40 kereskedő vett részt.

CSEHORSZÁG.

A rádió előfizetési díjából eredő bevételek 51%-a illetve eddig a postát és 49%-a az adótársaságot. Az új szerződésben a cseh posta 61%-ot kötött ki magának.

14% a kristálydetektoros készülék, 36% az 1—4 csöves készülékek és 50% az 5 csöves és nagyobb készülékek száma.

A télen a menhelyeket hangszórós rádiókészülékekkel szerelték fel.

DÁNIA.

Mikrofon szabadalmi harc dúl. La Disko cég panaszt emelt a Western ellen szabadalom bitorlás címen: Western ugyanezen okból perelt a La Bofat céget.

A dán hajókról rádiótávíratí uton egész Dánia területére megbízásokat lehet leadni. A rádiótársaság pl. vállalja, hogy születésnapokon virágot küld. A vásárlás összege 25.— dán koronára rughat.

FRANCIAORSZÁG.

1931-ben a kivitel értéke 2.4 millió frank, 1932-ben már csak 1.04 millió volt.

Le ruban oeuvre: név alatt új társaság alakult, mely az osztrák eljárás-hoz hasonlóan a hang képét szalgraveszi fel. A felvétel kémiai uton történik és a felvétel után 7 perc múlva használható.

Az amerikai konkurenciá megnehezítésére a rádió vintariffáját fel emelték. Egy-egy készülékre 20 dollár vám is esik.

HOLLANDIA.

Philips »Antenne antiparasite« néven olyan antennakábellet hozott forgalomba, mely — a gyár szerint — a külső zavarokat nem viszi át a készülékbe.

KINA.

Nankingban rádiókészülékgyár létesült, egyelőre rádió-sőgyártással nem foglalkozik.

LENGYELORSZÁG.

Az előfizetők száma állandóan fogy: a rádiótársaság a bevétel fokozására kénytelen volt a reklámot bevezetni, ezenkívül díjazás ellenében családi (eljegyzési, házassági, halál) híreket is közöl.

NÉMETORSZÁG.

Az elmúlt szezonban Telefunken 80%-kal emelte termelését, AEG 600-zal több munkást foglalkoztatott, mint az elmúlt évben.

Számos rádiókereskedő együttes csoportban megy ki Chicago-ba a kiállításra, hogy az amerikai viszonyokat tanulmányozhassák.

Telefunken egy új sávevőt (Kanal-Empfänger) készített, mely egy-egy állomásra fix be van hangolva és más állomást nem lehet vele venni. Ezek főleg hatóságok célokra (rendőrség, meteorológusok) készülnek.

Berlin—Buenos-Ayres között egyidejű táviró- és telefonadásra folynak kísérletek.

SZIÁM.

Egyetlen adóállomás működik Honkongban 350 m-en, 1932. szeptember óta rádióelőfizetési díjat vezettek be.

Óvás!

Egy nagy vállalat állítólagos alkalmazottja, ki igazolvánnyal tényleg el van látva, sorba járja a szakmabeli kereskedőket és előlegeket vesz fel becsempészendő lámpazserrizsókra. Az előleget — ha kap — felveszi és többet nem jelentkezik.

Kérjük kartársainkat — nehogy mások is károkat szenvedjenek — ha ismételtlen jelentkezik adják át a legközelebbi rendőrszennnek.

*

Ugyanitt közöljük, hogy mások tényleg csempésznek be elvámolatlan és megadózatlan szeblámpaizsókát. Tudomásunk szerint egy alkalommal a pénzügyőrök már igazoltatták és árukiezelést elkobozták, mivel annak származását igazolni nem tudták.

Figyelmeztetjük kartársainkat, hogy árut csakis legitím kereskedőtől vásároljanak, nehogy a pénzügyi hatóságokkal összeütközésbe kerüljenek.

Kérje képviselőnk látogatását!

Gyártunk: hálózati és hangfrekvencia trafókat, 4 polusu hangszórószervezetet, hangszórókonusz, cm. blokkot, huzal-ellenállást stb.

EHO rádióüzem, Budapest, X. Szallás-u. 16. Tel.: 482-51.

Fűtőtechnikai üzem

Fűtőtestek rajz szerint is: vasaló, főző, resó, kályha, elektroorvosi, laboratóriumi stb. célokra. Kivánt hőfok és feszültség megadandó.

WACHTEL EMIL
Budapest, II., Corvin-tér 6.

Telefon 577—75.

Javitásokért elküldők!



Cm blokkok 20—50,000-ig 15000 V-ra vizsgálva, 4 polusu hangszóró szervezetek.

Többsarku átkapcsolók.

Sántha Testvérek, VIII. Vidy Imre-u. 7.
Telefon 37-3-94.



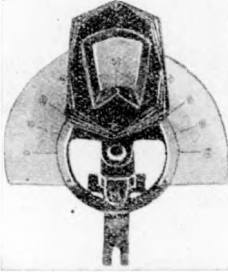
KOLLER bronzcsillárgyár Telefon: Budapest, Dobozí-u. 15. J. 31-3-37

1932. évi új modellek. — Tömegcikkék. — Nikkelezések. Bér munka. Használt csillárok átalakítása, felújítása az összes galván színekben, ezüst, arany vagy bármely „Duco” festékdíszítéssel.

Ujdonságok

Norris antennapotta szigetelőházban, 3 kivezetéssel és erős ár.mu csatlakozással.

Magyar Norris Művek. VI. Ó-ucca 14
Telefon: 170-35.



Amrad precíziós, frikciós meghajtású frontskála. Masszív kivitelben 1 mm-es nikkelezeti vaslemezről. Amerikai típus, 100 fokos beosztással.

Hidy és Tsa, Bpest, VI., Aréna-ut 140.
Telefon: 919-97.



Sigma 3 + 1 hálózati trafo 2 x 300 V 50 m A, 1 x 4 V 10 A, 2 x 2 V 3 A; 1:35 watt veszteséges szilíciumvasmaggal, rétegenként szigetelve kapocstáblás kivitelben. Hatásfok: 95%.

Sigma villamossági, Budapest, VIII., Szeszgyár-u. 12.



„Ichor” weckend-lampa tiszta bakelitből sajtoltva, áttetsző bakeliternyővel, 3 voltos botelemre talpkapcsolóval, vagy erős áramra kapcsolóval, csatlakozó zsírral és dugasszal. Állítható és függeszthető. Kapható különböző színekben. Törvényesen védve. Hozzávaló izzó külön kapható.

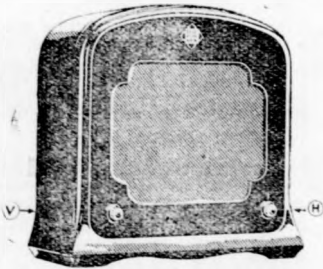
Molnar Erno V., Tisza-u. 10. Telefon: 911-82.

Kedden este találkozás az **Országház kávéházban**



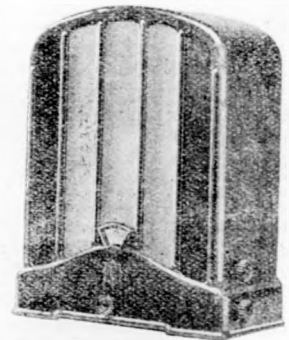
Megelégedett vevőt

csak tiszta hangú készülékek eladásával szerezhethet.



A REKORD és a DIADAL

kristálytiszta hangját egy készülék sem mulja felül.



TELEFUNKEN

GVÁRTJA **SIEMENS & HALSKE R. T. MAGYARORSZÁGI GVÁRA**
Budapest, VI., Nagymező-ucca 4. szám.