

n-ro 45

julio 1994

ISSN 0941-9306

La Merkato

Al la legantoj

- Al ĉi tiu revuo estas aldonita demandilo por la nova identecŝildaro. Ne forgesu ĝin !
- La kunlaboro inter IKEF kaj *monda merkato* daŭras, sed estonte *monda merkato* nur estos senpage sendata al IKEF-membroj kiuj petas tion. Por tio troviĝas respondilo en la aldonita numero de *monda merkato*.
- Kiel kutime, la kasisto proponas ke novaj membroj nun pagas kotizon por 18 monatoj, do ĝis fino de 1995 (600 BEF, 30 DEM, 30 NLG, 15 USD).

Enhavo

Anoncitaj aranĝoj	3
IKEF-agadprogramo 1994-95	4
Chengde-a Junyi-Esperanta Kompanio	7
Kial, kion, kiel ?	8
Kubo: ebleco de negocoj	10
Komercaj petoj kaj proponoj	11
Novaj aliĝoj	12
Ilustrita historio pri universala monsystemo	13
Praktika uzo de Esperanto	13
Leĝoj de la merkato	16

Anoncitaj aranĝoj

4a Internacia Akademia Konferenco de Scienco kaj Tekniko

Beijing, 10-17 julio; informoj: fakso 00-861-851-1095.

Antaŭkongresa kunveno en Shenzhen, Ĉinio (21-22 julio 1994)

Al ĉiuj membroj estas sendita invitilo por tiu kunveno. Se vi nenion ricevis kaj tamen havas intereson, petu informojn tra fakso +86 755 2263582 aŭ +852 6913571.

Bouresse (Francio) - 9-16 aŭgusto 1994: Staĝo pri informado kaj publikaj rilatoj

Vidu artikolon je la fina paĝo ĉi tiu revuo.

20a Internacia Foiro de Esperanto-Turismo

Organizata de "Esperantotur" (turisma servo de "Monda Turismo") en Bydgoszcz de 25 septembro ĝis 2 oktobro 1994. Kotizo: 200 USD (inkl. loĝadon, manĝadon kaj programon). Informoj: Esperantotur, Str. M. Skłodowskiej-Curie 10, PL-85-094 BYDGOSZCZ; telefono/fakso (52)415744, telekso 562840 mtur pl.

Konstanz (D): "Esperanto Nutzen" - 30 sept. - 3 okt. 1994

La konferenco pritraktos la praktikan uzon de Esperanto. Dum ĝi okazos kunveno de eŭropaj IKEF-anoj, kun i.a. prezento de la nova IKEF-identecŝildaro. Detalaj informoj ne jam estas haveblaj. Eŭropaj membroj baldaŭ ricevos aliĝilon.

Eŭropa konferenco en Parizo (2-6 junio 1995)

Je Pentekosto 1995 en Parizo okazos konferenco dum kiu eŭropaj E-asocioj (sed supozeble ankaŭ internaciaj fakgrupoj) povos interparoli pri sia agado. Detalaj informoj sekvos.

IKEF-agadprogramo 1994-95 akceptita de la estraro

Dum la lastaj monatoj la estraro de IKEF diskutis perletere pri taŭga kaj celtrafa agadprogramo por la aktuala kaj la venonta jaroj. Ni memorigas al tio, ke IKEF festos en 1995 sian dekjaran ekzistadon. (La fondkunveno estis 1985-08-06 dum la UK en Augsburg.) Okaze de tiu jubileo la estraro juĝas necesa, ke ni plinombrigu kaj plifortigu la agadon de IKEF por la ĝenerala celo "akceptigi kaj enkonduki la Internacian Lingvon Esperanto en komerco kaj ekonomio/ekonomiko per praktika uzo de la lingvo".

Do, celo de la diskutado estis la serĉo de celtrafaj agadoj surbaze de okjaraj spertoj de IKEF-anoj kaj laŭ la nuntempaj cirkonstancoj en internacia komerco kaj ekonomio.

Diversaj agadoj estis prijuĝitaj per poentoj fare de la estraranoj. La prijuĝo pri ĉiu agado okazis duoble, unue laŭ graveco/valoro de iu agado por la ĝenerala celo, due laŭ ĝia realigeblo. Graveco/valoro kaj realigeblo, ambaŭ estas konsiderendaj, ĉar ekzemple agado taksata tre grava ne taŭgas, se ĝi entute ne estas realigebla.

Jen listo pri la dek proponitaj agadoj plej alte taksitaj, kun la poentoj ricevataj de la estraranoj:

>>

Teorio kaj Praktiko

Teorio = kiam oni ĉion scias, sed nenio funkcias

Praktiko = Kiam ĉio funkcias, kaj neniu scias kial

Ĉe ni kuniĝis teorio kaj praktiko:
nenio funkcias, kaj neniu scias kial.

	poentoj laŭ	graveco/ valoro	realigeblo	ambaŭ
1	La Merkato: pli informriĉa, belaspekta, nepre akurata	21	34	55
2	Terminara laboro: Esperantigo de terminoj el la fakoj komerco kaj ekonomio, kreado de fakvortaroj	20	18	38
3	Reklamanoncoj de entreprenoj por E-gazetoj/revuoj	23	12	35
4	Prelegoj kaj lekcionoj en universitatoj kaj simpozioj	17	12	29
5	Negoco inter E-istaj komercistoj surbaze de Esperanto	24	3	27
6	Komercaj ĉambroj Ekzemplo: "Kiu faras kion" de s-ro Gilbert, Bar le Duc	20	7	27
7	Fakaj artikoloj en "MONATO" aŭ aliaj magazinoj; raportoj pri ekonomiaj evoluoj en iu mondoparto, ekz. "Ekonomia Bulteno pri Usono" de d-ro Goldman	5	18	23
8	E-gazetaro Raportoj pri IKEF kaj IKEF-agadoj por plikonatigi nian fakgrupon (= reklamo por ni mem)	3	18	21
9	Grupa vizito de fabrikoj, ekzemple dum UK aŭ aliaj E-aranĝoj	6	11	17
10	Emblemo Ĉu ni ŝanĝu nian "kvinkartan" emblemon ?	4	13	17

Plie estis nomitaj jenaj agadoj kun malpli da poentoj:

- Perantoj: Difino pri organizado kaj taskaro de IKEF-peranto kadre de sia lando
- Tradukservo: Traduko de reklamtekstoj, uzininstrukcioj kaj pakajaj surskriboj por entreprenoj ("etikedservo" laŭ s-ro Vogelmann)
- E-turismo: Kunlaboro kun tiurilataj E-firmaoj
- Jarlibro: Utiligo de ties adresaro
- Eldono de fakaj libroj pri la fako komerco kaj ekonomio
- Interna edukado al pli moderna konsidero de la lingvo

La enketo inter la estraranoj alportis relative klaran bildon pri taŭgaj agadoj. La estraranoj - post ekscio de la rezulto - akceptis la programon kiel rekomendinda al nia membraro.

Inter la preferataj agadoj troviĝas kiel internaj (interne de IKEF):

La Merkato (1)	
Terminara Laboro (2)	
Prelegoj kaj lekcionoj (4)	ekonomia(k)o
Fakaj artikoloj (7)	
Emblemo (10)	

kaj kiel eksteraj (direktata al ne-IKEF-anoj kaj ne-Esperantistoj):

Reklamanoncoj de entreprenoj (3)		
Negoco inter komercistoj (5)		
Komercaj Ĉambroj (6)		komerco
Grupa vizito ĉe fabrikoj (9)		
E-gazetaro (8)		

Do, la internaj kaj eksteraj agadoj, kaj la du partoj (kampoj) ekonomi(k)o kaj komerco estas bone reprezentataj.

Tri ĝeneralaj pensoj:

Jen tri pensoj pri IKEF, nia memkompreno kaj niaj agadoj:

1. Nia membraro ĉefe konsistas el profesiuloj sur la kampoj komerco kaj ekonomio. De profesiulo ni (kaj UEA, kaj la tuta Esperantistaro) rajtas ekspekti profesiecan (ne laikan) laboron; t.e. akurate, precize kaj senlace labori.
2. Ni, komercistoj kaj ekonomi(k)istoj devas pensi pli ekonomie. Mono, profito, rendimento kaj produktiveco ne estas malestimataj nocioj por ni, male! Ni ĉiam strebu en niaj agadoj pri ĝusta ekvilibro inter elspezo/laboro kaj enspezo/rendimento.
3. Ni klopodu per niaj agadoj realigi monan enspezon por la kaso de IKEF aŭ por la esperantistaro entute. Taŭgaj objektoj por tio estas ekzemple la agadoj 3 kaj 5 supre.

Plie estas fakto, ke inter niaj konatuloj troviĝas entreprenistoj, kiuj ĝenerale simpatias por Esperanto, kvankam ili havas nek tempon nek talenton por mem agi. Ni pripensu farigi ilin "sponsoroj" (financaj subtenantoj) por nia afero. Ankaŭ por ili taŭgas reklamanoncoj kaj tradukservo (etikedservo).

Ek al la faro !

Do, karaj membroj, la estraro petas vin, ke vi trastudu ĉi tiun programon kaj elektu iujn agadojn, kiuj estas por vi plej realigeblaj aŭ kiuj rilatas al via profesio, ĉiutaga laboro aŭ hobbio aŭ kiu simple plaĉas al vi kiel defia tasko.

Ni deziras al vi bonan sukceson por viaj agadoj dum 1994-95. IKEF faru gravan paŝon antaŭen en sia deka jaro de ekzistado. Ĝi bezonas la kunagadon de ĉiu membro. Dankon.

Por la estraro:

Franz Josef BRAUN, prezidanto

Sinoptiko de Chengde-a Junyi-Esperanta Kompanio

Chengde-a Junyi-Esperanta Kompanio fondiĝis je la 30a de junio 1993. Ĝi kunfunkcias kun usona Weiwei Internacia Ekspluata Ĉefkompanio. La kompanio okupas 700 m², antaŭ Hotelo Shanzhuang kaj je 100 metroj de la Imperiestra Somerumejo, oportune por en- kaj eksterlandaj vojaĝantoj.

Ĝiaj aktivecoj konsistas el:

- informado kaj konsultado, komerco, turismo; tradukado, interpretado, tajpado kaj kopiado (en Esperanto, angla, franca, japana, germana, rusa kaj ĉina lingvoj);
- Huaya Kvin-Delikata Restoracio (kun diversaj ĉinaj kaj eŭropaj manĝaĵoj); nokta klubo.

Informoj: Shang Junyi, P.O.B. 88, CN-067000 Chengde, Hebei.

Kial, kion, kiel ?

Jam estas multfoje pruvite ke Esperanto estas utila por komercaj kontaktoj. Tiajn kontaktojn kelkdekfoje dum lastaj jaroj aranĝis ankaŭ mi kun multe da Esperanto-praktikantoj tra la mondo, sed mi devas konfesi ke la sukcesa komerco pere de Esperanto estas malmulta laŭ mia informo. Pro tiu konstato mi mem faru pridemandon. Kial ? Kion fari ? Kiel fari ? Jen estas miaj opinioj.

Mi kredas ke preskaŭ ĉiuj junaj elitoj el Esperantujo nuntempe kapablas okupi pri komerco (fakte komerca perado). Ĝenerale ili estas organizantoj aŭ aktivuloj de lokaj E-movadoj. Pro tio ili havas vastan kontakton kun la socio, kaj estas spertaj je tio; aliflanke la esperantistoj volas montri al la socio utilecon de Esperanto kaj kutime ne postulas garantiitan pagon de maklera kotizo. Tial komercisto ĝenerale pretas akcepti esperantiston kiel peranton. Komercistoj ne kiel la politikistoj aŭ lingvistoj diskriminacias aliajn lingvojn inkluzive Esperanton, sed ili ĉiam provas serĉi ion ajn novan por akiri profiton. Kial ne provi uzi Esperanton ? Eĉ grandaj kontaktoj organizitaj de esperantistoj okazis inter ekssocialismaj landoj, kiuj ankoraŭ ne maturas je la merkata sistemo.

Komence por la malsamlingvaj firmaoj peras esperantistoj.

Poste potencaj firmaoj mem kontaktiĝas per la nacia lingvo rekte kun la eksterlanda firmao preter la ambaŭaj Esperanto-perantoj, ĉar ili haveblas siajn interpretistojn en ajna nacia lingvo. Fakte, la kontinua kontakto okazas nur inter Esperantaj komercistoj kaj perantoj, ĝenerale malgrandaj firmaoj kaj privatuloj.

Ĉiuj kunlaborantaj E-firmaoj aŭ komercistoj ĉu komerce ĉu investite volas prosperi, sed fakte neniu el la partneroj havas tian potencon. Eble ekzistas iuj E-kapitalistoj sporade en Okcidentio, sed ĝenerale ili ne praktikas Esperanton en komerco, kaj kutime donacas iom al funduso kiel sian subtenon al la movado. En ilia kapo lokaj esperantistoj ne estas kontaktindaj komercaj partneroj. Ĉar ni E-komerc-praktikantoj ankoraŭ ne havas konkurencajn ofertojn kaŭze de nesperteco kaj nepogranda komerco, nun nia praktikado ankoraŭ ne estas vaste profitdona.

Malgraŭ tio, ni devas memfidi je Esperanto komerce praktikita vaste tra la mondo pere de nia oferema laborado. La komerca kontakto aŭ perado per Esperanto ankoraŭ estas grava ĉu por prestiĝo ĉu por praktiko. Samtempe, ni devas altigi kvaliton de la kontakto kaj perado por iom post iom energie akiri konkretajn komercojn. Nur tiuj povas doni al ni profiton. Per la profito ni povas daŭrigi nian praktikon.

Precipe la membroj de IKEF en Okcidentio havas devon instrui kaj helpi al siaj kolegoj en Orientio por altigi la kvaliton kaj efikon. Ekzemple, mi scias ke iuj membroj profesie laboras en komercaj ĉambroj. Kial ili ne organizu komercisto-karavanojn ĉu por kontakto ĉu por turismo simile kiel jam organizis al Okcidentio? La komenca kontakto estas tre grava.

Aliflanke ili devas kuraĝigi investon en Orientio, ekzemple Ĉinio aŭ Rusio, kie ekzistas giganta merkato. Ne timu socian danĝeron en Ĉinio aŭ Rusio. Eble unu generalo povas renversi Jugoslavion aŭ Somalion, sed ĉu dek generaloj povas renversi Ĉinion aŭ Rusion kun miliardo da enloĝantoj? Ankaŭ eble ili malgrande investu en E-firmaoj kun tre konkreta celo. Por tio oni povos profesiigi E-praktikantojn. Kompreneble la profito estu dividita laŭ kontrakto.

Mi ankaŭ devas mencii ke la okcidenta partnero ofertu al la orientaj maŝinojn kaj instalaĵojn. Ekzemple en Ĉinio estas importontaj fabrikoj kaj uzinoj, kiuj devas modernigi siajn

instalaĵojn por konkurenci en la nove formita komerca merkato. Ili kutime importas pere de Hongkongo pro la lingvo kaj pro nekono de Okcidentio. Tial la prezo estas alta. Se per Esperanto niaj kolegoj kiel landanoj rekte kontaktus vendistojn, la oferto estus pli favora kaj profitiga. Jes, venis neseriozaj petoj de esperantistoj, mi havas tiajn lecionojn. Nia praktiko devas okazi laŭ la merkataj leĝoj kaj ni ne devas eviti mis-irojn.

Malgraŭ ĉio Esperanto jam estas utile praktikata en la ekonomia kaj komerca aktivado. Post kelkaj jaroj ni povas antaŭvidi ĝian galopon, ĉar nun jam estas tiom da E-praktikantoj tra la mondo. Mi imagas ke organizite de IKEF baldaŭ ni havos propran kongreson kun komerca foiro. Por tiu celo ni alvokas pli viglan praktikon kaj efikan laboron. Nia estonteco estos brila.

Wang Tianyi (Ĉina peranto)

Kubo: eblecoj de negocoj en industria ligno kun aliaj landoj

En Kubo estas pli ol du milionoj da hektaroj da arbaroj, naturaj kaj artefaritaj. Publika kaj privata sektoroj daŭre organizas kaj perfektigas la plantadon.

Unu ebleco de utiligado de lignaj krudaĵoj de la lando estas distilado de rezino de pino. Eblas projektoj por distili 2500 ĝis 3000 tunoj da rezino jare por loka produktado de kolifonio kaj terebinto aŭ por eksporto.

Krome oni povas utiligi lignon kaj partetlignon por fabriki tabullignon, en kunlaboro kun eksterlandaj partneroj (kapacito ĝis 10000 m³ jare). Ankaŭ eblas komunaj investoj por produkti aktivintan karbon kaj, pere de utiligo de folioj de pino kaj eŭkalipto, esencoleon.

Por disvolvi tiujn projektojn, Kubo bezonas financon apogon el eksterlando. La lando estas preta por analizi diversajn formojn de partopreno de aliaj landoj en kampoj de industria ligno, flora kaj ligna medio, ktp. Kunaj investoj estas regulitaj de nova leĝo (t.n. Dekreto 50), de kiu esperanta traduko estas preparata.

Lic. Emilio Rodríguez Gómez

Komercaj petoj kaj proponoj

Ĉinio

Hua Xia Esplora Centro de Ekonomia kaj Kultura Evoluado volas kunlaboron kun ĉiuj komercist(in)oj en la mondo. Kontakto: Fang Miao-qing, Hua Xia Research Center of Economic & Cultural Development, No. 62, Da Tang Xiang, Wu Lin Men, Hangzhou, Zhejiang, CN-310005.

Komerco de maraj manĝaĵoj.
S-ro Fang Yunzang, F/2, 631 Longjin Zhong Lu, CN-510140
GUANGZHOU, fakso +86-20-8811396.

Hu Renkui, fabrikestro, serĉas kunlaboron por produkti fridujajn aparatojn. Bonvenas investado kaj modernaj ekipaĵoj. Adreso: Shenzhen Kaiguan Peijian chang, CN-315614 NINGHAI, ZHEIJIANG.

Koreio

Fabrikanto de grandaj CNC- [komputerigita numera kontrolo-] maŝinoj serĉas kontaktojn tutmonde por interŝanĝo de informoj pri lokaj normoj. S-ro I.R. CHO, Hyundai Heavy Industries, #1 Cheonha-dong, Dong-hu, Ulsan, Korea 682-792; fakso 82-522-30-7207. (En UEA-jarlibro kiel Ilok Ĝo, PUSAN.)

Kubo

Lignaj produktoj: partetlignaj tabuloj, rezino de pino (i.a. por fabrikado de kolofonio kaj terebinto), aktivinta karbo. Komunaj investoj surbaze de nova leĝaro. Lic. Emilio Rodriguez Gomez, Mercado No 79 Apto. 24, ent. Arroyo y Santa Marta, Centro Habana C.P. 10300, La Habana.

Pollando

Komercajn kontaktojn en Minsk kaj najbaraj urboj serĉas: Jan Pipen, str. Hazlaska 114, PL-43-400 CIESZYN.

Rusio

Firmao havas staplon kaj reton da butikoj; vendas variajn varojn, plejparte virinajn vestaĵojn. Kontaktoj kun firmaoj en Rusio, Ukrainio, Estonio k Ĉinio. S-ro Vjaĉeslavo BUSAREV, ul. Akademika Skrjabina, d. 20, kv. 210, 109377 MOSKVA, hejma telefono 378-43-54.

Slovakio

Serĉataj estas kunlaborantoj por: internacia komerco, turismo, kulturaj aranĝoj per bartera (interŝanĝa) metodo;

fondo de nove planita nacilingva gazeto; interesito (eldonisto) pri travivaĵoj de homo kiu vivis dum kapitalisma, naĉisma, komunisma sistemo. Strana demokratickeho centra Slovenska (SDCS), S-ro Ivan ĈAVAĴDA, 023 41 NESLUŜA 1009; fakso 089/465.35.

Togolando

Aĉeto de malnovaj aŭtoj por revendo en Togolando. S-ro Afantchao - Biakou Yao, B.P. 20 225, Lomé.

Ukrainio

Aĉeto de aŭtoj en okcidenta Eŭropo. Ripozo en kuraĉaĵo kun mineralaj akvoj en Truskavec (Lvovo); vojaĝoj en Ukrainio. S-ino Ludmila Renkas, Turisma Oficejo Lvovo, ul. Stryjskaja d. 76 "b" 1.10, UKR-290026 LVOVO. Telefono (0322) 75-56-52 kaj 75-85-83 (ankaŭ germanlingve).

Novaj aliĝoj

187. Daniel DURAND, Asocio por Antaŭenpuŝo de la Solidareco franclingva "AS.PRO.S." (Internacia Tradukreto pere de Esperanto), "Les Nids", F-49190 ST. AUBIN DE LUIGNE, Francio, tel. 41.78.47.75, fakso 41.78.32.77.
188. S-ro Vitalij N. TITOV, 9-45, Srednegavanskij pr., RU-199106 SANKT-PETERBURGO, Rusio

Ilustrita historio pri universala monsystemo

Dum la tuta 20a jarcento ankaŭ Esperantistoj serĉis solvon por la daŭre fluktuantaj valutaj kurzoj. En sia broŝuro "Esperantomono" (A5, 32 p., eldonita de germana Libera Esperanto-Asocio, 1994) Hans Jankowski (adreso: Am Wemphof 5, D-44379 DORTMUND) skizas la diversajn projektojn financajn en kiu Esperanto ludis rolon: spesmiloj, steloj, memorigaj moneroj kaj biletoj...

Ankoraŭ multo restas esplorenda. Fine de la broŝuro troviĝas kelkaj demandoj de la aŭtoro:

- Kiu povas doni pliajn informojn pri la valormarkoj de la Ĉekbanko Esperantista ?
- Kiu scias ion pri la eldonkvanto de spesmiloj (moneroj) ? Kiu posedas moneron de 2 spesmiloj aŭ scias pri ĝia ekzisto?
- Kiu povas doni pli da informoj pri la Universala Spesmila Banko, pri la monbiletoj de tiu banko kaj pri la koloro de la 1-, 2- kaj 5-spesmilaj biletoj ? Ĝis 1980 la Hilversuma E-Grupo (NL) posedis serion de tiuj biletoj, sed nun ili ne estas retroveblaj.

- Kiu scias ion pri monero de 25 steloj el kupronikelo ?

Praktika uzo de Esperanto

Sur la sekvantaj paĝoj troviĝas kelkaj ekzemploj de praktika uzo de Esperanto, realigitaj de nia prezidanto.

Jarabono:
15 USD
Adreso:
INTERFAKTO
P.O. Box 42205
Washington,
D.C. 20015

Informado de Esperanto obeas al la leĝoj de merkato

Scienca surmerkato estas tute alia ol tipe praesperantista varbada strategio: ni povas kompari la novesperantiston, aŭ la eternan komercanton, al pravendisto, kiu frapante domajn pordojn insistis por vendi senvaloraĵojn al dommastrinoj, tenante la piedon ene de la pordo por malpermesi ĝian fermon, kaj daŭre babilante pri la admirindaj virtoj de sia produkto. Same, la pracela esperantisto, aŭ se vi preferas, la pravendisto de nia lingvo, furore atakas la anglan lingvon kiel detruenda malamiko. La taktiko estu alia.

Fakte, ne ekzistas motivo kial esperantistoj ne devus sekvi la samajn leĝojn de la makrosocio, nomi pristudi taŭgajn strategiojn por la surmerkato de E-o kiel "valora varo".

La moderna surmerkata strategio postulas atentan studon, kiu en la merkata ĵargono nomiĝas merkato-miksado. Tradicia propagando insistas pri la kutimaj sloganoj, kaj pro tio distanciĝas de la moderna lingvomerkatado.

Por vendi lingvon oni devas unue decidi kion signifas vendi lingvon. En lingvoj estas kaj la "hard" (firma aŭ malmola) kaj la "soft" (softa aŭ mola) parto. Firma estas la strukturo, la gramatiko. Firmaj estas ankaŭ ĝia praktika utileco, ĝia disvastigo. Molaj estas la interna valoro de la lingvo, specifaj plusoj, kiujn la lingvokono povas doni.

Kiujn firmajn kaj molajn valorojn havas E-o? Kiel apliki la modernajn merkatikajn konojn al propagando por E-o? Tion oni analizos dum la somera staĝo (9-16 aŭgusto) en la franca E-kulturcentro "La Kvinpetalo" en trankvila kaj familiara etoso kaj ĝuante de la kuirarton de Susanne Bourot. Gvidos la staĝon d-ro Marco Picasso, profesiulo pri informado. Vi malkovros kiel sukcese varbi kaj ĝui vian esperantistecon. Ĉiuj kluboj devus sendi reprezentanton!

Por informoj kaj aliĝoj:

La Kvinpetalo, F-86410 BOURESSE; telefono +33 49 428074.

IKEF-identecŝildaro 1994

La nova identecŝildaro aperos fine de septembro. Bonvolu transdoni la formularon al IKEF-reprezentanto dum UK aŭ sendi ĝin al Roland ROTSAERT, Visspaanstraat 97, B-8000 Brugge ĝis la 15a de aŭgusto 1994. Tiu IKEF-servo estas rezervita al membroj kiuj pagis sian kotizon por 1994 !

Nomo: S-ro/S-ino

Membronumero:

(substreku la parton de la nomo kiu validas por alfabeto ordigo)

naskiĝjaro:

Specialaj instrukcioj

O Bonvolu nur mencii min en la adresaro (sen identecŝildo)

(tio estas la "aŭtomata" solvo; en ĉi tiu kazo ne necesas ion resendi)

O Bonvolu tute ne mencii min en la iŝ, kvankam mi estas membro de IKEF

O La donitaĵoj de la pasinta eldono ankoraŭ validas

O Jen miaj novaj (aŭ korektitaj) donitaĵoj:

Profesio:

Firmao/Asocio:

Privata adreso:

Profesia adreso:

Telekomunikado: (telefono, fakso, E-poŝto)

hejme:

oficeje:

Proponataj varoj/servoj:

Dezirataj varoj/servoj:

Lingvaj kapabloj:

Rimarkoj: