



La Merkato



foto: El Popola Ĉinio

Chielismo

La Merkato



La Enhavo

Numero 104

- Vortoj al la legantoj (*John Huang*).....3
- Intervjuo kun s-ro Ĉielismo Wang Tianyi (*Ĉielismo*).....5
- Esperanto kaj la normala vivo – Laŭdo de la faka agado kaj de IKEF
(*Renato Corsetti*).....12
- IKEF kaj la esenco kaj estonteco de la komerco en Esperanto
(*Fabriko Valle*).....16
- Historio de Brazila Ekonomio (*Aldreno Speko*).....25
- Ŝancoj en la energi-sektoro (*Alfred Schubert*).....36
- Flugaj Aŭtoj: Ĉu Ni Pretas por la Jetson-Epoko? (*Alfred Schubert*).....44
- Malkovru, lernu kaj uzu Esperanton kun uTalk! (*Rob Ebenau*).....49
- Apliko de Esperanto en reklamo (*Kirill Shvedov*).....55
- Tipe esperanta komercejo (*Fajro Stelo*).....58
- Esperanto en landoj de BRICS kaj skipoj por internacia komerco
(*Fajro Stelo*).....62
- Ajlo kaj Tomata pasto (*John Huang*).....64

La kovrilpaĝa bildo: Ĉielismo Wang Tianyi en Pekino parolante je la 1-a Kurso de Ĉina Esperanto-Ligo por Kulturi Aktivulojn. Foto: *El Popola Ĉinio*.

La opinioj esprimitaj en artikoloj publikigitaj en ĉi tiu revuo estas tiuj de la aŭtoro kaj ne reprezentas la pozicion de ĉi tiu revuo.

Redaktoro: John Huang (info@ikef.net)

Provleganto: Chimedtseren Enkhee

Nia retejo: www.ikef.info

Retmesaĝa adreso: info@ikef.info

Retlisto ĉe Google: komerco@googlegroups.com

Facebook paĝo: [IKEF Internacia Komerca kaj Ekonomia Federacio](https://www.facebook.com/IKEF-Internacia-Komerca-kaj-Ekonomia-Federacio)

Facebook-grupo: [Komerco helpe de Esperanto](https://www.facebook.com/Komerco-helpe-de-Esperanto)

Vortoj al la Legantoj



Karaj legantoj,

Koran dankon al vi pro tio ke vi eklegas la 104-an numeron de [La Merkato](#)!

La Prezidanto de IKEF, s-ro [Ĉielismo Wang Tianyi](#), estas fama ĉina esperantisto. Li estas la elstara gvidanto kaj anima figuro de IKEF. En ĉi tiu numero, ni faris signifan [intervujon](#) kun li. Li sisteme retrorigardis al la diversaj stadioj de sia vivo rilate al Esperanto, komerco kaj IKEF. Li ankaŭ skizis la vojsmapon por la estonta evoluo de IKEF kaj nia revuo [La Merkato](#).

Laŭdo al Ĉielismo kaj IKEF honore venis de s-ro Renato Corsetti, la honora prezidanto de UEA. La rolo de malsamaj esperantaj fakaj asocioj ne povas esti troigita en la hodiaŭa interreta epoko. En sia artikolo [Esperanto kaj la normala vivo – Laŭdo de la faka agado kaj de IKEF](#), Renato Corsetti profunde prezentis siajn vidpunktojn kaj la ĉefan historion de IKEF. Ni varme aplaŭdu!

Por longa tempo, s-ro Fabricio Valle faris profundan penson pri la rolo de IKEF en monda komerco. En sia artikolo [“IKEF kaj la esenco kaj estonteco de la komerco en Esperanto”](#), li bone studis pri la rilato inter IKEF kaj Esperanta movado, speciale en la BRICS landoj, por la estonteco. Li faris kelkajn tre bonajn proponojn en la artikolo.

Brazilo estas unu el la kvin BRICS-landoj. Ĝia ekonomia forto estas la unua en Suda Ameriko kaj la dekdua en la mondo. Por havi ampleksan kaj profundan komprenon de la brazila ekonomio, scii ĝian historion estas tre grava. La artikolo [“Historio de Brazila Ekonomio”](#) de Aldreno Speko estas bonega materialo por tiu celo.

Alfred Schubert estas germana ĵurnalisto kaj futuristo, kiu okupiĝas pri la estonteco. Li kontribuas du artikolojn por nia revuo: unu estas [“Ŝancoj en la energi-sektoro”](#), pri 3 novaj formoj de energio kiuj povas ŝanĝi nian vivon. La alia estas [“Flugaj Aŭtoj: Ĉu Ni Pretas por la Jetson-Epoko?”](#) kiu temas pri la eblaj flugaj aŭtoj numtempe nur ekzistas en nia revo sed estonte alportos revolucion al nia vivo kaj laboro!

Rob Ebenau estas belga esperantisto kiu promocias novan edukadan ludon [uTalk](#). En sia artikolo [“Malkovru, lernu kaj uzu Esperanton kun uTalk!”](#), li montras al ni la trajtojn kaj funkciojn de la nova ludo, kaj kiel ni povas uzi ĝin por lerni Esperanton kaj aliajn lingvojn. Se vi volas lerni la lingvojn pli rapide, ĝi estas via bona elekto!

Rusa esperantisto Kirill Shvedov alportas alian interesan projekton el sia artikolo [“Apliko de Esperanto en reklamo”](#). Ĝi temas pri kiel uzi Esperanton en reklamo. La koncepto baziĝas sur uzado de "tuja komprenebleco" de Esperanto. Tamen hodiaŭ eblas krei surbaze de ĝi novecan distran produkton, uzeblan en diversaj areoj, inklude reklaman.

La finaj du artikoloj antaŭ la ajla kaj tomata pasta reklamo estas de Brazila esperantisto Fajro Stelo. En [“Tipe esperanta komercejo”](#) li proponas bonan skizon de esperanta komercejo taŭganta por esperantaj komercistoj montri siajn produktojn. Kaj en lia dua artikolo [“Esperanto en landoj de BRICS kaj skipoj por internacia komerco”](#) li bone proponas la ideon pri uzi Esperanton kiel la labora lingvo por komercistoj de la BRICS landoj.

2024 estas la jaro de drako. Ĝi alportas al ni bonan ŝancon. Mi sincere esperas ke vi ĉiuj havos feliĉan bonŝancon en la novjaro!

Amike via,



John Huang



Intervjuo kun s-ro Ĉielismo



- **Ĉu vi povas paroli iom pri via juneco?**
- **Ĉ:** Mi naskiĝis la jaron 1957 en laborista familio de Siano, kie oni parolas aglutinan dialekton. Miaj gepatroj estis migrintoj el najbara provinco, kie oni parolas fleksian dialekton. Kaj mia patro estis eks-armeano laborinta en armila fabriko, kie oni parolas la mandarenon, tona lingvo. De la infaneco mi jam posedas la tri parolojn kaj havas intereson pri la lingva scio. En 1975 mi fariĝis laboristo en ŝtala fabriko. Tie mi laboris 18 jarojn ĝis 1993. Mia juneco estas simpla kiel laboristo.
- **Kiam vi eklernis Esperanton? Kiu estis via unua Esperanto-instruisto?**
- **Ĉ:** En 1968 mi hazarde legis novaĵon ke la verkaro de prez. Mao estas eldonita en lingvoj angla, franca, rusa, araba... mondlingvo (Esperanto). La nomo Mondlingvo impresis min profunde, sed mi ne havis pli da informoj pri Mondlingvo sekvajn 10 jarojn. En 1979 mia kuzino laboranta en librovendejo diris al mi, ke hodiaŭ maljunulo varbas kursanojn de Mondlingvo. Mi tuj diris ke mi konas la nomon Mondlingvo, kaj volas lerni ĝin. Sekvan tagon mi invitis miajn kolegojn viziti la kurson. Sed la instruisto rifuzis nian kursaniĝon, taksante nian laboristecon kaj tiam ne mankis interesantoj al Esperanto. Ni aŭskultis unuan lecionon ĉe fenestro ekster la klasĉambro. Post unu monato en la kursejo aperis liberaj lokoj, ni kelkaj aŭskultis lecionojn sidante post oficialaj kursanoj. Ŝajnas ke mi ne havis oficialan instruiston la unuan.



Kiam vi tute esperantistiĝis?

Ĉ: Mi naskiĝis en la laborista familio, sed mi heredis familian inteligentecon de mia patrino. Mi ne ŝatas metiistan vivon. De komence mi lernis Esperanton serioze por ia estonteco. Alie mia supermemoreco el la familio helpis mian elstariĝon baldaŭ en multaj kursanoj.

Kelkaj maljunaj esperantistoj ŝatis mian diligentecon kaj lingvokapablon, taksante min kiel heredanton de la movado. Mi venis de laborista klaso, taksante Esperanton tre pragmata, kvankam mi estas denaska idealisto. Post la lernado mi tuj provis diversajn utiligojn per Esperanto. Mi havis tre vastan korespondon, sed neniam por kolekti bildkartojn kaj poŝtmarkojn kiel multaj faris en la pasinteco. Mi kontaktis ĉiujn ĉiam por utila celo aŭ mia ŝatokupo pri Esperantologio kaj historio de Esperanto-movado, ekz.



Antaŭ ke mi profesie entreprenis la internacian komercon, mi jam pere de japana esperantisto Nomra Tadcuna enkonduis testudobredan teknikon en varmeta fontano, kaj al ekssovetiaj landoj sendis ĉinajn entrepenistajn grupojn nome de nia provinca registaro, kaj organizis internaciajn kulturajn intervizitojn...



Ekde kiam vi uzis Esperanton en via komerco? Ĉu vi povas diri kelkajn ekzemplojn por fari komercon per Esperanto?

• **Ĉ:** Ekde 1993 mi foriris de la ŝtala fabriko, kie mi laboris 18 jarojn, kaj ekvivis tute per Esperanto por mi kaj mia familio. Tiam mi estis juna kaj energia, ne timante malfacilon en mia estonteco. Komence kelkajn jarojn mi vivis per turisma aranĝo, ĉar mi havis vastan kontakton kun alilandaj esperantistoj. Tamen la praktiko donis al mi lecionon ke Esperanta turismo ne havas grandan merkaton, ĉar la esperantistaro ne estas granda. Tial mi komencis serĉi aliajn ŝancojn. En 1995 hazarde mi ricevis komercan petleteron el Bulgario ke Aleksandro Zahariev nome de Bulgaria Viktoria Ltd volis importi ĉinajn artfajraĵojn. Mi tuj respondis al lia letero... Post kelkaj jaroj ekster mia atendo la komerco prosperis tiel granda ke nia komerco per Esperanto regis la balkanan merkaton, kaj nia transportado okazis per speciala ŝipo, ĉar la artfajraĵo estas danĝera varo. Sed la jugoslavia milito detruis nian komercon en la balkana regiono, kaj mi bankrotis kaŭze de la milito. Tiam mi sentis la pacon tiom grava por la komerco. Mi fariĝis eterna pacisto kontraŭ iu ajn milito. Danke al esperantistaj komercistoj ekz. Jose Franguesa el Hispanio, Silvio Mates el Brazilo, Surush M. kaj Sadegh K. el Irano sekvajn multajn jarojn mi ankoraŭ povis vivi per Esperanto por mi kaj mia familio, ĉar mi ne konas alian fremdlingvon krom Esperanto.

Mi konis multe da similaj komercistoj. Mi ne sentas diferencon kun aliaj komercistoj, tamen nur per malsama lingvo. Mi ne memoras, kiom da varoj mi eksportis kaj importis, certe pli ol mil konteneroj da varoj. Pri tio mi devos skribi specialan libron...





Kiam kaj kiel vi sciis pri IKEF? Kiam vi partoprenis la agadojn de IKEF?

- **Ĉ:** Kiam? Antaŭ fondiĝo de IKEF en 1985 mi jam korespondis kun la fondinto Josef Franz Braun. Mi konis lian ideon kaj aktivon. Poste li aligis mian ikefanecon je sia pago kelkajn jarojn. Sed delonge mi ne estis aktiva, ĉar mi estis okupita de mia profesia komerco kun aliaj ikefanoj. Malgraŭ tio mi kiel ĉina peranto de IKEF varbis ĉinajn membrojn laŭnombre plejmultajn en IKEF, eĉ mi eldonis informilon Komerca Bulteno por ĉinaj ikefanoj kaj esperanistoj. Miaj tiaj agadoj faris firman bazon por IKEF en Ĉinio, ankaŭ starigis mian pozon kiel gvidanton de komerca fako en la ĉina Esperantujo.





- **Kiajn ĉefajn atingojn la IKEF gajnis sub via gvidado?**

- **Ĉ:** Kiel realisma komercisto mi konscie scias ke en la vivo ne ekzistas miraklo. Se IKEF volas ekzisti kaj progresi, unue, ĝi devas havi regulan aktivon kaj kvalitan teamon. Tion mi jam realigis danke al apenaŭ 10 animaj estraranoj, ekz. DK (Dimanĉa Kunveno de IKEF) jam okazis 136 fojojn, ankaŭ la jarkunveno de IKEF-CN okazis 11 fojojn, kaj KK (Komuna Kunveno de IKEF) okazis 3 fojojn. Due, ĝi devas esti pragmata. Bedaŭrinde pro la pandemio iuj pragmataj planoj ne estas realigitaj, sed ni neniam forgesas, ekz. organizi turistajn grupojn al ikef-filiaj landoj. IKEF certe povos realigi tiajn celojn, ĉar ni havas profesian sperton kaj paciencon.



Foto de John Huang



- Kioj estas la lastatempaj celoj de IKEF? Kiel vi antaŭdiras la estontecon de IKEF?
- Ĉ: Tri konkretaj agadoj: organizi kursojn por baki novajn ikefanojn, organizi kunvenojn por teni aktivadon de IKEF, organizi turismon por kunlaborigi landajn filiojn. Kalkulante rolon de ILEI, oni demandas al mi, kial IKEF volas organizi siajn kursojn? Aktuale por naski novajn ikefanojn kaj estontece por fondi sian kolecion, kiu donas utilajn lecionojn per Esperanto... Pri la estonteco,
- mi estas amatora historiisto. Mi ofte sentas mesion de IKEF, kiu respondecas konstrui aplikan sistemon de Esperanto kompare kun UEA, kiu respondecas al Esperantomovado. Mi opinias ke en la monda Esperantujo estu la du sistemoj Lingva movado kaj lingva aplikado. IKEF organizas la lingvan aplikadon de Esperanto.



Foto: John Huang



foto: El Popola Ĉinio

Ĉu vi povas paroli iom pri nia revuo *La Merkato*? Kiujn sugestojn vi havas por plibonigi nian revuon?

Ĉ: La Merkato jam havas sian historion. Ĝi nun estas publika fenestro de IKEF. Mi esperas ke ĝi ankaŭ estos okuloj de IKEF, rigardante, serĉante kaj vidante novajn ideojn kaj merkatojn tra la monda ekonomio, kiuj povos interesi legantojn. Alie, mi opinias regule aperigi iujn intervjuojn de ikefanoj, ĉar interkonatiĝo estas bazo de kunlaboro. Ankaŭ aperu iuj koncizaj anoncoj por komerca oferto kaj kunlaboro. Resume, la revuo *Merkato* estas necesa, utila kaj grava por IKEF. Vivu *La Merkato*!



Kelkaj fotoj en ĉi tiu artikolo estas de la Facebook paĝo de Ĉielismo.

Esperanto kaj la normala vivo – Laŭdo de la faka agado kaj de IKEF

Renato Corsetti



Foto de John Huang

Por multaj esperantistoj Esperanto estas io ne kunligata kun la normala vivo kaj eble eĉ nekunliginda al ĝi. Nia granda poeto [Kalocsay](#) versis tiel ĉi:

*Ne glora kaj fiera,
Nur orfa, senpotenca, senforta, senmatura,
Svenema kaj senhelpa kaj – eble – senespera,
Sed nobla, blanka, klara kaj senmakule pura.*

kaj tio resumas la sentojn de multegaj esperantistoj, kiuj estas poeziaj kaj belaj sed eble ne kontribuas al plena kaj efektiva vivigo de Esperanto, ĉar nur kiam oni povos aĉeti aviadilan bileton al Berlino aŭ Pekino parolante en Esperanto la muroj de miljaroj inter la popoloj dividitaj estos disfalintaj.

Sed por atingi tion oni devas labori multe en la normala neesperantista mondo kaj kunlabori kun ĝi. Tio estas la tasko de niaj tiel nomataj fakaj asocioj, kiuj estas la kunligo inter la idealistoj, kiuj okupiĝas pri ideoj kaj idealoj kaj la konkreta eble



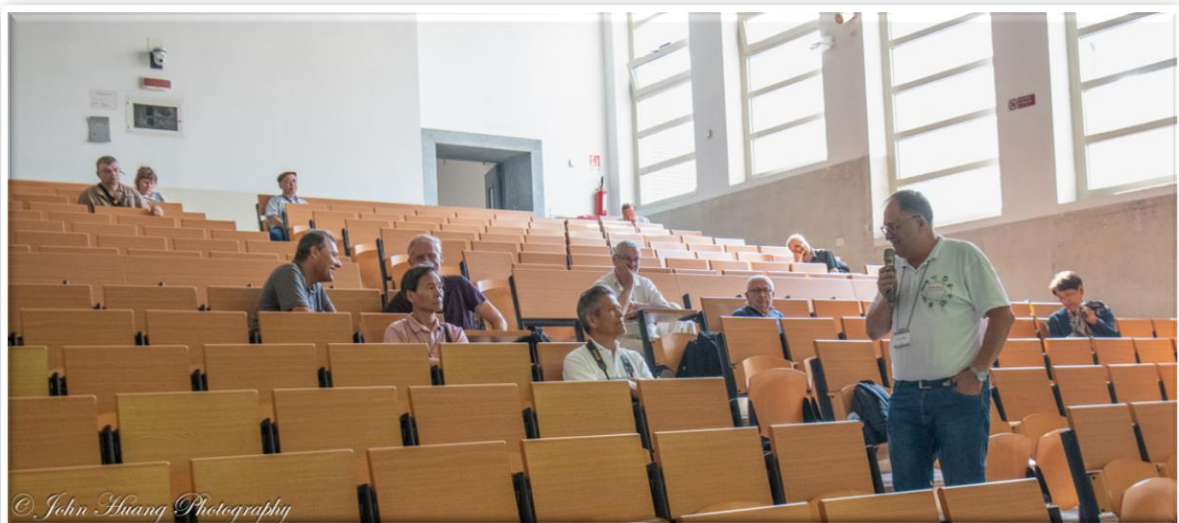
Kálmán Kalocsay

Foto: wikipedia

malnobla kaj malblanka sed reala kaj potenca mondo. Mia impresio estas, ke en la lastaj jardekoj pro pluraj faktoroj la fakaj asocioj de esperantistoj multe malfortiĝis.

La mondo ŝanĝiĝis. La novaj komunikaj ebloj permesas krei rapide kaj sen kosto en la reto grupetojn de interesigantoj pri la sama temo, kiuj same rapide tamen povas malaperi. La tuta strukturo de kotizoj, membro-listoj, revuoj por la membroj konsistigis pezan laboron sed aliflanke garantiis iun konstantecon, kiun nuntempe retaj kolibrioj [kiel iom slange nomas homojn, kiuj saltas de unu *zoom*-kunveno al alia], ne garantias.

Se mi ĉirkaŭrigardas mi vidas, ke la religiaj fakaj asocioj ankoraŭ bone fartas, de Oomoto al la katolikoj, por ne paroli pri ŭonbulistoj, bahaanoj kaj budhistoj. Sed kiam temas pri fakaj asocioj okupiĝantaj pri io labora, mi povas pensi nur pri la fervojistoj, la kuracistoj kaj la komercistoj. Mi ĝojos, se venos multaj kritikoj pro tio, ke estas multaj aktivaj asocioj, kiujn mi forgesis, sed mi dubas, ke ili venos.



Renato Corsetti ĉeestis la IKEF fakan kunvenon dum la UK en Torino, 2023. *Foto: John Huang*



Renato Corsetti je la ĉina tago je la 108-a UK en Torino, Italio. Foto de John Huang

Sed ĉi tiu tuta enkonduko pri manko de pli granda agado de fakaj asocioj pri konkretaj aferoj estas nur preteksto por paroli pri faka asocio, kiu mirinde revigliĝis en la lastaj jaroj. Temas pri IKEF, la Internacia Komerca kaj Ekonomia Federacio

IKEF celas al la disvastigo de la internacia lingvo Esperanto en la kampoj de komerco kaj ekonomio Ĝi provas helpi membrojn, kiuj uzas Esperanton en siaj komercaj rilatoj, ekzemple faciligante reciprokajn interŝanĝojn de informoj kaj kontaktojn inter esperanto-parolantaj komercistoj.

Ĝi havas longan historion. Unue ekestis Instituto por Esperanto en Komerco kaj nIndustrio (EKI), kies estraranoj, F.L.M. Wensing (Nederlando), Erik Carlen (Svedujo) kaj Bruno Vogelmann (Germanujo) agadis en la 60aj kaj 70aj jaroj. Poste ekestis la Internacia Komerca kaj Ekonomia Fakgrupo, fondita en 1985 laŭ iniciato de s-roj Franz Josef Braun (Germanujo) kaj Lawrence Mee (Britujo) dum la 70a Universala Kongreso en Augsburg. UEA akceptis IKEF dum la 79a UK en Seulo kiel aliĝintan fakan asocion. En 2000 la nombro de membroj estis proksimume 150. La asocio laboris dum multaj jaroj, sed fine la komerca agado de eŭropanoj malfortiĝis. Unu el la tiamaj aktivuloj de IKEF restas ĝia nuna honora prezidanto, [Roland Rotsaert](#).



Roland Rotsaert



La lastatempa revigliĝo de la asocio, tamen, laŭ mia kompreno de ekstera nekomerca observanto ŝuldiĝas ĉefe al ĉina esperantisto [WANG Tianyi](#), kies nomo en Esperanto estas [Chielismo](#). kaj kiu prezentas sin en la mondmapo de esperantistoj tiel ĉi:

"Mi naskiĝis en 1957, kaj estas profesia komercisto internacia per Esperanto pli ol 20 jarojn. Mi estas direktoro de Xi'an Da Vinci Importa kaj Eksporta Kompanio Ltd, prezidanto de IKEF, kaj prezianto de Xi'an-a Esperanto-Asocio. Komerca kunlaboro estas bonvena!"

Li estis la animo de al utiligado de la modernaj komunik-rimedoj, Zoom por okcidentanoj kaj Voov por ĉinoj, por regulaj ĉiudimanĉaj retaj kunvenoj de la membroj kaj de la landaj sekcioj, kiuj atingis la mirindan nombron de 134 komence de oktobro 2023. Rimarkindas, ke multaj el la landaj sekcioj estas en la sudo de la mondo.

Se Chielismo interesiĝus pri tio, li jam de longa tempo devus esti en la listo de esperantistoj de la jaro kaj UEA krom la 'Belartaj Konkursoj' devus aranĝi 'Belagaj Konkursoj' por akcenti kaj deklari al la esperantista mondo la gravecon de tio, kion faras fakaj asocioj por vivigi nian lingvon en la reala mondo.



[Chielismo](#) Foto de John Huang

IKEF kaj la esenco kaj estonteco de la komerco en Esperanto

Fabrício Valle

La komerco en Esperanto ĉiam estis granda aspiro de multe da samideanoj ekde la pioniraj tempoj, sed nun, post unu kvinono de la 21-a jarcento, kion ni povas aserti surbaze de faktoj kaj realaĵoj pri la nuna situacio de la komerco en Esperanto, kaj pri ĝia esenco kaj estonteco kadre de la agado de IKEF?



Grava rimarko estas, ke komerco per Esperanto aŭ iu ajn rekta apliko de Esperanto neniam estis prioritato de la Esperanto-movado kaj la kialo estas tre klara: la granda historia misio de la E-movado estis vivantigi lingvo-projekton, nome Esperanton, ne disvolvadi ties aplikadon. Kompreneble, unue oni devis certigi, ke la projekto de Zamenhof ne mortu, ĉar ne estas eble paroli pri komerco en planita lingvo kiu ne vivegas kaj ne estas vaste parolata tra la mondo, almenaŭ laŭ diasporeco.



Esperanto estas ankaŭ ekonomia fenomeno, sed unue ĝi estas kultura fenomeno

Nia deirpunkto estas, ke ni povas konsideri Esperanton, planitan lingvon iniciatitan en 1887, kiel genian infanon sur la kampo de kulturo, edukado kaj kreado de pontoj inter la popoloj. Alivorte, la E-movado sukcesis! La fakto, ke ĝi ankoraŭ ne fariĝis amaslingvo ne estas signo de malsukceso, sed ni pretas diri ke, jam 136 jaroj post la Lingva Fundamento, venas nun nova historia fazo en la vivo de nia mirinda lingvo: la fazo por starigi la bazojn por nova fundamento, nome, Esperanto lasu la limojn de Esperantujo por fariĝi amaslingvo amplekse aplikata sur ĉiuj agadkampoj de la homaro, inkluzive de la esperantista ekonomio kaj E-komerco.

Nu, E-komerco estas unu el la kampoj de aplikado de Esperanto, kiu atendas nian viglan agadon. Temas vere pri bazo por la kresko de la tuta esperantista ekonomio.



Foto de Bill Maxey

- **Kio pri la esenco de la E-komerco?**

- Unue ni devas klare kompreni, ke internacia komerco estas malfacila agadkampo, kiu postulas kompetentecon, fakajn konojn, kapitalon kaj grandan iniciatemon. Esperanto povas roli nur kiel helplingvo kaj ne povas certigi sukceson al la E-komercistoj.
- Per kio E-komerco esence diferenciĝas de internacia komerco en naciaj lingvoj, ĉefe en la hegemonia angla lingvo? La respondo povas esti du: “estas neniu diferenco” kaj “ni atendu la plenan evoluon de la E-komerco por konstati ĉu la interna ideo de Esperanto rolos en la karaktero de internacia E-komerco en ĝenerala senco”.
- Nuntempe la internacia komerco estas regata plejparte de grandaj multnaciaj kapitalistaj entreprenoj el riĉegaj landoj, kiuj ne interesiĝas pri la bonfato de la tuta homaro. Ĉu la BRICS-Landaro alportos novajn politikajn fundamentojn? Ĉu ni esperu, ke surbaze de grandskala uzado de Esperanto en internacia komerco iu nova speco de komerco disvolviĝos? Ĉu Esperanto evoluos kiel lingvo de justa komerco, de solidara ekonomio?
- Nu, pri la esenco de la E-komerco ni ne povas diri multon, dum la E-komerco estas liliputaĵo praktike nevidebla laŭ la statistika vidpunkto. La esenco venos post kiam la esperantista ekonomio aperos en la statistikoj de Monda Banko . Sed ni povas iomete paroli pri ĝia estonteco.

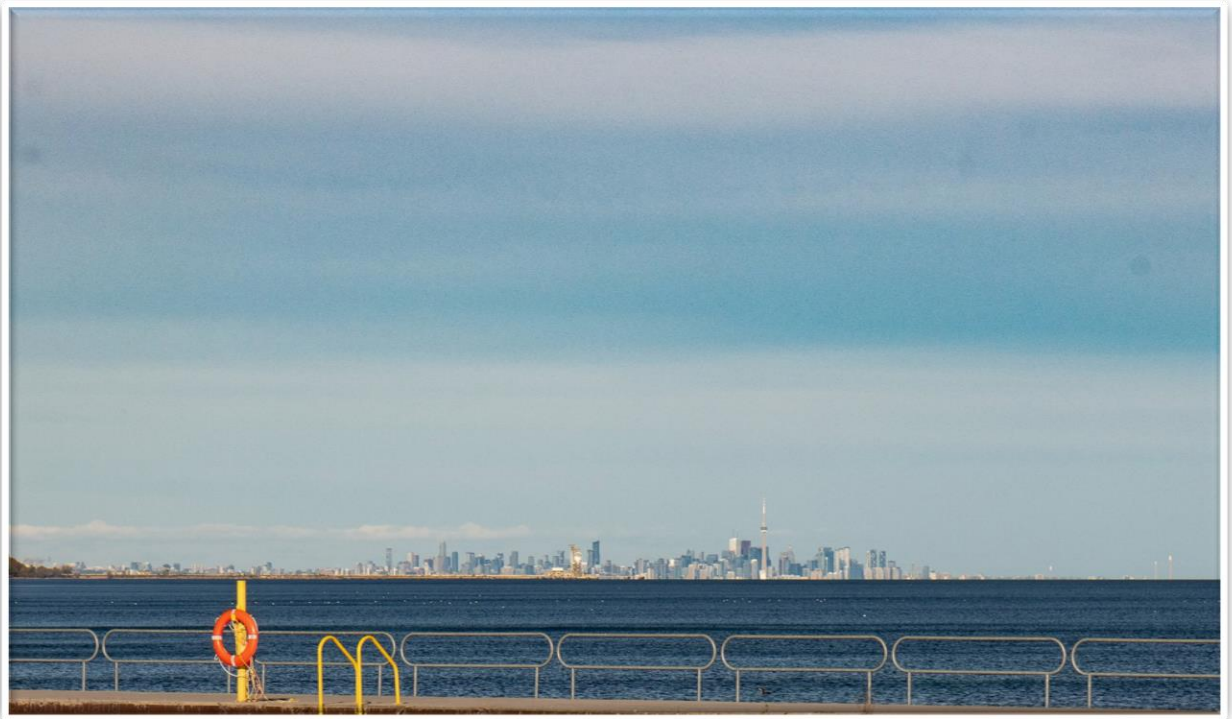


Foto de John Huang

- La estonteco de la E-komerco
- Miaopinie la estonteco de la E-komerco estos brila, pro la jenaj faktoroj:
 - la forto de Usono kaj Eŭropo en monda ekonomio malpligrandiĝos, dum Ĉinio plu kreskos kaj landoj kiel Brazilo povos finfine fariĝi grandaj ekonomiaj potencoj. Ne ni kalkulu pri mondo en kiu Usono kaj Eŭropo regos senlime;
 - La portugala, la rusa, la ĉina, la araba kaj eventuale unu el la originalaj lingvoj de Barato eble fariĝos pli lernataj en kunktekto de novbabela¹ mondo, kie la lingvaj rajtoj estos alte konsiderata, paralele al la disrumpiĝo de la hegemonio de la angla. Esperanto certe estos en la tagordo de debatoj pri monda komunikado kaj povos fariĝi granda fonto de enspezo en la kunkteksto de la novbabela merkato de lingvo-instruado, kaj tio stimulos la E-komercon;
 - La konscia, avangarda kaj kompententa agado de tiuj, kiujn interesas E-komerco, povos krei novajn modelojn por praktikaj komercistoj, ĉar ni scias, ke la lingvaj kostoj de E-komerco en novbabela kunteksto, certe estos pli malaltaj ol la kostoj de lingva tradicia babelo
- Se pri la punktoj 1 kaj 2 ni malmulte povos fari, kion ni atendu de IKEF por la 3-a punkto?

• Rolo de IKEF por akcelo de la evoluo de la E-komerco

• Unue ikefanoj komprenu, ke la slogano “Oni lasu fari” (en la franca: laissez-faire), esprimo konsiderata simbolo de la liberala ekonomio defendita de kapitalismo, iasence povas esti aplikata en Esperantujo, kiu al kutimiĝis al strukturoj rigidaj, kun pintaj asocioj kaj reguloj kiel “nur unu landa E-asocio”, “nur unu tia faka asocio” kaj “nur unu iniciativo sur tiu kampo” ktp.

• La nuntempa Esperantujo bezonas la agadon de entreprenemuloj! Ili ekfaru kaj funde agadu, ĉar vere ne bone efikos meti limojn en mondo kun interreto, artefarita inteligento kaj nebridebla tutmodiĝo sojle de grandaj ekonomiaj katastrofoj en Okcidento, dum certe novaj fortaj rolantoj aperos en LatinAmeriko, Afriko kaj Azio.

• Tamen, IKEF kiel delonga batalanto por E-komerco, kun riĉa historio, nun kun nova elano sub la iniciatemo kaj gvido de niaj lertaj ĉinaj kolegoj, estas natura kandidato al la posteno “ĉemotoro de asocia agado por la evoluo de la E-komerco”, tamen, mi listigas kelkajn malfortaĵojn kun respektivaj rekomendoj:



Ŝenzhen, Ĉinio. Foto de John Huang

- IKEF riskas fariĝi sensignifa asocio, se ĝi malrapidos en la diskutado pri formaligo, kaj la kriterioj por tiu formaligo. Ekzemple, nuntempe IKEF estas branĉo de Ĉina Asocio de Esperanto, kaj en tiu situacio, ĝi ne multe povos fari. Sed aliflanke, ni devas rekoni, ke Ĉinio estas granda kaj kreskanta ekonomia potenco kaj certe taŭgas kiel monda sidejo de IKEF, sed ne kiel branĉo de iu ajn Esperanto-asocio en Ĉinio aŭ en alia lando..
- Niaj ĉinaj samideanoj tuj konsultu la ĉinan registaron pri kreado de sendependa asocio en Ĉinio por stimuli ne nur eksportadon de ĉinaj varoj sed ankaŭ importadon de varoj el E-komercistoj el la tuta mondo, kun la eblo, ke en la IKEF- estraron enestu esperantistoj el aliaj landoj. Kontraŭe, oni devos tuj starigi antaŭkondiĉojn por elekto de lando por fariĝi sidejo de formala IKEF, kun jura ekzisto kaj konton en banko.



Foto de Bill Maxey

- Plie, la ĉinaj E-komercistoj komprenu, ke ili devos roli ankaŭ sur la kampo de importado, ne nur kiel eksportantoj, ĉar IKEF devas havi kiel ĉefan celon la komerco en Esperanto en internacia skalo kaj en ĉiuj direktoj.
- Se E-komerco rolos kiel malfermita pordo por eksportado al Ĉinio, ne nur por eksportado el Ĉinio al la tuta mondo, IKEF en Ĉinio fariĝos granda kaj potenca asocio por la evoluo de nova ekonomia ordo, justa, solidara, en kiu ĉiuj landoj havos sian parton.
- Sed tio dependos de formaligo de IKEF. Jam estas tempo por ke IKEF fariĝu formale ekzistanta asocio. Se tio ne okazos, la populariĝo de Esperanto efikos kiel instigilo por ke naskiĝu en aliaj landoj novaj iniciatoj por la evoluo ne nur de la E-komerco, sed ankaŭ de la esperantista ekonomio en sia tuta amplekso. Sed tio ne estos malbonaĵo, tute male, ĉar nia Esperantujo estas komparebla al antikvaj tempoj, kiam la slogano “oni lasu faru” ekfuroris okaze de naskiĝo de kapitalismo en Eŭropo. Sed nun temas pri starigo de solidareca ekonomio, praktikata per Esperanto.

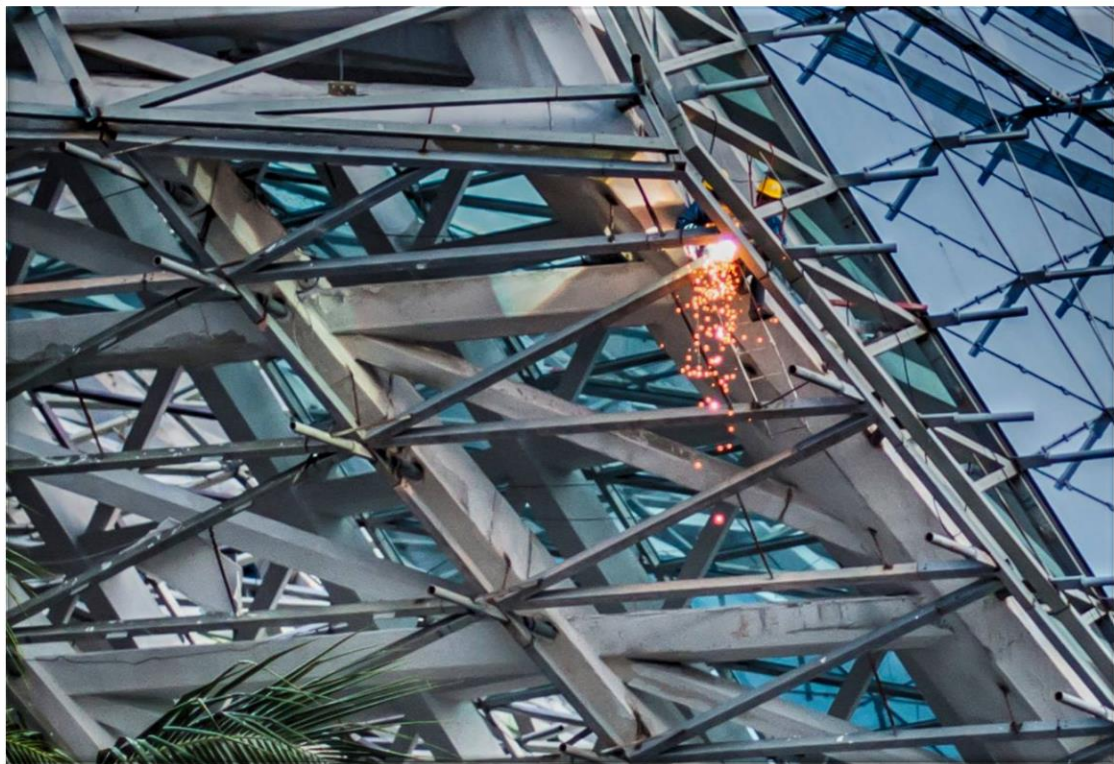


Foto de John Huang

Resume: nun la esperantistoj havas la ŝanĉon iniciati novtipan komercon, ne nur pro la respekto al la lingvaj rajtoj en internaciaj komercaj kontraktoj, sed ankaŭ pro starigo de novaj ekonomiaj principoj, pli justaj kaj solidaraj.

¹ Aludo pri Novbabela Movado, E-movadido iniciativa en Brazilo, kies celo estas starini novtipan mondan merkaton de lingvo-instruado, en kiu Esperanto vige rolos. Vidu:

<https://web.facebook.com/groups/27073888583485>

*Fabrício Valle estas studento pri ekonomiko en Brazilo, fondinto de INTRAESPO - MONDA ORGANIZO POR DISVOLVADO DE LA ESPERANTISTA EKONOMIO kaj IKEF-ano.

24

HISTORIO DE BRAZILA EKONOMIO

Aldreno Speko



Foto de: John Huang

Aldreno Speko lernis Esperanton en 1989 kadre de la Esperanto-Asocio de la urbo Florianopolis, Brazilo. Li partoprenis la agadon de la Fondaĵo Simpozio, esperantista instituto kreita de Profesoro Evaldo Pauli, korifeo de Esperanto Movado en Suda Brazilo. Em 2010, li transloĝiĝis al Ĉinio por labori en internacia komerco kune kun Sinjoro Ĉielismo en lia kompanio DAVINCI-ĈINIO. Nuntempe li instruas lingvojn (Angla, Portugala) en lernejoj en la Urbo Siano.

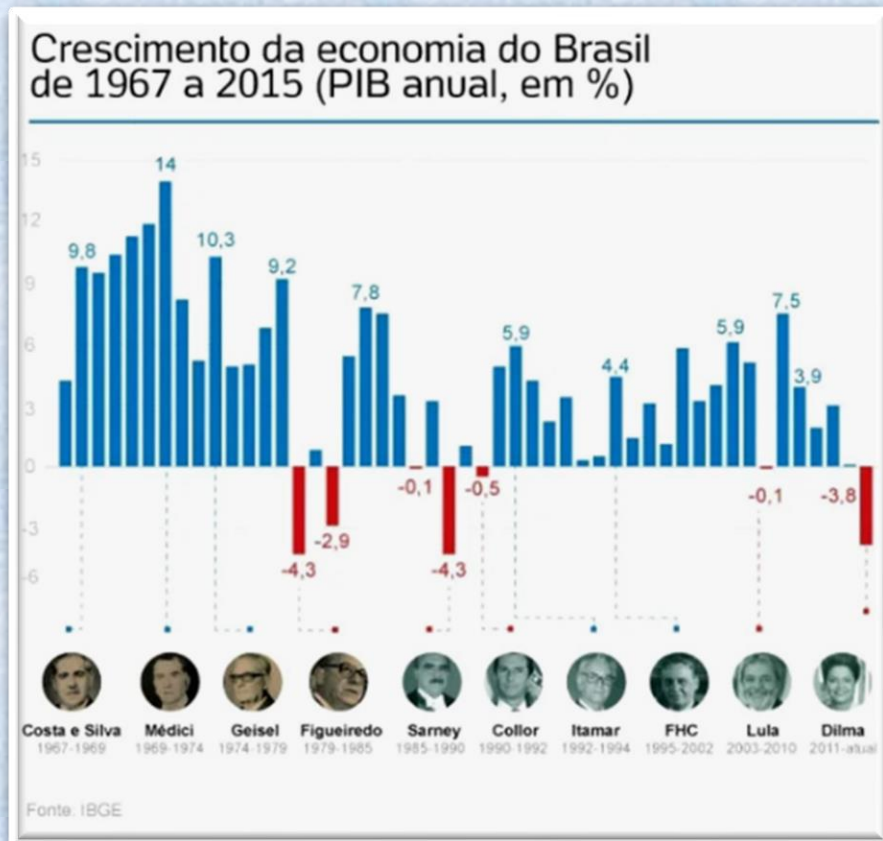
La brazila ekonomio estas konsiderata, en 2018, la naŭa ekonomio en la mondo kaj la unua en Latin-Ameriko, laŭ datumoj de IMF (Internacia Mona Fonduso). GDP de Brazilo estas taksita je 2,140 miliardoj da Usonaj dolaroj.

Brazilo atingis rangon de sepa plej granda monda ekonomio en 1995 kaj de tiam restis inter la dek plej gravaj ekonomioj.

Gravas memori, ke ekonomiaj indikiloj ne nepre reflektas bonajn sociajn kondiĉojn.

Nuna Brazila Ekonomio

La nuna brazila ekonomio estas diversa kaj konsistas el tri sektoroj: primara (agrikulturo, brutobredado, minejoj), sekundara (industrio) kaj terciara (servoj, turismo, komerco). Brazilo jam delonge forlasis monokulturon aŭ zorgas nur pri unu speco de ekonomia agado.



Kresko de Brazila ekonomio 1967-2015

Nuntempe, la brazila ekonomio baziĝas sur agrikultura produktado, tiel ke Brazilo fariĝis unu el la ĉefaj eksportantoj de sojo, kokaĵo kaj oranĝa suko en la mondo. Ĝi ankoraŭ estas unua rango en la produktado de sukeraĵ kaj sukerkanaj derivaĵoj, celulozo (papero) kaj tropikaj fruktoj.

Same, ĝi havas gravan viandan industrion, kun kreado kaj buĉado de bestoj, okupante rangon de grava produktanto da bovaĵo.

Rilate al fabrika industrio, Brazilo elstaras en la produktado de partoj por provizi la aŭtomobilan kaj aeronautikan sektorojn.

Same, ĝi estas unu el la ĉefaj Petrolaj produktantoj en la mondo, regante petrolan esploron en profundaj akvoj. Eĉ tiel, ĝi elstaras en la produktado de fera mineralo.

Historio de la Brazila Ekonomio

La unua merkato ekspluatita en Ameriko fare de Portugalio estis brazila ligno (*Caesalpinia echinata*). La arbo estis trovita abunde sur la marbordo kaj per ĝi, Brazilo ricevis sian nomon. Tiu ĉi specio estas mezgranda, staranta 10 metrojn alta kaj havas multajn dornojn.

flave Floranta, brazila ligno havas ruĝecan trunkon kiu, post prilaborado, estis uzata kiel tinkturfarbo por ŝtofoj.

La ekonomia historio de Brazilo povas esti studata per ekonomiaj cikloj. Tiu estis ellaboritaj fare de la historiisto kaj ekonomiisto Caio Prado Jr. (1907-1990) kiel provo klarigi la manierojn de la ekonomio.



Pau-Brazila Ciklo

La brazila ligno estis trovita en la plej granda parto de la marbordo de la brazila marbordo, en strio kiu iris de Rio Grande do Norte al Rio-de-Janeiro. Ekspluatado estis farita per indiĝena laboro kaj akirita per interŝanĝo kun indiĝenoj.

Aldone al ĝia uzo por tinkturfarbo-ekstraktado, brazila ligno estis utila en produktado de lignaj iloj, en farado de muzikaj instrumentoj kaj uzata en konstruo.

Tri jarojn post ĝia malkovro, Brazilo jam havis sian industrion por haki, kolekti kaj transporti Brazilan lignon al Portugalio.

Ciklo de Sukerkano

Post elĉerpiĝo de Brazila Ligno - kiu preskaŭ formortis - portugaloj komencis planti sukerkanon en sia kolonio en Ameriko. Tiu ĉi ciklo daŭris pli ol jarcento kaj havis signifan rezulton al la kolonia ekonomio.

La koloniistoj konstruis muelejojn por produktado de sukero sur la marbordo, kaj la tuta laboro estis farita de sklavoj el Afriko. Muelejoj situis ĉie en la nordorienta Marbordo, sed plejparte en la provinco Pernambuko.

Ĉar ekzistis malfacilaĵoj en majstrado de la loĝistiko de sukerkano, nederlandanoj finfine prenis la taskon transporti tiun varon al Eŭropo, kaj nederlandanoj fariĝis respondecaj por la distribuado kaj komercado de sukero en la eŭropa merkato.

Inter la konsekvencoj de tiu kultivado estas la senarbarigo de la brazila marbordo kaj la alveno de pli portugaloj por partopreni la grandegajn profitojn generitajn en la portugala kolonio. Ekzistas ankaŭ la importado de afrikanoj kiel sklavoj por labori en la muelejoj.

Kiel monokulturo, produktado de sukerkano baziĝis sur grandegaj farmobienoĵoj kaj sur sklava laboro. Tio estis daŭrigita per la sklavkomerco, dominita fare de Anglio kaj Portugalio.

Koloniistoj ankaŭ okupiĝis pri aliaj ekonomiaj agadoj kiel ekzemple serĉado de valormetaloj. Tio kondukis al ekspedicioj, konataj kiel enirejoj kaj flagoj, en la internon de la kolonio por trovi oron, arĝenton, diamantojn kaj smeraldojn.



Ora Ciklo

Serĉado de valoraj ŝtonoj kaj metaloj fariĝis plej grava en la 18-a jarcento, inter 1709 kaj 1720, en la Provinco San-Paŭlo. En tiu epoko, tiu regiono inkluzivis nuntempajn provincojn de Paranao, Minas-Ĝeraĵso, Gojaso kaj Mato-Groso.

Ekpluatado de valoraj metaloj kaj ŝtonoj okazis pro la dekadenco de sukerkano, post kiam nederlandanoj komencis planti sukerkanon en siaj kolonioj en la Karibeo.

Kun la malkovro de oraj minejoj kaj ŝtonetojn en la riveroj de la provinco Minas Gerais komenciĝas la tiel nomata "Ora Ciklo". La riĉaĵoj, kiu venis el la internlando, influis la translokigon de la ĉefurbo, antaŭe en Salvador, al Rio-de-Ĵanejro, por kontroli eksporton de la valora metalo.

La portugala krono superfakturis la produktojn de la kolonio kaj kolektis impostojn, nomitajn la kvina, la verŝado kaj la capitation, kiuj estis pagitaj en la Fandejoj.

La kvina egalrilatis al 20% de la tuta produktado. La verŝado jam reprezentis 1,500 kilogramojn da oro, kiuj pagendis ĉiujare sub puno de deviga kolektado de posedaĵoj de la ministoj.

Tiu ĉi ciklo daŭris ĝis 1785.



Kafa Ciklo

La kafa ciklo respondecis pri akcelado de la brazila ekonomio en la frua 19-a jarcento. Tiu ĉi periodo elstaras pro la intensa evoluo de Brazilo, kun la disvastiĝo de fervojoj, industriiĝo kaj la altiĝo de eŭropaj enmigrintoj.

Tiu greno, de etiopa deveno, estis kultivita fare de la nederlandanoj en Franca Gujano kaj alvenis al Brazilo en la jaro 1720, kaj esetis kultivita en nordaj provincoj Pará kaj Maranhão, Vale do Paraíba (proksime de Rio de Janeiro) kaj San-Paŭlo. Kafa plantejoj ankaŭ disvastiĝis trans Minas-Ĝerajso kaj Espírito Santo.

Eksportaĵoj komenciĝis en 1816 kaj la produkto fariĝis la ĉefa eksporta varo de Brazilo inter la jaroj 1830 kaj 1840.

parto de kafa produktado okazis en la tiama provinco San-Paŭlo. La alta kvanto de tiu greno favoris modernigon de transportaj sistemoj, precipe reloĵoj kaj havenoj. Eksportado okazis tra la havenoj de Rio-de-Janeiro kaj Santos, kiuj ricevis investojn por pligrandigo, plibonigo kaj adaptado.

En tiu historia momento, sklava laboro fariĝis kontraŭleĝa kaj terposedantoj anstataŭigis la eks-sklavojn per eŭropaj enmigrintoj (precipe italoj).

Post preskaŭ cent jaroj da prospero, Brazilo trovis krizon de troa produktado: tro multe da kafo por malmultaj aĉetantoj en la Tutmonda merkato.

Same, la kafa ciklo finiĝis kiel rezulto de la frakaso de la Novjorka Borso en la jaro 1929. Sen aĉetantoj, la kafa industrio iom post iom perdis sian gravan lokon en la brazila ekonomio. Tiu procezo komencis en la 1930-aj jaroj kaj daŭras ĝis hodiaŭ, kiam Kafo ne plu estas "reĝo", sed nur alia eksporta varo inter multaj.

La faldo de kafoproduktado montris malfortecon de Brazila ekonomio ĉar la ekonomio dependis tro multe de ununura varo.



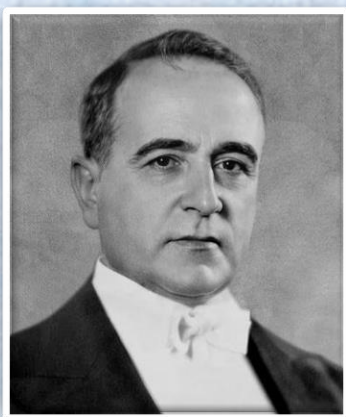
La infrastrukturo, antaŭe uzita por transporti grenon, estis la subteno por la industrio, kiu komencis produkti produktojn kun simpligita ellaboro, kiel ekzemple ŝtofoj, manĝaĵo, sapo kaj kandeloj.

Brazila Ekonomio kaj Industriiĝo

La registaro de Getúlio Vargas (1882-1954) instigis pezan industrion en Brazilo, kiel ŝtalo kaj petrolkemiaĵo.

Tio kaŭzis kampanan migradon en diversaj partoj de la lando, precipe en nordorienta Brazilo, kie la populacio fuĝis de kampara dekadenco.

Brazila registaro antaŭenpuŝis iniciatojn por stimuli industrion per la ekapero de 2-a Mondmilito. Ĉe la fino de la granda milito, en 1945, Eŭropo estis detruita kaj la brazila registaro investis en modernaj fabrikoj por anstataŭigi importojn.



La celoj de Kubitschek

Industrio fariĝas la centro de atento dum la registaro de Juscelino Kubitschek (1902-1976), kiu efektivigis la Planon de la Naciaj Celoj, kiu ricevis devizon "50 jaroj da progreso dum 5 jaroj" (tiutempe, Prezidanto servis dum 5 jaroj).

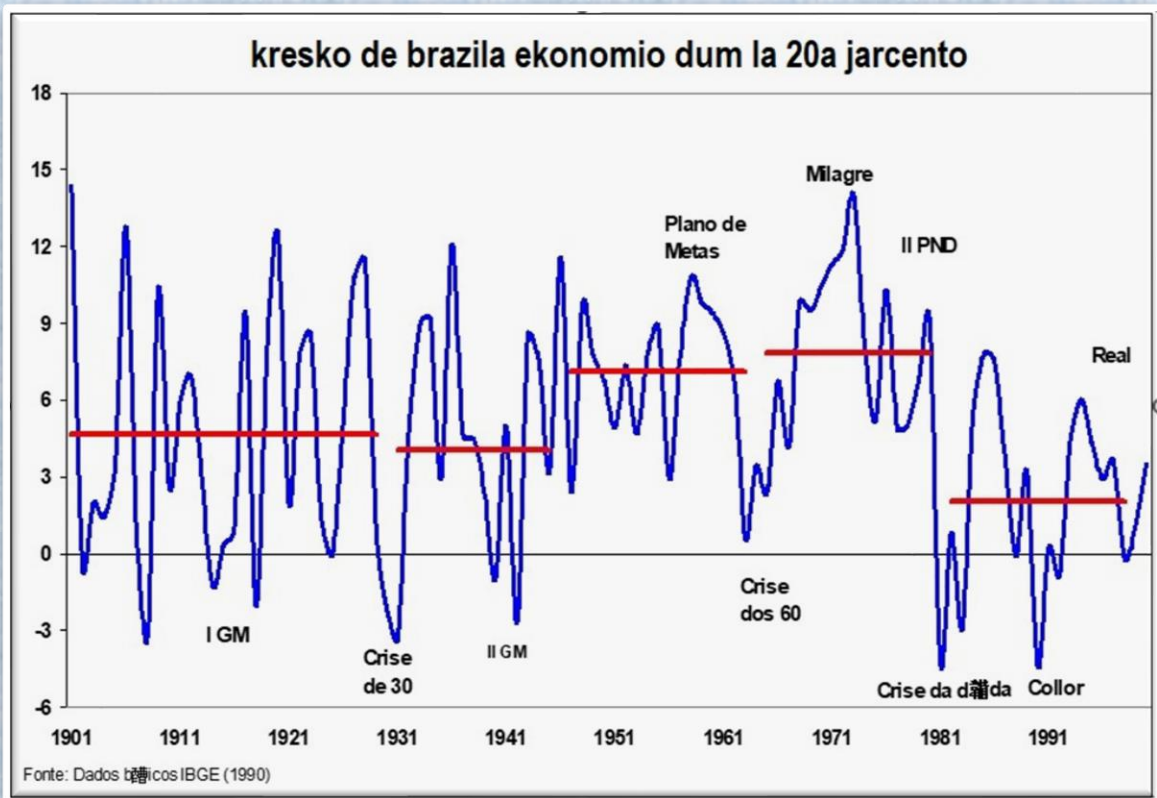
La Plano de la Naciaj Celoj indikis la kvin sektorojn de la brazila ekonomio kiuj devus ricevi investojn: energio, transporto, nutrado, baza industrio kaj edukado.



Enhavis ankaŭ la konstruado de la nova Ĉefurbo Brazilja kaj, poste, la translokigo de la sidejo de Federala Registaro de Rio de Janeiro, ĉe marbordo, al Brazilja, en la centra regiono de Brazilo.

Ekonomia Miraklo

Dum la milita diktaturo (1964-1985), registaroj malfermis Brazilon al eksterlanda investo, kiu akcelis infrastrukturon. Inter 1969 kaj 1973, Brazilo spertis la tiel nomitan Ekonomian Miraklociklon, kiam GDP kreskis je 12%.



Ĝuste dum tiu ĉi fazo oni faris grandiozajn konstruojn, kiel la ponton Rio-Niterói, la akvoelektrejon Itaipu kaj la Transamazonian ŝoseon.

Tamen, tiuj konstruaĵoj estis multekostaj kaj ankaŭ kaŭzis prunteprenadon je ŝanĝema bankaj interesoj. Tiel, okazis inflacio de 18% jare kaj la kreskanta ŝuldo de la lando, malgraŭ la kreado de miloj da laborpostenoj.

La Ekonomia Miraklo ne permesis plenan evoluon, ĉar la ekonomia modelo favoris grandan kapitalon kaj pliigis enspezan koncentriĝon.

Koncerne agrikulturon, soja produktado jam estis la ĉefa eksporta varo ekde la 1970-aj jaroj.

Male al kultivaĵoj kiel kafo, kiu postulis multe da laboro, sojkultivado elstaras pro la uzo de grandaj agrikulturaj maŝinoj, kiuj kaŭzas senlaborecon en la kamparo.

dum la 1970-aj jaroj, Brazilo estis forte trafita per la krizo en la internacia Petrola merkato, kiu kaŭzis prezajn altiĝojn de Benzino kaj aliaj brulaĵoj.

Tiamaniere, la registaro instigis kreadon de alkoholo (Etanolo) kiel alternativa brulaĵo por aŭtomobiloj.

La Perdita Jardeko - 1980-aj jaroj

La periodo konatas pro la nekapablo de la Federala Registaro pagi la eksteran ŝuldon.

Samtempe, la lando devis adaptiĝi al la novaj manieroj de la tutmonda ekonomio, kiu antaŭvidis teknologiajn novaĵojn kaj la kreskantan influon de la financa sektoro.

Dum ĉi tiu periodo, 8% de la nacia GDP estis uzata por pagi eksteran ŝuldon, la pokapa GDP stagnas kaj inflacio eksplodas.

Ekde tiam, okazis sinsekvo da ekonomiaj planoj por balali inflacion kaj rekomenci kreskon, sed sen sukceso. Tial ekonomikistoj nomis la 1980-aj jarojn la "perdita jardeko".

Observu la evoluon de la GDP de Brazilo de 1965 ĝis 2015:

Ekstera Ŝuldo kaj Brazila Ekonomio

Je la fino de la militista registaro, la brazila ekonomio montris signojn de eluziĝo pro la altaj financaj interezoj por pagi la eksterlandan ŝuldon. Brazilo do fariĝis la plej granda ŝuldanto inter evoluantaj landoj.

GDP falis de 10.2% kresko en 1980 al negativa 4.3% en 1981, laŭ statistikoj fare de IBGE (Brazila Instituto pri Geografio kaj Statistikoj).

La solvo: Provi ekonomiajn planojn celantajn stabiligi valuton kaj batali inflacion.

Ekonomiaj Planoj

Kun la ekonomio en profunda ekonomia stagno, ekstera ŝuldo kaj perdo de aĉetpovo, Brazilo lanĉis ekonomiajn planojn revigligi sian ekonomion. Ekonomiaj planoj provis malplivalorigi la valuton por enhavi inflacion. Inter 1984 kaj 1994, la lando havis plurajn malsamajn valutojn:



Valuta Periodo

Cruzeiro: aŭgusto 1984 kaj februaro 1986

Cruzado: februaro 1986 kaj januaro 1989

Cruzado novo: januaro 1989 kaj marto 1990

Cruzeiro: March de 1990 ĝis 1993

Cruzeiro Real: aŭgusto 1993 ĝis junio 1994

Real: de 1994 ĝis nuntempo.

Plano "Cruzado"

La unua iniciato de ekonomia interveno okazis kiam prezidento José Sarney elektis novan ministron pri financoj, Dilson Funaro (1933-1989), kiu lanĉis la planon Cruzado, kiu inkludis kontroli inflacion per "glaciigo" de prezoj.

aliaj planoj sekviĝis, kiel Plano Bresser, en 1987 kaj la Plano Somero, en 1989. Ambaŭ ne sukcesis ĉesigi inflacian procezon kaj la brazila ekonomio daŭre stagnis.

Plano "Collor"

Kun la enbalotiĝo de **Fernando Collor de Mello**, en 1989, Brazilo adoptis novliberalajn ideojn, kie malfermo de la nacia ekonomio estis la plej grava temo.

Oni ankaŭ adoptis privatigon de publikaj entreprenoj, redukton de la nombro de ŝtatoficistoj kaj pli vastan partoprenon de privataj entreprenistoj en diversaj ekonomiaj sektoroj.

Tamen, pro koruptaj skandaloj, la prezidanto estis implikita en ŝtelo de publika mono, kiu kostis al li la prezidentan postenon en 1992, kiam li estis forigita de la Parlamento.

Plano "Real"

Brazilo havis 13 ekonomiajn stabiligajn planojn. La lasta el ili, la Plano "Real", proponis anstataŭigon de la nacia valuto al la Realo ekde la 1-a de julio 1994, dum la registaro de Itamar Franco (1930-2011).

La plenumo de tiu plano okazis sub gvidado de la Financa ministro, Fernando Henrique Cardoso.



La Plano "Real" zorgis pri efika regado de inflacio, ekvilibro de publikaj kontoj kaj establado de tute nova mona sistemo, kunligante kurzon de la Real al tiu de Usona dolaro.

Ekde tiam, Brazilo eniris epokon de mona stabileco kiu daŭros en la 21-a jarcento.



Ŝancoj en la energi-sektoro

Alfred Schubert

- **La aŭtoro**

- **Alfred Schubert** estas ĵurnalisto kaj futuristo, kiu okupiĝas pri la estonteco. Li studis la francan, anglan kaj hispanan lingvojn en la Ludwig-Maximilians-Universitato de Munkeno/Germanio kaj lernis la internacian lingvon Esperanto. Liaj ĉefaj studobjektoj estis gramatiko kaj aŭtomata tradukado. Ek de 1983 li laboras en la evoluigo de energimaŝinoj kaj kiel faka ĵurnalisto pri la temo "energio", ĉefe pri la tiel nomataj "alternativaj" aŭ daŭripovaj energioj, kiujn la naturo liveras senpage.

- Li estis invitata de la iama prezidanto de IKEF sinjoro Franz-Josef Braun aliĝi al IKEF, ĉar Braun volis havi ankaŭ ĵurnalistojn kiel membroj, kiuj verkas artikolojn pri teknologioj, produktado kaj komerco. Intertempe Schubert malaliĝis de IKEF, ĉar tro da membroj volis, ke li komercu varojn. Sed laboro de ĵurnalisto ne estas komerci varojn, lia laboro estas informi, ekzemple pri komerc-rilataj temoj. Simple dirite: ĵurnalisto produktas kaj vendas informojn, interalie kadre de artikoloj.

- Por "La Merkato" li verkas serion de artikoloj pri estonte bezonataj teknologioj kaj maŝinoj en la energi-sektoro. La unua artikolo temas pri elektra energio produktata per vento, mallonge nomata "vento-energio".

- **1. Vento-Energio**

- La germana registaro decidis, ke Germanio devas esti "karbondioksid-neŭtrala" ĝis la jaro 2040. Tio signifas ke oni devas malŝalti la karbo-energicentralojn kaj produkti elektran energion alimaniere. Pro tio necesas interalie vento-generatoroj. Ĝis 2040 oni devas instali minimume 2000 grandajn vento-generatorojn (povo inter 1 kaj 5 MVA, vidu la bildon de generatoroj en la balta maro) kaj 8 000 000 da malgrandaj generatoroj (1 - 3 KVA, vidu la bildon de la surtegmenta generatoro) kiujn la homoj povas instali sur la tegmento de la propra domo.



- La generatoroj devas esti daŭripovaj, tio signifas, ke ili devas funkcii dum minimume 20 ĝis 30 jaroj, kaj dum tiu tempo devas esti mendeblaj la partoj por ripari ilin okaze de difekto. La generatoroj nepre devas esti mekanike kaj elektre sekuraj laŭ la germanaj kaj eŭropaj normoj. Ili ne difektiĝu dum tro forta vento, kaj la elektra energio ne estu danĝera por homoj.
- En Germanio oni devas investi - laŭ nunaj kalkuloj - minimume 50 miliardojn da eŭroj en la produktadon de elektra energio per vento. Tio signifas ke produktantoj kaj komercantoj havas la eblecon gajni tiujn 50 miliardojn. Tiuj ciferoj estas por Germanio. La germana merkato estas proksimume 20 elcentoj de la merkato de la eŭropa unio (EU), do en la EU estas 250 miliardoj da eŭroj.





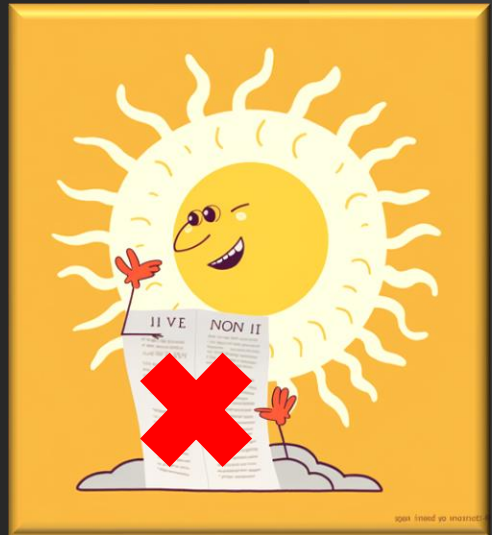
- Grandaj vento-generatoroj en la balta maro liveras elektran energion por la elektra reto de Eŭropo. Foto: (c) Alfred Schubert



- Malgrandaj vento-generatoroj produktas elektran energion por rekta uzo en la domo. Foto: (c) Alfred Schubert

• 2. Sunenergio: La suno ne sendas fakturon

- Sub la slogano "Energiewende" (= energi-ŝanĝo) la germana registaro decidis, ke Germanio devas esti "karbondioksid-neŭtrala" ĝis la jaro 2040. Tio signifas ke oni devas malŝalti la karbo-energicentralojn kaj produkti elektran energion alimaniere.
- Pro tio necesas pli bone utiligi la energion de la suno. "La suno ne sendas fakturon" estis jam antaŭ 20 jaroj la slogano de entreprenoj en Germanio, kiuj komencis vendi kaj instali sun-panelojn.



Bildo: John Huang per AI



Bildo: John Huang per AI

- Ekzistas tri tipoj de paneloj. Unu tipo produktas varman akvon, la dua estas fotovoltaj elementoj, kiuj produktas elektran energion kaj la tria estas hibridaj kolektoroj, kiuj produktas elektran energion kaj varman akvon samtempe. La unuaj du tipoj estas sufiĉe konataj, pro tio ne necesas priskribo de la funkciado. La hibridaj kolektoroj havas sur la surface sunpanelon kaj malantaŭe tubojn kun akvo kiuj kolektas la varmon.

Por atinigi la politikan celon oni devas instali en Germanio minimume ses kvadratmetrojn da paneloj po loĝanto. Por 85 millionoj da loĝantoj necesas proksimume 500 milionoj kvadratmetroj (aŭ: 500 kvadratkilometroj) da paneloj. La aktualaj prezoj de unu kvadratmetro estas inter 100 kaj 300 eŭroj. La tuta volumeno estas 100 miliardoj da eŭroj.

Por vendi produkton en Germanio ĝi devas havi altan kvaliton kaj esti daŭripova, tio signifas, ke ĝi devas funkcii dum minimume 20 ĝis 30 jaroj, kaj dum tiu tempo devas esti mendeblaj la partoj por ripari ilin okaze de difekto. La paneloj nepre devas esti mekanike, hidraŭlike kaj elektre sekuraj laŭ la germanaj kaj eŭropaj normoj. Ili ne difektiĝu dum forta vento, pluvo kaj hajlo, kaj la elektra energio ne estu danĝera por homoj.

- En Germanio oni devas investi - laŭ nunaj estimoj - minimume 100 miliardojn da eŭroj en la produktadon de elektra energio kaj varmigo de akvo per sunenergio. Tio signifas ke produktantoj kaj komercantoj havas la eblecon gajni tiujn 100 miliardojn. Tiuj ciferoj estas por Germanio. La germana merkato estas proksimume 20 elcentoj de la merkato de la eŭropa unio (EU), do en la EU estas 500 miliardoj da eŭroj.



- Tegmento plene kovrita de fotovoltaikaj paneloj. Entreprenoj uzas tiun teknikon por produkti elektran energion por rekta uzo en la fabrikoj kaj por vendi ĝin profitcele. *Foto: (c) Alfred Schubert*

• **3. Elektra energio por aŭtomobiloj venas de la tegmento**

- Grava parto de la "Energiewende" (= energi-ŝanĝo), kiun postulas la germana registaro, estas malcentraligi la produktadon de elektra energio. Tio signifas, ke oni ne nur havu grandajn elektrajn energicentralojn, sed ankaŭ multajn malgrandajn.

- Unu eblecoj produkti elektran energion por aŭtomobiloj estas instali fotovoltaj panelojn sur la tegmento de la - fermita au malferma - loko por la aŭtomobilo. Multaj posedantoj de elektraj aŭtomobiloj aĉetas nun malferman aŭtomobilejon (internacie konata sub la nomo de "carport") kies tegmento komplete konsistas el sunpaneloj.

- La germana merkato havas volumenon de pluraj milionoj de tiuj instalaĵoj. Tio signifas gajnon de kelkaj miliardoj de eŭroj por la produktantoj kaj komercantoj.

- Por vendi produkton en Germanio ĝi devas esti altkvalita kaj daŭripova. Tio signifas, ke ĝi devas funkcii dum minimume 20 ĝis 30 jaroj, kaj dum tiu tempo devas esti mendeblaj la partoj por ripari ĝin okaze de difekto. La produkto nepre devas esti mekanike kaj elektre sekura laŭ la germanaj kaj eŭropaj normoj. Ĝi ne difektiĝu dum forta vento, pluvo kaj hajlo, kaj la elektra energio ne estu danĝera por homoj.



Bildo: John Huang per AI



- Aŭtomobilejo kies tegmento konsistas el fotovoltaj paneloj. La elektra energio estas uzata por ŝargi la aŭtomobilon. Tiu foto montras produkton el Francio montrita en ekspozicio en Munkeno/Germanio. La aŭtomobilo estas franca "Renault".

- *Foto: © Alfred Schubert*

Flugaj Aŭtoj: Ĉu Ni Pretas por la Jetson-Epoko?

Alfred Schubert



Ekde la komenco de la sciencfikcia epoko, ĉiam estis forta fascino kun personaj flugveturiloj. Ĝuste ĉi tio inspiris la kreinton de la fama vigla serio "The Jetsons" por krei futurecan mondon en kiu personaj flugaj aŭtoj estis komuna realaĵo. Kvankam ĝi sonas kiel sciencfikcio, multaj spertuloj opinias, ke ĉi tiu teknologio povus esti pli proksima ol ni pensas.

Fakte, pluraj kompanioj laboris pri flugaj aŭtoj, inkluzive de Uber, Boeing kaj Airbus, nur por nomi kelkajn. Nuntempe, ekzistas pluraj prototipaj flugaŭtoj en disvolviĝo, kaj multaj el ili aspektas tre promesplenaj.



Bildo de John Huang per AI

- Sed, kun la teknologio ankoraŭ evoluanta, multaj demandoj restas neresponditaj. Ĉu flugantaj aŭtoj estos sekuraj kaj atingeblaj? Ĉu ili estos ekologiaj? Kiel ili influos nian jam ŝtopitan aerspacon?
- Unu afero estas certa, flugantaj aŭtoj havas la eblecon tute ŝanĝi la manieron kiel ni ĉirkaŭiras. Ili povus forigi ŝtopitan trafikon sur vojoj kaj plibonigi moviĝeblon en urboj. Kaj por homoj loĝantaj en kamparaj lokoj, ili povus disponigi pli rapidan kaj pli facilan aliron al servoj kaj rimedoj, kiuj estas nuntempe malfacile atingeblaj.



Bildo: John Huang per AI

Tamen, malgraŭ ilia mondŝanĝa potencialo, flugaj aŭtoj ankoraŭ alfrontas multajn obstaklojn. Ekzemple, bateria teknologio devas pliboniĝi por permesi pli longajn kaj pli sekurajn flugojn. Kaj la necesa infrastrukturo por subteni flugantajn aŭtojn - kiel ekflugo kaj surteriĝo - ankoraŭ ne ekzistas.

Sed malgraŭ ĉi tiuj obstakloj, multaj kompanioj investas en flugantaj aŭtoj, kaj iuj fakuloj kredas, ke ili fariĝos realaĵo en proksima estonteco. Do pretiĝu por flugi al laboro matene - Jetsons-stila estonteco eble estos pli proksima ol vi pensas.



La Airbus eVEA estas evoluigita por flugi kun krozrapideco de 120 km/h kaj vojaĝi 80 km portante kvar pasaĝerojn.
Liberigo: 2025 Mendoj: Ne informitaj



Elektra vertikala
ekfluga veturilo
de Eve, firmao
Embraer
Liberigo: 2026
Mendoj: 635

La noventrepreno
Lilium, bazita en
Germanio, proponas
la Lilium Jet,
destinita por
transporti sep
pasaĝerojn je 400
km/h. La propulso de
la veturilo estos
zorge de 36 elektraj
motoroj instalitaj en
moveblaj flugiloj.
Liberigo: 2025
Mendoj: 220





La germana Volocopter prezentas la VoloCity, kiu havas du loĝantojn kaj antaŭvidas la uzon de aŭtonoma kontrolo

Liberigo: 2024

Mendoj: 150



Vertikala Aerospaco, el Britio, estas la provizanto elektita de aviadkompanio Gol. Modelo VA-X4, aviadilo kun ok elektraj motoroj kaj kajuto por kvar pasaĝeroj, povos flugi kun rapideco de 320 km/h kaj vojaĝi ĝis 160 km.

Liberigo: 2024

Mendoj: 500



Rob Ebenau

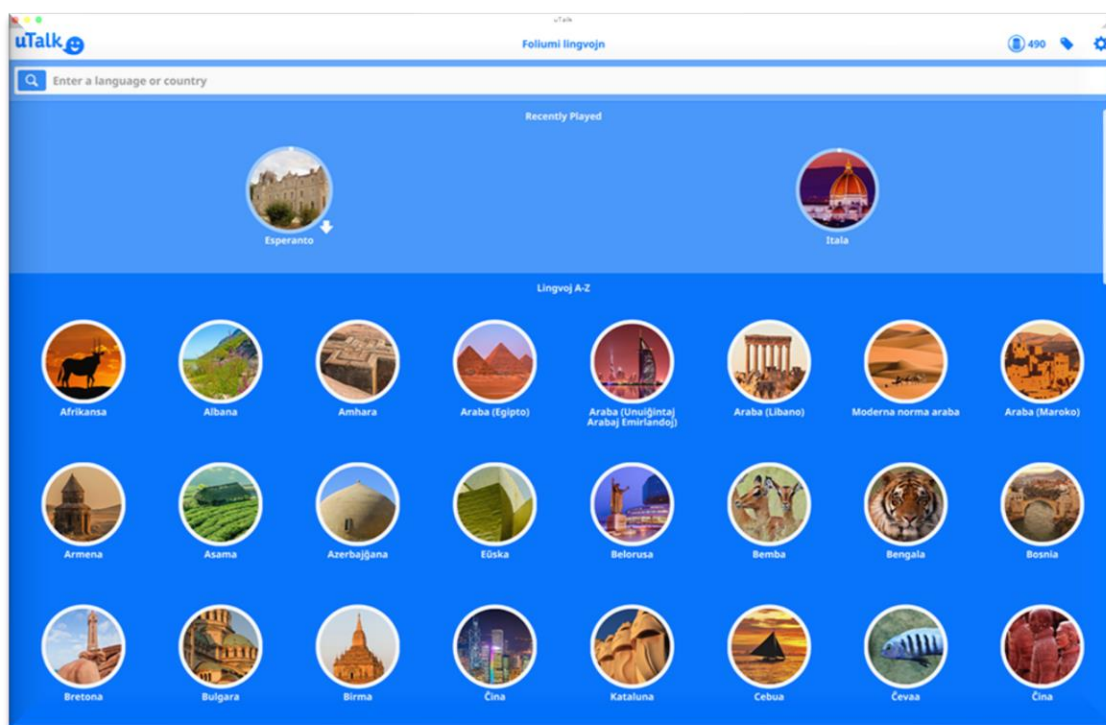
(direktoro de CDline en Belgujo, distribuisto de eduka programaro kaj iniciatinto de la Esperanto-versio de uTalk)

Malkovru, lernu kaj uzu Esperanton kun uTalk!

Ĉu vi sciis, ke ekzistas lokalizita lingvolernada programo, kiu ebligas al vi lerni Esperanton elire de iu ajn lingvo, kiun vi jam parolas?

La uTalk-apo helpas homojn lerni kiel rekoni kaj elparoli pli ol 2 500 utilajn vortojn kaj frazojn de Esperanto.

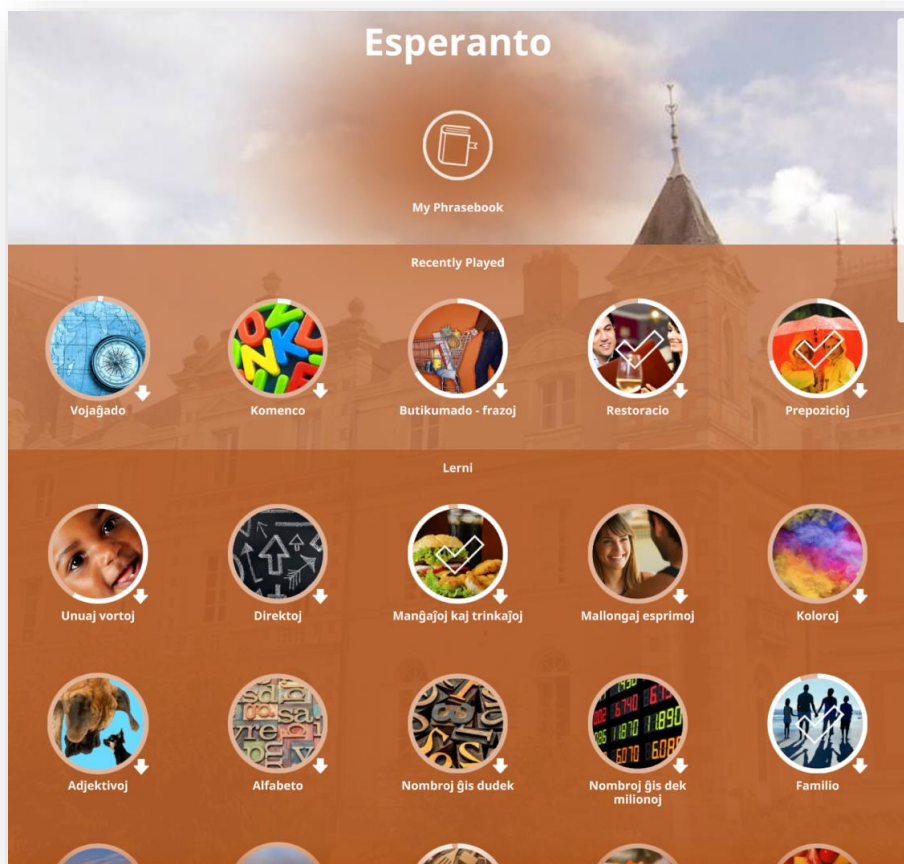
uTalk estas Londona eldonejo de lingvokursoj, antaŭe nomita EuroTalk, kiu helpas homojn lerni lingvojn dum pli ol 30 jaroj. La eldonejo nun havas kursojn en pli ol 150 lingvoj, inkluzive de Esperanto, kiun ĝi unue registris en 2007. La lingvo montriĝis populara ĉe siaj klientoj kun pli ol 2 500 homoj lernante Esperanton inkluzive de unu dungito de uTalk! La fakto, ke EuroTalk simpatias kun Esperanto evidentiĝas ankaŭ en tio, ke ĝi estas unu el la ĉefaj sponsoroj de Amikumu ekde ties fondiĝo.



Figuro 1: iuj lingvoj el la uTalk-gamo

uTalk

En 2015 EuroTalk spertis gravan ŝanĝon kun la transformo al uTalk. Kun (tiam) 128 lingvoj en la gamo, la origina eŭropa karaktero ne plu estis aplikebla. La entrepreno volis disponigi lingvolernadon al pli da homoj tutmonde kaj ne plu sufiĉis funkciigi la kursojn nur en reta formo. Estis lanĉita la uTalk-apo, havebla en la vendejoj de Guglo kaj Apple, kaj la kurso vastiĝis al 65 temoj. La temoj koncernas ĉiutagaĵojn, kiel ekz. manĝado kaj trinkado, butikumado, kuirado, irado al restoracio, vojaĝado, sano kaj sporto. La Esperanto-kurso havas temon eĉ pri Esperanto mem, kiu malkaŝas pinton de nia kulturo. La kursmaterialo estas tre utila por komencantoj, eĉ se gramatiko ne estas eksplicite klarigita, ekzistas kelkaj temoj pri gramatikaĵoj: pri prepozicioj, adverboj ks..



Figuro 2: iuj temoj

Kiel funkcias uTalk?

La kreintoj de uTalk elektis ĉirkaŭ 2,500 el la plej utilaj vortoj kaj frazoj, kiuj tiam estis tradukitaj en ĉiun novan lingvon aldonitan al la programo. Do la tuta vortprovizo en la apo disponeblas en ĉiuj lingvoj de la apo. La granda avantaĝo de tio estas, ke vi povas lerni Esperanton el ĉiuj aliaj lingvoj kaj inverse. Se vi, ekzemple, volas lerni la svahilan, por montri vian scipovon dum la venontjara Universala Kongreso en Tanzanio, vi povas fari tion ankaŭ per Esperanto.

uTalk instruas vin kiel prononci kaj rekoni utilajn vortojn kaj frazojn por ke vi povu tuj ekparoli. Ĝi estas perfekta por komencantoj kaj valorega por komencintoj serĉantaj plenigi mankojn en siaj vortprovizo kaj prononco.

Ĉiu temo funkcias laŭ fiksa ŝablono: ekzercado de vortoj aŭ frazoj, facila ludo, parolludo, malfacila ludo kaj memorludoj. Vi lernas la lingvon ludante.



Figuro 3: la ekzercaro

La Praktika sekcio de uTalk enkondukas novajn vortojn en vian mallongan memoron dum ĝiaj aliaj kvin ludoj, kiuj iom post iom fariĝas pli malfacilaj, celas enigi ilin en vian longdaŭran memoron. La ludoj estas desegnitaj por esti mallongaj sed sufiĉe malfacilaj, do, eblas, ke vi ne ricevos ĉiujn poentojn je la unua fojo – do, vi havos tempon por halti, refreŝigi la lernitaĵojn kaj reveni al la temo poste. Tio estas ĉar tempe dispartigita ripeto pli utilas por la memoro ol unufoja plenŝtopado.

Ĉiu vorto, kiun vi aŭdas, estas esprimita de denaskaj parolantoj. Almenaŭ en preskaŭ ĉiuj lingvoj. En Esperanto tio iom malfacilas. Tamen, ni estas feliĉaj, ke por la virina voĉo kontribuis Katalin Kováts kaj por la vira voĉo Sylvain Lelarge. Cetere la esperantigon de la kursmaterialo prizorgis Katalin Kovats kaj Jones Malcolm.

Ĉiu vorto aŭ frazo estas ligita al bildo, ĉar tio helpas plifortigi la memorprocedon. Dum la ekzercado oni ricevas poentojn por ĝustaj respondoj, kiuj instigas al daŭrigo de la lernado. La aplikaĵo rimarkas, kiujn vortojn vi eraras kaj poste testas vin pri ili pli ofte. Pere de la kolektitaj poentoj eblas akiri novajn temo-pakaĵojn.

Sed la plej grava afero estas, ke ĝi donas al vi la fidon komenci paroli kaj kompreni ŝlosilvortojn tuj de la komenco.



Bildo: John Huang per AI

- **uTalk klasĉambro**

- Memstudado estas bona. Sed ĝi postulas memdisciplinon kaj ne ĉiuj posedas tion samgrade. *uTalk Klasĉambro*, povas helpi reteni la studentojn de ĉiuj aĝoj engaĝitaj en lingvolernado!

- Ĉu vi estas instruisto? Havu vian tutan klason por lingvaj ludoj sur iu ajn aparato kaj vidu kiel ili komencas pliigi siajn poentarojn kaj plibonigi siajn parolkapablojn kaj aŭskultkomprendeblon. Instruistoj povas monitori la studentan progreson sur interreta gvidtabulo, kiu estas ĝisdatigita ĉiutage. Tiel vi povas tuj vidi, kiuj studentoj ricevas la plej altan poentaron kaj kiuj bezonas kroman puŝon. Vi eĉ povas igi ilin konkuri unu kontraŭ la alia, se vi volas aldoni eĉ pli da amuzo!

- Finfine vi povas doni al viaj studentoj bronzan, arĝentan aŭ oran atestilon post kiam ili akiris sufiĉe da poentoj.

-

- **Senpage aŭ ne?**

- Senpagaj kursoj de E-o oftas en Esperantujo, danke al organizoj kaj volontuloj.

- La unua temo en uTalk, *Komencaj vortoj*, estas senpaga kaj vi povas malŝlosi iujn kromajn temojn senpage ludante en-apajn ludojn. Sed fari altkvalitan apon kosta monon do, samkiel lernejoj devas pagi instruistojn, uTalk devas pagi lingvospertulojn kaj programistojn. uTalk estas sendependa eldonejo, kiu nek estas ŝtatsubvenciita, nek havas sponsorojn, nek laboras kun volontuloj.

- Eble ĝi povus uzi reklamojn por kovri la kostojn, sed kiu volas esti bombardita per reklamoj kiam ili provas lerni? Edukado estas valora kaj, foje tio signifas, ke ĝi kosta. En la apo vi nenie vidos reklamon aŭ limojn.

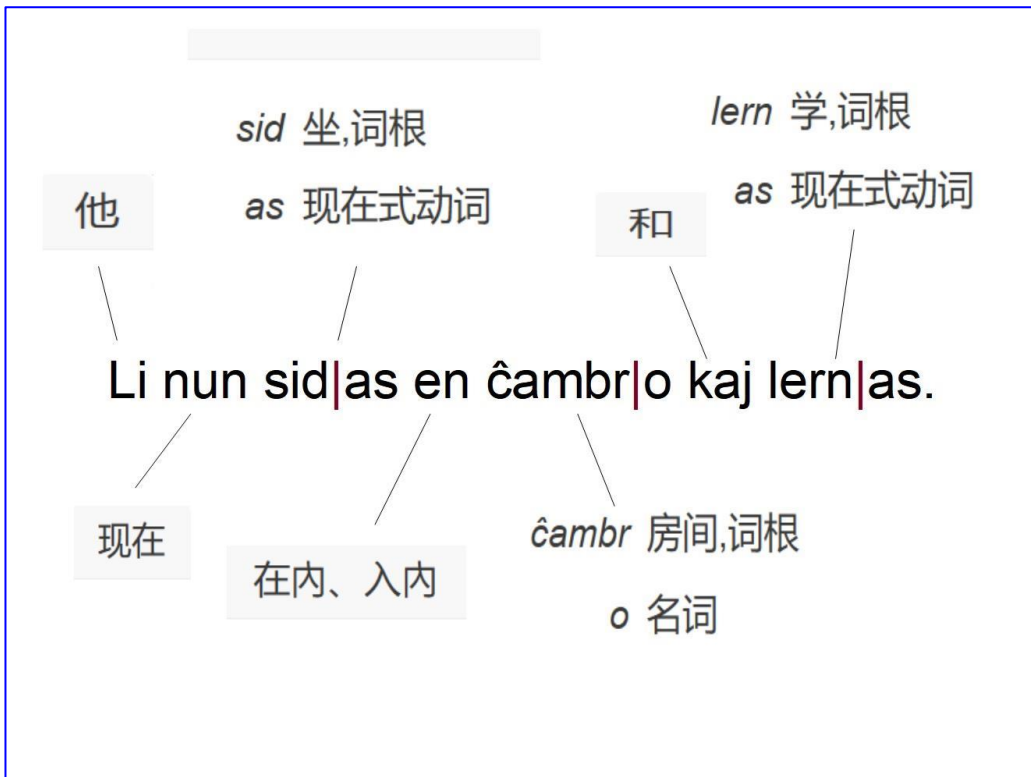
-

Apliko de Esperanto en reklamo



Kirill Shvedov

La koncepto baziĝas sur uzado de "tuja komprenebleco" de Esperanto: eĉ se homo nenion scias pri ĝi, li povas kun helpo de vortaro kompreni simplan tekston en ĝi. Ĉi tiu eco estas konata ekde apero de la lingvo (Zamenhof priskribis ĝin en la Unua libro), sed oni tre malofte uzis ĝin en praktiko. Tamen hodiaŭ eblas krei surbaze de ĝi novecan distran produkton, uzeblan en diversaj areoj, inklude reklaman. Baza modelo de tiaspeca reklamo estas jena: Sur ajnan reklaman objekton (afiŝon, business gift k. t. p.) oni metas QR-kodon aŭ mallongan ligilon, sekvinte kiun adresatoj de la reklamo trafos retpaĝon kun muzika video, kreita fare de kantistoj el alia lando. Teksto de la kanto en la video estos en Esperanto kaj ĝia enhavo estos dediĉita al tio, kion la reklamo prezentas. Do adresato povas simple aŭskulti la kanton sen kompreni ĝian enhavon, same kiel oni aŭskultas ajnajjn kantojn fremdlingvajn. Tamen se li volos kompreni ĝin, li povos uzi aldonitan al la video instrukcion kaj kun ĝia helpo "malĉifri" la kantotekston. Tia instrukcio povas esti plenumita diversmaniere; unu ebla varianto estas infografika prezentaĵo por ĉiu linio de la kantoteksto.



Ĉi tiu ekzemplo estas farita surbaze de reta kurso "Esperanto en 12 lecionoj".

Do por adresato tio estos sperto tute nova kaj neatendita; ja antaŭe li eĉ ne imagis, ke oni povas tiel facile penetri la lingvan barieron kaj kompreni, kion volas diri al li homoj el alia lando, kies lingvon li ne scias. Tio certe kreas pozitivajn emociojn, kiuj estos ligitaj kun kompanio, kiu disponigis la reklamon.

Krome, tian muzikvideon oni povos uzi kiel elementon de diversaj reklamaj kampanjoj. Ekzemple, teksto de kanto inkludos ŝlosilvorton, kiun oni povas trovi kaj uzi ĝin por ricevi rabaton, partopreni loterion k. t. p. Certe, diversaj scenaroj eblas ĉi tie.

Sube estas letero al la redaktoro de Kirill Shvedov.

Saluton, John!

Koncerne vian demandon en Fejsbuko – nu, ankoraŭ ekzistas neniu ekzemplo de tiaspeca reklamo. Nuntempe tio estas nur koncepto, kaj ĉefa malfacilaĵo pri realigi ĝin estas, ke ĝi estas tute noveca – ankoraŭ neniu faris ion similan. Do por trovi unuajn mendantojn necesas prezenti ĝin sufiĉe konvinke, por ke oni ekvolu pagi por mendi tion. Ĝuste nun mi pripensas variantojn, kiel eblas ĉirkaŭiri ĉi tiun obstaklon.

Kiel mi promesis, mi rakontos pri eblaj liverantoj de personigitaj kantoj en Esperanto.

Kiel tre bonan kandidaton por la ĉinia merkato, mi vidas rusian ensemblon “Beloe Zlato” (“Blanka Oro”), kiu okupiĝas pri plenumado de rusaj popolkantoj kaj rusaj popularaj kantoj de la 20-a jarcento. Mi jam delonge atentis ilian agadon kaj siatempe mi skribis pri ili en mia projekto Aŭdvide (<https://audvide.blogspot.com/2017/11/blanka-oro.html>). Jen ankaŭ la retejo de la ensemblo (<https://beloezlato.ru/>) kaj ĝia Jutuba kanalo (<https://www.youtube.com/@BeloeZlato>).

Jam antaŭ kelkaj jaroj mi havis ideon pri kunlaboro kun ili por krei kanton kun Esperanta teksto, kiu servus kiel “virusa reklamo” de la lingvo. Mi intertraktis telefone kun Darja, la ĉefino de la ensemblo, kaj ŝia sinteno estos aferema: se aperos konkretaj mendoj, kiuj postulos krei kanton en Esperanto, ili povos plenumi tiujn. De teknika vidpunkto ĉi tie ne povas aperi problemo, ĉar la ensemblo jam plenumis kantojn alilingvajn: en la pola, la germana, kaj almenaŭ unu kanton en la itala (www.youtu.be/VrvRICXqZ-s?si=vHKENjFpsij8L68-). Do por ili estos nenioj problemoj pri kanti Esperante, ĉar fonetiko de Esperanto tre similas tiun de la itala.

Avantaĝoj de ili kiel liverantoj de personigitaj kantoj en Esperanto estas jenaj:

- 1) La ensemblaninoj havas plaĉindajn aspektojn kaj bonegajn voĉojn, kio ebligos krei muzikvideojn, allogajn estetike.
- 2) Ili povas plenumi kantojn sen muzika akompano, kaj eblas uzi jam pretajn melodiojn de rusaj popolkantoj (inter kiuj troveblas multe da vere belaj). Do ne estos bezone verki nek plenumi muzikon por la videoj, tio ŝparos elspezojn.

Resume, mi opinias, ke personigitaj kantoj fare de la ensemblo povus aspekti interese sur la merkato de Ĉinio: kiel en la b2c-areo (originalaj donacoj personigitaj), tiel ankaŭ en la b2b (elemento de reklamaj kampanjoj).

Amike, Kirill.

Tipe esperanta komercejo



Fajro Stelo

Tiu temo komencas efektive en 1997/98 kiam la sama sento kiu inspirigis la persona historio de nia samideano Ĉielismo inspiris ankaŭ mi. Tio estas, mi kiel nia samideano, laboris en fabrikoj de mia urbo ĉar por tio mi edukiĝis. Mia profesia formala studo estis kiel meĥanika teĥnikisto kaj post teĥnologiisto pri meĥanikaj projektoj. En 1969 mi kreskiĝis meze de fabrikoj kaj maŝinoj kaj mi decidis sekvi tiun vojon sed mi sentis ankaŭ, ke izolita ene de iu fabrikoj mi ne povus uzi ĉiun mian potencialan kapablon kaj en 1998, je 32 jaraĝa, mi komencis pripensi pri mia propra negoco.

Mia patro estis proprulo de drinkejoj kaj tavernoj maltgraŭ ne sekvi tiun aktivecon kaj mi pensis pri iu sed mi opiniis, ke mi devus havi ian komercejon kun diferencigo ĉar mia urbo havis tre multe da tiaj negocoj. Multaj estis mikso de lunĉejoj kun etaj kafejoj aŭ drinkejoj aŭ bazareto kun drinkejo la variaĵoj ne estis multaj ĉar en tiu epoko, tiaj komercejo devis servi laboristoj kiuj eliris el fabrikoj post lacega labortago kaj ili volis nur drinki iun brandaĵon, kelkajn bierojn, aĉeti iun spicaĵon antaŭ atingi siajn hejmoj por noktomanĝo. Mi pensis en iu drinkejo kiu estis apud sunsubiro sed mia urbo ne havis abunde tiajn lokojn. Preskaŭ ĉiuj lokoj por tiaj komercejoj estis en homplenaj avenuoj sed kaŝitaj en mallumaj lokoj.

La tempo pasis kaj mi flankenlasis Esperanton en 1999 ĉar, post avide strebi trovi kontaktojn pere de Interneto; 1999 estis la unua jaro kiam mi sukcesis havi komputilon kun doma retkonekto sed bedaŭrinde mi trovis neniun por respondi min. Tiel, de 1999 ĝis 2003 mi dediĉis trovi iun rimedon por disvolvi mian komercejon. Sed, en 2003 por mia surprizo, unu kolego de unu kompanio kie ni laboris, menciis al mi laboranoncon kiu petis "asistantojn de Esperanto". La ordinara anonco volis al iu oficejo de lingvoj de esperantisto 3 homojn kiuj scipovas Esperanton por realigi tutnacion priserĉon de esperantaj instruistoj. Mi kun aliaj du homoj estis dungitaj kaj dun ses monatoj, plimalpli, ni realigis tiun laboron cele al apogo de ILEI.



Post tiu mi rimarkis, ke Esperanto ne estis morta fiaskinta lingvo kiel mi opiniis. Ĝi floris diaspore en grupetoj tra la mondo. Tiel mi kontaktis diversajn esperantistojn kaj komencis mian droniĝon en esperanta mondo. Tiel, mi komencis diskuti kun esperantistoj tra la mondo pri mia celo por monti iun mian propran negocon kiam mi interŝanĝis mesaĝojn kun simpatia iranano en 2005 kiu oferis al mi komerco de belaj artaj iranaj kaheloj. En tio epoko tiaj kaheloj ne estis konataj kaj mi komencis diskuti kun li, kial ni ne faras iun komercejon kiu dungas nur esperantistojn kaj komercas niajn naciajn produktaĵoj tra la mondo? Ni povas oferti ĉion de ĉie ajn ĉar nia lingvo ne havas kulturajn limojn kiel naciaj ordinaraj lingvoj.

Imagu vi leganto se vi eniras en iun italan restoracion kion vi atendas trovi? Certe italan vinojn, tipe italajn pladojn en itala etoso. Same se tiu loko estus greka, germana, rusa, japana, ĉina, araba.... En iu tipe rumena dolĉaĵvendejo oni tre strangus, se oni demandus aŭ trovus por vendi iun moĉio kiu estas tipe japana dolĉaĵo. Sed ĉu en iu esperanta etoso, kion oni povas trovi? Kion oni povas oferti? Simple ĈIO! Simple ĉio de ĉiu ajn ĉar nia lingvo reprezentas ĉiujn landojn! Ni ne havas tipe naciajn limojn. Kaj ni esperantistoj povus oferti al iuj landoj tiujn kiujn niaj landoj produktas.

La tempo pasis, tiun ideon estis maturiĝanta. Mi rimarkis, ke Usono per la angla havis la saman celon pri internaciigo pere de la angla. Ili celis internaciigi McDonald's-on, Coca-cola-n, Pizza Hut-on, ktp sed sensukcese. Dum la tempo pasis, mi rimarkis, ke komencis aperi ideoj kiuj estis similaj al mia kiel tiu de juna sirianino kiu faris iun negocon nomata "Bab Sarki" (pordo de suno) kiu post ŝanĝis al "Open taste". Tiu ŝia negoco celis precipe helpi kaj apogi rifuĝintojn kiel ŝi kaj ĝi estis premiita de UNO. Mi vane celis inviti ŝin por koni mian ideon sed ŝi ignoris min ĉar ŝi simple ne akceptis Esperanton. Mi vidis negocon kiel www.katmandu.com.br de Daniel Ouakil, mi legis pri tiu lia ideo kaj tiu estis ĝuste kiun mi planis fari.



Komence mi diskutis tiun ideon kun esperantistoj ĉar ĝi estis tre evidenta por mi ĝia sukceso. Kiam mi menciis tiun ideon al srno Katalin Kovats, ekzemple, ŝi unue sajnis ŝati la ideon ĉar ŝi estis profesia ĵuvelistino kaj ŝi povus trovi internacian lokon kie ŝi povus ekspozicii kaj oferti sian laboron. Sed mi komencis rimarki, ke inter esperantistoj la vojo ne estus tre facila. Tuj venis la unuaj kritikoj:

- 1- Vi cela esperantan merkaton kaj vi scias, ke ni estas tre malgranda komunumo kaj via negoco certe fiaskos se vi volas esperantajn klientojn.
- 2- Vi cela fari luksan internacian restoracion kaj vi scias, ke tia investo estas troe multekosta kaj neniun investos tiom da mono nun en brazilo.
- 3- Esperanto ne estas lingvo de negocoj vi detruos la internan ideon per tiun via celo.
- 4- Vi ne povas prezenti internaciecajn lokojn ĉar estas tro da konfliktoj inter la nacioj kaj kelkaj flagoj ne estas respektataj.

Kaj post tiuj kritikoj mi devis rezigni trovi apogon inter esperantistoj. Mi ĉiam devas insisti, ke mi ne celas prezenti altrangan internacian restoracion al esperantistoj ĉar ĝi devas esti eta lunĉejo kun simplaj pladoj el tipaj nacioj, ĝi devas ankaŭ oferi aliajn tipajn varojn kiel tiu de vendejo Katmandu. Sed neniun kiun mi povas diri konvinkas ordinarajn esperantistojn pri mia propono. Dum la tempo pasis, mi komencis vidi aliajn tipe etnaj lokoj kiel restaŭracio Al Janiah (@aljaniah_oficial, https://www.tripadvisor.com.br/Restaurant_Review-g303631-d10000547-Reviews-Al_Janiah-Sao_Paulo_State_of_Sao_Paulo.html) kie, malgraŭ esti tipe palestina, ili invitas prezentojn de aliaj kantistoj de aliaj landoj kiuj ankaŭ prezentas tipan pladon de loko kie ili venas.

Dum diskuto kaj prezento de tiu ideo al diversaj homoj unu el ili kiu estis greka virino kiu produktis tipe grekaj dolĉaĵojn kiun mi invitis por partopreni en konstruo de tiu mia propono. Ŝi opiniis, ke la ideo estis interesa sed ŝi postulis seriozajn dokumentitajn proponon kaj ĝis nun mi luktas por fari ĝin ĉar mi ne imagis, ke ĝi devus esti tiel detalaj. Dume, mi ankaŭ pensas prezenti tiun ideon al iu jam establigita komercisto kiu ne havas specifan temon por sia komerco. Tiel mi povus proponi al tia komercisto adorni sian komercon kaj adapti ĝin al mia propono. Tiu estus tre malmultekosta sed pri tiu ideo estas du gravaj problemoj. Unua estas, ke la loko de lia komercejo devus esti taŭge lokita por faciligi aliron al eblaj klientoj la dua estas reciproka fidemo inter la komercisto kaj mi, kiu devas esti preskaŭ frate amika.



Mi ankoraŭ ne celas, ke klientoj estu ekskluzive esperantistoj. Rimarku ni, ke tipe etna loko ne estas destinita ekskluzive al klientoj de tiu etno. Vendejoj de suŝioj (Suŝidomoj) ne ricevas nur japanojn, picejoj ne servas nur italojn, ktp. La publiko de nia esperanta komercejo devas aprezi koni produktojn de aliaj partoj de la mondo. Tion mi celas.

Koncerne al interna ideo de Esperanto kaj la kialo de sia ekzisto mi ankaŭ volas plifortigi per tiu nia komercejo ĉar krom doni laboroportunojn al esperantistoj ni povas ankaŭ montri al la mondo, ke en esperanta etoso, internacia kunvivado estas perfekte ebla. Krom tio, nia monprofito, krom helpi laboristojn kaj proprulojn ankaŭ povas monapogi kaj sponsori esperantajn eventojn tra la mondo kiel UK kaj IJK inter aliaj.

En la mondo mi ankaŭ vidis diversajn negocoj kiel:

- www.esperantony.com
- www.kotopo.net
- <https://www.facebook.com/kafejosojo/>
- <https://www.ginseng-laden.de/Esperanto-Cafe.html>

Pri Esperanto NY, kaj aliaj, mi rimarkas, ke ili nur uzas la nomon Esperanto sen havi rilaton kun la lingvo aŭ siaj uzantoj. En tiu loko, ekzemple, mi aŭdis, ke ili ofertis al klientoj meksikajn takojn kaj diris, ke tiu estas tipe brazila plado. Se ili vere konus Esperanton, ili neniam farus tion. La aliaj lokoj ŝajnas uzi Esperanton nur kiel hobian distron. En Brazilo ni havis etan kuraĝan provon de esperanta komercejo per establigo de "Hostel Esperanto" de la franco Alekĉjo sed devige al pandemio kaj manko de esperanta apogo, li ne povis daŭrigi lian laboron.

Kun la alvendo de la pandemio, mi devis forlasi portempe la ideon de fizika loko kaj mi pensis pri fari komercajn retejojn kun helpo de francino Lucile Brobeck ĉar ĝi jam disvolvis pere de Facebook vendejo de esperantaĵoj per sia Vendejo de Lulu.

Vendejo de Lulu: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100093381613602>

Miaj retejoj: <https://esperantokomerco20.wixsite.com/website> kaj Bazar Esperanto <https://www.facebook.com/profile.php?id=100081879881823>



ESPERANTO EN LANDOJ DE "BRICS" KAJ SKIPOJ POR INTERNACIA KOMERCO



Fajro Stelo

Post kiam estis komencita la uzo de Esperanto, mi tuj opiniis, ke ĝi estus granda lingvo por unuigi landojn de antikva Sovetunio sed por motivoj kiun mi ne volas detali tie ĉi, ĝi ne estis uzita. Oni diris, eĉ ke Lenino celis uzi la anglan sed tiu estas alia temo. Dum multaj jaroj mi opiniis, ke Esperanto povus esti lingvo de Eŭropunio ĉar, laŭ mi, estis evidenta sia taŭgeco sed mi rimarkas, ke tio ne estas facila tasko. Kun la propono de nova ekonomia bloko farita de 5 landoj Brazilo, Rusujo, Barato, Ĉinujo kaj Sudafriko – BRBĈS aŭ angle BRICS, frue venis la ideon: kial ne Esperanto?

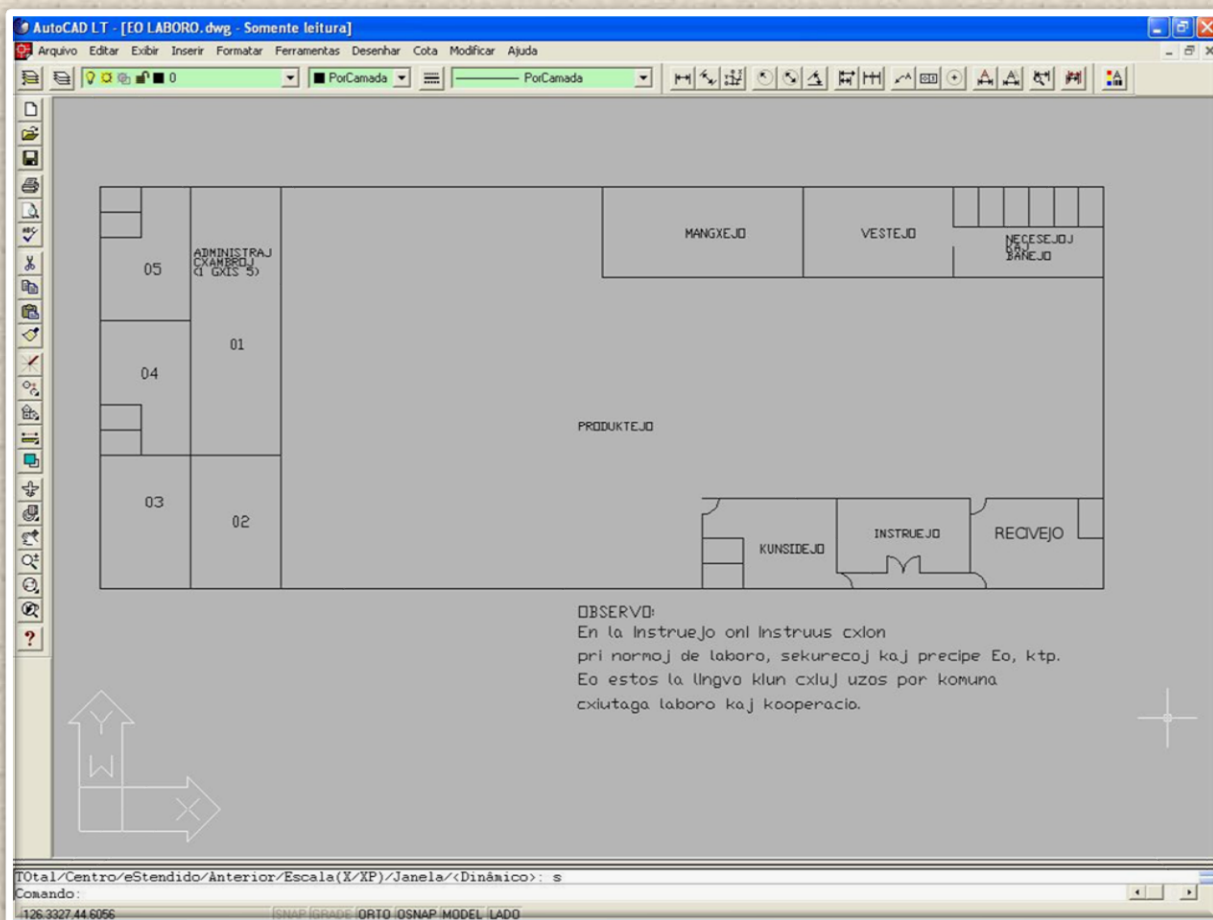
Ĉiuj tiuj landoj havas siajn naciajn lingvojn kaj la uzo de unu el ili por nia komerca rilato estos tute sensenca, multekosta kaj malproduktiva. Mi komencis lastatempe diskuti kun homoj pri tiu, mi lanĉis peticion en AVAAZ kaj komencis instigi brazilajn politikistojn pri tiu ideo. Kompreneble mi estas tute ignorata mi ne scias la kialon. Eble nia lingvo reprezentas konkurancan minacon al adeptoj de multlingvismo ĉar certe estas kompanioj de tradukado kiu ne simpatias kun tiu ideo. Kiom da negocoj ili povos perdi se homoj de tiuj landoj komencas uzi komunan lingvon inter si? Sed laŭ mi, ili ne havas multe por maltrankviliĝi ĉar servoj de tradukistoj ĉiam estos necesa kaj uzo de Esperanto povos certe mildigi la troan laboron kiujn ili certe ne kapablos plenumi.

La komenco de tiu propono, krom diskuti kun niaj naciaj politikaj reprezentantoj estas formi skipon por kelkaj negocoj. Ni devas komenci organizi kompaniojn kiuj dungas homojn kiuj scipovas Esperanton ĉar tiu lingvo estos nia interna lingvo de laboro. Mi povas kiel ekzemplo mencii NASA-n (National Aerspacial Agency). Ĉu vi jam rimarkis, ke tiu "kompanio" dungas geniulojn el diversaj etnoj kaj nacioj por kunlabori cele al disvolvo de kosmaj ekipaĵoj, satelitoj, ktp? Ĉu vi povas imagi kiom da grandaj profesiuloj perdas oportunon de monstro de siaj talentoj ĉar ili ne scipovas la anglan? Tio certe ne okazos kun ni! Pripensu ni tion!

Kiam la brazilaj kaj ĉinaj politikaj rilatoj estis pli bonaj en periodo de prezidento Lula kaj Dilma, multaj ĉinaj kompanioj venis al Brazilo. Unu el ili, de ŝanhajana familio Kong (s-ro Ling Hui Kong) (www.amerikaking.com.br) volis disvolvi propran negocon tie ĉi kaj ne nur labori kaŝitaj sub nomoj de aliaj kompanioj. Mi strebis prezenti al ili Esperanton sed la proprulo nur volis lerni la anglan ĉar laŭ li, tiu estis la unua vera internacia lingvo.

Sed ekde 2012 mi ne rezignis tiun ideon. Ni devas komenci pripensition. Kiam ĉinaj kompanioj venas al Brazilo serĉu unue profesiulojn kiuj scipovas Esperanton. En la komenco tio ne estos facila sed iom post iom homoj volos lerni Esperanton ne nur pro kaj amikaj kaj frataj rilatoj sed ankaŭ por produktiva laboro.

Kiel bildo, mi povas prezenti tiun. Imagu vi kion produktus laboristoj de tiu ĉi fabriko:



Ajlo kaj Tomata pasto

John Huang

Nia ajla fabriko estas en Shandong-provinco, Ĉinio. Ni sendas ajlajn produktojn dum la tuta jaro. Ajlo havas 2 specojn: normala blanka kaj pura blanka. Ĝi havas malsamajn grandecojn, ekzemple 4.5/5/5.5/6/6.5cm. Ĝi povas esti en malsamaj pakoj, ekzemple en sakoj aŭ en kartonoj.

Krom freŝa ajlo, ni havas malsamajn prilaboritajn ajlojn ekzemple: ajlaj flokoj, granuloj, pulvoro; freŝa kaj frosta senŝeligita ajlo; ajlo en sala akvo; nigra ajlo; ajla oleo. Por detaloj bonvolu viziti nian retejon ĉe www.prettygarlic.com

Nia fabriko de tomatopasto estas en Interna Mongolio de Ĉinio. Ni ĉiujare produktas kaj sendas tomatan paston de malsamaj specioj al la mondo. La ĉefaj specioj de tomatopasto estas:

Brix 28/30, 30/32, 36/38. Koloro ab 2.0/2.1/2.2

Pako en 220L tamburoj aŭ en malgrandaj ladskatoloj. Por detaloj bonvolu viziti nian retejon ĉe www.prettytomato.cn



Yafod International Limited

2-2-1501, No.113, Jiangxi Rd., Qingdao,
China 266071

info@prettygarlic.com

La Redakcio



Redaktoro: *John Huang* (info@ikef.net)
Provleganto: *Chimedtseren Enkhee*

Nia retejo: www.ikef.info

Retmesaĝa adreso: info@ikef.info

Retlisto ĉe Google: komerco@googlegroups.com

Facebook paĝo: [IKEF Internacia Komerca kaj Ekonomia Federacio](#)

Facebook-grupo: [Komerco helpe de Esperanto](#)

Telefonoj:

+86-15009245863 (ĉe s-ro Ĉielismo, Prezidanto);

+976-90150488 (ĉe s-ro Enkhee, Ĝenerala sekretario)

+1-902-488-2588 (ĉe s-ro John Huang, Redaktoro)

Administrejo de la hejmpaĝo: 222-2 Iwataki-cho, Kyoto Shimogyo-ku,
Kyoto 6008115 Japanio

Tel.: +81-757467661 (ĉe s-ro Yass Kawamura, Vic-prezidanto)



Foto de John Huang

IKEF bonvenigas ĉiujn kiuj volas kunlabori kun ni!

Chielismo Wang Tianyi, Prezidanto de IKEF