

Oosteuropa ontdekt gouden handel in China

48/5 '91 Rotterdam 56/10/91

Door Dirk-Jan van den Bergh

„Die Polen zijn het ergste. Sjacheraars!“ Li Hui Fen slaat teleurgesteld zijn calculator met een klap dicht en heft zijn handen in de lucht om zijn frustratie uit te drukken. Zij gerimpelde moeder, die alles vanachter een grote hoop kleren heeft gadegeslagen, kauwt venijnig op een sigaret. Samen hebben ze een kledingstal op de vrije markt en net 25 minuten onderhandelen achter de rug met een Pools echtpaar van een jaar of zestig. Het ging om veertig jurkjes in pastelgroene zijde.

Li had ze in een grote plastic zak gepropt die hij er gratis bij had willen geven. Maar de man bood 3.200 Yuan (150 gulden) en Li's laagste prijs was 4.000. „Vierduizend, dat is toch redelijk! Maak ik nauwelijks winst. Maar weet je, die Oost-Europeanen hebben niks. Geen geld. Die zijn er nog erger aan toe dan wij Chinezen!“

Sinds anderhalf jaar is het karakter van de populaire vrije markt voor kleren van Xiushuijie in het Chaoyang-district van Peking radicaal veranderd. „Vroeger kwamen hier alleen westerlingen. Die onderhandelden ook wel, maar uiteindelijk kochten ze vrij veel voor een goede prijs,“ aldus Li. Sinds de Oost-Europa echter het communisme en daarmee de meeste restricties op reizen heeft afgeschud, hebben de Oost-Europeanen hun kans gegrepen.

Waterparels, kleding en zijde, koffers vol worden meegevoerd door hordes Polen, Joegoslaven en Russen om op de thuismarkt gunstig te worden verkocht. De nieuwe Zijderoute.

Transsiberië Express

Het vervoermiddel bij uitstek is de Transsiberië Express. Wat door reisboeken wordt afgeschilderd als een 'prachtige start of afsluiting van uw Chinareis' is voor Oost-Europeanen een goedkope maar bittere noodzaak. Vijf dagen van Peking naar Moskou en dan nog twee dagen door naar Warschau of andere steden. In volgepakte vierpersoonscabines, bezweet en uitgeput aankomen op de plaats van bestemming.

„Zes keer ben ik al op en neer geweest,“ moppert Sergei, Moskoviet. „Twaalf keer zes dagen in een jaar.“ Met een vermoeid gezicht staat hij aan het begin van de Xiushuijie, en wacht op zijn twee vrienden, die reusachtige wit-rode tassen met het opschrift 'Sport-Canada' achter zich aanslepen. „Kleren, broeken, jasjes en ondergoed. Alles van zijde. In Rusland niet te krijgen.“

De moeite waard om daar 72 dagen per jaar voor in de trein te zitten?

„Waarom denk je dan dat hier zoveel Russen en Polen rondlopen? Hier zit handel. Geld! We kopen hier een jurk voor dertig gulden

Rotterdams Dagblad, 28 mei 1991



Westerse reclame sliert tegenwoordig de Chinese hoofdstad Peking op, maar het zijn sinds kort de Oost-Europeanen die er, met de trein, op af komen. Foto Bert Verhooff

en verkopen hem voor zestig of honderd gulden. Tel maar na.“

Reserveren

Het enige probleem zijn de treinkaartjes. Die moeten twee maanden van tevoren worden gereserveerd en het resultaat is dat er elke ochtend rijen mensen voor de deur van het Beijing International Hotel liggen, waar in een reisbureautje reserveringen kunnen worden geboekt.

Tadek, 34 jaar en Pool, is er rijk van geworden. Hij is in Peking

een bekende figuur met zijn vogelachtige uiterlijke en zijn eeuwig, van zilveren plakkaatjes voorziene cowboyhoed. In kamer 711 van het goedkope Qiaoyuan hotel heeft hij een illegaal kantoorje ingericht en zijn visitekaartje meldt dat hij 'Businessman and Travelagent' is. Reclame verspreidt hij door deze kaartjes te plaatsen tussen brieven in de poste restante-vakken van het Internationale Postkantoor, waar reizigers op zoek zijn naar post van thuis.

„Het begon allemaal met de wes-

terse low-budgetreizigers. Ik vlieg naar Budapest, koop veertig Transsiberië-tickets Peking-Berlijn voor zestig dollar en verkoop ze in Peking voor 170 dollar. 110 dollar winst per kaartje.“

Toen de invasie van de Oost-Europeanen begon beleefde Tadek een gouden tijd, maar de handel werd snel verpest toen de CITS, het Chinese staats-reisbureau geen reserveringen meer wilde maken voor kaartjes die in Polen en Hongarije zijn gekocht.

Maar Tadek had zijn slag al geslagen: van de opbrengst heeft hij een herenhuis in Antwerpen gekocht en is hij bezig met het volgen van Nederlandse lessen.

Niet alleen Europeanen maken gebruik van de Transsiberië Express. Cheng, een zelfstandig ondernemer uit Peking, is al meer dan twaalf maal op en neer geweest. Met zijn broer en twee zussen (hij stamt uit een tijd dat het met de één-kind-politiek niet nauw werd genomen) heeft hij een zijdwinkel.

Filiaal Stockholm

Vorig jaar gingen de zaken zo goed dat ze in Stockholm een filiaal konden openen. „Eerst hebben we geld verdiend door de zijde in Rusland en Polen te verkopen, maar toen vonden we uit dat ze in West-Europa veel meer geld hebben, en dat ook willen betalen voor zijde. Wij verkopen de beste, uit Shandong.“