

OOSTEUROPEANEN VINDEN NIEUWE KANSEN IN CHINA

"KANS VOOR ONS OM BETER TE LEVEN"

ZOP, 28 mei 1991

Russen en Oost-Europeanen maken volop gebruik van hun nieuwe vrijheden. Eén daarvan is de vrijheid van reizen. In korte tijd hebben zijn op verschillende plaatsen in Beijing 'Russische markten' ontstaan waar inwoners van Rusland en het Oostblok hun slag proberen te slaan met de aankoop van producten die hen thuis geen windeieren leggen.

(Door Jan van der Made)

BEIJING (ZOP) "Die Polen zijn het ergste. Sjacheraars!" Li Huifen slaat teleurgesteld zijn calculator met een klap dicht en heft zijn handen in de lucht om zijn frustratie uit te drukken. Zijn gerimpelde moeder die alles van achter 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 (1.500 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 niets. 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 Beijing veranderd. "Vroeger kwamen hier alleen westerlingen. Die onderhandelde ook wel, maar uiteindelijk kochten ze vrij veel voor een goede prijs," aldus Li. Maar sinds Oost-Europa 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 is in *full swing*.

TRANSIBERIË 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-Europeaanse handelaren een goedkope, maar bittere noodzaak geworden. Vijf dagen van Beijing naar Moskou en dan nog lange uren door naar Warschau of andere steden. In volgepakte vierpersoonscoupés, 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 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 klein reisbureautje reserveringen kunnen worden geboekt.

Tadek, 34 jaar en Pool is er rijk van geworden. Hij is in Beijing een bekende figuur met zijn vogelachtige uiterlijk en zijn eeuwige, van zilveren plakkaatjes voorziene cowboyhoed. In kamer 711 van het goedkope Qiaoyuan hotel in het zuiden van Beijing heeft hij een illegaal kantoortje 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 westerse low-budgetreizigers. Ik vlieg naar Budapest, koop veertig Transiberië-tickets Beijing-Berlijn voor zestig dollar per stuk en verkoop ze in Beijing voor 170 dollar. 110 dollar winst per kaartje."

Toen de invasie van 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 waren gekocht.

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

FILIAAL STOCKHOLM

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

Vorig jaar gingen de zaken zo goed dat ze in Stockholm een filiaal konden openen. "Wij verkopen de beste zijde, uit de provincie Shandong. Eerst hebben we geld verdiend door het 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."