

Wenn Stärke Schwäche bedeutet

Die Philippinen taumeln unter der Stärke des Peso

Die philippinische Präsidentin Gloria Macapagal-Arroyo könnte derzeit kaum glücklicher sein: Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Philippinen verzeichnete 2007 ein Wachstum von 7,3 Prozent, der schnellste Anstieg in 31 Jahren und schneller noch als bei vielen südostasiatischen Nachbarn.

Joel D Adriano

Doch die lokalen Zuwächse des Peso lassen bei den philippinischen Exporteuren und Arbeitsmigrant/innen (*Overseas Filipino Workers* – OFW), deren Beitrag zum gesamten BIP etwa ein Drittel ausmacht, keine Freude aufkommen, denn sie büßen rapide an Wettbewerbsfähigkeit und Kaufkraft aus ihren Dollar-Auslandsüberweisungen ein.

Der Peso hat im vergangenen Jahr fast 19 Prozent zugelegt und die einheimische Währung nach fast acht Jahren auf einen Höchststand katapultiert, der sie zur leistungsstärksten Währung Asiens macht. In weniger als drei Jahren stieg der Wechselkurs zum US-Dollar von 56,40 Peso auf circa 40,50 Peso an. Finanzanalysten erwarten für dieses Jahr sogar eine Aufwertung der Währung auf 37 Peso gegenüber dem US-Dollar.

Diese Aufwertung fordert einen hohen Tribut von philippinischen Exporteuren, vor allem in Branchen mit niedriger Wertschöpfung. Kürzlich veröffentlichten Schätzungen der Nationalen Statistischen Koordinierungsbehörde (*National Statistical Coordinating Board*) zufolge verzeichneten die Gesamtexporte »in Peso gerechnet« im Jahr 2007 einen Rückgang um 4,9 Prozent, nachdem sie im Vorjahr einen Anstieg von 9,2 Prozent verbucht hatten.

Die Investitionsbank UBS warnte bereits im vergangenen Jahr, dass die Philippinen aufgrund mangelnder Produktdiversifikation von allen asiatischen Ländern am stärksten von einer Verlangsamung der globalen Nachfrage betroffen wären. Produkte aus

der Elektronik- und Halbleiterbranche machen 60 Prozent der philippinischen Exporte aus, weit abgeschlagen rangieren Kleidung und Schuhe auf dem zweiten Platz mit einem Anteil von 14 Prozent.

Fred Escalona, Geschäftsführer der Vereinigung Philippinischer Exporteure (*Confederation of Philippine Exporters Foundation Inc.*), einer lokalen Industrie-Gruppe, beschreibt das Problem als viel ernster als bislang berichtet. »Viele Exportunternehmen schließen oder rationalisieren bereits, vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen. Über 41 Möbelfirmen haben entweder fusioniert oder mussten [aufgrund der Aufwertung des Peso] schließen«, so Escalona.

Interior Basics ist eine Möbelfirma mit Sitz auf Mactan (eine der Insel Cebu vorgelagerte kleine Insel), die ihre Produkte in die USA und den Mittleren Osten exportiert. *Interior Basics* berichtete, dass sie die Anzahl ihrer Mitarbeiter von 400 auf zwölf herunterschrauben musste. Eine andere Möbelfirma, deren Namen Escalona aufgrund eines Geheimhaltungsabkommens zwischen der Vereinigung und ihren Mitgliedern nicht nennen wollte, musste die Anzahl ihrer Mitarbeiter von 800 auf gerade mal 80 senken. Schätzungen der Handelsgruppe *Philexport* zufolge haben seit 2007 aufgrund der Aufwertung des Peso gegenüber dem Dollar circa 50.000 Mitarbeiter von kleinen und mittleren Unternehmen ihre Arbeit verloren.

Einige Firmen mit ausländischen Investoren sind ebenfalls betroffen und haben seitdem in speziellen Exporthandelszonen ihre Arbeitsschichten von drei auf eine Schicht pro Tag reduziert. Der US-Elektronikriese *Fairchild*, der Uhrenhersteller *Timex* und der Druckerhersteller *Lexmark* beklagen alle gleichermaßen, dass die fast 20-prozentige Aufwertung des Peso im Jahr 2007 ihre Firmenumrüstungs- und Expansionspläne ungünstig beeinflusst habe.

Joel D Adriano ist unabhängiger Berater und preisgekrönter freier Journalist. Er war Mitredakteur der Wirtschaftsabteilung der *Manila Times* und schreibt für *Asean BizTimes*, *Entrepreneur Philippines*, *Masigasig* und *People's Tonight*.

Die Familien der in Übersee lebenden OFW, die jedes Jahr Auslandsüberweisungen in Milliarden Dollarhöhe erhalten und im Inland ausgeben, bekommen dies ebenfalls zu spüren, denn für die gleiche Menge an Dollar können sie nun viel weniger Waren in Peso kaufen. Die Regierung schätzt, dass in Übersee lebende OFW aufgrund der Peso-Aufwertung allein im vergangenen Jahr Einkommen in Höhe von 24 Milliarden Peso verloren haben (590 Millionen US-Dollar).

Strukturelles Leid

Die Philippinen haben natürlich nicht allein mit diesem Problem zu kämpfen. Fast alle regionalen Währungen haben kürzlich starke Aufwertungstrends gegenüber einem sich schnell abwertenden US-Dollar erfahren.

Der thailändische Baht, der malaysische Ringgit und der singapurische Dollar erreichten kürzlich alleamt ihren Höchststand gegenüber dem US-Dollar seit zehn Jahren. Wie die Philippinen kämpfen viele Volkswirtschaften in der Region darum, ein auf stärkerer Inlandsnachfrage basierendes Wachstum anzukurbeln und beginnen allmählich damit, ihre Wirtschaft aus der historisch bedingten übermäßigen Exportabhängigkeit zu lösen.

Der chinesische Yuan, dessen Wechselkurs eng an den US-Dollar gebunden ist, erfuhr eine Aufwertung von sieben Prozent und wird angesichts eines er-

warteten anhaltenden robusten Wachstums in den nächsten zwölf Monaten wohl um 8,5 Prozent bis zehn Prozent ansteigen. In 2008 ist der Yuan bislang bereits um 1,6 Prozent gestiegen.

Escalona zufolge beobachten philippinische Exporteure die Währungsentwicklungen in China sehr genau, denn viele chinesische Produkte stehen in einem Preiskampf mit lokalen Exporten, einschließlich Möbeln, Kleidung, Schuhen, Modeartikeln des unteren Preissegments, Geschenkartikeln, Spielzeug und Heimdekoration. Chinesische Billigproduzenten stellen nun sogar Raubkopien von philippinischen Designer-Produkten her, damit sie auch im mittleren bis oberen Preissegment konkurrieren können, vor allem bei Möbeln, Modeaccessoires und Dekorationsartikeln, so Escalona: »Auch ohne den Anstieg des Peso war es schon schwierig genug, mit den Chinesen zu konkurrieren.«

Finanzanalysten weisen darauf hin, dass die Aufwertung des Peso – im Gegensatz zu einigen anderen Ländern, die Aufwertungen ihrer Währung erfahren haben – tatsächlich weitreichende strukturelle Probleme der philippinischen Wirtschaft widerspiegelt. Sie sind der Ansicht, dass, angesichts von schwachen Importzahlen, geringen gewerblichen Kapitalausgaben und jämmerlichen Auslandsdirektinvestitionen, der Anstieg des Peso keine Begleiterscheinung eines erhöhten Dollarzuflusses in die Philippinen ist.

Die Zuflüsse ausländischer Investitionen in die Philippinen stehen derzeit auf dem niedrigsten Niveau in Südostasien.



Starker Peso bedroht den Export: Ob seine Produktivitätssteigerung da helfen wird?

Foto: Archiv

Bei den regionalen Konkurrenten wie Vietnam stellt sich die Situation beispielsweise ganz anders dar, denn hier besteht bei Exporteuren und Importeuren gleichermaßen eine hohe Dollar-Nachfrage – auch für die Kapitalausstattung. Thailand wiederum verzeichnete im vergangenen Jahr einen starken Anstieg der Exporte. Dieser Anstieg ist zum Teil auf die Fähigkeit des Landes zurückzuführen, seine Exporte zu diversifizieren und sich seit einigen Jahren somit aus der Abhängigkeit vom US-Dollar zu lösen.

Der Wirtschaftsberater und Kolumnist Peter Wallace führt dies auf den Unterschied zwischen »realer« und »virtueller« wirtschaftlicher Stärke zurück. Solange sich das Wirtschaftswachstum nicht in Richtung Expansion oder neue Projekte bewegt und solange es keine Arbeitsplätze schafft, wozu die produktionsorientierten Exportindustrien gewöhnlich nicht neigen, denn keiner dieser Trends zeichnete sich während des letzten Wachstumsschubs in den Philippinen ab, wird das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts für die breite Masse der arbeitenden Bevölkerung nur marginale Früchte tragen, so Wallace.

Und aufgrund der Tatsache, dass die philippinische Inlandsnachfrage maßgeblich von den Überweisungen der in Übersee lebenden OFW angekurbelt wird, hat die Aufwertung des Peso gleichzeitig eine dämpfende Wirkung auf die Exporte und die Inlandsnachfrage.

Zentrale Interventionen

Die Regierung ihrerseits spielt die negativen Auswirkungen des Pesoanstiegs auf die Wirtschaft herunter. Dem stellvertretenden Gouverneur der Zentralbank, Diwa Guinigundo, zufolge hat die Stärke des Peso die Wucht des Ölpreisanstiegs abgefangen und dazu beigetragen, die Inflation auf einem niedrigen Niveau zu halten. Er betonte, dass die Benzinpreise ohne die Währungszuwächse um 2,32 Peso pro Liter höher gewesen wären. Die Zentralbank berichtete kürzlich, dass sie – bei dem weitgehend fehlgeschlagenen Versuch, den Anstieg der asiatischen Währung einzudämmen – für den Ankauf von US-Dollar bei Offenermarktgeschäften circa 41 Milliarden Peso ausgegeben hätte. Diese Offshore-Transaktionen katapultierten die nationalen Reserven Ende 2007 auf einen nie da gewesenen Höchststand von mehr als 33 Milliarden US-Dollar; Guinigundo zufolge wären die Reserven auf ein Niveau von 43 Milliarden US-Dollar geklettert, hätte man den Devisentausch in die Berechnungen mit einbezogen.

Dennoch sind Escalona und andere Exporteure der Meinung, dass der Anstieg zu steil und zu schnell verlaufen sei und dass die Exportindustrien nicht genügend Zeit für die notwendigen Anpassungen gehabt hätten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. »Tatsächlich ist es ein dreidimensionales Problem für

philippinische Exporteure: ein starker Peso, hohe Rohstoffpreise und die Abschwächung der US-Wirtschaft«, so Escalona. Derzeit gehen 79 Prozent der Exporte von Bekleidung und Schuhen sowie 20 Prozent der Holzschnitzereien und Möbel in die USA.

Die Regierung hat sich bisher bemüht, die Lücke mit Überbrückungsmaßnahmen zu schließen, inklusive staatlich gestützter Währungshedging-Programme. Laut Escalona zahlen ausländische Käufer nur zehn Prozent für einen Auftrag, der in den drei darauffolgenden Monaten ausgeliefert werden soll. Mit dem neuen Hedging-Programm jedoch wird die Differenz von 90 Prozent zum jeweilig gültigen Wechselkurs an eine Bank mit Hedging-Möglichkeiten weiterverkauft, wie zum Beispiel die staatliche Entwicklungsbank der Philippinen, um auf diese Weise dazu beizutragen, die Gewinnmargen zu sichern.

Die Regierung hat ebenfalls bestimmte handelsbezogene Steuern und Gebühren gestrichen oder reduziert, beispielsweise die »Reisesteuer« in Höhe von 1.620 Peso und Exportgebühren für Zollabfertigungen, Inspektionen, Genehmigungen und andere notwendige Exportdokumente. Abgaben für Quarantäne und Röntgenaufnahmen, die von der Zollbehörde erhoben werden, wurden erst kürzlich von 50 auf zehn US-Dollar herabgesetzt. Die von der philippinischen Hafenbehörde regulierten Gebühren wurden sogar um 90 Prozent von 400 Peso pro Container auf 40 Peso reduziert.

Parallel dazu, so Escalona, bemühe sich seine Organisation darum, philippinische Exporteure von ihrer traditionellen Bindung an die US-Märkte zu lösen, in die 1997 noch 35 Prozent der Gesamtexporte flossen, im Jahr 2006 aber nur noch 18,3 Prozent. Unterstützt von der niederländischen Regierung versucht seine Organisation Exporteuren dabei zu helfen, stärker den EU-Markt zu erschließen, der aufgrund strengerer EU-Importstandards und diverser nicht-tarifärer Handelshemmnisse nur zwei Prozent der gesamten philippinischen Exporte ausmacht.

Es ist jedoch unklar, ob die Anstrengungen der Regierung ausreichen werden, die entstehende wirtschaftliche Lücke zu schließen; vor allem angesichts der Tatsache, dass philippinische Exporteure bereits vor dem Anstieg des Peso an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Massenproduzenten aus China und Indien verloren haben. Die Philippinen scheinen mehr als die meisten dafür prädestiniert zu sein, unter der neuen globalen Währungsordnung zu leiden, die mit der Abwertung des Dollars zu Tage tritt.

Dieser Artikel erschien am 6. Februar 2008 in der *Asia Times* und wurde mit freundlicher Genehmigung in leicht gekürzter Version ins Deutsche übersetzt. Übersetzung: Cornelia Müller.