

Peter Spiegel

Terra Tax

*Die neue Finanzierungsquelle
für globale Entwicklung*

Der Spielraum für die Finanzierung selbst der notwendigsten Entwicklungsprojekte, geschweige denn von neuen innovativen Vorhaben, wird weltweit seit Jahren immer enger. Es bringt daher wenig, gute Vorschläge vorzubringen in der Erwartungshaltung, dass sich deren Finanzierung schon finden werde. Die Etats für Umwelt und Entwicklung sinken, und die geringer werdenden Finanzmittel werden vorrangig für die Aufrechterhaltung und Fortführung der bereits begonnenen Projekte verwendet. Die Spendenmentalität der Bürger wird sich ebenfalls nicht über Nacht verändern. Sie wird, realistisch betrachtet, noch längere Zeit vor allem auf unmittelbare Katastrophenhilfe konzentriert bleiben.

Wenn man daher neue Konzepte, die naturgemäß ihre Zeit brauchen, um allgemein bekannt und anerkannt zu werden, fördern will, muss zunächst die Frage der Entwicklung einer grundlegend neuen Konzeption für die Finanzierung derartiger Projekte an den Anfang gestellt werden.

Wir schlagen daher konkret die Einführung einer globalen Handelsabgabe vor. Dieses neue Finanzierungskonzept wurde in den wesentlichen Zügen von Huschmand Sabet, einem

Unternehmer aus Stuttgart, entwickelt. Anfangs trug es den Namen „Terra-Prinzip“, in Anlehnung an die Tobin-Tax nennen wir sie nunmehr jedoch „Terra-Tax“.

*Unternehmer fordert freiwillige
Entwicklungsabgabe der Wirtschaft*

Erstmals 1989 forderte Huschmand Sabet – gerade als Unternehmer – die Einführung einer freiwilligen Entwicklungsabgabe der Wirtschaft. Seine Begründung: Die Wirtschaft habe sich bisher an der Überwindung der Extreme von Arm und Reich in der Welt weder durch Sponsoring noch auf andere Weise beteiligt, obwohl sie daran aus vielen Gründen ein starkes Eigeninteresse haben müsste, denn in der Entwicklung aus der Armut liegt das größte wirtschaftliche Potenzial der nächsten Jahrzehnte. Außerdem haben die wohlhabenden Länder nunmehr schon seit Jahrhunderten die zahlreichen Produkte aus den armen Ländern fast zum Nulltarif erhalten, so dass es auch ein Gebot der eigenen Würde sei, hier endlich wenigstens einen minimalen Ausgleich zu schaffen. Sein Konzept war ebenso einfach wie bestechend:

Jeweils eine gesamte Wirtschaftsbranche sollte in gemeinsamer Vereinbarung beschließen, einen kleinen prozentualen Anteil vom Verkauf ihrer Waren in einen Fonds zur Förderung von Entwicklungsprojekten abzuführen. Entscheidend war der Gedanke der Wettbewerbsneutralität. Wenn beispielsweise die Kaffeeimporteure beschließen, dass jeder von ihnen zwei Prozent vom Importwert des Kaffees beim Import in die Europäische Union in einen Entwicklungsfonds bezahlt, so bedeutete dies weder für sie selbst noch für den Konsumenten eine spürbare Belastung. Für den Kaffeetrinker würde sich dadurch gerade einmal jede 25. Tasse Kaffee um

einen einzigen Pfennig verteuern. Die Kaffeeimporteure wären durch eine verkaufsbezogene prozentuale Abgabe alle in gleicher Weise betroffen, so dass eine solche Abgabe den Wettbewerb nicht verzerren würde. Aus seiner Erfahrung als Unternehmer stellte er fest, dass der Aspekt der Wettbewerbsneutralität das entscheidende Argument für die Realisierbarkeit dieses Konzeptes ist.

Als einige Jahre später einige Hilfswerke eine Kampagne gegen Kinderarbeit im Teppichhandel starteten, stellte Sabet seinen Vorschlag beim deutschen Verband der Orientteppich-Importeure vor. Nach einigem Zögern beschloss dieser 1994, dem Gedanken in einem Zweistufenplan zu folgen:

Als Sofortmaßnahme initiierte er die Gründung eines branchenbezogenen Vereins namens „Care & Fair“, der alle Importeure und Händler von handgeknüpften Teppichen dazu aufrief, sich diesem anzuschließen. Die Importeure sollten jeweils ein Prozent vom Importwert ihrer Waren aus den drei Ländern Nepal, Indien und Pakistan in einen Entwicklungsfonds einzahlen, die Händler einen geringeren Betrag. Damit sollte der Bau von Schulen und Gesundheitsstationen für die Kinder von Knüpferfamilien in diesen drei Herstellerländern finanziert werden. Man folgte damit dem Rat von Terre des Hommes, dass man Kinderarbeit am besten durch die Bereitstellung von echten Alternativen für die Kinder bekämpfen könne, vor allem durch die Bereitstellung von ausreichenden Schulplätzen. Fast alle großen Importeure und mehr als 500 Händler schlossen sich Care & Fair an und führen seither jedes Jahr rund 0,5 Mio Euro in den eingerichteten Fonds ab. Mit diesen Geldern konnten bis heute mehr als 20.000 Schulplätze in den Knüpfregionen neu geschaffen werden.

Gleichzeitig beauftragte Care & Fair Huschmand Sabet damit, bei der Europäischen Union eine bis dahin völlig ungewöhnliche Art von Lobbyarbeit zu betreiben. Er sollte dort

die feste Installation einer zweiprozentigen Entwicklungsabgabe auf alle Importe von handgeknüpften Teppichen in die EU erreichen. Diese Lobbyarbeit wurde von allen großen Importeuren in den EU-Ländern in schriftlichen Erklärungen ausdrücklich unterstützt. Ihr großer Vorteil wäre im Unterschied zur ersten Stufe, bei der nur die beigetretenen Mitgliedsfirmen in den Entwicklungsfonds einzahlen, die Wettbewerbsneutralität und damit die gerechte und gleiche Einbeziehung aller Importeure. Auf diese Weise käme allein aus dem Teppichhandel jährlich ein Betrag von 30 Mio. Euro zusammen. Die Abgabe sollte mit der ohnehin erforderlichen Feststellung des Importwertes für den Zoll erhoben werden. Sie würde damit keinerlei neuen bürokratischen Aufwand erzeugen.

Die EU-Kommission zeigte sich gegenüber dem Gedanken einer solchen wettbewerbsneutralen Entwicklungsabgabe grundsätzlich aufgeschlossen. Sie wies nur darauf hin, dass deren Durchsetzung durch den Abstimmungsbedarf innerhalb der EU und mit der WTO wohl einige Zeit dauern würde. Immer mehr prominente Persönlichkeiten unterstützten die Initiative öffentlich. Lothar Späth sieht in der Terra Tax den „Einstieg in eine globale soziale Marktwirtschaft“ und Ervin Laszlo meint: „Das Terra-Prinzip zeigt, dass jene Überlegungen, die bisher ein positives Handeln blockierten, keine unbedingte Gültigkeit mehr besitzen. Die Terra-Tax hebt derartige Ausflüchte eindeutig auf.“ Muhammad Yunus, der Gründer der Kleinkreditbank Grameen, meinte, die breite Umsetzung der Terra Tax sei der so dringend gesuchte Meilenstein für die Finanzierung der Überwindung der Armutskluft in der Welt.

Huschmand Sabet wurde am 25. Juni 1997 in der Frankfurter Paulskirche für sein Konzept mit dem Planetary Consciousness Award des Club of Budapest ausgezeichnet.

Seit Frühjahr 2002 setzt sich nunmehr der Club of Budapest intensiv dafür ein, dass die Konzeption der Terra Tax nicht nur branchenweise umgesetzt wird, sondern die Grundlage bildet für den Einstieg in eine globale Handelsabgabe der Industrieländer zugunsten der globalen Entwicklungsfinanzierung.

Fairer Handel – für 1 oder 100 Prozent des Handels?

Das Ziel muss bleiben, mindestens für alle Importe aus den Ländern der Dritten Welt eine solche wettbewerbsneutrale Entwicklungsabgabe, eine Terra-Tax für die soziale und ökonomische Sanierung der heutigen Armutsregionen der Welt einzuführen.

Von den Steuern, die die Bürger der wohlhabenden Länder heute bezahlen, fließen bisher weit weniger als ein Prozent in die Bewältigung der immensen globalen Herausforderungen in den Bereichen Umweltschutz, Flüchtlingshilfe, Kriegsvermeidung, soziale Entwicklung oder Aufbau einer ökonomischen Infrastruktur. Der Etat der Vereinten Nationen, einschließlich aller ihrer Unterorganisationen von Unesco bis Unicef, ist niedriger als jener der Hansestadt Hamburg. Ein wenigstens minimaler Einstieg in eine Art Weltsteuer ist überfällig, wenn wir uns selbst die geringste Chance einräumen möchten, der rapide wachsenden Fülle ungelöster globaler Probleme irgendwann Herr werden zu können. Dass der Schutz des Regenwalds oder eine möglichst effiziente weltweite Förderung von regenerativen Energieformen sowie Hunderte von anderen Agenda-Punkten im Interesse der längst nicht mehr teilbaren Menschheit, im Interesse aller ihrer Völker sind, ist als Lippenbekenntnis bereits eine Binsenweisheit. Die Einführung einer minimalen Terra-Tax auf

die globalen Handelsströme wäre ein besonders leicht realisierbares Einstiegsinstrument zur Finanzierung solcher zukunftsichernder globaler Maßnahmen.

Die grundsätzliche Notwendigkeit einer globalen Steuer ist längst anerkannt und auch zu ihrer praktischen Realisierung werden ständig neue Vorschläge vorgelegt. Die Idee einer Besteuerung der Spekulation auf den globalen Finanzmärkten, die sogenannte Tobin-Steuer, wurde 1995 auf dem Weltsozialgipfel in Kopenhagen von François Mitterrand öffentlich unterstützt. Der Human Development Report 1999 der Vereinten Nationen schlug ferner beispielsweise die Einführung einer globalen Email-Steuer vor, um damit Maßnahmen zur globalen Chancengleichheit zu finanzieren.

Der Beginn mit einer Terra-Tax auf die Importe aus den Ländern der Dritten Welt wäre besonders leicht realisierbar, da dieser, wie erwähnt, mit der ohnehin vorhandenen Zollabwicklung verknüpft werden könnte und bei einer Höhe von zwei Prozent auf den Importwert zu keinerlei Wettbewerbsverzerrungen führen würde. Auf den Benzinpreis würde sich dies mit 0,3 Pfennigen pro Liter bemerkbar machen, auf den Bananenpreis mit 0,5 Pfennigen pro Pfund, also echte Peanuts. Allein die Preisschwankungen auf Grund des Dollarkurses sind um ein Vielfaches höher. Eine solch minimale Terra-Tax würde dennoch jährlich 7 Mrd. Euro Erlösen.

Diese Peanuts würden ausreichen, um die Idee des Fairen Handels unvergleichlich nachhaltiger zu realisieren, als dies die bisherigen Promotoren des Fairen Handels wie Transfair und Gepa trotz größter Anstrengungen erreichten. Obwohl sich der Transfair-Kaffee um ein Vielfaches mehr verteuert als bei der vorgeschlagenen Verfahrensweise der Terra-Tax, fließen beim Transfair-Kaffee nicht mehr als 0,5 Mio. Euro pro Jahr an die Kaffeebauern, während es bei 0,002 Cent pro Tasse Kaffee nach dem Terra-Tax-Modell allein aus der Kaf-

feebranche 60 Mio. Euro jährlich für die Finanzierung von Entwicklungsprojekten wären.

Die Gründe liegen auf der Hand: Der Marktanteil der Produkte des Fairen Handels liegt bei kaum einem Prozent. Gleichzeitig gibt es für weitaus die meisten Produkte aus der Dritten Welt, insbesondere für zahlreiche Rohstoffe, keine Fair-Trade-Angebote. Somit sind nach der Definition des Fairen Handels bis heute mehr als 99,9 Prozent des Welthandels unfair. Der Vorschlag für eine minimale Terra-Tax schließt 100 Prozent dieser Produkte ein. Ferner ist der Verwaltungsaufwand beim Konzept der Terra-Tax ungleich geringer.

Zum Gesamtkonzept der Terra-Tax gehört, dass die Gelder aus der Einführung derselben nicht in traditionelle Entwicklungsprojekte fließen, sondern ausschließlich für die Förderung von innovativen Entwicklungskonzepten wie Kleinkreditprojekte und Entwicklungshochschulen eingesetzt werden sollen. Da nach den Vorschlägen der Terra-Tax-Initiatoren der Aufbau von neuen Entwicklungshochschulen und Kleinkreditprojekten in den Entwicklungsländern *nicht* durch westliche Entwicklungshelfer initiiert, beraten oder betreut werden soll, sondern nahezu ausschließlich durch Einheimische und durch erfahrene Projektleiter aus anderen Entwicklungsländern, können *alle* Einnahmen aus der Terra-Tax unmittelbar in die betreffenden Länder fließen. Dies bedeutet noch einmal eine beträchtliche Steigerung des Wirkungsgrades im Vergleich zu traditionellen Entwicklungsansätzen.

In den USA konnte ein Entwicklungsetat nur deshalb durch den Senat gebracht werden, weil die Regierung nachweisen konnte, dass 93 Prozent der Gelder das eigene Land gar nicht verlassen. Das bedeutet, es werden damit Exporte von eigenen Produkten und eigene Entwicklungshelfer auf

dem Lohnniveau der USA bezahlt. Analoges gilt für die Entwicklungsarbeit aller Industrieländer. Für die Kosten eines Entwicklungshelfers aus einem Industrieland können an einer Entwicklungshochschule in Kolumbien jedoch 20 bis 100 einheimische Entwicklungshelfer ausgebildet werden. Durch die direkte Investition eines in einem Industrieland abgeschöpften Euro ausschließlich in rundum *einheimische* Projekte in den Ländern der Dritten Welt erhöht sich deren Wertigkeit auf Grund der Lohnkluft um ein Vielfaches. Selbst wenn man diesen Faktor nur mit 10 ansetzen würde, erhöhte sich die Wertigkeit der 7 Mrd. Euro schon auf effektive 70 Mrd. Euro im Empfängerland.

Warum kann bei der Initiative „Terra-Tax“ eine derart radikale Wende zum Einsatz von fast ausschließlich Einheimischen vollzogen werden?

Wie andernorts erläutert, liegt es in der Natur der Projektarten Kleinkredite und Entwicklungshochschulen, dass diese weit erfolgreicher mit Personal aus den betreffenden Ländern beziehungsweise mit Personal aus anderen Entwicklungsländern arbeiten. Andererseits stehen für die traditionellen Entwicklungsprojekte die bisherigen Finanzierungswege aus staatlichen Etats und privaten Spenden an die Hilfswerke ja weiterhin zur Verfügung und sollen durch die Terra-Tax auch keineswegs tangiert werden. Die meisten dieser Projekte sind auch weiterhin sinnvoll und wichtig. Die Terra-Tax und die gesamte hier vorgeschlagene Initiative nimmt diesen somit nichts an Bedeutung oder finanziellen Mitteln weg. Ganz im Gegenteil, denn Kleinkreditsysteme und Entwicklungshochschulen können flankierend zu traditionellen Umwelt- und Entwicklungsprojekten eingesetzt werden, das heißt, diese können durch die Kombination mit Kleinkreditprojekten und die Zusammenarbeit mit Entwicklungshochschulen erheblich an Effizienz gewinnen. Eine derartige Zusammenarbeit ist

fester Bestandteil der Terra-Tax. Kleinkreditprojekte und Entwicklungshochschulen können daher – trotz des damit verbundenen äußerst geringen Mitteleinsatzes – wahre Turbos für andere Projektarten in den Bereichen Umwelt und Entwicklung werden.

*Eine strategische Zwischenlösung:
Terra-Tax auf Produkte*

Der Realisierung des Königswegs einer flächendeckenden und wettbewerbsneutralen Terra-Tax auf den gesamten globalen Handel muss die absolute Priorität eingeräumt werden, da sie eine Revolution zu fairem Handel und zu einer fairen Entwicklungschance für alle bedeuten würde. Wir rufen daher alle engagierten und vorausschauenden Menschen dazu auf, die Verwirklichung dieser Idee einzufordern und nach Kräften zu unterstützen.

Analog zum ursprünglichen Zweistufenplan bei Care & Fair können als Vorstufe aber auch Firmen dafür gewonnen werden, für ihre Produkte auf freiwilliger Basis eine Terra-Tax zu bezahlen und dann in ihrer Öffentlichkeitsarbeit auf diese Art ihrer Übernahme von Verantwortung verweisen. Dieser Weg trägt dazu bei, die Idee der Terra-Tax weiter bekannt zu machen und ermöglicht den sofortigen Einstieg in die Finanzierung von entsprechenden Projekten.

Die Idee der Terra-Tax auf dieser Stufe eines produktbezogenen Labels ist inzwischen in der entwicklungspolitischen Szene allgemein anerkannt. Während sie 1994 von einigen Hilfswerken noch als Ablasszahlung verspottet wurde, wurde sie von denselben Hilfswerken kurze Zeit darauf bei den von ihnen geförderten Rugmark-Teppichen eingebaut, und zwar mit ganz ähnlicher Funktion wie bei Care & Fair. Heute for-

dern die entwicklungsbezogenen Hilfswerke die Einführung einer Entwicklungsabgabe als selbstverständliches Finanzierungsinstrument im Fairen Handel. Die entwicklungspolitische Zeitschrift „Der Überblick“ berichtete beispielsweise von Überlegungen, auf den Import von Lederfußbällen aus Pakistan eine Entwicklungsabgabe von einem Dollar pro Ball zu fordern, um damit Ausbildungsprogramme für die arbeitenden Kinder finanzieren zu können.

Von der Idee der Terra-Tax inspiriert, führte die Partnerbank in Österreich den Two-Wings-Aktienkorb ein, bei dem die Erwerber auf die Dividende verzichten und zugunsten von Entwicklungsprojekten spenden. Auf der selben Grundlage führt der Club of Budapest nunmehr ebenfalls einen Ethik-Aktienkorb ein.