

Esmaeil Karimian · M. Saleh Jaber
Saeed Soltani · Michael Lorenz

Investment im Iran – Investment in Iran – سرمایه‌گذاری در ایران

Ein Praxishandbuch für die Zeit nach den
Sanktionen auf Deutsch, Englisch und Farsi
A Practical Guidebook for the post-sanction
era in German, English and Farsi

کاربردی برای دوران پس از تحریم به زبان آلمانی، انگلیسی و فارسی
کتاب راهنمایی

Investment im Iran | Investment in Iran |

سرمایه گذاری در ایران

Esmaeil Karimian • M. Saleh Jaberi •
Saeed Soltani • Michael Lorenz

Investment im Iran | Investment in Iran |

سرمایه‌گذاری در ایران

Ein Praxishandbuch für die Zeit nach den
Sanktionen auf Deutsch, Englisch und Farsi –
A Practical Guidebook for the post-sanction
era in German, English and Farsi –

کتاب راهنمایی کاربردی به زبان آلمانی، انگلیسی و فارسی



Springer Gabler

Esmaeil Karimian
ESK Law Firm,
Teheran, Iran

Saeed Soltani
ESK Law Firm,
Teheran, Iran

M. Saleh Jaberi
ESK Law Firm,
Teheran, Iran

Michael Lorenz
Lorenz & Partners Co., Ltd.
Bangkok, Thailand

ISBN 978-3-658-14432-6
DOI 10.1007/978-3-658-14433-3

ISBN 978-3-658-14433-3 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften. Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Strasse 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Investment im Iran

Ein Praxishandbuch für die Zeit nach den Sanktionen
auf Deutsch, Englisch und Farsi

Inhaltsverzeichnis

Investment im Iran	5
1. Einführung.....	11
1.1 Geografische Lage und Bevölkerung.....	11
1.2 Wirtschaftliches Umfeld.....	12
1.3 Investitionen und Geschäftsmöglichkeiten	12
1.4 Politisches System	14
1.5 Währung.....	14
1.6 Geschäftszeiten / Zeitzone	14
1.7 Iranische Feiertage 2016.....	15
1.8 Länderinformation im Überblick	15
2. Ausländische Investitionen im Iran.....	16
2.1 Arten von ausländischen Investitionen.....	16
3. Irans Freihandels- und Sonderwirtschaftszonen	27
3.1 Industrie- und Freihandelszonen.....	28
3.2 Sonderwirtschaftszonen.....	29
4. Gesellschaftsgründung im Iran	31
4.1 Gründung einer lokalen Gesellschaft.....	31
4.2 Zweigniederlassungen und Repräsentationsbüros	44
5. Überblick über das Iranische Steuerrecht.....	51
5.1 Bemessungsgrundlage und Steuersätze.....	51
5.2 Besteuerung ausländischer Investoren im Iran.....	53
6. Arbeitsrecht: Beschäftigung von Ausländern im Iran.....	58
6.1 Zulassung von Arbeitskräften für ausländische Investitionen gemäß der Vorschriften des FIPPA.....	58
6.2 Erhalt von Arbeitserlaubnissen außerhalb des FIPPA	59
6.3 Gültigkeitsdauer von Arbeitserlaubnissen.....	59
6.4 Verlängerung von Arbeitserlaubnissen	59
6.5 Erneuerung von Arbeitserlaubnissen.....	60
6.6 Strafe für die Beschäftigung von Ausländern ohne Arbeitserlaubnis	60
6.7 Gebühren.....	60
6.8 Vorteile für ausländische Investoren bei der Beschäftigung von Arbeitskräften	60
7. Recht des geistigen Eigentums im Iran	61
7.1 Trademarks	61
7.2 Patente	64
8. Anhang	70
Rechtsbelehrung.....	70

Abkürzungsverzeichnis

ADR	Alternative Dispute Resolution (Alternative Streitbeilegung)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BOT/BOOT	Build-Operate-Transfer / Build-Own-Operate-Transfer (Begriff aus dem Anlagenbau)
DBA	Doppelbesteuerungsabkommen
EPC	Engineering, Procurement and Construction (Begriff aus dem Anlagenbau)
ESCWA	Economic and Social Commission for Western Asia (Wirtschafts- und Sozialkommission für Westasien der Vereinten Nationen)
FEAS	Federation of Euro-Asian Stock Exchanges (Vereinigung der europäisch-asiatischen Aktienmärkte)
FIPPA	Foreign Investment Promotion and Protection Act (Ausländerinvestitionsgesetz des Iran)
GMT	Greenwich Mean Time (Zeitzone)
GUS	Gemeinschaft unabhängiger Staaten
ICGN	International Corporate Governance Network
INTA	Iranian National Tax Administration (die iranische Finanzverwaltung)
IOR/EOR	Improved Oil Recovery / Enhanced Oil Recovery
IPC	Iran Petroleum Contract (Vertragsart in der iranischen Erdölindustrie)
IRR	Iranischer Rial (Währung Irans)
JVC	Joint Venture Company
LAPFI	Law on the Attraction and Protection of Foreign Investment
MENA	Region des Mittleren Ostens und Nordafrika
OIC	Organisation of Islamic Cooperation
OIETAI	Organisation for Investment, Economic and Technical Assistance of Iran (iranische Investitionsbehörde)
OTC	Over-the-counter
PPP	Purchasing Power Parity (Kaufkraftparität)
SAARC	South Asian Association for Regional Cooperation (Südasiatische Vereinigung für regionale Kooperation)
SSF	Single Stock Features
TSE	Tehran Stock Exchange (Teheraner Börse)
UNECE	United Nations Economic Commission for Europe (Wirtschaftskommission für Europa der Vereinten Nationen)
VAT	Value Added Tax (Mehrwertsteuer)
VATA	Value Added Tax Act of Iran (Mehrwertsteuergesetz Irans)
WFE	World Federation of Exchanges (Weltverband der Börsen)
WIPO	World Intellectual Property Organization (Weltorganisation für geistiges Eigentum)

1. Einführung

1.1 Geografische Lage und Bevölkerung

Die Islamische Republik Iran hat eine Fläche von 164.819,6 km², eine Bevölkerung von 81 Mio. und liegt in Südwestasien. Das Land grenzt im Westen an die Türkei und den Irak, im Osten an Afghanistan und Pakistan, im Norden an Armenien, Aserbaidschan, Russland, Kasachstan und Turkmenistan, und im Süden durch den Persischen Golf und das Omanische Meer an Kuwait, Saudi-Arabien, Katar, Bahrain, die Vereinigten Arabischen Emirate und Oman.

Iran ist daher ein strategisches Land mit Grenzen zu Mitgliedsstaaten der Wirtschafts- und Sozialkommission für Westasien der Vereinten Nationen („ESCWA“, *Economic and Social Commission for Western Asia*) im Süden und Westen, Mitgliedsstaaten der Südasiatischen Vereinigung für regionale Kooperation („SAARC“, *South Asian Association for Regional Cooperation*) im Osten und Staaten der Gemeinschaft unabhängiger Staaten („GUS“) sowie der Wirtschaftskommission für Europa der Vereinten Nationen („UNECE“, *United Nations Economic Commission for Europe*) im Norden. Iran hat seit Langem eine geostrategische Bedeutung aufgrund seiner zentralen Lage in Eurasien und Westasien, sowie aufgrund seiner Nähe zur Straße von Hormus.

Das Land gilt als eines der an Kohlenwasserstoff-Reserven reichsten Länder, und ist daher weltweit das Land mit den zweitgrößten Gasreserven und -exporten sowie der zweitgrößte Exporteur von Rohöl. Laut Berichten von internationalen Institutionen wie der Weltbank liegt die Islamische Republik Iran mit einem Bruttoinlandsprodukt („BIP“) von mehr als 425 Mrd. US\$ an 18. Stelle der 20 herausragendsten Nationen, und ebenfalls an 18. Stelle bezüglich Kaufkraft (*Purchasing Power Parity, PPP*). Mit einem Binnenmarkt

von über 81 Mio. Einwohnern und geplanten Großinvestitionen des Staates wird dieser Anteil weiter wachsen.

1.2 Wirtschaftliches Umfeld

Laut Weltbank ist Iran die zweitgrößte Wirtschaftsnation in der Region des Mittleren Ostens und Nordafrika („MENA“) mit einem geschätzten BIP von 425 Mrd. US\$ in 2014. Irans Wirtschaft ist gekennzeichnet durch einen starken Rohstoffsektor, Kleinlandwirtschaft und einen Dienstleistungssektor, sowie einer starken staatlichen Präsenz im Produktions- und Finanzsektor. Iran steht weltweit an zweiter Stelle in Bezug auf Gasvorkommen und an vierter Stelle in Bezug auf nachgewiesene Rohölvorkommen. Das BIP und Staatseinkommen hängen – nach wie vor – stark von Erlösen aus dem Ölgeschäft ab und sind daher sehr volatil.

Öl und Gas sind zwei der wesentlichen natürlichen Rohstoffe Irans, die Investitionen und Handel fördern. Iran ist zu einer der größten Wirtschaftsnationen in Asien und insbesondere im Mittleren Osten herangewachsen. Das Land bietet unzählige Investitionsmöglichkeiten für lokale und internationale Investoren und zieht Handel an durch die zahlreichen Freihandels- und Sonderwirtschaftszonen (*Free Zones* und *Special Economic Zones*) im ganzen Land, die lukrative Anreize anbieten. Derzeit gibt es mehr als 20 *Free Zones* und *Special Economic Zones* im Iran, die je nach Region verschiedene Vorteile bieten, sodass Investoren die für sie am günstigsten Optionen wählen können.

1.3 Investitionen und Geschäftsmöglichkeiten

Überblick:

- Die diversifizierte Wirtschaft und breite Industriebasis mit mehr als 40 an der Teheraner Börse gelisteten Branchen ist der Kernmarkt der MENA-Region.
- Ressourcenreichtum
- Junge und gebildete Bevölkerung
- Großer Binnenmarkt
- Der Mittlere Osten ist Hauptabsatzmarkt für Irans Exporte außerhalb des Ölsektors.
- Der zunehmende Ausbau von Infrastruktur und Humankapital bildet die Grundlage für eine wissensbasierte Wirtschaft.

Seit 2006 hat die U.S. Regierung Sanktionen gegen Iran verhängt sowie gegen Geschäfte mit dem Iran. Dies hat dazu geführt, dass ausländische Unternehmen sich von Großprojekten (wie z.B. der Erschließung des South Pars / North Dome Erdgasfeldes) zurückgezogen haben oder weitere Investitionen verschoben haben. Ausländische Finanzierungen sind seitdem weitgehend nicht mehr verfügbar. Iran hat sich daher stärker den eigenen Ressourcen und inländischen Investoren und Unternehmen zugewandt und bspw. den

Pars Investment Fund eingerichtet, um Anteile an der South Pars / North Dome Erschließung im Wert von 3,5 Mrd. US\$ auszugeben.

Die Sanktionen gegen Iran wurden mittlerweile graduell abgebaut, was eine gute Möglichkeit für viele Unternehmen bietet, ihre Aktivitäten im Iran wieder aufzubauen bzw. neue Vorhaben anzugehen. Vor diesem Hintergrund sollten internationale Unternehmen unbedingt diese Änderungen und die aussichtsreiche Gelegenheit in Betracht ziehen.

Das Ausländerinvestitionsrecht Irans, der *Foreign Investment Promotion and Protection Act* („FIPPA“), wurde in 2002 vom Parlament verabschiedet. Einige der wesentlichen Verbesserungen, die durch den FIPPA eingeführt wurden, können wie folgt beschrieben werden:

1. Erweiterung der für ausländische Investoren zugänglichen Bereiche, inkl. Infrastrukturprojekte
2. Erweiterung des Begriffs der ausländischen Investition, der nun alle Arten von Investitionen abdeckt, von direkten Auslandsinvestitionen zu verschiedenen Arten der Projektfinanzierung, inkl. Joint Ventures, Rückkaufvereinbarungen, Gegengeschäften und diversen BOT-Arten
3. Gestrafftes und schnelles Lizenzierungs- und Genehmigungsverfahren für Investitionen
4. Schaffung einer zentralen Anlaufstelle der Investitionsbehörde, das sog. *Center for Foreign Investment Services*, um zielgerichtete und effiziente Unterstützung für Investitionsvorhaben im Iran zu gewährleisten
5. Mehr Flexibilität und Vereinfachung der Regulierungen in Bezug auf Zugang zu ausländischem Kapital und Kapitalfluss für ausländische Investoren
6. Gemäß Art. 12 – 15 des FIPPA hat jeder ausländische Investor, der seine Investition im Iran unter dem FIPPA registriert, das Recht, Kapital und Dividenden ins Ausland zu überweisen:

Art. 12: „Der zum Zeitpunkt des Import oder Exports von ausländischem Kapital geltende Fremdwährungswechselkurs sowie der Wechselkurs für sämtliche Fremdwährungstransfers soll, im Falle eines einheitlichen Wechselkurses, derselbe Wechselkurs wie der des Bankenwesens des jeweiligen Landes sein; anderenfalls soll der anwendbare Wechselkurs der von der Zentralbank der Islamischen Republik Irans sein.“

Internationalen Unternehmen, die Geschäfte im Iran betreiben möchten, bietet sich eine Vielzahl von Möglichkeiten. Abgesehen von einfachen Handelsbeziehungen über Handelsvertreter besteht für viele Unternehmen ein deutlicher Vorteil darin, eine eigene Präsenz vor Ort zu haben. Dies erleichtert es, Marktmöglichkeiten zu erforschen, Kontakte zu knüpfen, sich mit Kunden auszutauschen und die Einzelheiten von Geschäften zu begutachten.

Eine eigene Präsenz zu haben, ist auch im Zusammenhang mit der Geschäftskultur des Mittleren Ostens wichtig. Geschäftsleute und -inhaber in der Region bevorzugen es, mit jemandem Geschäfte zu machen, den Sie kennen und dem sie durch den Aufbau einer persönlichen Beziehung vertrauen. Ein weiterer regionaler Faktor, der zur Bedeutung einer

physischen Präsenz beiträgt, ist, dass das Kaufverhalten mancher von Iran bedienter Länder unvorhersehbar ist, was eine Marktkenntnis aus erster Hand umso wichtiger macht.

1.4 Politisches System

Iran ist eine Islamische Republik, deren politisches System auf der Verfassung von 1979, der sog. *Qanun-e Asasi*, dem iranischen Grundgesetz, basiert. Der Staat besteht aus verschiedenen Regierungsorganen, die teils demokratisch gewählt sind, teils aus Religionsvertretern bestehen.

Das einzigartige politische System kombiniert Elemente einer parlamentarischen Demokratie mit einer religiösen Theokratie, die vom iranischen Klerus unter Leitung des einflussreichen Obersten Geistlichen geführt wird.

Die iranische Verfassung sieht Gewaltenteilung in drei Bereiche vor, namentlich die Exekutive, Legislative und die Judikative. Die drei Gewalten sind wie auch in anderen Ländern ausgestaltet.

Iran ist eine multikulturelle Nation, die aus zahlreichen ethnischen und linguistischen Gruppen besteht, wobei die meisten Einwohner Schiiten sind. Die Landessprache Persisch (Farsi) wird flächendeckend gesprochen, während Englisch die zweite Sprache des Iran ist.

1.5 Währung

Die Währung des Iran ist der Iranische Rial (IRR, ریال). Der häufigste Währungswechsel erfolgt zwischen IRR und US\$.

1.6 Geschäftszeiten / Zeitzone

Die iranische Arbeitswoche geht von Samstag bis Donnerstag; Freitag ist der wöchentliche Feiertag. Ministerien haben donnerstags geschlossen. Die normalen Geschäftszeiten von Behörden sind zwischen 8.00 und 14.00 Uhr. Banköffnungszeiten sind für gewöhnlich samstags bis mittwochs von 7.30 bis 13.30 Uhr und donnerstags von 7.30 bis 12.30 Uhr. Geschäfte und Märkte sind in der Regel von 8.30 bis 20.30 Uhr geöffnet, außer freitags.

Iran liegt in der Zeitzone GMT + 3,5 Std., sodass eine gute geschäftliche Anbindung sowohl nach Europa als auch nach Asien besteht.

1.7 Iranische Feiertage 2016

Datum	Anlass
20. – 23. März	Nowruz (Neujahr)
31. März – 1. April	Nationalfeiertag, Ende von Nowruz
21. April	Geburtstag von Imam Ali
5. Mai	Eid-e-Mabath
22. Mai	Geburtstag von Imam Mahdi
4. Juni	Khordad Aufstand
27. Juni	Martyrium von Imam Ali
6. Juli	Eid-e-Fitr
7. Juli	Eid-e-Fitr
30. Juli	Martyrium von Imam Sadeq
12. September	Eid-e-Qorban
20. September	Eid-e-Ghadir
11. Oktober	Tasua
12. Oktober	Ashura
20. November	Arbaeen
28. November	Martyrium von Imam Hasan und Muhammad
30. November	Martyrium von Imam Reza
17. Dezember	Geburtstag von Muhammad und Imam Sadegh

1.8 Länderinformation im Überblick

Hauptstadt	Teheran
Landessprache	Persisch
Hauptreligion	Shia Islam
Währung	ریال Rial (IRR)
Fläche	1.648.195 km ²
Bevölkerung	2014 Schätzung: 80,8 Mio.
Internationale Vorwahl	+98

2. Ausländische Investitionen im Iran

Nach beinahe 48 Jahren wurde im Jahre 2002 das neue Ausländerinvestitionsrecht, der *Foreign Investment Promotion and Protection Act* („FIPPA“), vom Parlament verabschiedet. Der FIPPA hat damit das *Law for the Attraction and Protection of Foreign Investment* („LAPFI“) aus dem Jahre 1955 abgelöst. Der FIPPA hat gegenüber dem LAPFI die rechtlichen Rahmenbedingungen und operativen Gegebenheiten für ausländische Investoren im Iran weiter verbessert.

2.1 Arten von ausländischen Investitionen

Der FIPPA unterscheidet gemäß Art. 3 zwischen den folgenden beiden Arten von ausländischen Investitionen:

1. Ausländische Direktinvestitionen – nur im privaten Sektor erlaubt.
2. Ausländische Investitionen im Rahmen eines Joint Ventures, Rückkauf- oder *Build-Operate-Transfer* (BOT) Projektes, bei denen Ertrag und Gewinn ausschließlich aus dem Betrieb des Projektes stammen, in das investiert wird, wobei Ertrag und Gewinn nicht von einer Garantie der Regierung, eines Staatsunternehmens oder von Banken abhängig sein sollen – in allen Sektoren erlaubt.

2.1.1 Ausländische Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen sind eine Art von grenzübergreifender Investition in eine geschäftliche Unternehmung durch eine natürliche oder juristische Person in einem anderen Land mit dem Ziel, langfristige Gewinne zu erwirtschaften. Bei dieser Art von Investition liegen Kontrolle und Leitung des Unternehmens meist vollständig oder zum Teil in den Händen des ausländischen Investors. Gemäß dem FIPPA können ausländische Direktinvestitionen wie folgt erfolgen:

1. Durch eine ausländische Investition in eine neue iranische Gesellschaft oder durch den Erwerb der Anteile an einer bereits bestehenden Gesellschaft durch den ausländischen Investor.
2. Durch vertragliche Abreden zwischen den Parteien, entweder mit oder ohne Gründung einer Gesellschaft.

Ausländische Direktinvestitionen im privaten Sektor sind selbstverständlich nur unter Einhaltung der vom FIPPA vorgeschriebenen Verfahren zulässig. Des Weiteren ergibt sich aus Art. 3 des FIPPA und den entsprechenden Regulierungen, dass ausländische Investitionen in Wirtschaftsbereichen, in denen der Staat eine Monopolstellung hat, nur erlaubt werden, wenn der Ertrag und Gewinn ausschließlich aus der wirtschaftlichen Betätigung des Investitionsprojektes stammt und nicht auf Garantien des Staates, eines Staatsunternehmens oder von Banken beruht. Art. 3 des FIPPA regelt die Kriterien für ausländische Investitionen im privaten und öffentlichen Sektor der iranischen Wirtschaft.

Art. 44 der Verfassung der Islamischen Republik Iran besagt Folgendes:

„Die Wirtschaft der Islamischen Republik Iran soll aus drei Sektoren bestehen, namentlich dem staatlichen, dem kooperativen und dem privaten Sektor, und soll auf systematischer und sinnvoller Planung beruhen.

- a) Der staatliche Sektor soll alle Groß- und Schlüsselindustrien beinhalten, sowie Außenhandel, Rohstoffe, Banken- und Versicherungswesen, Stromerzeugung, Staudämme, große Bewässerungssysteme, Radio und Fernsehen, Post, Telegraphen- und Telefondienste, Luftfahrt, Schifffahrt, Straßen- und Schienenverkehr, etc.; all diese Bereiche stehen im Eigentum und unter der Verwaltung des Staates.
- b) Der kooperative Sektor soll kooperative Gesellschaften und Unternehmen beinhalten, deren Aufgabe die Produktion und der Vertrieb ist, sowohl im städtischen als auch im ländlichen Bereich, unter Einhaltung der islamischen Kriterien.
- c) Der private Sektor beinhaltet die Bereiche Landwirtschaft, Tierzucht, Industrie, Handel, sowie Dienstleistungen zur Ergänzung des staatlichen und kooperativen Sektors.

Das Eigentum in allen drei Sektoren ist durch die Gesetze der Islamischen Republik geschützt soweit das Eigentum im Einklang mit den übrigen Vorschriften dieses Kapitels steht, nicht gegen islamisches Recht verstößt, und zum wirtschaftlichen Wachstum und Fortschritt des Landes beiträgt und die Gesellschaft nicht schädigt. Der Umfang aller drei Sektoren sowie die Regelungen und Bedingungen bezüglich ihres Betriebes werden durch Gesetz festgelegt.“

Abschnitt „A“ der allgemeinen Grundsätze von Art. 44 der Verfassung der Islamischen Republik Iran besagt:

„Investitionen in und die Leitung von den unter Art. 44 fallenden Sektoren ist nicht-staatlichen Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen sowie den kooperativen und privaten Sektoren wie folgt erlaubt:

- a) Groß- und Schlüsselindustrien (inkl. Downstream Öl- und Gas-Schwerindustrie) und Minen-Schwerindustrie (außer Öl und Gas)
- b) Außenhandelsaktivitäten in Einklang mit den Handels- und Fremdwährungsgrundsätzen des Landes
- c) Bankwesen durch nicht-staatliche Unternehmen und öffentliche Einrichtungen, Kooperativen in öffentlicher Hand und Joint Stock Companies, sofern die Gesellschafterstruktur den gesetzlichen Vorschriften entspricht
- d) Versicherungswesen
- e) Stromversorgung, Erzeugung und Einfuhr von Energie für den Binnenverbrauch und Export
- f) Sämtliche Post- und Telekommunikationsleistungen, außer dem Telekommunikations-Hauptnetz, Vergabe von Frequenzen und Hauptnetzwerke des Briefverkehrs, Zustellung und Abwicklung von Briefen und einfachen Postdienstleistungen
- g) Straßen und Schienen
- h) Luftfahrt (Lufttransport) und Schifffahrt (Seetransport)

Der optimale Anteil am staatlichen und nicht-staatlichen Sektor in der von der Präambel von Art. 44 erfassten Aktivitäten wird durch Gesetz geregelt unter Berücksichtigung der Souveränität und Unabhängigkeit des Landes, der sozialen Gerechtigkeit und wirtschaftlicher Entwicklung und Wachstum.“

Unter Beachtung der Grundprinzipien des vom Obersten Geistlichen eingeführten Art. 44 kann der private Sektor in die entsprechend festgelegten wirtschaftlichen Bereiche investieren und diese leiten und besitzen. Demzufolge sind ausländische Direktinvestitionen in diesen acht Bereichen erlaubt.

2.1.2 Vertragliche Ausgestaltungen

Gemäß Art. 3 b) des FIPPA sind ausländische Investitionen in allen Bereichen erlaubt, sofern sie im Rahmen eines Joint Ventures, Rückkauf- oder BOT-Projektes erfolgen:

2.1.2.1 Joint Ventures

Der Begriff „Joint Venture“ wird häufig im Zusammenhang mit Auslandsinvestitionen gebraucht, da dieser vertragliche Rahmen von Investoren in vielen Rechtssystemen für Investitionen genutzt wird. Aufgrund der Reduzierung von Risiko und Kosten der Investitionen ist das Joint-Venture-Modell seit jeher von Interesse für Investoren. Das Joint Venture unterliegt dabei allerdings den jeweiligen nationalen Gesetzen und Regulierungen im Tätigkeitsland.

Unter Berücksichtigung der Gesetze und Regulierungen des Gastlandes, des Projektinhalts und der Leistungsanforderungen kann es empfehlenswert sein, das Joint Venture in Form einer eigenständigen Rechtsform durchzuführen, also ein sog. „*Corporative Joint Venture*“ zu gründen. In anderen Fällen ist ein sog. „*Contractual Joint Venture*“ vorzuzugender, also eine Kooperation ohne Gründung einer eigenständigen Rechtsform. Das Eingehen einer Partnerschaft ist dabei nicht Selbstzweck, sondern soll ausländischen Investoren zur Erreichung der im Businessplan festgesetzten Ziele verhelfen.

In verschiedenen Rechtsordnungen hat diese Investitionsform verschiedene Namen, wie z.B. „Joint Venture“, „Partnerschaft“, „Konsortium“ oder „Gesellschaftervertrag“. In manchen Rechtsordnungen können die einzelnen Begriffe in gewissen Aspekten voneinander abweichen, weshalb eine detaillierte Analyse der einzelnen Termini den Rahmen dieser Darstellung sprengen würde. In der Rechtsliteratur Irans ist die Rechtsform der Partnerschaft im Zivilgesetzbuch (Art. 501 – 606) und im Handelsgesetzbuch (Abschnitt „Gesellschaften“) genannt sowie in der *Interest-Free Banking Regulation* (Art. 18) impliziert. Art. 3 des FIPPA nennt als Möglichkeit der Investitionen ebenfalls die zivile Partnerschaft, welche in Form eines Joint Ventures errichtet werden kann.

Bei einem korporativen Joint Venture gründen die Partner eine eigenständige Gesellschaft, die sog. *Joint Venture Company* („JVC“), in der jeder Partner einen bestimmten Anteil hält. In diesem Falle werden die Partner als Gesellschafter bezeichnet und die Gesellschaft ist für die Umsetzung des dem Joint Venture zugrunde liegenden Projekts verantwortlich. Im Gegensatz hierzu wird das Projekt bei einem rein vertraglichen Joint Venture, bei dem keine eigenständige Gesellschaft gegründet wird, unmittelbar durch die Partner auf der Grundlage ihres Vertrages umgesetzt.

2.1.2.2 Irans Erdölverträge

2.1.2.2.1 Rückkaufverträge

Die zweite in Art. 3 des FIPPA genannte Investitionsmethode sind sog. Rückkaufverträge. Diese Art der vertraglichen Investitionstechnik hat in den letzten Jahren eine wichtige Rolle in der Wirtschaft des Iran gespielt und ist vorwiegend bekannt für ihre Verwendung bei der Erschließung von neu entdeckten Öl- und Gasfeldern, aber auch in anderen Industrien.

Ein Rückkaufvertrag ist eine Art Gegengeschäft, das auch als „Hybridvertrag“ eingestuft wird, und wird oftmals als Vertrag zwischen einem Käufer und Verkäufer definiert, bei dem der Verkäufer zustimmt, die Ware beim Eintreten eines bestimmten Ereignisses innerhalb einer bestimmten Frist vom Käufer zurückzukaufen, wobei der Rückkaufpreis üblicherweise auch im Vertrag festgelegt wird. Unter iranischem Recht hat der Rückkaufvertrag allerdings eine weitere Bedeutung erlangt: Gemäß Art. 2 der Ausführungsverordnung des Ministerrates ist ein Rückkaufvertrag eine Vereinbarung, bei der der Lieferant die zur Errichtung, Expansion, Rekonstruktion, Verbesserung oder fortlaufender Produktion erforderlichen Güter und Dienstleistungen zeitweise oder dauerhaft dem Produzenten zur Verfügung stellt.

Der Preis für die zur Verfügung gestellten Güter und Dienstleistungen wird, nach Abzug von eventuellen Vorauszahlungen oder sonstiger im Vertrag vereinbarter Beträge, an den Lieferanten in der Form von Gütern oder Dienstleistungen des Produzenten und/oder anderer im Iran produzierter Güter oder Dienstleistungen gezahlt. Aufgrund bestimmter Vorschriften in der iranischen Verfassung und im *Petroleum Act* werden Rückkaufverträge vorwiegend für die Erschließung von Öl- und Gasfeldern im Iran abgeschlossen.

Öl- und Gas-Rückkaufverträge, bei denen die Exploration Teil der angebotenen Leistungen ist, werden als *Risk Service Contract* mit zusätzlichem Zahlungsplan eingestuft. Bei diesem Vertragstyp schließt der Anbieter einen Vertrag mit der Regierung des Gastlandes und nutzt monetäre und nicht-monetäre Bestandteile des zur Verfügung gestellten Kapitals um Öl- und Gasfelder zu erschließen. Der Vertrag legt zudem verschiedene Kosten fest, wie z.B. die Vergütung des Anbieters, welche durch den Verkauf des produzierten Öls und Gases und durch ein *Long Term Crude Oil Sales Agreement* als Annex zum Rückkaufvertrag abgesichert ist.

2.1.2.2.2 Iran Petroleum Contract („IPC“)

Heutzutage ist eine der wichtigsten Debatten in wissenschaftlichen und technischen Kreisen die Optimierung von Vertragsmechanismen für Upstream Öl- und Gasprojekte im Iran. Auf einem Teheraner Seminar im Februar 2014 wurden einige Regelungen der vom *Oil Contracts Revision Committee* entwickelten neuen Ölverträge unter dem Titel „*Iran Petroleum Contract (IPC)*“ präsentiert. Dieser Vertragstyp wurde entwickelt, um Fehler und Lücken in verschiedenen Generationen von Rückkaufverträgen zu beheben und zu schließen, und stellt somit den Beginn einer Revolutionierung iranischer Ölverträge dar. Auch das iranische Parlament hat hierzu wesentlich beigetragen, indem es verschiedene Gesetze verabschiedet hat, insbesondere den *Act on the Duties and Powers of the Ministry of Petroleum* aus dem Jahre 2012.

Der IPC ist kein neuer Vertragstyp neben Konzessionsverträgen, Produktionsteilungsverträgen, Risikoverträgen oder Joint Ventures. Vielmehr ist er ein Mischvertrag, der sowohl Merkmale von Joint Venture Verträgen (bezüglich der Durchführung des Ölprojektes) als auch von Produktionsteilungsverträgen (bezüglich der Kostendeckungsmechanismen) enthält.

In der Explorationsphase wird beim IPC vom Auftragnehmer und von der *National Iranian Oil Company* eine Projektgesellschaft, die sog. *Oil Exploration Operations Company*, gegründet, durch die der Auftragnehmer die Exploration vornimmt und hierfür sein eigenes Kapital nutzt und das Risiko trägt. Die *National Iranian Oil Company* fungiert lediglich als technischer Partner und begleitet den Auftragnehmer, ohne jedoch Kosten oder Risiken der Exploration mitzutragen. Falls die Exploration nicht zu einem kommerziell verwertbaren Vorkommen führt, werden die Kosten des Auftragnehmers nicht erstattet. Wird jedoch ein kommerziell verwertbares Vorkommen entdeckt, so werden die Explorationskosten des Auftragnehmers in die Entwicklungsphase übertragen und während der Amortisationsphase erstattet.

Nach der Entdeckung eines kommerziell verwertbaren Vorkommens und dessen Bewertung tritt das Projekt in die nächste Phase ein. Für diese Erschließungsphase wird in der Regel wiederum eine Projektfirma, die *Development Operation Company*, gegründet.

Wie in der vorangegangenen Phase trägt der Auftragnehmer sämtliche Kosten und Risiken der Erschließungsphase und leitet die Operation. Die *National Iranian Oil Company* fungiert wiederum lediglich als technischer Partner und begleitet den Auftragnehmer, ohne jedoch Kosten oder Risiken der Erschließung mitzutragen. Sämtliche direkten und indirekten Kosten der Erschließung, die dem Auftragnehmer und der *National Iranian Oil Company* entstehen, werden nach einem bestimmten Prozentsatz von der Projektgesellschaft getragen.

Als nächster Schritt folgt die Produktionsphase, die umfangreicher als die Explorations- und Erschließungsphase ist. Im Wesentlichen sind die folgenden drei Ausgestaltungen denkbar: (i) Die Produktion wird von der *National Iranian Oil Company* oder einem ihrer verbundenen Unternehmen durchgeführt und der Auftragnehmer stellt finanzielle und technische Unterstützung bereit. (ii) Die Erschließungsgesellschaft führt ebenfalls die Produktion durch. (iii) Zur Durchführung und Leitung der Produktion wird eine weitere Projektgesellschaft, die *Production Operations Company*, gegründet und die Erschließungsgesellschaft leistet finanzielle und technische Unterstützung.

Gemäß den Ergebnissen des zuvor erwähnten Seminars soll die Produktionsgesellschaft IOR/EOR¹ durchführen und der Erschließungsgesellschaft hierüber Bericht erstatten.

Der Ölvertrag endet am Ende des vereinbarten Zahlungszeitraums, welcher in der Regel zwischen 15 und 20 Jahren beträgt.

¹ IOR (*Improved Oil Recovery*) und EOR (*Enhanced Oil Recovery*) meint die Implementierung verschiedener Techniken um den Ertrag eines Ölfeldes zu steigern.

Das Seminar hat keine speziellen Gesellschaftsformen für die Exploration oder Erschließung vorgesehen; die Produktionsgesellschaft hingegen soll als sog. *Non-Profit Joint Operating Company* gegründet werden.

2.1.2.3 Build-Operate-Transfer (BOT) Verträge

Laut FIPPA ist eine weitere Vertragsform für Investitionen der *Build-Operate-Transfer (BOT) Vertrag*. Diese Form der Investitionen wird häufig für Infrastrukturprojekte genutzt, wie z.B. Kraftwerke, Telekommunikation, Flughäfen und Autobahnen, kann jedoch auch für Erholungsprojekte, wie z.B. Seilbahnen, genutzt werden. Bei BOT-Verträgen vergibt eine Regierungsstelle die Konzession für den Bau und Betrieb eines bestimmten Projektes an einen Auftragnehmer des Privatsektors, welcher dann für Finanzierung, Entwicklung, Bau, Prüfung und Betrieb des Projektes verantwortlich ist. Während der Betriebsphase nutzt der Auftragnehmer die Erträge des Projekts, um seine Kosten zu decken und Gewinne zu erwirtschaften. Am Ende der Betriebsphase wird das Eigentum an der Anlage schenkungsweise auf die Regierungsstelle übertragen.

Der BOT-Vertrag ist eine Art der öffentlich-privaten Partnerschaft, bei der eine Regierungsstelle oder Stelle des öffentlichen Sektors beschließt, ein Infrastrukturprojekt in Partnerschaft mit dem privaten Sektor zu realisieren. Die Erfahrung hat gezeigt, dass solche Partnerschaften eine deutlich schnellere und kosteneffizientere Durchführung von Infrastrukturprojekten ermöglichen. Die Auswahl eines geeigneten Partners aus dem Privatsektor (in der Regel ein Konsortium) erfolgt durch Ausschreibung und anschließenden Vertragsschluss zwischen öffentlichem Auftraggeber und Auftragnehmer.

2.1.2.4 Investitionen in Irans Bauprojekte

Irans Immobilienpreise übersteigen die von vergleichbar großen Nationen und in den vergangenen Jahren hat es einen Immobilienboom im Iran gegeben. Aufgrund des jungen demographischen Trends des Landes setzen Investoren zunehmend auf Investitionen in Immobilien, welche sich über lange Zeit als sichere Festanlage erwiesen haben. Gleichzeitig haben Bauunternehmer und Berater landesweit Möglichkeiten entdeckt, um sowohl Touristen als auch Einheimische, die moderne und komfortable Immobilien suchen, zu bedienen. Investoren sind ebenfalls gern bereit, in diese Projekte zu investieren, was den zukünftigen Bedarf decken und gute Renditen garantieren wird.

Auch die nationale Infrastruktur erfährt Wachstum. Die iranische Regierung und der öffentliche Sektor streben nach dem Bau bzw. der Renovierung von Infrastruktur im ganzen Land, was gute Möglichkeiten für Investoren bietet, in Form von öffentlich-privaten Partnerschaften (BOT, BOOT, Joint Venture, etc.) in diese Projekte zu investieren, da diese lukrative Renditen für Investoren bieten. In den vergangenen Jahren ist die Bauindustrie dank nationaler und internationaler Investitionen aufgeblüht und zählt mittlerweile zu einer der größten im Mittleren Osten.

2.1.2.4.1 Bauverträge

Welche Art von Verträgen in Irans Bauindustrie genutzt werden, hängt von der Position des Auftraggebers ab. Handelt es sich um eine Privatperson oder eine juristische Person des Privatsektors, sind jegliche Vertragsgestaltungen möglich, wie z.B. *Design-Bid-Build*, *Design and Build*, *EPC*, Verträge zur schlüsselfertigen Übergabe, etc. Handelt es sich beim Auftraggeber allerdings um eine Regierungsstelle oder Stelle des öffentlichen Sektors, besteht begrenzter Verhandlungsspielraum bei der Vertragsgestaltung, da diese an bestimmte, von der Regierung vorgegebene Vertragsarten bzw. -muster gebunden sind.

2.1.2.4.2 Auswahl des Auftragnehmers

Auftraggeber im Privatsektor Irans können direkt mit Auftragnehmern verhandeln, um so einen geeigneten Auftragnehmer auszuwählen, der über technisches Wissen und angemessene Ressourcen verfügt, um das Projekt zu verwirklichen. Regierungsstellen hingegen müssen ein förmliches Bieterverfahren durchführen, um einen Auftragnehmer zur Durchführung öffentlicher Projekte auszuwählen. Das Vergabegesetz Irans wurde in 2005 verabschiedet und besagt in Art. 1:

„Alle drei Gewalten der Islamischen Republik Iran sollen bei Ausschreibungen diesem Gesetz folgen; hiervon umfasst sind: Ministerien, öffentliche Einrichtungen und Institutionen, Gesellschaften und gewinnerzielende Institute der Regierung, öffentliche Finanzinstitute und Banken, öffentliche Versicherungsgesellschaften ...“

Das Vergabeverfahren staatlicher und öffentlicher Organisationen im Iran ist nicht frei zugänglich, sondern unterliegt einem Vorauswahlverfahren, nach der Bieter in die engere Auswahl kommen und eingeladen werden, für das jeweilige Projekt zu bieten. Art. 12 des Vergabegesetzes besagt insoweit:

„Im Vorauswahlverfahren soll Folgendes berücksichtigt werden: (i) Garantie der Qualität von Gütern und Dienstleistungen, (ii) Erfahrung und Fachwissen auf dem jeweiligen Gebiet, (iii) Bisherige Reputation, (iv) Arbeitserlaubnisse oder Qualitätszertifikate, sofern erforderlich, (v) finanzielle Leistungsfähigkeit des Bieters zur Durchführung, sofern erforderlich.“

2.1.2.4.3 Preisfindungsmethoden

Vertragsparteien im Privatsektor sind bei der Wahl der Preisfindungsmethode frei. Je nach Bedingungen des Projekts kann beispielsweise zwischen den folgenden Methoden gewählt werden: Pauschalpreis, *Cost Plus*, Preisanpassung, Stundenbasis, Schätzung etc. Im staatlichen und öffentlichen Sektor hingegen wird der Preis vom Auftraggeber anhand des sog. Stückpreises ermittelt. Bei dieser Vertragsart basiert der Preis auf der geschätzten Anzahl von Einheiten, die für das Projekt benötigt werden, und deren jeweiliger Stückpreis. Der Gesamtpreis ergibt sich somit aus der Gesamtzahl der für das Projekt benötigten Einheiten.

2.1.2.4.4 Streitbeilegung

Wie in der Baubranche vieler anderer Länder nehmen auch im Iran die meisten Bauverträge Bezug auf Alternative Streitbeilegungsmethoden (*Alternative Dispute Resolution*, „ADR“). Die Streitbeilegung beinhaltet in der Regel Güteverhandlung und Mediation, aber den Vertragsparteien steht es auch frei, den Streit an die Schiedsgerichtsbarkeit oder ordentliche Gerichtsbarkeit zu verweisen, sofern er nicht anderweitig beigelegt werden kann. Sofern der Auftraggeber jedoch aus dem staatlichen oder öffentlichen Sektor stammt, sind die Regeln zur Streitbeilegung bereits im Bauvertrag festgeschrieben und können nicht frei verhandelt werden. Solche Verträge sehen zwar in ihren Standardklauseln ADR-Methoden vor, jedoch variiert deren Durchführung von Vertrag zu Vertrag, weshalb es empfehlenswert ist, vor dem Abschluss von Bauverträgen professionellen Rat einzuholen.

2.1.3 Ausländisches Portfolio Investment

2.1.3.1 Die Iranische Börse

Die *Tehran Stock Exchange* („TSE“) wurde 1968 gegründet und ist der Hauptaktienmarkt Irans. 2005 wurde das neue Iranische Kapitalmarktgesetz vom Parlament verabschiedet und, wie von diesem Gesetz vorgesehen, wurde die TSE 2006 in eine Aktiengesellschaft mit über 6.000 Aktionären umgewandelt. Die TSE genießt seit ihrer Gründung einen guten Ruf für die Aufrechterhaltung eines geordneten Marktes und eines kosteneffizienten Handelsplatzes. Das 1994 eingeführte vollständig computergestützte System hat zum Handelsvolumen und zur Effizienz der Börse beigetragen. 2007 hat die TSE auf ein neues, leistungsstärkeres System (mit Unterstützung von Atos Euronext) umgestellt, um dem hohen Handelsvolumen zu begegnen. 2009 wurde der TSE die ISO9001-Zertifizierung verliehen und eine ISO27001-Zertifizierung für das IT-Sicherheits-Management-System ist derzeit geplant.

Die TSE hat in den vergangenen Jahren viele Reformen durchgeführt, um es in Einklang mit internationaler Praxis zu bringen und die Interessen von Investoren besser widerzuspiegeln. Die TSE plant auch weiterhin, Fortschritte in Richtung Liberalisierung und Internationalisierung zu unternehmen. Die TSE, mit ihrem voll automatisierten Handelssystem und Buchungsmechanismen, ist eine der aktivsten Börsen im Mittleren Osten. Ende März 2015 betrug die Marktkapitalisierung aller 314 an der TSE gelisteten Gesellschaften über 172 Mrd. US\$. Das Verhältnis der Gesamtmarktkapitalisierung zum BIP betrug in 2015 etwa 60%. In diesem Jahr betrug das Gesamthandelsvolumen 180 Mrd. US\$, was einer Marktumschlagsrate von 132,5% entspricht. Das Kurs-Gewinn-Verhältnis (*Price/Earnings (P/E) Ratio*) an der TSE betrug 5,4.

Um die Wettbewerbsfähigkeit der TSE zu verbessern und schneller Fortschritt in Richtung Liberalisierung und Internationalisierung zu machen, haben die Behörden auch die Einführung neuer Finanzprodukte und neuer Finanzinstitute gefördert, sowie zahlreiche Reformmaßnahmen durchgeführt, wie z.B. die Listung von *Single Stock Futures* („SSF“), die Lockerung von Beschränkungen für ausländische Investitionen, die Vereinheitlichung der Registrierungsprozesse für Ausländer, sowie die Anpassung zahlreicher Handelssysteme und -mechanismen zwecks Anpassung an internationale Standards.

2.1.3.2 Ausländische Investitionen an der Teheraner Börse

Wie bei vielen aufstrebenden Börsen hat auch die TSE gewisse Beschränkungen für ausländische Investitionen gesetzt. Mit dem Wachstum der Iranischen Börse und der Entwicklung der Wirtschaft haben die Börsenaufsichtsbehörden diese Beschränkungen graduell abgebaut. Seit April 2010 gilt für Investitionen ausländischer Investoren nicht mehr das Zulassungs- sondern das Repatriierungssystem. Am 18. April 2010 hat der Ministerrat auf Empfehlung des *Ministry of Economic Affairs and Finance* und auf Grundlage von Art. 4 Abs. 3 des in 2005 verabschiedeten *Securities Market Law* die *Regulations Governing the Foreign Investment in the Exchanges and OTC Markets* verabschiedet. Dies hat zu einer Vereinfachung des Anmeldeverfahrens zur TSE für ausländische Investitionen geführt.

Gem. Art. 7 dieser *Regulations* gelten die folgenden Beschränkungen für den Aktienbesitz durch nicht-strategische ausländische Investoren an sämtlichen Börsen und *over-the-counter* („OTC“) Handelsplätzen: Der Anteil der von allen ausländischen Investoren gehaltenen Aktien darf 20% der Aktien aller an der Börse oder dem OTC-Handelsplatz gelisteten Gesellschaften bzw. 20% einer einzelnen gelisteten Gesellschaft nicht übersteigen. Der Anteil je ausländischem Investor an einer gelisteten Gesellschaft darf 10% der Aktien der jeweiligen Gesellschaft nicht übersteigen.

Gemäß Art. 4 müssen Ausländer/ausländische Unternehmen die nötigen Informationen und Dokumente bei der *Securities Exchange Organization* in der von dieser vorgeschriebenen Form einreichen, um die Lizenz zu erhalten, an der jeweiligen Börse bzw. dem OTC-Handelsplatz zu handeln.

2.1.3.3 Kaufen und Verkaufen von Aktien

Die folgenden Schritte sind zu befolgen, um Aktien an der TSE zu handeln:

1. **Auswahl eines Brokers.** Bei der Auswahl eines Brokers (Privatperson oder Gesellschaft) sollte darauf geachtet werden, dass dieser ein Mitglied mit guter Reputation an der TSE ist. Eine vollständige Liste der TSE-Mitgliedsbroker findet sich in zahlreichen Publikationen sowie beim *TSE Membership Department*. Es ist wichtig, seinem Broker zu vertrauen und mit den erbrachten Dienstleistungen zufrieden zu sein. Brokerleistungen beinhalten Marktreports, Beratung bezüglich Auswahl von Aktien und Timing von Käufen und Verkäufen, Ausführung der Transaktion, pünktliche Zustellung wichtiger Dokumente – wie z.B. Bestätigungsschreiben – und andere handelsbezogene Aktivitäten, die der Kunde benötigt.
2. **Eröffnung eines Aktiendepots.** Sobald der Investor sich für einen Broker entschieden hat, ist ein Aktiendepot zu eröffnen. Dieses Depot erlaubt es dem Kunden, jederzeit Transaktionen (Kaufen und Verkaufen von Aktien) durchzuführen – ähnlich einem Bankkonto mit der Möglichkeit, Geld einzuzahlen, zu übertragen und abzuheben. Die Eröffnung eines Aktiendepots ist relativ einfach und dauert nicht länger als die Eröffnung eines Bankkontos. Eine Musterunterschriftenkarte muss ausgefüllt werden mit folgendem Inhalt: Name, Adresse (privat und geschäftlich), Telefonnummer(n), und insbesondere die Unterschrift des Kunden. Referenzen von Banken oder Geschäftspartnern müssen regelmäßig eingereicht werden. Sobald das Depot eröffnet ist, kann

der Kunde sofort mit dem Kaufen und Verkaufen durch entsprechende Anweisungen an den Broker beginnen. Solche Anweisungen variieren je nach dem Ziel des Investors – kurz- oder langfristig, minimales oder maximales Handelsvolumen (Handelslimit), etc. Alle Transaktionen werden vertraulich behandelt.

3. **Anweisung an den Broker.** Nach der Depoteröffnung wird dem Investor ein Makler zugeteilt. Ein Makler ist ein lizenziertes Händler, der berechtigt ist, Aktien an der TSE zu kaufen und zu verkaufen. Der zugeteilte Makler ist die für alle Transaktionen des Investors zuständige Kontaktperson. Er oder sie nimmt die Order entgegen, in der Regel per Telefon (es sei denn anderweitige Vereinbarungen wurden getroffen), und wird diese über das mit der Börse verbundene System ausführen. Um eine Kauf- oder Verkaufsauftrag aufzugeben, muss man seinen Makler also anrufen und die Details der Order durchgeben. Der Makler benötigt die folgenden Informationen: Kauf- oder Verkaufsauftrag, welche Aktie soll gekauft bzw. verkauft werden, Anzahl der Anteile, und vorzugsweise einen Kauf- bzw. Verkaufspreis.
4. **Abschluss der Transaktion.** Kauf- und Verkaufstransaktionen werden durch Bucheintrag abgeschlossen, d.h. das Eigentum an Anteilen und Geld wird elektronisch in das Aktiendepot transferiert, ohne dass Aktienzertifikate oder Geld physisch übergeben werden (die Aktienzertifikate werden bei der *Central Securities Depository of Iran Inc.* sicher verwahrt). Das Depot wird belastet, wenn Aktien gekauft werden, und erhält eine Gutschrift, wenn Aktien verkauft werden. Das Bucheintragungssystem hat klare Vorteile gegenüber dem papierbasierten System. Es hat den Papieraufwand erheblich reduziert, den Handel vereinfacht und den Verlust oder die Fälschung von Zertifikaten eliminiert.

Derzeit werden Transaktionen an der TSE mit T+3 abgeschlossen, d.h. vier Tage nach dem Transaktionsdatum. Zahlungen (Geld bzw. Aktien) müssen daher am Handelstag dem Broker bereitgestellt werden, wobei stets die Zahlungsfrist beachtet werden sollte.

2.1.3.4 Globale Beziehungen

Die TSE war zwischen 1992 und 2010 Vollmitglied der WFE, und ist Gründungsmitglied der *Federation of Euro-Asian Stock Exchanges* („FEAS“), sowie Teilnehmer des *International Corporate Governance Network* („ICGN“). Die TSE ist zudem ein aktiver Teilnehmer des *OIC Member's Stock Exchange Forum*.

2.1.4 Antragsdokumente Foreign Investment License

Die folgenden Dokumente sind erforderlich zur Beantragung einer *Foreign Investment License*:

1. Antragsformular
2. Gründungslizenz / Vorvertrag / Vorvertrag der relevanten iranischen Organisation
3. Offizielles Schreiben des ausländischen Investors an die *Organization for Investment, Economic and Technical Assistance of Iran* („OIETAI“)
4. Hintergrundinformationen des ausländischen Investors, einschließlich einer kurzen Unternehmenshistorie, Jahr der Gründung, Tätigkeitsfeld, oder (sofern der ausländische Investor eine natürliche Person ist) eine Kopie des Reisepasses und ein Lebenslauf