

# Полноформатное соглашение о ЗСТ ЕАЭС-Иран: что ждет Казахстан?

Григорий Калачигин  
Мирас Жиенбаев

**Maqsut Narikbayev Institute for Networking and Development**

Шоссе Қорғалжын, 8  
Астана, Қазақстан  
[www.mind.mnu.kz](http://www.mind.mnu.kz)  
[info.mind@mnu.kz](mailto:info.mind@mnu.kz)

© Maqsut Narikbayev Institute for Networking and Development, 2024

**MIND**, Maqsut Narikbayev Institute for Networking and Development, не выражает собственного мнения.

Все права защищены. Никакая часть данной публикации не может быть воспроизведена или передана в любой форме и любыми средствами, электронными или механическими, включая фотокопирование, запись или любую систему хранения или поиска информации, без предварительного письменного разрешения владельца авторских прав. Пожалуйста, направляйте все запросы издателям.

ISSN 3008-0533

Copyright © Maqsut Narikbayev University



MAQSUT NARIKBAYEV UNIVERSITY

MIND Analytical Report

СЕНТЯБРЬ 2024

Программа внешней политики и международных исследований

MIND, Maqsut Narikbayev Institute for Networking and Development, является первым в своем роде университетским научно-аналитическим центром Maqsut Narikbayev University в Казахстане.

Наша миссия — служить нации, предоставляя первоклассное образование и практикоориентированные исследования.

# Содержание

Executive Summary	5
1. Краткий бэкграунд	7
2. Как развивалась торговля Казахстана с Ираном за последние 10 лет	8
3. Какие товарные наименования взаимной торговли будут затронуты Полноформатным ЗСТ?	13
4. Вместо заключения: чего не хватает в Полноформатном соглашении между ЕАЭС и Ираном?	21
Список использованных источников и литературы	23
Авторы	24

# Executive Summary

В конце 2023 года было подписано полноформатное соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Ираном (далее – Полноформатное ЗСТ). Несмотря на то, что само подписание может быть однозначно позитивным шагом с точки зрения внешнеэкономической активности ЕАЭС, ключевой задачей данного анализа является **оценка потенциальных рисков и выгод** этого соглашения для Казахстана. И в более широкой перспективе – поднятие отдельных более фундаментальных вопросов по торговой политике республики как члена ЕАЭС.

Посредством анализа статистики торговли и торговых барьеров, а также официальных текстов соглашений о ЗСТ нами были сделаны следующие **ключевые выводы**:

- Иран и Казахстан занимают менее 0,5% в общем экспорте и импорте обеих стран, что свидетельствует **слабом потенциале влияния** взаимного открытия рынков на экономики стран.
- В торговле Казахстана с Ираном наблюдается **торговый профицит**. Однако за последние годы экспорт Казахстана едва достиг предпандемийных уровней, в то время как **экспорт Ирана вырос практически в три раза**. При сохранении данной тенденции, в ближайшие годы можно ожидать **перехода к торговому дефициту**, что не является априори негативным явлением, однако может повлиять на отдельные макроэкономические показатели страны.
- Экспорт Казахстана в Иран характеризуется слабой диверсифицированностью, которая лишь усугубилась в последние годы. **Причины** – высокий уровень тарифной защиты и нетарифных барьеров в Иране, который не регулируется на многостороннем уровне в силу неучастия страны в ВТО, а также ограниченность Временного соглашения, ведущего к образованию зоны свободной торговли между ЕАЭС и Ираном (далее – Временное ЗСТ).
- Временное ЗСТ между ЕАЭС и Ираном **не имело заметного эффекта** для казахстанского экспорта. Причина – отсутствие преференций на основные экспортные товары этого периода. При этом

Временное ЗСТ усилило диверсификацию иранского экспорта (наряду с ростом поставок), что говорит о выгоды соглашения для Ирана.

- Полноформатное ЗСТ предусматривает **существенное открытие рынка Ирана** для казахстанских экспортеров. При этом действие ЗСТ сделает иранскую торговую политику более предсказуемой и ограничит возможности Ирана по введению новых барьеров. Это позволит избежать ситуаций, подобных практически полной остановке экспорта черных металлов из Казахстана в Иран в 2017 г. после повышения импортных пошлин для поддержки отечественной металлургии.

- Полноформатное ЗСТ **открывает рынок злаков** (в частности пшеницы и ячменя) Ирана, а также предоставляет возможности для **возвращения на рынок черных металлов**. Активным поставщиком этих товаров также является РФ, в связи с чем целесообразно ожидать конкуренции с российскими поставщиками.

- Полноформатное ЗСТ предусматривает использование Ираном тарифных квот на отдельные приоритетные экспортные товары Казахстана, однако их использование маловероятно в ближайшем будущем.

- Полноформатное ЗСТ с Ираном ограничивается либерализацией торговли товарами, оставляя другие сферы торговой политики **незатронутыми**. Крупнейшим примером является либерализация торговли услугами, активно осуществляемая третьими странами с конца прошлого столетия. Проведенный анализ не позволил выявить причину столь консервативного подхода к торговой политике со стороны Казахстана, но предлагает ряд наиболее вероятных причин: отсутствие масштабных потоков услуг с партнерами по ЗСТ и последствия вступления страны в ВТО.

Таким образом, с учетом текущего положения торговли между Казахстаном и Ираном, а также ограниченности Временного ЗСТ, Полноформатное ЗСТ представляется **крайне положительным для Казахстана**. В частности, мы можем ожидать наращивание поставок основных экспортных товаров Казахстана, что будет способствовать сохранению торгового профицита с Ираном. В то же время, Полноформатное ЗСТ открывает **возможности по усилению диверсификации казахстанского экспорта**, а также делает торговую политику Ирана более предсказуемой.

## 1. Краткий бэкграунд

Временное ЗСТ между странами-членами ЕАЭС и Исламской Республикой Иран (далее – Иран) было подписано 17 мая 2018 г. и вступило в силу 27 октября 2019 года. Это соглашение предусматривало частичное открытие рынков между сторонами по ограниченному списку товаров с возможностью расширения его покрытия. 25 декабря 2023 года, после нескольких раундов переговоров, стороны достигли результатов в этом направлении и подписали Полноформатное ЗСТ, покрывающее около 90% всех тарифных линий.

С учетом того, что Иран не является членом ВТО и его механизмы торговой политики не регулируются многосторонними соглашениями, Полноформатное ЗСТ – это не только механизм выхода на относительно закрытый рынок, но и **гарант более предсказуемых торговых отношений между сторонами.**

## 2. Как развивалась торговля Казахстана с Ираном за последние 10 лет

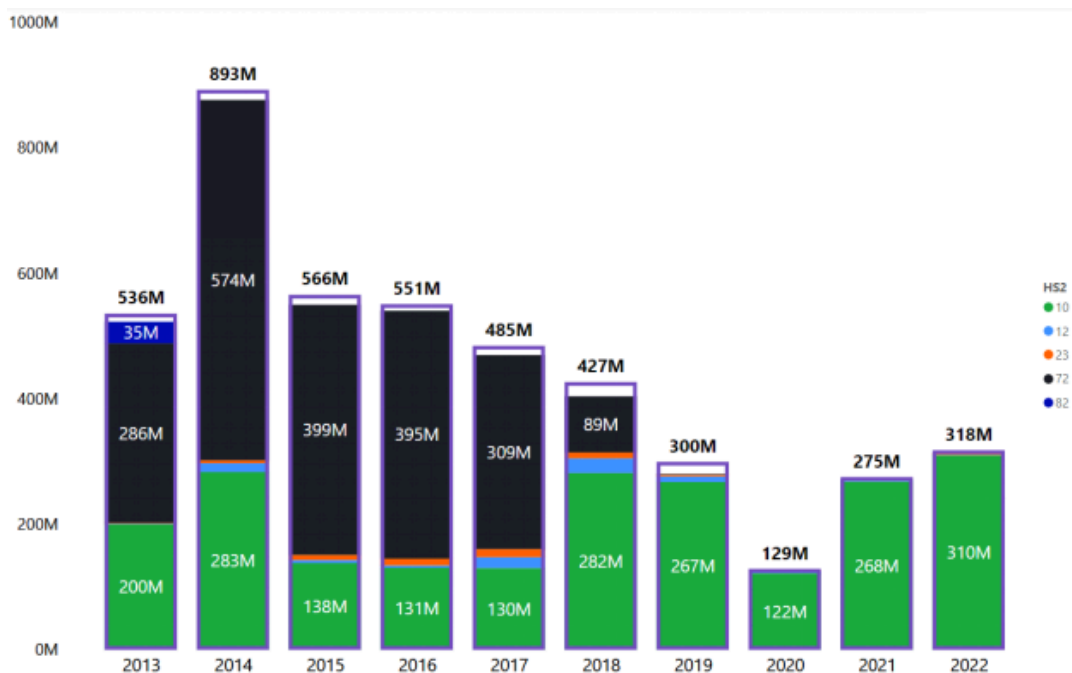
Прежде чем анализировать, что может измениться в торговле между Казахстаном и Ираном со вступлением в силу Полноформатного ЗСТ, целесообразно продемонстрировать состояние этой торговли за последние 10 лет, три из которых пришлось на время действия Временного ЗСТ (2020-2022).

Проведенный анализ показал, что Иран и Казахстан занимают малозаметную роль во внешней торговле друг друга – менее 0,5% в общем экспорте и импорте обеих стран. В первом приближении это свидетельствует о крайне низкой вероятности масштабных выгод или издержек от вступления Полноформатного ЗСТ в силу.

Рассматривая динамику взаимной торговли Казахстана с Ираном, стоит отметить, что казахстанский экспорт снижался с 2014 года и достиг нижней точки в первый год пандемии, набрав всего 129 млн долл. США (см. Рисунок 1). По состоянию на 2022 год экспорт восстановил предпандемийные стоимостные объемы, однако это по-прежнему примерно в 3 раза меньше уровня 2014 года.



Рисунок 1. Динамика экспорта Казахстана в Иран в 2013-2022 гг. и пяти крупнейшей товарных групп в нем

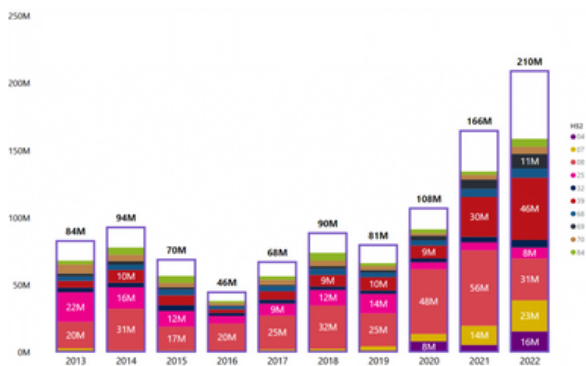


Источник: составлено авторами на данных TradeMap

В то же время Рисунок 1 указывает на стабильно крайне низкую товарную диверсификацию казахстанского экспорта в Иран. До 2018 года поставлялись в основном **черные металлы** (ТН ВЭД 72), после чего их поставки практически прекратились, и доминирующим экспортным товаром стали **пшеница** (ТН ВЭД 1001) и **ячмень** (ТН ВЭД 1003). Примечательно, что по данным товарным позициям Иран не предоставлял тарифных преференций в рамках Временного ЗСТ. Другими словами, можно утверждать, что Временное ЗСТ не имело никакого влияния на восстановление казахстанского экспорта в Иран после пандемии.

В случае казахстанского импорта из Ирана наблюдается обратная ситуация: до 2019 года данный показатель колебался от года к году и не превышал 100 млн долл. США, но за последующие три года (2020-2022), он вырос практически в 3 раза до 210 млн долл. США (см. Рисунок 2). Таким образом, при сохранении тех же темпов прироста экспорта/импорта, Казахстан может перейти к отрицательному торговому балансу с Ираном.

Рисунок 2. Динамика импорта Казахстана из Ирана в 2013-2022 гг. и 10 крупнейших товарных групп в нем



Источник: составлено авторами на данных TradeMap

При этом целесообразно отметить, что иранский экспорт в Казахстан более диверсифицирован. Главными экспортными группами являются **пластмассы и изделия из них** (ТН ВЭД 39) и **фрукты и орехи** (ТН ВЭД 08). При этом с 2020 года растут поставки **овощей** (ТН ВЭД 07) и **молочной продукции** (ТН ВЭД 04). Более того, данная диверсификация усиливается в последние годы:

Проведенный анализ показал, что причиной спада является повышение Ираном импортных пошлин в 2017 г. для поддержки отечественной металлургии

Рисунок 2 демонстрирует, что доля топ-10 товарных групп в общем экспорте Ирана в Казахстан заметно снижается с 2021 года. Другими словами, все вышеперечисленное может свидетельствовать о **положительных эффектах** Временного ЗСТ.

Также были проанализированы доли Ирана и Казахстана в общем импорте друг друга на разных уровнях детализации. При анализе на уровне товарных групп не было выявлено существенной зависимости для обеих сторон. Это ожидаемо, так как страны не занимают заметного места во внешней торговле друг друга. Тем не менее, в среднем за последние пять лет около 8% импорта фруктов (ТН ВЭД 08) и соли, серы, извести и цемента (ТН ВЭД 25), а также 5% овощей (ТН ВЭД 07) поступало в Казахстан из Ирана. При этом **Казахстан не занимал более 1% импорта Ирана ни по одной из товарных групп.**

В то же время на уровне товарных позиций была выявлена **иная ситуация**. По отдельным товарным позициям Иран и Казахстан за последние 5 лет в среднем занимали более 20% и 10% общего импорта этой товарной позиции, вплоть до 70% (Таблица 1). Однако средняя стоимость импорта большинства выделенных товарных позиций не превышала 1 млн долл. США/год, что свидетельствует об их незначительной роли во взаимной торговле стран.

Таблица 1. Крупнейшие товарные позиции, в которых Иран и Казахстан занимают в общем импорте друг друга (в среднем за 2018-2022 гг.)

Доли Ирана в импорте Казахстана (>20%)		Доли Казахстана в импорте Ирана (>10%)	
ТН ВЭД	%	ТН ВЭД	%
0804	70,22%	2303	60,19%
3915	39,90%	1205	15,49%
2516	34,68%	1004	13,44%
0707	31,48%	1204	11,77%
6803	24,39%		
0802	20,64%		
5507	20%		

Примечание: (а) голубым выделены те товарные позиции, средний импорт которых за 5 лет не превышал 1 млн долл. США.

Источник: составлено авторами на данных TradeMap

Таким образом, проведенный анализ торговли свидетельствует **о наращивании экспорта со стороны Ирана** и наличии положительных эффектов Временного ЗСТ. В первом приближении это указывает на риск низкого потенциала

Полноформатного ЗСТ ЕАЭС-Иран для Казахстана в силу слабой диверсификации экспорта. В следующем разделе мы рассматриваем данный вопрос более подробно на основе анализа перспективных торговых (суб)позиций для расширения интенсивной и экстенсивной торговли между Казахстаном и Ираном.

### 3. Какие товарные наименования взаимной торговли будут затронуты Полноформатным ЗСТ?

Во Временном ЗСТ у ЕАЭС взяты обязательства по **502 тарифным линиям** (на уровне 10 знаков ТН ВЭД), в то время как у Ирана – по **360** (на уровне 8 знаков ТН ВЭД). При этом в Полноформатном ЗСТ используется т.н. **подход негативного списка** (negative list approach) – в Приложении 1 соглашения указаны только те тарифные линии, пошлины по которым либо остаются на уровне режима наибольшего благоприятствования (РНБ), либо не обнуляются полностью. Проведенный анализ также показал, что в рамках Полноформатного ЗСТ стороны не используют общепринятую практику переходных периодов – в результате все импортные пошлины (за исключением товаров в Приложении) обнуляются в момент вступления соглашения в силу. Примечательно, что в отношении отдельных видов товаров Иран использует пошлины вплоть до 55%. Другими словами, их одномоментное обнуление предоставит внушительное конкурентное преимущество экспортерам.

Для анализа изменений в размере пошлин со стороны Казахстана мы использовали данные Market Access Map Международного торгового центра, а также Приложение 1 Полноформатного ЗСТ. В то же время по неизвестным нам причинам Market Access Map не имеет данных по преференциальным пошлинам со стороны Ирана, в связи с чем мы переносили данные напрямую из текста соглашений о Временном и Полноформатном ЗСТ. Далее мы рассматриваем потенциал **интенсивного** (наращивание уже имеющихся поставок) и **экстенсивного** (диверсификация поставок) **роста экспорта** Казахстана и Ирана.

#### ***Потенциал интенсивного роста экспорта Казахстана в Иран***

Как уже было сказано ранее, экспорт Казахстана в Иран крайне недиверсифицирован. Однако проведенный анализ показал, что основные экспортные наименования Казахстана практически не имели преференциального доступа в рамках

Временного ЗСТ, что изменится со вступлением в силу Полноформатного ЗСТ (Таблица 2). Другими словами, существует заметный потенциал наращивания поставок уже экспортируемых товаров из Казахстана в Иран. В **топ-5 товаров**, поставляемых в 2022 году, входили пшеница (ТН ВЭД 1001), ячмень (ТН ВЭД 1003), сырое масло (ТН ВЭД 151211), твердые отходы производства растительного масла (ТН ВЭД 230630). При этом нужно учитывать, что поставки только пшеницы и ячменя ранее превышали 10 млн долл. США, поэтому рост экспорта остальных позиций даже в несколько раз по-прежнему будет малозаметным.

Таблица 2. Топ-5 товарных субпозиций экспорта Казахстана в Иран: стоимостной объем в 2022 году и размер импортной пошлины в зависимости от торгового режима

ТН ВЭД	Экспорт (млн долл. США)	РНБ	Временное ЗСТ	Полноформатное ЗСТ	Тарифная маржа
100199	180,8	10%	10%	0%	10%
100390	119	5%	5%	0%	5%
100191	9,9	5%	5%	0%	5%
151211	3,3	20%	10%	0%	10%
230630	1,4	10%	8%	0%	8%

Примечание: (а) под тарифной маржой понимается разница применяемого уровня пошлины в рамках Временного ЗСТ и Полноформатного ЗСТ; (б) уровень тарифной маржи определяется как среднее арифметическое на уровне субпозиций

Источник: составлено авторами на данных Market Access Map, TradeMap и текстов соглашений о ЗСТ ЕАЭС-Иран

### **Потенциал экстенсивного роста экспорта Казахстана в Иран**

Учитывая, что Полноформатное ЗСТ предусматривает обнуление пошлин по большинству товаров (до -55 п.п.), можно утверждать о наличии существенного потенциала диверсификации экспорта. Для определения крупнейших товаров-бенефициаров мы используем следующий подход и ограничения:

1) Не учитываем товарные (суб)позиции, по которым предусмотрено снижение тарифов менее чем на 4 п.п.

2) Не учитываем в подсчетах продукцию ТЭК (ТН ВЭД 27), которая занимает доминирующую долю в экспорте Казахстана, в то время как Иран является сильным игроком в данном секторе. Более того, данная продукция, как правило, не облагается импортными пошлинами.

3) Определяем товарные (суб)позиции, которые занимают в Иране не менее 0,5% от общего импорта (не учитывая ТН ВЭД 27) из третьих стран в среднем за последние 5 лет;

4) Определяем товарные (суб)позиции, которые занимают в общем экспорте Казахстана (не учитывая ТН ВЭД 27) не менее 0,5% в среднем за последние 5 лет;

5) Сопоставляем данные и формируем список потенциальных бенефициаров.

Проведенный анализ показал, что Казахстан практически не экспортирует те товары, на которые в Иране действует пошлина более 15%. Другими словами, резкое открытие иранского рынка этих товаров

Проведенный анализ показал, что Казахстан **практически не экспортирует** те товары, на которые в Иране действует пошлина более 15%. Другими словами, резкое открытие иранского рынка этих товаров не принесет Казахстану дополнительных выгод. В то же время, список потенциальных бенефициаров крайне мал на уровне товарных (суб)позиций. Таблица 3 демонстрирует, что помимо уже активно поставляемых товаров, наиболее вероятно **ожидать роста поставок различных видов черных металлов (ТН ВЭД 72), их отдельных субпродуктов (ТН ВЭД 7304), а также отдельных вычислительные машины и запоминающие устройства (ТН ВЭД 8471).**

В основе данной предпосылки лежит тот факт, что в рамках ЗСТ для получения преференциального доступа товары должны соответствовать определенным критериям и правилам, например, о происхождении товара (Rules of Origin).

В результате экспортеры несут дополнительные издержки. Francois et al. (2006) эмпирически оценили, что данные издержки эквивалентны импортной пошлине 4%.

По нашим подсчетам, данная величина соответствует примерно 177 млн долл. США

По нашим подсчетам, данная величина соответствует примерно 92 млн долл. США

Трубы, трубки и профили полые, бесшовные, из черных металлов (кроме чугунного литья)

Таблица 3. Товарные (суб)позиции, занимающие не менее 0,5% в общем экспорте Казахстана и общем импорте Ирана

ТН ВЭД	Доля в экспорте Казахстана	Доля в импорте Ирана	Тарифная маржа
<i>Уровень товарных субпозиций (6 знаков ТН ВЭД)</i>			
100199	6,34%	1,62%	10%
100390	1,24%	1,66%	5%
720839	0,65%	0,70%	10%
100119	0,60%	1,05%	20%
151211	0,54%	1,62%	10%
<i>Уровень товарных позиций (4 знака ТН ВЭД)</i>			
7202	12,21%	0,79%	12%
1001	7,00%	3,08%	10%
7208	3,52%	1,21%	14%
7210	2,13%	0,78%	21%
7209	1,88%	0,53%	18%
1003	1,25%	1,66%	5%
7304	0,72%	0,77%	11%
8471	0,69%	1,31%	13%
1512	0,55%	1,62%	15%

*Примечание: (а) серым выделены те (суб)позиции, которые рассматривались в предыдущем блоке (см. Таблица 2); (б) под тарифной маржой понимается разница применяемого уровня пошлины в рамках Временного ЗСТ и Полноформатного ЗСТ; (в) уровень тарифной маржи определяется как среднее арифметическое на уровне (суб)позиций*

Источник: составлено авторами на данных Market Access Map, TradeMap и текстов соглашений о ЗСТ ЕАЭС-Иран

Также стоит учитывать наличие других видов тарифных ограничений как **тарифная квота**. Проведенное исследование выявило, что из числа приоритетных для Казахстана **три товарные субпозиции подвержены тарифным квотам**. Однако вероятность их применения в ближайшее время **маловероятна**.

Суть тарифной квоты сводится к прогрессивной шкале пошлины в зависимости от количества импортированной продукции за определенный промежуток времени.

Распределение квоты между странами-членами ЕАЭС регулируется отдельными решениями ЕАЭС



- Ячмень (ТН ВЭД 100390) – для стран ЕАЭС установлена тарифная квота в размере 1,5 млн тон/год, после чего применяется ставка 5% или 10% (в зависимости от сезона). В 2022 г. Казахстан поставил около 43 000 тон, РФ – около 152 000 тон при общем импорте в размере 2 млн тон. В предыдущие годы были более крупные поставки со стороны стран ЕАЭС, однако в сумме они не превышали 1,1 млн тон.
- Сырое масло (ТН ВЭД 151211) – для стран ЕАЭС установлена тарифная квота в размере 500 000 тон/год, после чего применяется ставка 10% (ниже РНБ). В 2022 г. Иран импортировал около 670 000 тон, 25 000 из которых приходилось на РФ, и 2 000 – на Казахстан. Однако стоит учитывать, что в предыдущие годы были зафиксированы более существенные поставки: в 2018 г. РФ поставила около 260 000 тон, в то время как Казахстан поставил более 40 000 тон в 2019 году.
- Пшеница твердая прочая (ТН ВЭД 100190) – для стран ЕАЭС установлена тарифная квота в размере 200 000 тон/год, после чего применяется ставка РНБ. В 2021-2022 гг. страны ЕАЭС не экспортировали данную продукцию, однако в 2014 г. Казахстан поставил более 300 000 тон, а РФ в 2015 г. поставила более 700 000 тон.

Таким образом, переход к Полноформатному ЗСТ представляется выгодным для Казахстана так как открывает возможности как для расширения интенсивной, так и экстенсивной торговли с Ираном. В то же время, несмотря на предусмотренные тарифные квоты для ЕАЭС, их исчерпание маловероятно в краткосрочной перспективе.

### ***Потенциал интенсивного роста экспорта Ирана в Казахстан***

В отличие от казахстанского экспорта в Иран, **иранский экспорт в Казахстан достаточно диверсифицирован**. Это означает, что Иран имеет больше шансов нарастить поставки своих товаров в краткосрочной перспективе. Однако проведенный анализ показал, что основные экспортные наименования Ирана в Казахстан либо уже имеют преференциальный доступ в рамках Временного ЗСТ, либо включены в список чувствительных в рамках Полноформатного ЗСТ (Таблица 4).

**Таблица 4. Топ-7 товарных субпозиций импорта Казахстана из Ирана: стоимостной объем в 2022 году и размер импортной пошлины в зависимости от торгового режима**

<b>ТН ВЭД</b>	<b>Импорт (млн долл. США)</b>	<b>РНБ</b>	<b>Временное ЗСТ</b>	<b>Полноформатное ЗСТ</b>	<b>Тарифная маржа</b>
390120	17,2	4%	4%	4%	0%
070960	13,1	9%	7%	0%	7%
080410	12,3	5%	0%	0%	0%
390110	8,1	3%	3%	3%	0%
040210	6,3	15%	15%	15%	0%
290531	6,1	6%	6%	6%	0%
252329	6,0	3%	3%	0%	3%

*Примечание: (а) в данной таблице не указываются товары, на которые в ЕАЭС применяется нулевая ставка пошлины в рамках РНБ; (б) под тарифной маржой понимается разница применяемого уровня пошлины в рамках Временного ЗСТ и Полноформатного ЗСТ; (в) уровень тарифной маржи определяется как среднее арифметическое на уровне субпозиций*

Источник: составлено авторами на данных Market Access Map, TradeMap и текстов соглашений о ЗСТ ЕАЭС-Иран

Другими словами, из топ-7 товарных субпозиций лишь две столкнутся с дополнительным открытием иранского рынка: плоды рода *Capsicum* или рода *Pimenta* (ТН ВЭД 070960) и портландцемент прочий (ТН ВЭД 252329). Однако в случае последнего необходимо учитывать, что тарифная маржа равна 3 п.п., что может быть недостаточным для решения экспортеров подаваться на преференциальный режим.

### ***Потенциал экстенсивного роста экспорта Ирана в Казахстан***

Для определения потенциала экстенсивного роста экспорта Ирана в Казахстан мы использовали аналогичный подход, описанный выше. Единственное отличие – порог в 0,1% для субпозиций в экспорте Ирана, т.к. в противном случае анализ невозможен.

Проведенное исследование показало, что **Иран практически не экспортирует** товарные субпозиции, которые занимают более 0,5% в общем импорте Казахстана за последние 5 лет (Таблица 5). Аналогичная ситуация наблюдается на уровне товарных позиций, что свидетельствует о незначительном потенциале экстенсивного роста экспорта из Ирана в Казахстан.

Таблица 5. Товарные (суб)позиции, занимающие не менее 0,5% в общем экспорте Казахстана и общем импорте Ирана

ТН ВЭД	Доля в экспорте Ирана	Доля в импорте Казахстана	Тарифная маржа
<b>Уровень товарных субпозиций (6 знаков ТН ВЭД)</b>			
730890	0,13%	0,83%	4%
732690	0,24%	0,68%	4%
<b>Уровень товарных позиций (4 знаков ТН ВЭД)</b>			
7214	2,74%	0,59%	4,00%
7216	0,56%	0,54%	4,58%

*Примечание: (а) под тарифной маржой понимается разница применяемого уровня пошлины в рамках Временного ЗСТ и Полноформатного ЗСТ; (б) уровень тарифной маржи определяется как среднее арифметическое на уровне (суб)позиций*

Источник: составлено авторами на данных Market Access Map, TradeMap и текстов соглашений о ЗСТ ЕАЭС-Иран

Таким образом, проведенный анализ показал, что, в отличие от Временного ЗСТ, **Полноформатное ЗСТ несет больше потенциальных выгод для Казахстана, чем для Ирана**. Несмотря на то, что Казахстан не экспортирует те товары, которые в Иране облагаются наибольшими пошлинами (до 55%), Полноформатное ЗСТ открывает рынок злаков (в частности пшеницы и ячменя) Ирана, а также предоставляет возможности для возвращения на рынок черных металлов.

К ним, например, относятся паприка и красный стручковый перец. По нашим подсчетам, 0,5% в общем импорте Казахстана соответствует 190 млн долл. США, в общем экспорте Ирана – 150 млн долл. США

При этом целесообразно ожидать конкуренции за выход на эти рынки с РФ. В то же время, Казахстан не открывает существенно свой рынок для продукции Ирана. Во-первых, это связано с тем, что ЕАЭС применяет относительно низкие уровни пошлин в рамках обязательств перед ВТО. Во-вторых, количество товарных (суб)позиций, занимающих заметную долю в общем экспорте Ирана и импорте Казахстана, мало и сконцентрировано на металлургии.

## 4. Вместо заключения: чего не хватает в Полноформатном соглашении между ЕАЭС и Ираном?

Вышеприведенный анализ торговли и условий Полноформатного ЗСТ свидетельствует о том, что Казахстан выиграет от вступления соглашения в силу. Тем не менее, несмотря на расширение покрытия ЗСТ между ЕАЭС и Ираном, она по-прежнему ограничивается торговлей товарами. Это является типичным подходом стран-членов ЕАЭС – исключением является соглашение по торговле услугами и инвестиционному сотрудничеству между РФ и Вьетнамом. Тем не менее, **торговля услугами** в настоящее время является **более перспективной** – сектор услуг играет все большую роль в экономиках развитых и развивающихся стран. Более того, торговля услугами демонстрирует большие темпы прироста по сравнению с торговлей товарами. В связи с этим возникает вопрос почему страны-члены ЕАЭС (самостоятельно или совместно) не идут по пути дальнейшей либерализации сектора услуг посредством ЗСТ?

В случае Полноформатного ЗСТ с Ираном причиной может быть нежелание последнего. Не являясь членом ВТО, Иран имеет крайне закрытый рынок услуг и даже открытие рынка товаров потребовало создание Временного ЗСТ. Однако другие партнеры ЕАЭС по ЗСТ, например, Вьетнам, открыты к подобным действиям. Тем не менее, нами не было зафиксировано свидетельств о том, что Казахстан рассматривает возможность отдельных торговых соглашений с партнерами по ЗСТ или третьими странами по услугам или другим направлениям вне мандата ЕЭК. Нам также не встречались публичные аргументы подобного подхода к торговой политике Казахстана. Поэтому можно лишь делать предположения по этому поводу.

Также было частично подписано соглашение о ЗСТ между ЕАЭС и Сингапуром, которое включало не только торговлю товарами для всех членов ЕАЭС. Такое «исключение из практики» ЕАЭС связано с тем, что Сингапур практически не взимает таможенные пошлины. Поэтому взамен на открытие товарных рынков для партнеров он может предложить уступки в других областях, например торговле услугами или инвестиционному регулированию. Тем не менее, в силу применения Сингапуром санкций в отношении РФ, это соглашение вряд ли будет ратифицировано в ближайшее время.

Крайне важно учитывать, что ведение переговоров по либерализации торговли услугами и инвестиционному сотрудничеству не входит в мандат Евразийской экономической комиссии. Другими словами, каждая отдельная страна-член ЕАЭС может вести переговоры с третьими странами по этим вопросам в связке с переговорами по торговле товарами в рамках ЕАЭС или без нее.

Наиболее вероятной причиной являются обязательства Казахстана, взятые при вступлении в ВТО. Казахстан обязался либерализовать 10 секторов услуг (116 суб-секторов) (WTO, 2015). При этом большинство обязательств вступило в силу через 5 лет после присоединения к ВТО – в 2020 году. С учетом сохраняющегося торгового дефицита в сфере услуг (Национальный Банк Казахстана, 2024), дальнейшее открытие сектора услуг даже для одной страны может восприниматься как рискованный шаг. Другим вариантом может быть отсутствие обширных торговых потоков услугами с партнерами по ЗСТ, в связи с чем ведение переговоров о дальнейшей либерализации могут восприниматься излишними.

## Список использованных источников и литературы

Francois, J., Hoekman, B., Manchin, M., 2006. Preference Erosion and Multilateral Trade Liberalization. World Bank Econ. Rev. 20, 197–216. <https://doi.org/10.1093/wber/lhj010>

ITC, 2024. Trade Map - Bilateral trade between Kazakhstan and Iran, Islamic Republic of [WWW Document]. URL [https://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpm=1%7c398%7c%7c364%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c398%7c%7c364%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1) (accessed 5.6.24).

ITC, n.d. Market Access Map [WWW Document]. URL <https://www.macmap.org/> (accessed 3.10.24).

WTO, 2015. Overview of Kazakhstan's commitments [WWW Document]. URL [https://www.wto.org/english/news\\_e/news15\\_e/kazakhstan\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/news15_e/kazakhstan_e.pdf) (accessed 5.6.24).

Национальный Банк Казахстана, 2024. Платежный баланс Казахстана [WWW Document]. URL <https://www.nationalbank.kz/ru/news/platezhnyy-balans-vn-sektora> (accessed 5.6.24).

## Авторы

### Григорий Калачигин

*Visiting Fellow программы внешней политики  
и международных исследований MIND,  
Maqsut Narikbayev University  
PhD-candidate, World Trade Institute of the  
University of Bern*

### Мирас Жиенбаев

*Руководитель программы внешней политики  
и международных исследований MIND,  
Maqsut Narikbayev University*



