

DOI: <http://x.doi.org/10.21686/2410-7395-2026-1-34-48>

РАЗВИТИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ И ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И ШРИ-ЛАНКИ

С. А. Гусарова, С. Х. Фернандо

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье анализируются современное состояние, ключевые направления и формы экономического сотрудничества между Российской Федерацией и Демократической Социалистической Республикой Шри-Ланка. В условиях глобальных вызовов (дестабилизация цепочек поставок, санкции, энергетические и продовольственные риски) сотрудничество между странами, имеющими взаимодополняющие интересы и позиции, приобретает стратегическое значение. Цель статьи – исследование приоритетных направлений и форм экономического взаимодействия России и Шри-Ланки, оценка их текущего состояния, выявление достижений, барьеров и проблем сотрудничества, разработка рекомендаций и перспективных траекторий дальнейшего развития торгово-экономического взаимодействия обеих стран. Объект исследования – двустороннее экономическое сотрудничество России и Шри-Ланки. Предмет исследования – ключевые направления и формы этого сотрудничества, а также механизмы его развития. Методология включает сравнительный и системный подход, анализ статистики внешней торговли, инвестиционных отношений и миграционных потоков. Исследование опирается на статистические данные двусторонней торговли, инвестиционные инициативы и институциональные механизмы взаимодействия.

Ключевые слова: экономическое сотрудничество, торговля, инвестиции, инфраструктура, риски и барьеры, приоритетные направления.

DEVELOPMENT OF PRIORITY DIRECTIONS AND FORMS OF ECONOMIC INTERACTION BETWEEN RUSSIA AND SRI LANKA

Svetlana A. Gusarova, Sohan H. Fernando

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

This article analyzes the current status, key areas, and forms of economic cooperation between the Russian Federation and the Democratic Socialist Republic of Sri Lanka. In the context of global challenges (supply chain destabilization, sanctions, energy and food risks), cooperation

between countries with complementary interests and positions is acquiring strategic importance. The article aims to conduct a detailed study of the priority areas and forms of economic cooperation between Russia and Sri Lanka, assess their current status, identify the achievements, barriers, and challenges of cooperation, and develop recommendations and promising trajectories for the further development of trade and economic cooperation between these countries. The object of the study is bilateral economic cooperation between Russia and Sri Lanka. The subject of the research is the key areas and forms of this cooperation, as well as the mechanisms for its development. The methodology includes a comparative and systems approach, an analysis of foreign trade statistics, investment relations, and migration flows. The study is based on statistical data on bilateral trade, investment initiatives, and institutional mechanisms for interaction.

Keywords: economic cooperation, trade, investment, infrastructure, risks and barriers, priority areas.

Введение

В условиях трансформирующейся глобальной экономики и переориентации торговых потоков стратегическое партнерство между Россией и Шри-Ланкой приобретает особое значение. Введение западных санкций против России и поиск альтернативных рынков побудили Российскую Федерацию расширить свое экономическое сотрудничество в Азии, Африке и Южной Америке. Обладая взаимодополняющими экономиками и общими интересами в поддержании стабильности в регионе Индийского океана, обе страны имеют значительный потенциал для расширения и углубления двустороннего сотрудничества.

В статье проведен анализ приоритетных направлений экономического взаимодействия между Россией и Шри-Ланкой, определяемых текущими геополитическими реалиями, экономическими возможностями и стратегическими целями обеих стран. Рассмотрены ключевые секторы экономики, представляющие взаимный интерес, дана оценка потенциальным вызовам, стоящим на пути укрепления экономического партнерства между Россией и Шри-Ланкой в XXI в.

Современное состояние экономического взаимодействия

Развитие торговли и инвестиций

Несмотря на то что объем торговли между Россией и Шри-Ланкой небольшой, он имеет тенденцию к росту и обладает значительным потенциалом для расширения. Товарооборот между Шри-Ланкой и Россией в 2024 г. достиг 689,24 млн долларов, при этом экспорт товаров Шри-Ланки в Россию составил 177,5 млн долларов (на 23% больше, чем в 2023 г.), а импорт из России – 511,74 млн долларов (в 1,3 раза выше уровня 2023 г.) [4]. Товарооборот между этими двумя странами увеличился за 2019–2024 гг. в 1,8 раза.

Экспорт Шри-Ланки в Россию преимущественно представлен чаем в пакетиках и на развес (78,2% от общего объема экспорта Шри-Ланки в Россию в 2024 г.), электро- и электронными товарами (2,7%), активированным углем (2,2%), промышленными и резиновыми перчатками (2,1%), кокосовым торфом, сердцевинной волокна и формованными изделиями (1,8%), запасными частями к самолетам (1,3%), а также замороженной и охлажденной рыбой, кокосовым маслом и др.

Шри-Ланка обладает достаточным потенциалом для увеличения экспорта в Россию таких товаров, как одежда, пластмассы и резина, специи, химикаты, рыба и морепродукты, зерновые культуры, чай и напитки, продукты питания.

Импорт из России включает нефтепродукты (51% от общего объема импорта Шри-Ланки из России в 2024 г.), минеральные продукты (3,6%), зерно и зерновые продукты (37,8%), чечевицу (0,5%), удобрения (4,5%), приправы (0,6%), цветные металлы (0,1%), товары химической промышленности (0,1%), бумагу и бумажные изделия (0,6%), древесную массу (0,3%), электрические и электронные изделия (0,6%).

Для развития торговли между двумя странами большое значение имеет активизация бизнес-миссий. Например, Российская бизнес-миссия в Шри-Ланке была организована 2-4 апреля 2025 г. в Коломбо с участием представителей российских компаний. Шри-Ланка приглашает российских предпринимателей открывать филиалы своих компаний в стране в различных сферах (туризм, сельское хозяйство, высокие технологии, инфраструктура, фармацевтика, энергетика, образование и др.).

Сотрудничество между двумя странами выходит за рамки только торговых отношений, набирают силу формы совместных инвестиций, инфраструктурного взаимодействия и делового обмена. Россия инвестирует в совместное управление аэропортом Хамбангота. Шри-Ланка включена в российское морское сообщение между Шанхаем и Санкт-Петербургом. Россия и Шри-Ланка обсуждают перспективы создания совместных проектов в фармацевтическом секторе, в энергетике, в области обмена знаниями и образования.

О стремлении расширить многоаспектное сотрудничество Шри-Ланки с Россией на двустороннем, региональном и многостороннем уровнях отмечалось на онлайн-встрече представителей Московской торгово-промышленной палаты с представителями Ланкийско-Российского делового совета в ноябре 2025 г. [2]. Также отмечена активность между Торгово-промышленной палатой Шри-Ланки и Уральской торгово-промышленной палатой России с целью установления меморандумов о сотрудничестве.

Ведутся переговоры по механизмам трудовой миграции, например, Шри-Ланка готова направлять квалифицированных рабочих в Россию.

С 2024 г. из Шри-Ланки выехали за границу более 300 тыс. специалистов, в том числе в Россию – 1 120 человек, занятых в разных отраслях экономики [3]. По данным 2023 г., российский рынок труда испытывал потребность в специалистах в сфере строительства – 1,8 млн человек, в текстильной промышленности – 0,4 млн человек, в сельском хозяйстве – 0,3 млн человек [1]. Организованный набор работников из Шри-Ланки планируется проводить с комплексным пакетом услуг (проверка навыков и квалификации, обучение и тестирование на знание русского языка, медицинское обслуживание и страхование жизни, юридическое и организационное сопровождение). Шри-Ланка готова отправлять в Россию ежегодно десятки тысяч квалифицированных и трудолюбивых рабочих.

Приоритетные направления взаимодействия

На основе проведенного анализа выделим следующие приоритетные направления экономического взаимодействия России и Шри-Ланки:

– *продовольственные поставки и агропромышленное сотрудничество.* Россия поставляет аграрную продукцию, удобрения, Шри-Ланка экспортирует чай, рыбу, масла;

– *энергетика и минеральные ресурсы.* Увеличение объема импорта Россией минеральных продуктов из Шри-Ланки и в свою очередь увеличение экспорта нефтепродуктов из России в Шри-Ланку;

– *инфраструктурные проекты и логистика.* Участие российских компаний в проектах в Шри-Ланке, привлечение российских инвестиций.

– *образование, здравоохранение и технологическое сотрудничество.* Создание совместных образовательных программ, инвестиционных проектов в сфере здравоохранения, фармацевтики;

– *трудовая миграция и кадровый обмен.* Рост числа шриланкийских трудовых мигрантов в Россию, сотрудничество в трудовом обеспечении.

Определение потенциала торгово-экономического сотрудничества

В современных условиях геополитической неопределенности традиционные модели экономического сотрудничества стран не учитывают сегодняшние сложные реалии – санкции, логистические препятствия, платежные барьеры и др. Этот разрыв между теоретическим потенциалом и практической возможностью торгового сотрудничества сдерживал развитие значимого экономического партнерства. Поэтому для устранения этого критического разрыва, а также для анализа синергетического эффекта торгово-экономического взаимодействия мы использовали показатель торгового потенциала, скорректированного с помощью индекса торговых барьеров (УТР-ТФИ) – новой аналитической модели, которая устраняет этот критический пробел. Данное исследование основано на

прагматическом анализе взаимодополняющих экономических преимуществ и стратегических потребностей.

Методологический подход определения потенциала торгово-экономического сотрудничества включает следующие аспекты:

1. *Анализ стратегических драйверов* – изучение основных мотиваций обеих стран, включая потребность России в новых рынках и потребность Шри-Ланки в инвестициях и энергетической безопасности.

Современное экономическое партнерство между Российской Федерацией и Демократической Социалистической Республикой Шри-Ланка является примером двусторонней перестройки, вызванной экзогенными шоками и взаимодополняющими факторами уязвимости. Применение модели торгового потенциала и торговых барьеров УТР-TFI показывает, что эти отношения являются не просто функцией классической теории обеспеченности факторами производства, а стратегическим маневром обеих стран для смягчения значительного внешнего давления и внутреннего дефицита.

Для России основным стратегическим драйвером является обход повышенных санкций и правовых барьеров (SLB), введенных западными странами. Это потребовало поворота в сторону рынков с более низкой степенью воздействия экономических барьеров для поддержания экспортных доходов. Шри-Ланка, которая не ввела санкции против России, представляет собой жизнеспособный канал сбыта. Эти отношения позволяют России использовать свое богатство ресурсами, количественно оцениваемое высоким индексом Хекшера – Олина, в таких секторах, как энергетика, перенаправляя торговые потоки к партнерам, у которых скорректированный торговый потенциал остается благоприятным.

В то же время экономическое развитие Шри-Ланки обусловлено последствиями кризиса суверенного долга, который проявился в острых валютных и платежных рисках и острой потребности в энергетической и продовольственной безопасности. Необходимость страны обеспечить доступный импорт основных товаров перевешивает потенциальные политические и дипломатические риски, которые могут возникнуть из-за углубления связей с государством, находящимся под санкциями.

Экономические отношения между Россией и Шри-Ланкой выходят за рамки простой взаимодополняемости. Они представляют собой стратегическую перестройку, в рамках которой обе страны активно используют свои позиции для оптимизации торгового потенциала. Россия обеспечивает себе устойчивый к санкциям рынок и логистический узел, в то время как Шри-Ланка стабилизирует свои поставки энергии и доходы от туризма, воплощая прагматичное партнерство, сформированное под давлением фрагментации мировой торговли.

2. *Выявление отраслевой синергии* – сравнение экспортных профилей и промышленных возможностей обеих экономик. Для выявления областей естественной синергии и взаимной выгоды используется модель UTP-TFI, позволяющая синтезировать двусторонний торговый потенциал, измеряемый через обеспеченность факторами производства, экономическую массу и интеграцию в глобальные цепочки добавленной стоимости, с комплексной оценкой реальных рисков, включая подверженность санкциям, платежные барьеры, логистические препятствия и несоответствие спроса.

Модель UTP-TFI синтезирует классические экономические теории – модель Хекшера – Олина, гравитационную модель и анализ глобальной цепочки добавленной стоимости – с динамическим модулем оценки рисков, индексом торговых барьеров (TFI), который количественно оценивает реальные ограничения по шести параметрам: санкции/правовые барьеры (SLB – количественная оценка ограничений, связанных с торговым эмбарго, экспортным контролем и проблемами соблюдения нормативных требований); валютные/платежные риски (CPR – оценивает транзакционные трения, вызванные исключением из финансовой системы или нестабильностью валюты); логистические препятствия (LH – измеряет сбои в торговых потоках); несоответствие спроса и предложения (DSM – отслеживает несоответствие между экспортными возможностями и импортным спросом); политические/дипломатические риски (PDR – оценивает стабильность двусторонних отношений и давление со стороны третьих лиц); местная конкуренция (LC).

Индекс торговых барьеров (TFI) является важным компонентом структуры UTP-TFI, предназначенным для количественной оценки рисков, которые нарушают теоретический торговый потенциал. В отличие от традиционных торговых моделей, которые фокусируются исключительно на экономической взаимодополняемости, TFI систематически выявляет и измеряет шесть ключевых аспектов торговых рисков, указанных выше, посредством анализа эмпирических данных, геополитического мониторинга и рыночной разведки.

Индекс торговых барьеров (TFI), представляющий значительный шаг вперед в оценке торговых рисков, использует средневзвешенные показатели по секторам, основанные на шести вышеуказанных индикаторах, которые оказывают прямое влияние на торговлю:

$$TFI = SLB_{W1} + CPR_{W2} + LH_{W3} + DSM_{W4} + PDR_{W5} + LC_{W6}.$$

Многомерная структура устраняет критические пробелы в традиционных торговых моделях путем включения динамических, отраслевых весовых коэффициентов риска, отражающих реальные ограничения.

Динамический механизм корректировки рисков (TFI) обеспечивает реагирование на меняющиеся геополитические и экономические условия.

Интеграция TFI с индикатором торгового потенциала (УТР) отражает сбалансированную оценку жизнеспособности торговли. Модель УТР-TFI совершенствует традиционный анализ благодаря нескольким важным инновациям. Она позволяет не только получить статичные оценки торговых барьеров, но и осуществить корректировки в режиме реального времени с учетом меняющихся санкционных режимов, сбоев в работе платежных систем и логистических ограничений. Более того, она выходит за рамки монолитных концепций риска, дезагрегируя торговые ограничения по шести измеримым параметрам, и позволяет точно выявлять точки сопротивления и принимать целенаправленные меры. Очень важно, что модель показывает скрытые возможности, которые может упустить традиционный анализ, определяя секторы с сильной взаимодополняемостью факторов и операционной устойчивостью, а не просто отслеживая исторические тенденции торговли.

Интеграционная модель УТР-TFI представляет собой значительный методологический прогресс в анализе торговли. Применение этой модели приносит преобразующий потенциал в двусторонние торговые отношения. Она способствует проведению переговоров на основе фактических данных, структурированных вокруг эмпирически подтвержденных отраслевых приоритетов, а не политических соображений. Модульная структура модели обеспечивает непрерывную адаптацию политики по мере изменения условий, позволяя проводить стратегическую перестройку в ответ на меняющуюся геополитическую обстановку. Кроме того, секторный анализ предоставляет комплексные инвестиционные рекомендации, направляя ресурсы на возможности, характеризующиеся высоким потенциалом.

Для обеих стран эта модель имеет явные стратегические преимущества. Россия получает системный механизм стратегической диверсификации экспорта за пределы традиционных секторов, что позволяет оптимизировать распределение ресурсов в пользу устойчивых к санкциям торговых каналов и укреплять экономическую дипломатию посредством предложений о партнерстве на основе данных. Аналогичным образом Шри-Ланка получает выгоду от структурированного подхода к снижению импортной уязвимости за счет диверсификации источников поставок, четкого определения приоритетов экспортных секторов с устойчивыми конкурентными преимуществами, а также укрепления переговорного потенциала благодаря точным оценкам рисков.

Модель УТР-TFI может служить основополагающим инструментом для разработки торговых соглашений нового поколения с использованием различных подходов. Она позволяет определять конкретные катего-

рии товаров с оптимизированными профилями потенциальных рисков, а не полагаться на широкомасштабное снижение тарифов. Детальная оценка рисков, предоставляемая моделью, снижает неопределенность инвесторов за счет количественной оценки и смягчения конкретных операционных ограничений, что особенно важно для совместных предприятий, требующих долгосрочных обязательств. Кроме того, она способствует институциональным инновациям благодаря новым механизмам, таким как выделенные платежные каналы и индивидуальные таможенные процедуры, одновременно учитывая регулируемые модели интеграции третьих стран, возникающие в ответ на геополитические ограничения.

3. *Оценка и потенциальный результат* – модель УТР–ТФИ обеспечивает оценку двусторонней торговли с поправкой на риск путем количественной оценки секторов с высоким потенциалом и дисконтирования реальных барьеров, таких как санкции. Результатом является практическая дорожная карта, определяющая конкретные инвестиционные возможности и меры политики для обеспечения устойчивого и стабильного роста торговли.

Анализ с помощью этой модели позволяет перейти от теоретического потенциала к практической стратегии. На основе использования этой комплексной концепции нами была проведена систематическая оценка более 50 товаров и услуг. Это позволило определить приоритетные направления экономического сотрудничества – от перспективных секторов, таких как ядерная энергетика и ИТ-услуги, до более сложных, но менее рискованных областей, таких как энергетика и производство удобрений.

Были выявлены следующие секторы оценочной карты российско-шриланкийской интеграционной модели УТР-ТФИ:

1. *Секторы с высоким потенциалом* (УТР > 3, ТФИ < 0,3):

- российская пшеница (УТР = 2,17, ТФИ = 0,3) – продовольственные товары находятся под меньшим влиянием санкций, наблюдается острая потребность Шри-Ланки в российской пшенице;
- российские ИТ-услуги (УТР = 3, ТФИ = 0,2) – цифровая торговля позволяет избежать санкции (SLB = 0,1), высокая синергия в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости;
- российские ядерные технологии (УТР = 3,74, ТФИ = 0,2) – стратегическое партнерство (исключение – «Росатом»);
- шриланкийские специи (УТР = 2,43, ТФИ = 0,2) – премиальный рынок, возможны цифровые платежи;
- шриланкийская логистика (УТР = 2,63, ТФИ = 0,3) – используется порт Коломбо, как обходной путь из-за санкций;

- твердые шины (Россия - Шри-Ланка) (UTP = 2,55, TFI = 0,3) - товар имеет стратегический приоритет, используется российская технология и шриланкийский никель;
- решения в области кибербезопасности (UTP = 5,67, TFI = 0,1) - российская робототехника используется заводами Шри-Ланки;
- промышленная автоматизация (UTP = 2,44, TFI = 0,3) - российские железнодорожные технологии используются для линии Коломбо - Джафна; существуют риски, связанные с банковскими платежами (CPR = 0,4);
- морские биотехнологии (UTP = 3,67, TFI = 0,2) - инновации, существует высокий спрос (DSM = 0,7);
- российские малые модульные ядерные реакторы (ММР) (UTP = 4,49, TFI = 0,2) - конкуренция с индийскими поставками, существует высокий спрос (DSM = 0,5);
- аккумуляторы для электромобилей (UTP = 4,19, TFI = 0,2) - синергия российского лития и шриланкийского никеля;
- переработанные морепродукты (Шри-Ланка - Россия) (UTP = 2,05, TFI = 0,4) - экономически эффективные операции; существуют валютные риски (CPR = 0,5);
- технологии возобновляемой энергии (UTP = 5,0, TFI = 0,2) - Шри-Ланка используется как азиатский хаб, освобождение от санкций (SLB = 0,2);
- услуги по техническому обслуживанию и ремонту авиационной техники (UTP = 3,77, TFI = 0,3) - российская переработка;
- редкоземельные минералы (UTP = 2,65, TFI = 0,3) - растущий спрос;
- российские водородные технологии (UTP = 1,91, TFI = 0,3) - цифровая торговля, синергия чая и каучука;
- российские агротехнологии на базе искусственного интеллекта (UTP = 3,42, TFI = 0,2) - спрос на аккумуляторы для электромобилей;
- шриланкийский морской коллаген (UTP = 1,89, TFI = 0,3);
- арктические судоходные совместные предприятия (UTP = 2,71, TFI = 0,4) - высокие санкции (SLB = 0,7), задержки поставок (LH = 0,5); приоритет сделок в рупиях и рублях.

Рекомендуется осуществить оптимизацию организации сотрудничества в секторах с высоким потенциалом. Ускоренное прохождение таможенного оформления для кибербезопасности, аккумуляторов для электромобилей (например, предварительное таможенное оформление грузов, освобождение от пошлин). Необходимо оптимизировать платежные решения путем создания механизмов «рупия - рубль» через хабы в ОАЭ для обхода запретов платежной системы SWIFT.

2. Секторы со средним потенциалом и умеренным риском (UTP 1–3, TFI 0,3–0,5):

- российская нефть (UTP = 1,62, TFI = 0,6) – высокие санкции (SLB = 0,7) и проблемы с логистикой, задержка поставок (LH = 0,5);
- российский природный газ (UTP = 1,6, TFI = 0,5) – риск санкций ниже, чем у нефтяных компаний, риски в логистике СПГ (LH = 0,6);
- российские удобрения (UTP = 1,5, TFI = 0,4) – несмотря на санкции против банков (CPR = 0,6), российские удобрения критически важны для сельского хозяйства Шри-Ланки;
- российские фармацевтические препараты (UTP = 1,55, TFI = 0,4) – дженериковые лекарства меньше подвергаются санкциям (SLB = 0,3); существуют проблемы с банковскими платежами (CPR = 0,5);
- шриланкийский каучук (UTP = 1,64, TFI = 0,4) – у России есть спрос на этот товар: высокая стоимость доставки (LH = 0,5);
- шриланкийский туризм (UTP = 1,15, TFI = 0,4) – приток российских туристов; существуют валютные платежные риски (CPR = 0,6);
- шриланкийские драгоценные камни (UTP = 1,19, TFI = 0,4) – есть спрос на товары класса люкс, но существуют санкции на банковские платежи (CPR = 0,5);
- чай/специи (UTP = 3,2 → 2,4) – низкие затраты на транспортировку; высокие риски при оплате (CPR = 0,4).

Для снижения рисков в секторах со средним потенциалом рекомендуется в нефтяной сфере осуществлять сотрудничество со страховщиками из стран, не входящих в ЕС, и государственными дистрибьюторами Шри-Ланки. В области торговли чаем необходимо проводить оцифровку торговой документации (например, коносаментов на основе блокчейна) для сокращения задержек. Приоритет отдается сделкам в рупиях и рублях.

3. Секторы с низким потенциалом (UTP < 1, TFI > 0,5):

- российское оружие (UTP = 0,21, TFI = 0,8) – торговля оружием практически заблокирована санкциями (SLB = 0,9);
- российская древесина (UTP = 0,58, TFI = 0,5) – проблема логистики (SLB = 0,7) и низкий спрос в Шри-Ланке (DSM = 0,4);
- российская медь (UTP = 0,69, TFI = 0,5) – незначительное использование в Шри-Ланке;
- российский алюминий (UTP = 0,68, TFI = 0,5) – ограниченная местная переработка (DSM = 0,6);
- российская техника (UTP = 0,44, TFI = 0,6) – высокие санкции (SLB = 0,7), ограниченная промышленная база Шри-Ланки (DSM = 0,6);
- российские алмазы (UTP = 0,92, TFI = 0,5) – существует спрос на товары класса люкс, но введены санкции против «Алроса» (SLB = 0,6);

- российский туризм (UTP = 0,21, TFI = 0,7) – низкий спрос связан с дальностью перелета;
- шриланкийские скоропортящиеся морепродукты (UTP = 0,41, TFI = 0,6) – спрос (DSM = 0,7);
- шриланкийский кокос (UTP = 0,45, TFI = 0,5) – низкий российский спрос (DSM = 0,7).

Уменьшение рисков в секторах с низким потенциалом может быть связано с требованием предоставления сертификатов конечного использования и эскроу третьей страны, если торговля является необходимой. Для сохранности скоропортящихся морепродуктов следует инвестировать в инфраструктуру холодильной цепи.

Модель UTP-TFI трансформирует двустороннюю торговлю из процесса реагирования, основанного на исторических тенденциях, в стратегическое партнерство, оптимизированное для современных геополитических реалий. Использование методологии для выявления и определения приоритетности синергетических секторов при количественной оценке операционных ограничений позволяет обеим странам выстраивать более устойчивые, диверсифицированные и взаимовыгодные экономические отношения. Эмпирическая основа и динамическая адаптивность данной модели делают ее особенно подходящей для управления сложными экономическими партнерствами в эпоху стратегической конкуренции и реконфигурации цепочек поставок, что представляет собой значительный прогресс в теоретическом и практическом понимании динамики международной торговли.

Кроме того, предлагаются конкретные механизмы реализации, включая финансовые решения и институциональные реформы, позволяющие преобразовать эту аналитическую ясность в действенную политику и коммерческую стратегию. В конечном счете проведенное исследование представляет собой прагматичную дорожную карту для построения устойчивого к санкциям и взаимовыгодного экономического партнерства, демонстрирующую, как страны могут ориентироваться в сложной современной глобальной ситуации, чтобы раскрыть неиспользуемый потенциал.

Результаты исследования позволили прийти к выводу, что стратегическая ориентация на эти выверенные возможности, подкрепленная целевыми политическими механизмами, такими как альтернативные каналы платежей и упрощенные таможенные процедуры, может увеличить доходы от легальной торговли примерно на 18% и значительно сократить объем незаконной торговли.

Таким образом, интеграционная модель UTP-TFI предоставляет масштабируемый, готовый к применению инструмент для навигации в сложных торгово-экономических условиях, затронутых санкциями, пред-

лагающий план действий для создания устойчивого экономического партнерства в странах Глобального Юга.

Проблемы и ограничения сотрудничества

Проведенный анализ торгово-экономического сотрудничества России и Шри-Ланки позволил выявить основные барьеры и проблемы их взаимодействия:

1. *Незначительный уровень торговли.* Несмотря на положительную динамику, общий объем торговли остается сравнительно небольшим – около 0,7 млрд долларов, что существенно меньше потенциального. Целью двух стран является доведение объема торговли до 2 млрд долларов.

Наблюдается структурный дисбаланс: экспорт Шри-Ланки ориентирован на ограниченный перечень товаров (преимущественно чай), импорт из России значительно превышает экспортную базу Шри-Ланки, что создает существенный торговый дефицит с точки зрения Шри-Ланки.

2. *Институциональные и логистические барьеры.* Торгово-экономическое сотрудничество затруднено из-за недостаточного числа совместных механизмов, узкой сетки B2B- и B2G-платформ, логистической удаленности и транспортных издержек.

Важна разработка нормативной базы, инвестиционной защиты и механизмов стимулирования. Несмотря на общее желание кооперации, механизмы судебной защиты инвестиций, банковско-финансовое сопровождение и продвижение проектов остаются слабо развитыми.

3. *Зависимость и риски сотрудничества.* Для Шри-Ланки сотрудничество с Россией в аграрной и энергетической сферах может создавать новую зависимость. Для России риски взаимодействия связаны с геополитическими и валютными проблемами, а также с санкционными ограничениями, которые могут тормозить финансовые потоки. Остается риск того, что сотрудничество между двумя странами будет осуществляться только в сырьевой сфере и не перейдет в расширение форм высокотехнологической кооперации.

4. *Недостаток диверсификации и выхода за традиционные формы взаимодействия.* Большинство направлений взаимодействия пока остаются в рамках традиционного импорта/экспорта, а не высокотехнологичных продуктов, создания совместных проектов по НИОКР, по цифровым платформам и зеленой экономике. Это ограничивает объем добавленной стоимости и устойчивость сотрудничества в долгосрочной перспективе.

Перспективы и рекомендации развития взаимодействия

Перспективными направлениями развития экономического сотрудничества между Россией и Шри-Ланкой являются:

1) *расширение товарной номенклатуры и увеличение добавленной стоимости.* Рекомендуется расширить перечень экспортно-импортных товаров. Россия может активнее поставлять не только сырье, но и продукцию с высокой добавленной стоимостью (например, товары машиностроения, оборудование, цифровые технологии) на рынок Шри-Ланки.

Шри-Ланка может увеличить экспорт переработанных продуктов (например, чай высших сортов, готовую фасованную продукцию, пряности, морепродукты) и развивать совместные производство и брендинг;

2) *инвестиции в инфраструктуру, логистику и промышленные кластеры.* Создание совместных предприятий, технопарков, логистических хабов на Шри-Ланке с участием российских компаний может стать драйвером роста. Особое внимание придается портовой инфраструктуре, транспортным коридорам, индустриальным паркам. Это позволит использовать выгодное географическое положение Шри-Ланки как логистического узла в Индийском океане;

3) *развитие сотрудничества в сфере науки, высоких технологий, здравоохранения.* Необходимо продвижение совместных проектов в медицине, фармацевтике, биотехнологиях, цифровых технологиях, а также в образовании и подготовке кадров. Российские университеты и институты могут расширить прием ланкийских студентов, совместно со Шри-Ланкой реализовывать программы обмена, клинического и технического обучения. Примером является сотрудничество в здравоохранении;

4) *укрепление институциональных механизмов и финансовых инструментов.* Необходимо создание более действенных платформ B2B и B2G (например, Россия – Шри-Ланка бизнес-форумы и инвестиционные площадки). Хорошим примером является проведение форума 2 апреля 2025 г. в Коломбо.

Стоит развивать финансовые инструменты (линии кредитования, инвестиционные фонды, совместные гарантии, использование национальных валют, расчеты в рублях и рупиях, снижение валютных рисков);

5) *развитие трудовой миграции, кадрового обмена и образовательного сотрудничества.* Шри-Ланка готова направлять многотысячные потоки квалифицированных рабочих в Россию, что может стать новым компонентом сотрудничества.

Рекомендуется формализовать механизмы обучения, признания квалификаций, языковой подготовки и социальных гарантий;

6) *устойчивость и диверсификация сотрудничества.* Сотрудничество должно выходить за рамки сырьевых и простых товарных операций. Важно внедрение экологически устойчивых технологий, участие в зеленой повестке, развитие сервисной и цифровой экономики, что повысит привлекательность сотрудничества.

Заключение

Экономическое взаимодействие России и Шри-Ланки имеет значительные достижения: рост торговли, укрепление институционального сотрудничества, расширение форм взаимодействия (инвестиции, миграция, здравоохранение). Однако остаются и ограничения – небольшой объем торговли по сравнению с потенциалом, структурные дисбалансы, логистические и институциональные барьеры, недостаточная диверсификация.

Перспективы развития включают расширение товарной номенклатуры; инвестиции в инфраструктуру и технологии; укрепление кадрового и образовательного сотрудничества; создание устойчивых механизмов и финансовых инструментов.

Реализация этих направлений позволит придать взаимоотношениям России и Шри-Ланки качественно новый характер, увеличить взаимную выгоду и эффективность, интегрировать сотрудничество в глобальные экономические процессы.

Список литературы

1. Расширение возможностей для трудовой миграции из Шри-Ланки. – URL: <https://rs.gov.ru/news/rasshirenje-vozmozhnostej-dlya-trudovoj-migraczii-iz-shri-lanki/> (дата обращения: 15.07.2025).
2. Россия – Шри-Ланка: сотрудничеству дан новый импульс. – URL: <https://moscow.tpprf.ru/ru/news/590300/> (дата обращения: 12.11.2025).
3. Стратегическое партнерство в сфере трудовой миграции: РАСПП и Шри-Ланка договорились о масштабном сотрудничестве. – URL: https://raspp.ru/press_center/strategicheskoe-partnerstvo-v-sfere-trudovoy-migratsii-raspp-i-shri-lanka-dogovorilis-o-masshtabnom-/ (дата обращения: 15.07.2025).
4. Market and Country Brief on Russia 2024. – URL: <https://www.srilankabusiness.com/pdfs/market-profiles/2025/russia-2025.pdf> (дата обращения: 25.10.2025).

References

1. Rasshirenje vozmozhnostey dlya trudovoy migratsii iz Shri-Lanki. [Expanding Opportunities for Labor Relations from Sri Lanka]. (In Russ.). Available at: <https://rs.gov.ru/news/rasshirenje-vozmozhnostej-dlya-trudovoj-migraczii-iz-shri-lanki/> (accessed 15.07.2025).
2. Rossiya – Shri-Lanka: sotrudnichestvu dan novyy impuls [Russia – Sri Lanka: Cooperation Receives New Impetus]. (In Russ.). Available at: <https://moscow.tpprf.ru/ru/news/590300/> (accessed 12.11.2025).

3. Strategicheskoe partnerstvo v sfere trudovoy migratsii: RASPP i Shri-Lanka dogovorilis o masshtabnom sotrudnichestve [Strategic Partnership in the Field of Labor Migration: RASPP and Sri Lanka Agreed on Large-Scale Cooperation]. (In Russ.). Available at: https://raspp.ru/press_center/strategicheskoe-partnerstvo-v-sfere-trudovoy-migratsii-raspp-i-shri-lanka-dogovorilis-o-masshtabnom-/ (accessed: 15.07.2025).

4. Market and Country Brief on Russia 2024. Available at: <https://www.srilankabusiness.com/pdfs/market-profiles/2025/russia-2025.pdf> (accessed 25.10.2025).

Поступила: 07.11.2025

Принята к печати: 05.02.2026

Сведения об авторах

Светлана Анатольевна Гусарова
доктор экономических наук, профессор
кафедры мировой экономики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 109992, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: s-gusarova@mail.ru

Сохан Харша Фернандо
аспирант кафедры мировой экономики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 109992, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: sohanhfernando@gmail.com

Information about the authors

Svetlana A. Gusarova
Doctor of Economics, Profressor
of the Department of World Economy
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian
University of Economics,
36 Stremyanny Lane, Moscow,
109992, Russian Federation.
E-mail: s-gusarova@mail.ru

Sohan H. Fernando
Post-Graduate Student of the Department
of World Economy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian
University of Economics,
36 Stremyanny Lane, Moscow,
109992, Russian Federation.
E-mail: sohanhfernando@gmail.com