

УДК 338

## Особенности формирования инвестиционной стратегии в банковской сфере

Абдылдаева Умут Маратовна, кандидат экономических наук, доцент  
Жолболдуев Памирбек Бакыевич, кандидат технических наук, доцент

Алимбаев Бакыт Анламазович, старший преподаватель

Бакытбек кызы Аккыз, магистрант

Кыргызский государственный университет строительства, транспорта и архитектуры  
им. Н. Исанова (г.Бишкек, Кыргызская Республика)

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности инвестиционной стратегии в банковской сфере. Эффективное функционирование и развитие коммерческих банков как участников стремительно развивающегося финансового рынка страны напрямую зависит от разработки стратегии развития, основанной на анализе разных сторон деятельности банка.

**Ключевые слова:** инвестиционная стратегия, цели, банки, стратегическое планирование

В свете наступивших перемен, происходящих сегодня в экономике Кыргызской Республики, проблема анализа деятельности коммерческих банков приобрела особую остроту. Это связано, прежде всего, с тем, что экономика Республики созрела для крупных инвестиционных проектов, финансируемых частным капиталом. Поэтому одним из важнейших вопросов на этапе реализации долгосрочных проектов является выбор банка, с помощью которого будет осуществляться инвестирование.

Особенности инвестиционной стратегии в банковской деятельности может исходить из системы стратегических целей и потребностей на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, а также источниках их получения и эффективности использования средств в процессе его функционирования и развития. В свою очередь, эффективное функционирование и развитие коммерческих банков как участников быстро развивающегося финансового рынка страны, непосредственно зависит от разработки стратегии развития, основанного на результатах анализа деятельности банка.[1]

В целях улучшения инвестиционной привлекательности банкам следует:

- Внедрить идеологию работы с клиентами, создав свои корпоративные стандарты и культуру обслуживания клиентов, основанных на профессиональной подготовленности сотрудников, их оперативности, обеспеченности современными технологиями;

- Внедрить кадровую политику, направленную на стимулирование и мотивацию сотрудников для эффективного исполнения ими своих должностных обязанностей, при котором каждый добросовестный сотрудник уверенно работает в коллективе и предполагает свои перспективы в данном учреждении;

- Осуществить маркетинговую политику, направленную на создание узнаваемого и привлекательного бренда;

- Осуществить мероприятия по расширению сети филиалов и сберегательных касс по территории республики.

- Осуществить политику активного банковского розничного бизнеса. По основным банковским операциям (привлечение депозитов, кредитование физических лиц, осуществление денежных переводов) добиться четырехкратного роста.

- Создать и развить систему выпуска и обслуживания платежных карт локального и международного действия.

- Осуществить активную политику кредитования корпоративных клиентов, малого бизнеса, физических лиц.

- Осуществить привлечения корпоративных клиентов. Добиться привлечения и долгосрочного сотрудничества с первоклассными клиентами, предлагая им качественное обслуживание и достаточную линейку банковских продуктов;

- Внедрение системы контроля и мониторинга для укрепления информационной безопасности Банка;

- осуществление программно-технической поддержки и сопровождение эксплуатируемых серверов и информационных систем с целью обеспечения стабильной работы Банка;

- организация выделенных каналов связи между Головным офисом и региональными филиалами, необходимых для повышения надежности связи, увеличение скорости приема передачи данных.[2,3]

При установлении корреспондентских отношений банками должны устанавливаться определенные требования к банкам-корреспондентам включающее следующее:

- ✓ финансовая надежность и репутация банка-корреспондента;

- ✓ политическая стабильность в стране банка-корреспондента;

- ✓ международные рейтинги банка-корреспондента;

- ✓ приемлемые тарифы на предоставляемые услуги;

- ✓ быстрота, качество работы банка - корреспондента.

В рамках работы по развитию корреспондентских отношений также разрабатывается и реализуется своя политика по отношению к другим банковским учреждениям, определяющей, с какими банками,

в каких областях и на каких условиях развивать партнерство. Эта работа включает в себя анализ финансового положения банков-корреспондентов, их репутации и платежеспособности, защите от риска неплатежа по операциям с банком-корреспондентом, совершенствование условий межбанковских расчетов и повышение их эффективности.

Основными целями стратегии развития филиальной сети Банка являются:

1. географическое приближение филиалов банка к потенциальным клиентам банка;
2. охват всех экономически развитых регионов республики;

#### **Литература:**

1. Abdylidaeva U.M., Yu F.M. The banking system of the kyrgyz republic: problems and prospects. Евразийское Научное Объединение. 2019. № 8-3 (54). С. 153-155. [Электронный ресурс]: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39565193>
2. Корнева, О. А. Стратегическое планирование в коммерческом банке / О. А. Корнева. — Текст : непосредственный // Экономика, управление, финансы : материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2018 г.). — Краснодар : Новация, 2018. — С. 69-73. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/264/13514/>.
3. Дорофеев, В. Д. Менеджмент в сфере банковской деятельности / В. Д. Дорофеев. - Пенза : Изд-во ПИ-ЭРИАУ, 2010. - 530 с.
4. Маркова, В.Д., Кузнецова, С.А.. Стратегический менеджмент: Курс лекций.-М.: ИНФРА-М, 2007. - 288 с.
5. Абдылдаева У.М., Мамирова Р.Т. Управление маркетинговой и рекламной стратегией коммерческого банка / У.М.Абдылдаева, Р.Т.Мамирова // Вестник Кыргызского государственного университета строительства, транспорта и архитектуры им. Н.Исанова. 2016. № 2 (52). С. 146-149. [Электронный ресурс]: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27514100>

3. приближение банковских услуг к непосредственной близости к объектам инвестирования.[5]

При разработке инвестиционной стратегии банка упор делается на установление планки качества предоставляемых услуг, адаптацию и поддержание конкурентоспособных банковских услуг, а также на развитие корпоративного и розничного бизнеса. с учетом данных мониторинга, анализа и прогнозирования ситуации на кредитном рынке Кыргызстана.

Результатом достижения целей инвестиционной стратегии является привлечение и постоянное увеличение количества активных и лояльных к банку клиентов