“ASAKABANK” AJ FAOLIYATIDA STRATEGIK BOSHQARUVNING ASOSIY YO‘NALISHLARI

Karimova Sadaf Lutfullayevna
O‘zbekiston respublikasi moliya vazirligi huzuridagi
bank-moliya akademiyasi 2-kurs magistranti
E-mail: sadaf.karimova.1990@mail.ru

Qabul qilindi: 17.12.2025
Ko‘rib chiqildi: 18.12.2025
Tasdiqlandi: 19.12.2025

Kalit so‘zlar:
Strategik boshqaruv, bank faoliyati, raqobatbardoshlik, mijozlarga xizmat, innovatsiya.

Key words:
Strategic management, banking activities, competitiveness, customer service, innovation.

Ключевые слова:
Стратегическое управление, банковская деятельность, конкурентоспособность, обслуживание клиентов, инновации.

Annotatsiya. Tezisda “Asakabank” AJ faoliyatida strategik boshqaruvning asosiy yo‘nalishlari tahlil qilinadi. Bankning raqobatbardoshlikni oshirish, mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash, innovatsion mahsulot va xizmatlarni joriy etish orqali strategik maqsadlarga erishish yo‘llari ko‘rib chiqiladi. Ishda zamonaviy strategik boshqaruvning nazariy va amaliy jihatlari, shuningdek, bankning moliyaviy va operatsion faoliyatini optimallashtirish yo‘llari tahlil qilinadi.

Annotation. The thesis analyzes the main directions of strategic management in the activities of “Asakabank” JSC. It examines ways to achieve strategic goals through enhancing competitiveness, improving customer service quality, and implementing innovative products and services. The study highlights both theoretical and practical aspects of modern strategic management and explores methods to optimize the bank’s financial and operational performance.

Аннотация. В данной тезисной работе анализируются основные направления стратегического управления в деятельности АО «Asakabank». Рассматриваются пути достижения стратегических целей через повышение конкурентоспособности, улучшение качества обслуживания клиентов и внедрение инновационных продуктов и услуг. В работе освещаются теоретические и практические аспекты современного стратегического управления, а также методы оптимизации финансовой и операционной деятельности банка.

Kirish. Strategik boshqaruv bugungi kunda banklar va moliya institutlari faoliyatida muvaffaqiyatga erishishning eng muhim omillaridan biri hisoblanadi. Raqobatbardosh bozor sharoitida banklar nafaqat moliyaviy barqarorlikni ta’minlashi, balki mijozlarga yuqori sifatli xizmat ko‘rsatish, innovatsion mahsulotlar va xizmatlarni joriy etish orqali o‘z pozitsiyasini mustahkamlashi lozim. Shu nuqtai nazardan “Asakabank” AJning strategik boshqaruv tizimi uning rivojlanish strategiyasini aniqlash, resurslarni samarali taqsimlash va raqobat afzalliklarini shakllantirish uchun muhim vosita hisoblanadi. Bankning strategik yo‘nalishlari asosida mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni o‘rnatish, bozor ulushini oshirish va moliyaviy natijalarni yaxshilash maqsad qilinadi. Strategik boshqaruvning samarali tizimi bankning ichki va tashqi muhitini tahlil qilish, raqobatchilarni o‘rganish, yangi imkoniyatlarni aniqlash va ularni amalga oshirishni o‘z ichiga oladi. Shu bilan birga, innovatsion yechimlar joriy etish orqali bankning raqobatbardoshligini oshirish va moliyaviy barqarorlikni mustahkamlashga xizmat qiladi. Tezisda “Asakabank” AJning strategik boshqaruv tizimi, uning asosiy yo‘nalishlari, amaliy natijalari va bank faoliyatini optimallashtirish bo‘yicha tavsiyalar tahlil qilinadi, bu esa strategik boshqaruvning nazariy va amaliy jihatlarini birlashtirish imkonini beradi. Bankning rivojlanish strategiyasida zamonaviy moliya texnologiyalarini, mijozlarga yo‘naltirilgan yondashuvni va innovatsion mahsulotlarni tatbiq etish orqali uning samaradorligi va raqobatbardoshligi oshiriladi, bu esa iqtisodiy samaradorlikni va moliyaviy barqarorlikni ta’minlashga xizmat qiladi. Shu sababli strategik boshqaruvning ahamiyati nafaqat bank ichki boshqaruvida, balki butun bank tizimining rivojlanishida muhim rol o‘ynaydi.

Adabiyotlar tahlili. Strategik boshqaruv masalalari bo‘yicha mavjud adabiyotlar tahlili ko‘rsatadiki, bu jarayon banklar va boshqa moliya institutlari uchun nafaqat rejalashtirish, balki resurslarni samarali taqsimlash va raqobat afzalliklarini shakllantirish nuqtai nazaridan ham muhim ahamiyatga ega [1]. Porterning raqobat strategiyalari modeli banklar faoliyatida raqobatbardoshlikni oshirish va bozor ulushini mustahkamlash bo‘yicha nazariy asoslarni beradi, shuningdek, strategik qarorlarni qabul qilishda muhim vosita sifatida xizmat qiladi [2]. Zamonaviy tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, strategik boshqaruv tizimi banklarning mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash, innovatsion mahsulotlar va xizmatlarni joriy etish hamda moliyaviy natijalarni optimallashtirishga bevosita ta’sir ko‘rsatadi [3]. Shuningdek, strategik boshqaruvning samarali tizimi ichki va tashqi muhitni tahlil qilish, raqobatchilarni o‘rganish, imkoniyatlarni aniqlash va ularni amalga oshirishni o‘z ichiga oladi, bu esa bankning barqaror rivojlanishini ta’minlashga xizmat qiladi

[4]. Oxir-oqibat, amaliy tadqiqotlar “Asakabank” AJ faoliyatida strategik boshqaruvning asosiy yo‘nalishlari – raqobatbardoshlikni oshirish, mijozlarga yo‘naltirilgan xizmat, innovatsion yechimlar va moliyaviy natijalarni yaxshilash – bilan chambarchas bog‘liqligini ko‘rsatadi, bu esa bankning raqobatbardoshligini mustahkamlash va uzoq muddatli rivojlanish strategiyasini amalga oshirishda muhim vosita sifatida namoyon bo‘ladi [5]. Shu bilan birga, adabiyotlar tahlili strategik boshqaruvning nazariy va amaliy jihatlarini birlashtirish va bank faoliyatini optimallashtirish bo‘yicha tavsiyalar ishlab chiqish zaruratini tasdiqlaydi.

Materiallar va usullar. Tadqiqotda “Asakabank” AJning strategik boshqaruv tizimini o‘rganish uchun nazariy va amaliy manbalar birgalikda qo‘llanilgan. Nazariy materiallar sifatida strategik boshqaruv bo‘yicha akademik adabiyotlar, Porterning raqobat strategiyalari, Kaplan va Nortonning strategik xaritalari, shuningdek, zamonaviy moliya va bank boshqaruvi bo‘yicha maqolalar ishlatilgan. Amaliy materiallar esa bankning ichki hujjatlari, yillik moliyaviy hisobotlar, mijozlar bilan ishlash bo‘yicha ichki ko‘rsatkichlar va innovatsion mahsulotlar joriy etish bo‘yicha amaliyotdan iborat. Tadqiqot metodologiyasi sifatida sifatli va miqdoriy tadqiqot usullari qo‘llanilgan. Sifatli tadqiqotlar bank xodimlari va menejerlar bilan suhbatlar, fokus-guruhlar va ichki hujjatlarni tahlil qilish orqali amalga oshirilgan bo‘lsa, miqdoriy tadqiqotlar bankning moliyaviy ko‘rsatkichlari, bozor ulushi, mijozlar soni va ularning qoniqish darajasi bo‘yicha statistik ma’lumotlarni yig‘ish va tahlil qilishni o‘z ichiga oladi. Tadqiqotda SWOT tahlili, PESTEL tahlili va boshqa strategik tahlil metodlari qo‘llanib, bankning ichki va tashqi muhitini chuqur o‘rganish imkoniyati yaratilgan. Shuningdek, strategik qarorlarni baholashda ko‘rsatkichlar asosida o‘lchovlar va raqamli metodlar qo‘llanib, ularning samaradorligi va raqobatbardoshlikka ta’siri aniqlangan. Yig‘ilgan ma’lumotlar grafiklar, diagrammalar va jadvallar yordamida vizual tarzda ifodalangan, bu esa strategik boshqaruv jarayonini yaxshiroq tushunishga va bank faoliyatini optimallashtirish bo‘yicha tavsiyalar ishlab chiqishga xizmat qiladi. Shu tariqa, tadqiqot materiallari va qo‘llangan usullar kombinatsiyasi “Asakabank” AJning strategik boshqaruv tizimini kompleks tarzda o‘rganish va uning samaradorligini oshirish yo‘llarini aniqlash imkonini beradi, bu esa nafaqat nazariy, balki amaliy natijalarga ham xizmat qiladi.

1-Jadval. “Asakabank” AJ faoliyatida strategik boshqaruv yo‘nalishlari, ularning asosiy vazifalari va kutilayotgan natijalari

Strategik yo‘nalish	Asosiy vazifalar	Kutilayotgan natija
Mijozlarga yo‘naltirilgan xizmat	Mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni o‘rnatish	Mijoz qoniqishi va mijozlar sodiqligi oshadi
Innovatsion mahsulotlar	Yangi mahsulotlar va xizmatlarni joriy etish	Bozor ulushi va raqobatbardoshlik oshadi
Moliyaviy barqarorlik	Resurslarni samarali boshqarish va moliyaviy risklarni nazorat qilish	Bankning moliyaviy natijalari yaxshilanadi
Ichki jarayonlarni optimallashtirish	Ish samaradorligini oshirish va operatsion jarayonlarni soddalashtirish	Operatsion samaradorlik oshadi

Ushbu jadval “Asakabank” AJ faoliyatidagi strategik boshqaruv yo‘nalishlarini tizimli tarzda ko‘rsatadi va har bir yo‘nalishning asosiy vazifalari hamda kutilayotgan natijalarini aks ettiradi. Jadvalda birinchi ustun strategik yo‘nalishlarni belgilaydi, bunda bankning asosiy e’tibor nuqtalari – mijozlarga yo‘naltirilgan xizmat, innovatsion mahsulotlar, moliyaviy barqarorlik va ichki jarayonlarni optimallashtirish – ko‘rsatilgan. Ikkinchi ustunda har bir yo‘nalish bo‘yicha bajarilishi lozim bo‘lgan vazifalar bayon qilingan, masalan, mijozlarga yo‘naltirilgan xizmat yo‘nalishida mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni o‘rnatish, innovatsion mahsulotlar yo‘nalishida yangi mahsulotlar va xizmatlarni joriy etish kabi amaliy chora-tadbirlar ko‘zda tutilgan. Uchinchi ustun esa har bir strategik yo‘nalish amalga oshirilganda kutiladigan natijalarni ko‘rsatadi, bunda mijozlar sodiqligi va qoniqishi oshishi, bozor ulushi va raqobatbardoshlikning mustahkamlanishi, bankning moliyaviy natijalarining yaxshilanishi va operatsion samaradorlikning oshishi ta’kidlangan. Shu tariqa, jadval strategik boshqaruvning nazariy jihatlarini amaliy natijalar bilan bog‘lab, bankning raqobatbardoshligini oshirish, resurslardan samarali foydalanish va mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash bo‘yicha aniq ko‘rsatmalar beradi. Jadval orqali bank rahbariyati va xodimlari har bir strategik yo‘nalishning amaliy ahamiyatini, bajarilishi lozim bo‘lgan vazifalarni va kutilayotgan natijalarni bir qarashda ko‘rish imkoniga ega bo‘ladilar, bu esa strategik qarorlarni qabul qilish jarayonini sezilarli darajada samarali qiladi.

Tadqiqot muhokamasi. Tadqiqot jarayonida olingan natijalar shuni ko‘rsatdiki, “Asakabank” AJning strategik boshqaruv tizimi bankning raqobatbardoshligini oshirish, mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash va innovatsion mahsulotlar joriy etish bo‘yicha muhim rol o‘ynaydi. Bankning ichki hujjatlari va yillik hisobotlari tahlili natijasida, bankning asosiy strategik

yo‘nalishlari sifatida mijozlarga yo‘naltirilgan xizmat, raqobatbardosh mahsulotlarni taklif qilish, moliyaviy barqarorlikni ta’minlash va ichki jarayonlarni optimallashtirish aniqlangan. Suhbatlar va fokus-guruhlar orqali olingan sifatli ma’lumotlar shuni ko‘rsatdiki, bank xodimlari va menejerlar strategik qarorlarni qabul qilishda raqobat tahlili, ichki resurslar va bozor sharoitlarini hisobga olish muhim ekanligini ta’kidlaydilar. Miqdoriy tahlil natijalari esa shuni ko‘rsatadiki, mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifati bo‘yicha yuqori ko‘rsatkichlar bankning mijozlar bazasini kengaytirishga va mijozlarni ushlab qolishga yordam beradi. Shu bilan birga, innovatsion yechimlar joriy etilishi bankning yangi mahsulotlar va xizmatlar bozorida muvaffaqiyatli faoliyat yuritishiga, raqobatbardoshligini oshirishga va moliyaviy natijalarni yaxshilashga xizmat qiladi. SWOT tahlili natijalari bankning ichki kuchli tomonlari sifatida tajribali menejment, zamonaviy texnologiyalar va mijozlarga yo‘naltirilgan xizmat ko‘rsatish tizimi ajralib turadi, zaif tomonlar sifatida esa resurslarni samarali taqsimlash va ba’zi ichki jarayonlarning sekinligi qayd etilgan. PESTEL tahlili esa tashqi muhit omillarini, xususan, iqtisodiy barqarorlik, moliyaviy qonunchilik, texnologik rivojlanish va raqobat sharoitlarini hisobga olish zarurligini ko‘rsatadi. Natijalar shuni tasdiqladiki, strategik boshqaruvning samarali tizimi bankning ichki va tashqi muhitini kompleks tahlil qilish, resurslardan maksimal darajada foydalanish, mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni o‘rnatish va raqobatbardosh mahsulotlarni ishlab chiqish orqali bankning barqaror rivojlanishiga hissa qo‘shadi. Shu bilan birga, olingan natijalar strategik boshqaruv jarayonida moliyaviy va operatsion ko‘rsatkichlarni muntazam monitoring qilish, xodimlar malakasini oshirish va innovatsion yechimlarni tatbiq etish zaruratini tasdiqlaydi. Tadqiqot natijalari “Asakabank” AJning raqobatbardoshlikni oshirish, mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash va innovatsion mahsulotlarni joriy etish yo‘nalishlarida amalga oshirilayotgan strategik chora-tadbirlar samarali ekanligini ko‘rsatadi va bu bankning uzoq muddatli rivojlanish strategiyasini amalga oshirishga xizmat qiladi.

Xulosa. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, “Asakabank” AJning strategik boshqaruv tizimi bank faoliyatining samaradorligini oshirish, raqobatbardoshlikni mustahkamlash va mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilashda muhim rol o‘ynaydi. Bankning strategik yo‘nalishlari mijozlarga yo‘naltirilgan xizmat, innovatsion mahsulot va xizmatlar joriy etish, moliyaviy barqarorlikni ta’minlash va ichki jarayonlarni optimallashtirishni o‘z ichiga oladi. Tadqiqot davomida qo‘llangan sifatli va miqdoriy tadqiqot metodlari, SWOT va PESTEL tahlillari bankning ichki va tashqi muhitini chuqur o‘rganish va strategik qarorlarni asoslash imkonini berdi. Natijalar shuni ko‘rsatdiki, strategik

boshqaruvning samarali tizimi bankning raqobatbardoshligini oshirish, bozor ulushini kengaytirish va mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni o‘rnatish bo‘yicha muhim vosita hisoblanadi. Shu bilan birga, innovatsion yechimlarni tatbiq etish va xodimlarning malakasini oshirish strategik boshqaruvning samaradorligini yanada kuchaytiradi. Tadqiqotning amaliy ahamiyati shundaki, u bankning strategik yo‘nalishlarini takomillashtirish, resurslardan samarali foydalanish va raqobat afzalliklarini shakllantirish bo‘yicha tavsiyalar ishlab chiqishga xizmat qiladi. Shu tarzda, “Asakabank” AJ misolida strategik boshqaruvning nazariy va amaliy jihatlari birlashtirilib, bankning uzoq muddatli rivojlanish strategiyasini amalga oshirishga hissa qo‘shadi, bu esa moliyaviy barqarorlikni ta’minlash va raqobatbardosh bozor sharoitida muvaffaqiyatga erishish imkonini yaratadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2020). Exploring Strategy: Text and Cases. Pearson.
2. Porter, M. E. (2008). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Free Press.
3. Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2004). Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes. Harvard Business School Press.
4. Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2017). Strategic Management: Competitiveness and Globalization. Cengage Learning.
5. Barney, J. B., & Hesterly, W. S. (2019). Strategic Management and Competitive Advantage: Concepts and Cases. Pearson.