

էլեկտրոնային կամ թղթային տեսքով: Ցանկացած փոփոխություն պարտադիր արտահայտվում է մոդելում, որպեսզի ձեռնարկությունը մշտապես կարողանա պահպանել իր բիզնես-գործընթացների ամբողջ համակարգի արդիականությունը: Նմանատիպ կարգով հնարավոր է պլանավորել ապագա գործընթացները, որոնք վերլուծվում, ստուգվում և կարգավորվում են, հետո նոր դառնում աշխատանքային:

Գործընթացը, մեր կարծիքով սպառողի համար արժեք ներկայացնող գործառնությունների (աշխատանքների, գործողությունների) կատարման հաջողականություն է, ուղղված արդյունքի ստեղծմանը: Տվյալ ձևակերպումը հնարավորություն է տալիս մշել գործընթացի հետևյալ կարևոր բաղկացուցիչները՝

- ✓ «գործառնությունների իրականացման հաջողականությունը» - ուշադրությունը հրավիրում է այն հանգամանքի վրա, որ կարևոր է կառուցել կատարման կարգը և ռեզլամենտը,
- ✓ «արդյունքի ստացման ուղղվածությունը» - որով ընդգծվում է գործընթացի կանխամտածվածությունը: Գործընթացը չի կարող լինել առանց արդյունքի, իսկ եթե այդպիսին գոյություն ունի, ապա, անհասկանալի է թե ինչու:
- ✓ «սպառողի համար արժեք ներկայացնող արդյունք» - ինչը ձևավորում է հաճախորդով պայմանավորված կողմնորոշում, ինչպես աշխատակիցների, այնպես էլ ձեռնարկության մոտ ամբողջապես: Դա մշակում է, որ կատարված աշխատանքի, ծառայության արժեքայնությունը գնահատում է, ոչ թե կատարողը, այլ սպառողը, գործընթացի հաճախորդը: Ընդ որում, կարևոր չէ արտաքին (գնորդ), թե ներքին (հարևան բաժին, արտադրամաս):

Այլ կերպ ասած, գործընթացները կառավարելով, մենք կազմակերպում ենք արդյունավետ փոխգործունեություն ինչպես ֆիրմայի ներսում, այնպես էլ նրանից դուրս՝ արտաքին աշխարհի հետ: Բնականաբար, դա հնարավորություն է տալիս իջեցնել տրանսակցիոն ծախսերը (ոչ որակյալ փոխգործունեության ծախսերը) - ներքին (աշխատակիցների և ստորաբաժանումների միջև) և արտաքին (ֆիրմայի և գնորդների, մատակարարների, ներդրողների և այլն միջև):

Գործընթացների վերջնական կամ ստանդարտ ցանկ գոյություն չունի: Դրանք այնքան են, ինչքան հարկավոր է որոշակի տեսակի գործունեություն իրականացնելու համար: Առանձնացնում են գործընթացների երկու հիմնական խումբ - հիմնական և օժանդակ: Հիմնական գործընթացների արդյունքում ստեղծվում է լրացուցիչ արժեք (նոր ռրակ), որոնք կրոս-գործառնությամբ են (այսինքն, դրանց շրջանակներում իրականացվում է փոխգործունեություն, ինչպես հաճախորդների, այնպես էլ, մատակարարների հետ): Օժանդակ գործընթացները - դրանք կառավարման (պլանավորում, հաշվառում, վերլուծություն) գործընթացներն են, կառավարման և բիզնեսի (տեղեկատվական ապահովում, որակի ստուգում) ենթակառուցվածքի ստեղծման, նոր արտադրանքների և ծառայությունների մշակման: Կրոս-կազմակերպական գործընթացների ստեղծումը և օպտիմալացումն ուղղված են ձեռնարկության արտաքին տրանսակցիոն ծախսերի կրճատմանը:

Գործընթացների, որպես համակարգի կառավարման համար անհրաժեշտ է ձևավորել գործընթացային կառուցվածք, այսինքն, կառուցել նրանց որոշակի փոխկապված կարգով: Քանի որ, յուրաքանչյուր գործընթաց նախատեսում է որոշակի արդյունքի ստացում, որը օգտագործվում է հետագա փուլերում և առավել բարձր մակարդակներում հաջորդ արդյունքի ստացման համար, վերջին հաշվով, տվյալ կառուցվածքը պետք է ապահովի ընկերության ընդհանուր նպատակների ստացում: Այսպիսով, գործընթացների կառուցվածքը որոշվում է ձեռնարկության նպատակների կառուցվածքով: Իսկ դրա համար, պետք է ձևավորվեն նպատակները, ճիշտ է դրանք արդեն, ռազմավարության խնդիրներ են: Այնուամենայնիվ, դա ավելորդ անգամ ակնառու կերպով ցույց է տալիս ձեռնարկության բոլոր կառուցվածքների փոխկապվածությունը և ձեռնարկության առանձին բնագավառների արդյունավետ աշխատանքի կազմակերպման անհնարինությունը առանց համակարգային մակարդակի կարգավորման աշխատանքների, այսինքն, առանց կառավարման համակարգի կառուցման: Հենց այդ դեպքում գործընթացների կատարելագործումը դառնում է նպատակների ստացման առավել արդյունավետ միջոց:

ԱՎԵՏԻԶ ՄԻՐԶՈՅԱՆ

ՀՀ ԳԱՄ Մ. Զորանյանի անվան

տնտեսագիտության ինստիտուտի ասպիրանտ

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ԻՆՏԻՆԻՐԻՆԳԻ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԵԹՈԴԱԲԱՆԱԿԱՆ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

Ժամանակակից պայմաններում շատ ձեռնարկություններին բնորոշ է ֆինանսական գործառնությունների կառավարման օպերատիվ ձևը, որպես ընթացիկ խնդիրներին արագ արձագանքում: Կառավարման այս ձևը ընդհարումներ է առաջացնում ձեռնարկության և նրա գործընկերների շահերում: Այս պատճառով արդիական է ֆինանսատնտեսական իրավիճակի կանխատեսվող վերլուծության հիմքի վրա դրամական ռեսուրսների միջոցով կառավարման անցման խնդիրը, ձեռնարկության գործունեության ստրատեգիական նպատակների ֆիքսման և ընդունված ֆինանսական քաղաքականության շրջանակներում նպատակներին հասնելու ուղիների փնտրման խնդիրները: Ֆինանսական քաղաքականությունը իրենից ներկայացնում է իրնժնիքից գալիս մոդելների և տեխնոլոգիաների նպատակային օգտագործում և կարճաժամկետ ու երկարաժամկետ խնդիրների լուծմանն ուղղված պրոցեսներ: Օրինակ՝ ապրանքների կամ ծառայությունների շուկաներում դիրքերի ամրապնդում, շահութաբերության և եկամտաբերության մակարդակի բարձրացում,

վճարունակության, վարկունակության և իրացվելիության բարձր մակարդակի պահպանում: Ժամանակակից ձեռնարկություններին անհրաժեշտ են կառավարման այնպիսի մեթոդներ, որոնք հնարավորություն կտան կապել ռազմավարական նպատակները գործառնական խնդիրների հետ: Ձեռնարկության նպատակների իրականացման համար մշակվում են հատուկ մեխանիզմներ (ֆինանսական ինժեներինգի սահմաններում), որոնք մանրամասնեցվում են մինչև արդյունավետության հիմնական կոնկրետ ցուցանիշներ – KPI (key performance indicators), ձեռնարկության գործունեության արդյունավետության չափման ինդիկատորներ: Ձեռնարկության գործունեության արդյունավետության չափման հիմնական պարամետրերն են.

- ապրանքների (ծառայությունների) իրացումից հասույթ,
- զուտ շահույթ հարկումից հետո,
- ակտիվների եկամտաբերությունը,
- ֆինանսական կայունություն,
- ձեռնարկության սեփականատերերի ֆինանսական արդյունք:

Տարբեր ձեռնարկությունների վերը թվարկված ցուցանիշները կարող են տարբերվել իմաստային առումով՝ կախված ձեռնարկության նպատակներից: Ինժեներինգային գործընթացների սահմաններում լայն տարածված է սեփական ցուցանիշների այլ մրցակից ձեռնարկությունների ցուցանիշների համեմատման և համադրելիության գնահատման մեթոդը (benchmarking): Բենչմարքինգ - այլ մրցակից ձեռնարկությունների գործունեության ուսումնասիրությունն է՝ մրանց դրական փորձը օգտագործելու և նպատակներին հասնելու նպատակով: Ամերիկյան ընկերությունները լայնորեն օգտագործում են բենչմարքինգը իրենց ապրանքների ինքնարժեքի և որակի վերլուծության համար: Ժամանակակից պայմաններում բենչմարքինգը համարվում է խորհրդատվական գործունեության առավել հեռանկարային ուղղություն: Մակարդակի (բենչմարքինգի) գնահատականը կարելի է օգտագործել բիզնեսի ինժեներինգի ժամանակ ընկերության ֆինանսական կառավարման մեխանիզմի մշակման համար օբյեկտիվ արդյունքների ստացման համար: Ֆինանսական ինժեներինգի տեսանկյունից մրցակից ձեռնարկությունների գործունեության արդյունավետության գնահատման համար հիմնականում օգտագործվում են ֆինանսական կայունության, շահութաբերության, վճարունակության և գործնական ակտիվության ցուցանիշները: Պրակտիկայում, որպես օրենք, բենչմարքինգ օգտագործում են խոշոր ընկերությունները, որոնք պատրաստ են կրել մրա ծախսերը: Առանձնացվում է բենչմարքինգի երկու տեսակ՝ ընդհանուր և մասնավորեցված: Ընդհանուր բենչմարքինգը, դա սեփական ձեռնարկության ցուցանիշների համեմատումն է նմանատիպ ձեռնարկությունների ցուցանիշների հետ, որը գործում է իդենտիկ պայմաններում: Մասնավորեցված բենչմարքինգ, դա առանձին մասնաճյուղերի կամ բաժինների գործունեության համեմատումն է: Հայաստանում բենչմարքինգի բացակայության հիմնական պատճառը այն է, որ դժվար է համեմատել հայաստանյան ձեռնարկությունները արտասահմանյան ձեռնարկությունների հետ, քանզի վերջիններս գործում են այլ շուկայական պայմաններում: Բենչմարքինգ իրականացվում է հիմնականում հատուկ վերլուծական խմբի կամ խորհրդատվական ընկերության կողմից: Մասնավորեցված բենչմարքինգի իրականացման մեթոդիկան ներառում է հետևյալ փուլերը.

- համեմատության ցուցանիշների և չափանիշների ընտրություն,
- բիզնես պրոցեսների փոփոխության ծրագրերի կազմում,
- անհրաժեշտ տեղեկատվության հավաքագրում,
- աշխատանքի արդյունավետության բարձրացման նպատակով հավաքագրված տեղեկատվության վերլուծություն,
- վերլուծության արդյունքների ներդրումը և մրանց իրականացման վերահսկումը
- արդյունքների գնահատում:

Առաջադրված նպատակներին հասնելու համար անհրաժեշտ է ինժեներինգային նախագծի աշխատանքների ամբողջ համալիրը բաշխել առանձին փուլերի: Այդպիսի փուլեր կարող են լինել՝

- ֆինանսների կառավարման ներկա վիճակի վերլուծությունը (նախապատրաստական փուլ),
- ֆինանսական կառավարման տեխնոլոգիայի կատարելագործման նորարարական առաջարկների ընտրություն,
- նոր նորարարական գաղափարների որոնում,
- առավել հեռանկարային և իրատեսական գաղափարների իրագործման նախապատրաստում,
- նոր գաղափարների ներդրում ձեռնարկության աշխատանքային պրակտիկայի մեջ,
- ստացված արդյունքների գնահատումը ձեռնարկության մրցունակության, ֆինանսական կայունության, եկամտաբերության, գործարար ակտիվության տեսանկյունից (նորարարական նախագծի մոնիտորինգ):

Ելնելով առաջադրված նպատակներից ֆինանսական ինժեներինգի վերջնական արդյունքը տարբեր է: Այսպես, եթե դրվում է նպատակ կորուստների նվազեցման, ապա այդ նպատակին հասնելու առանցքային չափանիշը և վերջնական ֆինանսական արդյունքը – կորուստների նվազեցումն է մինչև զրոյական մակարդակ: Այդ նպատակին հասնելու հիմնական գործոններն են՝

- ապրանքների իրացումից ստացված հասույթի ավելացում և արտադրանքի ինքնարժեքի իջեցում,
- զուտ դրամական հոսքերի դրական մեծության ապահովում (մուտքերի գերազանցումը ելքերին),
- տվյալ ռելեվանտ շրջանում (եռամսյակ, կիսամյակ, տարի) մարժիմալային եկամտի (վաճառքի հասույթից հանած պայմանական-փոփոխական ծախսերը) սահմանային հնարավոր ծավալի աճ պայմանական-հաստատուն ծախսերի կայուն մեծության պայմանով:

Կայուն ֆինանսատնտեսական զարգացման ապահովման հասնելու համար անհրաժեշտ է.

- ամրապնդել սեփական դիրքը ապրանքների (ծառայությունների) շուկայում,
- ապահովել իրացվող արտադրանքի գների, ձեռք բերվող հումքի, նյութերի, համալրող արտադրանքի շուկայական գների տատանումների հնարավոր կորուստների փոխհատուցումը վաճառքի և մարժիմալային եկամտի ծավալի ավելացման հաշվին,
- արտաքին կոնտրոլործակալներին անվճարունակության ժամկետները կրճատել մինչև նվազագույնի,
- ակտիվացնել դերիտորական պարտքի ինկասացիայի (տույժերի) աշխատանքը,
- ապահովել վարկատուների համար ընդունելի պարտքի մարման տեմպերը:

Ընկերության կապիտալի և նրա սեփականատերերի եկամուտների մաքսիմալացմանը հաջողությամբ հասնելու համար նպատակահարմար է.

- ապահովել բիզնեսի արժեքի (եմիսիոն արժեթղթերի կուրսային արժեքի) և բաժնետերերի շահաբաժնային մուծումների աճ,
- պահպանել կամ ավելացնել շուկայի բաժինը,
- բարձրացնել կորպորատիվ կառավարման արդյունավետությունը,
- հասնել ռեսուրսների բոլոր տեսակների (նյութական, աշխատանքային և ֆինանսական) ռացիոնալ օգտագործմանը,
- վաճառքի ընդհանուր ծավալի մեջ ավելացնել արտահանվող արտադրանքի տեսակարար կշիռը և այլն:

Մրցակցային պայքարում դուրս գալ առաջնորդի դիրքերը - նպատակին հասնելը բավականին բարդ է: Դրա համար հարկավոր է վաճառքի ծավալների (մրցակիցների դուրս մղում ապրանքային շուկայից) զգալի ավելացում: անցում զարգացման նորարարական ուղու, կորպորատիվ կառավարման համակարգի արմատական բարելավում: կապիտալի, եկամուտների և ծախսերի բյուջետավորման համակարգի ներդրում:

Դիտարկենք ձեռնարկության ֆինանսական կառավարման համակարգի մշակման ինժեներինգային նորարարական նախագծի բովանդակությունը:

Կառավարման կազմակերպչական համակարգի ձևավորման սկզբունքները ենթադրում են կառավարման կենտրոնների ստեղծումը ըստ երեք հիմնական բնութագրիչների.

- հիերարխիկ կառուցում - ենթադրում է կառավարման տարբեր մակարդակների առանձնացում
- գործառնության կառուցում - հիմնված է կառավարման կենտրոնների բաժանմանը ըստ գործառնությունների և գործունեության տեսակների
- բիզնեսի կառուցում - նախատեսում է ընկերության գործունեության շրջանառության մեջ բիզնես-գործընթացների կառավարման համակարգի ներդրում: Բիզնես-գործընթացների կառուցումը հնարավորություն է տալիս կանխատեսել բիզնեսի իրականացման անհրաժեշտ փոփոխությունները, գնահատել անհրաժեշտ ռեսուրսները, ինչպես նաև, կառավարել իրավիճակը և նրա փոփոխությունները:

Ձ. Հիգիմսի կառավարման կոնցեպցիան «պատասխանատվության կենտրոնների» (ՊԿ) հիման վրա նախատեսում է ընկերության կառուցվածքային ենթաբաժինների (մասնաճյուղերի) ձևավորում, որոնք լիովին վերահսկում են ֆինանսական և ներդրումային գործունեության այս կամ այն ասպեկտները, իսկ նրանց ղեկավարները ինքնուրույն ընդունում են կառավարչական որոշումներ այդ ասպեկտների շրջանակներում և կրում են բացարձակ պատասխանատվություն իրենց գործողությունների համար: Գոյություն ունեն ֆինանսական պատասխանատվության կենտրոնների հետևյալ տեսակները.

- ծախսերի կենտրոն - արտադրական կամ մատակարարման ենթաբաժին,
- եկամտի կենտրոն - իրացման ենթաբաժին,
- շահույթի կենտրոն - կառուցվածքային ենթաբաժին արտադրության ավարտված ցիկլով,
- ներդրումների կենտրոն - կապիտալ շինարարության բաժին:

Ֆինանսական պատասխանատվության կենտրոնը ձեռնարկության ֆինանսական կառուցվածքի բաղադրամաս է, ներառում է մեկ կամ մի քանի կառուցվածքային ենթաբաժիններ, որոնց գործունեությունը կարող է գնահատվել այլ ենթաբաժիններից անկախ կառավարչական հաշվառման մեթոդների օգնությամբ:

Ֆինանսական պատասխանատվության կենտրոնները կարող են ներառել երկու տեսակ օբյեկտներ՝

- եկամտաբերության վրա ազդող (եկամուտների և ծախսերի բյուջե)
- վճարումակության և ֆինանսական կայունության վրա ազդող (դրամական միջոցների շարժի և ակտիվների և պասիվների բալանսի կանխատեսման բյուջեի համապատասխան հողվածները):

Ֆինանսական պատասխանատվության կենտրոնների դասակարգման համար առանձնացվում են հետևյալ հատկությունները:

1. Ծախսեր - դրամական ռեսուրսների ծավալը, որոնք օգտագործվում են՝
 - նյութական ռեսուրսների գնման,
 - հարկերի և բյուջետային համակարգի մուտքերի,
 - արտաբյուջետային ֆոնդերի մուծումներ,
 - կողմնակի կազմակերպությունների ծառայությունների վճարներ և այլն:
2. Եկամուտներ - ինքնուրույն իրացումից՝
 - հիմնական արտադրանքի,
 - օժանդակ արտադրության արտադրանքի,
 - իրացման այլ մուտքեր:
3. Ծախքեր - արտադրական և կառավարչական գործունեության ընթացքում առաջացող ծախքեր, որոնք վերաբերում են արտադրանքի ինքնարժեքին և ֆինանսական արդյունքին:

4. Ներդրումներ – ներդրումային գործունեությանը վերաբերող եկամուտներ և ծախսեր:

Ֆինանսական կառավարման հայեցակարգ Հայաստանում պետք է նախատեսի Ֆինանսական հաշվառման կենտրոնների (ՖՀԿ) ստեղծումը որպես կառուցվածքային ենթաբաժիններ, որոնք պետք է իրականացնեն հիմնական և (կամ) օժանդակ գործունեության տեսակների որոշակի համալիր, որոնք կարող են անմիջական ազդեցություն ունենալ տվյալ գործունեության եկամուտների և (կամ) ծախսերի վրա: Ֆինանսական հաշվառման կենտրոնների կազմի մեջ ներառում են՝

- պրոֆիտ-կենտրոն – ՖՀԿ, որի գործունեությունը կապված է շահույթի ստացումը ապահովող կառուցվածքային ենթաբաժինների հետ,
- ծախսերի կենտրոն – ՖՀԿ, որի գործունեությունը կապված է կառուցվածքային ենթաբաժինների հետ, որոնք անմիջականորեն շահույթ չեն ապահովում,
- վեճարկ-կենտրոն – ՖՀԿ, որի գործունեությունը կապված է կառուցվածքային այն ենթաբաժինների հետ, որոնցից շահույթի ստացումը կանխատեսվում է ապագայում (օրինակ, նոր քիզնես-նախագծերի իրացում):

Ֆինանսական հաշվառման կենտրոնների ձևավորումը նախատեսում է ֆինանսատնտեսական գործունեության պլանավորման և կառավարման, հաշվապահական և կառավարչական հաշվառման, հաշվետվության, վերլուծության և վերահսկման ժամանակակից մեթոդաբանության ներդրում, ինչպես նաև, որակավորված մասնագետների առկայություն, որոնք կարող են օբյեկտիվորեն վերլուծել և գնահատել կատարված աշխատանքի արդյունքի արդյունավետությունը: Ֆինանսական կառուցվածքի կազմման ժամանակ նպատակահարմար է ուշադրությունը կենտրոնացնել այն հանգամանքի վրա, որ կազմակերպչական կառուցվածքը պետք է ստորադասվի ֆինանսականին և ծառայի որպես ձեռնարկության ֆինանսական նպատակների իրականացման միջոցներից մեկը: Այդ պատճառով, ֆինանսական կառավարման կառուցվածքի նախագծումը կարելի է դիտել որպես ֆինանսական ինժեճիճիճի համար բազա, այսինքն դրամական հոսքերի, ներդրումների, ծախսերի, եկամուտների, շահույթի, շրջանառու կապիտալի և այլնի կառավարման տեխնոլոգիաներ: Ձեռնարկության ֆինանսների կառավարման վերջնական մոդելի մեջ, որպես օրենք, ներառվում են քիզնես-պլանավորման, բյուջետավորման և ֆինանսական վերահսկողության համակարգերը: Ֆինանսական մոդելի երեք տարրերի կապող օղակ է հանդիսանում ֆինանսական ինժեճիճիճիճի: Ֆինանսական մոդելի կառուցման ժամանակ կարևոր նշանակություն ունի ֆինանսական ինժեճիճիճիճի տեղեկատվական բազան:

ԱՆԱՅԻՏ ՄԿՐՏՅԱՆ

*Ռուս-Հայկական (Միավորական)
համալսարանի հայցորդ,*

**ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ԿԼԱՍՏԵՐԻ ԶԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ԴԵՌՄԿԱՐՆԵՐԸ
ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ**

Ներկայումս, Անդրկովկասում Հայաստանը համարվում է կայացած բանկային համակարգ ունեցող երկրներից մեկը: Այդ գնահատականը հնչել է բազմաթիվ միջազգային կազմակերպությունների հաշվետվություններում, դրա մասին են վկայում նաև առկա վիճակագրական տվյալները: Այս առումով Հայաստանում ֆինանսական միջնորդության ծառայությունները համեմատաբար ավելի որակյալ են, քան հարևան երկրներում:

Սույն հոդվածում փորձ է արվում ուսումնասիրել Հայաստանի ֆինանսական հատվածի զարգացվածության աստիճանը, ինչպես նաև վերջինիս զարգացման ներուժը, բացահայտել Հայաստանում ֆինանսական կլաստերի ձևավորման հնարավորությունները:

Նախ և առաջ, փորձենք սահմանել «կլաստեր» հասկացությունը և պարզենք դրա ձևավորման մեթոդաբանությունը: *Կլաստերներն իրենցից ներկայացնում են միջին և փոքր կազմակերպությունների կենտրոնացում ինտեգրացիայի և/կամ ռադիկալաց կապերով, սեկտորի մեջ և/կամ սեկտորների միջև, որոշակի աշխարհագրական վայրում, խթանող ինստիտուցիոնալ միջավայրում, որոնք մրցում և համագործակցում են (միջ)ազգային շուկայում:* Կլաստերի էությունը բացահայտող մեկ այլ սահմանման համաձայն *քիզնես կլաստերը՝ աշխարհագրական վայր է, որտեղ՝*

- ✓ *կուտակվում են կրիտիկական մակարդակի ռեսուրսներ և իրավասություններ,*
- ✓ *ձևավորվում է առանցքային դիրք առանձին վերջնական ձեռնարկում կամ ճյուղում,*
- ✓ *առկա է երկարաժամկետ կտրվածքով կայուն մրցակցային առավելություն այլ աշխարհագրական վայրերի համեմատ:*

Պարզելու այն հարցը, թե արդյո՞ք Հայաստանը կարող է դառնալ տարածաշրջանում ֆինանսական միջնորդության ծառայություններ մատուցող կենտրոն՝ անհրաժեշտ է ուսումնասիրել աշխարհում առկա փորձը և ընտրել այնպիսի երկիր, որն որոշ պարամետրերով համընկնում է Հայաստանի հետ: Որպես այդպիսի երկրի (որտեղ արդեն առկա է ձևավորված ֆինանսական կլաստեր) մենք կոնստրուկցիոնալ օրինակը, վերջինս մոտ է Հայաստանին ինչպես իր չափերով, բնակչության թվաքանակով, այնպես նաև մեծ սփյուռքի առկայությամբ: Այդ երկրի օրինակով ֆինանսական կլաստերի զարգացման առանձնահատկությունների ուսումնասիրությունը, ինչպես նաև դրանց համեմատական վերլուծությունը տարածաշրջանի մյուս երկրների