

Факторний аналіз прибутковості ІТ компанії (на прикладі для ТОВ «СІГМА СОФТВЕА»)

Відповідно до оприлюднених статистичних даних за підсумками 2021 року українська ІТ-галузь зросла на 36% з \$5 млрд експорту до \$6,8 млрд, кількість фахівців у той же час збільшилась з 244 тис. до 285 тис. Таким чином, за останні три роки галузь зросла більш ніж удвічі по експорту та більш ніж на 50% по кількості спеціалістів. Вже зараз вона вийшла на перше місце за обсягом експорту послуг (понад 5 млрд доларів США на рік) і принесла Україні понад 4% ВВП. Водночас компанії продовжують інвестувати в освіту та підготовку кадрів, з'являються нові сучасні освітні платформи, а кількість випускників ІТ-спеціальностей стрімко зростає. Тим часом на рівні держави сподіваємося на забезпечення сприятливого рівня оподаткування для ІТ-сфери.

З огляду на це важливим є вивчення чинників формування прибутковості в галузі. Для прикладу ми обрали компанію ТОВ «СІГМА СОФТВЕА» (Sigma Software) - одного із лідерів вітчизняного ІТ ринку. Sigma Software надає послуги з ІТ консалтингу, комплексної розробки програмного забезпечення, сервісну підтримку продуктів, а також розробляє та продає власні ІТ рішення.

Основними напрямками діяльності компанії є: розробка програмного забезпечення, розробка програмних продуктів та додатків, аутсорсинг проектів «під ключ», розробка IoT та вбудованих систем, підтримка та обслуговування програмного забезпечення. Також компанія займається дизайном і тестуванням ПЗ (включаючи автоматизоване): аналізом юзабіліті, UX/UI дизайном, анімованою графікою, забезпеченням якості і дотримання стандартів. Компанія надає спеціальні сервіси для стартапів, AR/VR розробці. Займається системами онлайн-геймінгу та штучного інтелекту й машинного навчання. Крім того, надає послуги із захисту від кібератак та міграцію із застарілих систем на нові. Компанія надає ІТ-послуги клієнтам у таких галузях: електронний бізнес, документообіг, телекомунікації, авіаційно-космічна промисловість, банківська справа, фінанси і нерухомість, а також у сфері туризму, індустрії розваг і розробки ігор.

Серед клієнтів Sigma Software: стартапи, виробники програмних продуктів, а також компанії такі як Scania, Verizon Media, авіакомпанія SAS та Formpipe. Більшість замовників з США і Європи (Швеція, Німеччина, Норвегія, Франція, Італія, Фінляндія).

Результати побудови трьохфакторної моделі DuPont для ТОВ «СІГМА СОФТВЕА» представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Трьохфакторна модель DuPont для ТОВ «СІГМА СОФТВЕА» у 2018 - 2020 рр., %

Показник	Формула	2019	2020	Вплив фактора, в.п.
Рентабельність продажу	(Чистий прибуток)/(Чистий дохід)	3,51%	5,10%	17,04
Оборотність активів	(Чистий дохід)/(Середньорічна вартість активів)	451,18%	333,47%	-14,27
Фінансовий важіль (леверидж)	(Середньорічна вартість активів)/(Середньорічна вартість власного капіталу)	237,47%	334,80%	16,56
Рентабельність капіталу	(Чистий прибуток)/(Середньорічна вартість власного капіталу)	37,64%	56,98%	19,34

Результати проведеного детермінованого факторного аналізу дають підстави зробити такі висновки:

- зміна рентабельності продажу ТОВ «СІГМА СОФТВЕА» у 2019 - 2020 рр. призвела до зростання рентабельності власного капіталу на 17,04 в.п.;

- зміна оборотності активів ТОВ «СІГМА СОФТВЕА» у 2019 - 2020 рр. призвела до зниження рентабельності власного капіталу на 14,27 в.п.;

- зміна співвідношення активів до власного капіталу, тобто рівня фінансового левериджу, ТОВ «СІГМА СОФТВЕА» у 2019 - 2020 рр. призвела до зростання рентабельності власного капіталу на 16,56 в.п.

Таким чином, важливим з точки зору збільшення прибутковості для компанії є розширення ринків збуту послуги, що на даний момент обмежує віддачу від капіталу.