

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

DIPLOMOVÁ PRÁCE



VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

NÁZEV DIPLOMOVÉ PRÁCE/TITLE OF THESIS

Posouzení finančního zdraví společnosti BMW Group / Assessment of the financial health of the BMW Group

TERMÍN UKONČENÍ STUDIA A OBHAJBOBA (MĚSÍC/ROK)

Červen/2024

JMÉNO A PŘÍJMENÍ STUDENTA / STUDIJNÍ SKUPINA

Michal Makeš / PEMMA06

JMÉNO VEDOUČÍHO DIPLOMOVÉ PRÁCE

Ing. Lenka Holečková, Ph.D.

PROHLÁŠENÍ STUDENTA

Odevzdáním této práce prohlašuji, že jsem zadanou diplomovou práci na uvedené téma vypracoval/a samostatně a že jsem ke zpracování této diplomové práce použil/a pouze literární prameny v práci uvedené.

Jsem si vědom/a skutečnosti, že tato práce bude v souladu s § 47b zák. o vysokých školách zveřejněna, a souhlasím s tím, aby k takovému zveřejnění bez ohledu na výsledek obhajoby práce došlo.

Prohlašuji, že informace, které jsem v práci užil/a, pocházejí z legálních zdrojů, tj. že zejména nejde o předmět státního, služebního či obchodního tajemství či o jiné důvěrné informace, k jejichž použití v práci, popř., k jejichž následné publikaci v souvislosti s předpokládanou veřejnou prezentací práce, nemám potřebné oprávnění.

Datum a místo: Praha 29.2.2024

PODĚKOVÁNÍ

Rád bych tímto poděkoval vedoucímu diplomové práce za metodické vedení a odborné konzultace, které mi poskytla při zpracování mé diplomové práce.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Národní 2600/9a, 158 00 Praha 5

SOUHRN

- Cíl Práce:** Cílem práce je zhodnocení finančního zdraví společnosti BMW Group na základě komplexní finanční analýzy v období 2018-2022, srovnání s konkurentem v odvětví Mercedes-Benz Group a průměry odvětví automobilového průmyslu.
- Výzkumné metody:** V rámci teoretické části této práce je představen přehled literatury zaměřující se na finanční řízení, finanční analýzu a benchmarking, přičemž jsou podrobně popsány a objasněny specifické metody finanční analýzy, které najdou uplatnění v aplikační části. Aplikační segment se věnuje analýze společnosti BMW Group s využitím horizontální a vertikální analýzy, selekce poměrových ukazatelů a aplikace modelů pro predikci bankrotu a hodnocení bonity, což umožňuje posouzení výkonnosti a finančního zdraví firmy. Nakonec je podnik BMW Group srovnán s jeho hlavním konkurentem, Mercedes-Benz Group, a také s průměrnými hodnotami v automobilovém průmyslu na základě vybraných indikátorů.
- Výsledky výzkumu/práce:** Od roku 2018 do roku 2020 čelila BMW Group oslabené finanční výkonnosti v důsledku pandemie COVID-19, která byla zvýrazněna neefektivitou ve správě pohledávek a závazků. Po roce 2020 však společnost prokázala výrazné oživení, tažené strategickými úpravami a zaměřením na elektrická vozidla a digitální kanály. Ve srovnání s průměrem v odvětví si BMW udrželo solidní likviditu a předvedlo nižší úroveň dluhu, což naznačuje konzervativní finanční strategii. Celkově, navzdory počátečním neúspěchům, strategické iniciativy BMW umožnily silné oživení ziskovosti a finančního zdraví, překonaly výkonnostní standardy v oboru a zajistily společnosti udržitelný růst.
- Závěry a doporučení:** Na základě vypracované finanční analýzy vyplývá společnost BMW Group jako finančně zdravá s lepšími výsledky než porovnávaná společnost Mercedes-Benz a také v porovnání s průměry průmyslu si ve velkém množství ukazatelů vedla lépe. Pro udržení svého úspěchu a podporu dalšího růstu je proaktivní finanční řízení nezbytností. Mezi klíčové oblasti patří optimalizace finanční výkonnosti zvýšením návratnosti aktiv (ROA) a návratnosti vlastního kapitálu (ROE) prostřednictvím strategií zaměřených na využití aktiv a kapitálovou efektivitu. Efektivní řízení likvidity je zásadní, vyžaduje stabilní postupy cash flow a optimalizaci pracovního kapitálu. Strategické řízení dluhu znamená refinancování vysoce nákladných dluhů s alternativami s nižším úrokem a prodloužení doby splatnosti, aby se zmírnily krátkodobé tlaky na peněžní toky. Kromě toho jsou klíčové iniciativy v oblasti kontroly nákladů a efektivity, které zahrnují snížení provozních nákladů a investice do pokročilých výrobních technologií.

KLÍČOVÁ SLOVA

Finanční analýza, finanční zdraví, korporátní finance, mezipodnikové srovnání, automobilový průmysl

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

SUMMARY

- 1. Main objective:** The goal of the thesis is to evaluate the financial health of the BMW Group based on a comprehensive financial analysis over the period 2018-2022, comparing it with its industry competitor Mercedes-Benz Group and automotive industry averages to propose recommendations for future company improvement.
- 2. Research methods:** The theoretical part of this thesis presents a review of literature focusing on financial management, financial analysis and benchmarking, while specific methods of financial analysis are described and explained in detail, which will find utilization in the application part. The application segment focuses on the analysis of the BMW Group using horizontal and vertical analysis, ratio selection, and the application of bankruptcy prediction and credit rating models to assess the firm's performance and financial health. Finally, the BMW Group's business is compared with its main competitor, the Mercedes-Benz Group, as well as with automotive industry averages based on selected indicators.
- 3. Result of research:** From 2018 to 2020, the BMW Group faced weakened financial performance due to the COVID-19 pandemic, highlighted by inefficiencies in the management of receivables and payables. However, post-2020, the company demonstrated a strong recovery, driven by strategic adjustments and a focus on electric vehicles and digital channels. Compared to the industry average, BMW maintained solid liquidity and demonstrated lower debt levels, indicating a conservative financial strategy. Overall, despite initial setbacks, BMW's strategic initiatives have enabled a strong recovery in profitability and financial health, outperforming industry benchmarks and providing the company with sustainable growth.
- 4. Conclusions and recommendation:** Based on the financial analysis, the BMW Group emerges as a financially healthy company with better results than the benchmarked Mercedes-Benz and also performed better in comparison to industry averages on a large number of indicators. Proactive financial management is essential to maintain its success and support further growth. Key areas include optimizing financial performance by increasing return on assets (ROA) and return on equity (ROE) through strategies focused on asset utilization and capital efficiency. Effective liquidity management is essential, requiring robust cash flow practices and working capital optimization. Strategic debt management involves refinancing high-cost debt with lower interest alternatives and extending maturities to alleviate short-term cash flow pressures. In addition, cost control and efficiency initiatives that include reducing operating costs and investing in advanced manufacturing technologies are key.

KEYWORDS

Financial analysis, financial health, corporate finance, intercompany comparison, automotive industry

JEL CLASSIFICATION

G30, G31, G32, G39

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno a příjmení:	Michal Makeš
Studijní program:	Ekonomika a management (Ing.)
Studijní skupina:	PEMMA06
Téma DP:	Posouzení finančního zdraví společnosti BMW Group
Zásady pro vypracování (stručná osnova práce):	<ol style="list-style-type: none">1 Úvod2 Teoreticko-metodologická část Finanční management a jeho cíle, finanční analýza, metody finanční analýzy, benchmarking, metodika práce3 Praktická část Představení organizace, analýza finančního zdraví organizace, komparace vybraných indikátorů se stanovenou srovnávací bází, shrnutí výsledků, návrhy na zlepšení finančního zdraví4 Závěr
Seznam literatury: (alespoň 4 zdroje)	<ul style="list-style-type: none">• ARYASRI, A. <i>Business Economics and Financial Analysis</i>. New York, USA: McGraw-Hill Education, 2020. ISBN 9789353169824.• BREALEY, R., MYERS, S., ALLEN, F. <i>Principles of Corporate Finance</i>. McGraw – Hill Education, 2022. 1056 p. ISBN 978-12-650-7415-9.• DLUHOŠOVÁ, D. a kol. <i>Finanční řízení a rozhodování podniku. Analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita, interakce</i>. 4. vyd. Praha: Ekopress, 2021. 262 s. ISBN 978-80-87865-71-2.• VOCHOZKA, M. et al. <i>Finance podniku: komplexní pojetí</i>. Praha: Grada, 2021. 312 s. ISBN 978-80-271-3267-6.
Harmonogram:	<ul style="list-style-type: none">• Zpracování cílů a metodiky do 31. 10. 2023• Zpracování teoretické části do 15. 12. 2023• Zpracování výsledků do 15. 1. 2024• Finální verze do 1. 3. 2024
Vedoucí práce:	Ing. Lenka Holečková, Ph.D.

V Praze dne 5. 10. 2023

prof. Ing. Milan Žák, CSc.
rektor

Prof. Ing.
Milan
Žák CSc.

Digitálně podepsal Prof.
Ing. Milan Žák CSc.
DN: cn=Prof. Ing. Milan Žák
CSc., c=CZ, o=Vysoká škola
ekonomie a managementu,
as, givenName=Milan,
sn=Žák, serialNumber=ICA
10393535
Datum: 2023.10.05 13:01:08
+02'00'

Obsah

1	Úvod.....	1
2	Teoreticko-metodologická část práce	2
2.1	Finanční management a jeho cíle.....	2
2.2	Finanční analýza	4
2.3	Metody finanční analýzy	9
2.4	Predikční modely	17
2.5	Benchmarking.....	20
2.6	Metodika práce	22
3	Praktická část.....	24
3.1	Představení organizace	24
	BMW Group	24
3.2	Analýza finančního zdraví organizace	28
3.2.1	Horizontální analýza	29
	Horizontální analýza aktiv	29
3.2.2	Vertikální analýza	34
	Vertikální analýza pasiv.....	36
3.2.3	Analýza poměrových ukazatelů.....	40
3.2.4	Analýza predikčních modelů.....	48
3.3	Komparace vybraných indikátorů se stanovenou srovnávací bází.....	52
3.3.1	Komparace poměrových ukazatelů	53
3.3.2	Komparace predikčních modelů	61
3.4	Shrnutí výsledků	64
3.5	Návrhy na zlepšení finančního zdraví.....	67
4	Závěr	68
	Literatura	69
	Přílohy.....	I

Seznam zkratek

BV	Book value/Účetní hodnota akcie
DPS	Dividend per share/Dividenda na akcii
EBIT	Zisk před úroky a zdaněním
EBT	Zisk před zdaněním
EPS	Earnings Per Share/Čistý zisk na akcii
P/E	Price earnings ratio/Poměr tržní ceny akcie
ROA	Return on assets/Rentabilita aktiv
ROE	Return on equity/Rentabilita vlastního kapitálu
ROS	Return on sales/Rentabilita tržeb

Seznam tabulek

Tabulka 1 Bodování výsledků Kralick quick testu	19
Tabulka 2 Horizontální analýza aktiv BMW Group	29
Tabulka 3 Horizontální analýza pasiv BMW Group	31
Tabulka 4 Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty BMW Group	33
Tabulka 5 Vertikální analýza aktiv BMW Group	34
Tabulka 6 Vertikální analýza pasiv BMW Group.....	36
Tabulka 7 Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty BMW Group	38
Tabulka 8 Poměry ukazatelů rentability BMW Group.....	40
Tabulka 9 Ukazatele likvidity BMW Group.....	41
Tabulka 10 Ukazatele solventnosti BMW Group	43
Tabulka 11 Ukazatele aktivity BMW Group	45
Tabulka 12 Poměry tržní hodnoty BMW Group.....	46
Tabulka 13 Altmanovo Z-skóre BMW Group.....	48
Tabulka 14 Tafflerův model BMW Group	48
Tabulka 15 Kralick quick test BMW Group.....	49

Seznam obrázků

Obrázek 1 Vývoj loga společnosti BMW Group	25
Obrázek 2 Vývoj loga společnosti Mercedes-Benz Group.....	27

Seznam grafů

Graf 1 Srovnání ROA BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu	53
Graf 2 Srovnání ROE BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu.....	54
Graf 3 Srovnání běžné likvidity BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu	55
Graf 4 Srovnání pohotové likvidity BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu	56
Graf 5 Srovnání poměru zadluženosti 2 BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu.....	57
Graf 6 Srovnání poměrového ukazatele P/E BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu	60

1 Úvod

Tato diplomová práce se zabývá pohledem do finanční dynamiky a strategického postavení jednoho z nejprestižnějších subjektů automobilového průmyslu, BMW Group, v přímém srovnání s jeho nejbližším rivalem, Mercedes Benz, a na pozadí širších průmyslových průměrů. Toto akademické úsilí je zakořeněno v rozsáhlém přehledu existující literatury, který pečlivě vytváří teoretický rámec, který slouží k osvětlení mechanismů finanční analýzy v kontextu vysoce konkurenčního automobilového sektoru.

Prvořadým cílem této práce je odhalit složitosti finanční výkonnosti, likvidity, solventnosti, provozní efektivity a postavení BMW Group na trhu. Využitím přísné metodiky krok za krokem tento výzkum pečlivě rozebírá finanční výkazy, poměrové ukazatele a další související finanční metriky v období 2018 až 2022, čímž poskytuje podrobný pohled na finanční zdraví a strategické postavení BMW Group ve srovnání s Mercedes-Benz Group a automobilovým průmyslem obecně.

Ústředním bodem tohoto výzkumu je aplikace různých nástrojů a modelů finanční analýzy, včetně mimo jiné ukazatelů ziskovosti, ukazatelů likvidity, ukazatelů solventnosti, ukazatelů aktivity a modelů predikce bankrotu. Tyto analytické nástroje pomáhají dekodovat finanční situaci BMW Group a Mercedes-Benz Group a nabízejí pohled na jejich provozní úspěchy, finanční odolnost a oblasti vyžadující zlepšení.

Tato práce je založena na komplexní finanční analýze, empirických datech a robustních analytických rámcích, díky kterým je možné přinést kritický pohled na strategická rozhodnutí a finanční zdraví předních automobilových společností. Snaží se přispívat k akademickému diskurzu o finančním řízení a konkurenční strategii v rámci automobilového průmyslu a poskytuje podrobné porozumění tomu, jak velké korporace procházejí výzvami a příležitostmi, které představuje globální ekonomické prostředí.

Při přípravě základu pro toto zkoumání jsou v úvodu nastíněny výzkumné cíle, metodika a analytické přístupy, které budou použity k rozboru finanční situace BMW Group ve vztahu k Mercedes-Benz Group a celému automobilovému odvětví. Následující kapitoly se ponoří hlouběji do teoretických základů finanční analýzy, empirických zjištění z provedeného výzkumu a strategických důsledků těchto zjištění pro BMW Group.

Vyjádřením významu tohoto výzkumu v akademické a praktické sféře podnikových financí a strategického řízení se tato práce snaží osvětlit klíčové finanční metriky a strategie, které definují úspěch v automobilovém sektoru. Prostřednictvím přísného a podrobného zkoumání si práce klade za cíl poskytnout cenné poznatky a doporučení, která by mohla vést k budoucím strategickým rozhodnutím pro BMW Group a přispět k širšímu porozumění finanční analýzy a strategickému řízení v automobilovém průmyslu.

2 Teoreticko-metodologická část práce

Teoretická část práce je věnována hloubkovému zkoumání složitosti finančního řízení a analýzy v rámci organizačních operací. Teoretická část začíná podrobným prozkoumáním základních cílů finančního řízení, zdůrazňujícím jejich nepostradatelnou roli při utváření strategických a taktických rámců podniků. Prostřednictvím tohoto pohledu je vyjádřen význam finanční analýzy a zdůrazněna její užitečnost při poskytování prostředků zúčastněným stranám k efektivnímu hodnocení finančního zdraví a strategického směřování organizace.

Metody používané při provádění finanční analýzy jsou pečlivě rozebrány, což objasňuje jejich účinnost při poskytování náhledů na finanční výkonnost a strategické postavení organizací. Použití benchmarkingu spolu se sadou dalších analytických nástrojů je prvořadě při vybavování rozhodovacích orgánů srovnávacími poznatky nezbytnými pro srovnávání výkonnosti organizace se zavedenými průmyslovými standardy nebo osvědčenými postupy. Tento průzkum je rozšířen na důsledky integrace komplexního finančního řízení a analytických postupů a zdůrazňuje jejich příspěvek k posílení organizační efektivity, konkurenční výhody a dlouhodobé finanční stability.

Kromě toho teoretická část obsahuje dynamickou souhru mezi strategiemi finančního řízení a jejich provozními výsledky a zkoumá způsoby, jak tyto postupy ovlivňují odolnost a přizpůsobivost organizace v proměnlivém ekonomickém prostředí. V neposlední řadě bude nastíněna zastřešující metodika, jíž se práce drží, zajišťující koherentní a systematický přístup k výzkumu. To bude zahrnovat syntézu teoretických základů, metodologických přístupů a analytických technik používaných v průběhu práce. Prostřednictvím tohoto přísného teoreticko-metodologického rámce si práce klade za cíl smysluplně přispět k tématu o finančním řízení a analýze a poskytnout robustní platformu pro následné empirické zkoumání.

2.1 Finanční management a jeho cíle

Dle Aryasri (2020, s. 16), finanční řízení hraje klíčovou roli ve strategických a provozních procesech organizací. Jak dále autorka objasňuje, management zahrnuje plánování, organizování, personální zajištění, řízení a kontrolu k dosažení podnikových cílů. Prostřednictvím těchto manažerských funkcí se stanovují a sledují finanční cíle. To je v souladu s Pettyho et al. (2015, s. 3) tvrzením, že finanční řízení se týká hodnocení investic a efektivního řízení finančních aktiv pro dlouhodobou ziskovost společnosti. Složitý vztah mezi manažerskou ekonomikou a finančním řízením zdůrazňuje Aryasri (2020, s. 14), a dále také podtrhuje význam ekonomických znalostí pro manažery, aby mohli činit optimální rozhodnutí.

Brealey, Myers a Allen (2022, s. 6) uvádí koncept role finančního manažera při orientaci v peněžních tocích a investičních rozhodnutích v rámci firmy, přičemž zdůrazňuje význam kapitálového rozpočtování a řízení pracovního kapitálu. Toto provozní zaměření je klíčové pro udržení likvidity a zajištění souladu dlouhodobých investic se strategickými cíli firmy.

Čížinská (2018, s. 231) rozšiřuje diskuzi o zdůraznění principů finančního řízení, které by se mělo držet maximalizace hodnoty pro akcionáře při zohlednění zájmů všech zainteresovaných stran. Tento princip je základem finančních rozhodnutí, která řídí jak vnitřní investice, tak alokaci externího kapitálu. Kiseľáková et al. (2018, s. 14) dále prohlubuje prostředí finančního řízení tím, že zavádí strategie pro řízení rizik a nutnost finanční analýzy pro rozhodování v malých a středních podnicích. Zde rozsah podnikání ovlivňuje finanční strategie, což naznačuje, že různé velké subjekty mohou vyžadovat přizpůsobené přístupy finančního řízení.

Madura et al. (2018, s. 2) nabízí pohled na definující charakteristiky nadnárodních společností a zdůrazňuje nutnost, aby se tyto subjekty zapojily do sofistikovaného mezinárodního

finančního řízení kvůli jejich expanzivním přeshraničním aktivitám. Autor zdůrazňuje, že nadnárodní společnosti se musí orientovat ve spletnosti různých trhů, kolísání směnných kurzů a mezinárodních finančních toků. To vyžaduje strategický přístup k maximalizaci hodnoty nadnárodní korporace, který je v souladu s cíli domácích firem maximalizovat bohatství akcionářů.

Aryasri (2020, s. 14) se dotýká role manažerské ekonomie ve finanční analýze, která se v mezinárodním kontextu stává ještě aktuálnější. Znalost ekonomie je pro manažery nezbytná k optimalizaci nákladů a výnosů, což je úkol, který je podstatně složitější v globálním prostředí, kde do hry vstupuje více ekonomik a předpisů.

Srovnání a kontrast pohledů na finanční řízení

Aryasri (2020, s. 14) a Petty et al. (2015, s. 3) se zabývají základními aspekty finančního řízení, ale z různých úhlů. Aryasri se zaměřuje na manažerské aspekty, které zahrnují ekonomické rozhodování, zatímco Petty et al. se více zabývá hodnotícími a investičními aspekty. Oba pohledy jsou klíčové a naznačují komplexní přístup k finančnímu řízení, který zahrnuje jak rozhodování, tak hodnocení investic.

Pohled Brealeyho, Myerse a Allena (2022, s. 6) na roli finančního manažera je v souladu s principem Čížinské (2018, s. 231) maximalizace hodnoty stakeholderů, protože oba zdůrazňují odpovědnost manažera za efektivní řízení investic a finančních toků. Čížinská však klade větší důraz na etické rozměry finančních rozhodnutí.

Madura et al. (2018, s. 2) představuje složitost finančního řízení v nadnárodních korporacích, což je perspektiva, kterou ostatní autoři hluboce neprozkoumali. To zdůrazňuje potřebu globálního chápání financí, kde jsou zvažovány důsledky mezinárodních rozhodnutí.

Cíle finančního managementu

Finanční řízení jako nedílná součást správy a řízení společnosti má především za cíl zvýšit hodnotu pro akcionáře a zajistit finanční zdraví firmy. Jak zdůraznil Brealey, Myers a Allen (2022, s. 8), maximalizace tržní hodnoty je prvořadá, přičemž akcionáři chtějí, aby manažeři činili investiční rozhodnutí, která přinesou nejvyšší výnosy, upravené o riziko. Tento pohled se úzce shoduje s Pettym et al. (2015, s. 8), který zdůrazňuje, že konečným cílem finančních rozhodnutí, ať už se týkají investic, financování nebo řízení pracovního kapitálu, by měla být maximalizace bohatství akcionářů.

Ve srovnání s tím Čížinská (2018, s. 231) rozšiřuje záběr tím, že zohledňuje zájmy všech zainteresovaných stran. Autorka tak zahrnuje holističtější přístup k finančnímu řízení, kde se rozhodnutí neměří pouze podle jejich finanční návratnosti, ale také podle jejich dopadu na různé zainteresované strany, včetně zaměstnanců, zákazníků a komunity jako celku. Tato perspektiva naznačuje, že zatímco maximalizace bohatství akcionářů zůstává prioritou, neměla by zastínit širší dopad finančních rozhodnutí.

Kiselfáková et al. (2018, s.14) představuje rámec pro finanční řízení, který zahrnuje posouzení optimální kapitálové struktury, investičních rozhodnutí a dividendové politiky. Tyto oblasti jsou klíčové pro udržení rovnováhy mezi rizikem a výnosem a zajišťují, že kapitál je pořízován a alokován efektivně.

Vochozka et al. (2021, s. 9) představuje koncept finančního plánování a kontroly jako základní součást finančního řízení. Role finančního manažera přesahuje pouhou maximalizaci hodnoty a zahrnuje pečlivé plánování a monitorování finančních aktivit s cílem udržet strategické směřování firmy a provozní efektivitu.

Závěrem lze říci, že literatura navrhuje vícerozměrný přístup k finančnímu řízení, kde cílem není pouze maximalizovat bohatství akcionářů, jak uvedli Brealey, Myers a Allen a Petty et al., ale také udržovat rovnováhu se zájmy zainteresovaných stran, strategickým plánováním a řízením rizik, jak uvádí Čížinská, Kiseľáková et al. a Vochozka et al. Tato integrovaná perspektiva zajišťuje, že finanční řízení slouží svému širšímu účelu, kterým je udržení dlouhodobého úspěchu firmy a její odpovědnosti vůči různým zainteresovaným stranám.

2.2 Finanční analýza

Uvedení finanční analýzy a cíle

Finanční analýza je nepostradatelným aspektem řízení podniku a poskytuje pohled, jehož prostřednictvím mohou zúčastněné strany posoudit životaschopnost společnosti a strategické postavení. Čížinská (2018, s. 199) a Dluhošová a kol. (2021, s. 82-83) zmiňují, že finanční analýza není pouhým reportovacím mechanismem, ale transformačním procesem, který interpretuje vstupy, jako jsou výrobní faktory, na výstupy odrážející finanční cíle společnosti a zájmy stakeholderů. V hlubším pohledu Čížinská (2018, s. 203) zdůrazňuje analytické metody, jako je horizontální a vertikální analýza, které jsou klíčové pro pochopení změn finančních podmínek v průběhu času, a nutnost zohlednění časové složky, aby bylo možné skutečně posoudit finanční zdraví.

Knápková et al. (2017, s. 17) nabízí ucelený pohled na cíle finanční analýzy a definuje ji jako systematickou studii zaměřenou na rozbor komplexních finančních struktur s cílem odhalit efektivitu finančních rozhodnutí. Dále zdůrazňuje roli finanční analýzy při poskytování faktického základu pro předpovídání budoucích trendů a přijímání informovaných rozhodnutí. Rozšířením metod Knápková et al. (2017, s. 65) představuje různé analytické nástroje, které umožňují hloubkové hodnocení finanční výkonnosti, včetně poměrové a trendové analýzy, které slouží jako páteř finanční analýzy tím, že osvětlují finanční trajektorii společnosti v čase.

Na rozdíl od metodického zaměření Knápkové et al., Fridson a Alvarez (2022, s. 3) prezentuje analýzu účetní závěrky jako klíčovou dovednost. Fridson a Alvarez pojednávají o tom, jak je důležité překročit mechanickou aplikaci standardních finančních ukazatelů a přijmout houževnatější a investigativní přístup. To zahrnuje ochotu zpochybňovat standardní konvence a hledat jemnější chápání finančního zdraví.

Finanční analýza je dle Růčkové (2021, s. 9) postavena jako předstupeň kvalitního rozhodování, který je nezbytný pro prognózování a strategické plánování. Růčková zdůrazňuje výhledovou povahu finanční analýzy, která je klíčová při hodnocení budoucích ekonomických a finančních scénářů, a umožňuje tak proaktivní manažerská rozhodnutí.

Vochozka et al. (2021, s. 188) se zabývá metodami a ukazateli, které jsou klíčové pro finanční analýzu, a podtrhuje její význam při interpretaci minulých a současných finančních dat pro předpovídání budoucích podmínek. Vochozka et al. analýza vymezuje vztah mezi finanční analýzou a strategickým plánováním, přičemž první z nich poskytuje poznatky nezbytné pro formulaci druhého. Vochozka et al. (2020, s. 9) dále argumentuje pro hodnocení finanční analýzy jako nástroje pro komplexní hodnocení podniku, čímž přispívá k dialogu o tom, proč a jak by měla být finanční analýza prováděna.

Pandeyho (2016, s. 41) práce doplňuje tyto pohledy tím, že kategorizuje techniky finanční analýzy, jako jsou srovnávací a běžné výkazy, a vymezuje jejich roli při identifikaci trendů a posunů ve finanční výkonnosti. Příspěvek Pandeyho je zásadní pro demonstraci toho, jak může být finanční analýza strukturována a standardizována a poskytuje systematický přístup k interpretaci finančních dat.

Propojením poznatků od různých autorů vzniká vícerozměrný obraz finanční analýzy. Jde o disciplínu, která zahrnuje jak historické hodnocení pro rozpoznání trendů (jak zdůraznily Čížinská a Knápková et al.), tak anticipační strategie pro budoucí plánování (jak diskutují Růčková a Vochozka et al.). Obor se vyznačuje dynamickou souhrou tradičních metod popsaných Pandeyem a volání po inovacích v analytických technikách navrhovaných Fridsonem a Alvarezem. Tito autoři společně obhajují komplexní a strategický přístup k finanční analýze, zdůrazňující její zásadní roli v řízení podniku, komunikaci se zúčastněnými stranami a strategickém předvídání. Toto spojení mezi autory odráží hluboké porozumění složitosti, která je vlastní finančnímu výkaznictví, a nutnost robustního analytického rámce pro strategická obchodní rozhodnutí.

Vstupy

Finanční analýza vyžaduje řadu vstupů a spoléhá se na různé zdroje pro přesné a komplexní posouzení. Jak uvedla Knápková et al. (2017, s. 18), základním podkladem pro jakoukoli finanční analýzu jsou účetní výkazy. Dále uvádí, že tyto dokumenty, jako je rozvaha a výkaz zisků a ztrát, jsou zásadní pro hodnocení výkonnosti společnosti a poskytují historický přehled i pohled na aktuální finanční zdraví společnosti. Tato prohlášení nabízejí kvantifikovatelné pozadí pro analýzu a zdůrazňují oblasti, jako je ziskovost, likvidita a solventnost.

Růčková (2021, s. 22-23) zdůrazňuje význam výkazů peněžních toků a změn vlastního kapitálu jako nedílné součásti pro pochopení finanční dynamiky organizace. Autorka také zmiňuje, že kategorizace podle velikosti podniku hraje roli v hloubce požadované finanční analýzy, zejména při dodržování regulačních rámců.

Vochozka et al. (2021, s. 34) přidává další rozměr diskusí o důležitosti kvality informací, které jsou základem úspěšné finanční analýzy. Autor poznamenává, že zatímco primární data z účetních výkazů jsou zásadní, sekundární data, jako jsou tržní trendy a ekonomické ukazatele, by neměla být přehlížena. To naznačuje holistický přístup, který bere v úvahu vnější tržní síly a širší ekonomický kontext.

Z výše uvedeného lze shrnout následující poznatky: Knápková et al. poskytuje obecný přehled, zatímco Růčková podrobně popisuje praktické aplikace a implikace různých finančních dokumentů, včetně jejich relevance podle velikosti firmy. Vochozkův et al. přínos spočívá v prosazování kvality a širší informací, což naznačuje, že vstupy pro finanční analýzu přesahují pouhá čísla a zahrnují prvky interpretační a výhledové.

Rozvaha:

Čížinská (2018, s. 49) popisuje rozvahu jako základní finanční výkaz, shrnující finanční situaci společnosti v určitém časovém okamžiku, vymezuje spektrum aktiv, závazků a vlastního kapitálu, který poskytuje přehled o alokaci zdrojů a závazků společnosti. Informace obsažené v rozvaze jsou nezbytné pro zúčastněné strany k posouzení finančního zdraví a provozní efektivnosti podniku. Jak uvedla Čížinská (2018, s. 50), rozvaha je strukturována na aktiva, vlastní kapitál a pasiva, z nichž každá je dále rozdělena do podrobnějších klasifikací, aby poskytla nuancovaný pohled na finanční pozici společnosti.

Rozvaha dále slouží jako analytický nástroj pro finanční experty ke zkoumání likvidity, solventnosti a investičního potenciálu podniku. Rozvaha podle Knápkové et al. (2017, s. 24) přesahuje pouhé účetní údaje ke strategickému rámci rozhodování, ukazuje vzájemné vztahy mezi využitím aktiv a zdroji jejich financování. V tandemu s pohledem Knápkové et al., Růčková (2021, s. 24) podtrhuje význam manažerského účetnictví při interpretaci rozvahových dat a zdůrazňuje roli vnitřních kontrol a standardů výkaznictví.

Užitečnost rozvahy se rozšiřuje na různé manažerské aspekty, jak zdůraznil Vochozka et al. (2021, s. 32-33), který vymezuje její roli při měření efektivity využití zdrojů a efektivity správy podnikových aktiv ze strany managementu. Vochozka et al. dále rozvádí dynamickou povahu rozvahy, která odráží časové posuny hodnot aktiv a pasiv v důsledku provozní činnosti a slouží tak jako živý dokument zachycující plynulost finančního ekosystému.

Syntéza výše uvedených poznatků naznačuje, že rozvaha je mnohostranný dokument, stěžejní nejen pro statutární výkaznictví, ale také pro strategické plánování a interní řízení. Dle Vochozky (2020, s. 35-36) je to souběh účetní přesnosti a strategické předvídatosti, kde každá řádková položka má potenciální důsledky pro obchodní rozhodnutí. Složitá struktura rozvahy, jak dále Vochozka objasňuje, vyžaduje hluboké porozumění účetním principům a schopnost interpretovat složité finanční ukazatele, které jsou základem dlouhodobé životaschopnosti společnosti.

Položky rozvahy:

Rozvaha firmy poskytuje přehled jejího finančního zdraví v určitém okamžiku. Skládá se z aktiv, která mohou být hmotná nebo nehmotná, a závazků, které představují závazky firmy. Vlastní kapitál neboli zbytkový podíl na aktivech firmy po odečtení závazků doplňuje strukturu rozvahy.

Aktiva, jak zdůrazňuje Čížinská (2018, s. 51), jsou rozdělena do několika kategorií, včetně stálých aktiv, oběžných aktiv a investic. Podobně Růčková (2021, s. 26) také kategorizuje aktiva, ale klade větší důraz na likviditu a provozní vazby těchto aktiv na hlavní obchodní aktivity společnosti. Oba autoři se shodují, že klasifikace aktiv je rozhodující pro posouzení potenciálu firmy generovat budoucí ekonomické výhody. Růčková (2021, s. 27) rozebírá oběžná aktiva podrobněji a všímá si jejich role v každodenním provozu společnosti.

Na straně pasiv Čížinská (2018, s. 54) poskytuje komplexní členění na rezervy, dlouhodobé závazky a krátkodobé závazky, přičemž zdůrazňuje význam každé kategorie z hlediska finančního rizika a stability. Růčková (2021, s. 28-29) to doplňuje diskusí o časovém horizontu, ve kterém mohou tyto závazky ovlivnit finanční strategii firmy. Tato časová dimenze závazků, jak uvádí Růčková, je zásadní pro pochopení finanční struktury firmy a toho, jak se vyrovnává se svými finančními závazky v různých obdobích.

Knápková et al. (2017, s. 25) navíc nabízí pohled na aspekt vlastního kapitálu rozvahy a podrobně popisuje, jak se nerozdělený zisk a rezervy podílejí na posilování finanční odolnosti firmy. Pohled autorky na vlastní kapitál se shoduje s názory Čížinské a Růčkové, pokud jde o jeho funkci nárazníku vůči závazkům, ale Knápková et al. (2017, s. 33) se zaměřuje zejména na roli vlastního kapitálu při financování růstu a udržení operací v nepříznivých ekonomických obdobích.

Vzájemné působení mezi aktivy a pasivy a následně vlastním kapitálem, jak zmínila Čížinská (2018, s. 53), naznačuje trvající závazky firmy a její schopnost dostát těmto závazkům prostřednictvím svých aktiv. Tato rovnováha mezi tím, co firma vlastní a co dluží, svědčí o jejím strategickém finančním řízení a provozní efektivitě.

Při syntéze těchto pohledů je evidentní, že Čížinská, Růčková a Knápková et al. sice řeší podobné položky rozvahy, ale každá nabízí jedinečný pohled na kategorizaci a implikace těchto položek. Čížinská poskytuje obecnější klasifikaci, Růčková se pouští do provozních vazeb a aspektů likvidity a Knápková zdůrazňuje strategický význam vlastního kapitálu. Tyto různé úhly přispívají k přesnějšímu chápání rozvahy jako nástroje finanční analýzy a strategického rozhodování.

Výkaz zisku a ztrát

Výkaz zisku a ztráty, základní součást finančního výkaznictví, slouží jako metrika pro hodnocení finanční výkonnosti společnosti za určité období. Růčková (2021, s. 33) udává že zahrnuje výnosy, náklady a čisté výnosy, které společně určují ziskovost podniku. Autorka dále vymezuje strukturu výkazů zisku a ztráty s tím, že odrážejí provozní i mimoprovodní aspekty finančních výsledků podniku. Později se Růčková (2021, s. 35) zmiňuje i o dualitě těchto výroků, která zahrnuje realizované i nerealizované zisky a ztráty.

Vochozka et al. (2021, s. 36) rozšiřuje tento koncept tím, že rozděluje výkaz zisku a ztrát na komponenty, jako je zisk před úroky a zdaněním (EBIT) a zisk před úroky, daněmi, odpisy a amortizací (EBITDA), které poskytují jemné porozumění provozní efektivnosti a finanční výkonnosti společnosti. Kromě toho také předpokládá, že tyto metriky jsou pro zúčastněné strany zásadní pro posouzení udržitelnosti zisků společnosti.

Knápková et al. (2017, s. 41) pojednává o výkazu zisku a ztrát v kontextu rozhodování, přičemž zdůrazňuje důležitost rozlišování mezi variabilními a fixními náklady pro zjištění bodu zvratu pro podnik. Autorka objasňuje roli výkazu zisku a ztrát ve strategickém plánování, kde se segregace nákladů stává nástrojem pro prognózování finančních trajektorií.

Vochozka et al. (2021, s. 39) uvádí rozdíl mezi provozními a neprovozními výnosy, které je nutné uznat. Dle autora provozní výnosy plynou z hlavní podnikatelské činnosti, zatímco neprovozní výnosy jsou odvozeny z vedlejších činností. Tato diferenciací je zásadní pro pochopení skutečného zdroje ziskovosti a pro potenciální investiční rozhodnutí. Vochozka et al. (2021, s. 40) dále rozvádí přechodnost neprovozních příjmů, které nemusí být spolehlivým ukazatelem budoucí výkonnosti.

Vochozka et al. (2021, s. 37) zdůrazňuje složitost vlastní analýzy výkazu zisku a ztráty zejména v kontextu rizika a ziskovosti. Analýza není přímočará kvůli různým účetním zásadám a metodám, které mohou ovlivnit prezentaci finančních výsledků. Jak již bylo zmíněno, Růčková (2021, s. 33) a Vochozka et al. (2021, s. 37) diskutují o důsledcích různých účetních voleb, jako je aktuální báze versus hotovostní báze, a jejich dopady na vnímané finanční zdraví organizace.

Srovnáním literatury Růčková (2021, s. 33) zavádí schematický pohled, který rozlišuje mezi přímými náklady a nepřímými náklady souvisejícími s produkty a službami, zatímco Vochozka et al. (2021, s. 36) kategorizuje finanční pojmy do podrobnějších skupin, jako jsou EAC, EAT a NOPAT, což poskytuje podrobnější informace a pohled na příjmy a výdaje relevantní pro akcionáře. Tyto dva pohledy se vzájemně doplňují a nabízejí jak široký přehled, tak podrobnou analýzu.

Cash flow: Výkaz peněžních toků

Výkaz peněžních toků je finanční dokument, který zachycuje dynamiku peněžních příjmů a odlivů podniku za určité období a jak dále objasňuje Vochozka (2020, s. 38), primárním účelem výkazu peněžních toků je poskytnout komplexní pohled na likviditu společnosti, finanční flexibilitu a celkové řízení hotovosti s podrobným popisem toho, jak jsou peníze generovány a používány v provozních, investičních a finančních činnostech.

Na základě tohoto základního porozumění Vochozka et al. (2021, s. 37) rozšiřuje diskusi zdůrazněním důležitosti výkazu peněžních toků při posuzování solventnosti a finanční životaschopnosti společnosti. Také zdůrazňuje, že peněžní toky poskytují přesnější měřítko zdraví společnosti než samotné příjmy, protože s nimi nelze tak snadno manipulovat pomocí účetních postupů.

Čížinská (2018, s. 74-75) se noří do složitostí výpočtů peněžních toků, přičemž rozlišuje mezi přímými a nepřímými metodami. Přímá metoda spočítá skutečné hotovostní transakce, zatímco nepřímá metoda upravuje čistý příjem o bezhotovostní transakce a změny pracovního kapitálu. Dále se zaměřuje na prediktivní sílu výkazu peněžních toků a tvrdí, že může signalizovat potenciální finanční potíže nebo stabilitu tím, že odhalí trendy v tvorbě a využití hotovosti.

Knápková et al. (2017, s. 53) a Taušl a Jelínková (2018, s. 104) se navíc dotýkají strategických důsledků cash flow. Knápková et al. (2017, s. 53) navrhuje, že dobře strukturovaný výkaz peněžních toků může sloužit jako manažerský nástroj pro předpovídání budoucích finančních podmínek a informování o strategických rozhodnutích. Podobně Taušl a Jelínková (2018, s. 104) poukazuje na to, že pochopení složek peněžních toků, jako jsou hotovost z operací versus hotovost z financování, může vést k rozhodování o investicích a obchodních operacích.

Jak bylo zmíněno dále, Vochozka (2020, s. 38) také pojednává o různých kategoriích rizik patrných ve výkazu peněžních toků, přičemž navrhuje, aby každá kategorie byla pečlivě analyzována, aby se zmírnilo finanční riziko. Tento koncept rizika dále zkoumají Čížinská (2018, s. 74-75), která nabízí pohledy na to, jak může výkaz peněžních toků odrážet vystavení společnosti riziku, zejména pokud jde o její provozní aktivity a kapitálové investice.

Uživatelé

Interní uživatelé:

Mezi interní uživatele finanční analýzy patří především vedení společnosti a zaměstnanci. Jak uvádí Růčková (2021, s. 11), management využívá finanční analýzu k přijímání strategických a operativních rozhodnutí, často se zaměřuje na řízení nákladů, investiční rozhodnutí a alokaci zdrojů. Vochozka (2020, s. 33) popisuje, že zaměstnanci na druhou stranu mohou využít finanční analýzu k pochopení zdraví a stability společnosti, což může mít dopad na jistotu zaměstnání a výkonnostní pobídky.

Externí uživatelé:

Externí uživatelé jsou rozmanitější, včetně investorů, věřitelů, obchodních partnerů a vládních agentur. Investoři, jak poznamenávají Růčková (2021, s. 12) i Spiteri (2020, s. 7), se zajímají o ziskovost, růstový potenciál a rizika, protože se snaží maximalizovat návratnost svých investic.

Růčková (2021, s. 13), Spiteri (2020, s. 8) a Vochozka (2020, s. 32) uvádí, že věřitelé se zaměřují na posouzení likvidity a solventnosti společnosti, aby zajistili, že jejich půjčky a úvěry budou splaceny, se zvláštním zájmem o dlouhodobou stabilitu společnosti, aby se zmírnilo jejich riziko. Obchodní partneři se podle Vochozky (2020, s. 33) zajímají o finanční zdraví společnosti, protože to ovlivňuje spolehlivost a životnost jejich obchodních vztahů. Dle Spiteriho (2020, s. 8) vládní agentury používají finanční analýzu k zajištění souladu s předpisy a zdaněním.

Postup

Proces finanční analýzy, jak je nastíněn v poskytnuté literatuře, je mnohostranný přístup, který klade důraz na interní i externí hodnocení, aby bylo možné získat komplexní pochopení finančního zdraví společnosti. Jak uvádí Knápková et al. (2017, s. 66), proces začíná identifikací základních charakteristik společnosti, včetně aktivit, strategií a postavení na trhu. Dále Knápková et al. (2017, s. 70) uvádí hlubší pohled do odvětví, kde je důležité porovnat výkonnost společnosti s jejími konkurenty. Jak autorka zmiňuje, toto zahrnuje posouzení finančních poměrových ukazatelů a dalších ukazatelů výkonnosti za účelem srovnávání pokroku a identifikaci oblastí silných a slabých stránek.

Jak uvádí Knápková et al. (2017, s. 66), proces finanční analýzy hodně závisí na kvalitě dostupných informací. Patří sem výroční zprávy a volně dostupná data o firmách. Knápková et al. (2017, s. 72) později také uvádí, že analýza finanční struktury zahrnuje úvahy, jako je ziskovost, struktura aktiv a likvidita.

Přesuneme-li se k hodnocení výsledků finanční analýzy a využívání benchmarkingových postupů, Knápková et al. (2017, s. 119) vyjadřuje důležitost interpretace různých poměrových ukazatelů. Tento krok je zásadní pro pochopení důsledků analýzy na finanční rozhodnutí společnosti a strategické plánování.

Naopak Taušl a Jelínková (2018, s. 138) poskytují širší pohled na význam finanční analýzy pro podnikání, zdůrazňuje hlavní cíle a metody analýzy, včetně vertikální a horizontální analýzy a použití poměrových ukazatelů. Dle Taušla a Jelínkové jsou stanoveny klíčové fáze provádění finanční analýzy: počínaje sběrem základních dat, následuje vylepšení a porovnání dat, a nakonec interpretace a aplikace analýzy pro finanční rozhodnutí.

2.3 Metody finanční analýzy

Horizontální a vertikální analýza

Dle Vochozky et al. (2021, s. 189) horizontální analýza, známá také jako analýza trendů, zahrnuje porovnávání finančních údajů za řadu vykazovaných období. Jak autor rozvádí, tato analýza může odhalit trendy ve finanční výkonnosti v průběhu času, což pomáhá posoudit, zda se určité finanční ukazatele zlepšují nebo zhoršují a obvykle se používá pro řádkové položky ve finančních výkazech, jako jsou výnosy, náklady a čistý příjem. Horizontální analýza by například mohla upozornit na stálý nárůst příjmů za posledních pět let, což naznačuje pozitivní trend v prodejní výkonnosti. Vochozka et al. (2021, s. 189) uvádí výpočet horizontální analýzy následovně:

$$\Delta B_i = \frac{B_i(t) - B_i(t - 1)}{B_i(t - 1)} \times 100 \quad (1)$$

Symbol ΔB_i v této souvislosti označuje změnu ukazatele, zatímco $B_i(t)$ odpovídá hodnotě ukazatele v aktuálním období. $B_i(t - 1)$ definuje hodnotu ukazatele v předchozím období.

Na druhou stranu vertikální analýza dle Vochozky et al. (2021, s. 191) poskytuje přehled finanční situace společnosti v jediném okamžiku tím, že každou položku řádku prezentuje jako procento základní hodnoty, jako jsou celková aktiva nebo tržby. Dále uvádí, jak tento přístup může být zvláště užitečný pro porovnávání společností různých velikostí, protože standardizuje finanční výkazy vyjádřením hodnot v procentech. Pokud mají například dvě společnosti různé absolutní výnosy, vertikální analýza by mohla ukázat, že alokují podobné procento výnosů na výzkum a vývoj, což ukazuje na srovnatelný strategický důraz na inovace. Vochozka et al. (2021, s. 191) uvádí výpočet horizontální analýzy následovně:

$$P_i(t) = \frac{B_i}{\sum B_i} \times 100 \quad (2)$$

V daném výrazu $P_i(t)$ označuje podíl celku, B_i představuje hodnotu dílčího ukazatele a $\sum B_i$ určuje hodnotu absolutního ukazatele.

Při analýze ziskovosti, jak již bylo zmíněno, Taušl a Jelínková (2018, s. 139) uvádí, jak může vertikální analýza rozebrat složky výkazu zisku a ztrát a ukázat, jak každý náklad přispívá k čistému příjmu. Autor dále uvádí možnost odhalení, zda společnost udržuje kontrolu nákladů

nebo zda některé výdaje neúměrně rostou. Obdobně Vochozka et al. (2021, s. 191) uvádí, když je aplikována vertikální analýza na rozvahu, může ilustrovat strukturu aktiv, pasiv a vlastního kapitálu společnosti a zvýraznit potenciální oblasti síly nebo zranitelnosti.

Knápková et al. (2017, s. 71) zmiňuje, jak je důležité si uvědomit komplementaritu těchto metod, jelikož horizontální analýza sleduje změny v čase a nabízí dynamický pohled, vertikální analýza poskytuje proporcionální členění finančních výkazů, které může osvětlit relativní důležitost každé položky v daném čase. Dále autorka uvádí, že pro komplexní analýzu odborníci často používají obě metody v tandemu, aby získali makro i mikro perspektivu finanční situace firmy.

Někteří autoři také zdůrazňují strategické implikace těchto analýz. Například Vochozka et al. (2021, s. 160) poukazuje, jak změny identifikované horizontální analýzou mohou být podkladem pro strategické úpravy, zatímco proporcionální vztahy odhalené vertikální analýzou mohou ovlivnit operativní rozhodnutí. Jak později zmiňuje Čížinská (2018, s. 200), tyto analýzy slouží nejen k historickému pochopení, ale také k prognózování a plánování.

Horizontální i vertikální analýzy jsou klíčové pro plné pochopení finanční výkonnosti firmy. Jak uvádí Vochozka et al. (2021, s. 190), literatura uvádí, že když se používají společně, poskytují mnohostranný pohled na finanční zdraví společnosti a poskytují informace jak pro interní rozhodnutí managementu, tak pro hodnocení externích zainteresovaných stran.

Poměrové ukazatele

Jak uvádí Hanif (2020, s. 96), poměrová analýza se primárně zabývá výkonem a finančním zdravím podniku. Poskytuje pohled na ziskovost, provozní efektivitu, likviditu, solventnost a další klíčové finanční aspekty. Čížinská (2018, s. 204) také zdůrazňuje roli poměrové analýzy při hodnocení ekonomické přidané hodnoty a dalších moderních metrik, které jsou klíčové pro zohlednění přínosu majetku vlastníka k finančním cílům společnosti. Dle Knápkové et al. (2017, s. 123) poměrová analýza také usnadňuje benchmarking, protože umožňuje srovnání s průmyslovými standardy nebo konkurenty bez zveřejnění absolutních čísel, což mohou být citlivé nebo vlastnické informace.

Autoři však také varují před omezeními poměrové analýzy. Hanif a Mukherjee (2020, s. 96) například poukazuje na to, že spoléhání se na minulé finanční výkazy může vést k nepřesným předpovědím kvůli inherentním nedostatkům v účetních systémech. Růčková (2021, s. 83) tato omezení dále rozvádí a navrhuje, že i když poměrová analýza může naznačovat finanční zdraví společnosti, neměla by být jediným podkladem pro investiční rozhodnutí.

O integraci poměrové analýzy do širších finančních rámců pojednává Taušl a Jelínková (2018, s. 142), kteří představují poměrovou analýzu jako základní prvek finanční analýzy, umožňující jemné pochopení obchodních aktivit a finančních rozhodnutí. To je v souladu s Vochozkovým et al. (2021, s. 192) pohledem, který staví poměrovou analýzu jako výchozí bod pro komplexnější hodnocení zisku a ztráty, čímž zdůrazňuje svou roli ve strategickém plánování a řízení.

Literatura navíc naznačuje, že poměrová analýza slouží nejen k internímu hodnocení, ale také k externímu hodnocení investory a stakeholdery, jak zdůrazňuje Růčková (2021, s. 84). Toto externí hodnocení se často zaměřuje na ukazatele likvidity, solventnosti a ziskovosti, které mohou významně ovlivnit investiční rozhodnutí a vnímání tržní hodnoty společnosti.

Rentabilita

Jak zmiňuje Růčková (2021, s. 64), Vochozka et al. (2021, s. 194) a Taušl a Jelínková (2018, s. 145), ukazatele rentability představují základní ukazatele finanční výkonnosti společnosti. Tyto poměrové ukazatele společně vykreslují podrobný obraz finančního zdraví, přičemž každý poměr vrhá světlo na různé aspekty obchodní výkonnosti – od správy aktiv po efektivitu vlastního kapitálu a efektivitu prodeje.

Návratnost aktiv (ROA)

ROA (Return on assets/Rentabilita aktiv) udává, jak zisková je společnost v poměru k jejím celkovým aktivům, a vypočítává se vydělením čistého příjmu celkovými aktivy. Dle Růčkové (2021, s. 64) měří efektivitu managementu při využívání aktiv k vytváření zisku. Autorka dále podotýká, že ROA se zaměřuje na ziskovost generovanou provozními činnostmi bez zohlednění finanční struktury, čímž poskytuje čisté měřítko provozní efektivitu. Taušl a Jelínková (2018, s. 145) následně uvádí výpočet jako:

$$ROA = \frac{EBIT}{Aktiva} \quad (3)$$

Návratnost vlastního kapitálu (ROE)

ROE (Return on equity/Rentabilita vlastního kapitálu) měří návratnost vlastního kapitálu společnosti. Vyjadřuje se jako procento poměru čistého zisku na vlastní kapitál. Jak zmiňuje Taušl a Jelínková (2018, s. 145), tento poměr je zvláště zajímavý pro akciové investory, protože ukazuje, jak dobře je jejich investovaný kapitál využíván. Toto tvrzení dále rozvádí tím, že navrhuje, že ROE rozlišuje mezi provozní výkonností a finančním pákovým efektem, čímž poskytuje pohled na ziskovost i finanční riziko. Taušl a Jelínková (2018, s. 145) výpočet uvádí jako:

$$ROE = \frac{EAT}{Vlastní\ kapitál} \quad (4)$$

Návratnost prodeje aktiv (ROS)

Vochozka et al. (2021, s. 194) představuje ROS (Return on sales/Rentabilita tržeb) jako poměr, který porovnává provozní zisk a tržby z prodeje, a nabízí tak pohled na to, jak efektivně společnost převádí tržby na zisky. Dále zmiňuje, že tento poměr slouží k hodnocení toho, jak dobře společnost řídí své provozní náklady v poměru k tržbám. Taušl a Jelínková (2018, s. 145) výpočet uvádí jako:

$$ROS = \frac{EAT}{Tržby} \quad (5)$$

Likvidita

Ukazatele likvidity jsou stěžejním aspektem finanční analýzy a poskytují pohled na schopnost společnosti dostát svým krátkodobým závazkům. Jak zdůrazňuje Čížinská (2018, s. 205), likviditu lze definovat jako schopnost přeměnit aktiva na peníze nebo peněžní ekvivalenty bez významné ztráty hodnoty. Likvidita podniku se primárně posuzuje pomocí ukazatelů likvidity, které zahrnují běžnou likviditu, pohotovou likviditu a hotovostní likviditu. Růčková (2021, s. 59) se zaměřuje na implikace likvidity a naznačuje, že není pouze odrazem

schopnosti podniku přeměnit aktiva na hotovost, ale také vyjádřením jeho finanční stability a řízení rizik. Vochozka (2020, s. 45-46) rozvádí spojení mezi likviditou a kapitálovými trhy a nastiňuje, jak mohou ukazatele likvidity signalizovat investorům základní riziko a finanční zdraví podniku.

Current Ratio

Current ratio neboli ukazatel běžné likvidity, jak zmiňuje Čížinská (2018, s. 205), je metrikou likvidity, která porovnává oběžná aktiva firmy s jejími krátkodobými závazky. Dále uvádí, jak je tento poměr zásadní pro pochopení toho, zda má společnost dostatečné zdroje ke krytí svých krátkodobých dluhů. Vochozka et al. (2021, s. 197) uvádí optimální rozsah, pro aktuální poměr je obvykle mezi 1,6 a 2,5, přičemž hodnota nižší než 1 naznačuje potenciální problémy s likviditou, protože firma nemusí mít dostatek aktiv k pokrytí svých krátkodobých závazků. Dále zdůrazňuje že poměr výrazně vyšší než horní práh však může naznačovat neefektivní využití zdrojů, protože přebytečná aktiva by mohla být výhodněji využita jinde. Výpočet ukazatele běžné likvidity udává Vochozka (2020, s. 45):

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (6)$$

Quick ratio

Quick ratio neboli pohotová likvidita, známá také jako acid-test ratio, zpřesňuje dle Růčkové (2021, s. 59) aktuální poměr vyloučením méně likvidních oběžných aktiv, jako jsou zásoby, a zaměřuje se pouze na nejlikvidnější aktiva, jako jsou peníze a pohledávky. Na toto navazuje Vochozka (2020, s. 45), jak pohotová likvidita představuje přísnější test likvidity, přičemž ideální rozmezí se obvykle uvádí mezi 0,7 a 1,0. Dle autora hodnoty pod 0,7 mohou signalizovat riziko likvidity, z čehož plyne, že společnost může mít potíže s plněním okamžitých finančních závazků bez prodeje zásob. Výpočet current ratio udává Vochozka (2020, s. 45):

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (7)$$

Cash ratio

Cash ratio neboli hotovostní likvidita je dle Taušla a Jelínkové (2018, s. 143) považována za nejkonzervativnější metriku likvidity, měří hotovost a peněžní ekvivalenty společnosti vůči jejím krátkodobým závazkům. Prokazuje dle autora schopnost společnosti splácet své krátkodobé dluhy výhradně svými hotovostními nebo téměř hotovostními zdroji, bez ohledu na pohledávky a zásoby. Vochozka (2020, s. 46) uvádí, jak vzhledem ke své konzervativní povaze je hotovostní likvidita obvykle nižší než běžná a pohotová likvidita, přičemž doporučená optimální hodnota je přibližně 0,2. Výpočet current ratio udává Vochozka (2020, s. 46):

$$\text{Hotovostní likvidita} = \frac{\text{Peněžní prostředky}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (8)$$

Dle Vochozky (2020, s. 45) interpretace výsledků těchto ukazatelů poskytuje pohled na finanční flexibilitu společnosti a nižší poměr likvidity nemusí nutně znamenat finanční problém, pokud společnost působí v odvětvích, kde jsou nižší poměry normou kvůli rychlejšímu obratu zásob nebo spolehlivějším peněžním tokům. Naopak zdůrazňuje, že vyšší ukazatele mohou naznačovat nadměrnou opatrnost nebo nedostatečné využití aktiv, což může být také specifické pro odvětví.

Růčková, Taušl a Jelínková a Vochozka se shodují na důležitosti ukazatelů likvidity, ačkoli ideální hodnoty se mohou lišit v závislosti na průmyslových normách a konkrétních finančních strategiích používaných společnostmi. Dále dochází k jednotnému názoru, že interpretace těchto ukazatelů by neměla být izolovaná, ale spíše kontextualizovaná v rámci širší finanční strategie a provozní dynamiky podniku.

Solventnost

Růčková (2021, s. 71) prezentuje solventnost z pohledu kapitálové struktury a naznačuje, že optimální využití dluhu zvyšuje hodnotu firmy, ale také eskaluje riziko. Dále autorka tvrdí, že pro udržení solventnosti firmy je nezbytný uvážlivý mix dluhu a vlastního kapitálu s důrazem na podíl vlastního kapitálu k celkovému kapitálu jako měřítko finančního zdraví. Vochozka et al. (2021, s. 196) mezitím osvětluje používání ukazatelů solventnosti v kontextu tržního oceňování a navrhuje, aby investoři tato opatření zkoumali, aby se ujistili o riziku spojeném s kapitálovou strukturou společnosti. Vochozka (2020, s. 44) zdůrazňuje vzájemný vztah mezi ukazateli aktivity a solventnosti. Autor vysvětluje, že zatímco ukazatele aktivity se zaměřují na efektivitu využití aktiv, nepřímo souvisejí se solventností, protože efektivní obrat aktiv může vést k vyšší ziskovosti a následně k lepší solventnosti.

Debt to asset/Poměr zadluženosti 1

Tento poměrový ukazatel dle Růčkové (2021, s. 71) měří podíl celkových aktiv společnosti, která jsou financována dluhem a poskytuje jasný údaj o tom, do jaké míry je společnost závislá na externím financování s potenciálním rizikem pro věřitele. Jak autorka dále rozvádí, čím nižší je poměr, tím méně je společnost zadlužená, což obvykle ukazuje na silnější a solventnější pozici. Vochozka et al. (2021, s. 196) výpočet udává jako:

$$\text{Poměr zadluženosti 1} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Aktiva}} \quad (9)$$

Debt to ekvity/Poměr zadluženosti 2

Tento ukazatel, jak Vochozka (2020, s. 44) zmiňuje, je někdy označován jako multiplikátor vlastního kapitálu a je ukazatelem pákového efektu společnosti, kde vyšší poměr naznačuje vyšší zadluženost v poměru k vlastnímu kapitálu, což by mohlo naznačovat vyšší riziko platební neschopnosti během finančního poklesu. Vochozka et al. (2021, s. 196) výpočet udává jako:

$$\text{Poměr zadluženosti 2} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní zdroje}} \quad (10)$$

Times interest earned/Úrokové krytí

Times Interest Earned, jak zmiňuje Čížinská (2018, s. 207), je kritickým měřítkem schopnosti společnosti dostát svým úrokovým závazkům, a tedy vyhodnotit její riziko nesplácení. Jak autorka rozvádí, tento poměr měří, kolikrát může společnost pokrýt své úrokové náklady svými

provozními zisky, a je výmluvný zejména v obdobích finanční tísně, kdy vysoký poměr naznačuje polštář proti propadům, zatímco nízký poměr může signalizovat potenciální tíseň. Vochozka (2020, s. 44) výpočet udává jako:

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{Nákladové úroky}} \quad (11)$$

Jak formuluje Růčková a Vochozka, tyto ukazatele společně poskytují robustní rámec pro hodnocení finanční páky společnosti a její schopnosti udržet operace v různých ekonomických cyklech. Konkrétně dle autorů ukazatele Zadluženosti I a Zadluženosti II nabízejí pohled na míru finančních závazků společnosti vzhledem k jejím aktivům a vlastnímu kapitálu, což je klíčové pro pochopení kapitálové struktury společnosti stakeholdery. Mezitím Times Interest Earned, jak zmiňuje Čížinská (2018, s. 207), nabízí pohled na efektivitu provozních zisků a schopnost řídit úrokové náklady, což je zásadní pro posouzení rizika spojeného se strukturou dluhu společnosti.

Aktivita

Ukazatele aktivity dle Čížinské (2018, s. 207) slouží jako klíčový ukazatele provozní efektivity společnosti se zvláštním důrazem na řízení zásob, úvěrové řízení a celkové využití kapitálu. Jak dále autorka uvádí, tyto ukazatele odrážejí, jak dobře společnost řídí své zdroje, aby generovala tržby a udržovala likviditu.

Doba obratu zásob

Doba obratu zásob je dle Čížinské (2018, s. 208) zásadní metrikou pro hodnocení efektivity řízení zásob a měří počet výměn zásob za určité období, obvykle za rok, kde nižší doba obratu ukazuje na rychleji se pohybující zásoby, což naznačuje efektivní prodejní a výrobní procesy. Naopak, jak později zmínila, vysoká doba obratu by mohla znamenat přebytek zásob, potenciální zastaralost nebo sníženou poptávku. Vzorec na výpočet uvádí Čížinská (2018, s. 208) jako:

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\frac{\text{Celkové tržby}}{365}} \quad (12)$$

Doba obratu pohledávek

Doba obratu pohledávek, jak ji zkoumá Růčková (2021, s. 75), se zabývá efektivitou úvěrové politiky a preferuje se kratší doba obratu, protože znamená rychlejší inkaso a silnější peněžní toky, což ukazuje na robustní úvěrovou politiku. Vzorec na výpočet uvádí Čížinská (2018, s. 208) jako:

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\frac{\text{Celkové tržby}}{365}} \quad (13)$$

Obrat aktiv

Ukazatel obratu aktiv je dle Vochozky et al. (2021, s. 195) základním ukazatelem toho, jak efektivně společnost využívá svá aktiva k vytváření příjmů. Je základním pilířem pro pochopení produktivity a provozní účinnosti v rámci organizace. Jak autor dále zmiňuje, tento poměr odhaluje, do jaké míry může společnost přeměnit své investice do aktiv na tržby, a poskytuje jasný pohled na efektivitu managementu při využívání zdrojů. Jak uvádí Čížinská (2018, s. 207), odvětví s nízkou marží obvykle vykazují vyšší obrat aktiv kvůli nutnosti rychlého pohybu zásob a vytváření tržeb. Vochozka et al. (2021, s. 195) uvádí vzorec pro výpočet následovně:

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní zdroje}} \quad (14)$$

Obrat dlouhodobého majetku

Ukazatel obratu fixních aktiv, jak uvádí Vochozka et al. (2021, s. 195), je ukazatel aktivity, který měří efektivitu dlouhodobých aktiv společnosti při vytváření příjmů a je to výmluvný znak toho, jak dobře společnost využívá svá fixní aktiva, jako jsou nemovitosti, stroje a zařízení, k produkci prodeje. Jak je dále zmíněno, vyšší hodnoty naznačují, že společnost efektivně řídí tyto dlouhodobé investice pro optimální produktivitu. Taušl a Jelínková (2018, s. 142) zdůrazňují, že tento poměr je důležitý zejména pro kapitálově náročná odvětví, kde investice do stálých aktiv představují podstatnou část celkové struktury aktiv. Vochozka et al. (2021, s. 195) uvádí vzorec pro výpočet následovně:

$$\text{Obrat dlouhodobého majetku} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Dlouhodobý majetek}} \quad (15)$$

Srovnáním těchto autorů existuje shoda na důležitosti ukazatelů aktivity v operačním hodnocení. Zatímco Čížinská (2018, s. 207-208) se zaměřuje spíše na implikace skladové a prodejní efektivity, Růčková (2021, s. 75) zdůrazňuje úvěrový aspekt a jeho dopad na likviditu.

Je nezbytné interpretovat tyto poměry v kontextu s ohledem na oborové normy, velikost společnosti a ekonomické podmínky. Pro některá odvětví mohou být dle Čížinské typické vysoké doby obratu zásob, zatímco v jiných dle Růčkové může být kritičtější rychlý obrat pohledávek.

Poměry tržní hodnoty

Růčková (2021, s. 77) a Čížinská (2018, s. 209) udávají, jaké poměry tržní hodnoty jsou rozhodující pro posouzení finanční výkonnosti společnosti z pohledu investora, protože odrážejí tržní ocenění společnosti ve vztahu k jejím finančním údajům. Dále zmiňuje, že tyto poměry prostřednictvím svých vzorců nabízejí destilovaný pohled na sentiment investorů a potenciální návratnost investic. Vochozka (2020, s. 46-47) zdůrazňuje důležitost pochopení vnitřní hodnoty společnosti a jejího srovnání s tržní hodnotou, jak se odráží v účetní hodnotě.

EPS (Earnings Per Share/Čistý zisk na akcii)

Vochozka (2020, s. 46) uvádí Earnings Per Share (EPS) jako základní ukazatel ziskovosti společnosti v přepočtu na akcii a slouží jako přímý ukazatel pro hodnocení firemní výkonnosti a ziskovosti. Autor dále zmiňuje, jak vyšší zisk na akcii znamená vyšší ziskovost a zdánlivě silnější pozici společnosti, což naznačuje, že podnikání generuje značné zisky v poměru k počtu

akcií držených investory. Nicméně, jak Vochozka et al. (2021, s. 196) zdůrazňuje, EPS by měl být kontextualizován v rámci odvětví a celkových tržních podmínek, aby měl smysl a byl srovnatelný. Na to navazuje tím, že pro investory funguje EPS jako maják, který řídí rozhodování o tom, zda akcie poskytuje příznivý výnos ve vztahu k její ceně. Výpočet udává Vochozka (2020, s. 46) jako:

$$EPS = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Počet emitovaných akcií}}$$
(16)

DPS (Dividend per share/Dividenda na akcii)

Dividenda na akcii (DPS) je dle Růčkové (2021, s.78) přímým měřítkem výnosu, který akcionář obdrží jako součást zisku společnosti, vyjádřený na akcii a je hmatatelnou reprezentací distribuční politiky a finančního zdraví společnosti. Jak autorka dále udává, konzistentní nebo rostoucí DPS může signalizovat silnou finanční pozici společnosti a důvěru jejího managementu v pokračující ziskovosti, což často přitahuje investory zaměřené na příjem a poskytuje jim pohled na výnosový potenciál jejich investic v poměru k ceně akcií. Výpočet DPS udává Růčková (2021, s. 78) následovně:

$$DPS = \frac{\text{Celkové dividendy}}{\text{Počet emitovaných akcií}}$$
(17)

P/E (Price earnings ratio/Poměr tržní ceny akcie)

Poměr tržní ceny akcie (P/E) porovnává dle Růčkové (2021, s. 79) cenu akcií společnosti s jejím ziskem na akcii (EPS). Jak dále uvádí, vyšší poměr P/E může naznačovat, že investoři očekávají budoucí růst zisků a jsou ochotni dnes za zisky společnosti zaplatit více, nicméně naopak nižší P/E může naznačovat, že akcie jsou podhodnocené nebo že budoucí růstové vyhlídky společnosti nejsou tak silné. Vochozka (2020, s. 47) k tomuto dodává, jak poměr P/E také pomáhá rozeznat komparativní přitažlivost investic ve stejném sektoru a nasměrovat investory k rozhodnutím ukotveným v ziskovém potenciálu a tržním sentimentu. Výpočet udává Vochozka (2020, s. 47) jako:

$$P/E = \frac{\text{Tržní cena akcie}}{EPS}$$
(18)

BV (Book value/Účetní hodnota akcie)

Účetní hodnota akcie (BV), jak udává Vochozka (2020, s. 46), poskytuje přehled toho, co by akcionáři teoreticky dostali za akcii, kdyby byla společnost zlikvidována za její rozvahové hodnoty. Vochozka et al. (2021, s. 196) rozvádí funkci BV jako základní měřítko pro hodnotové investory, protože jim umožňuje změřit, zda je akcie podhodnocená, srovnáním BV s tržní cenou akcií. Jak dále udává, nižší tržní cena ve srovnání s BV může naznačovat podhodnocenou akcii a potenciální investiční příležitost, nicméně je však důležité poznamenat, že BV neúčtuje o nehmotných aktivech a budoucích možnostech výdělnku, což může vést k nesrovnalostem mezi účetní hodnotou společnosti a jejím tržním oceněním. Výpočet udává Vochozka (2020, s. 46) jako:

$$BV = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Počet emitovaných akcií}}$$

(19)

Dividend yield/ Dividendový výnos

Dividendový výnos dle Růčkové (2021, s. 78) udává pohled na výnos, který může investor očekávat ve formě dividend. Jak autorka dále rozvíjí, dividendový výnos může být atraktivní pro investory, kteří hledají stálý příjem, zejména pokud výnos převyšuje průměrné sazby nabízené jinými investičními nástroji, jako jsou dluhopisy nebo spořicí účty. Výpočet udává Vochozka (2020, s. 47) jako:

$$\text{Dividendový výnos} = \frac{DPS}{\text{Tržní cena akcie}}$$

(20)

Dividend cover/ Dividendové krytí

Dividendové krytí, jak uvádí Růčková (2021, s. 79), je finanční metrika, která posuzuje schopnost společnosti vyplácet dividendy svým akcionářům ze svého čistého příjmu. Jak je dále zmíněno, tento poměr udává, kolikrát může společnost svým čistým ziskem pokrýt výplatu dividend. Výpočet udává Vochozka (2020, s. 47) jako:

$$\text{Dividendové krytí} = \frac{EPS}{DPS}$$

(21)

Dle Čížinské, Růčkové a Vochozky výpočet těchto poměrů tržní hodnoty poskytuje číselný odraz toho, jak trh vnímá hodnotu společnosti a vyhlídky růstu. Zdůrazňují však, že interpretace těchto poměrů vyžaduje srovnávací analýzu v rámci stejného odvětví, aby bylo možné rozpoznat, zda je akcie nadhodnocená, podhodnocená nebo spravedlivě oceněná.

2.4 Predikční modely

V oblasti finanční analýzy zůstává hodnocení bonity a predikce bankrotu kritickým zájmem zúčastněných stran. Literatura odhaluje rozmanitou škálu modelů, jejichž cílem je změřit finanční zdraví společností a předvídat potenciální neúspěchy. Tyto modely lze obecně rozdělit do dvou: modely predikce bankrotu a bonity nebo bonitní modely.

Podle Růčkové (2021, s. 87) jsou modely predikce bankrotu, jak název napovídá, navrženy tak, aby předpovídaly pravděpodobnost, že společnost bude čelit insolvenční. Dle autorky často čerpají z historických dat a finančních ukazatelů, aby identifikovaly znaky svědčící o finanční tísní. Některé příklady této kategorie zahrnují Altmanovo Z-skóre, Tafflerův model a modely IN, které jsou široce uznávány pro svou prediktivní schopnost. Tyto modely obvykle fungují na bázi vícerozměrné analýzy a kombinují různé finanční ukazatele, aby se dospělo k prediktivnímu skóre.

Na druhou stranu se bonitní modely dle Růčkové (2021, s. 89) zaměřují na posouzení celkového finančního zdraví společnosti nad rámec pouhého předpovídání bankrotu. Zahrnují bodovací systém pro hodnocení bonity společnosti, který často používají finanční instituce pro rozhodování o půjčkách. Tyto modely berou v úvahu faktory, jako je ziskovost, likvidita a solventnost, aby poskytly přesnější pohled na finanční pozici společnosti.

Z porovnání těchto modelů je zřejmé, že zatímco modely predikce bankrotu jsou úžeji zaměřeny na riziko insolvence, bonitní modely poskytují širší hodnocení finanční stability podniku. Toto rozlišení je zásadní, protože odráží základní účel a použití každého typu modelu. Vochozka et al. (2021, s. 206) udává, že například vysoké skóre v bonitním modelu může naznačovat

dobré finanční zdraví, ale nemusí nutně zaručovat imunitu před bankrotem, což je specifické riziko, které se modely predikce bankrotu snaží řešit.

Na závěr literatura zdůrazňuje důležitost výběru vhodných modelů na základě konkrétního kontextu a cílů. Jak zmiňuje Vochozka et al. (2021, s. 207-208), komplexnost bonitních modelů je předurčuje pro široké hodnocení finančního zdraví, zatímco modely predikce bankrotu jsou nepostradatelnými nástroji pro identifikaci hrozících finančních rizik. Autor udává, že oba typy modelů jsou nedílnou součástí sady nástrojů finančního analytika a každý z nich hraje odlišnou roli v kontinuu finančního hodnocení.

Altmanovo Z-skóre

Altmanův Z-Score model, který je základem finanční analýzy, jak uvádí Vochozka et al. (2021, s. 220) pro předpovídání pravděpodobnosti bankrotu byl původně formulován Edwardem I. Altmanem v roce 1968. Vochozka et al. dále uvádí, jak se provádí analýza k posouzení finančního zdraví společnosti prostřednictvím kombinace pěti finančních ukazatelů vážených koeficienty, výsledkem je jediné skóre. Z-skóre, jak uvádí Vochozka et al. (2021, s. 221), se vypočítá pomocí následujícího vzorce:

$$Z = 3,3x \frac{\text{Zisk}}{\text{Aktiva}} + 1,0x \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}} + 0,6x \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celkové závazky}} + 1,4x \frac{\text{Nerozdělený zisk}}{\text{Aktiva}} + 1,2x \frac{\text{Čist.prac.kapitál}}{\text{Aktiva}} \quad (22)$$

Vochozka et al. (2021, s. 218) popisuje, jak Altmanův model kategorizuje finanční zdraví společnosti do tří zón: bezpečná ($Z > 2,99$), šedá ($1,81 < Z < 2,99$) a tíseň ($Z < 1,81$), které udávají míru rizika bankrotu, kterému společnost čelí.

Vochozka et al. (2021, s. 217-218) poskytuje komplexní přehled s tím, že Altmanovo Z-score lze přizpůsobit různým podnikatelským prostředím změnou koeficientů a poměrů podle provozního kontextu firmy. To dle něj zahrnuje úpravy pro nevýrobní firmy (Z' Score) a soukromé firmy (Z" Score), což ukazuje na flexibilitu modelu.

Tafflerův model

Tafflerův model, formulovaný původně v roce 1977 jako odpověď na Altmanovo Z-skóre pro nastavení britské ekonomiky, dle Růčkové (2021, s. 94) představuje významný příspěvek k predikci bankrotu prostřednictvím finančních ukazatelů. Jak je dále podrobně uvedeno, model používá čtyři klíčové ukazatele, odvozené z účetních výkazů společnosti, k výpočtu skóre označujícího pravděpodobnost bankrotu. Původní vzorec Tafflerova modelu Růčková vyjadřuje jako:

$$T(z) = 0,53x \frac{\text{EBT}}{\text{Krátkodobé závazky}} + 0,13x \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Cizí zdroje}} + 0,18x \frac{\text{Krátkodobé závazky}}{\text{Celková aktiva}} + 0,16x \frac{\text{Fin.majetek-krátkodobé zdroje}}{\text{Provozní náklady}} \quad (23)$$

Kde EBT znamená zisk před zdaněním.

Jak rozvádí Růčková (2021, s. 95), Tafflerův model hodnotí finanční zdraví společnosti prostřednictvím výsledku výše uvedeného výpočtu, přičemž vyšší skóre naznačuje zdravější společnost a nižší skóre naznačuje potíže. Skóre pod 0,2 signalizuje vysokou pravděpodobnost bankrotu, zatímco skóre nad 0,3 naznačuje nízké riziko bankrotu.

Vochozka et al. (2021, s. 117) rozšiřuje diskuzi srovnáním mezi Tafflerovým modelem a jinými modely predikce bankrotu. Autor udává, jak je Tafflerův model oceňován pro svou specifickou k ekonomickému prostředí Spojeného království a použití poměrů příslušných pro tento trh, kde vyniká svou jednoduchostí a přímou aplikací na účetní závěrky bez nutnosti složitých transformací nebo úprav specifických pro odvětví.

Stručně řečeno, literatura odráží vývoj od původního Tafflerova modelu, založeného na ekonomickém kontextu Spojeného království 70. let, k agilnějšímu nástroji, jak objasnil Vochozka et al., schopnému orientovat se ve složitosti moderní finanční krajiny.

Kralick quick test

Kralick quick test, jak uvádí Vochozka (2020, s. 134), je finanční diagnostický nástroj určený k posouzení ekonomického zdraví a potenciálního rizika úpadku v rámci společnosti. Autor dále zmiňuje, že byl model vyvinutý v roce 1991 Petrem Kralickem a byl ověřen jako robustní měřítko pro podnikovou bonitu, termín používaný k popisu bonity nebo finančního zdraví firmy, kde jeho snadné použití a interpretační schopnost modelu z něj činí oblíbenou volbu mezi finančními analytiky.

Jak uvádí Růčková (2021, s. 97), Kralickův model se opírá o fundamentální finanční ukazatele, které odrážejí kapitálovou strukturu podniku, likviditu, ziskovost a provozní efektivitu. Postupem času se dle Vochozky (2020, s. 131) model přizpůsobil tak, aby lépe vyhovoval dynamickým finančním prostředím, což umožnilo jemnější přístup při hodnocení společností.

Kralick quick test dle Vochozky et al. (2021, s. 96) hodnotí společnost prostřednictvím čtyř primárních ukazatelů, které jsou děleny do dvou skupin: hodnocení finanční stability (R1 a R2) a hodnocení výnosové situace (R3 a R4). Výpočet ukazatelů udává Růčková (2021, s. 96) následovně:

$$R1 = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} \quad (24)$$

$$R2 = \frac{\text{cizí zdroje} - \text{peněžní prostředky}}{\text{provozní cash flow}} \quad (25)$$

$$R3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{aktiva celkem}} \quad (26)$$

$$R4 = \frac{\text{provozní cash flow}}{\text{aktiva celkem}} \quad (27)$$

Tyto ukazatele jsou, jak uvádí Růčková (2021, s. 97), agregovány do bodovacího systému, kde nižší skóre naznačuje zdravější finanční situaci a vyšší skóre naznačuje potenciální finanční tíseň nebo riziko bankrotu. Níže uvedená tabulka objasňuje bodování výsledků:

Tabulka 1 Bodování výsledků Kralick quick testu

	0 bodů	1 bod	2 body	3 body	4 body
R1	< 0	0-0,1	0,1-0,2	0,2-0,3	> 0,3
R2	> 30	12-30	5-12	3-5	< 3
R3	< 0	0-0,08	0,08-0,12	0,12-0,15	> 0,15
R4	< 0	0-0,05	0,05-0,08	0,08-0,1	> 0,1

Zdroj: Růčková (2021, s. 97)

Hodnocení firmy podle Růčkové (2021, s. 97) probíhá ve třech krocích. Prvním krokem je posouzení finanční stability (výsledek R1 a R2 dělený 2), ve druhém kroku posouzení příjmové situace (výsledek R3 a R4 dělený 2) a nakonec celkové hodnocení kombinuje situace finanční

stability a příjmů, čímž se dosáhne vyhodnocení celkové situace (součet průměru výsledků finanční stability a výnosové situace dělený 2).

Autorka dále navazuje na interpretaci bodování z Kralick quick testu tím, že pokud je skóre vyšší jak 3, znamená to uspokojivou ekonomickou situaci a firma je bonitní. Skóre mezi 1 a 3 naznačuje opatrnost a ukazuje na potenciální ekonomické problémy. Skóre nižší než 1 je varovným signálem finanční nestability a hodnoty pod touto hranicí vyžadují okamžitou pozornost finančního řízení společnosti.

2.5 Benchmarking

Jak zdůrazňuje Knápková et al. (2017, s. 120), hodnota benchmarkingu spočívá v jeho schopnosti posuzovat a porovnávat finanční zdraví společnosti s oborovými standardy a osvědčenými postupy. Dále zmiňuje, že přijetí benchmarkingu ve finanční analýze umožňuje firmám měřit výkon v širším rozsahu než v interních historických datech, což usnadňuje posun směrem k osvědčeným postupům a optimalizaci procesů na základě externích dat a také interních hodnocení.

Vochozka et al. (2021, s. 239) dále rozvádí proces benchmarkingu a zdůrazňuje jeho roli při zvyšování kvality a snaze o dokonalost. Použití benchmarkingu k určení oblastí, kde mohou konkurenti vynikat, nutí organizace přijmout inovativní přístupy a usilovat o konkurenční výhodu. Navíc Vochozka et al. (2021, s. 136) zdůrazňuje, že benchmarking není univerzálním řešením, a proto vyžaduje přizpůsobený přístup k získání užitečných poznatků.

V diskusi o modelech benchmarkingu Vochozka (2020, s. 137) vymezuje historický vývoj a význam metody. Benchmarking, původně vyvinutý jako nástroj pro zlepšení výkonu společností Xerox Corporation v 70. letech, se rozšířil za provozní efektivitu a zahrnuje strategické a funkční aspekty. Tento vývoj odráží rostoucí složitost a konkurenceschopnost podnikatelského prostředí, kde pouhé srovnávání finančních metrik již nestačí.

Při zkoumání praktické aplikace benchmarkingu si Knápková et al. (2017, s. 120) všímá potenciálních úskalí, jako je riziko nadměrného spoléhání se na kvantitativní data, která mohou přehlížet kvalitativní aspekty, jako je spokojenost zákazníků a angažovanost zaměstnanců. Na druhou stranu Vochozka (2020, s. 137) naznačuje, že efektivní proces benchmarkingu musí zahrnovat širší spektrum, včetně identifikace výkonnostních mezer, pochopení základních příčin a sledování výsledků implementovaných změn.

Benchmarking slouží finančním analytikům jako mnohostranný nástroj. Pomáhá nejen při hodnocení a zlepšování finančního zdraví, jak uvádí Knápková (2017, s. 120), ale také podporuje kulturu neustálého zlepšování a inovací, jak uvádí Vochozka et al. (2021, s. 239). Vochozka (2020, s. 136-137) naznačuje, že benchmarking, pokud je implementován s přesným pochopením jeho principů a přizpůsobený jedinečnému kontextu organizace, může být silným hnacím motorem pro obchodní transformaci.

Druhy benchmarkingu

V oblasti strategického řízení stojí benchmarking jako klíčový proces pro sebehodnocení organizace a zvyšování výkonu. Hlubší zkoumání literatury odhaluje mnohostrannou povahu benchmarkingu, zahrnující různé typy a metodiky, z nichž každá má své vlastní silné stránky a omezení.

Interní benchmarking, jak poznamenává Lemaitre (2015, s. 6), zahrnuje introspektivní analýzu v rámci organizace, využívá data a postupy z různých oddělení k optimalizaci celkového výkonu společnosti. Tento přístup je výhodný zejména díky svému relativnímu snadnému přístupu k datům a okamžité použitelnosti interních osvědčených postupů. Vytváří kulturu

neustálého zlepšování, ve které hrají klíčovou roli mechanismy zpětné vazby, protože oddělení komunikují a učí se ze vzájemných úspěchů a výzev na denní bázi.

Přesouvá zaměření na externí benchmarking, Lemaître (2015, s. 7) to rozvádí jako běžněji využívaný typ, který se neomezuje na interní operace, ale rozšiřuje se tak, aby zahrnoval studium externích subjektů. Tato metoda umožňuje organizacím umístit své služby a produkty v širším kontextu trhu a čerpat z osvědčených postupů od uznávaných lídrů v oboru. Taková externí analýza nejen porovnává výkon, ale také podporuje prostředí inovací, když se společnosti snaží vyrovnat se nebo překonat průmyslové standardy.

V doméně externího benchmarkingu je konkurenční benchmarking cíleným přístupem, který zahrnuje hloubkovou analýzu konkurenčních strategií, procesů a výkonnostních metrik. Lemaître (2015, s. 7) podtrhuje význam tohoto typu, protože přímo souvisí s konkurenční výhodou společnosti tím, že identifikuje oblasti strategického významu, jako jsou náklady, čas a kvalita, kde mohou mít zlepšení největší dopad.

Na druhé straně funkční benchmarking, jak jej popisuje Lemaître (2015, s. 8), zahrnuje porovnávání konkrétních funkcí nebo procesů, které jsou přeložitelné napříč různými průmyslovými odvětvími. To může vést k identifikaci osvědčených postupů v oblastech, jako je logistika, lidské zdroje nebo služby zákazníkům. Hlavní problém, jak již bylo uvedeno, spočívá v nedostatečném souladu mezi různými organizačními strategiemi a kulturami, což může bránit hladké integraci osvědčených postupů.

Literatura Vochozky et al. (2021, s. 139-141) poskytuje další podrobnosti a představuje koncept procesního benchmarkingu, který lze kategorizovat jako obecný nebo specifický. Procesní benchmarking se ponoří do provozních aspektů organizace, porovnává je s regulačními standardy nebo osvědčenými postupy. Vochozka et al. (2021, s. 141) také diskutuje o procedurálních aspektech benchmarkingu a zdůrazňuje potřebu systematického přístupu, který zohledňuje složitost oborově specifických benchmarků a nuance meziodvětvových srovnání.

Srovnání Lemaître a Vochozky et al. ukazuje shodu na významu benchmarkingu jako nástroje strategického zlepšování. Práce Vochozky et al. však jde ještě o krok dále, protože proces benchmarkingu rozvádí do podrobnějších klasifikací, čímž poskytuje cestovní mapu pro aplikaci v různých organizačních kontextech. Vochozka et al. také upozorňuje na možná úskalí a důležitost výběru vhodných benchmarků, které jsou v souladu se strategickými cíli společnosti a pozicí v oboru.

Spider analýza

Růčková (2021, s. 52) představuje spider analýzu podrobným popisem její vyhodnocovací kapacity ve čtyřech kvadrantech: ziskovost, likvidita, zdroje financování a aktivita. Tyto kvadranty představují základní finanční kategorie, které společně nabízejí přehled finančního zdraví společnosti. Autorka zdůrazňuje důležitost rozdělení finanční analýzy do těchto odlišných kategorií, aby bylo možné lépe porozumět výkonnosti společnosti.

Vochozka (2020, s. 53) ilustruje, jak může spider analýza odpovědět na kritické obchodní otázky související s roční výkonností společnosti, její pozicí v odvětví a relativní výkonností jejího sektoru vůči domácím a mezinárodním protějškům. Tato perspektiva posiluje strategickou hodnotu pavoučí analýzy v širších ekonomických a sektorových kontextech.

Vochozka (2020, s. 54) dále rozvádí užitečnost spider grafu při sledování změn v průběhu času a zdůrazňuje jeho roli při srovnávání s průmyslovými standardy a konkurenty. Je třeba poznamenat, že spider graf může identifikovat oblasti, ve kterých společnost vyniká nebo vyžaduje zlepšení, a slouží tak jako vodítko pro strategické rozhodování.

Literatura naznačuje, že spider analýza, jak zmiňuje Růčková (2021, s. 52), může být zvláště užitečná při posuzování dopadu konkrétních finančních aktivit, jako jsou investice nebo řízení nákladů, na celkové metriky výkonu. Tento podrobný pohled doplňuje Vochozka (2020, s. 54) popisem toho, jak lze analýzu pavouka použít k vizualizaci vzájemného působení mezi různými finančními poměry a jak se sblíží, aby vytvořily finanční profil společnosti.

Vochozka (2020, s. 53) však také varuje před přílišným spoléháním se na grafické znázornění a obhajuje vyvážený přístup, který bere v úvahu jak kvantitativní, tak kvalitativní data. Tento kritický pohled zdůrazňuje, že zatímco spider analýza poskytuje jasnou vizuální reprezentaci, neměla by být jediným základem pro finanční závěry.

2.6 Metodika práce

Pro zahájení práce na diplomové práci byl rozšířen výběr zdrojů nad rámec původního spoléhání se na Google Books a Google Scholar tím, že byly začleněny recenzované časopisy, průmyslové zprávy a publikace od renomovaných finančních institucí. Využitím komplexních databází, jako jsou JSTOR, EBSCOhost, BOOKPORT a Proquest, byl vytvořen robustnější teoretický základ. Tento obsáhlý literární přehled posílil porozumění současným metodikám finanční analýzy a začlenil nejnovější pokroky v technikách finanční analýzy, čímž byla obohacena teoretická část práce.

Na základě obsáhlého literárního přehledu byl upřesněn výběr finančních ukazatelů, které budou v analýze použity. Tento proces zdokonalování vedl k zahrnutí nástrojů finanční analýzy, jako je vertikální a horizontální analýza, poměrové ukazatele ziskovosti, likvidity, solventnosti, aktivity a tržní metriky společně s bankrotními ukazateli a bonitními ukazateli. Tento výběr byl založen na rozsáhlém přehledu literatury, jehož cílem bylo nabídnout důkladný pohled na finanční zdraví zkoumaných organizací.

Kromě použití bankrotních modelů Altmanova Z-skóre a Tafflerova modelu pro hodnocení finanční stability byl použit i bonitní Kralick quick test. To bylo vyvoláno objevem podobných výsledků pro obě společnosti pomocí původních modelů, které naznačovaly potenciální finanční potíže, kde tyto výsledky mohou být atribuovány specifickým automobilového průmyslu. Zahrnutí bonitního modelu poskytlo podrobnější pochopení finanční situace společností a díky tomu lepší srovnávací bázi.

V následné fázi sběru a analýzy dat byly pečlivě shromážděny výroční zprávy pro BMW Group a Mercedes-Benz Group od roku 2018 do roku 2022. Toto konkrétní období bylo vybráno tak, aby zachytilo finanční dynamiku před a po významném ekonomickém narušení způsobeném pandemií covid-19 a poskytlo pohled na to, jak tyto společnosti procházely krizí. Významná data z těchto výročních zpráv byla přenesena do excelových tabulek, což umožnilo přehlednější a efektivnější analýzu ve srovnání s přímým zkoumáním komplexních rozvah a výkazů zisků a ztrát. Údaje v tabulkách, které se nacházejí v příloze práce, jsou ponechány s názvy v anglickém jazyce, jelikož ve finanční analýze se velká část ukazatelů standardně takto používá a v popisech rozvahy a výkazu zisku a ztráty je pro případné navázání jednodušší najít konkrétní údaje na základě originálních pojmenování ve výročních zprávách společností.

Pro účely srovnávací analýzy byla z webu Mactrotrends shromážděna data o průměrné výkonnosti automobilového průmyslu pro vybrané ukazatele za období 2018 až 2022. Tento benchmarking poskytl kontext pro hodnocení finanční výkonnosti BMW Group ve vztahu k průmyslovým standardům. Ze sestavených dat byly následně provedeny výpočty pro vybrané finanční ukazatele. Výsledky ukazatelů finanční analýzy pro BMW Group byly vloženy ve formě jednotlivých tabulek k relevantním částem praktické části práce. V komparativní části práce při srovnávání BMW Group, Mercedes-Benz Group a průměry automobilového průmyslu

byly použity spider grafy v částech, kde jsou dostupná veškerá tato data pro vizuální zdůraznění výsledků.

Na základě komplexní analýzy a získaných výsledků bylo možné provést informovanou interpretaci a zhodnocení finančního zdraví BMW Group. Toto hodnocení vzalo v úvahu širší ekonomický kontext a specifické problémy, s nimiž se během analyzovaného období společnosti setkaly. Tento kontext byl získán z informací poskytnutých ve výročních zprávách společnosti. Rovněž byla poskytnuta doporučení pro řešení zjištěných slabých míst v rámci organizace s cílem zlepšit její finanční stabilitu a výkonnost do budoucna. Podrobné tabulky základních dat a výsledky následných výpočtů byly zahrnuty v příloze práce, což zajistilo, že podrobné informace byly snadno dostupné pro kontrolu a další analýzu.

3 Praktická část

Praktická část práce je věnována představení hlavní společnosti pro tuto práci, kterou je BMW Group, a následně je představena společnost Mercedes-Benz Group jako nejbližší konkurent. V komplexním průzkumu uvedeném v praktické části této práce je představena podrobná finanční analýza, která je zaměřena především na BMW Group, s komparativní perspektivou představenou později porovnáním její výkonnosti s výkonností Mercedes-Benz Group a relevantními průmyslovými průměry. Tato část práce je pečlivě vytvořena tak, aby poskytla hluboký pohled do finančního zdraví, strategických směrů a konkurenčního postavení BMW Group a osvětlila finanční základy, které utvářely její postavení na globálním automobilovém trhu. Konkrétně se zde práce bude zabývat zkoumáním různých ukazatelů finančního zdraví, včetně ukazatelů likvidity, solventnosti, aktivity a ziskovosti, spolu s hodnocením tržní hodnoty. Tato přísná finanční prověrka si klade za cíl podrobně rozebrat finanční výkazy BMW s využitím technik horizontální i vertikální analýzy k odhalení trendů, silných stránek a oblastí zranitelnosti. Analýza se snaží poskytnout komplexní pohled na finanční stabilitu, provozní efektivitu a ziskovost BMW Group. V průběhu bude v práci dále představena srovnávací analýza, kde je finanční výkonnost BMW Group hodnocena vůči finanční výkonnosti Mercedes-Benz Group a případně vůči oborovým průměrům. Srovnání finančních metrik BMW s klíčovým konkurentem a širším průmyslovým kontextem nabízí hlubší pochopení jeho postavení na trhu. Srovnání si klade za cíl identifikovat oblasti, ve kterých BMW vyniká, a také aspekty, kde může být prostor pro strategické zlepšení nebo přizpůsobení. Kromě toho je tato část zaměřena na použití pokročilých finančních diagnostických nástrojů, jako je Altmanovo Z-score, Tafflerův model a Kralick quick test k posouzení rizika finanční tísně v rámci BMW Group a nabídne prediktivní pohled na její finanční odolnost. Použitím těchto modelů se práce snaží poskytnout výhled na finanční zdraví BMW s ohledem na dynamickou a někdy nestálou povahu globálního automobilového průmyslu. Závěr praktické části je věnován syntéze poznatků z podrobné analýzy BMW Group a srovnávacímu hodnocení s Mercedes-Benz Group a průmyslovými standardy. Cílem této syntézy je získat klíčové poznatky o strategických doporučeních pro BMW Group, zaměřených na zlepšení jejího finančního zdraví a konkurenčního postavení. V závěru je nejen reflektována současná finanční strategie BMW Group, ale jsou také navržena praktická doporučení pro budoucí růst a stabilitu.

3.1 Představení organizace

BMW Group

Hlavní pozornost této práce je věnována společnosti BMW Group, celým názvem Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft (BMW AG), která je prominentní postavou v globálním automobilovém prostředí, ztělesňuje inovace, luxus a výkon. Jak uvádí BMW Group (2024b), společnost BMW byla založena 7. března 1916 Franzem Josefem Poppem, Karlem Rappem a Camillo Castiglioniem. Dále je uvedeno, že zpočátku se společnost soustředila na výrobu leteckých motorů, než se v roce 1923 přeorientovala na výrobu motocyklů, a nakonec v roce 1928 na automobily. Na obrázku 1 je vyobrazen historický vývoj loga společnosti. Sídlo společnosti se nachází v Německu, konkrétně v Mnichově. Společnost je vedena pod registračním číslem HRB 42243 v obchodním rejstříku v Mnichově. Portfolio BMW Group zahrnuje: BMW, BMW Motorrad, MINI a Rolls-Royce Motor Cars.

Obrázek 1 Vývoj loga společnosti BMW Group



Zdroj: (BMW Group, 2024b)

Cesta BMW Group historií je poznamenána četnými milníky a inovacemi, které významně ovlivnily automobilový průmysl. Závazek společnosti v oblasti výzkumu a vývoje podpořil pokrok v oblasti elektrické mobility, autonomního řízení a udržitelnosti. Jak zmiňuje BMW Group (2024d), BMW i3, uvedené na trh v roce 2013, a BMW i8, představené v roce 2014, podtrhují průkopnickou roli skupiny v oblasti elektrické mobility. Také zmiňují, jak zapojení BMW do motoristického sportu, zejména Formule 1, DTM a Isle of Man TT, navíc zvýšilo prestiž značky a přispělo k rozvoji špičkových automobilových technologií.

Jak uvádí BMW Group (2024c), společnost působí v celosvětovém měřítku, s výrobními závody v Evropě, Americe, Asii a Africe, což jí umožňuje efektivně obsluhovat mezinárodní trhy. Strategické zaměření skupiny na digitalizaci, elektrická vozidla a udržitelné postupy se věnuje zajištění dlouhodobé ziskovosti a vedoucímu postavení na trhu.

BMW Group (2023) a BMW Group (2024a) zmiňuje, že organizační struktura společnosti je navržena tak, aby podporovala její globální operace, inovace a strategické zaměření na prémiovou mobilitu. Konkrétní struktura organizace je následovná:

Představenstvo

Skupina funguje v rámci dvoustupňového systému řízení, který zahrnuje představenstvo a dozorčí radu, s jasným rozdělením rolí a odpovědností. Představenstvo, vedené předsedou Oliverem Zipse, dohlíží na různá oddělení, jako je prodej zákaznických značek, lidé a nemovitosti, finance, výroba, nákup a dodavatelská síť a rozvoj. V dozorčí radě, jejímž předsedou je Dr. Norbert Reithofer, jsou zástupci akcionářů a zaměstnanců, což zajišťuje vyvážené řízení. Tato struktura podporuje strategická a provozní rozhodnutí BMW, odrážející závazek k řízení společnosti a zapojení akcionářů.

Divize značek

Struktura BMW Group je silně ovlivněna jejími značkovými divizemi, mezi které patří BMW, MINI, Rolls-Royce a BMW Motorrad. Každá značka působí v rámci struktury skupiny poněkud autonomně a zaměřuje se na svůj specifický segment trhu a zákaznickou základnu. To umožňuje každé značce zachovat si svou jedinečnou identitu a postavení na trhu a zároveň těžit ze zdrojů a synergií skupiny. BMW stojí jako základní kámen společnosti BMW Group, ztělesňující luxus, výkon a technologické inovace. Nabízí pestrou škálu vozidel, včetně sedanů, SUV, sportovních vozů a elektrických modelů, všechny se vyznačují svým dynamickým výkonem a špičkovými funkcemi. MINI je známé pro svůj osobitý design, temperamentní zážitek z jízdy a efektivní využití prostoru. Značka, kterou BMW vlastní od roku 2000, rozšířila svou řadu o různé modely, které obsahují moderní technologie a elektrické pohony, přičemž

zůstávají věrné svému ikonickému dědictví. Rolls-Royce jako ztělesnění luxusního automobilového řemesla symbolizuje luxus na míru, bezkonkurenční kvalitu a pozornost k detailu. Každé vozidlo je vyrobeno na míru a nabízí klidný komfort a vynikající výkon. BMW Motorrad, motocyklová divize BMW Group, je známá svou kvalitou, inovacemi a rozmanitou řadou motocyklů, které vyhovují různým preferencím jezdců. Motocykly BMW Motorrad jsou navrženy pro výkon, bezpečnost a spokojenost jezdce, od luxusních tourerů po sportovní modely.

Dceřiné společnosti a společné podniky

Rozsáhlé globální operace BMW Group AG jsou podporovány prostřednictvím komplexní sítě dceřiných společností a společných podniků, které usnadňují její přizpůsobení regionálním požadavkům a vyvíjejícímu se technologickému prostředí.

K dceřiným společnostem BMW Group patří například BMW Financial Services, jež nabízí zákazníkům a prodejcům po celém světě leasing, financování, pojištění a řešení správy vozového parku, Designworks, které poskytuje strategické poradenství v oblasti designu v rámci BMW Group, a Alphabet Fleet Management se specializací na řešení podnikové mobility, nabízí komplexní služby správy vozového parku.

Společnými podniky BMW Group klade důraz na strategická partnerství pro přístup k novým technologiím, trhům a výrobním kapacitám, což výrazně zvyšuje její konkurenční výhodu. Zde jsou podniky jako BMW i Ventures, který se zaměřuje na investice do inovativních startupů napříč autonomním řízením, a BMW Startup Garage, která spolupracuje se startupy po celém světě s cílem urychlit vývoj a integraci nových technologií a služeb do produktové řady BMW a posílit její inovační ekosystém.

Funkční oddělení

V rámci svých globálních operací má BMW Group funkční oddělení, která poskytují odborné znalosti a podporu celé organizaci. Tato oddělení zahrnují:

Výzkum a vývoj (R&D): Zaměřuje se na inovace, nové technologie a vývoj nových modelů.

Výroba: Řídí výrobní procesy, logistiku a zajištění kvality v globálních výrobních závodech BMW Group.

Finance: Zodpovědnost za finanční plánování, controlling a reporting, stejně jako za řízení investic a rizik.

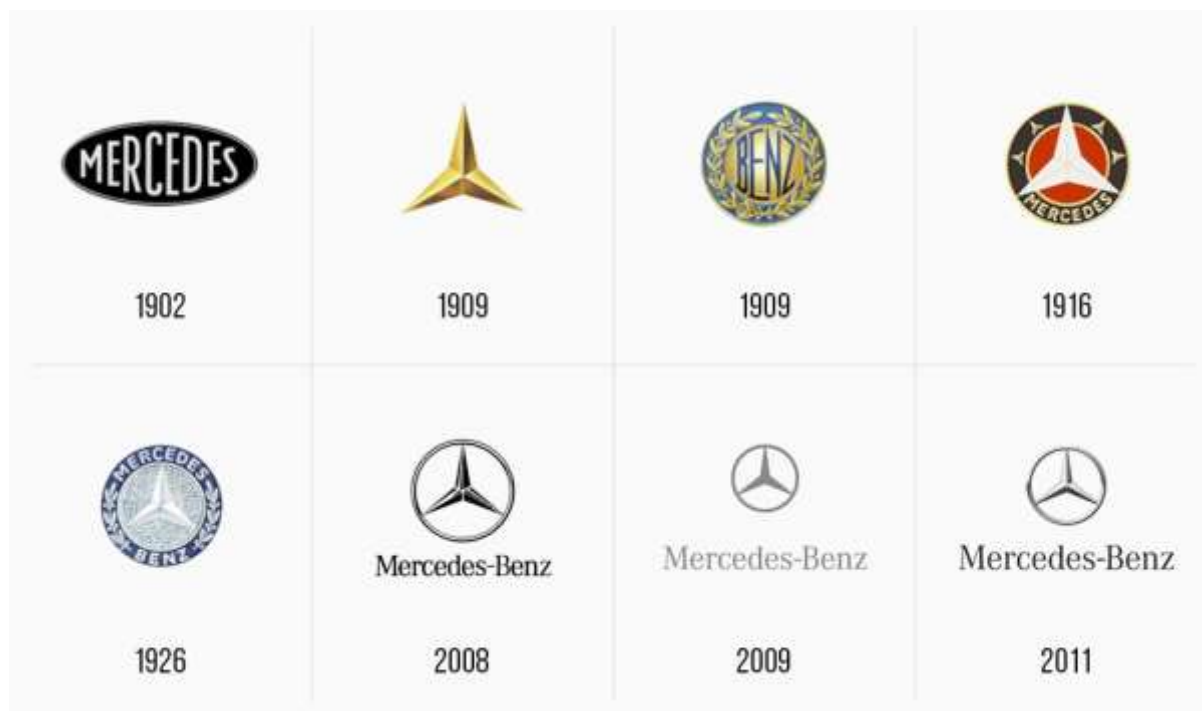
Marketing a prodej: Vyvíjí a implementuje marketingové strategie, řídí komunikaci značky a dohlíží na prodejní operace.

Lidské zdroje (HR): Řídí vztahy se zaměstnanci, nábor a rozvojové programy na podporu talentů organizace.

Mercedes-Benz Group

Mercedes-Benz Group AG, dříve známá jako Daimler AG, je globálním symbolem automobilové dokonalosti, inovací a luxusu. Mercedes-Benz Group (2024d) uvádí historické počátky společnosti Mercedes-Benz Group AG které sahají do roku 1886, v němž Carl Benz patentoval Benz Patent-Motorwagen, považovaný za první praktický automobil. Současně Gottlieb Daimler dělal pokroky ve vývoji automobilů. Fúze společností Benz & Cie a Daimler Motoren Gesellschaft v roce 1926 znamenala zrod značky „Mercedes-Benz“. Obrázek 2 nastiňuje historický vývoj společnosti. Sídlo společnosti se nachází ve Stuttgartu v Německu. Společnost je vedena pod registračním číslem HRB 19360 v obchodním rejstříku ve Stuttgartu.

Obrázek 2 Vývoj loga společnosti Mercedes-Benz Group



Zdroj: (Maybach, 2019)

Mercedes-Benz Group (2024c) uvádí, že strategické směřování Mercedes-Benz Group AG je hluboce zakořeněno v inovacích, udržitelnosti a digitální transformaci. Jak je dále zmíněno, značka zavedla řadu technologických a bezpečnostních inovací, které se staly průmyslovými standardy, jako je protiblokovací brzdový systém (ABS) a elektronický stabilizační systém (ESP). Společnost se zavázala stát v čele přechodu na elektrická vozidla s cílem vytvořit do roku 2039 uhlíkově neutrální vozový park. Jak uvádí Mercedes-Benz Group (2024a), její strategie CASE – Connected, Autonomous, Shared & Services a Electric – řídí její technologický pokrok a vývoj obchodního modelu. Mercedes-Benz nadále intenzivně investuje do výzkumu a vývoje, aby byl průkopníkem v oblasti elektrické mobility, autonomního řízení a digitálních služeb.

Mercedes-Benz Group (2024b) zmiňuje, jak společnost působí se specifickou organizační strukturou navrženou tak, aby podporovala její strategické cíle v automobilovém průmyslu, s důrazem na luxusní vozy, automobilové inovace a udržitelnost.

Představenstvo

Skupina Mercedes-Benz Group AG je charakterizována duálním systémem, který tvoří představenstvo a dozorčí rada. V čele představenstva je Ola Källenius, jenž řídí celkovou strategii společnosti a zastupuje Mercedes-Benz na veřejné a obchodní scéně a s ostatními členy odpovídá za strategické směřování společnosti, operativní řízení a finanční plánování. V čele dozorčí rady je Dr. Bernd Pischetsrieder jako předseda. Dozorčí rada hraje klíčovou roli při kontrole a poradenství představenstvu. Skládá se ze zástupců akcionářů a zaměstnanců, což zajišťuje širokou škálu pohledů na řízení. Dozorčí rada je odpovědná za jmenování členů představenstva a má významný vliv na strategická rozhodnutí, zejména v oblasti investic, akvizic a podnikové politiky.

Divize Mercedes-Benz Group

Činnosti Mercedes-Benz Group AG jsou rozděleny do několika divizí, z nichž každá se zaměřuje na konkrétní produktové řady a segmenty trhu. Mercedes-Benz Cars je zodpovědná

za design, výrobu a prodej luxusních osobních automobilů a zahrnuje podznačky jako Mercedes-AMG, Mercedes-Maybach a řadu elektrických vozidel EQ. Mercedes-Benz Vans je zaměřena na vývoj a prodej lehkých užitkových vozidel, vychází vstříc potřebám podniků vyžadujících dopravní řešení. Daimler Trucks & Buses se specializuje na těžká užitková vozidla a vyrábí širokou škálu nákladních vozidel a autobusů pro různé použití, od dálkové dopravy až po městské autobusy. Mercedes-Benz Mobility nabízí finanční služby, leasing a řešení mobility, podporuje prodej produktů Mercedes-Benz a usnadňuje přístup k jejím vozidlům.

Dceřiné společnosti a společné podniky

Globální přítomnost Mercedes-Benz Group AG posiluje síť dceřiných společností a společných podniků, což jí umožňuje přizpůsobit se regionálním trhům a technologickým trendům.

Mezi dceřiné společnosti patří plně vlastněné nebo většinou vlastněné subjekty pod záštitou Mercedes-Benz, které působí v různých zemích za účelem řízení výroby, prodeje a výzkumných aktivit. Příklady zahrnují Mercedes-Benz USA, LLC a Mercedes-Benz China. Mezi společné podniky patří například Beijing Benz Automotive Co., Ltd. (BBAC) s BAIC Motor a Autonomous Technology Group se zaměřením na vývoj technologií autonomního řízení.

Funkční oddělení

Provozní efektivita a strategické iniciativy Mercedes-Benz Group AG jsou podporovány různými funkčními odděleními, včetně:

Výzkum a vývoj (R&D): Toto oddělení je klíčové v řízení inovací a zaměřuje se na nové technologie vozidel, elektrickou mobilitu a systémy autonomního řízení.

Výroba: Dohled nad výrobou vozidel v rámci globální sítě závodů společnosti, zajištění kvality a efektivity.

Finance: Řídí finanční strategii společnosti, reporting a řízení rizik.

Marketing a prodej: Má zodpovědnost za branding, reklamu a globální prodejní síť a zajišťuje, že se produkty společnosti efektivně dostanou k zákazníkům.

Lidské zdroje (HR): Zaměřuje se na řízení talentů, organizační rozvoj a podporu produktivního pracovního prostředí.

3.2 Analýza finančního zdraví organizace

V této části se autor bude věnovat komplexnímu zkoumání finančního zdraví organizace, což je kritický aspekt, který určuje její provozní životaschopnost a strategické postavení v konkurenčním prostředí. Finanční zdraví organizace se týká její schopnosti plnit krátkodobé závazky, udržovat dlouhodobé závazky, efektivně řídit zdroje a vytvářet zisky. Tato analýza se ponoří do vybraných metrik likvidity, solventnosti, aktivity, ziskovosti a kapitálového trhu, díky nimž nabízí komplexní přehled o ekonomické stabilitě a růstovém potenciálu společnosti. Pro hlubší posouzení bude tato kapitola obsahovat také hodnocení modelů predikce bankrotu, konkrétně modelů Taffler a Altman Z. V neposlední řadě také bude uveden Kralick quick test jako ukazatel bonity. Tyto modely slouží jako klíčové nástroje pro hodnocení úrovně finanční tísně organizace a rizika bankrotu, což obohacuje chápání její finanční odolnosti. Následně bude provedena srovnávací analýza se společností Mercedes-Benz Group a průmyslovými průměry. Toto srovnání si klade za cíl uvést do kontextu finanční výkonnost organizace v rámci širšího automobilového sektoru, identifikovat její konkurenční silné stránky a oblasti pro zlepšení. Porovnáním finančních metrik organizace s metrikami klíčového konkurenta a průmyslovými benchmarky je možné rozeznat její relativní finanční zdraví a strategické postavení. Také tím

umožní informované rozhodování zaměřené na optimalizaci provozní efektivity a sladění s organizačními cíli.

3.2.1 Horizontální analýza

Horizontální analýza aktiv

Finanční prostředí BMW Group v letech 2018 až 2022 je pečlivě znázorněno prostřednictvím horizontální analýzy aktiv v tabulce 2, která odhaluje významné trendy a posuny napříč různými položkami rozvahy.

Tabulka 2 Horizontální analýza aktiv BMW Group

Rozvaha	2018/2019	2019/2020	2020/2021	2021/2022
Celková aktiva	9,12 %	-4,99 %	5,94 %	7,58 %
Dlouhodobý majetek	9,54 %	-1,86 %	6,31 %	7,93 %
Oběžná aktiva	8,49 %	-9,74 %	5,34 %	7,00 %
Inventář	21,80 %	-6,26 %	6,93 %	25,60 %
Obchodní pohledávky	-1,10 %	-8,74 %	-1,61 %	82,53 %
Pohledávky z financování prodeje	7,07 %	-12,45 %	-1,51 %	-1,02 %
Finanční aktiva	-10,79 %	-14,22 %	13,55 %	-10,97 %
Aktuální daň	-11,49 %	-49,88 %	152,31 %	-28,32 %
Další běžný majetek	18,63 %	-21,56 %	-1,86 %	7,39 %
Hotovost a hotovostní ekvivalenty	9,63 %	12,47 %	18,26 %	5,38 %

Zdroj: Vlastní výzkum

Tabulka 2 udává výsledky horizontální analýzy aktiv z rozvahy společnosti BMW Group. Jednotlivé položky rozvahy z části aktiv a jejich vývoj v období od 2018 do 2022 jsou popsány níže.

Celková aktiva:

Od roku 2018 do roku 2019 se celková aktiva zlepšila o 9,12 %. Od roku 2019 do roku 2020 však došlo k poklesu o 4,99 %. Od roku 2020 do roku 2021 byl pozorován nárůst o 5,94 %. V pokračujícím oživení vzrostla od roku 2021 do roku 2022 celková aktiva o 7,58 %.

Dlouhodobý majetek:

Od roku 2018 do roku 2019 vzrostl dlouhodobý majetek BMW Group o 9,54 %. Od roku 2019 do roku 2020 však došlo k mírnému poklesu o 1,86 %. Od roku 2020 do roku 2021 došlo k oživení, kdy dlouhodobý majetek vzrostl o 6,31 %. V tomto pozitivním trendu od roku 2021 do roku 2022 vzrostla dlouhodobá aktiva o 7,93 %.

Oběžná aktiva:

Od roku 2018 do roku 2019 vzrostla oběžná aktiva BMW Group o 8,49 %. Od roku 2019 do roku 2020 se však oběžná aktiva snížila o 9,74 %. Od roku 2020 do roku 2021 došlo k oživení s nárůstem o 5,34 %. Od roku 2021 do roku 2022 pokračoval vzestupný trend, oběžná aktiva vzrostla o 7,00 %.

Inventář:

Od roku 2018 do roku 2019 zaznamenaly zásoby BMW Group výrazný nárůst o 21,80 %. Od roku 2019 do roku 2020 však došlo ke snížení zásob o 6,26 %. Rok 2020 až 2021 znamenal oživení, zásoby vzrostly o 6,93 %. Růst pokračoval robustně od roku 2021 do roku 2022, přičemž zásoby vzrostly o 25,60 %.

Obchodní pohledávky:

Od roku 2018 do roku 2019 obchodní pohledávky mírně poklesly o 1,10 %. Od roku 2019 do roku 2020 poklesly obchodní pohledávky o 8,74 %. V období od roku 2020 do roku 2021 pokračoval pokles, i když menší, konkrétně o 1,61 %. Naproti tomu od roku 2021 do roku 2022 došlo k podstatnému nárůstu pohledávek z obchodního styku o 82,53 %.

Pohledávky z financování prodeje:

Od roku 2018 do roku 2019 vzrostly pohledávky z financování prodeje o 7,07 %. Od roku 2019 do roku 2020 však klesly o 12,45 %. Od roku 2020 do roku 2021 pokračoval mírný pokles 1,51 %. Od roku 2021 do roku 2022 se pohledávky z financování prodeje nepatrně snížily o 1,02 %.

Finanční aktiva:

Od roku 2018 do roku 2019 se finanční aktiva snížila o 10,79 %. Tento klesající trend pokračoval od roku 2019 do roku 2020 s dalším poklesem o 14,22 %. Od roku 2020 do roku 2021 však finanční aktiva vzrostla o 13,55 %. Od roku 2021 do roku 2022 došlo k poklesu o 10,97 %.

Aktuální daň:

Od roku 2018 do roku 2019 se částky aktuální daně snížily o 11,49 %. Významný pokles o 49,88 % byl pozorován od roku 2019 do roku 2020. Od roku 2020 do roku 2021 však došlo k podstatnému nárůstu o 152,31 %. Od roku 2021 do roku 2022 se současná daňová částka opět snížila o 28,32 %.

Další běžný majetek:

Od roku 2018 do roku 2019 zaznamenal další oběžný majetek BMW Group nárůst o 18,63 %. Od roku 2019 do roku 2020 došlo k výraznému poklesu o 21,56 %. Období od roku 2020 do roku 2021 vykázalo marginální pokles o 1,86 %. Od roku 2021 do roku 2022 však došlo k pozitivní změně s nárůstem o 7,39 %.

Hotovost a hotovostní ekvivalenty:

Od roku 2018 do roku 2019 došlo k růstu hotovosti a hotovostních ekvivalentů o 9,63 %. Od roku 2019 do roku 2020 pokračoval nárůst o 12,47 %. Růstový trend přetrvával od roku 2020 do roku 2021 s nárůstem o 18,26 %. A od roku 2021 do roku 2022 došlo k mírnému nárůstu o 5,38 %.

Shrnutí horizontální analýzy aktiv:

Nárůst dlouhodobého majetku v prvních letech pravděpodobně odráží strategické investice do dlouhodobých aktiv, jako jsou pozemky, budovy a zařízení nebo technologie, což je v souladu s trendem automobilového průmyslu směrem k inovacím a vývoji nových technologií vozidel, včetně elektrických vozidel. Kolísání úrovně zásob by mohlo být ovlivněno změnami v plánování výroby, posuny v poptávce spotřebitelů nebo narušení dodavatelského řetězce, které byly zvláště výrazné během pandemie covid-19 a následné fáze obnovy. Obchodní pohledávky vykázaly obecný nárůst, což by mohlo naznačovat zvýšený objem prodeje nebo prodloužené úvěrové podmínky zákazníkům. To však vyžaduje pečlivé sledování, aby bylo zajištěno efektivní řízení úvěrového rizika. Nárůst pohledávek z financování prodeje svědčí

o tom, že stále více zákazníků volí řešení financování od BMW Group, která by mohla odrážet konkurenceschopné sazby financování nebo strategický tlak na zpřístupnění vlastnictví vozidel. Finanční aktiva a peněžní ekvivalenty vykázaly růst, zejména v posledních letech, což naznačuje silnou likviditní pozici, která BMW umožňuje překonat ekonomické nejistoty a investovat do strategických iniciativ. Ostatní krátkodobá aktiva a splatná daňová aktiva vykazovala odchylky, která mohou souviset s časovými rozdíly v platbách daní nebo zaúčtováním různých krátkodobých záloh nebo časového rozlišení.

Horizontální analýza pasiv

Finanční prostředí BMW Group od roku 2018 do roku 2022 je ilustrováno prostřednictvím horizontální analýzy závazků v tabulce 3, která odhaluje významné trendy a posuny mezi různými složkami rozvahy.

Tabulka 3 Horizontální analýza pasiv BMW Group

Rozvaha	2018/2019	2019/2020	2020/2021	2021/2022
Celkové závazky	11,42 %	-7,73 %	-0,48 %	0,81 %
Dlouhodobé závazky	6,90 %	-2,72 %	-6,31 %	-8,61 %
Současné závazky	16,52 %	-12,90 %	6,26 %	10,40 %
Obchodní závazky	5,31 %	-15,11 %	26,47 %	29,16 %
Vlastní kapitál	3,13 %	2,69 %	22,13 %	21,50 %
Nerozdělený zisk	2,75 %	3,27 %	20,41 %	19,13 %

Zdroj: Vlastní výzkum

Tabulka 3 poukazuje na výsledky horizontální analýzy pasiv z rozvahy společnosti BMW Group. Jednotlivé položky rozvahy z části pasiv a jejich vývoj v období od 2018 do 2022 jsou popsány níže.

Celkové závazky

Od roku 2018 do roku 2019 vzrostly celkové závazky o 11,42 %. Od roku 2019 do roku 2020 však došlo k poklesu o 7,73 %. Od roku 2020 do roku 2021 pokračoval mírný pokles, přičemž závazky se snížily o 0,48 %. Od roku 2021 do roku 2022 došlo k mírnému nárůstu celkových pasiv o 0,81 %.

Dlouhodobé závazky

Dlouhodobé závazky zaznamenaly nárůst o 6,90 % od roku 2018 do roku 2019, ale poklesly o 2,72 % od roku 2019 do roku 2020. Pokles byl výraznější od roku 2020 do roku 2021 se snížením o 6,31 %. Tento klesající trend byl od roku 2021 do roku 2022 ještě strmější, protože dlouhodobé závazky poklesly o 8,61 %.

Současné závazky

Od roku 2018 do roku 2019 došlo k výraznému nárůstu současných závazků o 16,52 %. Následoval výrazný pokles o 12,90 % od roku 2019 do roku 2020. V roce 2020 až 2021 došlo opět k nárůstu, a to o 6,26 %, přičemž růst pokračoval do dalšího období kde mezi lety 2021 až 2022 se jednalo o 10,40 %.

Obchodní závazky

Obchodní závazky vzrostly od roku 2018 do roku 2019 o 5,31 %. Od roku 2019 do roku 2020 došlo k výraznému poklesu, závazky z obchodního styku poklesly o 15,11 %. Od roku 2020 do roku 2021 však závazky z obchodního styku výrazně vzrostly o 26,47 % a tento vzestupný trend robustně pokračoval od roku 2021 do roku 2022 s nárůstem o 29,16 %.

Vlastní kapitál

Vlastní kapitál se od roku 2018 do roku 2019 mírně zvýšil o 3,13 %, následoval menší nárůst o 2,69 % od roku 2019 do roku 2020. K výraznějšímu nárůstu došlo od roku 2020 do roku 2021, o 22,13 %, a tento pozitivní trend přetrvával i do roku 2022 kde opětovně došlo k nárůstu, konkrétně o 21,50 %.

Nerozdělený zisk

Nerozdělený zisk se mírně zvýšil o 2,75 % od roku 2018 do roku 2019. Následoval další nárůst o 3,27 % od roku 2019 do roku 2020. Růst byl výraznější od roku 2020 do roku 2021, a to o 20,41 %, a od roku 2021 do roku 2022 se nadále zvyšoval o 19,13 %.

Shrnutí horizontální analýzy pasiv:

Mírné výkyvy celkových pasiv naznačují, že se společnost snaží vyvážit své strategie růstu a řízení dluhu. Celkový nárůst v posledním roce naznačuje konzervativní vzestup pákového efektu nebo možnou expanzi či investiční fázi. Trvalý pokles dlouhodobých závazků, zejména v posledních dvou letech, by mohl naznačovat, že společnost efektivně řídí a snižuje svůj dlouhodobý dluh. Mohlo by se jednat o strategický krok ke snížení úrokových nákladů nebo posun ve finanční strategii společnosti od dlouhodobých závazků. Volatilita krátkodobých závazků s výrazným vzestupem a poklesem naznačuje dynamické změny v provozním financování společnosti. Nárůst v posledních dvou letech může naznačovat nahromadění krátkodobých závazků v důsledku zvýšených provozních činností nebo nahromadění zásob. Výrazný nárůst závazků z obchodního styku v posledních dvou letech by mohl poukazovat na prodloužené platební podmínky vyjednané s dodavateli nebo na záměrnou strategii využití obchodního úvěru jako formy krátkodobého financování. Zdravý a konzistentní růst vlastního kapitálu je silným ukazatelem rostoucí hodnoty a finančního zdraví společnosti. Značný nárůst v posledních dvou letech lze připsat nerozděleným ziskům nebo dodatečným kapitálovým infuzím, což odráží důvěru akcionářů nebo zisky reinvestované zpět do společnosti. Solidní růst nerozděleného zisku demonstruje ziskovost a politiku reinvestování zisku do společnosti. Rostoucí trend je pozitivním signálem pro investory, protože často podporuje budoucí růst a stabilitu.

Celková horizontální analýza rozvahy odráží společnost, která prošla náročným ekonomickým obdobím a zároveň se připravuje na budoucí příležitosti růstu. Finanční odolnost BMW Group je zřejmá v její schopnosti zvyšovat aktiva a vlastní kapitál v době, kdy mnoho konkurentů mělo problémy. To naznačuje robustní strategický přístup k financím a operacím, který dává společnosti příznivé postavení pro budoucí stabilitu a růst.

Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Finanční prostředí BMW Group v letech 2018 až 2022 je znázorněno prostřednictvím horizontální analýzy výkazu zisku a ztráty v tabulce 4, která odhaluje klíčové trendy a pohyby.

Tabulka 4 Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty BMW Group

Výkaz zisku a ztráty	2018/2019	2019/2020	2020/2021	2021/2022
Tržby	6,90 %	-5,01 %	12,37 %	28,20 %
Náklady na prodej	9,15 %	-0,86 %	4,50 %	32,26 %
Provozní zisk/EBIT	-18,75 %	-34,83 %	177,43 %	4,47 %
Úrokové náklady	29,27 %	-8,22 %	-63,97 %	52,12 %
Úrokový výnos	-54,91 %	-35,20 %	16,38 %	212,59 %
Čistý příjem	-30,32 %	-23,20 %	223,13 %	49,10 %

Zdroj: Vlastní výzkum

Tabulka 4 poukazuje na výsledky horizontální analýzy výkazu zisku a ztráty společnosti BMW Group. Jednotlivé položky výkazu zisku a ztráty a jejich vývoj v období od 2018 do 2022 jsou popsány níže.

Tržby:

Od roku 2018 do roku 2019 se tržby BMW Group zvýšily o 6,90 %. Od roku 2019 do roku 2020 se však tržby snížily o 5,01 %. Od roku 2020 do roku 2021 došlo k oživení, tržby vzrostly o 12,37 %. V pokračování tohoto pozitivního trendu od roku 2021 do roku 2022 tržby vzrostly o 28,20 %.

Náklady na prodej:

Od roku 2018 do roku 2019 vzrostly náklady na prodej o 9,15 %. Od roku 2019 do roku 2020 došlo k mírnému poklesu nákladů na prodej o 0,86 %. Od roku 2020 do roku 2021 se náklady na prodej opět zvýšily o 4,50 %. Od roku 2021 do roku 2022 zaznamenaly náklady na prodej výrazný skok a vzrostly o 32,26 %.

Provozní zisk/EBIT:

Od roku 2018 do roku 2019 se provozní zisk snížil o 18,75 %. Od roku 2019 do roku 2020 došlo k dalšímu poklesu provozního zisku o 34,83 %. Od roku 2020 do roku 2021 však provozní zisk výrazně vzrostl o 177,43 %. Od roku 2021 do roku 2022 byl nárůst provozního zisku mírnější na úrovni 4,47 %.

Úrokové náklady:

Úrokové náklady od roku 2018 do roku 2019 vzrostly o 29,27 %. Od roku 2019 do roku 2020 se snížily o 8,22 %. Od roku 2020 do roku 2021 došlo k výraznému poklesu úrokových nákladů o 63,97 %. Od roku 2021 do roku 2022 se úrokové náklady opět zvýšily o 52,12 %.

Úrokový výnos:

Úrokové výnosy od roku 2018 do roku 2019 výrazně poklesly o 54,91 %. Od roku 2019 do roku 2020 došlo k opět k poklesu úrokových výnosů o 35,20 %. Od roku 2020 do roku 2021 se úrokové výnosy zvýšily o 16,38 %. Od roku 2021 do roku 2022 došlo k mohutnému nárůstu úrokových výnosů o 212,59 %.

Čistý příjem:

Čistý příjem od roku 2018 do roku 2019 klesl o 30,32 %. Od roku 2019 do roku 2020 došlo k dalšímu poklesu čistého zisku o 23,20 %. Od roku 2020 do roku 2021 však čistý příjem

zaznamenal výrazný nárůst o 223,13 %. Od roku 2021 do roku 2022 se čistý příjem zvýšil o 49,10 %.

Shrnutí horizontální analýzy výkazu zisku a ztrát

Finanční výkonnost BMW Group v těchto letech odráží nestálost a výzvy v globálním automobilovém průmyslu, včetně dopadu covid-19, narušení dodavatelského řetězce, jako je nedostatek čipů, a posuny v poptávce spotřebitelů směrem k elektrifikaci. Pokles tržeb a čistého zisku v roce 2020 lze z velké části připsat dopadu pandemie na výrobu a prodej. Následné oživení v roce 2021 a výrazný růst v roce 2022 zdůrazňují odolnost BMW, přizpůsobení se výzvám trhu, úspěšné strategické iniciativy, a přizpůsobení se omezením dodavatelského řetězce. Nárůst prodejních nákladů, zejména v roce 2022, naznačuje rostoucí materiálové a výrobní náklady, pravděpodobně kvůli nedostatku čipů a inflačním tlakům. Navzdory tomu podstatné zvýšení provozního zisku od roku 2020 do roku 2021 naznačuje efektivní řízení nákladů a zlepšení provozní efektivity. Kolísání úrokových nákladů a výnosů odráží aktivní finanční řízení BMW v reakci na měnící se úrokové sazby a potřeby financování, zejména v souvislosti s investicemi do nových technologií.

3.2.2 Vertikální analýza

Vertikální analýza aktiv

Vertikální analýza aktiv BMW Group, jak je uvedena v tabulce 5, poskytuje podrobný rozpis složení aktiv společnosti v období od roku 2018 do roku 2022 a zdůrazňuje, jak byly zdroje rozděleny mezi různé kategorie aktiv.

Tabulka 5 Vertikální analýza aktiv BMW Group

Rozvaha	2018	2019	2020	2021	2022
Celková aktiva	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Dlouhodobý majetek	60,03 %	60,26 %	62,24 %	62,46 %	62,66 %
Oběžná aktiva	39,97 %	39,74 %	37,76 %	37,54 %	37,34 %
Inventář	6,24 %	6,97 %	6,88 %	6,94 %	8,10 %
Obchodní pohledávky	1,22 %	1,10 %	1,06 %	0,99 %	1,67 %
Pohledávky z financování prodeje	18,51 %	18,16 %	16,73 %	15,56 %	14,31 %
Finanční aktiva	3,19 %	2,61 %	2,36 %	2,53 %	2,09 %
Aktuální daň	0,65 %	0,53 %	0,28 %	0,67 %	0,44 %
Další běžný majetek	4,68 %	5,09 %	4,20 %	3,90 %	3,89 %
Hotovost a hotovostní ekvivalenty	5,25 %	5,28 %	6,25 %	6,97 %	6,83 %

Zdroj: Vlastní výzkum

Tabulka 5 udává výsledky vertikální analýzy aktiv z rozvahy společnosti BMW Group. Jednotlivé položky rozvahy z části aktiv a jejich vývoj v období od 2018 do 2022 jsou popsány níže.

Celková aktiva:

Celková aktiva jsou nastavena jako benchmark 100 % pro každý rok, od roku 2018 do roku 2022, což slouží jako základ pro vertikální analýzu. Tento konzistentní benchmarking umožňuje přímé srovnání složení a změn v rozvaze v průběhu času a ukazuje, jak společnost alokuje své zdroje mezi různá aktiva.

Dlouhodobý majetek:

Dlouhodobý majetek vykazuje stálý vzestupný trend z 60,03 % v roce 2018 na 60,26 % v roce 2019, 62,24 % v roce 2020, 62,46 % v roce 2021 a nakonec dosáhl 62,66 % v roce 2022. Tento progresivní nárůst zdůrazňuje, že se společnost neustále zaměřuje na dlouhodobý majetek, jako jsou pozemky, budovy a zařízení nebo dlouhodobé investice. Meziroční přírůstky naznačují strategický posun směrem k posílení dlouhodobé provozní základny a finanční stability společnosti.

Oběžná aktiva:

Naopak oběžná aktiva vykázala postupný pokles z 39,97 % v roce 2018 na 39,74 % v roce 2019, poté na 37,76 % v roce 2020, 37,54 % v roce 2021 a dále až na 37,34 % v roce 2022. Tento trend naznačuje pokles podílu aktiv, u kterých se očekává, že budou do jednoho roku převedena na hotovost, v poměru k celkovým aktivům společnosti. Meziroční snížení by mohlo odrážet strategické rozhodnutí výrazněji investovat do dlouhodobých aktiv, možná na úkor udržení likvidních aktiv, což naznačuje dlouhodobou investiční strategii před krátkodobou likviditou.

Inventář:

Zásoby jako procento celkových aktiv zaznamenaly různé změny: začínající na 6,24 % v roce 2018, zvýšení na 6,97 % v roce 2019, mírné snížení na 6,88 % v roce 2020, poté postupné až na 6,94 % v roce 2021 a výraznější skok na 8,10 % v roce 2022. Tento vzorec naznačuje kolísající úroveň zásob ve vztahu k celkovým aktivům s výrazným nárůstem v roce 2022, což naznačuje buď záměrné nahromadění zásob v reakci na očekávanou poptávku, nebo potenciální problémy ve správě zásob nebo prodeji.

Obchodní pohledávky:

Obchodní pohledávky se lišily, počínaje 1,22 % v roce 2018, klesly na 1,10 % v roce 2019, dále na 1,06 % v roce 2020, poté na 0,99 % v roce 2021 a znovu se odrazily na 1,67 % v roce 2022. Toto může odrážet změny v úvěrových zásadách nebo postupech inkasa společnosti nebo případně zvýšení objemu prodeje za úvěrových podmínek.

Pohledávky z financování prodeje:

Pohledávky z financování prodeje soustavně klesaly z 18,51 % v roce 2018 na 18,16 % v roce 2019, 16,73 % v roce 2020, 15,56 % v roce 2021 a 14,31 % v roce 2022. Tento trend poukazuje na klesající relativní míru využívání financování zákazníky. Společnost by mohla navrhnout změnu v prodejní strategii nebo ujednání o financování. Je také možné že cílem společnosti je dosáhnout bezprostřednějších platebních podmínek nebo omezení možností financování prodeje nabízených zákazníkům, což by následně odpovídalo výsledkům analýzy.

Finanční aktiva:

Finanční aktiva zaznamenala pokles z 3,19 % v roce 2018 na 2,61 % v roce 2019, 2,36 % v roce 2020, mírně vzrostla na 2,53 % v roce 2021, poté opět klesla na 2,09 % v roce 2022. Tento celkový pokles by mohl naznačovat strategický posun od držení finančního aktiva nebo přerozdělení finančních zdrojů do jiných typů aktiv, odrážející měnící se priority ve správě aktiv.

Aktuální daň:

Procento splatných daňových pohledávek se měnilo, začínalo na 0,65 % v roce 2018, v roce 2019 kleslo na 0,53 %, v roce 2020 dále kleslo na 0,28 %, v roce 2021 vzrostlo na 0,67 % a pak v roce 2022 kleslo na 0,44 %, naznačuje změny ve zdanitelném příjmu společnosti, strategie daňového plánování nebo časové rozdíly v platbách daní.

Další běžný majetek:

Ostatní oběžná aktiva zaznamenala mírné změny, ze 4,68 % v roce 2018, zvýšení na 5,09 % v roce 2019, poté pokles na 4,20 % v roce 2020, mírný pokles na 3,90 % v roce 2021 a stabilizaci na 3,89 % v roce 2022. Tento trend naznačuje drobné úpravy ve skladbě ostatních oběžných aktiv, případně odrážející posuny v zálohách, krátkodobých investicích nebo jiných pohledávkách.

Hotovost a hotovostní ekvivalenty:

Peníze a peněžní ekvivalenty vykázaly obecný nárůst z 5,25 % v roce 2018 na 5,28 % v roce 2019, výrazně vzrostly na 6,25 % v roce 2020, dále na 6,97 % v roce 2021 a mírně se snížily na 6,83 % v roce 2022. Tento celkový nárůst oproti pěti letům zdůrazňuje rostoucí důraz na likviditu, možná jako strategickou reakci na nejisté podmínky na trhu nebo jako součást strategie řízení rizik k zajištění dostatečné likvidity ke krytí krátkodobých závazků.

Shrnutí vertikální analýzy aktiv

Vertikální analýza rozvahy BMW Group od roku 2018 do roku 2022 zdůrazňuje strategické posuny odrážející její přizpůsobení se vyvíjející se dynamice automobilového průmyslu. Postupný nárůst dlouhodobého majetku BMW z 60,03 % v roce 2018 na 62,66 % v roce 2022 znamená investici do dlouhodobých schopností, pravděpodobně v reakci na technologický pokrok a trendy udržitelnosti. Naopak pokles oběžných aktiv z 39,97 % na 37,34 % za stejné období naznačuje strategickou realokaci směrem k trvalejším investicím, potenciálně na úkor krátkodobé likvidity. Úroveň zásob a obchodní pohledávky naznačují strategické hromadění zásob a potenciální rozšíření objemu prodeje nebo úpravy úvěrových podmínek, v tomto pořadí, zdůrazňující reakce na narušení dodavatelského řetězce a konkurenční tlaky trhu. Snížení pohledávek z financování prodeje odráží posun ve finanční strategii BMW, zatímco celkový nárůst hotovosti a peněžních ekvivalentů podtrhuje zaměření na likviditu, aby bylo možné zvládat ekonomické nejistoty, včetně volatility trhu a dopadu globálních událostí, jako je pandemie covid-19. Tyto finanční strategie ilustrují snahu BMW vyvážit vyhlídky dlouhodobého růstu s provozní efektivitou a finanční stabilitou, v souladu s širšími ekonomickými trendy a posunem automobilového průmyslu směrem k inovacím a udržitelnosti.

Vertikální analýza pasiv

Vertikální analýza pasiv BMW Group, jak je znázorněna v tabulce 6, nabízí pohled na strukturu pasiv společnosti od roku 2018 do roku 2022, ilustrující alokaci finančních zdrojů mezi různé položky.

Tabulka 6 Vertikální analýza pasiv BMW Group

Rozvaha	2018	2019	2020	2021	2022
Celkové závazky	72,20 %	73,73 %	71,61 %	67,27 %	63,03 %
Dlouhodobé závazky	38,27 %	37,50 %	38,39 %	33,95 %	28,84 %
Současné závazky	33,93 %	36,23 %	33,22 %	33,31 %	34,19 %
Obchodní závazky	4,63 %	4,47 %	3,99 %	4,76 %	5,72 %
Vlastní kapitál	27,80 %	26,27 %	28,39 %	32,73 %	36,97 %
Nerozdělený zisk	26,85 %	25,29 %	27,49 %	31,24 %	34,60 %

Zdroj: Vlastní výzkum

Tabulka 6 poukazuje na výsledky vertikální analýzy pasiv z rozvahy společnosti BMW Group. Jednotlivé položky rozvahy z části pasiv a jejich vývoj v období od 2018 do 2022 jsou popsány níže.

Celkové závazky:

Celkové závazky začaly v roce 2018 na 72,20 %, což naznačuje, že podstatná část aktiv společnosti byla financována prostřednictvím dluhů nebo jiných závazků. V roce 2019 se toto číslo mírně zvýšilo na 73,73 %, což naznačuje menší posun směrem k větší závislosti na externím financování nebo ke zvýšení závazků. V roce 2020 však podíl celkových pasiv na celkových aktivech klesl na 71,61 %, což odráží mírné snížení pasiv vůči celkovým aktivům společnosti. Tento trend pokračoval i v roce 2021, kdy celkové závazky dále klesaly na 67,27 %, což naznačuje výrazné zlepšení finanční struktury společnosti, pravděpodobně prostřednictvím snížení dluhu. Do roku 2022 se závislost na závazcích výrazně snížila na 63,03 %, což pokračovalo v trendu snižování dluhu a možná naznačovalo posun směrem k většímu financování vlastním kapitálem.

Dlouhodobé závazky:

Dlouhodobé závazky tvořily v roce 2018 38,27 % celkových aktiv, což svědčí o závislosti na dlouhodobém financování. V roce 2019 se mírně snížily na 37,50 %, což svědčí o mírném snížení dlouhodobých závazků. V roce 2020 došlo k nepatrnému nárůstu na 38,39 %, což by mohlo naznačovat akvizici nových dlouhodobých dluhů nebo finančních závazků. V roce 2021 však došlo k výraznému poklesu na 33,95 %, což naznačuje, že bylo vynaloženo úsilí na snížení dlouhodobého dluhu nebo lepší řízení dlouhodobých závazků. Tento trend snižování pokračoval i v roce 2022, přičemž dlouhodobé závazky dále klesaly na 28,84 %, což naznačuje trvalou snahu o snižování dlouhodobých finančních závazků.

Současné závazky:

Současné závazky byly v roce 2018 na úrovni 33,93 %, což odráží podíl aktiv společnosti vázaných na krátkodobé finanční závazky. Toto číslo se v roce 2019 zvýšilo na 36,23 %, což naznačuje nárůst krátkodobých závazků v poměru k celkovým aktivům. V roce 2020 se však podíl krátkodobých závazků snížil na 33,22 %, to ukazuje na snížení krátkodobých závazků. Toto číslo zůstalo v roce 2021 relativně stabilní na 33,31 %, což naznačuje konzistentní řízení krátkodobých závazků. Do roku 2022 došlo k mírnému nárůstu na 34,19 %, což vypovídá o mírném nárůstu krátkodobých finančních závazků.

Obchodní závazky:

Obchodní závazky tvořily v roce 2018 4,63 % aktiv společnosti, to odráží dlužnou částku vůči dodavatelům. Toto procento se v roce 2019 mírně snížilo na 4,47 %, což naznačuje mírné snížení dodavatelských povinností. Trend snižování dodavatelského dluhu pokračoval i v roce 2020, přičemž obchodní závazky dále klesaly na 3,99 %. V roce 2021 však došlo k nárůstu na 4,76 %, což naznačuje nárůst obchodních závazků, pravděpodobně kvůli zvýšenému nákupu nebo pomalejším platbám dodavatelům. Do roku 2022 závazky z obchodního styku vyskočily na 5,72 %, což představuje významný nárůst, to může naznačovat zvýšenou obchodní aktivitu nebo prodloužené platební podmínky u dodavatelů.

Vlastní kapitál:

Vlastní kapitál začal v roce 2018 na 27,80 %, což poukazuje na část celkových aktiv financovaných akcionáři. To se v roce 2019 mírně snížilo na 26,27 %, což naznačuje menší odklon od kapitálového financování nebo zvýšení celkových aktiv, které neodpovídá navýšení vlastního kapitálu. V roce 2020 se však vlastní kapitál zvýšil na 28,39 %, to značí zlepšení kapitálového financování nebo pokles celkových aktiv, které vedlo k vyššímu procentu

vlastního kapitálu. V roce 2021 došlo k výraznému nárůstu vlastního kapitálu na 32,73 %, značící podstatné zlepšení vlastního kapitálu, pravděpodobně prostřednictvím nerozděleného zisku nebo dodatečného financování vlastním kapitálem. Do roku 2022 se vlastní kapitál dále zvýšil na 36,97 %, tento trend růstu akciového financování pokračoval a odrážel silnější finanční pozici a potenciálně zvýšenou důvěru investorů.

Nerozdělený zisk:

Nerozdělený zisk byl v roce 2018 na 26,85 %, což ukazuje, že značná část zisku byla ponechána ve společnosti. Toto číslo se v roce 2019 mírně snížilo na 25,29 %, to svědčí o mírném snížení nerozděleného zisku v poměru k celkovým aktivům. V roce 2020 se však nerozdělený zisk zvýšil na 27,49 %, což naznačuje zlepšení, pravděpodobně kvůli vyšším ziskům nebo nižším výplatám dividend. V roce 2021 došlo k výraznému skoku v nerozděleném zisku na 31,24 %, to odráží silnou ziskovost a/nebo strategické ponechání zisku pro reinvestice. Do roku 2022 se nerozdělený zisk dále zvýšil na 34,60 %, což pokračuje v trendu zvyšování nerozděleného zisku a signalizuje pokračující ziskovost a strategické finanční řízení.

Shrnutí vertikální analýzy pasiv

Vertikální analýza rozvahy BMW Group pro období 2018 až 2022 odhaluje promyšlenou finanční strategii, zaměřenou na optimalizaci kapitálové struktury, efektivní řízení dluhových závazků a posílení vlastního kapitálu. BMW systematicky snižovalo poměr celkových pasiv vůči aktivům, což signalizuje snižování celkového zadlužení a zlepšení finanční páky. Tento trend je významný, protože nižší finanční páka snižuje riziko a zvyšuje odolnost vůči ekonomickému kolísání. Současně posun od dlouhodobých závazků k relativní stabilizaci krátkodobých závazků naznačuje záměrné řízení dluhové struktury s cílem zachovat provozní likviditu a flexibilitu. Zvýšení obchodních závazků v roce 2022 může být interpretováno jako strategické využití obchodního financování pro optimalizaci cash flow a zlepšení provozní efektivity. Tento krok je klíčový v kontextu zajištění plynulosti dodavatelského řetězce a adaptace na tržní podmínky. Výrazný nárůst vlastního kapitálu a nerozděleného zisku poukazuje na silnou finanční pozici a schopnost společnosti generovat zisk, což je zásadní pro její schopnost financovat inovace a expanzi. Tato kapitálová síla je obzvláště relevantní v kontextu investic do technologií pro elektrická vozidla a digitální služby, které jsou klíčové pro udržení konkurenční výhody v dynamicky se měnícím automobilovém průmyslu.

Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty

Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty pro BMW Group, jak je znázorněna v tabulce 7, pečlivě mapuje vývoj finanční výkonnosti společnosti v letech 2018 až 2022.

Tabulka 7 Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty BMW Group

Výkaz zisku a ztráty	2018	2019	2020	2021	2022
Tržby	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Náklady na prodej	80,96 %	82,67 %	86,28 %	80,24 %	82,77 %
Provozní zisk/EBIT	9,36 %	7,11 %	4,88 %	12,05 %	9,82 %
Úrokové náklady	0,40 %	0,48 %	0,46 %	0,15 %	0,18 %
Úrokový výnos	0,41 %	0,17 %	0,12 %	0,12 %	0,30 %
Čistý příjem	7,39 %	4,82 %	3,90 %	11,20 %	13,03 %

Zdroj: Vlastní výzkum

Tabulka 7 poukazuje na výsledky vertikální analýzy výkazu zisku a ztráty společnosti BMW Group. Jednotlivé položky výkazu zisku a ztráty a jejich vývoj v období od 2018 do 2022 jsou popsány níže.

Tržby:

Tržby jsou každý rok nastaveny na 100 %, protože jde o základní linii, se kterou se porovnávají všechny ostatní položky.

Náklady na prodej:

Náklady na prodej jako procento příjmů vzrostly z 80,96 % v roce 2018 na 82,67 % v roce 2019. Vrcholu dosáhly na 86,28 % v roce 2020. Následně se výrazně snížily na 80,24 % v roce 2021. V roce 2022 náklady opět mírně vzrostly na 82,77 %.

Provozní zisk/EBIT:

Provozní zisk jako procento tržeb začal v roce 2018 na 9,36 % a v roce 2019 klesl na 7,11 %. Sestupný trend pokračoval na 4,88 % v roce 2020. V roce 2021 došlo k výraznému zotavení na 12,05 %, což naznačuje silný odraz, který se pak v roce 2022 normalizoval na 9,82 %.

Úrokové náklady:

Úrokové náklady činily 0,40 % výnosů v roce 2018 a zvýšily se na 0,48 % v roce 2019. V roce 2020 si udržely podobnou úroveň na 0,46 %. V roce 2021 došlo k výraznému snížení na 0,15 % a v roce 2022 zůstaly nízké na 0,18 %.

Úrokový výnos:

Úrokové výnosy v průběhu let kolísaly, počínaje 0,41 % příjmů v roce 2018, v roce 2019 klesly na 0,17 % a v roce 2020 dále klesly na 0,12 %. V roce 2021 došlo k mírnému nárůstu na 0,12 % a k výraznějšímu nárůstu na 0,30 % v roce 2022.

Čistý příjem:

Čistý příjem jako procento příjmů zaznamenal značné rozdíly. V roce 2018 byl na 7,39 %, poté klesl na 4,82 % v roce 2019 a dále na 3,90 % v roce 2020. V roce 2021 bylo vidět podstatné zlepšení, čistý příjem vzrostl na 11,20 % a růst pokračoval na 13,03 % v roce 2022.

Shrnutí vertikální analýzy výkazu zisku a ztrát

Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát odhaluje důležité trendy a změny ve finančním výkonu společnosti během několika let, s důrazem na významné pohyby v nákladech, tržbách a ziscích. Náklady na prodej ukazují výraznou volatilitu, s vrcholným nárůstem v roce 2020, což odráží vliv pandemie covid-19 a potenciálně zvýšené náklady na materiál či problémy v dodavatelském řetězci. Tento trend se obrátil v roce 2021, kdy náklady na prodej klesly, naznačující úspěšnou implementaci strategií snižování nákladů nebo zvýšenou efektivitu. Provozní zisk začíná klesat v roce 2018, dosahuje svého minima v roce 2020, což dále odráží dopady pandemie, ale následně se v roce 2021 výrazně zlepšuje, což signalizuje silný odraz a adaptaci na tržní podmínky. Úrokové náklady a výnosy vykazují významné změny v reakci na refinancování dluhu, změny úrokových sazeb a aktivní správu hotovosti. Čistý příjem prochází výraznými výkyvy, s poklesem během pandemie a následným silným zotavením v roce 2021 a 2022, což naznačuje účinné řízení výkonu a možný nárůst poptávky po pandemii. Celkově analýza odhaluje klíčové aspekty finančního zdraví a operativní efektivity společnosti, zdůrazňující její schopnost navigovat skrze výzvy a využívat příležitosti pro růst.

3.2.3 Analýza poměrových ukazatelů

Ukazatele rentability

Analýza ukazatelů rentability BMW v průběhu několika let poskytuje hlubší vhled do finančního zdraví společnosti. Tato analýza odhaluje nejen schopnost společnosti efektivně zhodnocovat prostředky, které do ní vložila, ale také dynamiku a trend jejího vývoje v čase. Následující podrobný pohled nabízí komplexní zkoumání meziročních změn v těchto poměrech, přičemž každý z nich je pro lepší srozumitelnost popsán ve vlastním odstavci. Tímto důkladným rozbohem umožňuje analýza dosáhnout porozumění nejen minulému výkonu společnosti, ale také poskytuje základ pro odhad budoucích vývojových trendů.

Tabulka 8 Poměry ukazatelů rentability BMW Group

Rentabilita	2018	2019	2020	2021	2022
ROA	4,36 %	3,25 %	2,23 %	5,84 %	5,67 %
ROE	12,41 %	8,38 %	6,27 %	16,59 %	20,36 %
ROS	7,39 %	4,82 %	3,90 %	11,20 %	13,03 %

Zdroj: Vlastní výzkum

ROA

Mezi lety 2018 a 2019 zaznamenala BMW Group pokles návratnosti aktiv (ROA) ze 4,36 % na 3,25 %. Tento pokles naznačuje snížení efektivity společnosti při generování zisku ze svých aktiv ve srovnání s předchozím rokem. Pokles ROA by mohl signalizovat pokles provozní efektivity nebo možná expanzi aktiv, která nepřispívala úměrně k příjmům, což je běžné ve fázích podstatných investic nebo restrukturalizace. Od roku 2019 do roku 2020 se ROA dále snížila na 2,23 %, což je pohyb z velké části připisovaný ekonomickým dopadům pandemie covid-19, která významně narušila prodej a výrobu v celosvětovém automobilovém průmyslu. Dopad pandemie vedl k zavírání továren, narušení dodavatelského řetězce a prudkému poklesu spotřebitelské poptávky, což vše přímo ovlivnilo schopnost BMW efektivně využívat svá aktiva k vytváření příjmů. V roce 2021 však došlo k výraznému oživení, kdy ROA vzrostla na 5,84 %. Toto zlepšení naznačuje, že BMW se úspěšně přizpůsobilo novým výzvám, možná prostřednictvím strategického řízení nákladů, vylepšených digitálních prodejních kanálů a oživení spotřebitelské poptávky, když se trhy začaly zotavovat. Toto oživení pravděpodobně podpořila kombinace odložené poptávky a agilnosti BMW při reakci na měnící se dynamiku trhu. Pozitivní trend udržel stabilitu do roku 2022, přičemž ROA se mírně upravila na 5,67 %. Tato úroveň naznačuje, že BMW dokázalo udržet zlepšené využití aktiv a ziskovost dosažené v předchozím roce.

ROE

Mezi lety 2018 a 2019 zaznamenala návratnost vlastního kapitálu (ROE) pro BMW Group pokles z 12,41 % na 8,38 %. Toto snížení ROE naznačuje, že návratnost investic akcionářů byla v roce 2019 nižší, což mohlo být důsledkem poklesu čistého zisku nebo zvýšení celkového vlastního kapitálu drženého společností. Takové výkyvy v ROE jsou kritickými ukazateli toho, jak dobře společnost generuje finanční výnosy ve vztahu k investovaným akcionářům. V roce 2020 ROE zaznamenal další pokles na 6,27 %. Tento pokles byl pravděpodobně způsoben ekonomickými dopady pandemie COVID-19, která mohla snížit zisky v důsledku zpomaleného prodeje a narušení výrobních linek v celosvětovém automobilovém průmyslu. Kromě toho mohla pandemie vést ke zvýšení vlastního kapitálu buď prostřednictvím nových kapitálových infuzí zaměřených na ochranu finančního zdraví společnosti před pokračující krizí, nebo prostřednictvím zachování zisku jako konzervativního opatření proti nepředvídatelným tržním podmínkám. V roce 2021 se však ROE BMW výrazně odrazilo na 16,59 %. Tento podstatný

nárůst naznačuje, že BMW se nejen vzpamatovalo z dopadů pandemie, ale možná během fáze obnovy optimalizovalo své operace nebo rozšířilo svůj podíl na trhu. Takové oživení ukazuje na silnou manažerskou efektivitu při procházení krizí a přizpůsobování se novým tržním podmínkám možným využitím nových růstových příležitostí nebo zvýšením provozní efektivity. Vzestupný trend ROE pokračoval i v roce 2022, kdy toto číslo vzrostlo na 20,36 %, což ukazuje na schopnost BMW těžit z postpandemického tržního prostředí a možná na efektivní finanční řízení a strategické iniciativy, které dále zvyšují ziskovost.

ROS

Mezi roky 2018 a 2019 vykázala návratnost tržeb (ROS) pro BMW Group pokles ze 7,39 % na 4,82 %. Tento pokles pravděpodobně odráží snížení ziskovosti na jednotku prodeje, což lze přičíst zvýšeným provozním nákladům nebo snížení prodejních cen. Takový posun v ROS je významný, protože poukazuje na změny v cenových strategiích společnosti nebo řízení nákladů, potenciálně v reakci na dynamiku trhu nebo konkurenční tlaky. V roce 2020 ROS dále klesl na 3,90 %, což je pohyb pravděpodobně umocněný pandemií covid-19. Pandemie mohla významně ovlivnit objemy prodeje a zároveň zvýšit náklady související s opatřeními na ochranu zdraví a bezpečnosti, nezbytnými úpravami ve výrobních procesech nebo narušeními v dodavatelském řetězci. Kombinace těchto faktorů by pravděpodobně narušila ziskové marže, o čemž svědčí pokračující pokles ROS během tohoto náročného období. V roce 2021 však bylo pozorováno výrazné zlepšení, kdy ROS vzrostl na 11,20 %. Tento nárůst by mohl být důsledkem strategické orientace na produkty s vyšší marží, opatření na snížení nákladů nebo oživení poptávky po luxusních vozidlech, když se trh začal zotavovat. Schopnost BMW vylepšit ROS tímto způsobem naznačuje efektivní strategie řízení, které nejen čelily nepříznivým dopadům pandemie, ale také využily nové příležitosti ke zvýšení marží. Toto zlepšení pokračovalo i v roce 2022, kdy ROS dosáhla 13,03 %, což naznačuje, že BMW dokázalo udržet svou provozní efektivitu a využít oživení globální ekonomiky k dalšímu zvýšení ziskovosti.

Ukazatele likvidity

Analýza ukazatelů likvidity BMW v průběhu několika let poskytuje pohled na finanční zdraví společnosti, zejména na její schopnost dostát krátkodobým závazkům. Zde je podrobný pohled na meziroční změny v těchto poměrech, každý z nich je pro srozumitelnost popsán ve vlastním odstavci.

Tabulka 9 Ukazatele likvidity BMW Group

Likvidita	2018	2019	2020	2021	2022
Běžná likvidita	1,18	1,10	1,14	1,13	1,09
Pohotová likvidita	0,99	0,90	0,93	0,92	0,86
Hotovostní likvidita	0,15	0,15	0,19	0,21	0,20

Zdroj: Vlastní výzkum

Běžná likvidita

Jak poukazují výsledky z tabulky 9, od roku 2018 do roku 2019 se běžná likvidita BMW snížila z 1,18 na 1,10. Toto snížení ukazuje na zpříšňující se likvidní pozici, potenciálně v důsledku nárůstu pasiv nebo stavu zásob. Automobilový průmysl čelil v tomto období různým výzvám, včetně obchodního napětí a potenciálního ekonomického zpomalení, což mohlo způsobit tlak na likviditu BMW. Nižší běžná likvidita naznačuje, že BMW mělo užší marži pro krytí svých krátkodobých závazků svými oběžnými aktivy, což poukazuje na strategická rozhodnutí přijatá v reakci na vnější ekonomické prostředí. Mezi lety 2019 a 2020 došlo ke zlepšení běžné likvidity na 1,14. Nástup pandemie covid-19 v roce 2020 přinesl značnou ekonomickou

nejistotu. Nárůst běžné likvidity BMW během této turbulentní doby mohl být důsledkem proaktivních opatření ke zvýšení likvidity, jako je snížení závazků nebo zvýšení udržováníhotovosti, aby se vyrovnaly dopady pandemie. Od roku 2020 do roku 2021 zaznamenala běžná likvidita mírný pokles na 1,13. Když se ekonomika začala zotavovat z počátečního šoku z pandemie, BMW mohlo začít využívat svou likviditu pro investice nebo operace, což vedlo k tomuto malému poklesu. Toto období pravděpodobně odráží strategický posun směrem k využití zlepšujících se ekonomických podmínek k podpoře růstových iniciativ nebo provozních potřeb. Od roku 2021 do roku 2022 se současný poměr dále snížil na 1,09. Pokračující výzvy globálního dodavatelského řetězce a postupné ekonomické oživení mohly ovlivnit požadavky BMW na provozní kapitál, což vedlo k přísnějšímu poměru likvidity. Tento pokles naznačuje pokračující strategické přizpůsobování se vyvíjejícím se tržním podmínkám se zaměřením na vyvážení likvidity s investičními a provozními cíli.

Pohotová likvidita

Pohotová likvidita se podle tabulky 9 snížila z 0,99 v roce 2018 na 0,90 v roce 2019. Tento pokles by mohl naznačovat strategická rozhodnutí BMW zvýšit zásoby, možná v očekávání obchodních překážek nebo jako zajištění proti narušení dodavatelského řetězce s dopadem na pozici likvidních aktiv. Nižší pohotová likvidita naznačuje sníženou schopnost dostát krátkodobým závazkům bez spoléhání se na prodej zásob, což odráží strategický důraz na řízení zásob v reakci na vnější ekonomické tlaky. Při přechodu z roku 2019 na rok 2020 se pohotová likvidita zvýšila na 0,93, což signalizuje zlepšení správy likvidních aktiv během vypuknutí pandemie. Tento nárůst odráží reakci BMW na zvýšení svých hotovostních a téměř hotovostních pozic, čímž se připravuje na nepředvídatelné podmínky na trhu. Zlepšení pohotové likvidity během tohoto období podtrhuje strategické zaměření BMW na udržení likvidity tváří v tvář rozšířené nejistotě. Od roku 2020 do roku 2021 se rychlý poměr nepatrně snížil na 0,92. Toto mírné snížení naznačuje pokračující opatrný přístup k řízení likvidity, pravděpodobně kvůli očekávání BMW postupného návratu k normálnímu provozu, protože se světová ekonomika začala stabilizovat. Zdá se, že strategie řízení likvidity společnosti v tomto období vyvažuje potřebu likvidity s příležitostmi pro investice a růst, které vyvstávají z ekonomického oživení. Mezi lety 2021 a 2022 pohotová likvidita klesla pod 1 až k 0,86, což může vyvolávat obavy. Tento pokles by mohl naznačovat strategický posun BMW směrem k investicím do nelikvidních aktiv nebo zvýšení pasiv v rámci postpandemické obnovy a strategie růstu. Pohotová likvidita pod 1 naznačuje problémy při krytí krátkodobých závazků bez prodeje zásob, což zdůrazňuje strategický směr k využití pákového efektu na trhu pro dlouhodobý růst, i když se zvýšeným rizikem likvidity.

Hotovostní likvidita

Od roku 2018 do roku 2019 zůstala hotovostní likvidita konstantní na 0,15 jak je uvedeno v tabulce 9. Tato stabilita nejlídnějších aktiv naznačuje, že BMW dokázalo udržet svou okamžitou hotovostní pozici i přes jakékoli krátkodobé závazky. Hotovostní likvidita v tomto období naznačuje strategickou rovnováhu mezi řízením likvidity a provozními potřebami, zajišťující připravenost plnit okamžité finanční závazky. Došlo ke zvýšení hotovostní likvidity z 0,15 v roce 2019 na 0,19 v roce 2020. Toto zlepšení lze přičíst strategickému kroku BMW ke zvýšení likvidity, možná jako preventivní opatření v reakci na vypuknutí celosvětové pandemie, která způsobila ekonomickou nejistotu a narušení různých průmyslových odvětví. Růst hotovostní likvidity během tohoto období odráží zaměření BMW na posílení své likvidity, aby se efektivně pohybovalo v nepředvídatelných tržních podmínkách. Vzestupný trend pokračoval od roku 2020 do roku 2021, přičemž hotovostní likvidita se zvýšila na 0,21. To naznačuje další posilování hotovostní pozice BMW, potenciálně jako součást přístupu averze k riziku ke zvládnutí finančních nejistot, které přetrvávaly kvůli covid-19, včetně problémů s dodavatelským řetězcem a změn v chování spotřebitelů. Nárůst peněžního poměru během této

doby podtrhuje strategický důraz BMW na udržení silné likviditní rezervy na podporu provozní flexibility a strategických iniciativ. Od roku 2021 do roku 2022 zaznamenala hotovostní likvidita mírný pokles na 0,20. I když je tento pokles nepatrný, může naznačovat, že BMW začalo využívat část svých hotovostních rezerv možná na obnovu, investice do nových technologií nebo přizpůsobení se podmínkám na trhu po pandemii. Mírné snížení hotovostní likvidity naznačuje strategický posun směrem k využití likvidity pro růstové příležitosti, což odráží vyvážený přístup k řízení likvidity a investicím do budoucnosti společnosti.

Ukazatele solventnosti

Analýza ukazatelů solventnosti BMW v průběhu několika let nám poskytuje hlubší vhled do finanční stability této společnosti. Tato důkladná studie nejenom osvětluje schopnost společnosti hradit své závazky včas a v souladu s dohodnutými lhůtami, ale také odhaluje obraz o tom, jak se tato schopnost vyvíjela v čase. Následující podrobný pohled nabízí komplexní zkoumání meziročních změn v těchto solventnostních ukazatelích, přičemž každý z nich je pro lepší srozumitelnost popsán ve vlastním odstavci. Tímto rozsáhlejším rozbohem umožňuje analýza dosáhnout porozumění nejen minulému výkonu společnosti v této oblasti, ale také poskytuje základ pro odhad budoucích trendů v její finanční stabilitě.

Tabulka 10 Ukazatele solventnosti BMW Group

Solventnost	2018	2019	2020	2021	2022
Poměr zadluženosti 1	0,72	0,74	0,72	0,67	0,63
Poměr zadluženosti 2	2,60	2,81	2,52	2,05	1,70
Úrokové krytí	23,63	14,85	10,55	81,21	55,77

Zdroj: Vlastní výzkum

Poměr zadluženosti 1

Jak je znázorněno v tabulce 10, poměr dluhu k aktivům BMW Group zaznamenal mírný nárůst z 0,72 v roce 2018 na 0,74 v roce 2019. Tento nárůst naznačuje, že BMW financovalo větší část svých aktiv prostřednictvím dluhu, což by mohlo naznačovat mírný nárůst ve finančním riziku nebo investici do růstových iniciativ. Nárůst poměru dluhu k aktivům je kritickým ukazatelem, protože odráží úroveň zadlužení společnosti, která, pokud je zvýšená, může znamenat vyšší závislost na vypůjčených prostředcích v poměru k celkovým aktivům společnosti. V následujícím období od roku 2019 do roku 2020 se poměr vrátil zpět na 0,72, což ukazuje na stabilizaci finanční páky společnosti. Tento návrat k dřívějšímu poměru by mohl naznačovat úspěšné řízení úrovně dluhu nebo úpravy základny aktiv společnosti, možná prostřednictvím strategické správy aktiv nebo provozní efektivity, které pomohly udržet vyvážený pákový efekt navzdory pokračující finanční dynamice. Do roku 2021 došlo k dalšímu poklesu poměru na 0,67, což signalizuje snížení závislosti společnosti na dluhovém financování v poměru k jejím aktivům. Tento pokles lze přičíst snahám BMW o splácení dluhu nebo možná prostřednictvím akvizice nových aktiv, která rozšířila základnu aktiv při zachování nebo snížení absolutní úrovně dluhu. Takové snížení je zvláště významné, protože ukazuje na posílení finanční struktury a zvýšení solventnosti společnosti, což ji lépe staví proti finanční nejistotě. Klesající trend poměru dluhu k aktivům pokračoval i v roce 2022, přičemž poměr dále klesal na 0,63. Tento pokračující pokles je pozitivním signálem, který naznačuje silnější rozvahu charakterizovanou nižším finančním rizikem. Nižší poměr odráží konzervativnější pozici zadlužení a naznačuje, že BMW úspěšně zlepšuje své finanční zdraví tím, že zvyšuje svou aktivovou základnu v poměru k dluhu. Toto zlepšení naznačuje obezřetné finanční řízení a strategické finanční plánování zaměřené na snížení závislosti na dluhu, čímž se zvýší finanční stabilita společnosti a sníží se její zranitelnost vůči ekonomickým výkyvům a rizikům

úrokových sazeb. Tento trend svědčí o odhodlání BMW udržet si silnou finanční pozici v konkurenčním automobilovém průmyslu.

Poměr zadluženosti 2

Tabulka 10 ilustruje pohyb v poměru dluhu k vlastnímu kapitálu BMW od roku 2018 do roku 2019, kde se zvýšil z 2,60 na 2,81. Tento nárůst ukazuje na vyšší využití dluhu ve srovnání s vlastním kapitálem, což naznačuje větší finanční páku a potenciální zvýšení rizika pro akcionáře. Vyšší poměr dluhu k vlastnímu kapitálu obvykle znamená, že společnost používá více dluhu k financování svého růstu, což může zvýšit návratnost vlastního kapitálu, pokud návratnost investic převyšuje náklady na dluh. To však také zvyšuje finanční riziko, zejména pokud jsou zisky kolísavé nebo pokud se podmínky na trhu zhorší. Od roku 2019 do roku 2020 se poměr snížil na 2,52, což signalizuje snížení úrovně dluhu nebo zvýšení vlastního kapitálu, potenciálně jako součást kapitálové strategie zaměřené na dosažení méně zadlužené struktury. Toto snížení může odrážet strategické úpravy BMW s cílem optimalizovat kapitálovou strukturu v podmínkách měnících se ekonomických podmínek, které mohou být ovlivněny finanční nejistotou vyvolanou pandemií covid-19. Snížení poměru dluhu k vlastnímu kapitálu tímto způsobem může zlepšit finanční stabilitu a snížit rizika spojená s vysokou pákou, což je zvláště důležité v době ekonomického stresu. V roce 2021 poměr nadále klesal na 2,05, což naznačuje pokračující úsilí o snížení finanční páky a zlepšení solventnosti. Tento trend demonstruje konzervativní přístup k řízení finančních rizik a zaměření na posílení finanční základny společnosti buď snížením dluhu, nebo efektivním navýšením vlastního kapitálu, případně prostřednictvím nerozděleného zisku nebo infuze nového kapitálu. V roce 2022 došlo k výraznému poklesu poměru na 1,70, což by mohlo naznačovat výrazné zlepšení kapitálové struktury BMW, pravděpodobně prostřednictvím nerozdělených zisků, kapitálových investic nebo dalšího snižování dluhu. Toto výrazné snížení poměru dluhu k vlastnímu kapitálu je silným ukazatelem úspěšného řízení finančních politik a strategických iniciativ BMW zaměřených na zvýšení hodnoty pro akcionáře a finanční zabezpečení. Takový vývoj nejen zlepšuje finanční zdraví společnosti, ale také ji staví příznivěji z hlediska investiční atraktivity a finanční flexibility, což jí umožňuje využívat nové příležitosti s robustnějším a odolnějším finančním profilem.

Úrokové krytí

Na základě údajů z tabulky 10 se poměr úrokového krytí pro BMW snížil z 23,63 v roce 2018 na 14,85 v roce 2019. Toto snížení naznačuje sníženou schopnost BMW pokrýt své úrokové náklady z provozních výnosů, potenciálně kvůli nižším ziskům nebo zvýšeným úrokovým nákladům. Ukazatel úrokového krytí je kritická finanční metrika, která měří schopnost společnosti platit úroky ze svého dluhu ze zisku před úroky a zdaněním (EBIT). Pokles tohoto poměru může být znepokojivý, protože naznačuje, že zisky společnosti jsou stále méně dostatečné k pokrytí jejích úrokových závazků, což může být důsledkem buď klesajících příjmů, nebo rostoucí úrovně dluhu. V roce 2020 se poměr dále snížil na 10,55, což odhalilo zvýšený finanční tlak na zisk společnosti před úroky a zdaněním, pravděpodobně kvůli dopadům pandemie covid-19. Pandemie vážně narušila globální ekonomické aktivity, což mělo dopad na prodeje a provozní efektivitu BMW, což zase mohlo vést ke snížení ziskovosti, a tím i nižší schopnosti pokrýt úrokové náklady. V roce 2021 však došlo k dramatickému nárůstu poměru na 81,21, což naznačuje výrazné zlepšení provozních výnosů nebo snížení úrokových nákladů, odrážející silné zotavení a možná příznivé podmínky pro refinancování dluhu. Takový dramatický nárůst v poměru úrokového krytí naznačuje, že BMW nejenže dokázalo výrazně zvýšit svůj provozní výkon, ale mohlo také využít nižší úrokové sazby nebo znovu projednat své dluhové podmínky, aby snížilo úrokové zatížení. Toto zlepšení je zásadní, protože prokazuje odolnost společnosti a schopnost odrazit se od ekonomických výzev optimalizací jejích strategií finančního řízení. V roce 2022 se poměr snížil na 55,77, což, i když je nižší než

v předchozím roce, stále představuje robustní kapacitu společnosti pokrýt své úrokové náklady. Tato úroveň naznačuje, že BMW si udrželo silnou základnu zisků vzhledem ke svým úrokovým závazkům. Pokles oproti předchozímu roku mohl být ovlivněn specifickými faktory, jako jsou změny ve struktuře dluhu, mírné zvýšení úrokových sazeb nebo normalizace výnosů po mimořádně silném roce oživení. Udržování relativně vysokého poměru úrokového krytí nicméně podtrhuje pokračující finanční zdraví BMW a jeho efektivitu při řízení finančních závazků za kolísajících ekonomických podmínek.

Ukazatele aktivity

Analýza ukazatelů aktivity BMW v průběhu několika let nám poskytuje hlubší vhled do fungování této společnosti. Tato důkladná studie nejenom osvětluje schopnost podniku využívat majetek, ale také jeho strategii využívání aktiv, případnou dostupnost nevyužitých kapacit a dostatek produktivních zdrojů. Následující podrobný pohled nabízí komplexní zkoumání meziročních změn v těchto solventnostních ukazatelích, přičemž každý z nich je pro lepší srozumitelnost popsán ve vlastním odstavci. Tato analýza dodává možnost porozumění nejen minulému výkonu společnosti v této oblasti, ale také poskytuje základ pro odhad budoucích trendů.

Tabulka 11 Ukazatele aktivity BMW Group

Aktivita	2018	2019	2020	2021	2022
Doba obratu zásob	48,85	55,66	54,93	52,26	51,20
Doba obratu pohledávek	154,34	153,85	142,14	124,57	101,01
Obrat aktiv	2,60	2,81	2,52	2,05	1,70
Obrat dlouhodobého majetku	0,78	0,76	0,73	0,78	0,92

Zdroj: Vlastní výzkum

Poznámka: Doba obratu zásob a doba obratu pohledávek jsou uvedené jako počet dnů

Doba obratu zásob

Analýza doby obratu zásob uvedená v tabulce 11 za období 2018 až 2022 odhaluje významné trendy v řízení zásob společnosti. V letech 2018 až 2019 došlo k nárůstu doby obratu z 48,85 na 55,66 dnů. Toto zvýšení naznačuje, že zásoby se pohybovaly pomaleji, což může být důsledkem přeplnění zásob nebo snížené poptávky. Následující rok 2019 až 2020 zaznamenal mírný pokles na 54,93 dne, což naznačuje malé zlepšení v řízení zásob nebo změnu v prodejní strategii. V období 2020 až 2021 doba obratu zásob klesla na 52,26 dní, což poukazuje na zlepšenou efektivitu řízení zásob nebo zvýšenou poptávku, pravděpodobně díky zotavování trhů z počátečního dopadu pandemie covid-19. Pokračující zlepšení bylo patrné i v roce 2021 až 2022, kdy se doba obratu snížila na 51,20 dní, což naznačuje další zlepšení v řízení úrovně zásob nebo stabilní poptávku.

Doba obratu pohledávek

Analýza doby obratu pohledávek podle tabulky 11 ukazuje vývoj schopnosti společnosti efektivně inkasovat své pohledávky. V období 2018 až 2019 došlo k mírnému snížení doby obratu z 154,34 na 153,85 dní, což naznačuje stabilní dobu inkasa pohledávek při zachování konzistentní úvěrové politiky. Mezi lety 2019 a 2020 se doba obratu snížila na 142,14 dní, což ukazuje zlepšení v inkasování pohledávek nebo zavedení přísnějších úvěrových podmínek. V období 2020 až 2021 došlo k výraznému snížení na 124,57 dnů, což naznačuje efektivnější inkaso nebo lepší platební chování zákazníků, to je pozitivní pro cash flow společnosti. Tento trend pokračoval i v roce 2021 až 2022, kdy se doba obratu dále snížila na 101,01 dne, to svědčí o pokračujícím zlepšování procesů vymáhání pohledávek a možném posunu ke kratším úvěrovým lhůtám.

Obrat aktiv

Při zkoumání obratu aktiv z výsledků v tabulce 11 v období 2018 až 2022 lze pozorovat proměny ve využití aktiv společnosti ke generování příjmů. V roce 2018 až 2019 došlo k nárůstu poměru z 2,60 na 2,81, což ukazuje na zlepšenou efektivitu využívání aktiv. Nicméně v následujícím období 2019 až 2020 poměr klesl na 2,52, to může signalizovat sníženou efektivitu prodeje nebo zvýšení investic do aktiv, aniž by došlo k proporcionálnímu nárůstu tržeb. Tento trend pokračoval s dalším poklesem na 2,05 v roce 2020 až 2021, což naznačuje, že růst celkových aktiv možná nepřinesl očekávaný nárůst prodejů, nebo došlo ke strategickému nahromadění aktiv. V roce 2021 až 2022 se poměr snížil na 1,70, to může vyvolávat otázky ohledně efektivitu využití aktiv, jelikož celková aktiva rostla rychleji než generované příjmy.

Obrat dlouhodobého majetku

Obrat dlouhodobého majetku podle tabulky 11 odhaluje, jak efektivně společnost využívá svůj dlouhodobý majetek ke generování tržeb. Mezi lety 2018 až 2019 došlo k mírnému poklesu poměru z 0,78 na 0,76, což může naznačovat nevyužívání stálých aktiv nebo zvýšené investice do stálých aktiv bez odpovídajícího zvýšení tržeb. V období 2019 až 2020 poměr dále klesl na 0,73, což by mohlo signalizovat pokračující nárůst stálých aktiv nebo pokles výnosů z těchto aktiv. Nicméně v roce 2020 až 2021 došlo k návratu na původní hodnotu 0,78, což naznačuje buď zlepšení v tržbách z dlouhodobého majetku nebo snížení základny stálých aktiv. Významné zlepšení bylo zaznamenáno v roce 2021 až 2022, kdy se poměr zvýšil na 0,92, což ukazuje na podstatné zlepšení ve využití fixních aktiv ke generování tržeb.

Poměry tržní hodnoty

Analýza poměrů tržní hodnoty BMW v průběhu několika let nám poskytuje hlubší vhled do ocenění této společnosti. Tato podrobná analýza osvětluje, jak trh hodnotí minulou činnost podniku a jeho budoucí výhled. Je zásadní zejména pro současné a budoucí investory, ukazuje jim, jakou návratnost mohou očekávat od svých investic. Následující důkladný pohled nabízí komplexní zkoumání meziročních změn v poměrech tržní hodnoty, přičemž každý z nich je pro lepší srozumitelnost popsán v samostatném odstavci. Tyto rozsáhlé analýzy umožňují porozumění nejen minulému výkonu společnosti v této oblasti, ale také poskytují základ pro odhad budoucích trendů.

Tabulka 12 Poměry tržní hodnoty BMW Group

Poměry tržní hodnoty	2018	2019	2020	2021	2022
EPS	10,82 €	7,47 €	5,73 €	18,77 €	27,31 €
DPS	3,50 €	2,50 €	1,90 €	5,80 €	8,50 €
P/E	6,53	9,80	12,61	4,71	3,05
BV	96,49 €	99,51 €	102,19 €	124,80 €	152,67 €
Dividendový výnos	15,31 %	10,21 %	7,93 %	21,21 %	32,75 %
Dividendové krytí	3,09	2,99	3,01	3,24	3,21

Zdroj: Vlastní výzkum

EPS

V roce 2018 činil EPS (zisk na akcii) podle tabulky 12 10,82 EUR, což odráží zisk na akcii generovaný společností. Toto číslo se v roce 2019 snížilo na 7,47 EUR, což naznačuje pokles ziskovosti. Sestupný trend pokračoval i v roce 2020, kdy EPS dále klesal na 5,73 EUR, což

naznačuje výrazný pokles zisků. V roce 2021 však došlo k podstatnému oživení, kdy EPS prudce vzrostl na 18,77 EUR, což představuje pozoruhodné zlepšení ziskovosti. Pozitivní dynamika pokračovala i v roce 2022, kdy EPS vzrostl na 27,31 EUR, což signalizuje trvalý růst zisků v průběhu let.

DPS

Podobně při zkoumání dividend na akcii z tabulky 12 (DPS) v roce 2018 začínala na 3,50 EUR, což ukazuje výši dividend rozdělených na akcii. V roce 2019 došlo k mírnému poklesu na 2,50 EUR, což naznačuje snížení dividend vyplácených akcionářům. Tento trend přetrvával i v roce 2020, kdy DPS dále klesala na 1,90 EUR, což naznačuje pokračující pokles výplat dividend. V roce 2021 však došlo k výraznému oživení, kdy DPS vzrostla na 5,80 EUR, což odráží zvýšení dividend. Tato pozitivní trajektorie pokračovala i v roce 2022, kdy DPS dosáhla 8,50 EUR, což naznačuje trvalý růst dividend vyplácených akcionářům.

P/E

Poměr Price-to-Earnings (P/E), který odráží tržní ocenění zisků společnosti, vykazoval v průběhu let výkyvy, jak poukazuje tabulka 12. V roce 2018 byl poměr 6,53, což naznačuje, že investoři byli ochotni zaplatit 6,53 EUR za každé euro výdělků. Tento poměr se v roce 2019 zvýšil na 9,80, což naznačuje vyšší ocenění zisku společnosti. Tento trend pokračoval i v roce 2020, kdy poměr dále rostl na 12,61, což naznačuje ještě vyšší prémii na zisk. V roce 2021 však došlo k výraznému poklesu poměru na 4,71, což signalizuje pokles tržního ocenění výnosů ve srovnání s předchozím rokem. Tento trend pokračoval i v roce 2022, přičemž poměr dále klesal na 3,05, to naznačuje pokračující pokles tržního ocenění zisků.

BV

Účetní hodnota (BV) na akcii, která představuje hodnotu čistých aktiv společnosti na akcii, je uvedena v tabulce 12. Počínaje 96,49 EUR v roce 2018 se BV na akcii v roce 2019 zvýšila na 99,51 EUR, což naznačuje růst hodnoty čistých aktiv společnosti. Tento trend pokračoval i v roce 2020, přičemž BV na akcii se dále zvýšila na 102,19 EUR, což odráží pokračující růst čistých aktiv. V roce 2021 došlo k výraznému nárůstu BV na akcii na 124,80 EUR, což naznačuje významný nárůst čisté hodnoty aktiv společnosti. Pozitivní dynamika přetrvávala i v roce 2022, přičemž BV na akcii dosáhla 152,67 EUR.

Dividendový výnos

V roce 2018 dosáhl dividendový výnos podle tabulky 12 BMW Group hodnoty 15,31 %, což ukazuje na vysokou míru výplaty dividend v poměru k ceně akcie. V roce 2019 dividendový výnos poklesl na 10,21 %, což odráží snížení dividendové výplaty nebo nárůst ceny akcií. Tento trend pokračoval do roku 2020 s dividendovým výnosem 7,93 %, což může naznačovat další snížení dividendové výplaty nebo další zvýšení ceny akcií. V roce 2021 došlo k výraznému zvýšení dividendového výnosu na 21,21 %, což může poukazovat na významné zvýšení dividendové výplaty nebo pokles ceny akcií. Dynamika pokračovala v roce 2022, kdy dividendový výnos stoupl na 32,75 %, což signalizuje velmi štědré dividendové výplaty ve vztahu k ceně akcií.

Dividendové krytí

Pokryvací schopnost dividendy uvedená v tabulce 12, která měří, kolikrát může společnost pokrýt vyplacenou dividendu ze svého zisku, v roce 2018 činila 3,09, což značí, že zisk byl více než trojnásobek vyplácené dividendy. Téměř stabilní pokryvací poměr byl udržen v roce 2019 a 2020 s hodnotami 2,99 a 3,01, což ukazuje na konzistentní schopnost společnosti generovat dostatečný zisk na pokrytí dividend. V letech 2021 a 2022 došlo ke zvýšení dividendového pokrytí na 3,24 a 3,21, což naznačuje zvýšenou schopnost společnosti generovat zisk

pro pokrytí dividend, což může být důsledkem zvýšení zisků nebo stabilizace dividendových výplat.

3.2.4 Analýza predikčních modelů

Predikční modely se využívají pro hodnocení rizika bankrotu a finanční stability podniku. Altmanovo Z-skóre, Tafflerův model a Kralick quick test jsou klíčové metriky v tomto ohledu. Altmanovo Z-skóre kombinuje pět finančních poměrů k odhadu pravděpodobnosti úpadku firmy, kde nižší skóre indikuje vyšší riziko. Tafflerův model využívá čtyři poměry pro predikci finanční tísně, a je často považován za přesný ve vysoce regulovaných trzích. Kralick quick test je zase jednoduchý, ale efektivní nástroj, který prostřednictvím analýzy krátkodobých ukazatelů rychle hodnotí finanční zdraví podniku. Všechny tyto modely poskytují užitečný přehled o finanční síle a potenciálních rizicích podniku, které jsou nezbytné pro investory a řídicí pracovníky při rozhodování o budoucích strategiích.

Altmanovo Z-skóre

Tabulka 13 Altmanovo Z-skóre BMW Group

Bankrotní modely	2018	2019	2020	2021	2022
Altman Z-skóre	1,23	1,12	1,14	1,37	1,48

Zdroj: Vlastní výzkum

Dle výsledků v tabulce 13 je období let 2018 až 2020 Altmanovo Z-skóre pro BMW výrazně pod 1,81, což naznačuje, že společnost byla v tomto období vystavena vyššímu riziku bankrotu. Toto je zejména způsobeno relativně nízkou hodnotou EBIT a také velkým poměrem krátkodobých závazků. Je třeba vzít v úvahu i ekonomickou situaci v těchto letech – například rok 2020 byl rokem celosvětové pandemie covid-19, která měla významný negativní dopad na automobilový průmysl v důsledku narušení dodavatelského řetězce, odstávek továren a snížené spotřebitelské poptávky. Pro období 2021 až 2022 je patrné zlepšení Z-skóre, pohybující se z 1,37 na 1,48. Tyto hodnoty stále spadají do „šedé zóny“, kde je riziko bankrotu nejisté, ale méně hrozící ve srovnání s předchozími lety. Zlepšení zde je hlavně způsobeno značným nárůstem obrátu a zisků oproti méně stoupajícím krátkodobým závazkům a příznivější ekonomické prostředí pro automobilový průmysl. Pro BMW by postupné zlepšování Z-skóre v letech 2021 a 2022 mohlo naznačovat, že se finanční zdraví společnosti zlepšuje a daří se jí stabilizovat provoz po pandemii. Bez dalších finančních podrobností a s ohledem pouze na Z-skóre je však jasné, že BMW čelilo finančním potížím, zejména v letech 2018 až 2020.

Tafflerův model

Tabulka 14 Tafflerův model BMW Group

Bankrotní modely	2018	2019	2020	2021	2022
Tafflerův model	0,28	0,25	0,24	0,32	0,38

Zdroj: Vlastní výzkum

Opětovně jako u výsledků Altmanova Z-skóre zde zpočátku došlo k znepokojivému poklesu Tafflerova skóre BMW, jak jsou uvedena v tabulce 14 od roku 2018 do roku 2020, klesla z 0,28 na 0,24. Tento trend naznačoval rostoucí riziko finanční tísně opět spjaté s vysokými krátkodobými závazky a nízkým výdělkem. V roce 2021 však situace nabrala pozitivní obrát, skóre se zlepšilo na 0,32 a vzestupný trend přetrval i v roce 2022 a dosáhl skóre 0,38. Toto zlepšení znamená zotavení finanční stability BMW a snížení rizika bankrotu.

Tuto finanční trajektorii nelze oddělit od ekonomického kontextu období, zejména poznamenaného globálním dopadem pandemie covid-19. Automobilový průmysl byl zasažen zejména narušením dodavatelského řetězce, sníženou poptávkou a provozním zastavením. Oživení BMW v Tafflerově skóre v následujících letech naznačuje strategické přizpůsobení těmto výzvám, jako je optimalizace řízení nákladů, přijetí digitálního prodeje a využití postupného ekonomického oživení.

Výkyvy v Tafflerově skóre také zdůrazňují důležitost prověřování ukazatelů finančního zdraví. Klesající Tafflerovo skóre často vyvolává varovné signály ohledně rostoucího zadlužení společnosti, poklesu likvidity nebo poklesu ziskovosti. Naopak rostoucí skóre je předzvěstí finančního posílení, potenciálně prostřednictvím lepších peněžních toků nebo ziskovosti. Zlepšená skóre BMW Group naznačují takové pozitivní změny.

Závěr bankrotních ukazatelů

Závěrem lze říci, že vývoj Tafflerova a Altmanova Z-skóre společnosti BMW Group od roku 2018 do roku 2022 vykresluje obrázek společnosti, která čelila zvýšené finanční zranitelnosti, ale dokázala se nasměrovat ke stabilnější a pozitivnější finanční situaci. Bdělé finanční monitorování a strategické plánování budou klíčem k udržení této pozitivní trajektorie a zmírnění budoucích rizik finanční zátěže.

Kralick quick test

Tabulka 15 Kralick quick test BMW Group

Kralick quick test	2018	2019	2020	2021	2022
R1	0,278	0,263	0,284	0,327	0,370
R2	38,207	30,903	10,686	8,702	5,899
R3	0,044	0,032	0,022	0,058	0,057
R4	0,038	0,048	0,134	0,143	0,165
Posouzení finanční stability	1,5	1,5	2,5	3	3
Posouzení příjmové situace	1	1	2,5	2,5	2,5
Celkové hodnocení	1,25	1,25	2,5	2,75	2,75

Zdroj: Vlastní výzkum

Na základě výsledků Kralick quick testu z tabulky 15 a interpretace skóre lze analyzovat finanční situaci BMW Group za pětileté období od roku 2018 do roku 2022. Hodnocení zahrnuje čtyři klíčové poměry – poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům (R1), poměr krytí dluhu (R2), poměr EBIT k celkovým aktivům (R3) a poměr provozních peněžních toků k celkovým aktivům (R4) – každý z nich poskytuje náhled na různé aspekty finančního řízení společnosti a provozní efektivity. Vedle jednotlivých výsledků poměrových ukazatelů (R1, R2, R3, R4) následují ucelená hodnocení (Posouzení finanční stability, posouzení příjmové situace, celkové hodnocení) podle známek uvedených u výsledků.

Posouzení finanční stability

Poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům (R1)

Poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům je ukazatelem finanční páky a stability společnosti. U BMW Group poměr vykázal stálý nárůst z 0,278 v roce 2018 na 0,370 v roce 2022. V roce 2018 poměr 0,278 indikoval dobrý základ vlastního kapitálu ve vztahu k celkovým aktivům, což naznačuje, že společnost si zachovala konzervativní finanční pozici se zvládnutelným úrovně dluhu. Tento základ je nezbytný pro podporu udržitelného růstu a poskytuje ochranu proti finanční nestabilitě. Do roku 2019 se poměr mírně snížil na 0,263, což

by mohlo znamenat marginální zvýšení pákového efektu nebo možná strategickou investici, která dočasně zvýšila úroveň aktiv bez proporcionálního zvýšení vlastního kapitálu. Vzestupná trajektorie se však obnovila v roce 2020 a poměr se vyšplhal na 0,284. Toto zvýšení pravděpodobně odráží zlepšení vlastního kapitálu, pravděpodobně prostřednictvím nerozděleného zisku nebo strategických úprav ve správě aktiv nebo kapitálové struktuře, které zvýšily vlastní kapitál ve vztahu k celkovým aktivům. Následující rok 2021 zaznamenal výrazný skok v poměru na 0,327. Tento podstatný nárůst lze přičíst silnému zaměření na posílení vlastního kapitálu, případně prostřednictvím udržení zisku nebo snížení úrovně celkového dluhu, v souladu se strategickými iniciativami zaměřenými na optimalizaci rozvahy. Do roku 2022 se poměr dále zvýšil na 0,370, což podtrhuje výrazné zlepšení finanční stability společnosti. Tento konzistentní růst poměru vlastního kapitálu v průběhu let naznačuje záměrný strategický posun směrem k posilování základny vlastního kapitálu, zvyšování odolnosti společnosti vůči finančním šokům a potenciálnímu snižování jejího celkového finančního rizika snížením závislosti na externím financování.

Poměr krytí dluhu (R2)

Poměr krytí dluhu BMW vykázal za pětileté období výrazný trend zlepšování. V roce 2018 byl poměr výjimečně vysoký na 38,207, což odráželo potenciální neefektivitu nebo problémy při efektivním krytí dluhových závazků. Tento vysoký poměr naznačoval, že zisky společnosti byly výrazně zatíženy dluhem, což by mohlo představovat rizika pro finanční stabilitu. V roce 2019 se však poměr dramaticky zlepšil na 30,903, což naznačuje lepší řízení dluhu nebo zvýšení provozních zisků, což pomohlo zmírnit část finanční zátěže z předchozích let. Tento pozitivní trend pokračoval i v roce 2020, přičemž se poměr dále snížil na 10,686, což ukazuje na pokračující zlepšování schopnosti společnosti řídit svůj dluh v poměru k jejím provozním ziskům. Takové zlepšení ukazuje na efektivní finanční strategie, které mohou zahrnovat restrukturalizaci dluhu nebo lepší řízení peněžních toků. V roce 2021 se poměr opět snížil na 8,702 a v roce 2022 dosáhl ještě nižší úrovně 5,899. Tato po sobě jdoucí vylepšení signalizují robustní schopnosti při správě dluhových závazků, zdůrazňují efektivní finanční řízení a strategické řízení dluhu, které posilují dlouhodobou finanční udržitelnost společnosti.

Posouzení příjmové situace

Posouzením příjmové situace prostřednictvím poměru EBIT k celkovým aktivům (R3) a poměru provozních peněžních toků k celkovým aktivům (R4) je možné získat další pohled na provozní efektivitu a likviditu.

Poměr EBIT k celkovým aktivům (R3)

Poměr EBIT k celkovým aktivům je měřítkem provozní efektivity a ziskovosti společnosti ve vztahu k jejím celkovým aktivům. V roce 2018 byl poměr BMW na 0,044, což ukazuje na střední úroveň provozní účinnosti. Tento skromný poměr naznačoval, že zatímco společnost generovala zisk před úroky a zdaněním, existuje prostor pro zlepšení toho, jak tyto zisky korelovaly s celkovou základnou aktiv. Pokles ukazatele na 0,032 v roce 2019 by mohl odrážet buď pokles provozní efektivity, nebo zvýšení akvizice aktiv, které není doprovázeno proporcionálním růstem EBIT, což může naznačovat strategii expanze, která dosud nepřinesla očekávané zlepšení ziskovosti. Zdá se však, že se situace v roce 2020 zlepšila, když se poměr zvýšil na 0,022, což naznačuje, že byly podniknuty kroky ke zvýšení provozní efektivity, možná prostřednictvím snížení nákladů nebo efektivnějšího využití aktiv. Toto zlepšení bylo výraznější v roce 2021, kdy poměr výrazně vyskočil na 0,058, což pravděpodobně odráží zvýšené provozní zisky nebo strategické snížení celkových aktiv. Udržení podobného poměru 0,057 v roce 2022 naznačuje trvalou provozní efektivitu, což dokazuje, že se společnosti úspěšně podařilo optimalizovat svou výdělečnou kapacitu ve vztahu ke svým aktivům.

Poměr provozních peněžních toků k celkovým aktivům (R4)

Poměr provozních peněžních toků k celkovým aktivům je základním ukazatelem likvidity společnosti a její schopnosti generovat hotovost z operací vzhledem k její majetkové základně. Pro BMW začal tento poměr v roce 2018 na nižší úrovni 0,038, což vyvolalo obavy o likviditu společnosti a její schopnost efektivně převádět operace na hotovost. V roce 2019 však došlo k výraznému zlepšení tohoto poměru, který se vyšplhal na 0,048, což naznačuje, že společnost učinila významný pokrok ve zlepšování provozního řízení peněžních toků. Tento trend zlepšování robustně pokračoval i v následujících letech, přičemž poměr dosáhl 0,134 v roce 2020 a dále se vyšplhal na 0,143 v roce 2021. Takový nárůst ukazuje na silný výkon při přeměně provozních činností na hotovost, čímž se zvyšuje likvidita a finanční flexibilita společnosti. Navzdory mírnému snížení na 0,165 v roce 2022 zůstal poměr dobře ve zdravém rozmezí, což potvrzuje pokračující efektivitu společnosti při efektivním řízení jejích peněžních toků ve vztahu k jejím celkovým aktivům.

Celkové hodnocení

Složené hodnocení prostřednictvím skóre Kralick quick testu odráží tyto pozitivní změny. Skóre finanční stability zaznamenalo chvályhodný nárůst z 1,5 v roce 2018 na 3,0 v roce 2022, což ukazuje na robustní posílení finanční páteře BMW. Podobně se hodnocení příjmové situace ustálilo na skóre 2,5, což ukazuje zlepšení zejména od roku 2020. Tato stabilizace na vyšší úrovni skóre ve srovnání s předchozími roky naznačuje příznivý trend v provozní efektivitě a ziskovosti. Celkové hodnocení se zlepšilo z 1,25 v roce 2018 na 2,75 v roce 2022, což nejen shrnuje kolektivní zlepšení napříč různými finančními aspekty, ale také slouží jako důkaz strategického zaměření BMW na finanční zdraví a provozní dokonalost.

Stručně řečeno, BMW Group prokázala v letech 2018 až 2022 chvályhodnou finanční prozíravost a strategickou předvídatost. Zlepšení kritických finančních poměrů a výsledky Kralick quick testu ilustrují úspěšnou trajektorii směrem k vyšší finanční stabilitě, vyšší provozní efektivitě a robustní ziskovosti. Tyto snahy nejen chrání ekonomickou budoucnost společnosti, ale také posilují její konkurenční výhodu v globálním automobilovém průmyslu. Pokračování v této trajektorii pečlivého finančního a provozního řízení bude pro BMW životně důležité, aby zvládlo budoucí výzvy a efektivně využilo vznikající příležitosti. Vedoucí postavení společnosti ve finanční správě a strategických úpravách je příkladné, nastavuje měřítko v oboru pro dosažení a udržení finančního zdraví a provozního úspěchu.

3.3 Komparace vybraných indikátorů se stanovenou srovnávací bází

V následující kapitole bude prezentováno hloubkové srovnání finančních poměrů mezi BMW Group a Mercedes-Benz Group spolu s benchmarky automobilového průmyslu. Tato analýza začíná se zaměřením na ukazatele ziskovosti, včetně návratnosti aktiv (ROA), návratnosti vlastního kapitálu (ROE) a návratnosti tržeb (ROS), které odhalují počáteční postavení obou společností od roku 2018 a sledují jejich trajektorii až do 2022. Toto zkoumání poskytuje základní pochopení toho, jak se oběma subjektům podařilo generovat zisky ve vztahu k jejich aktivům, vlastnímu kapitálu a tržbám během analyzovaného období, a zdůrazňuje trendy v efektivitě a provozní efektivitě.

Další průzkum se zaměří na ukazatele likvidity, počínaje běžnými, rychlými a peněžními poměry, aby bylo možné posoudit schopnost obou společností dostát svým krátkodobým závazkům. Tento segment si klade za cíl odhalit poznatky o finanční pružnosti BMW a Mercedes-Benz a vyhodnotit jejich připravenost vypořádat se s nadcházejícími závazky, aniž by byla ohrožena jejich provozní stabilita. Diskuse o likviditě plynule přechází ke zkoumání solventnosti prostřednictvím poměru dluhu k aktivům a dluhu k vlastnímu kapitálu. Tyto ukazatele nabídnou pohled na závislost společností na dluhovém financování ve stanoveném časovém rámci a budou indikovat jejich finanční páku a rizikovou expozici související s jejich kapitálovou strukturou. Následně bude prozkoumán poměr úrokového krytí, aby se zdůraznila schopnost BMW a Mercedes-Benz pokrýt úrokové náklady, což je klíčové pro pochopení finančního řízení a efektivitu nákladové struktury v obou společnostech. Následně budou analyzovány ukazatele aktivity, včetně obratu zásob, obratu pohledávek, obratu celkových aktiv a obratu dlouhodobého majetku. Tato část si klade za cíl osvětlit, jak efektivně obě společnosti využívají svá aktiva k generování příjmů, a poskytuje přehled o jejich provozním řízení a strategiích využití aktiv. Konečná srovnávací analýza finančních poměrů bude zahrnovat poměry tržní kapitalizace, jako je zisk na akcii (EPS), dividenda na akcii (DPS), poměr ceny a zisku (P/E), účetní hodnota (BV), dividendový výnos a dividendové krytí. Tyto ukazatele budou ilustrovat finanční zdraví a investiční atraktivitu BMW Group a Mercedes-Benz Group ve srovnání s průměrem v oboru a zdůrazní, jak jsou tyto subjekty vnímány na trhu z hlediska ziskovosti, perspektiv růstu a hodnoty pro akcionáře.

Druhá polovina kapitoly se zabývá komparativní analýzou pomocí prediktivních modelů pro hodnocení finančního zdraví a rizika bankrotu, konkrétně se zaměřuje na Altmanovo Z-skóre, Tafflerův model a Kralick quick test. Prostřednictvím této analýzy jsou prozkoumány finanční trajektorie BMW a Mercedes-Benz od roku 2018 do roku 2022 s cílem identifikovat vzorce finanční tísně a zotavení. Toto zkoumání je nezbytné pro předpovídání budoucí finanční stability a rizik a poskytuje dynamičtější pochopení toho, jak se každá společnost vypořádává s finančními výzvami, které představují tržní podmínky a provozní požadavky.

Tato srovnávací analýza si klade za cíl poskytnout komplexní pochopení finanční výkonnosti a strategického postavení BMW Group a Mercedes-Benz Group v rámci automobilového průmyslu. Zdůrazňuje jejich silné stránky, slabá místa a dynamickou povahu tržní konkurence a poskytuje podrobný a podrobný pohled na jejich konkurenční postavení a strategické adaptace tváří v tvář vyvíjejícím se požadavkům průmyslu a ekonomickým podmínkám. Toto finanční srovnání nejen osvětlí stav současného finančního zdraví těchto průmyslových gigantů, ale také je vybaví strategickými poznatky nezbytnými pro budoucí plánování a rozhodování ve vysoce konkurenčním tržním prostředí.

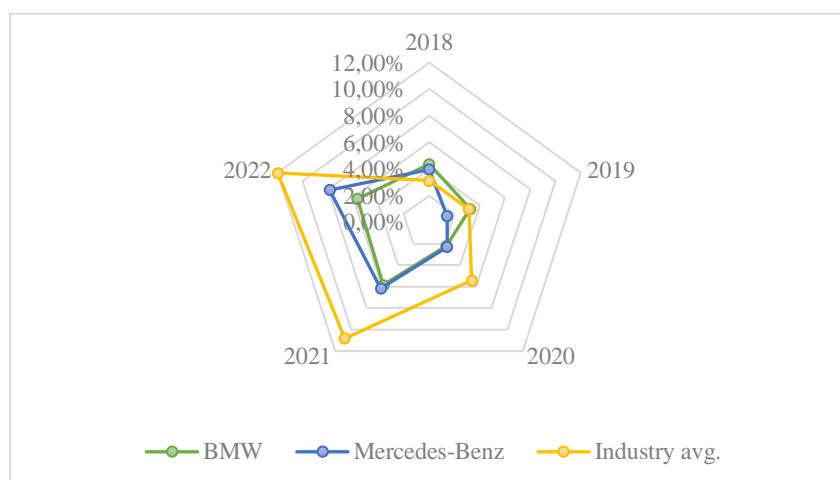
3.3.1 Komparace poměrových ukazatelů

Rentabilita

ROA

Jak je patrné z dat přílohy 5 a grafického znázornění v grafu 1, u návratností aktiv (ROA), začíná BMW v roce 2018 s pevným základem odrážejícím průmyslový průměr na úrovni 4,36 %. To naznačuje paritu s odvětvovými standardy při vytváření zisků z jeho aktiv. Jak však procházíme časovou rovinou, BMW vykazuje mírný pokles na 3,25 % v roce 2019 a dále na 2,23 % v roce 2020, což může naznačovat neoptimální výkonnost aktiv nebo dopad makroekonomických protivětrů. Následné zotavení je pozoruhodné; nárůst na 5,84 % v roce 2021 a 5,67 % v roce 2022 odráží strategickou rekalibraci nebo reakci na oživení trhu. Pro srovnání, počáteční ROA Mercedes-Benz ve výši 3,95 % v roce 2018 vykazuje shodu s BMW, ale dramatický pokles na 1,43 % v roce 2019 naznačuje výraznější zranitelnost vůči provozním nebo tržním výzvám. Následné oživení Mercedes-Benz na 7,87 % do roku 2022 však předčí BMW, což naznačuje možná agresivnější nebo efektivnější strategii využití aktiv. Oba jsou však zastíněny působivým vzestupem tohoto odvětví na 11,98 % do roku 2022, což naznačuje, že i když jsou BMW a Mercedes-Benz na vzestupné trajektorii, stále zaostávají za širším zrychlením odvětví v generování zisků založených na aktivech. (viz Příloha 5)

Graf 1 Srovnání ROA BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu

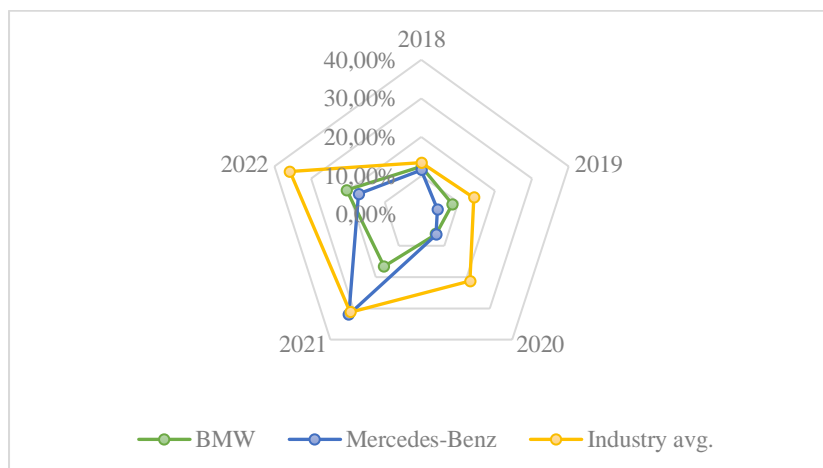


Zdroj: Vlastní výzkum

ROE

Pokud jde o návratnost vlastního kapitálu (ROE) z dat uvedených v příloze 5 a vizuálním vyobrazením pomocí grafu 2, výchozí hodnota BMW pro rok 2018 na úrovni 12,41 % překračuje průměr v odvětví, což ji řadí na odlehlou hodnotu v ziskovosti akcií. Tento náskok se však zmenšuje, když BMW klesá na 8,38 % v roce 2019 a dále na 6,27 % v roce 2020, což je trajektorie, která je v souladu s klesajícím trendem v odvětví, ale také vyvolává otázky ohledně schopnosti BMW udržet si svou počáteční výhodu. Vzestup na 16,59 % v roce 2021 a 20,36 % v roce 2022 však znamená oživení, což naznačuje silné oživení a možné zvýšení hodnoty pro akcionáře. Mercedes-Benz na druhé straně vykazuje volatilnější cestu ROE s 11,48 % v roce 2018, propad na 4,31 % v roce 2019, poté prudce na 31,98 % v roce 2021, než se přeorientuje na 17,11 % v roce 2022. Tato volatilita by mohla být příznakem provozní restrukturalizace nebo mimořádné položky ovlivňující ziskovost. Je pozoruhodné, že jak BMW, tak Mercedes-Benz vykazují trend oživení v ROE, ale skok v tomto odvětví na 35,78 % v roce 2022 osvětluje mezeru a podtrhuje, že odvětví překonává oba v ziskovosti. (viz Příloha 5)

Graf 2 Srovnání ROE BMW, Mercedes-Benz a průměru průmyslu



Zdroj: Vlastní výzkum

ROS

A konečně, analýza návratnosti prodeje (ROS) kde z dat v příloze 5 je patrné jak BMW v roce 2018 vykázalo silných 7,39 %, což rozhodně překonalo 4,53 % Mercedes-Benz a těsně se shodovalo s vyššími úrovněmi ziskovosti v tomto odvětví. ROS BMW však v roce 2019 narazí na pokles na 4,82 % a dále na 3,90 % v roce 2020, což může odrážet zpříšňující se marže nebo zvýšené náklady ve vztahu k prodeji. Oživení na 11,20 % v roce 2021 a zvýšení na 13,03 % v roce 2022 odhalují chvályhodný obrat, svědčící o lepší kontrole nákladů nebo postavení na trhu. Trajektorie Mercedes-Benz je naproti tomu charakterizována výraznějšími fluktuacemi, se znepokojivým poklesem na 1,57 % v roce 2019, což naznačuje výrazné stlačení marže, následované pozoruhodným oživením na 9,87 % do roku 2022. Důsledné zlepšení BMW po roce 2020 staví příznivě v rámci odvětví, ačkoli jak on, tak Mercedes-Benz jsou překonány průměrem v odvětví, který není stanoven pro ROS, ale lze odvodit, že následuje vzor ostatních poměrů s podstatným vzestupem. (viz Příloha 5)

Finanční výkonnost BMW, zachycená prostřednictvím ROA, ROE a ROS, demonstruje cestu počáteční síly, následné výzvy a případného zotavení, což odráží strategickou rekalibraci a dynamiku trhu. Zatímco BMW si ve srovnání s Mercedes-Benz drží svou pozici dobře, zejména v ROS, oba subjekty zaostávají za průměrem v oboru v ROA a ROE, což signalizuje prostor pro strategická vylepšení, aby plně využily svůj potenciál ziskovosti.

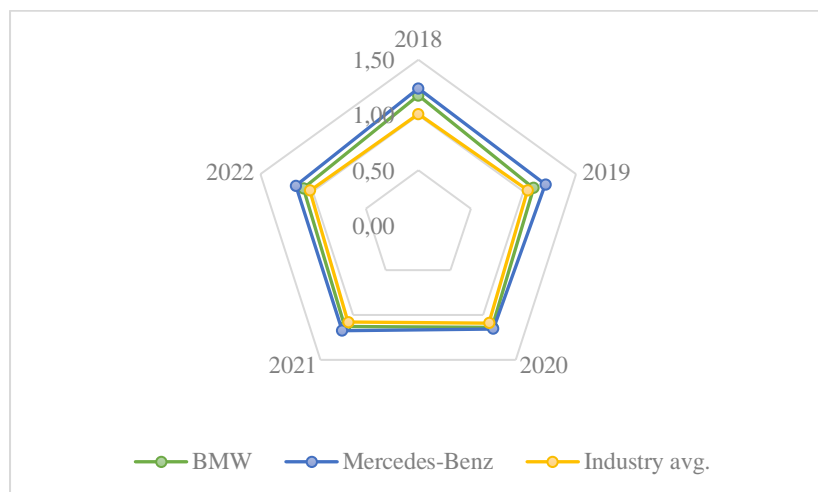
Likvidita

Běžná likvidita

Aktuální poměr slouží k hodnocení schopnosti společnosti splácet své krátkodobé závazky pomocí svého krátkodobého majetku, srovnání vyobrazuje graf 3. V roce 2018 začalo BMW s aktuálním poměrem 1,18, což bylo nad průmyslovým průměrem 1,01. To naznačuje, že BMW bylo v relativně silné pozici, aby zvládlo své krátkodobé závazky, což je výhodné pro udržení plynulých provozních toků a splnění neočekávaných finančních požadavků. Pro srovnání, Mercedes-Benz začal s ještě vyšším poměrem 1,24, což naznačuje ještě silnější pozici likvidity ve srovnání s průmyslem a BMW. Taková pozice pravděpodobně poskytla Mercedes-Benzu konkurenční výhodu ve smyslu finanční stability a schopnosti využít příležitosti, které vyžadují rychlou mobilizaci kapitálu. V roce 2019 se aktuální poměr pro BMW snížil na 1,10, ale zůstal nad průmyslovým průměrem 1,04, což naznačuje pokračující finanční zdraví, ale mírné snížení likvidity, což by mohlo naznačovat přerozdělení zdrojů nebo zvýšení krátkodobých závazků. Mercedes-Benz zaznamenal mírný pokles svého současného poměru na 1,21, i když si stále

udržoval lepší pozici ve srovnání s BMW a průmyslem. Tento mírný pokles u obou společností by mohl odrážet celoodvětvové trendy nebo posuny v jejich příslušných finančních strategiích, možná v reakci na zvýšené investice nebo tržní úpravy. Do roku 2020 se aktuální poměr BMW zvýšil na 1,14, což je těsně v souladu s průmyslovým průměrem, který vzrostl na 1,09. To naznačuje oživení nebo úpravu strategií správy aktiv nebo odpovědnosti BMW, aby se stabilizovala její likviditní pozice. Mercedes-Benz však zaznamenal pokles svého současného poměru na 1,15, čímž se poprvé v tomto období dostal mírně nad BMW. Tento posun by mohl naznačovat změny v provozních nákladech nebo kapitálové struktuře Mercedes-Benz, které odrážejí strategické finanční úpravy v reakci na širší ekonomické podmínky ovlivněné pandemií COVID-19. V následujících letech 2021 a 2022 obě společnosti vykázaly pokles svých současných poměrů, přičemž BMW se do roku 2022 snížilo na 1,09 a Mercedes-Benz na 1,16, obě si stále udržují pozice nad průmyslovým průměrem 1,03. Trvale nadprůměrná výkonnost obou společností ukazuje na robustní řízení likvidity i přes klesající trend. Tato udržitelná síla v likviditě je klíčová, zejména v volatilních ekonomických podmínkách po pandemii, což umožňuje BMW i Mercedes-Benz udržet si provozní odolnost a strategickou flexibilitu při nasazování kapitálu. (viz Příloha 6)

Graf 3 Srovnání běžné likvidity BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu

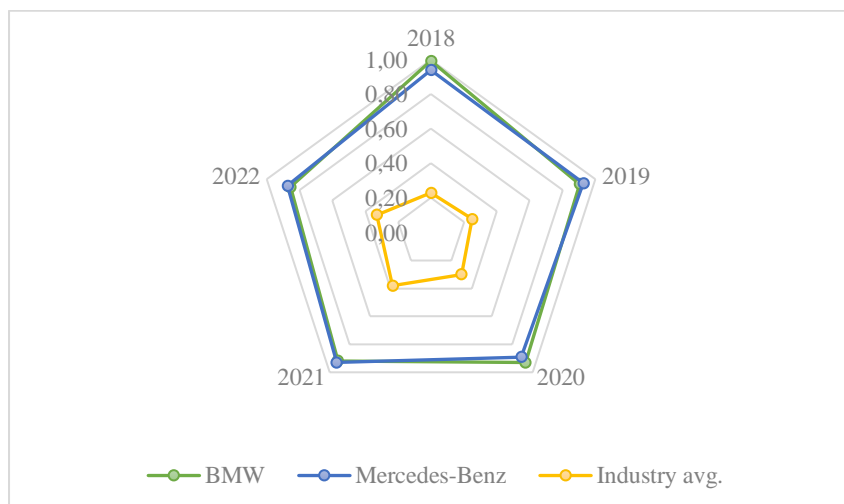


Zdroj: Vlastní výzkum

Pohotová likvidita

Rychlý poměr odstraňuje z rovnice zásoby, poskytující tak přísnější měřítko likvidity. Vyobrazení srovnávání tohoto ukazatele je možné vidět na grafu 4. V roce 2018 měl BMW rychlý poměr 0,99 a Mercedes-Benz měl poměr 0,94, oba výrazně převyšovaly průmyslový průměr 0,23. Tato čísla podtrhují silnou pozici obou společností z hlediska likvidity. Schopnost pokrýt krátkodobé závazky bez závislosti na prodeji zásob poskytuje značnou finanční flexibilitu, která těmto společnostem umožňuje zvládnout neočekávané finanční výpadky nebo využít okamžitých tržních příležitostí bez nutnosti likvidovat své zásoby. V následujících letech, i když došlo k mírnému poklesu těchto poměrů, si BMW i Mercedes-Benz udržely úroveň výrazně nad průmyslovými průměry, které se v letech 2019 až 2022 pohybovaly od 0,25 do 0,33. Tento konzistentní výkon nad oborovými standardy ilustruje pečlivé finanční řízení a efektivní kontrola nad hotovostí a pohledávkami, základními součástmi rychlého poměru. Do roku 2022 zaznamenalo BMW rychlý poměr 0,86 a Mercedes-Benz vykázal poměr 0,87. Tyto hodnoty, i když jsou mírně nižší než v předchozích letech, stále ukazují na robustní schopnost efektivně řídit krátkodobé závazky bez nutnosti prodávat zásoby. Tato trvalá síla v rychlém poměru je zvláště chvályhodná vzhledem k finančním tlakům a výkyvům trhu, kterým společnosti čelí. (viz Příloha 6)

Graf 4 Srovnání pohotové likvidity BMW, Mercedes-Benz a průměru průmyslu



Zdroj: Vlastní výzkum

Hotovostní likvidita

Poměr hotovosti přímo ukazuje, kolik krátkodobých závazků může společnost pokrýt pouze pomocí hotovosti a ekvivalentů hotovosti. V roce 2018 měly BMW a Mercedes-Benz poměry hotovosti 0,15 a 0,16, což bylo pod průmyslovým průměrem. V dalších letech se tento poměr u obou společností zlepšil, přičemž v roce 2021 Mercedes-Benz zaznamenal výrazné zvýšení na 0,26, což je nad průmyslovým průměrem, zatímco BMW udrželo stabilní zlepšení. V roce 2022 obě společnosti vykazovaly poměr hotovosti 0,20, což ukazuje na jejich konzistentní schopnost udržovat dostatečnou hotovostní rezervu k pokrytí krátkodobých závazků. (viz Příloha 6)

Tato podrobná analýza ukazuje, jak BMW a Mercedes-Benz navigovaly svou krátkodobou finanční stabilitu a likviditu v porovnání s průmyslovými průměry. Obě společnosti vykazovaly silné likviditní pozice, i když Mercedes-Benz obecně předčil BMW v aktuálních a poměrech hotovosti,

V průběhu let vykazují BMW a Mercedes Benz silné likviditní pozice a obecně si udržují své aktuální a rychlé poměry nad průměrem v odvětví. Existují výkyvy, ale celkový trend naznačuje, že obě společnosti řídí svou likviditu způsobem, který jim umožňuje zůstat konkurenceschopné a připravené na finanční závazky. Peněžní poměr vyazuje větší variabilitu, která může odrážet různé strategie řízení hotovosti v reakci na tržní podmínky nebo interní rozhodnutí.

Solventnost

Poměr zadluženosti 1

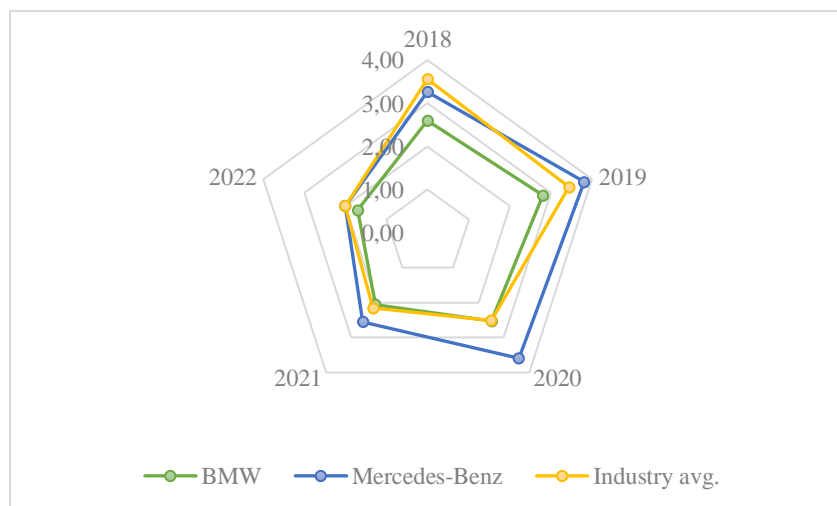
V roce 2018 začínal Mercedes-Benz s poměrem dluhu k aktivům ve výši 0,77, což bylo o něco více než u BMW 0,72. To naznačovalo vyšší závislost Mercedes-Benz na dluhu ve srovnání s BMW, což naznačuje, že Mercedes-Benz potenciálně využíval agresivněji k financování svých operací nebo růstových iniciativ. Do roku 2019 obě společnosti zaznamenaly nárůst poměru dluhu k aktivům, přičemž Mercedes-Benz dosáhl 0,79 a BMW vzrostlo na 0,74. Tento nárůst poměrů u BMW i Mercedes-Benz ukazuje na rostoucí závislost na dluhu. Nárůst by mohl odrážet pokračující investice do nových technologií a snahy o expanzi, které vyžadují značný kapitál, který se obě společnosti mohly rozhodnout financovat prostřednictvím dalších půjček. V roce 2020 došlo k mírnému poklesu jejich poměrů, přičemž Mercedes-Benz se snížil na 0,78 a BMW se snížilo zpět na 0,72. Toto snížení ukazuje na mírné zlepšení ve snižování dluhu v

poměru k aktivům. Mírný pokles lze přičíst buď opatrnému přístupu k novým půjčkám v době ekonomické nejistoty vyvolané globální pandemií, nebo snaze o zlepšení správy aktiv a efektivity. Rok 2021 znamenal výrazné snížení pro Mercedes-Benz na 0,72 a BMW na 0,67. Tento výrazný pokles naznačuje silný rok pro snížení závislosti na dluhu. Taková zlepšení by mohla být výsledkem kombinace splácení závazků a možného růstu celkových aktiv, což odráží obezřetné finanční řízení a strategický posun směrem k udržitelnějším finančním strukturám. Do roku 2022 pokračoval trend klesajících poměrů s Mercedes-Benz na 0,67 a BMW na 0,63, což dokazuje pokračující zlepšování solventnosti. Toto pokračující zlepšování ve snižování poměru dluhu k aktivům u obou společností naznačuje silné úsilí o posílení jejich finanční stability a snížení závislosti na dluhu. (viz Příloha 7)

Poměr zadluženosti 2

Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu společnosti Mercedes-Benz v roce 2018 činil 3,26, což je více než 2,60 u BMW, přičemž obě společnosti jsou pod průměrem odvětví 3,56. Grafické vyobrazení porovnání je možné vidět na grafu 5. To naznačovalo vyšší úroveň dluhu v poměru k vlastnímu kapitálu pro Mercedes-Benz ve srovnání s BMW, ačkoli obě byly méně zadlužené než průměrný výsledek v oboru. V roce 2019 poměr pro Mercedes-Benz vyskočil na 3,81 a pro BMW na 2,81, což zvýšilo jejich pákový efekt, zatímco průměr v odvětví klesl na 3,44, což naznačuje, že obě společnosti se pohybují opačným směrem, než je trend v odvětví. Do roku 2020 se poměr Mercedes-Benz snížil na 3,59 a poměr BMW na 2,52, ale obě zůstaly nad průmyslovým průměrem 2,51 a udržely si vyšší pákový efekt, než je průmyslový standard. V roce 2021 obě společnosti vykázaly výrazný pokles pákového efektu, přičemž Mercedes-Benz na 2,55 a BMW na 2,05, čímž překonaly průmyslový průměr 2,15. Tento trend pokračoval i v roce 2022 s Mercedes-Benz na 2,00 a BMW na 1,70, oba výrazně nižší než jejich výchozí body a nyní pod průmyslovým průměrem 2,00, což odráží silnou solventnostní pozici. (viz Příloha 7)

Graf 5 Srovnání poměru zadluženosti 2 BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu



Zdroj: Vlastní výzkum

Úrokové krytí

V roce 2018 měl Mercedes-Benz poměr vydělaných úroků krát 14,04, což je výrazně nižší hodnota než u BMW 23,63, což naznačuje, že BMW bylo v daném roce lepší v pokrytí úrokových nákladů. Poměr pro Mercedes-Benz prudce klesl na 4,92 v roce 2019, zatímco BMW také kleslo na 14,85, což pro Mercedes-Benz znamená náročný rok ve vytváření dostatečných výdělků na pokrytí úrokových nákladů ve srovnání s BMW. V roce 2020 se Mercedes-Benz zlepšil na 13,64, ale BMW zaznamenalo pokles na 10,55, což ukazuje na zotavení Mercedes-

Benz ve schopnosti pokrýt úrokové náklady lépe než v předchozím roce, ale kapacita BMW oslabila. V roce 2021 došlo k podstatnému nárůstu u Mercedes-Benz na 37,36 a ještě působivějších 81,21 u BMW, což ukazuje na mimořádné zisky v poměru zisků k úrokovým závazkům pro obě společnosti, které daleko předčí výkon odvětví. V roce 2022 byl poměr Mercedes-Benz vysoký na 47,91, ale BMW bylo sníženo na 55,77. Navzdory poklesu u BMW měly obě společnosti poměry mnohem vyšší než v prvních letech, což naznačuje solidní zisky na pokrytí úrokových nákladů. (viz Příloha 7)

Mercedes-Benz a BMW během pětiletého období zlepšily svou platební schopnost s obecným trendem snižování zadluženosti a zvyšováním ukazatelů úrokového krytí, čímž skončily období v silnější pozici ve srovnání s průměrem v odvětví.

Aktivita

Doba obratu zásob

Doba obratu zásob je důležitým ukazatelem, který měří, jak rychle může společnost prodat a doplnit své zásoby. V roce 2018 vykázal Mercedes-Benz dobu obratu zásob 64,31 dne, což bylo výrazně déle než 48,85 dne u BMW. Tento rozdíl podtrhuje větší efektivitu řízení zásob ze strany BMW ve srovnání s Mercedes-Benz, což naznačuje, že BMW dokázalo přeměnit své zásoby na prodej rychleji, což je zásadní faktor pro udržení likvidity a snížení nákladů na držení. Během následujících let vynaložil Mercedes-Benz společné úsilí na zlepšení tohoto poměru a dosáhl nejkratšího období obratu zásob 58,52 dne v roce 2021. Toto zlepšení naznačuje strategické zaměření Mercedes-Benz na zlepšení dodavatelského řetězce a prodejních procesů s cílem urychlit obrat zásob. Takové úsilí může zahrnovat lepší předpovídání zásob, vylepšené plánování poptávky nebo efektivnější marketingové strategie ke zvýšení rychlosti prodeje. Mezitím si BMW udrželo konzistentní výkon v této oblasti, přičemž nejnižší doba obratu zásob dosáhla 51,20 dne v roce 2022. Tato konzistence podtrhuje pokračující efektivitu BMW při efektivním řízení zásob, což společnosti umožňuje zachovat si provozní flexibilitu a minimalizovat náklady spojené s přebytečnými zásobami. Schopnost BMW udržovat v průběhu let konzistentně kratší dobu obratu naznačuje robustní postupy řízení zásob, které jsou dobře integrovány do jejich provozních strategií.. (viz Příloha 8)

Doba obratu pohledávek

Doba obratu pohledávek je základní metrikou, která odráží, jak efektivně společnost řídí vymáhání pohledávek. Mercedes-Benz měl v roce 2018 kratší dobu obratu než BMW, což naznačovalo rychlejší inkaso pohledávek v té době. Tento rychlejší obrat naznačuje, že Mercedes-Benz byl efektivnější při řízení svých úvěrových podmínek se zákazníky nebo měl efektivnější inkasní procesy, což je klíčové pro udržení cash flow a snížení úvěrového rizika. V průběhu let se obě společnosti snažily tento poměr zlepšit, což odráží neustálé úsilí o zlepšení jejich strategií řízení úvěrů a procesů vymáhání pohledávek. Do roku 2022 dosáhl Mercedes-Benz doby obratu pohledávek 110,49 dne a BMW tuto výkonnost ještě zlepšilo s dobou obratu 101,01 dne. Toto významné zlepšení pro BMW ukazuje, že v průběhu let efektivně zlepšilo efektivitu sběru. Značný pokrok BMW ve zkrácení doby obratu pohledávek ve srovnání s Mercedes-Benz naznačuje strategickou revizi správy pohledávek. To by mohlo zahrnovat zpřísnění úvěrových politik, zlepšení procesů prověřování zákazníků nebo zavedení agresivnějších postupů inkasa. Kromě toho pokrok v digitální fakturaci a platebních systémech mohl hrát roli při usnadnění rychlejšího vypořádání. (viz Příloha 8)

Obrat aktiv

Celkový obrat aktiv je kritickým měřítkem, které hodnotí, jak efektivně společnost využívá svá aktiva k vytváření příjmů. V roce 2018 začal Mercedes-Benz s vyšším poměrem obratu aktiv (3,26) ve srovnání s BMW (2,60), což naznačuje lepší využití jeho aktiv. Tento vyšší počáteční

poměr naznačuje, že Mercedes-Benz byl efektivnější při přeměně svých investic do majetku na tržby, což je základní aspekt provozní efektivity, který dobře odráží schopnost managementu efektivně využívat zdroje. V průběhu let však obě společnosti zaznamenaly pokles tohoto poměru, přičemž Mercedes-Benz dosáhl hodnoty 2,00 a BMW se do roku 2022 snížilo na 1,70. Tento klesající trend celkového obratu aktiv naznačuje, že obě společnosti čelily výzvam při efektivním využívání svých aktiv. generovat příjem. K tomuto poklesu by mohlo přispět několik faktorů, jako jsou zvýšené investice do aktiv, která dosud nevytvářela odpovídající nárůst tržeb, nebo možná zpomalení poptávky na trhu, které má dopad na růst příjmů. Pokles může také odrážet strategická rozhodnutí obou společností investovat do nových technologií nebo trhů, které vyžadují čas, aby začaly generovat značné příjmy. Například investice do výroby elektrických vozidel nebo technologií autonomního řízení mohou zpočátku snížit obrat aktiv kvůli vysokým počátečním kapitálovým výdajům a časové prodlevě, než se tyto investice promítnou do prodeje. (viz Příloha 8)

Obrat dlouhodobého majetku

Ukazatel obratu fixních aktiv poskytuje přehled o tom, jak efektivně společnost generuje příjmy ze svých dlouhodobých aktiv. V roce 2018 začaly Mercedes-Benz a BMW s rozdílnými hodnotami, přičemž Mercedes-Benz byl na lepší pozici (1,05) ve srovnání s BMW (0,78). Tento vyšší počáteční poměr naznačoval, že Mercedes-Benz byl efektivnější při využívání svých dlouhodobých aktiv k generování tržeb, což by mohlo naznačovat efektivnější alokaci kapitálových investic nebo vyšší efektivitu při využívání fyzických aktiv, jako jsou závody a zařízení. V následujících letech se poměr pro obě společnosti snižoval, což odráželo problémy s udržení růstu výnosů v poměru k rozsahu fixních aktiv. Tento pokles lze přičíst několika faktorům, jako jsou zvýšené kapitálové výdaje bez úměrného nárůstu tržeb nebo možná pomalejší než očekávaný náběh ve využívání nových zařízení nebo technologií. Do roku 2022 však obě společnosti vykázaly zlepšení, přičemž Mercedes-Benz dosáhl poměru 0,95 a BMW výrazně uzavřelo rozdíl na 0,92. Tento trend ukazuje na zlepšení generování výnosů z dlouhodobého majetku pro obě společnosti. Zlepšení naznačuje, že jak Mercedes-Benz, tak BMW možná optimalizovaly využití svých fixních aktiv nebo dosáhly vyšší efektivity ve svých výrobních procesech. Poukazuje také na možné oživení prodejní výkonnosti nebo efektivnější integraci nových technologií nebo zařízení do jejich činností generujících příjmy. Počáteční lepší výkon Mercedes-Benz naznačuje jejich výhodu ve využití majetku v dřívějších letech, zatímco následné zlepšení poměru BMW odráží významné kroky v optimalizaci jejich majetkové základny, aby dohaly Mercedes-Benz. Konvergence jejich poměrů do roku 2022 naznačuje, že BMW účinně řešilo dřívější neefektivitu nebo strategické nesoulady ve svých investicích do fixních aktiv a nyní funguje na podobné úrovni efektivity jako Mercedes-Benz. (viz Příloha 8)

Celkově lze konstatovat, že i když Mercedes-Benz a BMW prošly různými výkyvy ve své efektivitě v rámci aktivních poměrů, obě společnosti ukázaly schopnost adaptace a zlepšení ve svých operacích. Tyto výsledky reflektují dynamický charakter automobilového průmyslu a potřebu neustálého monitorování a zlepšování operativních procesů k udržení konkurenceschopnosti.

Poměry kapitálového trhu

EPS

Zisk na akcii (EPS) ukazuje, že v roce 2018 BMW mělo vyšší EPS (10,82 EUR) ve srovnání s Mercedes-Benz (6,78 EUR), naznačující vyšší ziskovost na akcii. V roce 2019 EPS BMW (7,47 EUR) zůstalo vyšší než Mercedes-Benz (2,22 EUR), což ukazuje na lepší odolnost vůči ziskům. V roce 2020, i přes nižší EPS u obou společností, BMW s EPS 5,73 EUR předčilo Mercedes-Benz s 3,39 EUR, odrážející možný silnější výkon během náročného roku. V roce

2021 Mercedes překonal BMW s EPS 21,50 EUR oproti 18,77 EUR, což naznačuje potenciální obrat nebo výraznější zisky pro Mercedes-Benz. V roce 2022 BMW opět získalo vedení s EPS 27,31 EUR proti 13,55 EUR u Mercedes-Benz, což ukazuje na silnější růst ziskovosti. (viz Příloha 9)

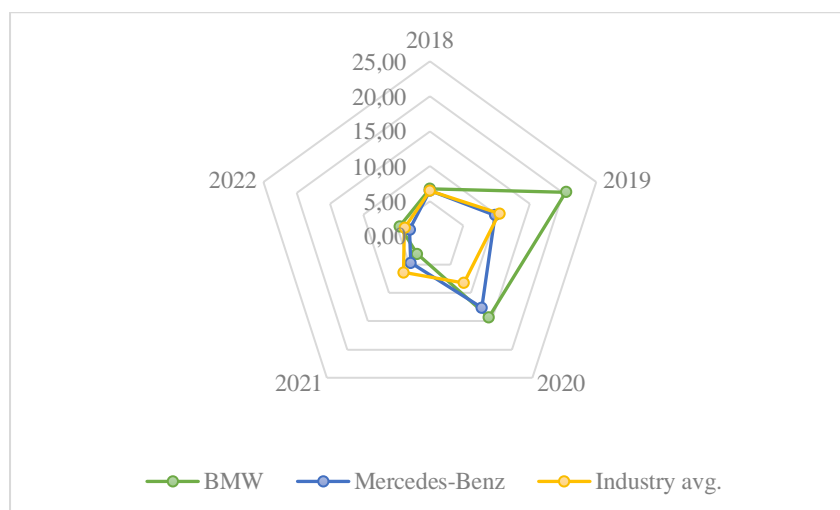
DPS

Dividendy na akcii (DPS) ukazují, že v roce 2018 bylo DPS BMW (3,50 EUR) vyšší než Mercedes-Benz (3,25 EUR), což naznačuje štedřejší dividendovou politiku. V roce 2019 BMW snížilo DPS na 2,50 EUR, zatímco Mercedes-Benz ho snížil výrazněji na 0,90 EUR, ukazující na konzervativnější přístup Mercedes-Benz. V roce 2020 obě společnosti pokračovaly s nižším DPS, ale BMW s 1,90 EUR překonalo Mercedes-Benz s 1,35 EUR. V roce 2021 BMW zvýšilo své DPS na 5,80 EUR, zatímco Mercedes-Benz na 5,00 EUR, čímž se rozdíl mezi nimi zmenšil. V roce 2022 DPS BMW (8,50 EUR) zůstalo vyšší než Mercedes-Benz (5,20 EUR), pokračující v trendu vyšších výplat. (viz Příloha 9)

P/E

Poměr cena/výnos (P/E) v roce 2018 ukazuje, že P/E BMW (6,53) bylo blíže průmyslovému průměru (6,49) a bylo mírně nižší než Mercedes-Benz (6,78) jak zobrazuje graf 6. V roce 2019 P/E Mercedes-Benz výrazně vzrostl na 20,42, což bylo daleko nad BMW (9,80) a průmyslovým průměrem (10,41), možná odrážející dočasné nadhodnocení nebo tržní očekávání silného oživení Mercedes-Benz. V roce 2020 obě společnosti měly vyšší P/E (BMW 12,61, Mercedes-Benz 14,31) než průmyslový průměr (8,26), což ukazuje na vyšší ocenění. V roce 2021 měly obě společnosti nižší P/E (BMW 4,71, Mercedes-Benz 3,14) než průmyslový průměr (6,40), což mohlo naznačovat podhodnocení. V roce 2022 P/E BMW (3,05) bylo nižší než Mercedes-Benz (4,53) a průměr v odvětví (3,81), což BMW činilo potenciálně atraktivnější. (viz Příloha 9)

Graf 6 Srovnání poměrového ukazatele P/E BMW, Mercedes-Benz a průměrů průmyslu



Zdroj: Vlastní výzkum

BV

Book value (BV) ukazuje, že v roce 2018 BMW mělo vyšší BV (96,49 EUR) ve srovnání s Mercedes-Benz (61,74 EUR), naznačující silnější hodnotu čistých aktiv. V roce 2019 BMW zvýšilo svůj BV na 99,51 EUR, zatímco Mercedes-Benz klesl na 58,74 EUR. V roce 2020 BV BMW pokračovalo v růstu na 102,19 EUR, zatímco Mercedes-Benz na 58,19 EUR, ale BMW si udrželo silnější pozici. V roce 2021 BV BMW vzrostlo na 124,80 EUR a Mercedes-Benz na 68,39 EUR, ukazující významný růst aktiv pro obě společnosti. V roce 2022 se BV BMW

zvýšilo na 152,67 EUR a Mercedes-Benz na 80,89 EUR, přičemž BMW vykazovalo větší čistou základnu aktiv. (viz Příloha 9)

Dividendový výnos

V roce 2018 byl dividendový výnos BMW 15,31 %, mírně vyšší než u Mercedes-Benz 14,76 %, naznačujíc lepší návratnost investic prostřednictvím dividend. V roce 2019 výnos BMW klesl na 10,21 %, zatímco Mercedes-Benz zaznamenal výraznější pokles na 4,90 %, což ukazuje na větší dopad na dividendovou atraktivitu Mercedes-Benz. V roce 2020 měly obě společnosti nižší výnosy, s BMW na 7,93 % a Mercedes-Benz na 6,99 %, což ukazuje na pokračující trend snižování dividendové atraktivity. V roce 2021 Mercedes-Benz předčil BMW s vyšším dividendovým výnosem 31,82 % oproti 21,21 %, což může odrážet vyšší nárůst dividendy nebo pokles ceny akcií. V roce 2022 se výnos BMW podstatně zvýšil na 32,75 %, čímž překonal Mercedes-Benz s 22,08 %, naznačujíc vyšší výnos na akcii z dividend. (viz Příloha 9)

Dividendové krytí

Pokud jde o dividendové krytí, v roce 2018 měly obě společnosti dostatečné zisky na pokrytí dividend, s krytím BMW na 3,09 a Mercedes-Benz na 2,08, což ukazuje na lepší schopnost BMW generovat zisk na pokrytí dividend. V roce 2019 BMW si udrželo stabilní pokrytí na úrovni 2,99, zatímco Mercedes-Benz zvýšil své krytí na 2,47, což naznačuje zlepšení v schopnosti Mercedes-Benz pokrývat dividendy ze zisku. V roce 2020 měly obě společnosti podobné krytí dividend, BMW na 3,01 a Mercedes-Benz na 2,51, což naznačuje stabilní schopnost obou společností pokrývat vyplacené dividendy ze zisku. V roce 2021 Mercedes-Benz výrazně zvýšil své krytí na 4,30, zatímco BMW zvýšilo na 3,24, ukazujíc na vyšší zisk Mercedes-Benz v poměru k vyplaceným dividendám. V roce 2022 mělo BMW dividendové krytí 3,21 ve srovnání s Mercedes-Benz 2,61, což naznačuje, že BMW mělo o něco lepší pokrytí dividend ziskem. (viz Příloha 9)

V souhrnu BMW Group obecně vykazuje vzor vyššího EPS, DPS a BV, což naznačuje vyšší ziskovost a finanční zdraví. Mercedes-Benz Group však prokazuje odolnost pozoruhodným oživením EPS v roce 2021 a konkurenceschopnými dividendovými výnosy, zejména v roce 2021. Poměry P/E kolísají, ale často ukazují, že BMW je v porovnání s jeho zisky ohodnoceno atraktivněji. Dividendové krytí pro obě společnosti naznačuje udržitelnou dividendovou politiku, ačkoli BMW má trvale o něco vyšší krytí. Bez průmyslového průměru pro většinu poměrů je srovnání omezeno na tyto dvě společnosti, ale zdá se, že BMW si vede dobře v mnoha finančních metrikách.

3.3.2 Komparace predikčních modelů

Bankrotní ukazatele Altman Z-score a Taffler model

V oblasti finanční analýzy slouží výsledky Altmanova Z-skóre a Tafflerova modelu jako klíčové ukazatele finančního zdraví společnosti a potenciálního rizika bankrotu. Při hodnocení finanční trajektorie BMW od roku 2018 do roku 2022 objektivem Altman Z-score si lze povšimnout spektra skóre v rozmezí od 1,12 do 1,48. Je pozoruhodné, že tato čísla jsou pod konvenční hranicí 1,8, což signalizuje predispozici k vyššímu riziku bankrotu. Tento konkrétní finanční tlak byl nejvýraznější během let 2018 až 2020. Po roce 2020 však výsledky BMW dokazovaly postupné zlepšování, což naznačovalo trajektorii zotavení a zmenšování vzdálenosti od vysoce rizikové zóny. Souběžně s tím byla finanční cesta Mercedes-Benz, jak se odráží v jeho Altman Z-skóre, charakterizována rozsahem, který klesl až na 1,04 a vystoupal na 1,50. Odrážejíc podobný vzorec jako BMW, skóre Mercedes-Benz také zůstávalo pod referenční hodnotou 1,8, což svědčí o zvýšeném riziku bankrotu, zvláště akutním v letech

2019 a 2020. Přesto bylo v následujících letech pozorováno zvýšení skóre, což naznačuje zlepšení finanční situace. (viz Příloha 10)

Když se porovnají vedle sebe, finanční cesty BMW a Mercedes-Benz vykazují pozoruhodnou podobnost, přičemž obě společnosti zažívají své dno, pokud jde o Altman Z-skóre, ve fiskálních letech, které se shodují s globálním otřesem vyvolaným pandemií covid-19. Navzdory této synchronizaci ve svých finančních vyprávěních BMW trvale překonalo Mercedes-Benz okrajově v kontextu Altman Z-score, s výjimkou roku 2022, kde Mercedes-Benz okrajově překonal BMW. Pokračující zlepšování skóre obou společností naznačuje odklon od zvýšeného rizika bankrotu, přesto zůstávají v šedé zóně, což vyžaduje opatrný optimismus.

Pokud jde o výsledky modelu Taffler, finanční zdraví BMW bylo charakterizováno klesajícím trendem z 0,28 v roce 2018 na minimum 0,24 v roce 2020, než se odrazilo na 0,38 do roku 2022. Tento vzorec naznačuje, že společnost zpočátku čelila finančnímu tlaku, ale vykazovala známky ve druhé části sledovaného období. Naopak Mercedes-Benz zažil své nejnižší Tafflerovo skóre v roce 2019 na 0,24, po kterém bylo zaznamenáno trvalé zlepšování, které vyvrcholilo skóre 0,35 do roku 2022. (viz Příloha 11)

Při srovnání těchto dvou automobilek skóre modelu Taffler zopakuje příběh o finanční tísní vrcholící v období 2019–2020, což pravděpodobně odráží širší ekonomické výzvy té doby. Následné postupné oživení od roku 2020 do roku 2022 dále potvrzuje schopnost společností zlepšit svou finanční pozici. Finanční oživení BMW, jak je znázorněno na modelu Taffler, bylo o něco silnější než u Mercedes-Benz, přičemž BMW dosáhlo na konci období vyššího skóre.

Analýza finančního zdraví BMW a Mercedes-Benz od roku 2018 do roku 2022 v syntéze vykresluje portrét dvou průmyslových velikánů, kteří se potýkají s finančními dopady nestabilního ekonomického klimatu, zvláště zesíleného během rané fáze pandemie covid-19. Navzdory finančnímu napětí patrnému v podprahových Altmanových Z-skórech a počátečnímu poklesu výsledků Tafflerova modelu obě korporace prokázaly odolnost a schopnost zotavení. Zatímco se zdá, že BMW zvládlo finanční turbulence s mírnou výhodou, obě společnosti udělaly chvályhodné kroky ke stabilizaci. Do budoucna bude pro BMW a Mercedes-Benz nezbytně nutné, aby pokračovaly ve svém strategickém finančním řízení a upevnily tuto pozitivní trajektorii a upevnily své postavení na konkurenčním trhu.

Kralick quick test

V hodnocení finanční stability zaměřené na poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům (R1) a poměr pokrytí dluhu (R2) ukazuje během pětiletého období drobné posuny ve finančních pozicích Mercedes-Benz a BMW. U R1 začal Mercedes-Benz v roce 2018 s poměrem 0,235, za robustnějšími 0,278 od BMW. Tento počáteční údaj naznačoval vynikající kapitálový základ BMW. Jak roky postupovaly, Mercedes-Benz zaznamenal pokles svého R1 na 0,208, což naznačuje zvýšenou závislost na dluhu, zatímco BMW také zaznamenalo mírné snížení jeho poměru na 0,263. Navzdory těmto změnám si BMW udrželo silnější akciovou základnu. Do roku 2020 Mercedes-Benz vykázal známky finančního posilování a poměr se vyšplhal na 0,218, zatímco BMW posílilo svůj náskok se zlepšeným poměrem 0,284. V roce 2021 výrazný skok u Mercedes-Benz R1 na 0,282 naznačoval strategický posun směrem k menšímu spoléhání se na dluh, ale BMW jej i nadále předstihlo s poměrem 0,327. Rok 2022 znamenal pokračující pokrok pro Mercedes-Benz s poměrem 0,333, ale BMW si stále drželo navrch s poměrem 0,370, což podtrhlo jeho trvale silnou akciovou pozici v poměru k celkovým aktivům. (viz Příloha 12)

Pokud jde o poměr pokrytí dluhu (R2), příběh začíná alarmujícím poměrem Mercedes-Benz pro rok 2018 ve výši 582,254, což je potenciální signál finančního napětí, v ostrém kontrastu s lépe zvládnutelným poměrem BMW 38,207. Mercedes-Benz však v roce 2019 výrazně

pokročil a upravil svůj poměr na příznivějších 27,953, zatímco BMW si také polepšilo na 30,903, čímž se výkonnostní mezera zmenšila. Do roku 2020 obě společnosti nadále zlepšovaly své poměry, přičemž Mercedes-Benz na 8,976 a BMW na 10,686, což naznačuje lepší provozní peněžní toky ve vztahu k dluhovým závazkům. Trend zlepšování přetrvával i v roce 2021, přičemž poměr Mercedes-Benz se dále zpřesnil na 6,662 a BMW na 8,702, což odráží konvergenci jejich schopností dluhové služby, i když s mírným náskokem Mercedes-Benz. V roce 2022 menší nárůst poměru Mercedes-Benz na 9,220 naznačil možné problémy, zatímco BMW předvedlo vynikající dluhové krytí s poměrem 5,899. (viz Příloha 12)

Posouzení příjmové situace, zkoumající poměr EBIT k celkovým aktivům (R3) a provozní peněžní tok k celkovým aktivům (R4), dále vymezuje finanční trajektorie těchto dvou automobilových gigantů. V roce 2018 R3 Mercedes-Benz 0,040 zaostával za BMW 0,044, což naznačuje počáteční provozní neefektivitu. Tento rozdíl se v roce 2019 prohloubil, když Mercedes-Benz R3 klesl na 0,014, zatímco BMW mírně klesl na 0,032. Rok 2020 však znamenal pro Mercedes-Benz obrat, když se jeho R3 zlepšila na 0,023, čímž překonala 0,022 BMW, což signalizuje oživení provozního výkonu. Vzestupný trend u Mercedes-Benz pokračoval i v letech 2021 a 2022, přičemž R3 dosáhlo 0,062 a poté 0,079, což představuje významné zlepšení provozní efektivity. BMW, ačkoli se zlepšilo na 0,058 v roce 2021 a 0,057 v roce 2022, nedokázalo držet krok s pokroky Mercedes-Benz. (viz Příloha 12)

Pokud jde o R4, počáteční kritické minimum Mercedes-Benz 0,002 v roce 2018 podtrhlo jeho problémy s generováním hotovosti, na rozdíl od zdravějších 0,038 u BMW. Následující roky byly svědky dramatického obratu pro Mercedes-Benz, když jeho R4 katapultovala na 0,046 v roce 2019 a dále na 0,145 v roce 2020, čímž předstihla BMW. Navzdory vrcholu na 0,183 v roce 2021 čelil Mercedes-Benz poklesu na 0,113 v roce 2022, zatímco BMW po neustálém zlepšování překonalo Mercedes-Benz s poměrem 0,165, což ukazuje na efektivnější peněžní tok. (viz Příloha 12)

BMW vykazuje stabilitu a kontrolu zejména při správě svých dluhů nebo aktiv a udržování likvidity. Naproti tomu Mercedes-Benz vykazuje významný růst a agresivní trajektorii zlepšování, zejména v oblasti ziskovosti a efektivity. Obě společnosti mají své silné stránky, přičemž BMW vykazuje konzistentnost a Mercedes-Benz vykazuje dynamické zlepšování.

Stručně řečeno, komplexní hodnocení od roku 2018 do roku 2022 odhaluje pozoruhodné zotavení Mercedes-Benz a případnou převahu v pokrytí dluhové služby a provozní efektivitě. BMW však soustavně prokázalo silnější akciovou základnu a do roku 2022 znovu získalo vedoucí postavení v efektivitě peněžních toků, čímž zdůraznilo dynamickou povahu finanční výkonnosti a strategického postavení v automobilovém průmyslu.

3.4 Shrnutí výsledků

Shrnutí samotné analýzy BMW Group s vyobrazením silných a slabých stránek

Mezi silné stránky společnosti patří odolnost a strategická finanční odezva na covid-19. Výjimečná navigace BMW Group v turbulentních časech pandemie covid-19 odráží vysoce odolnou a strategicky agilní podnikovou strukturu. Rychlé zotavení společnosti z hlediska ziskovosti po pandemii, viditelné na ROA, kde došlo k pozoruhodnému oživení na 5,67 % v roce 2021 i 2022, z poklesu na 2,23 % v roce 2020, dále podtržené strategickým zvýšením hotovostních rezerv a peněžních ekvivalentů, jak je možné spatřit v horizontální analýze o 18,26 % z roku 2020 na 2021, představuje příkladný model krizového řízení. Tato agilita se neomezuje pouze na finanční úpravy, ale rozšiřuje se i na rychlou adaptaci BMW na měnící se podmínky na trhu, což společnosti umožňuje efektivně zachytit zadržovanou poptávku. Výrazné zvýšení nerozděleného zisku od roku 2019 do roku 2022 dále ilustruje strategickou prozíravost BMW při reinvestování do rozvíjejících se sektorů automobilového trhu, zejména do elektromobilů a digitálních prodejních platforem. Takové investice nejsou pouze reaktivními opatřeními, ale svědčí o odhodlání BMW podporovat inovace a udržitelnost, čímž posiluje své postavení na trhu a finanční zdraví v době nejistoty.

Analýza solventnosti BMW Group odhaluje záměrnou a účinnou strategii k posílení finanční stability, zejména prostřednictvím snížení úrovně dluhu a zlepšení poměru dluhu k aktivům na 0,63 v roce 2022 z původní hodnoty 0,72 v roce 2018. Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu společnost snížila na 1,70 v roce 2022 z 2,60 v roce 2018. Toto strategické finanční řízení je zásadní pro zmírnění finančních rizik, posílení důvěry investorů a věřitelů a zajištění dlouhodobé udržitelnosti. Důsledné zlepšování ukazatelů solventnosti spolu s pozoruhodným zlepšením ukazatele úrokového krytí nejen demonstruje robustní ziskovost BMW, ale také odráží zlepšenou provozní efektivitu a úspěšné strategie refinancování dluhů. Tato finanční obezřetnost poskytuje pevný základ pro udržitelný růst BMW a umožňuje společnosti zvládat budoucí výzvy s větší finanční odolností.

Ke slabým stránkám je možné začlenit řízení likvidity, kde navzdory finanční obezřetnosti BMW Group při posilování svých hotovostních rezerv, pozorované poklesy pohotovostní likvidity, došlo k poklesu na 0,86 v roce 2022 z 0,99 v roce 2018 a běžné likvidity na 1,09 v roce 2022 z 1,18 v roce 2018 vyvolávají obavy o udržitelnost její likvidní pozice. Tyto trendy mohou signalizovat potenciální krátkodobé problémy s financováním, které vyžadují lepší monitorování a řízení pracovního kapitálu. Aby BMW Group posílila svou likviditu, musí provést komplexní analýzu svých pohledávek, zásob a závazků. Rozhodující bude identifikace příležitostí ke zlepšení peněžních toků a snížení závislosti na externím financování. Strategická opatření by mohla zahrnovat optimalizaci úrovně zásob za účelem snížení nákladů na držení, urychlení procesů vymáhání pohledávek a opětovné vyjednávání platebních podmínek s dodavateli za účelem lepšího řízení odlivu hotovosti.

Mezi další slabiny patří efektivita využití aktiv. Pozorovaný pokles celkového obratu aktiv, konkrétně doba obratu zásob skončila na 51,20 dne v roce 2022 ve srovnání s 48,85 dny v roce 2018, naznačuje potenciální neefektivitu ve využití aktiv BMW Group, pravděpodobně kvůli překapitalizaci nebo neoptimálnímu nasazení aktiv. Řešení tohoto problému vyžaduje důkladné vyhodnocení portfolia aktiv společnosti s cílem identifikovat aktiva s nízkou výkonností nebo oblasti, kde investice nepřinášejí proporcionální výnosy. BMW by mělo zvážit strategickou reorganizaci nebo optimalizaci aktiv, aby zajistilo, že každé aktivum účinně přispívá k zastřešujícím cílům společnosti a zvyšuje finanční výkonnost. To může zahrnovat odprodej vedlejších nebo nedostatečně výkonných aktiv, přerozdělení zdrojů na investice s vyšším výnosem a využití technologie ke zlepšení provozní efektivity. Zlepšením využití aktiv může

BMW Group zlepšit návratnost aktiv, a tím zvýšit ziskovost a podpořit strategické růstové iniciativy.

Závěrem, BMW Group prokázala značnou sílu při zvládnání výzev, které představuje pandemie covid-19 a při udržování finanční stability a solventnosti, oblasti jako řízení likvidity a využití aktiv představují příležitosti ke zlepšení. Řešení těchto oblastí bude vyžadovat cílený a strategický přístup zahrnující důkladný přezkum finančních politik, provozní efektivnosti a investičních strategií. BMW tak může dále upevnit svůj finanční základ, optimalizovat své provozní schopnosti a udržet si konkurenční výhodu v rozvíjejícím se automobilovém průmyslu.

Shrnutí benchmarkingu BMW Group s Mercedes-Benz Group a průměry automobilového průmyslu s vyobrazením silných a slabých stránek

K silným stránkám patří ziskovost a marže. BMW Group trvale prokazuje solidní ziskovost a silné výkonnostní marže, zejména v provozním zisku (ROS), kde společnost BMW Group byla kromě roku 2021 ziskovější než Mercedes-Benz Group, což zdůrazňuje její schopnost efektivně řídit náklady při zachování prémiové cenové strategie pro své produkty. Navzdory výzvám v určitých obdobích, schopnost BMW udržet si konkurenceschopnou ziskovost ve srovnání s Mercedes-Benz a dosahovat pozitivních výsledků uprostřed globálních ekonomických tlaků vypovídá o strategickém stanovování cen, řízení nákladů a hodnotové nabídce. Tato odolnost je dále zdůrazněna dokonalou navigací BMW přes nestálost trhu, která zajišťuje trvalé vytváření příjmů a zachování marže. Důraz na inovace, kvalitu produktů a prestiž značky umožnil BMW dosáhnout vyšších cen, což přispělo k jeho robustním profilům marží.

Likvidita: Běžná likvidita BMW se mírně snížila na 1,09 v roce 2022 z 1,18 v roce 2018 a trvale zůstává nad průmyslovým průměrem, který byl 1,03 v roce 2022. Mercedes-Benz předvedl napříč sledovaným odvětvím lehce vyšší průměry s 1,24 v roce 2018, ale do roku 2022 zaznamenal pokles na 1,16. BMW si udrželo stabilní pozici v oblasti likvidity, těsně v souladu s průmyslovými standardy a jen lehce pod Mercedes-Benz Group, což naznačuje adekvátní krátkodobé finanční zdraví.

Udržování silných likviditních pozic podtrhuje dobré finanční řízení BMW, které zajišťuje schopnost společnosti dostát krátkodobým závazkům a reagovat na finanční nejistoty. Tato finanční stabilita je klíčová v odvětví, které se vyznačuje rychlými technologickými změnami a významnými kapitálovými investicemi do výzkumu a vývoje. Strategické hotovostní rezervy BMW a přístup k likvidním aktivům poskytují nárazník proti operačním a tržním rizikům a umožňují strategickou flexibilitu a investice do růstových příležitostí, aniž by došlo k ohrožení finančního zdraví. Pohotová likvidita BMW se v roce 2022 snížila na 0,86 z 0,99 v roce 2018, což je stále výrazně nad drsným průměrem odvětví 0,33 v roce 2022. Pohotová likvidita Mercedes-Benz byla o něco lepší s hodnotou 0,87 v roce 2022. Obě společnosti prokázaly silnou likviditu vysoko nad průměry oboru.

Solventnost a finanční stabilita: Pozorovaná zlepšení solventnosti, vyznačující se snížením zadluženosti a lepším poměrem úrokového krytí, odrážejí strategickou finanční strukturu BMW. Tyto snahy posílily finanční základ společnosti a zvýšily její dlouhodobou udržitelnost. BMW zlepšilo svůj poměr dluhu k aktivům na 0,63 v roce 2022 z 0,72 v roce 2018, čímž se do roku 2022 srovnal s průměrem odvětví 0,63. Mercedes-Benz začal s vyšším poměrem 0,77 v roce 2018, ale do roku 2022 se zlepšil na 0,67. BMW prokázalo solidní solventnostní pozici, která přesně odrážela průmyslovou normu, což naznačuje vyvážený přístup ke správě dluhu. Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu BMW se výrazně snížil na 1,70 v roce 2022 z 2,60 v roce 2018, což ukazuje na silnější pozici v průběhu času. Mercedes-Benz, s vyšším počátečním poměrem 3,26 v roce 2018, jej dokázal do roku 2022 snížit na 2,00. Přestože se obě

společnosti zlepšily, BMW vykazovalo konzervativnější pákový efekt než Mercedes-Benz a zdůraznilo své nižší finanční riziko. Upřednostněním finanční stability se BMW podařilo snížit svou zranitelnost vůči finanční tísní, zlepšit svou schopnost využívat pákový efekt pro růst a zároveň udržovat zdravou bilanci. Tento strategický přístup k řízení dluhové a kapitálové struktury umístil BMW příznivě mezi investory a věřitele a posílil jeho pověst na trhu jako finančně stabilní a spolehlivé entity.

Z hlediska poměru tržní kapitalizace EPS společnosti BMW vzrostl na 27,31 EUR v roce 2022 z 10,82 EUR v roce 2018, čímž překonal Mercedes-Benz, který měl EPS 13,55 EUR v roce 2022. To naznačuje vyšší ziskovost BMW na akcii, která se dobře odráží na jeho finančním zdraví a provozním úspěchu. Poměr P/E BMW se v roce 2022 snížil na 3,05, což naznačuje podhodnocení trhu nebo očekávání konzervativního růstu ve srovnání s Mercedes-Benz, který měl v roce 2022 vyšší P/E 4,53. To by mohlo naznačovat, jak trh vnímá budoucnost BMW potenciál zisku vzhledem k aktuální ceně akcií.

Analýza slabých stránek ukazuje na slabinu ziskovosti ve vztahu k průmyslovým průměrům: Navzdory silným ukazatelům ziskovosti BMW její návratnost aktiv (ROA) a návratnost vlastního kapitálu (ROE) občas zaostávaly za průmyslovými průměry. BMW začínalo se 4,36 % ROA v roce 2018 a zažilo výkyvy a dosáhlo 5,84 % v roce 2021 a 5,67 % v roce 2022. Mercedes-Benz, začínající na 3,95 % v roce 2018, klesl na 1,43 % v roce 2019, poté se působivě odrazil na 7,87 % v roce 2022. Průměr odvětví se do roku 2022 zvýšil na 11,98 %, což naznačuje, že obě společnosti se zlepšují, ale stále zaostávají za zrychlením v odvětví v ziskovosti založené na aktivech. Z hlediska ROE se BMW zlepšilo z 6,27 % v roce 2020 na 20,36 % v roce 2022, což ukazuje na silné oživení. Mercedes-Benz vykázal volatilnější cestu, ale v roce 2021 dosáhl 31,98 % ROE, než se uchytil na 17,11 % v roce 2022. Průměr odvětví vyletěl do roku 2022 na 35,78 %, což naznačuje, že zatímco BMW prokázalo odolnost, spolu s Mercedes-Benz zůstalo za ziskovostí odvětví.

Z hlediska porovnání bankrotních ukazatelů je možné pozorovat zlepšující se trend od roku 2020 u obou společností s téměř identickými výsledky jak v Altman Z-score, tak i v modelu Taffler. I když společnosti vykazují hodnoty blízké se bankrotním výsledkům, lze je charakterizovat ke specifickým automobilového průmyslu. I přesto je nutné, aby BMW zlepšovalo svoji práci s kapitálem, která by odrazila zlepšení výsledků bankrotních modelů. Velmi obdobné výsledky lze pozorovat i z hlediska bonitního ukazatele. V roce 2022 byly výsledky pro obě společnosti identické a z předešlých let lze pozorovat stoupající trend jejich vzájemné bonity s rozdíly pouze v ukazatelích finanční stability.

Tento rozbor naznačuje prostor pro zlepšení ve využití aktiv a zvýšení návratnosti akcionářů. BMW by mohlo těžit ze strategického přehodnocení svého portfolia aktiv se zaměřením na optimalizaci investic, prodej nevykonných aktiv a přerozdělení zdrojů do oblastí s vysokým růstem. Zvýšení provozní efektivity, zefektivnění procesů a využití technologií by mohlo vést k vyššímu obrátu aktiv a následně ke zlepšení ROA a ROE.

3.5 Návrhy na zlepšení finančního zdraví

BMW Group stojí na silných základech, které jí umožnily navigovat složitým obdobím ekonomických otřesů a technologických změn. Bylo zajímavé pohlédnout na určité rozpory, kde samotná analýza BMW ukazovala silné pozice z hlediska ROA a ROE, ale při srovnání s průměry byla prvotně pozitivní zjištění popřena. Nicméně pro udržení tohoto úspěchu a další růst je nezbytné, aby společnost pokračovala v proaktivním řízení svých financí a operací s důrazem na následující klíčové oblasti:

Optimalizace finanční výkonnosti

Zlepšení ROA a ROE: Analýza ukázala, že návratnost aktiv (ROA) a návratnost vlastního kapitálu (ROE) BMW Group zaostávají za průměry v odvětví. Ke zlepšení těchto metrik by BMW mělo zvážit strategie pro optimalizaci využití aktiv a kapitálové efektivity. To by mohlo zahrnovat přehodnocení investic do nedostatečně výkonných aktiv nebo odprodej vedlejších aktiv s cílem soustředit zdroje na segmenty s vyšší marží, jako jsou elektrická vozidla (EV) a luxusní modely, což by mohlo zlepšit celkovou produktivitu aktiv a následně i ROA. Pro zlepšení ROE by důkladný přezkum struktury vlastního kapitálu mohl identifikovat příležitosti pro optimalizaci rovnováhy mezi dluhovým a kapitálovým financováním, potenciálně snížit náklady na kapitál a zvýšit návratnost akcionářů.

Řízení likvidity: Navzdory silné likviditní pozici BMW je zde patrná variabilita peněžních poměrů, což naznačuje potenciální oblast pro stabilnější postupy řízení hotovosti. Implementace důslednějšího předvídání peněžních toků a přijetí konzervativnějšího přístupu k hotovostním rezervám by mohlo bránit volatilitě trhu. Ukazatele likvidity by navíc mohla zlepšit optimalizace pracovního kapitálu urychlením vymáhání pohledávek, opětovným vyjednáváním platebních podmínek s dodavateli a účinnějším řízením zásob.

Strategické finanční řízení

Řízení dluhu: Analýza ukazuje pozitivní trend ve zlepšování solventnosti, což naznačuje efektivní řízení dluhu. Neustálé úsilí o řízení a optimalizaci dluhového portfolia je však zásadní. BMW by mohlo zvážit refinancování vysoce nákladných dluhů s alternativami s nižším úrokem a prodloužením splatností, aby se snížil tlak na krátkodobé peněžní toky. Využití příznivých tržních podmínek k emisi podnikových dluhopisů nebo jiných dluhových nástrojů by také mohlo zablokovat nízké úrokové sazby, což by časem snížilo náklady na dluh.

Kontrola nákladů a efektivita: K dalšímu posílení své finanční pozice by se BMW mělo pustit do komplexní iniciativy zaměřené na snižování nákladů se zaměřením na provozní efektivitu, úspory při nákupu a řízení režijních nákladů. Investice do pokročilých výrobních technologií a automatizace mohou snížit výrobní náklady, zatímco strategický přezkum dodavatelského řetězce může identifikovat příležitosti k úsporám prostřednictvím hromadného nákupu, vyjednávání lepších podmínek a optimalizace logistiky.

Poskytnutá doporučení jsou zaměřena na řešení konkrétních výzev a příležitostí v oblasti finanční výkonnosti identifikovaných prostřednictvím analýzy BMW Group. Zaměřením se na optimalizaci finančních metrik a zlepšení strategického finančního řízení může BMW posílit své finanční zdraví a konkurenční pozici. Tyto strategie, zakořeněné v akademické analýze finančních dat, nabízejí BMW Group cestu, jak se orientovat ve složitosti automobilového průmyslu a zajistit udržitelný růst a ziskovost.

4 Závěr

V práci byl proveden hloubkový průzkum finančního zdraví a strategického postavení BMW Group ve srovnání s jejím nejbližším rivalem Mercedes-Benz Group a také s průměry v oboru. Prostřednictvím rozsáhlého přehledu literatury byla vytvořena pečlivá metodika finanční analýzy krok za krokem, která položila základy pro praktické zkoumání finančních údajů za období od roku 2018 do roku 2022. Empirická zjištění odvozená z této analýzy nabídla komplexní pohled na provozní efektivitu, finanční stabilitu a konkurenční postavení BMW Group v automobilovém sektoru.

Bylo pozorováno, že společnost BMW Group prokázala odolnost a strategickou agilitu uprostřed kolísavého ekonomického prostředí ovlivněného globálními událostmi, jako je pandemie covid-19. Finanční analýza odhalila, že BMW Group, i když si udržela konkurenční výhodu v určitých aspektech, jako je návratnost tržeb (ROS), čelila výzvám při dosahování průměrné návratnosti aktiv (ROA) a vlastního kapitálu (ROE), což naznačuje potenciální oblasti pro strategická vylepšení plně využít svůj potenciál ziskovosti.

Hodnocení likvidity navíc ukázalo, že BMW Group spolu předvedla silnou krátkodobou finanční stabilitu. To podtrhuje efektivitu jejich strategií řízení hotovosti, i když s prostorem pro zlepšení při zvládnutí variability peněžních toků a zajištění provozní likvidity při kolísání trhu.

Pokud jde o solventnost, byla u BMW Group zaznamenána pozitivní trajektorie s obecným trendem snížení pákového efektu a zlepšení ukazatelů úrokového krytí, což znamená strategický posun směrem k posílení finanční odolnosti a snížení zranitelnosti související s dluhem. To je zvláště důležité v odvětví, které je kapitálově náročné a podléhá rychlým technologickým a regulačním změnám.

Ukazatele aktivity představovaly smíšený obrázek, který odrážel dynamickou povahu automobilového průmyslu a nutnost neustálého zdokonalování provozních procesů pro udržení konkurenceschopnosti. Zatímco BMW Group vykazovala přizpůsobivost a postupná zlepšení provozní efektivity, variabilita poměrů obrátu aktiv naznačuje další prostor pro zvýšení využití aktiv a provozní propustnosti.

Analýza kapitálové struktury zobrazila model BMW Group s vyšším ziskem na akcii (EPS), dividendami na akcii (DPS) a účetní hodnotou (BV) na akcii, což ukazuje na vynikající ziskovost. Kolísající poměr ceny a zisku (P/E) dále naznačuje, jak trh vnímá ocenění a potenciál zisků, přičemž BMW je často vnímáno příznivěji ve srovnání s jeho zisky.

Bankrotní a bonitní modely podtrhly finanční tíseň, kterou zažívaly obě společnosti během raných fází pandemie covid-19, s počátečním poklesem Altmanova Z-skóre a výsledků Tafflerova modelu. Navzdory tomu obě korporace prokázaly chvályhodné zotavení a strategické přeskupení, přičemž BMW mírně zaostávalo při zvládnutí finančních turbulencí, což podtrhlo důležitost bedlivého finančního monitorování a strategického plánování.

Tato práce v podstatě odhalila nuancovanou finanční situaci BMW Group a její srovnávací analýzu s Mercedes-Benz Group, přičemž zdůraznila silné stránky, jako je robustní likvidita a solventnost, spolu s oblastmi pro zlepšení využití aktiv a dosažení standardních ukazatelů ziskovosti v oboru. Finanční analýza podtrhuje nutnost, aby BMW Group dále zdokonalovala své strategické iniciativy se zaměřením na zvýšení provozní efektivity, posílení ziskovosti a udržení své konkurenční výhody v rozvíjejícím se automobilovém průmyslu.

Literatura

Primární zdroje

ARYASRI, A. *Business Economics and Financial Analysis*. New York, USA: McGraw-Hill Education, 2020. 416 s. ISBN 9789353169824.

BREALEY, R., MYERS, S., ALLEN, F. *Principles of Corporate Finance*. New York: McGraw – Hill Education, 2022. 1056 s. ISBN 978-12-650-7415-9.

ČIŽINSKÁ, R. *Základy finančního řízení podniku*. Praha: Grada, 2018. 240 s. ISBN 978-80-271-0194-8.

DLUHOŠOVÁ, D. a kol. *Finanční řízení a rozhodování podniku. Analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita, interakce. 4. vyd.* Praha: Ekopress, 2021. 262 s. ISBN 978-80-87865-71-2.

FRIDSON, M. S., ALVAREZ, F. *Financial Statement Analysis : A Practitioner's Guide* New Jersey, USA: John Wiley & Sons, Incorporated, 2022. 447 s. ISBN 9781119457190.

HANIF, M., MUKHERJEE, A. *Accountancy: Analysis of Financial Statements : Analysis of Financial Statements*. Kalkata, Indie: New Central Book Agency, 2020. 305 s. ISBN 9781642879766.

KISELÁKOVÁ, D., ŠOLTÉS, M. *Modely řízení finanční výkonnosti: v teorii a praxi malých a středních podniků*. Praha: Grada, 2018. 192 s. ISBN 978-80-271-0680-6.

KNÁPKOVÁ, A. et al. *Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady - 3., kompletně aktualizované vydání*. Praha: Grada, 2017. 232 s. ISBN 978-80-271-0563-2.

LEMAITRE. *50MINUTES. Benchmarking for Businesses: Measure and Improve Your Company's Performance*. Brusel, Belgie: Lemaitre Publishing, 2015. 43 s. ISBN 9782806268419.

MADURA, J. et al. *International financial management*. Melbourne, Austrálie: Cengage, 2018. 781 s. ISBN 9780170386135.

PANDEY, K. *Financial management*. Solapur, Indie: Laxmi book publication, 2016. 252 s. ISBN 9781365671050.

PETTY, J. W. et al. *Financial Management: Principles and Applications*. Melbourne, Austrálie: Pearson Higher Education, 2015. 809 s. ISBN 9781442551626.

RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza - 7. aktualizované vydání: metody, ukazatele a využití v praxi*. Praha: Grada 2021. 172 s. ISBN 978-80-271-3124-2.

SPITERI, S. *Financial Accounting : From Its Basics to Financial Reporting and Analysis*. Newcastle upon Tyne, Velká Británie: Cambridge Scholars Publishing, 2020. 444 s. ISBN 9781527549876.

TAUŠL PROCHÁZKOVÁ, P., JELÍNKOVÁ, E. *Podniková ekonomika - klíčové oblasti*. Praha: Grada, 2018. 256 s. ISBN 978-80-271-0689-9.

VOCHOZKA, M. et al. *Finance podniku: komplexní pojetí*. Praha: Grada, 2021. 312 s. ISBN 978-80-271-3267-6.

VOCHOZKA, M. *Metody komplexního hodnocení podniku: 2. aktualizované vydání*. Praha: Grada, 2020. 480 s. ISBN 978-80-271-1701-7.

Internetové zdroje

BMW GROUP. Annual Report 2018. *BMW Group* [online]. 2018 [cit. 2023-10-05]. Dostupný z WWW: https://www.bmwgroup.com/content/dam/grpw/websites/bmwgroup_com/ir/downloads/en/2019/gb/BMW-GB18_en_Finanzbericht_190315_ONLINE.pdf.

BMW GROUP. Annual Report 2019. *BMW Group* [online]. 2019 [cit. 2023-10-05]. Dostupný z WWW: https://www.bmwgroup.com/content/dam/grpw/websites/bmwgroup_com/ir/downloads/en/2020/gb/BMW-GB19_en_Finanzbericht.pdf.

BMW GROUP. BMW Group Report 2020. *BMW Group* [online]. 2020 [cit. 2023-10-06]. Dostupný z WWW: https://www.bmwgroup.com/content/dam/grpw/websites/bmwgroup_com/ir/downloads/en/2021/bericht/BMW-Group-Bericht-2020-EN.pdf.

BMW GROUP. BMW Group Report 2021. *BMW Group* [online]. 2021 [cit. 2023-10-06]. Dostupný z WWW: https://www.bmwgroup.com/content/dam/grpw/websites/bmwgroup_com/ir/downloads/en/2022/bericht/BMW-Group-Report-2021-en.pdf.

BMW GROUP. BMW Group Report 2022. *BMW Group* [online]. 2022 [cit. 2023-10-07]. Dostupný z WWW: https://www.bmwgroup.com/content/dam/grpw/websites/bmwgroup_com/ir/downloads/en/2023/bericht/BMW-Group-Report-2022-en.pdf.

BMW GROUP. Brands & business segments. *BMW Group* [online]. 2024a [cit. 2024-02-04]. Dostupný z WWW: <https://www.bmwgroup.com/en/company/brands-products.html>

BMW GROUP. History. *BMW Group* [online]. 2024b [cit. 2024-02-04]. Dostupný z WWW: <https://www.bmwgroup.com/en/company/history.html>

BMW GROUP. Investor relations. *BMW Group* [online]. 2024c [cit. 2024-02-04]. Dostupný z WWW: <https://www.bmwgroup.com/en/investor-relations.html>

BMW GROUP. Key aspects of corporate governance. *BMW Group* [online]. 2023 [cit. 2024-02-05]. Dostupný z WWW: https://www.bmwgroup.com/content/dam/grpw/websites/bmwgroup_com/company/downloads/en/2023/BMW_Group_Corporate%20Governance_Presentation.pdf.

BMW GROUP. Sustainability & Responsibility. *BMW Group* [online]. 2024d [cit. 2024-02-04]. Dostupný z WWW: <https://www.bmwgroup.com/en/sustainability.html>

DAIMLER. Daimler Annual Report 2018. *Mercedes-Benz Group* [online]. 2018 [cit. 2023-11-19]. Dostupný z WWW: <https://group.mercedes-benz.com/documents/investors/reports/annual-report/daimler/daimler-ir-annual-report-2018.pdf>.

DAIMLER. Daimler Annual Report 2019. *Mercedes-Benz Group* [online]. 2019 [cit. 2023-11-19]. Dostupný z WWW: <https://group.mercedes-benz.com/documents/investors/reports/annual-report/daimler/daimler-ir-annual-report-2019-incl-combined-management-report-daimler-ag.pdf>.

MACROTRENDS. Group 1 Automotive Financial Statements 2009-2024 | GPI. *macrotrends* [online]. 2024 [cit. 2023-10-08]. Dostupný z WWW: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/GPI/group-1-automotive/financial-statements>.

MAYBACH, V. Mercedes-Benz Logo Design – History, Meaning and Evolution. *Turbologo* [online]. 2019 [cit. 2024-02-06]. Dostupný z WWW: <https://turbologo.com/articles/mercedes-benz-logo/>

MERCEDES-BENZ GROUP. CASE – Intuitive Mobility. *Mercedes-Benz Group* [online]. 2024a [cit. 2024-02-06]. Dostupný z WWW: <https://group.mercedes-benz.com/innovation/case-2.html>

MERCEDES-BENZ GROUP. Daimler Annual Report 2020. *Mercedes-Benz Group* [online]. 2020 [cit. 2023-11-20]. Dostupný z WWW: <https://group.mercedes-benz.com/documents/investors/reports/annualreport/daimler/daimler-ir-annual-report-2020-incl-combined-management-report-daimler-ag.pdf>.

MERCEDES-BENZ GROUP. Investors. *Mercedes-Benz Group* [online]. 2024b [cit. 2024-02-05]. Dostupný z WWW: <https://group.mercedes-benz.com/investors/>

MERCEDES-BENZ GROUP. Mercedes-Benz Group Annual Report 2021. *Mercedes-Benz Group* [online]. 2021 [cit. 2023-11-20]. Dostupný z WWW: <https://group.mercedes-benz.com/documents/investors/reports/annual-report/mercedes-benz/mercedes-benz-ir-annual-report-2021-incl-combined-management-report-mbg-ag.pdf>.

MERCEDES-BENZ GROUP. Mercedes-Benz Group Annual Report 2022. *Mercedes-Benz Group* [online]. 2022 [cit. 2023-11-20]. Dostupný z WWW: <https://group.mercedes-benz.com/documents/investors/reports/annual-report/mercedes-benz/mercedes-benz-annual-report-2022-incl-combined-management-report-mbg-ag.pdf>.

MERCEDES-BENZ GROUP. Sustainability. *Mercedes-Benz Group* [online]. 2024c [cit. 2024-02-05]. Dostupný z WWW: <https://group.mercedes-benz.com/responsibility/sustainability/>

MERCEDES-BENZ GROUP. Tradition. *Mercedes-Benz Group* [online]. 2024d [cit. 2024-02-05]. Dostupný z WWW: <https://group.mercedes-benz.com/company/tradition/>

Seznam příloh

Příloha 1 Vybrané položky z výročních zpráv BMW Group v letech 2018 až 2022.....	I
Příloha 2 Vybrané položky z výročních zpráv Mercedes-Benz Group v letech 2018 až 2022 ..	II
Příloha 3 Horizontální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztráty BMW Group.....	III
Příloha 4 Vertikální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztráty BMW Group.....	IV
Příloha 5 Poměrové ukazatele rentability BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu	V
Příloha 6 Poměrové ukazatele likvidity BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu	V
Příloha 7 Poměrové ukazatele solventnosti BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu	VI
Příloha 8 Poměrové ukazatele aktivity BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu	VI
Příloha 9 Poměry kapitálového trhu BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu	VII
Příloha 10 Altman Z-score BMW Group a Mercedes Benz Group	VII
Příloha 11 Taffler model BMW Group a Mercedes Benz Group	VIII
Příloha 12 Kralick quick test BMW Group a Mercedes Benz Group	VIII
Příloha 13 Prezentace diplomové práce.....	IX

Přílohy

Příloha 1 Vybrané položky z výročních zpráv BMW Group v letech 2018 až 2022

BMW group					
Income statement	2018	2019	2020	2021	2022
Revenue	97 480,00 €	104 210,00 €	98 990,00 €	111 239,00 €	142 610,00 €
Cost of sales	78 924,00 €	86 147,00 €	85 408,00 €	89 253,00 €	118 042,00 €
Operating profit/EBIT	9 121,00 €	7 411,00 €	4 830,00 €	13 400,00 €	13 999,00 €
Interest expense	386,00 €	499,00 €	458,00 €	165,00 €	251,00 €
Interest income	397,00 €	179,00 €	116,00 €	135,00 €	422,00 €
Net income	7 207,00 €	5 022,00 €	3 857,00 €	12 463,00 €	18 582,00 €
EBT	9 815,00 €	7 118,00 €	5 222,00 €	16 060,00 €	23 509,00 €

Balance sheet	2018	2019	2020	2021	2022
Non-current assets	125 442,00 €	137 404,00 €	134 851,00 €	143 354,00 €	154 722,00 €
Current assets	83 538,00 €	90 630,00 €	81 807,00 €	86 173,00 €	92 204,00 €
Inventory	13 047,00 €	15 891,00 €	14 896,00 €	15 928,00 €	20 005,00 €
Trade receivables	2 546,00 €	2 518,00 €	2 298,00 €	2 261,00 €	4 127,00 €
Receivables from sales financing	38 674,00 €	41 407,00 €	36 252,00 €	35 705,00 €	35 340,00 €
Financial assets	6 675,00 €	5 955,00 €	5 108,00 €	5 800,00 €	5 164,00 €
Current tax	1 366,00 €	1 209,00 €	606,00 €	1 529,00 €	1 096,00 €
Other current assets	9 790,00 €	11 614,00 €	9 110,00 €	8 941,00 €	9 602,00 €
Cash and cash equivalents	10 979,00 €	12 036,00 €	13 537,00 €	16 009,00 €	16 870,00 €
Total assets	208 980,00 €	228 034,00 €	216 658,00 €	229 527,00 €	246 926,00 €
Total liabilities	150 892,00 €	168 127,00 €	155 138,00 €	154 395,00 €	155 638,00 €
Non current liabilities	79 983,00 €	85 502,00 €	83 175,00 €	77 929,00 €	71 217,00 €
Current liabilities	70 909,00 €	82 625,00 €	71 963,00 €	76 466,00 €	84 421,00 €
Trade payables	9 669,00 €	10 182,00 €	8 644,00 €	10 932,00 €	14 120,00 €
Equity	58 088,00 €	59 907,00 €	61 520,00 €	75 132,00 €	91 288,00 €
Retained earnings/Nerozdělený zisk	56 121,00 €	57 667,00 €	59 550,00 €	71 705,00 €	85 425,00 €

Shares	2018	2019	2020	2021	2022
Profit attributable to stock	6 514,50 €	4 494,40 €	3 448,10 €	11 298,40 €	16 327,70 €
Number of common shares	601995196,00	601995196,00	601995196,00	601995196,00	597924318,00
Total dividend	2 106,98 €	1 504,99 €	1 143,79 €	3 491,57 €	5 082,36 €
Share price year end	0,00007070 €	0,00007314 €	0,00007223 €	0,00008849 €	0,00008338 €

Zdroj: BMW Group (2018-2022)

Pozn.: Veškeré uvedené částky jsou v milionech EUR

Příloha 2 Vybrané položky z výročních zpráv Mercedes-Benz Group v letech 2018 až 2022

Mercedes-Benz Group					
Income statement	2018	2019	2020	2021	2022
Revenue/výnos	167 362,00 €	€ 172 745,00	154 309,00 €	133 893,00 €	150 017,00 €
Cost of sales	134 295,00 €	€ 143 580,00	128 721,00 €	103 218,00 €	115 997,00 €
Operating profit/EBIT	11 132,00 €	€ 4 329,00	6 603,00 €	16 028,00 €	20 458,00 €
Interest expense	793,00 €	€ 880,00	484,00 €	429,00 €	427,00 €
Interest income	271,00 €	€ 397,00	220,00 €	212,00 €	273,00 €
Net income/Výsledek hospodaření	7 582,00 €	€ 2 709,00	4 009,00 €	23 396,00 €	14 809,00 €
EBT	10 595,00 €	€ 3 830,00	6 339,00 €	15 811,00 €	20 304,00 €

Balance sheet	2018	2019	2020	2021	2022
Non current assets/dlouhodobý majetek	160 006,00 €	€ 174 638,00	170 473,00 €	156 902,00 €	157 141,00 €
Current assets/oběžná aktiva	121 613,00 €	€ 127 800,00	115 264,00 €	102 929,00 €	102 874,00 €
Inventory	29 489,00 €	€ 29 757,00	26 444,00 €	21 466,00 €	25 621,00 €
Trade receivables	12 586,00 €	€ 12 332,00	10 649,00 €	7 673,00 €	8 100,00 €
Receivables from sales financing	45 440,00 €	€ 50 781,00	42 476,00 €	33 670,00 €	37 312,00 €
Financial assets	2 970,00 €	€ 2 736,00	2 757,00 €	3 079,00 €	3 453,00 €
Marketable debt securities	8 855,00 €	€ 7 885,00	5 356,00 €	6 706,00 €	6 237,00 €
Other current assets	5 889,00 €	€ 5 426,00	4 534,00 €	4 073,00 €	4 472,00 €
Cash and cash equivalents	15 853,00 €	€ 18 883,00	23 048,00 €	23 120,00 €	17 679,00 €
Total assets/aktiva	281 619,00 €	€ 302 438,00	285 737,00 €	259 831,00 €	260 015,00 €
Total liabilities/cizí zdroje	215 566,00 €	€ 239 597,00	223 489,00 €	186 664,00 €	173 475,00 €
Non current liabilities/dlouhodobé závazky	117 614,00 €	€ 133 795,00	123 680,00 €	98 989,00 €	85 072,00 €
Current liabilities/krátkodobé závazky	97 952,00 €	€ 105 802,00	99 809,00 €	87 675,00 €	88 403,00 €
Trade payables/obchodní závazky	14 185,00 €	€ 12 707,00	12 378,00 €	10 655,00 €	12 204,00 €
Equity/vlastní kapitál	66 053,00 €	€ 62 841,00	62 248,00 €	73 167,00 €	86 540,00 €
Retained earnings/Nerozdělený zisk	49 490,00 €	€ 46 329,00	47 111,00 €	56 190,00 €	67 695,00 €

Shares	2018	2019	2020	2021	2022
Profit attributable to stock	7 249,00 €	€ 2 377,00	3 627,00 €	23 006,00 €	14 501,00 €
Number of shares	1069800000,00	1069800000,00	1069800000,00	1069800000,00	1069800000,00
Total dividend	3 477,00 €	€ 963,00	1 444,00 €	5 349,00 €	5 563,00 €
Share price at year end	0,00004591 €	€ 0,00004537	0,00004851 €	0,00006759 €	0,00006140 €

Zdroj: Mercedes-Benz Group (2018-2022)

Pozn.: Veškeré uvedené částky jsou v milionech EUR

Příloha 3 Horizontální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztráty BMW Group

Horizontal analysis BMW Group

Income statement	2018/2019	2019/2020	2020/2021	2021/2022
Revenue	6,90%	-5,01%	12,37%	28,20%
Cost of sales	9,15%	-0,86%	4,50%	32,26%
Operating profit/EBIT	-18,75%	-34,83%	177,43%	4,47%
Interest expense	29,27%	-8,22%	-63,97%	52,12%
Interest income	-54,91%	-35,20%	16,38%	212,59%
Net income	-30,32%	-23,20%	223,13%	49,10%

Balance sheet	2018/2019	2019/2020	2020/2021	2021/2022
Non-current assets	9,54%	-1,86%	6,31%	7,93%
Current assets	8,49%	-9,74%	5,34%	7,00%
Inventory	21,80%	-6,26%	6,93%	25,60%
Trade receivables	-1,10%	-8,74%	-1,61%	82,53%
Receivables from sales financing	7,07%	-12,45%	-1,51%	-1,02%
Financial asstes	-10,79%	-14,22%	13,55%	-10,97%
Current tax	-11,49%	-49,88%	152,31%	-28,32%
Other current assets	18,63%	-21,56%	-1,86%	7,39%
Cash and cash equivalents	9,63%	12,47%	18,26%	5,38%
Total assets	9,12%	-4,99%	5,94%	7,58%
Total liabilities	11,42%	-7,73%	-0,48%	0,81%
Non current liabilities	6,90%	-2,72%	-6,31%	-8,61%
Current liabilities	16,52%	-12,90%	6,26%	10,40%
Trade payables	5,31%	-15,11%	26,47%	29,16%
Equity	3,13%	2,69%	22,13%	21,50%
Retained earnings/Nerozdělený zisk	2,75%	3,27%	20,41%	19,13%

Zdroj: vlastní výzkum

Příloha 4 Vertikální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztráty BMW Group

Vertical analysis BMW Group

Income statement	2018	2019	2020	2021	2022
Revenue	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Cost of sales	80,96%	82,67%	86,28%	80,24%	82,77%
Operating profit/EBIT	9,36%	7,11%	4,88%	12,05%	9,82%
Interest expense	0,40%	0,48%	0,46%	0,15%	0,18%
Interest income	0,41%	0,17%	0,12%	0,12%	0,30%
Net income	7,39%	4,82%	3,90%	11,20%	13,03%

Balance sheet	2018	2019	2020	2021	2022
Non-current assets	60,03%	60,26%	62,24%	62,46%	62,66%
Current assets	39,97%	39,74%	37,76%	37,54%	37,34%
Inventory	6,24%	6,97%	6,88%	6,94%	8,10%
Trade receivables	1,22%	1,10%	1,06%	0,99%	1,67%
Receivables from sales financing	18,51%	18,16%	16,73%	15,56%	14,31%
Financial asstes	3,19%	2,61%	2,36%	2,53%	2,09%
Current tax	0,65%	0,53%	0,28%	0,67%	0,44%
Other current assets	4,68%	5,09%	4,20%	3,90%	3,89%
Cash and cash equivalents	5,25%	5,28%	6,25%	6,97%	6,83%
Total assets	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Total liabilities	72,20%	73,73%	71,61%	67,27%	63,03%
Non current liabilities	38,27%	37,50%	38,39%	33,95%	28,84%
Current liabilities	33,93%	36,23%	33,22%	33,31%	34,19%
Trade payables	4,63%	4,47%	3,99%	4,76%	5,72%
Equity	27,80%	26,27%	28,39%	32,73%	36,97%
Retained earings/Nerozdělený zisk	26,85%	25,29%	27,49%	31,24%	34,60%

Zdroj: vlastní výzkum

Příloha 5 Poměrové ukazatele rentability BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu

Profitability BMW Group	2018	2019	2020	2021	2022
ROA	4,36%	3,25%	2,23%	5,84%	5,67%
ROE	12,41%	8,38%	6,27%	16,59%	20,36%
ROS	7,39%	4,82%	3,90%	11,20%	13,03%
Profitability Mercedes-Benz Group	2018	2019	2020	2021	2022
ROA	3,95%	1,43%	2,31%	6,17%	7,87%
ROE	11,48%	4,31%	6,44%	31,98%	17,11%
ROS	4,53%	1,57%	2,60%	17,47%	9,87%
Profitability Industry average	2018	2019	2020	2021	2022
ROA	3,11%	3,14%	5,44%	10,83%	11,98%
ROE	13,41%	14,20%	21,32%	31,27%	35,78%

Zdroj: BMW a Mercedes Benz vlastní výzkum, průměry automobilového průmyslu Macrotrends (2024)

Příloha 6 Poměrové ukazatele likvidity BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu

Liquidity BMW Group	2018	2019	2020	2021	2022
Current	1,18	1,10	1,14	1,13	1,09
Quick	0,99	0,90	0,93	0,92	0,86
Cash	0,15	0,15	0,19	0,21	0,20
Liquidity Mercedes-Benz Group	2018	2019	2020	2021	2022
Current	1,24	1,21	1,15	1,17	1,16
Quick	0,94	0,93	0,89	0,93	0,87
Cash	0,16	0,18	0,23	0,26	0,20
Liquidity Industry average	2018	2019	2020	2021	2022
Current	1,01	1,04	1,09	1,08	1,03
Quick	0,23	0,25	0,30	0,38	0,33

Zdroj: BMW a Mercedes Benz vlastní výzkum, průměry automobilového průmyslu Macrotrends (2024)

Příloha 7 Poměrové ukazatele solventnosti BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu

Solvency BMW Group	2018	2019	2020	2021	2022
Debt to asset	0,72	0,74	0,72	0,67	0,63
Debt to equity	2,60	2,81	2,52	2,05	1,70
Times interest earned	23,63	14,85	10,55	81,21	55,77
Solvency Mercedes-Benz Group	2018	2019	2020	2021	2022
Debt to asset	0,77	0,79	0,78	0,72	0,67
Debt to equity	3,26	3,81	3,59	2,55	2,00
Times interest earned	14,04	4,92	13,64	37,36	47,91
Solvency Industry average	2018	2019	2020	2021	2022
Debt to equity	3,56	3,44	2,51	2,15	2,00

Zdroj: BMW a Mercedes Benz vlastní výzkum, průměry automobilového průmyslu Macrotrends (2024)

Příloha 8 Poměrové ukazatele aktivity BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu

Activity BMW Group	2018	2019	2020	2021	2022
Doba obratu zásob (dny)	48,85	55,66	54,93	52,26	51,20
Doba obratu pohledávek (dny)	154,34	153,85	142,14	124,57	101,01
Obrat aktiv	2,60	2,81	2,52	2,05	1,70
Obrat dlouhodobého majetku	0,78	0,76	0,73	0,78	0,92
Activity Mercedes-Benz Group	2018	2019	2020	2021	2022
Doba obratu zásob (dny)	64,31	62,87	62,55	58,52	62,34
Doba obratu pohledávek (dny)	126,55	133,35	125,66	112,70	110,49
Obrat aktiv	3,26	3,81	3,59	2,55	2,00
Obrat dlouhodobého majetku	1,05	0,99	0,91	0,85	0,95

Zdroj: vlastní výzkum

Příloha 9 Poměry kapitálového trhu BMW Group, Mercedes Benz Group a průměrů automobilového průmyslu

Capital market ratio BMW Group	2018	2019	2020	2021	2022
EPS	0,00001082 €	0,00000747 €	0,00000573 €	0,00001877 €	0,00002731 €
DPS	0,00000350 €	0,00000250 €	0,00000190 €	0,00000580 €	0,00000850 €
P/E	6,53	9,80	12,61	4,71	3,05
BV	0,00009649 €	0,00009951 €	0,00010219 €	0,00012480 €	0,00015267 €
Dividend yield	15,31%	10,21%	7,93%	21,21%	32,75%
Dividend cover	3,09	2,99	3,01	3,24	3,21
Capital market ratio Mercedes-Benz Group	2018	2019	2020	2021	2022
EPS	0,00000678 €	0,00000222 €	0,00000339 €	0,00002150 €	0,00001355 €
DPS	0,00000325 €	0,00000090 €	0,00000135 €	0,00000500 €	0,00000520 €
P/E	6,78	20,42	14,31	3,14	4,53
BV	0,00006174 €	0,00005874 €	0,00005819 €	0,00006839 €	0,00008089 €
Dividend yield	14,76%	4,90%	6,99%	31,82%	22,08%
Dividend cover	2,08	2,47	2,51	4,30	2,61
Capital market ratio Industry average	2018	2019	2020	2021	2022
P/E	6,49	10,41	8,26	6,40	3,81

Zdroj: BMW a Mercedes Benz vlastní výzkum, průměry automobilového průmyslu Macrotrends (2024)

Pozn.: Veškeré uvedené částky jsou v milionech EUR

Příloha 10 Altman Z-score BMW Group a Mercedes Benz Group

Banruptcy models	2018	2019	2020	2021	2022
Altman Z score BMW	1,23	1,12	1,14	1,37	1,48
Working capital - pro kalkulaci	12 629,00 €	8 005,00 €	9 844,00 €	9 707,00 €	7 783,00 €
Market value of equity - pro kalkulaci	42 561,06 €	44 029,93 €	43 482,11 €	53 270,55 €	49 854,93 €
Altman Z score Mercedes Benz	1,21	1,04	1,05	1,32	1,50
Working capital – pro kalkulaci	23 661,00 €	21 998,00 €	15 455,00 €	15 254,00 €	14 471,00 €
Market value of equity - pro kalkulaci	49 114,52 €	48 536,83 €	51 896,00 €	72 307,78 €	65 685,72 €

Zdroj: vlastní výzkum

Pozn.: Veškeré uvedené částky jsou v milionech EUR

Příloha 11 Taffler model BMW Group a Mercedes Benz Group

Banruptcy models	2018	2019	2020	2021	2022
Taffler model BMW	0,28	0,25	0,24	0,32	0,38
Taffler model Mercedes Benz	0,29	0,24	0,25	0,31	0,35

Zdroj: vlastní výzkum

Příloha 12 Kralick quick test BMW Group a Mercedes Benz Group

Kralick quick test BMW Group	2018	2019	2020	2021	2022
R1	0,278	0,263	0,284	0,327	0,370
R2	38,207	30,903	10,686	8,702	5,899
R3	0,044	0,032	0,022	0,058	0,057
R4	0,038	0,048	0,134	0,143	0,165
Posouzení finanční stability	1,5	1,5	2,5	3	3
Posouzení příjmové situace	1	1	2,5	2,5	2,5
Celkové hodnocení	1,25	1,25	2,5	2,75	2,75
Operating cash flow - pro kalkulaci	3 662,00 €	5 051,00 €	13 251,00 €	15 903,00 €	23 523,00 €
Kralick quick test Mercedes-Benz Group	2018	2019	2020	2021	2022
R1	0,235	0,208	0,218	0,282	0,333
R2	582,254	27,953	8,976	6,662	9,220
R3	0,040	0,014	0,023	0,062	0,079
R4	0,002	0,046	0,145	0,183	0,113
Posouzení finanční stability	1,5	2	2,5	2,5	3
Posouzení příjmové situace	1	1	2,5	2,5	2,5
Celkové hodnocení	1,25	1,5	2,5	2,5	2,75
Operating cash flow - pro kalkulaci	343,00 €	7 896,00 €	22 332,00 €	24 549,00 €	16 897,00 €

Zdroj: vlastní výzkum

Pozn.: Veškeré uvedené částky jsou v milionech EUR



Řešená problematika



úvod

Diplomová práce se věnuje zhodnocení finančního zdraví společnosti BMW Group.

problém

Posoudit finanční zdraví společnosti BMW Group včetně srovnání s Mercedes-Benz Group a průměry oboru.

přístup

Využití vertikální a horizontální analýzy, poměrových ukazatelů, bonitních a bankrotních modelů a komparace.

Postup řešení

zdroj

Analýza odborné literatury
Výroční zprávy společností
Vybrané metody finanční analýzy

získávání

Srovnávání poznatků odborné literatury
Vlastní výzkum

zpracování

Student provedl finanční analýzu pro stanovení finanční situace společnosti a výsledky interpretoval. Následně provedl benchmarking s konkurentem Mercedes-Benz Group a průměry odvětví.

Výsledky práce

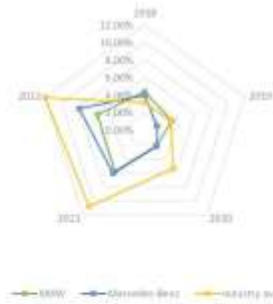
Z výsledků práce vyplývá, že na základě vypracované finanční analýzy vyplývá společnost BMW Group jako finančně zdravá s lepšími výsledky než porovnávaná společnost Mercedes-Benz a také v porovnání s průměry průmyslu si ve velkém množství ukazatelů vedla lépe. Pro udržení svého úspěchu a podporu dalšího růstu je proaktivní finanční řízení nezbytností..

Z dat lze vyčíst fakta:

- Mezi klíčové oblasti patří optimalizace finanční výkonnosti zvýšením návratnosti aktiv (ROA) a návratnosti vlastního kapitálu (ROE)
- Efektivní řízení likvidity je zásadní, vyžaduje stabilní postupy cash flow a optimalizaci pracovního kapitálu
- Strategické řízení dluhu znamená refinancování vysoce nákladných dluhů s alternativami s nižším úrokem a prodloužení doby splatnosti, aby se zmírnily krátkodobé tlaky na peněžní toky

Výsledky práce – grafické znázornění

Graf 1. Srovnání ROA BMW, Mercedes-Benz a průměru průmyslu



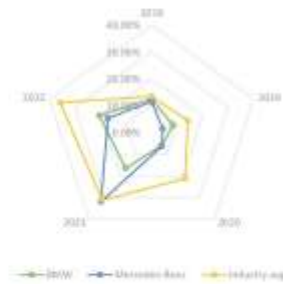
Zdroj: vlastní výzkum

Výzkum: Bude ekonomie a managementu

Výzkum: prezentace VŠEM 3

Výsledky práce – grafické znázornění

Graf 2. Srovnání ROE BMW, Mercedes-Benz a průměru průmyslu




Zdroj: vlastní výzkum


Výzkum: Bude ekonomie a managementu


Výzkum: prezentace VŠEM 4

Doporučení

Na základě výsledků lze doporučit....

- 

1. Optimalizace finanční výkonnosti společnosti zvýšením návratnosti aktiv (ROA) a návratnosti vlastního kapitálu (ROE) prostřednictvím strategií zaměřených na využití aktiv a kapitálovou efektivitu
- 


2. Efektivní řízení likvidity je zásadní, vyžaduje stabilní postupy cash flow a optimalizaci pracovního kapitálu.
- 


3. Strategické řízení dluhu znamená refinancování vysoce nákladných dluhů s alternativami s nižším úrokem a prodloužení doby splatnosti, aby se zmírnily krátkodobé tlaky na peněžní toky.


Výsledkům řízení a managementu

Výsledkům řízení a managementu

Závěr

- 

Práce ukázala jak od roku 2018 do roku 2020 čelila BMW Group oslabené finanční výkonnosti v důsledku pandemie COVID-19. Po roce 2020 však společnost prokázala výrazné oživení a zlepšení i oproti parametrům před krizí.
- 

Výsledkem provedené finanční analýzy a komparace lze podnik klasifikovat jako finančně zdravý a ve velké většině parametrů lepší či srovnatelný s průměry oboru a konkurencí.
- 

Problematika byla posunuta díky analýze dat, jejich zpracování a vyhodnocení, včetně porovnání s nejbližší konkurencí a oborem.

Výsledkům řízení a managementu

Výsledkům řízení a managementu

