



**CENTRUM ANALIZ
BIZNESOWYCH**

Wydział Zarządzania
Uniwersytet Łódzki

EXCELLENCE SA

Łódź, 2019

SPIS TREŚCI

1. Profil spółki
2. Akcjonariat spółki i władze spółki
3. Analiza i perspektywy sektora/branży
4. Analiza wyników finansowych
5. Ocena spółki na podstawie mierników opartych na przepływach gotówkowych
6. Ocena spółki na podstawie mierników rynkowych
7. Podsumowanie raportu i wnioski

1. Profil spółki

Historia firmy rozpoczyna się w roku 1992, kiedy to Marcin Ciecierski, miłośnik natury i przyjaciel zwierząt, założył firmę handlowo-usługową. W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat firma przeszła drogę od niedużego jednoosobowego przedsiębiorstwa do dużej innowacyjnej i walczącej o miano lidera firmy. Zarówno na rynku polskim, jak i zagranicznym. W latach 2004-2010 firma zdobyła liczne nagrody oraz certyfikat jakości BRC i zaczęła współpracę z największymi sieciami handlowymi w Polsce, takimi jak: Tesco, Lidl, Carrefour, Piotr i Paweł oraz wieloma innymi.

W 2011 roku firma rozpoczęła działalność w formie spółki z o.o. W 2012 roku przekształciła się w spółkę akcyjną, aby w 2014 roku zadebiutować na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie na rynku NewConnect. Rok 2013, to inwestycje w nowoczesny park maszynowy, a w konsekwencji poszerzenie oferty i podniesienie jakości produktów. W kolejnym, 2014 roku spółka pozyskała unijne środki finansowe na wyposażenie własnego laboratorium, niezbędne do kontroli surowców pod względem zawartości pestycydów, a także potwierdzenia czystości mikrobiologicznej produktów.

W 2015 roku firma zdobyła kolejne certyfikaty jakości, (IFS) przeszła pozytywnie audyt FDA (Agencja Żywności i Leków w USA) oraz otrzymała szereg nagród, takich jak Solidna Firma, Przedsiębiorstwo Fair Play oraz tytuł "Gazela Biznesu". Z myślą o ekspansji na rynki zagraniczne Excellence uczestniczyła w targach międzynarodowych, m.in. w Holandii, Niemczech, Chinach i Indiach. W roku 2017 przedsiębiorstwo obserwując trendy zarówno w Polsce, jak i na świecie, weszło w nowy etap rozwoju. Do i tak już bogatej oferty tradycyjnych syropów dołączone zostały produkty ekologiczne. Firma rozszerzyła możliwości sterylizacji o zastosowanie autoklawu wysokociśnieniowego, w którym krótki czas działania wysokiej temperatury pozwala na lepsze zachowanie wartości naturalnej produktów. Obecnie firma Excellence kładzie ogromny nacisk na zdrowie, czego wyrazem jest nowa linia produkcyjna syropów, soków i musów "I am Bio". Przedsiębiorstwo stale dba o rozwój oferty aby zapewnić swoim klientom jak najszerszy wybór.

2. Akcjonariat i władze spółki

Akcjonariusz		Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w głosach
Marcin Ciecierski	Marcin Ciecierski	99 921 330	63,35%	156 021 700	65,94%
Bożena Ciecierska	Bożena Ciecierska	1 822 000	1,16%	1 822 000	0,77%
	Razem	101 743 330	64,50%	157 843 700	66,71%
Dariusz Polinceusz		42 919 440	27,21%	61 406 570	25,95%
Pozostali akcjonariusze		13 067 230	8,28%	17 344 730	7,33%
Razem		157 730 000	100,00%	236 595 000	100,00%

Dariusz Polinceusz – Prezes Zarządu

Współzałożyciel i jeden z akcjonariuszy Spółki. Od 1998 r. pracuje w branży spożywczej przechodząc poszczególne szczeble kariery, w tym Głównego Technologa, którą to funkcję pełnił przez 4 lata w dużej firmie z branży spożywczej. Od 2001 roku związany z Excellence jako Dyrektor ds. Technologicznych i Produkcji. W 2006 roku został powołany na prezesa Spółki.

Dariusz Borowski – członek Zarządu / Dyrektor Finansowy

W ciągu prawie 20 lat pracy zawodowej na stanowisku dyrektora finansowego osiągnął wysokie kwalifikacje w zarządzaniu finansami. Pracował między innymi w Inmedio, HDS Polska, Mex Polska.

3. Analiza i perspektywy sektora/branży – pozycja spółki

(Analiza na podstawie dokumentu Informacyjnego sporządzonego dnia 04 stycznia 2018 Excellence Spółki Akcyjnej z siedzibą w miejscowości Lipa 20a, 95-010 Stryków)

Polski rynek napojów bezalkoholowych wart jest 5,19 mld EUR. Średnioroczna stopa wzrostu sprzedaży detalicznej napojów bezalkoholowych w Polsce w latach 2010-2015 wyniosła 0,6%. Według prognoz KPMG w latach 2016-2020 średnioroczna stopa wzrostu tego rynku wyniesie 2,7%.

Według badania przeprowadzonego przez firmę KPMG wśród podmiotów działających na rynku napojów bezalkoholowych kanałem dystrybucji produktów z największym potencjałem rozwoju są supermarkety i dyskonty. Do kanałów o najniższym potencjale wzrostu można natomiast zaliczyć stacje benzynowe, sklepy internetowe oraz sklepy monopolowe i winno-cukiernicze. Najważniejszym kanałem

dystrybucji soków, nektarów i napojów owocowych w Polsce jest kanał off-trade, który odpowiada za 90% dystrybuowanych produktów. Poprzez kanał on-trade przebiega 10% soków, nektarów i napojów owocowych. Konsumenci najchętniej nabywają soki, nektary i napoje w dyskontach, supermarketach i hipermarketach. Ponieważ konsumenci stale się bogacą oraz zmienia się styl życia, w którym Polacy co raz chętniej spożywają posiłki poza domem. Na znaczeniu w najbliższych latach może zyskiwać kanał on-trade. Ze względu na zmieniający się styl życia Polaków, który jest co raz szybszy konsumenci w co raz większym stopniu preferują produkty, które są poręczne, można je zawsze zabrać ze sobą, są lekkie i zajmują mało miejsca.

Wartość sprzedaży soków w Polsce w 2015 r. wyniosła 2 697 mln zł co stanowi 46% wartości sprzedaży w swoim segmencie. Napoje owocowe zostały sprzedane w wartości 1 731 mln zł co dało 29% udziału w tym segmencie rynku. Pozostała część segmentu soków, nektarów i napojów owocowych należy do nektarów, których sprzedaż wyniosła 1501 mln zł co odpowiada za 25% udziału w danym segmencie rynku.

Konsumenci dokonując zakupu soków, nektarów i napojów owocowych zwracają dużą uwagę na to by produkt był zdrowy (naturalny, bez sztucznych dodatków) - 65% konsumentów zwraca na to uwagę. Dużo, bo aż 47% konsumentów, zwraca uwagę na to by produkt, który kupują pochodził z Polski.

Obserwując rynek, zarówno polski jak i zagraniczny, Excellence S.A, stara się stale dostosowywać swój asortyment do najnowszych trendów i wdrażać nowe rozwiązania. Stąd też w ostatnich latach przedsiębiorstwo szczególnie naciska kładzie na dwa ważne elementy. Z jednej strony na tradycyjny smak – linię tradycyjnych syropów Excellence, które pokochały tysiące Polaków. A z drugiej na nowoczesne produkty ekologiczne – zdrowe syropy i soki BIO.

Segment syropów koncentruje się głównie na obrocie produktami spożywczymi skierowanymi do konsumentów indywidualnych (syropy klasy Premium o wyższej cenie oraz klasy ekonomicznej o niskiej cenie) lub przedsiębiorstw zajmującymi się produkcją wyrobów przetworzonych do których wyrabiania używa się syropów (np. lokale gastronomiczne, puby, branża HoReCa). Segment syropów nie jest tak silnie uzależniony od sezonowości, jak sprzedaż innych napojów bezalkoholowych, natomiast wpływ tego czynnika jest nadal odczuwalny. Sprzedaż zwiększa się jesienią i wiosną ze względu na opinie o syropach jako produktach o

właściwościach rozgrzewających i leczniczych oraz w okresie letnim, gdzie syropy są wykorzystywane do uzyskania napoju. Obecnie spółka Excellence szacuje swoje udziały w rynku krajowym (segment syropów) na 22%.

Na rynku syropów dominującą rolę odgrywają cztery podmioty Herbapol, Hoop Polska i Agros-Nova. Czwarta jest Victoria Cymes. Trójka największych graczy na rynku ma około 78% udziałów. Silna pozycja trzech pierwszych największych graczy na rynku soków wynika z wprowadzania wielu nowości, co preferują konsumenci, którzy obecnie większą wagę przywiązują do innowacyjności produktu niż ceny. Firmy starają się przyciągać klienta wyglądem produktu, jego walorami smakowymi lub zdrowotnymi.

Rynek syropów charakteryzuje się silnym przywiązaniem konsumenta do kupowanej marki produktu. Trzeba zaznaczyć, że marka Excellence jako taka nie jest znana wśród konsumentów. Większość produkowanych syropów trafia do sieci handlowych jako marki własne. W ten sposób producent oszczędza sporą część wydatków na promocję marki, jednak z drugiej strony mocno uzależnia się od warunków dyktowanych przez wielkie sieci sprzedaży. Spółka współpracuje z ponad 20 największymi sieciami handlowymi działającymi na terenie Polski.

Excellence stara się ograniczać ryzyko związane z konkurencją poprzez dywersyfikację kanałów dystrybucji, zwiększenie różnorodności asortymentu, dopasowanie asortymentu do konkretnego klienta i jego indywidualnych potrzeb, sprzedaż na portalu Allegro.pl oraz otworzenie własnego sklepu internetowego. Dodatkowo jednym z czynników przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest położenie w odległości nie większej niż 150 km od magazynów największych sieci handlowych w Polsce. Kluczowi klienci mają magazyny w Strykowie w odległości 5km od siedziby firmy. Pozwala to zminimalizować koszty transportu. Logistyką zajmuje się specjalnie do tego stworzony dział, który koordynuje ruch floty.

Na koniec warto również dodać, że dla producenta syropów, których głównym składnikiem jest syrop glukozowo-fruktozowy, pewnym zagrożeniem może być również ogólna tendencja światowa promująca walkę z otyłością i preferowanie zdrowego odżywiania. Niektóre kraje wprowadzają specjalne kampanie podnoszące świadomość ludzi w zakresie spożywania nadmiernej ilości cukrów prostych. Rozważa się w nich również propozycje wprowadzenia dodatkowych podatków od produkcji słodczy. Pojawiają się propozycje znakowania wyrobów informacją o szkodliwości spożywania cukru. Wyżej wymieniona tendencja może spowodować

zmiany przepisów dotyczących podatków oraz znakowania wyrobów zawierających cukier i wpływają na spożycie produktów Excellence.

4. Ocena spółki na podstawie mierników opartych na przepływach gotówkowych

Do oceny Spółki Excellence posłużymy się miernikiem FCFF (ang. Free Cash Flow to Firm), który wskazuje wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego i wierzycieli. Wolne przepływy pieniężne można zdefiniować jako nadwyżki lub niedobory środków pieniężnych, które mogą powstać w wyniku prowadzenia przez przedsiębiorstwo działalności operacyjnej i inwestycyjnej, po uregulowaniu wszelkich oczekiwań finansowych dawców kapitału. W tym przypadku wszystkich stron finansujących inwestycje. Przepływy pieniężne w przedsiębiorstwie mogą być zarówno dodatnie, jak i ujemne.

Wskaźnik wolnych przepływów gotówkowych i jego wybrane składowe	2015	2016	2017	2018
ΔKO (zmiana wartości KON)	2 686 tys.	- 1 593 tys.	1 088 tys.	- 289 tys.
CAPEX (wydatki inwestycyjne)	1 337 tys.	1 576 tys.	1 778 tys.	2 25 tys.
FCFF (EBIT(1-T)+A-ΔKO-CAPEX)	- 637 tys.	2 183 tys.	- 386 tys.	-181 tys.

Uzyskane wyniki wskazują na poważne niedobory pieniężne, które Spółka musiała uzupełniać za pomocą różnych instrumentów finansowych. W 2018 roku spółka miała możliwość korzystania z kredytów bankowych w rachunkach bieżących oraz z faktoringu o łącznej wartości 9 mln złotych. Dzięki posiadanemu finansowaniu spółka utrzymywała bezpieczny poziom przepływów finansowych, który pozwalał na realizację wszelkich zobowiązań.

5. Analiza wyników finansowych

Poniżej zestawiono kilka najważniejszych pozycji ze sprawozdań finansowych, które w dalszej części raportu pomogą w ocenie wyników finansowych spółki oraz posłużą do wyliczeń wybranych mierników wartości dla Spółki Excellence.

Wybrane dane finansowe (w tys. PLN)	2015 r.	2016 r.	2017 r.	2018 r.
Przychody ze sprzedaży	35 952 (+4,6%)	34 938 (-2,8%)	40 917 (+17,1%)	50 884 (+24,4%)
Zysk / strata z działalności operacyjnej (EBIT)	1 862 (-8,5%)	562 (-69,8%)	747 (+32,9%)	122 (-83,7%)
Zysk / strata brutto	1 854 (+0,9%)	526 (-71,6%)	665 (+26,5%)	-56 (-108,4%)
Zysk / strata netto	1 775 (+3,4%)	556 (-68,7%)	638 (+14,6%)	-5 (-100,8%)
Amortyzacja	1 877	1 711	1 875	1 685
EBITDA (EBIT + amortyzacja)	3 739	2 273	2 622	1 807
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	1 955	3 646	2 743	-593
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-801	-945	-2 004	-2 691
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	-992	-2 473	-688	3 287

Wybrane dane finansowe (w tys. PLN)	stan na 31.12.2015	stan na 31.12.2016	stan na 31.12.2017	stan na 31.12.2018
Aktywa trwałe	14 945	14 546	14 029	13 942
Aktywa obrotowe	17 756	16 010	17 350	23 075
Aktywa ogółem	32 701 (+10,1%)	30 556 (-6,6%)	31 379 (+2,7%)	37 017 (+18,0%)
Środki pieniężne	198	56	107	110
Kapitał własny	19 655 (+10,0%)	18 146 (-7,7%)	17 824 (-1,8%)	17 820
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	13 061	12 327	19 197	13 555
Zobowiązania długoterminowe	797	314	371	127
Zobowiązania krótkoterminowe	11 392	11 327	11 696	17 851
Kapitał obcy oprocentowany – dług (kredyty, pożyczki, obligacje)	5 038	4 839	5 027	8 295

Pozostałe dane finansowe	stan na 31.12.2015	stan na 31.12.2016	stan na 31.12.2017	stan na 31.12.2018
Liczba akcji w tys. sztuk	157 730	157 730	157 730	157 730
Wartość księgowa na akcję	0,12	0,12	0,11	0,11
Wartość księgowa akcji (łącznie) w tys.	18 928	18 928	17 350	17 350
Kurs akcji	0,14	0,15	0,11	0,11
Kapitalizacja (kurs x liczba akcji) w tys.	22 082	23 660	17 350	17 350

Jak wynika z danych finansowych za lata 2015 – 2018 Spółka Excellence S.A. odnotowała ogólny wzrost sprzedaży z poziomu 36 mln zł do ponad 50 mln zł, przy jednoczesnym spadku zysku netto z poziomu 1,7 mln zł do straty na poziomie 5 tys. zł. Głównymi czynnikami wpływającymi na spadek zysku w ostatnim czasie były

wzrost kosztów wynagrodzeń wynikających ze wzrostu zatrudnienia, jak i znacznych podwyżek płac, a także wzrostu kosztów usług obcych wynikających z podjętych działań w zakresie rozwoju sprzedaży w kanale tradycyjnym oraz działań marketingowych.

Trzeba również zauważyć, że w celu realizacji planów rozwoju sprzedaży, spółka poczyniła kolejne znaczne wydatki inwestycyjne głównie na:

- zakup elementów linii produkcyjnych (dzięki modernizacjom zwiększyła ich moce produkcyjne),
- rozwój działu handlowego – szczególnie został położony nacisk na rozwój eksportu, co przełożyło się na poniesienie wysokich kosztów przygotowania nowych produktów dla klientów zagranicznych.

W raporcie do oceny rentowności spółki wykorzystano wskaźniki ROA, ROE i RONA, które zostały zestawione dla poszczególnych lat w poniższej tabeli.

Wybrane wskaźniki rentowności	2015	2016	2017	2018
ROA w % (zysk netto / aktywa ogółem x 100%)	5,43	1,82	2,03	-0,01
ROE w % (zysk netto / kapitał własny x 100%)	9,03	3,06	3,58	-0,03
KON w tys. (kapitał stały – aktywa trwałe)	5 590	3 997.	5 085	4 796
RONA (przychody netto / (AT+KON))	1,75	1,88	2,14	3,65

Zatem wstępna analiza wyników finansowych wskazuje na pogorszenie się kondycji finansowej Spółki na przestrzeni ostatnich 4 lat. ROA i ROE wskazują na spadek rentowności, co z punktu widzenia dotychczasowych inwestorów może niepokoić. Jednak z drugiej strony spadek wartości spółki może zachęcać potencjalnych inwestorów do nabycia akcji spółki. Warto również zwrócić uwagę, że rosnące wartości wskaźnika RONA, świadczą o lepszym wykorzystaniu aktywów trwałych i kapitału pracującego (obrotowego).

Innym miernikiem rentowności przedsiębiorstwa jest wskaźnik ROIC. Do jego wyliczenia należy wcześniej ustalić następujące wartości: zysk operacyjny netto po opodatkowaniu (NOPAT), kapitał zainwestowany (IC) oraz dług netto. Poszczególne wartości zawiera kolejna tabela.

Wybrane wskaźniki	stan na 31.12.2015	stan na 31.12.2016	stan na 31.12.2017	stan na 31.12.2018
dług netto (dług – środki pieniężne)	4 840 tys.	4 783 tys.	4 920 tys.	8 185
IC (kapitał własny + dług netto)	24 495 tys.	22 929 tys.	22 744 tys.	26 005 tys.
NOPAT (EBIT x (1- stopa podatkowa))	1 508 tys.	455 tys.	605 tys.	99 tys.
ROIC (NOPAT / IC)	0,0616 6,16%	0,0198 1,98%	0,0266 2,66%	0,0038 0,38%

Powyższe obliczenia wskazują, że stopa zwrotu z kapitału zainwestowanego zmalała na przestrzeni ostatnich czterech lat. Oznacza to, że przedsiębiorstwo stało się mniej rentowne.

Można zatem pogłębić analizę finansową Excellence S.A. o obliczenie mierników opartych na cenie rynkowej. Wybrane wskaźniki tego typu zostały zestawione w poniższej tabeli.

Wybrane wskaźniki oparte na cenie rynkowej	stan na 31.12.2015	stan na 31.12.2016	stan na 31.12.2017	stan na 31.12.2018
P/BV (cena rynkowa / wartość księgową)	1,17	1,25	0,93	0,93
EPS (zysk netto / liczba akcji)	0,0113	0,0035	0,0041	0
P/E (kurs akcji / EPS)	12,39 sektor 15,95	42,86 sektor 12,95	26,83 sektor 13,39	-
EV (kapitalizacja + dług – środki pieniężne)	26 922 tys.	28 433 tys.	22 270 tys.	25 535 tys.
EV/EBIT	14,46 sektor 6,70	50,59 sektor 4,51	29,82 sektor 8,80	209,30 sektor 5,08
EV/EBITDA	7,20 sektor 6,57	12,51 sektor 6,85	8,49 sektor 8,19	14,13 sektor 6,33

Spadek P/BV poniżej 1 może świadczyć o niedowartościowaniu Spółki, czyli może to oznaczać tzw. okazję inwestycyjną. Natomiast wskaźnik EPS informuje, ile zysku wypracował zainwestowany przez akcjonariuszy kapitał – w przypadku analizowanej spółki wyraźniej widać pogorszenie wyników w ostatnim czasie.

Wskaźnik P/E należy interpretować, jako prezentację oczekiwań inwestorów wobec przyszłości gospodarczej danej spółki. Ponieważ w tym przypadku trudno jednoznacznie interpretować wyniki, można się odnieść do średnich wartości dla

sektora. Wyższe wartości w latach 2016-2017 rynek świadczyły o tym, że rynek lepiej oceniał perspektywy rozwoju Spółki. Niemniej wskaźnik ten wyklucza z analizy przedsiębiorstwo dla ostatniego roku 2018, kiedy Excellence osiągnęło stratę netto.

Wskaźniki posługujące się EV (Enterprises Value – wartość przedsiębiorstwa) oddają znacznie lepiej prawdziwą wartość spółki. Uwzględniają, oprócz kapitalizacji, zobowiązania, kapitały mniejszości oraz środki pieniężne.

Interpretacja EV: Osoba chcąc teoretycznie przejąć firmę powinna przygotować się na kupno wszystkich akcji po ich cenie rynkowej oraz spłatę wszystkich zobowiązań a gotówka posiadana przez spółkę przejdzie na jej własność.

Im mniejsze wskaźniki, ale dodatnie, tym sytuacja w spółce korzystniejsza z punktu widzenia inwestora. W analizowanym przypadku wyraźnie widać, że Excellence utrzymuje wartości dodatnie i powyżej średnich z sektora (szczególnie w ostatnim okresie rozliczeniowym), co może świadczyć o wyższej wartości Spółki.

6. Ocena spółki na podstawie mierników rynkowych

Ostatnia część analizy będzie dotyczyć oceny Spółki Excellence na podstawie mierników MVA oraz TSR, które zostały zestawione poniżej dla kolejnych okresów.

Wybrane mierniki rynkowe	2015	2016	2017	2018
MVA (rynkowa wartość dodana)	- 2 413 tys.	731 tys.	- 5 394 tys.	- 8 655 tys.
TSR (całkowita stopa zwrotu dla akcjonariuszy)	0,5	0,714	- 0,26	0

Miernik MVA pokazuje różnicę między wartością rynkową a wartością księgową i może przyjmować zarówno wartości dodatnie, jak i ujemne. Z reguły jest to duża liczba dodatnia. Jeżeli MVA jest ujemne, może to oznaczać, iż spółka nie kreuje dodatkowej wartości. W takim wypadku należy bliżej przyjrzeć się powodom takiej sytuacji. W tym wypadku należy rozpoznać między innymi sytuację w sektorze lub w całej gospodarce, sposób i jakość zarządzania, wystąpienie zjawisk losowych w spółce itp..

Wskaźnik całkowitej stopy zwrotu dla akcjonariuszy (TSR) określa na jaki zwrot z kapitału mogą liczyć akcjonariusze z tytułu posiadania akcji danej spółki. Wyrażany jest w procentach w ujęciu rocznym. W analizowanym przypadku, widać że wyniki nie są obiecujące.

7. Podsumowanie raportu i wnioski

Przeprowadzona analiza prowadzi do kilku wniosków. Od strony finansowej widać znaczne pogorszenie wyników na przestrzeni ostatnich 4 lat, co oczywiście wpływa negatywnie na wskaźniki rentowności, płynności i obniża wartość rynkową przedsiębiorstwa. Dla dotychczasowych inwestorów jest to zapewne powód do niepokoju. Dla potencjalnych inwestorów zaniżona wartość spółki może stanowić teoretycznie „okazję inwestycyjną”. Trzeba jednak zaznaczyć, że inwestowanie w takim wypadku może się wiązać ze znacznym ryzykiem, tym bardziej że analiza sektora i pozycji rynkowej Spółki również prowadzi do kilku niepokojących wniosków. Mimo iż, w segmencie syropów Excellence zajmuje całkiem wysoką pozycję, to jednak w kontekście całego sektora napojów bezalkoholowych, udział Spółki jest niewielki. Do słabych stron Spółki trzeba także dodać: mało znaną markę, silne uzależnienie od dostawców i odbiorców oraz szkodliwość naczelnego produktu (główny składnik to syrop glukozowo-fruktozowy). Na korzyść Excellence przemawiają natomiast: wypracowane kanały z dostawcami i odbiorcami, własna baza technologiczna i badawczo-rozwojowa, rozwijanie nowych linii produktowych (bardziej ekologicznych i zdrowych), podejmowanie działań w kierunku promocji marki oraz otwieranie się na rynki zagraniczne.

Źródła:

https://www.biznesradar.pl/wskazniki-wartosci-rynkowej/EXCELLENCE?fbclid=IwAR2zPxM0S_w_wp1Jb1SAT4zK-mSzYoP87p07LhhaMLX1uSn0z9g_7FqK5mo [22.06.2019]

http://bpcc.org.pl/uploads/ckeditor/attachments/10268/Raport_KPMG_Rynek_napoj_w_bezalkoholowych_w_Polsce.pdf - raport KPMG Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce, wrzesień 2016 [22.06.2019]

<http://excellence-sa.com/> [22.06.2019]

<https://newconnect.pl/spolka?isin=PLEXCLN00016> [22.06.2019]

<http://www.syropy.biz/?m=prezentacje&s=15> [22.06.2019]

Opracowanie:

Kalina Bokwa

Małgorzata Pałyga

Tomasz Sosnowski

Marcin Wawrzyniak

Centrum Analiz Biznesowych

Wydział Zarządzania UŁ

KIEROWNIK CENTRUM:

Prof. UŁ dr hab. Leszek Bohdanowicz

RADA NAUKOWA CENTRUM:

Prof. UŁ dr hab. Grzegorz Urbanek – Przewodniczący Rady

Prof. dr hab. Jan Jeżak

Prof. dr hab. Maciej Urbaniak

Prof. dr hab. Ewa Walińska

Prof. UŁ dr hab. Joanna Cewińska

Prof. UŁ dr hab. Tomasz Czapla

Prof. UŁ dr hab. Remigiusz Kozłowski

Prof. UŁ dr hab. Robert Kozielski

Prof. UŁ dr hab. Jakub Marszałek

Prof. UŁ dr hab. Anna Pamuła

Prof. UŁ dr hab. Wojciech Popczyk

Prof. UŁ dr hab. Jarosław Ropęga

Dr hab. Maciej Turala



**CENTRUM ANALIZ
BIZNESOWYCH**

Wydział Zarządzania
Uniwersytet Łódzki

Strona www: <http://cab.wz.uni.lodz.pl/>

E-mail: centrum.analiz@uni.lodz.pl

Centrum Analiz Biznesowych jest działającym na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego think tankiem. Jest ono zorientowane na przeprowadzanie analiz na temat istotnych zagadnień praktycznych oraz na współpracę z biznesem. Centrum stanowi pomost w wymianie wiedzy oraz doświadczeń pomiędzy środowiskiem akademickim i praktyką gospodarczą.

Misją Centrum Analiz Biznesowych jest inspirowanie środowiska akademickiego i środowiska praktyków, a także analizowanie i ocena istotnych problemów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej w różnych branżach i przedsiębiorstwach.

Do podstawowych zadań Centrum Analiz Biznesowych należą:

- Dostosowywanie wiedzy naukowej do potrzeb praktyki gospodarczej oraz jej transfer ze środowiska akademickiego do środowisk biznesowych,
- Realizacja projektów badawczych o charakterze praktycznym, związanych z aplikacją wiedzy naukowej w środowisku praktyki biznesowej,
- Opracowywanie opinii, raportów i ekspertyz na temat istotnych, bieżących problemów biznesowych,
- Upowszechnienie sprawdzonych w praktyce rozwiązań problemów biznesowych.