



RAPORTUL CONDUCERII 2025
S.A. „BARZA ALBĂ”

CUPRINS

1. Despre companie	3
2. Informația referitoare la resursele umane.....	4
3. Indicatori financiari de performanță.....	5
4. Perspectivele de dezvoltare ale entității	10
5. Analiza SWOT și principalele riscuri cu care se confruntă întreprinderea.....	12

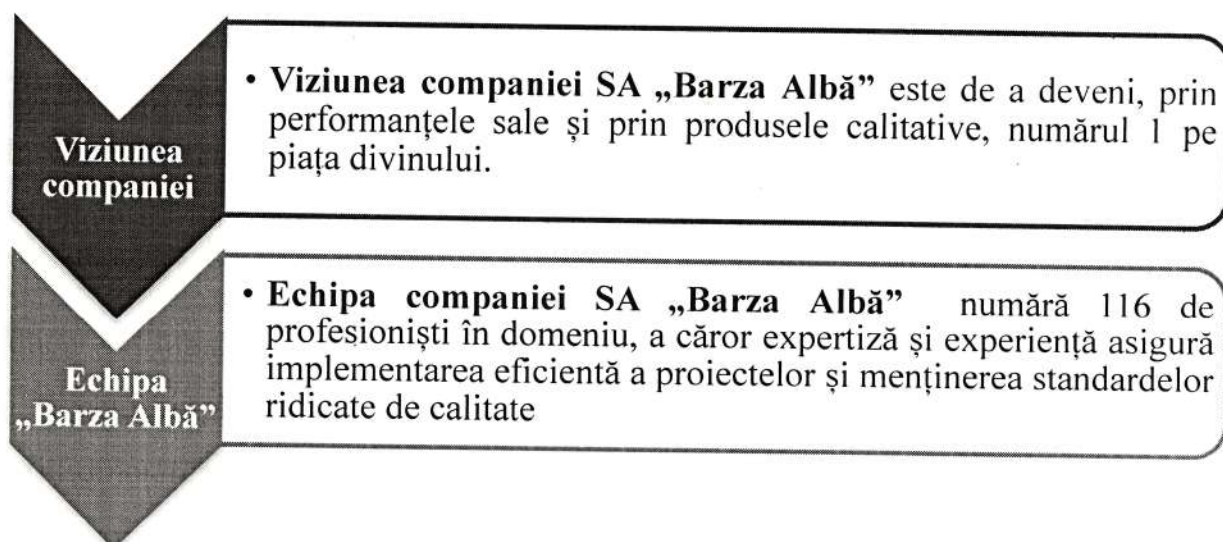
1. DESPRE COMPANIE

Societatea pe Acțiuni „Barza Albă” este unul dintre cei mai mari producători de divin din Republica Moldova și își are începuturile activității sale din anul 1944.

Adresa juridică a întreprinderii este mun. Bălți, str. Victoriei, nr. 49, număr de înregistrare 1003602014168. S.A. „Barza Albă” își desfășoară activitatea în domeniul producerii, stocării și comercializării alcoolului etilic (distilate obținute din vin și cidru de mere), a băuturilor spirtoase obținute din distilate, legitimată prin Licența, seria A MMI nr. 006198, eliberată în 30.07.2019, prelungită în 30.07.2025 și valabilă trei ani, până în 30.07.2028.

În prezent, activitatea de bază cuprinde tot spectrul algoritmului tehnologic și compania nu are filiale.

Subdiviziunile amplasate în or. Rîșcani și Briceni nu sunt antrenate în procesul de producere. Magazinele specializate ale firmei, aflate în proprietatea companiei, precum și cele amplasate pe suprafețe închiriate, activează în or. Bălți, Chișinău, Briceni și Edineț, realizează programul de vânzări cu amănuntul, conform autorizațiilor de funcționare.



S.A. „Barza Albă” oferă pentru iubitorii de oenoturism o experiență minunată, care cuprinde: peisaje frumoase în incinta teritoriului fabricii, gustări bune și divinuri

remarcabile. Excursiile includ o vizită în secțiile de producere, unde turiștii pot vedea procesul tehnologic de producere al divinului.

În ultimii ani, S.A. „Barza Albă” a demonstrat un nivel al competitivității înalt, nu numai cu concurenții naționali, dar și internaționali, fidelizând clienți și din străinătate.

2. INFORMAȚIA REFERITOARE LA RESURSELE UMANE

Pentru perioada gestionară numărul mediu al angajaților întreprinderii a constituit 116 persoane, inclusiv pe categorii:

- personal administrativ – 18 persoane;
- personal încadrat în activitatea de vânzare – 17 persoane;
- personal încadrat în procesul de fabricare a produselor și prestare a serviciilor – 75 persoane;
- personal, subdiviziuni – 6 persoane.

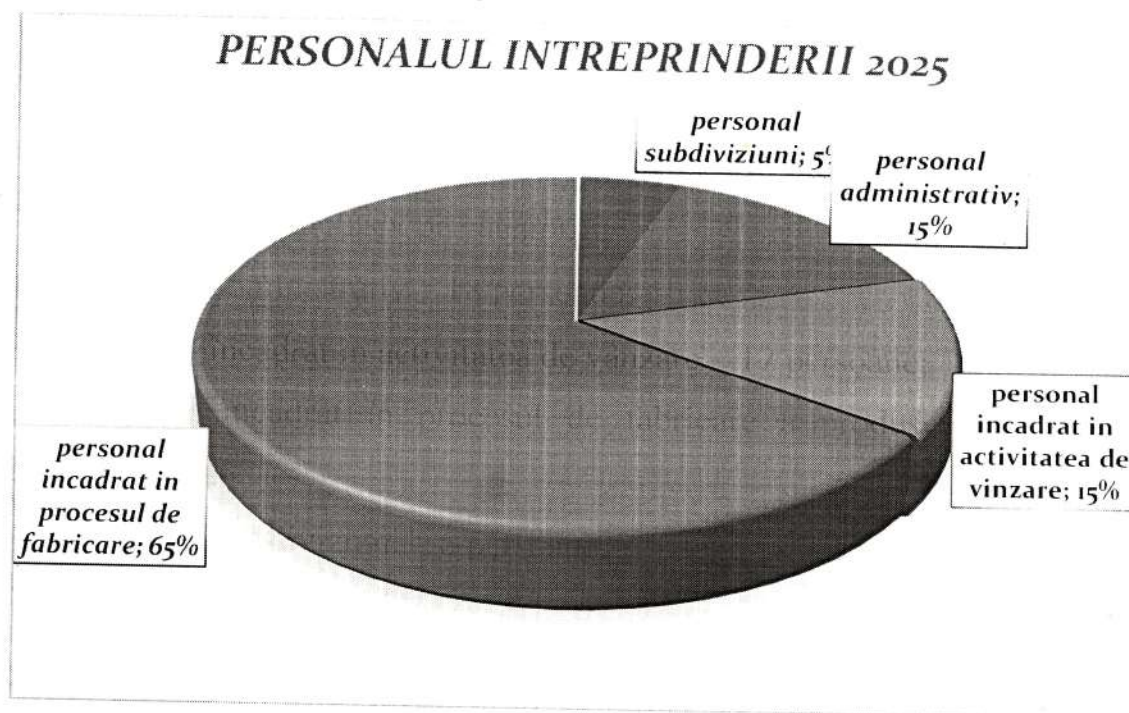


Figura 1. Personalul întreprinderii S.A. „Barza Albă” 2025

Remunerarea totală pentru anul 2025 constituie 24 236 103 lei, inclusiv:

a) personalul entității în perioada de gestiune – 23 333 249 lei, din care:

- personal administrativ – 5 955 263 lei;
- personal încadrat în activitatea de vânzare – 3 094 189 lei;
- personal încadrat în procesul de fabricare a produselor și prestare a serviciilor – 13 357 376 lei;
- personal, subdiviziuni – 926 421 lei.

b) membrii consiliului de administrare, comisiei de cenzori, reprezentantului statului – 797 197 lei;

c) temporari – 105 657 lei.

Angajații companiei sunt asigurați cu surse individuale și echipamente de protecție, care asigură securitatea și sănătatea în activitate. Totodată, în cadrul întreprinderii activează cantina, care asigură angajații cu hrană caldă la prânz. Astfel, fiecare angajat beneficiază de tichetul de masă electronic „Lunch” – 45 lei/zi de muncă, care stimulează bunăstarea și sănătatea tuturor la locul de muncă.

3. INDICATORI FINANCIARI DE PERFORMANȚĂ

S.A. „Barza Albă” în anul 2025 a obținut un profit mai mare, comparativ cu anul precedent, în pofida inflației, factorilor geo-politici, precum restricțiile, conflictele și războaiele din lume, care au avut un impact negativ asupra domeniului de activitate.

Tabelul 1

Indicii economico-financiari 2025 VS 2024

Nr.	Indicatori	Unitatea de măs.	2024	2025	2025 VS 2024, %
1.	Creșterea volumului producției	mii dal	62.1	76.5	123.2
2.	Creșterea veniturilor din vânzări	mii lei	71 481	89120	124.68
3.	Majorarea profitului net	mii lei	11 015	12147	110.3
4.	Rentabilitatea vânzărilor, PN/VN	%	15,4	13.6	113.24
5.	Mentținerea nivelului creanțelor debitoare	mii lei	11 646	12566	107.9

6.	Diminuarea datoriilor creditoare	mii lei	80461	76 592	105.05
7.	Numărul mediu scriptic al personalului	pers.	127	116	109.5
8.	Creșterea salariului mediu lunar	lei	16 219	18215	112.31
9.	Productivitatea personalului	mii lei/sal	563	768	136.4

Conform datelor prezentate în tabel, în anul 2025 se înregistrează o creștere generală comparativ cu anul 2024, excepție făcând numărul de personal, care a scăzut ca urmare a pensionării unei părți a angajaților, nefiind compensată integral prin noi angajări. La evoluția pozitivă a celorlalți indicatori a contribuit creșterea volumului de activitate. În paralel, profitul net a înregistrat o majorare de 10.3% față de perioada precedentă, aceasta fiind determinată preponderent de creșterea veniturilor și de o gestionare mai eficientă a resurselor și a cheltuielilor operaționale.

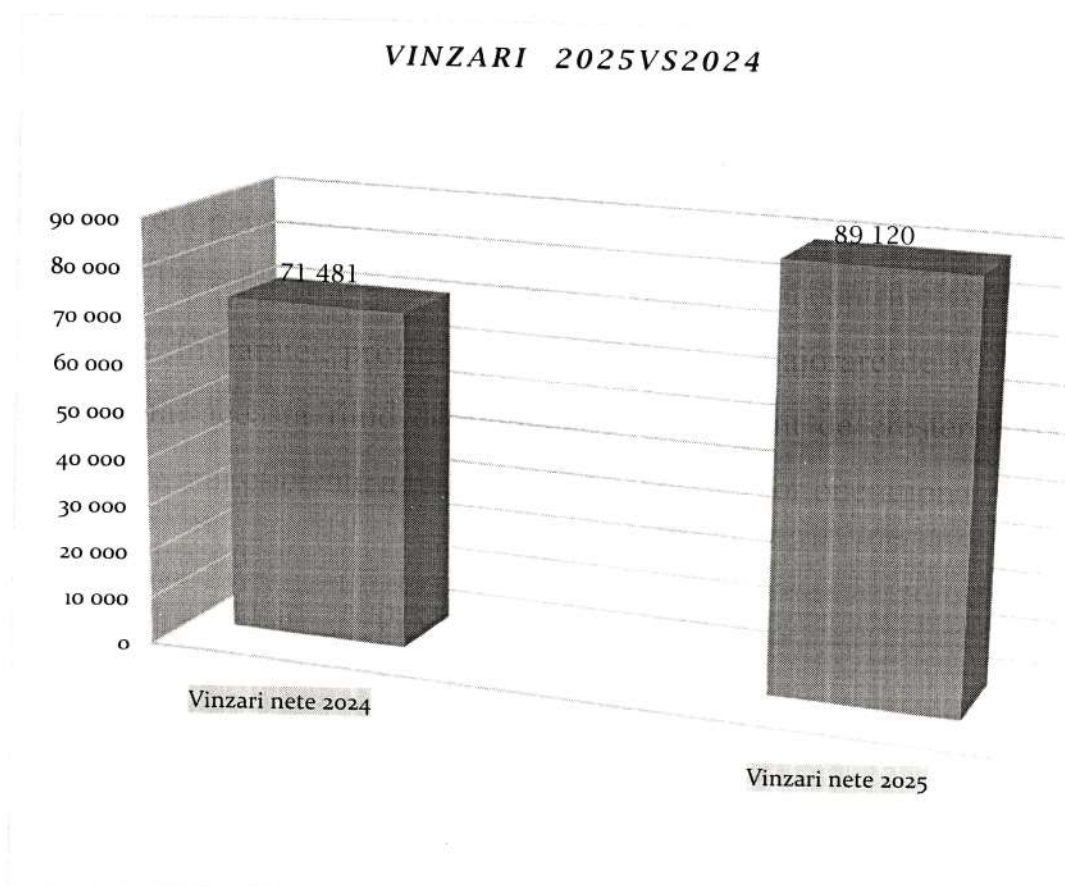


Figura 2. Vânzări nete S.A. „Barza Albă”

Salariul mediu lunar a cunoscut în 2025 o creștere de aproximativ 12,31%, atingând nivelul de 18.215 lei, evidențiind evoluția pozitivă a remunerațiilor și impactul politicilor de stimulare a performanței angajaților. În același timp, productivitatea medie pe salariat a atins valoarea de 768 mii lei, înregistrând o creștere de circa 36.4%, ceea ce reflectă eficientizarea utilizării resurselor umane și consolidarea performanței economico-financiare a entității.

Realizarea vânzării produselor atât pe piața internă, cât și pe piața externă implică o abordare strategică complexă, fundamentată pe analiza mediului economic, a cererii și a particularităților fiecărui segment de piață.

Pe piața internă, comercializarea produselor se bazează pe cunoașterea aprofundată a comportamentului consumatorilor locali, a puterii de cumpărare și a cadrului legislativ național.

În ceea ce privește piața externă, procesul de vânzare presupune extinderea activităților comerciale dincolo de granițele naționale, fiind necesară evaluarea riscurilor asociate internaționalizării, cum ar fi diferențele culturale, barierele tarifare și netarifare, fluctuațiile cursului valutar și reglementările specifice fiecărei țări.

Tabelul 2

Piețe de desfacere S.A. „Barza Albă”					
Nr. d/o	Piața	2024		2025	
		VN, mii lei	%	VN, mii lei	%
1.	Piața Internă	56 998	79.7	73817	82.8
2.	Piață Externă	14 483	20.3	15303	17.2
	Total	71 481	100,00	89120	100,00

Analizând datele tabelului, se constată o creștere a vânzărilor nete ale întreprinderii în anul 2025 față de anul 2024, în valoare de 17 639 mii lei. Această evoluție pozitivă se datorează, în principal, majorării vânzărilor pe piața internă, care

au crescut cu 16 819 mii lei (aproximativ cu 29,5%). Totodată, vânzările pe piața externă au fost mai mari cu 820 mii lei față de anul 2024, ceea ce reprezintă aproximativ 6%, indicând o creștere moderată, dar constantă pe segmentul internațional.

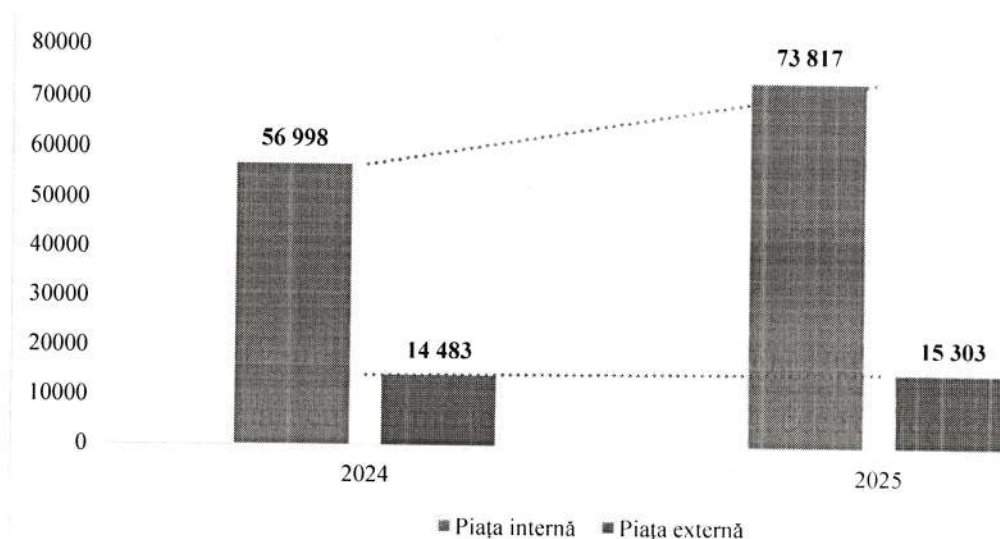


Figura 3. Vânzările nete S.A. „Barza Albă”, în dependență de piața de desfacere (mii lei)

Atât în anul 2025, cât și în anul 2024, cea mai importantă piață de desfacere a întreprinderii o reprezintă piața internă, aceasta deținând o pondere de 82,8% în anul 2025. Vânzările realizate pe această piață sunt asigurate prin intermediul magazinelor proprii, al distribuitorilor autohtoni și al altor firme partenere.

Această structură evidențiază dependența semnificativă a întreprinderii de piața internă, precum și rolul esențial al canalelor de distribuție locale în realizarea veniturilor totale.

Tabelul 3

Distribuția pe piața internă

Nr. d/o	Direcții de distribuție	VN, mii lei	
		2024	2025
1.	Magazinele întreprinderii	13 232	21 414
2.	Distribuitori autorizați	27 687	39 101
3	Alte firme	16 079	13 302
	Total	56 998	73 817

Conform datelor din tabel, se evidențiază faptul că, pe piața internă, cea mai mare pondere în structura vânzărilor revine distribuitorilor autorizați, pe întreaga perioadă analizată. În anul 2025, aceștia dețin o pondere de 53% din totalul vânzărilor interne, înregistrând totodată o creștere semnificativă a vânzărilor, în valoare de 11 414 mii lei comparativ cu anul 2024.

Pe locul următor se situează magazinele proprii ale întreprinderii, cu o pondere de 29%, care au înregistrat o creștere a vânzărilor de 8 182 mii lei. În același timp, alte firme dețin o pondere de 18% în totalul vânzărilor pe piața internă.

În concluzie, distribuitorii autorizați reprezintă principalul canal de distribuție, având cea mai mare contribuție atât la volumul total al vânzărilor, cât și la creșterea acestora.

Astfel, în baza datelor întreprinderii, prezentăm calculul principalilor indicatori economici de performanță:

- **R_{VV} – rentabilitatea veniturilor din vânzări**, calculată în baza profitului net, arată cât profit net a generat întreprinderea la un leu venituri din vânzări ($\geq 10\%$):

$$R_{VV} = (\text{Profit net} / \text{Venituri din vânzări}) * 100\% = (12\,146\,888 / 89\,119\,667) * 100\% = 13.63\%$$

- **R_{ATG} – rata autonomiei globale**, un indicator care rezultă din diagnosticul economico-financiar și care confirmă asigurarea stabilității și a unui management neafectuos:

$$R_{ATG} = \text{Capitalul propriu} / \text{Total pasiv} = 373\,621\,123 / 450\,212\,713 = 0,83$$

- **Rata autonomiei financiare** (interval optim 0,70 – 1,0)

$$R_{AR} = C_{PR} (\text{Capital propriu}) / C_{PRM} (\text{Capital permanent}) = 373\,621\,123 / 420\,866\,888 = 0.89$$

- **Rata solvabilității generale** reflectă capacitatea entității de-a face față tuturor scadențelor sale atât pe termen scurt, cât și pe termen lung (> 1).

$$R_{SG} = AB (\text{Activ bilanțiar}) / DT (\text{datorii totale}) = 450\,212\,713 / 76\,591\,590 = 5,88$$

(cu cât acest coeficient este mai mare, cu atât securitatea financiară a întreprinderii este mai stabilă).

Prin urmare, toți acești indicatori se încadrează în limitele stabilite, ceea ce înseamnă, că întreprinderea se gestionează la un nivel înalt.

S.A. „Barza Albă” este o întreprindere cu un proces tehnologic specific: producerea distilatelor și divinurilor, ce necesită stocuri de distilate pentru maturare cu diferite vârste, care ulterior sunt cupajate și produse în divinuri, care se îmbuteliază și apoi sunt realizate. Varietatea producției fabricate este de la divinuri, brandy, rachiu de cidru de mere cu vârsta de la 1 an maturare, până la 60 ani. S.A. „Barza Albă” are o pondere de cca 90 % a activelor circulante, în total activele întreprinderii.

Procesul de producție dispune de materie primă suficientă pentru următorii 10 ani, iar în cazul unor categorii, precum divinurile cu o durată de maturare de peste 10 ani, această asigurare se extinde până la circa 20 de ani.”

4. PERSPECTIVELE DE DEZVOLTARE ALE ENTITĂȚII

Majoritatea obiectivelor și direcțiilor prioritare stabilite pentru anul 2025 au fost realizate, fapt ce confirmă eficiența strategiilor aplicate și capacitatea întreprinderii de a se adapta la cerințele pieței. În acest context, întreprinderea S.A. „Barza Albă” a demarat procesul de fuziune prin absorbție a S.A. „Aroma”, în vederea consolidării poziției sale pe piață și optimizării activităților operaționale. Totodată, a fost lansat divinul „Ștefan cel Mare”, produs ce reflectă tradiția și calitatea portofoliului, contribuind la diversificarea ofertei și la consolidarea imaginii de brand.

Rezultatele obținute în anul 2025 creează premise favorabile pentru dezvoltarea continuă a întreprinderii, oferind o bază solidă pentru implementarea obiectivelor strategice stabilite pentru anul 2026 formulate într-o manieră structurată și orientată spre eficiență:

I. Optimizarea costurilor întreprinderii

Această direcție vizează reducerea cheltuielilor operaționale prin modernizarea proceselor tehnologice și utilizarea eficientă a resurselor. În acest sens, sunt prevăzute investiții în cazanul cu aburi utilizat pentru distilarea vinului, cu scopul diminuării consumului de gaze și energie. De asemenea, se planifică modernizarea liniei de turnare (inclusiv tunelul termo) și achiziționarea de echipamente de dozare pentru

turnarea manuală a produselor premium, în vederea creșterii eficienței procesului de producție. Totodată, optimizarea consumului de energie și apă va fi realizată prin lucrări de reparație și mentenanță a liniilor și conductelor existente.

II. Creșterea volumului de vânzări

Obiectivul principal constă în consolidarea poziției pe piața internă și extinderea pe piețele externe. Pe plan intern, se urmărește relansarea relațiilor comerciale cu rețelele de retail, precum Moldretail și Kaufland, prin promovarea unor produse exclusive. În cadrul magazinelor specializate proprii, sunt planificate lucrări de renovare a spațiilor comerciale (în localitățile Briceni și Edineț), precum și implementarea unor strategii de preț, programe promoționale și activități de promovare în mediul online. Pe piața externă, întreprinderea își propune extinderea pe noi piețe potențiale și creșterea numărului de parteneri comerciali.

III. Îmbunătățirea sistemului de evidență a întreprinderii (ERP)

Această direcție presupune digitalizarea și eficientizarea proceselor de gestiune prin implementarea sistemelor informatice integrate. Se prevede introducerea modulelor IC: „Gestionarea companiei” și IC: „Amănunt pentru Moldova”, destinate în special gestionării activității magazinelor specializate. Implementarea acestor soluții va permite accesul în timp real la informații privind vânzările și stocurile, contribuind la reducerea erorilor și a întârzierilor în procesul decizional.

IV. Finalizarea fuziunii și optimizarea structurii financiare

În anul 2026 se prevede finalizarea procesului de fuziune cu Aroma S.A., precum și efectuarea unor achitări anticipate din creditul investițional. Aceste măsuri au drept scop consolidarea poziției financiare a întreprinderii și creșterea stabilității economice pe termen lung.

În ansamblu, aceste direcții strategice reflectă orientarea întreprinderii spre eficiență operațională, dezvoltare comercială și modernizare tehnologică.

5. ANALIZA SWOT ȘI PRINCIPALELE RISCURI CU CARE SE CONFRUNTĂ ÎNTREPRINDEREA

Analiza SWOT a companiei este prezentată în figura 5 de mai jos:

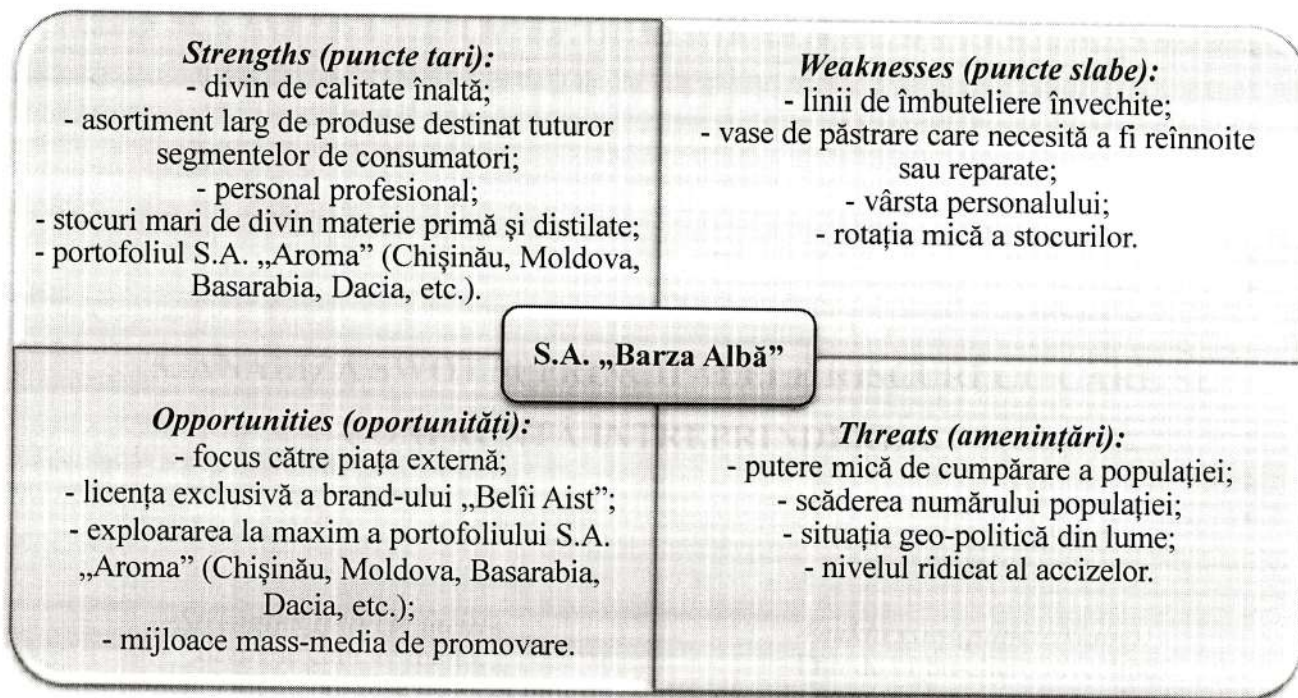


Figura 5. Analiza SWOT S.A. „Barza Albă”

În anul 2025 S.A. „Barza Albă” s-a confruntat cu unele riscuri, cum ar fi:

- riscul de curs valutar, probabilitatea de a înregistra pierderi în urma variației ratelor de schimb;
- limitarea activității operaționale, din cauza situației geo-politice din lume.

Pentru controlul riscurilor se monitorizează nivelul intrărilor de numerar previzionate din încasarea creanțelor comerciale, precum și nivelul ieșirilor de numerar previzionate pentru plata datoriilor comerciale și a altor datorii.

Prin urmare, se impune necesitatea perfecționării continue a activității întreprinderii și adoptării unei atitudini flexibile față de inovațiile și soluțiile performante din mediul economic. Această orientare va contribui în mod esențial la realizarea indicatorilor planificați și la asigurarea unei dezvoltări durabile în perioada imediat următoare.

Director General



Vasile ROȘCA