

TRIBUNA ECONOMICĂ®

2012
ABONAȚI-VĂ ACUM
DIRECT LA REDACȚIE
AVANTAJE IMPORTANTE
PAGINILE 39-44

47
2011

Decanul presei economice ■ Săptămânal economic național

CONSULTANȚĂ

- Creditul fiscal extern
- Declarațiile de venit estimat
- Tranzacții care nu au scop economic
- Comisia de inventariere
- Activitățile de prevenire și protecție a muncii
- Criteriile de eligibilitate

MANAGEMENT

- Legea nr. 31/1990 - contravenții și infracțiuni

RESURSE UMANE

- Îmbunătățirea dialogului social

CONTABILITATE

- Elaborarea politicilor contabile și fiscale

CONTROL

- Radierea datelor

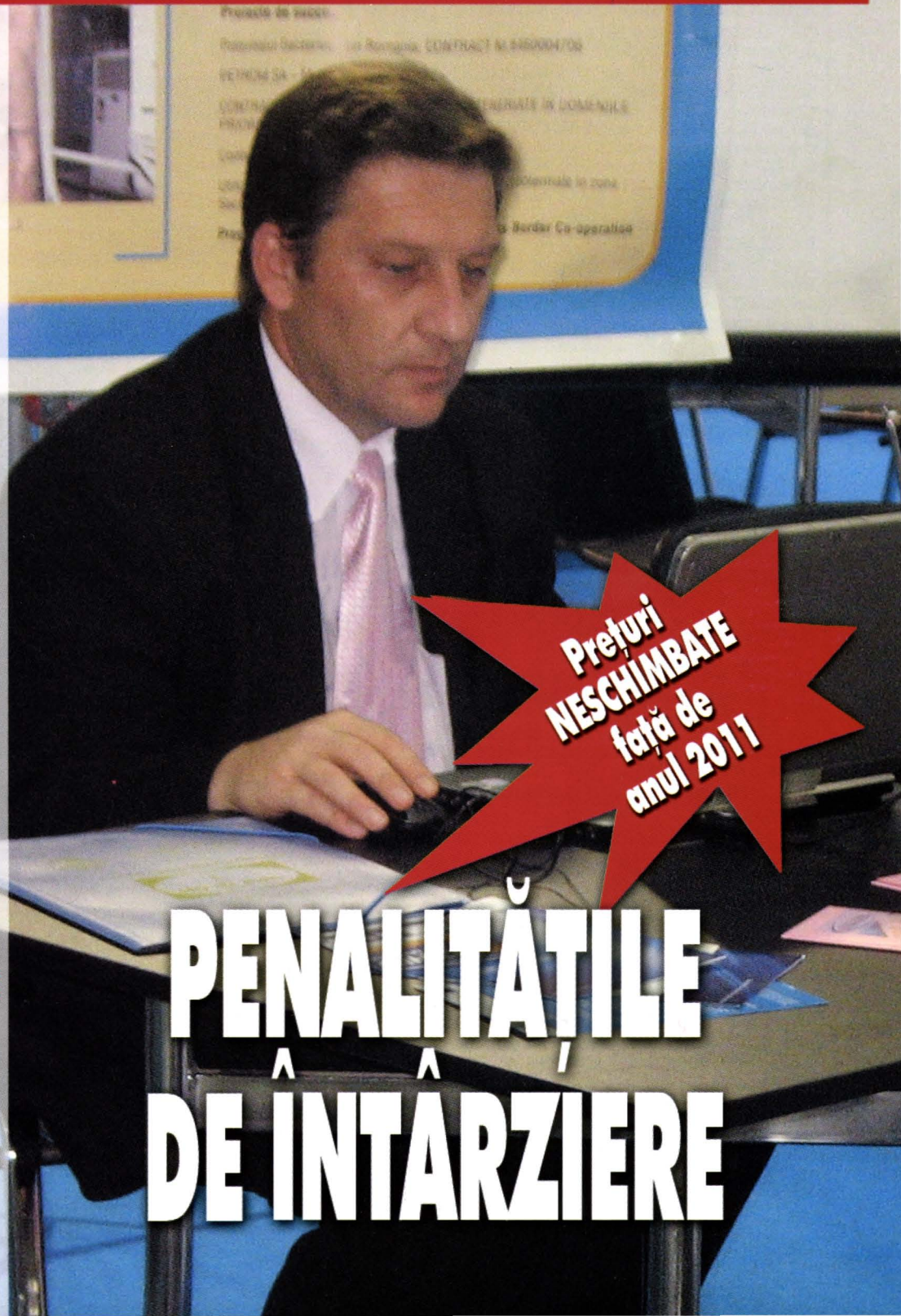
EFICIENȚĂ

- Prescripția obligațiilor
- Strategii de management în sectorul bancar

CONSILIER JURIDIC

- C.A.S.S. - facilități de plată
- Prescripția creanțelor fiscale
- Despre fideiusiune

www.tribunaeconomica.ro



**Prefuri
Neschimbate
față de
anul 2011**

PENALITĂȚILE DE ÎNTÂRZIERE

PIAȚA FINANCIARĂ

36 Burse ■ Fonduri ■ Bănci

● perioada 14 – 18.11.2011 ● (Marian Stoica)

CONTROL ■ AUDIT

45 Verificări specifice
referitoare la radierea datelor –
din Registrul operatorilor
intracomunitari
(Mihai Roman)



COMENTARIUL SPECIALISTULUI

49 Comportament investițional prudent

49 Acceptarea declarației vamale

50 Top 50

SUPLIMENT ECONOMIC – LEGISLATIV

ACTE NORMATIVE

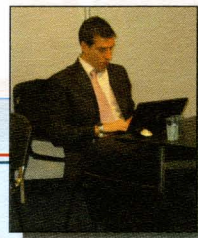
51 Facilități de anulare sau reducere –
acordate pentru plata contribuțiilor
de asigurări sociale de sănătate
(Cristina Dumitrașcu)

CONSILIER JURIDIC

54 Termenele de prescripție a creanțelor fiscale în 2011
(Marius Vicențiu Coltuc)

55 Un proiect european oferă IMM-urilor
românești asistență gratuită

56 Despre fideiusiune



EFICIENTĂ

59 Prescripția obligațiilor
contractuale în Noul Cod civil
(Adriana Ion)

65 Strategii de management
în sectorul bancar
(Octavian Ciobănașu)

TEORII ■ IDEI

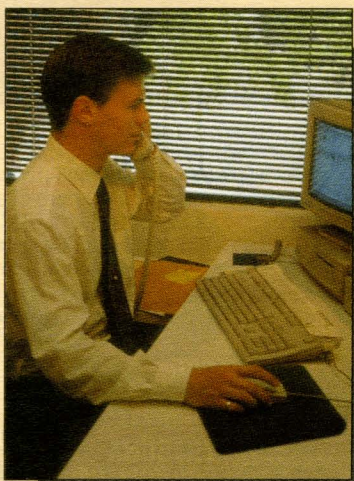
70 Teme europene.

Consolidarea structurilor economice

ECONOMIE MONDIALĂ

73 Actualitatea internațională.
O nouă recesiune în Europa?

74 Euroconsultanță.
Politica europeană privind
concurența comercială
(Anton Sasu)



SITE-UL „TRIBUNEI ECONOMICE” PE INTERNET www.tribunaeconomica.ro

vă oferă:

- SUMARUL revistei “Tribuna economică” la zi și articolele publicate la cele mai importante rubrici ale revistei
- ARHIVA constituită din toate articolele publicate pe Site, începând cu 1 ianuarie 2006
- SUMARUL publicațiilor lunare editate de “Tribuna economică”
- NOILE apariții editoriale – cărți editate de “Tribuna economică” (prețuri și informații suplimentare)
- Informații despre ABONAMENTELE ce pot fi efectuate la publicațiile editate de “Tribuna economică” în anul 2012 (prețuri și formular de abonare)
- Informații despre PUBLICITATEA ce poate fi efectuată în revista “Tribuna economică” și pe Site-ul www.tribunaeconomica.ro (prețuri și informații suplimentare)
- Informații despre noutăți legislative, comunicate de presă, evoluțiile bursiere ș.a., prin intermediul secțiunii de ȘTIRI
- Secțiunea SONDAJ, prin intermediul căreia vă puteți exprima opiniile în legătură cu anumite probleme de actualitate economico-juridică



STRATEGII DE MANAGEMENT ÎN SECTORUL BANCAR

CRIZA financiară care a început în 2008 a avut un impact serios asupra modului în care băncile și instituțiile financiare își derulează afacerile. Nu s-a schimbat doar situația financiară a acestor instituții, ci și piața ca atare. Măsurile care ar trebui luate implică sectorul bancar ca atare dar și guvernele și băncile centrale.

În România sectorul bancar a rămas destul de stabil și nu a necesitat fonduri de salvare din partea guvernului ca în alte state europene. Totuși, prezența băncilor europene în România se așteaptă să genereze efecte ca urmare a evoluțiilor în datoria suverană din Uniunea Europeană.

Noi măsuri în sectorul financiar

DE LA începutul crizei din 2008, sectorul financiar a luat măsuri adaptate noii situații economice globale. În Europa multe din economiile dezvoltate și-au încetinit ritmul de creștere din cauza crizei. După creșterea economică din anii anteriori lui 2008, sectorul bancar a parcurs schimbări substanțiale, atât din punct de vedere al marketingului, cât și al managementului.

Referindu-ne la activitatea de împrumut bancar către persoane private, aceste schimbări se referă la faptul că bugetele familiilor și-au văzut veniturile scăzând dramatic datorită schimbărilor din economie.

Mai mult, programele de asistență socială au fost reduse de către guverne acolo unde a fost posibil, au fost stabilite noi impozite și au avut loc restructurări ale locurilor de muncă: în primul rând, în sectorul privat apoi în sectorul public. Aceasta a condus la creșterea nivelului șomajului.

În țările UE care nu sunt încă în eurozonă, cum sunt România și Bulgaria, fluctuațiile ratelor de schimb valutar au avut un impact suplimentar asupra acelor care au contractat finanțări în valute străine (Euro, USD, CHF).



Guvernul român a majorat TVA cu 5%, de la 19% la 24% în 2010, după ce nu a reușit să majoreze impozitul pe pensii. Aceasta măsură se aștepta să alimenteze inflația și să scadă consumul. Totuși, conform șefului delegației FMI, Jeffrey Franks, în noiembrie 2011 inflația a fost mai scăzută decât se aștepta. Desigur, această realizare nu se datorează unui singur factor ci, mai degrabă, unei combinații de factori, precum: reducerea cheltuielilor din sectorul public și creșterea investițiilor.

În 2011 și Italia a majorat TVA de la 20% la 21%. Această creștere este destul de mică, dar trebuie privită în contextul necesității de a se calcula efectele. Măsuri similare au fost adoptate de multe țări care se luptă cu mari deficite bugetare.

Revenind la centrul activității bancare, putem constata că politicile economice au avut un impact relevant.

Depozitele și alte instrumente de economisire

ÎN continuare vom analiza cum au afectat măsurile menționate sectorul bancar. Mai întâi, dacă sunt mai puțini bani disponibili pentru populație, sunt mai puțini bani pentru trai și astfel mai puțini disponibili pentru economisire, sau deloc.

Ca urmare, se produce o diminuare a depozitelor, cu impact negativ asupra lichidităților pe termen scurt și mediu ale băncilor. Trebuie ca băncile să recurgă mai mult la alte surse de a-și procura fonduri, cum sunt acționarii săi, de la bursă (dacă sunt listate), din depozite private, unele fiind de la companii private.

Companiile deseori își economisesc lichiditățile în exces în conturi bancare până au nevoie de acestea pentru diferite tranzacții financiare, ca plata salariilor, a furnizori-

lor și pentru materii prime. Ele își păstrează fondurile în depozite, conturi curente și depozite la vedere. Însă trebuie să avem în vedere și faptul că în timp ce în 2009 rata dobânzilor era foarte mare, în 2010 ea a scăzut considerabil.

Euribor¹ a scăzut constant din 2009 până în 2010, iar ca rezultat băncile pot obține fonduri mai ieftine și pot conta pe o un ecart mai mare. Pe de altă parte, scăderea ratelor dobânzii nu a influențat așa de mult procentul pe care îl plătesc lunar beneficiarii împrumuturilor, cât a influențat scăderea dobânzilor la depozite.

Ca urmare, potențialul de câștig al băncilor a crescut prin majorarea marjei de profit. Totuși, băncile nu sunt neapărat în măsură să-și acopere în acest mod toate pierderile lor. Trebuie să ne amintim că restanțele și creditele neperformante au crescut de asemenea. Corespunzător, băncile caută să-și compenseze aceste pierderi în alte moduri.

În 2009 în România impozitarea dobânzii primite la depozite (care se ridica la 16%) a fost suspendată. La acel moment, această acțiune a fost considerată o măsură anticriză, menită să mențină lichiditățile în bănci astfel încât acestea să poată acorda în continuare împrumuturi. Ulterior, odată ce s-a asigurat că situația s-a îmbunătățit, guvernul român a decis reintroducerea ratei de 16% impozit asupra veniturilor din depozite.

După opinia noastră, această reintroducere nu este o măsură bună din partea guvernului, în principal pentru faptul că încurajează populația să facă orice altceva cu banii decât să-i țină în bănci. Ca urmare, lichiditatea pe termen scurt a băncilor este afectată și oricum nu vor fi bani pentru impozitare.

Desigur, guvernul român are nevoie de mai mulți bani pentru a-și atinge țintele bugetare. Dar ar fi făcut probabil mai bine să impoziteze activitatea economică numai prin TVA. Recomandarea noastră ar fi impozitarea dobânzilor la depozite numai dacă acestea nu sunt reinnoite la maturitate. Măsura ar fi similară neimpozitării profitului reinvestit.

În acest mod, toate părțile ar beneficia: deponenții și-ar vedea investiția lor crescând mai rapid, guvernul ar câștiga mai mult din compound interest (dobânda cumulată), iar băncile ar avea mai multe lichidități pentru a împrumuta sectorul privat. Există și alte măsuri ce au fost adoptate pentru sprijinirea sectorului bancar și care sunt binevenite.

Una dintre aceste măsuri a fost adoptată în 2009 de către guvernul român: oferirea de garanții de stat la depozite în caz de default al băncilor, până la un nivel de 50.000 euro. Aceasta a încurajat populația să-și păstreze banii în conturi bancare și să evite posibile retrageri în masă în caz de pericol. Chiar și așa, ne întrebăm câte persoane dețin sume așa de mari de bani pentru a fi acoperite de această măsură: nu multe, presupunem. Totuși, există firme priva-

¹ Euribor (Euro Interbank Offered Rate) este o rată medie zilnică de referință ce se bazează pe nivelul mediu al dobânzilor la care Băncile din Eurozonă se împrumută între ele pe piața interbancară.

**ABONAȚI-VĂ
DIRECT LA REDACȚIE!
AVANTAJE IMPORTANTE!**

Informații suplimentare la

tel.: 021.312.76.37

fax: 021.316.79.37

te care au mai mult de 50.000 euro în depozite și care nu ar putea fi acoperite de hotărârea guvernului pentru întreaga sumă. Oricum, dată fiind actuala situație financiară, este dificil de spus în ce măsură guvernul român ar putea fi în stare să acopere pierderile la depozite, în cazul în care ar avea loc o situație critică. Vom examina în continuare ceea ce fac băncile cu lichiditățile lor: oferta de finanțare.

Evoluția împrumuturilor

DACĂ privim asupra activității de împrumut (unul din rolurile activității bancare – să aloce bani din domeniile care au un surplus în domeniile care au un deficit), constatăm că și această zonă a fost afectată.

Din perspectivă de marketing, a existat o descreștere a creditelor retail. Aceasta se datorează mai ales faptului că încetările de plăți la împrumuturile de tip retail au crescut atât de mult în cazuri în care împrumutatul nu deține garanții reale de executat, încât băncile și-au pierdut întreaga expunere. Pentru o mai bună înțelegere a fenomenului, să aruncăm o privire asupra întregului tablou.

Ca o consecință a faptului că veniturile bugetelor de familie au scăzut, eligibilitatea pentru contractarea de împrumuturi pentru finanțarea achizițiilor imobiliare s-a înrăutățit. Principalul motiv este că băncile analizează potențialul pe baza veniturilor, vârstei, istoricul creditărilor anterioare, soliditatea angajatorului (riscurile la care este expus sectorul), nivelul curent de îndatorare și nivelul cheltuielilor lor.

Nu este neobișnuit să auzi politicieni afirmând că băncile ar trebui să repornească activitatea de creditare, dar pe de altă parte, măsurile pe care ei le adoptă sunt contrare bunei funcționări a economiei. Iar dacă mecanismul economiei nu pornește, va fi dificil pentru bănci să repornească creditarea la nivelurile din 2008, sau chiar cât mai apropiate de acestea.

Clienții care ar trebui să beneficieze de aceste împrumuturi își văd sursele de venit diminuând, poate chiar își pierd slujba și ca urmare încetează plata creditului ipotecar sau ratele de leasing.

Trebuie să avem în vedere că afacerile în zona imobiliară au fost înfloritoare înainte de începutul crizei din 2008: băncile împrumutau liber, populației i se acordau credite ipotecare, iar sectorul construcțiilor prospera.

În plus, rata de schimb dintre leul românesc și euro era foarte favorabilă. Totuși, din cauză că accesul la creditele ipotecare era foarte ușor și cererea era crescută, prețurile se mentțineau la un nivel ridicat.

Chiar și în SUA proprietatea locuinței era încurajată. În România (unde simțul proprietății este puternic), până în 2008 mulți erau tentați să cumpere repede proprietăți (în principal pe credit) din cauză că prețurile creșteau cu rată constantă. Disponibilitatea de finanțare a condus la o creștere a cererii, dar oferta de imobile era mai scăzută decât cererea, întrucât domeniul construcțiilor nu putea ține pasul cu cererea.

Criza economică și financiară a avut, de asemenea, un impact major asupra structurii și alocării produselor bancare în toată lumea. Produsele de retail financiar au fost blamate pentru încetarea plății creditelor. Motivul pentru care erau așa de răspândite este faptul că relaxarea cerințelor pentru acordarea de împrumuturi au împins pe mulți să acumuleze datorii substanțiale pe care nu erau în stare să le plătească. Până în prezent un număr mare de persoane private, ca și de firme private, au înregistrat o creștere a restanțelor la credite și chiar neplata acestora.

Data fiind actuala situație de piață, băncile au intensificat activitatea de restructurare a împrumuturilor pentru acei clienți care demonstau capacitatea de a-și menține afacerile pe linia de plutire chiar și în vremuri dificile. Comunicarea dintre împrumutător și împrumutat le-a adus condiții reciproc acceptabile și le-a dat acelor clienți o gură de aer până ce vremuri mai bune se vor întoarce.

Un fenomen contradictoriu este trecerea sprijinului de la împrumutător sau creditor la împrumutat. Astfel, este cazul în multe țări europene, incluzând România. Procedurile de faliment sau chiar de insolvență sau reorganizarea firmelor protejează împrumutatul prin lege de plata creditorilor săi.

Competiția bancară

BĂNCILE concurează unele cu altele, oferind condiții financiare mai bune, servicii mai bune și mai variate, comisioane mai mici, mai bun suport pentru client, flexibilitate și condiții mai bune la instrumentele de economisire. Ele fac uz de brandul lor, de prezentarea misiunii lor și de reclame pentru a atrage clienții la sucursalele și agențiile lor.

Totuși, fiecare bancă are o structură unică și este capabilă să atragă fonduri în condiții mai bune sau mai dificile decât concurenții lor. Nivelul lichidităților și sursele disponibile determină capacitatea lor de a acorda împrumuturi în condiții cât mai competitive.

Băncile fac profit din spread-ul (ecartul) dintre costul fondurilor atrase și costul creditelor acordate (rambursate



de către client) determinat de dobânzile lor, comisioanele la tranzacții, serviciile financiare, consultanță, cărți de credit, planurile de economisire, investiții în instrumente financiare pe piețele de capital, servicii de brokeraj etc.

Chiar dacă băncile ar dori să majoreze marja lor de profit, să zicem prin creșterea ratelor dobânzii la credite, ele sunt constrânse de concurența de piață care stabilește în ultimă instanță, prețul. John Maynard Keynes privea rata dobânzii stabilită de piață ca cel mai „nedrept preț” din sistemul economic și nu ezita să folosească termenul medieval de „cămătărie” pentru a-l condamna².

Investitorii cred câteodată că taxele percepute de bănci nu reflectă o structură competitivă corectă. Una dintre plângeri este aceea că taxele s-au mărit într-o manieră ce nu este explicată prin vreo creștere a riscurilor sau a costurilor băncilor. Ei consideră că băncile sunt plătite mai mult decât riscurile ce și le asumă.

Aceasta este, de asemenea, adevărat pentru piețele bancare ale altor țări. Băncile încearcă să-și acopere pierderile provenite din provizioane sau credite neperformante. Conform The Economist, un consilier corporatist a făcut următoarea precizare: „clienții noștri vor ce e mai bun nu ce e mai ieftin”.

Ca și alți profesioniști, băncile de investiții tind să nu concureze prin preț, întrucât clienții interpretează comisioanele scăzute ca un semn de calitate slabă a serviciilor.

Considerând că este de dorit pentru piață în ansamblu să existe o piață bancară concurențială, băncile ar trebui să concureze prin inovare. Inovarea este rezultatul cercetării și înțelegerii pieței și nu vine automat. Băncile trebuie să depună eforturi intense dacă doresc să rămână competitive. Calitatea, dar mai ales transparența serviciilor oferite către consumatori sunt foarte importante. Acum este momentul de a se face cunoscute mesajele din tipăritura mărunță, astfel încât cei care semnează pentru servicii financiare să știe ce semnează. În ultima parte a acestui studiu vom prezenta rezultatele analizei lui Michael Porter asupra celor cinci forțe.

² Skidelsky, Robert. *Keynes – The Return of the Master*, Penguin Group 2009, London, UK, p. 148.

Analiza Porter a celor cinci forțe

STUDIUL celor cinci forțe ale lui Porter reprezintă un cadru pentru analiză industrială și dezvoltarea de strategii de afaceri, dezvoltat de Michael E. Porter de la Harvard Business School în 1979. Acesta trasează o economie a Organizației Industriale (IO) din care derivă cinci forțe care determină intensitatea competiției și ca urmare atractivitatea pieței.

Atractivitatea în acest context se referă la profitabilitatea generală a industriei. O industrie „neatractivă” este una în care combinația acestor cinci forțe acționează în sensul scăderii generale a profitabilității. O industrie foarte neatractivă ar fi aceea care abordează „concurența pură”, în care profiturile disponibile pentru toate firmele sunt îndreptate către zero³.

Dintre cele cinci forțe ale lui Porter, trei se referă la concurența din surse externe. Restul sunt amenințări interne.

Porter s-a referit la aceste forțe ca un mediu micro, în contrast cu termenul mai general de mediu macro. Ele constau din acele forțe apropiate unei companii care afectează capacitatea acesteia de a-și servi clienții și de a face profit. O schimbare în oricare din aceste forțe, de regulă pretinde ca o unitate de afaceri să reevalueze piața pe baza schimbărilor generale în informația referitoare la sectorul industrial.

Atractivitatea generală a industriei nu implică ca orice firmă din industrie să aibă aceeași profitabilitate. Firmele sunt capabile să aplice competențele lor de bază, modelele sau rețelele lor de afaceri pentru a obține un profit peste media sectorului industrial.

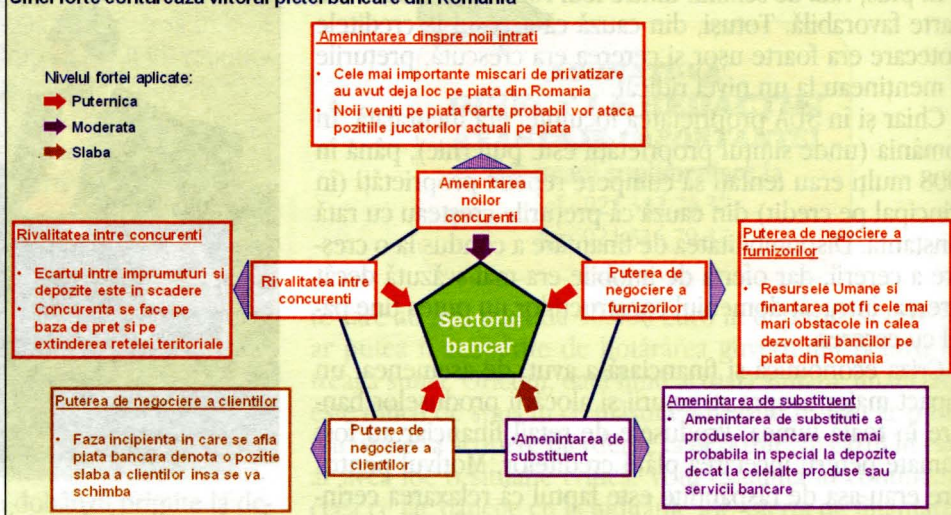
Un exemplu sugestiv este cel al industriei transporturilor aeriene. Ca industrie, profitabilitatea este scăzută și cu toate acestea companiile luate individual, prin aplicarea de modele unice de afaceri, au fost capabile să facă profit peste media acestei ramuri.

Cele cinci forțe ale lui Porter includ trei forțe din concurența „orizontală”: amenințarea produselor substitut, amenințarea concurenților deja stabiliți și amenințarea celor nou intrați pe piață; și două forțe din concurența „verticală”: puterea de negociere a furnizorilor și puterea de negociere a clienților.

Analiza acestor cinci forțe constituie doar o parte a modelului strategic Porter. Celelalte elemente sunt lanțul valoric și strategiile generice.

³ Daft, Richard L. *New Era of Management*, South-Western Cengage Learning 2008.

Cinci forțe conturează viitorul pieței bancare din România



Tendențele care vor stabili viitorul pieței bancare din România pot fi analizate în cadrul celor cinci forțe. În continuare vom prezenta o schemă a analizei celor cinci forțe, aplicată la sistemul bancar de astăzi din România. După cum se vede, există în perspectivă riscuri puternice provenite dinspre puterea de negociere a clienților, forța de negociere a furnizorilor (privitoare la numărul limitat de profesioniști înalt pregătiți de pe piață) și de la rivalitatea dintre competitori (ecartul redus dintre piața împrumuturilor și a depozitelor și puternica competiție bazată pe preț). Amenințarea noilor intrați este moderată din cauză că piața bancară din România a parcurs deja o privatizare extensivă și din cauză că se află multe bănci străine pe piață. Când este vorba de amenințarea de substituent, dată fiind actuala dezvoltare a pieței din România, riscul este considerat moderat din cauză că nu există multe alternative pentru finanțarea din partea sectorului bancar-financiar și de sigur a Fondurilor europene.

Concluzii

ÎN privința Resurselor umane, România trebuie să se concentreze mai mult pe formarea de profesioniști pentru cele mai importate sectoare ale economiei. Aceasta poate fi obținută printr-o strânsă relație între companii și universități, astfel încât studenții să se poată înscrie pe parcursul studiilor în programe de internship (efectuarea de practică în firme). Băncile, ca și alte companii, nu ar trebui să fie prea închise la astfel de inițiative. Prin deschidere, relația dintre viitorii angajați și bancă se stabilește mai devreme. Odată ce studenții absolvă, ei pot fi angajați și formați pentru sectoare cheie ale băncii.

În acest moment, băncile din România nu se extind geografic așa cum se făcea în 2008. În schimb, ele își raționalizează resursele și elimină acele agenții și sucursale care produc cele mai mici venituri. Acesta este timpul de re-

IMPORTANT!

**ABONAȚI-VĂ
DIRECT LA
REDACȚIE!**

AVANTAJE IMPORTANTE!

Informații suplimentare la
tel.: 021.312.76.37
fax: 021.316.79.37

structurare a datoriei problematice, încercând concomitent atragerea de noi clienți. Ținând cont că depozitele sunt importante pentru activitatea băncii și acestea trebuie atrase. În România multe dintre bănci sunt subsidiare ale băncilor străine. Dacă fiind perspectiva sumbră a sectorului bancar european, ar fi o realizare a subsidiarelor internaționale să reușească să-și mențină expunerile lor locale în România pentru moment. Eventuale majorări de capital sunt posibile numai în cazuri extreme, dar greu de realizat

dacă avem în vedere presiunile asupra băncilor mamă din Europa, impuse prin următorul acord Basel III și de către Fondul european pentru stabilitate financiară (EFSF).

Ultimele evoluții ale crizei datoriei în Europa conduc la concluzia că anii următori vor fi dificili pentru sectorul bancar. Perspectivele de creștere sunt slabe, în timp ce datoria suverană este ridicată în multe țări UE ca Grecia, Italia, Spania. Evoluțiile din Grecia pot face ca lucrurile să ia o întorsătură nefavorabilă pentru moneda euro. □

Octavian CIOBĂNAȘU

Referințe

Estrin, Judy. *Closing the Innovation gap – Reigniting the spark of creativity in a global economy*, McGraw-Hill, 2009.

Legrain, Philippe. *Aftershock – Reshaping the World Economy after the Crisis*, Abacus, 2011, London.

Buffett, Mary, Clark, David. *Warren Buffet's Management Secrets*, Simon & Schuster UK Ltd 2010, Great Britain.

Deutsche Bank Research. *Public debt in 2020 – Monitoring fiscal risks in developed markets*, July 6th, 2011.

Sovereign Debt. *A few things to remember about debt*, from The Economist, July 15th, 2011.

PRESCRIPTIA OBLIGAȚIILOR CONTRACTUALE...

(Urmare din pag. 64)

Așadar, față de aceste prevederi, rezultă că, întreruperea prescripției produce următorul efect:

○ **anterior apariției cauzei de întrerupere**, prescripția este înlăturată, ștearsă, ca și când nu ar fi curs;

○ **după încetarea cauzei de întrerupere**, începe să curgă o nouă prescripție, adică un nou termen de prescripție.

În ceea ce privește **beneficiul întreruperii prescripției**, arătăm că, în temeiul art. 2.542 din Noul Cod civil, efectele întreruperii prescripției profită celui de la care emană actul întreruptiv și nu pot fi opuse decât celui împotriva căruia a fost îndreptat un asemenea act, afară de cazul în care prin lege se dispune altfel. Totodată, dacă prescripția a fost întreruptă prin recunoașterea dreptului de către cel în folosul căruia curgea, efectele întreruperii profită celui împotriva căruia a curs și nu pot fi opuse decât autorului recunoașterii.

Împlinirea prescripției

ÎN TEMEIUL art. 2.544 din Noul Cod civil, cursul prescripției se calculează potrivit regulilor stabilite în Titlul III al Cărții a VI-a din Noul Cod civil, luându-se în considerare, dacă este cazul, și cazurile de suspendare sau de întrerupere prevăzute de lege.

Menționăm că, potrivit art. 2.506 din Noul Cod civil, **prescripția nu operează deplin drept, iar după împlinirea terme-**

nului de prescripție, cel obligat poate să refuze executarea prestației. Totodată, cel care a executat de bunăvoie obligația după ce termenul de prescripție s-a împlinit nu are dreptul să ceară restituirea prestației, chiar dacă la data executării nu știa că termenul prescripției era împlinit. De asemenea, recunoașterea dreptului, făcută printr-un act scris, precum și constituirea de garanții în folosul titularului dreptului a cărui acțiune este prescriptibilă sunt valabile, chiar dacă cel care le-a făcut nu știa că termenul de prescripție era împlinit. În aceste cazuri sunt aplicabile regulile de la renunțarea la prescripție.

Concluzii

FATĂ de cele arătate, apreciem că, în calculul împlinirii termenului de prescripție în materie contractuală dintre profesioniști prezintă relevanță următoarele elemente:

- termenul de prescripție aplicabil în speță;
- data de la care începe să curgă acest termen, respectiv dacă acesta a început să curgă potrivit normelor legale anterioare Noului Cod civil, caz în care calculul se face potrivit acelor norme, sau a început să curgă potrivit Noului Cod civil;
- dacă a intervenit sau nu o cauză de suspendare sau de întrerupere a cursului prescripției;
- regulile în funcție de care se determină momentul la care se împlinește prescripția. □