



Polish
Connection



PRZEWODNIK PO NORWESKIM SEKTORZE BUDOWALNYM

Bygg Reis Deg 2021

SPIS TREŚCI

- NORWESKI SEKTOR BUDOWLANY - KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA**
Martalena Eriksen / Kierownik biura w Oslo - Polska Agencja Inwestycji i Handlu _____

- DOFFIN - NORWESKA PLATFORMA DO ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH**
Barbara Cecylia Liwo / Starszy Konsultant - Polish Connection sp. z o.o. _____

- ARCHITEKT, PO CO NAM TEN GOŚĆ?**
Bartłomiej P. Szcześniak / Dyrektor Administracyjny - Praktisk Hus AS _____

- KONTRAKTY W BRAŹNY BUDOWALNEJ**
Karolina Berazo Gertz / Aplikant Radcowski - Advokatfirmaet Tryti AS _____

- DLACZEGO POWINIENIEŚ ZAPROJEKTWAĆ SWOJĄ STRONĘ INTERNETOWĄ W KRAJU, W KTÓRYM BĘDZIESZ PROWADZIĆ DZIAŁALNOŚĆ?**
Levent Ultanur / Właściciel - Levent Ultanur Web Design _____

- VAT I OPODATKOWANIE W NORWEGII**
Ida Strøm Bakken / Wspólnik - Mazars AS _____

- UNIHOUSE SA „DROGA DO SUKCESU” - KRÓTKI WYWIAD Z DYREKTOREM DS. SPRZEDAŻY PANEM KRZYSZTOFEM ŻEBROWSKIM**
Magdalena Polakowska / Wiceprezes Zarządu - Polish Connection sp. z o.o. _____

- NADUŻYCIA ZWIĄZANE Z ZATRUDNIANIEM**
Lars Mamen / Dyrektor Administracyjny - Fair Play Bygg Oslo _____

- DLACZEGO DZIAŁALNOŚĆ SKANDYNAWSKO-POLSKIEJ IZBY GOSPODARCZEJ JEST TAK WAŻNA?**
Ewa Lisiewska-Szczygieł / Dyrektor ds. Komunikacji i PR - Skandynawsko Polska Izba Gospodarcza _____

NORWESKI SEKTOR BUDOWLANY

Norweski sektor budowlany oparty jest w dużej mierze na partnerach i poddostawcach spoza kraju – zarówno jeśli chodzi o materiały budowlane i wykończeniowe, jak i zagranicznych pracowników.

Ambitne plany norweskiego rządu dotyczące projektów infrastrukturalnych, zeroemisyjnych placów budowy oraz zwiększone zapotrzebowanie na projekty mieszkaniowe dają szansę wielu firmom zaistnieć na tym rynku.

Narodowy Plan Transportu 2022-2033

Narodowy Plan Transportu (www.regjeringen.no/en/dokumenter/national-transport-plan-2022-2033) to największy projekt infrastrukturalny w historii Norwegii. W planie na lata 2022-2033 rząd kładzie nacisk na rozwój systemu transportowego, który daje każdemu mieszkańcowi kraju bezpieczeństwo, wolność i możliwość wyboru środka transportu. Podnosi też jakość życia i jednocześnie jest neutralny dla środowiska. W okresie objętym planem, łączny budżet to NOK 1 200 miliardów (118 miliardów Euro) z czego 1 076 miliardów NOK pochodzi ze środków państwowych i NOK 123 miliardy z opłat za przejazd. Fundusze zostaną wykorzystane na rozwój i utrzymanie dobrych i przyszłościowych rozwiązań transportowych – drogowych, kolejowych, morskich i powietrznych w całej Norwegii. Informacje o aktualnych projektach drogowych są dostępne na stronie Nye Veier AS (www.nyeveier.no), kolejowych na stronie Bane Nor (www.banenor.no). Spółka Avinor odpowiedzialna jest za projekty lotnicze, a Kystverket za projekty morskie (porty).

Zielona branża budowlana

Norwegian Green Building Council (Grønn Byggalliance) to organizacja zrzeszająca ponad 300 firm, ośrodków badawczych, przedstawicieli samorządów i instytucji związanych z branżą budowlaną m.in. World Green Building Council, Enova, Sintef, FutureBuild, Bygg21 czy Rif. Celem organizacji jest m.in. neutralność klimatyczna w Norwegii w 2050 r., redukcja emisji gazów cieplarnianych o 40% do 2030 r. oraz gospodarka cyrkularna. Jednym z narzędzi, które ma wspomóc ambitne cele jest system certyfikacji środowiskowej dla budownictwa BREEAM-NOR. Widoczny jest stały wzrost producentów i dostawców materiałów budowlanych wnoszących o certyfikat BREEAM-NOR. Wymogi oraz szczegółowe informacje dostępne są na byggalliansen.no.

Dzięki innowacyjnej strategii zakupowej i zmianom w prawie zamówień publicznych gmina Oslo redukuje emisje gazów klimatycznych na placach budowy oraz stymuluje technologiczne zmiany na rynku w całej branży. Strategia ta przekłada się nie tylko na pozytywne zmiany w sektorze budowlanym, ale rów-

niez motywuje zmiany w innych branżach. Przykładem mogą być innowacyjne zeroemisyjne maszyny i sprzęt. Celem gminy Oslo jest osiągnięcie neutralności emisyjnej CO2 na wszystkich placach budów do 2030 r. (źródło: greenvsits.no)

Przetargi

Całkowita roczna wartość zamówień publicznych w Norwegii przekracza kwotę NOK 520 miliardów (dane z government.no). Norweska ustawa o zamówieniach publicznych nakłada obowiązek publikowania ogłoszeń ofertowych na zakup usług lub produktów, których wartość jest równa lub przekracza kwotę 100 000 NOK. Ogłoszenia są publikowane na platformie Doffin (www.doffin.no). Norwegia stosuje się również do prawa zamówień publicznych Unii Europejskiej, które narzuca obowiązek publikowania ofert na ogólnoeuropejskiej platformie TED (www.ted.europa.eu). Ogłoszenia norweskie są więc dostępne poprzez obie platformy. Na Doffin można też znaleźć oferty o mniejszej wartości, ogłaszane przez lokalne gminy czy mniejszych graczy na rynku, i te, które nie wchodzą w próg zamówień publicznych. Platforma Doffin jest dostępna w języku angielskim, natomiast wszystkie szczegółowe dane zamówień i opis projektu są w języku norweskim. Jeśli firma poważnie rozważa zaistnienie na norweskim rynku i pozyskanie kontraktów, baza Doffin stanowi kluczowe źródło informacji.

Informacje kluczowe dla branży budowlanej

Dla pracowników branży budowlanej odgórnie ustalone są tzw. stawki minimalne. Oznacza to, że pracownicy wykonujący pracę na terenie Norwegii muszą otrzymać wynagrodzenie według minimalnych stawek godzinowych, które są aktualizowane co roku. Od dn. 1 lipca 2021 r. obowiązują następujące: pracownicy wykwalifikowani – 220 NOK, pracownicy niewykwalifikowani z minimum rocznym doświadczeniem w branży – 206,50 NOK, pracownicy niewykwalifikowani bez doświadczenia w branży – 198,30 NOK,

pracownicy poniżej 18. roku życia – 132,90. NOK (źródło: Arbeidstilsynet). Standardem w branży jest zapewnienie pracownikom szkoleń lokalnych BHP, odzieży roboczej i sprzętu ochronnego dostosowanego do stanowiska pracy i wykonywanych zadań. Firmy zainteresowane eksportem do Norwegii zachęcam do zapoznania się ze stroną internetową Norweskiego Nadzoru Budowlanego (Direktoratet for Byggkvalitet, dibk.no) odpowiedzialnej za określanie standardów branży, w tym wymogów dla materiałów budowlanych i wykończeniowych oraz certyfikacją uprawnień budowlanych.

Wydarzenia, targi, spotkania dla poddostawców

Zachęcam do śledzenia targów i wydarzeń skierowanych do sektora budowlanego w Norwegii. To m.in.: Bygg Reis Deg (organizowane co dwa lata), World Conference on Timber Engineering (WCTE, 19-23 czerwca 2023, Oslo), ale też konferencje dla partnerów i poddostawców organizowane przez lokalne firmy (np. Nye Veier, Bane Nor, Tekna).

Zapraszamy do kontaktu z Biurem Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu w Oslo firmy zainteresowane rynkiem norweskim:

Kierownik biura: **Martalena Eriksen**
martalena.eriksen@paih.gov.pl

Business Development Manager: **Joanna Irzabek**
joanna.irzabek@paih.gov.pl



DOFFIN

NORWESKA PLATFORMA DO ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

Do wyszukiwania zamówień publicznych w Norwegii służy portal Doffin.no:

doffin.no

Zgodnie z norweską ustawą o zamówieniach publicznych, na platformie krajowej do zamówień publicznych, czyli właśnie na portalu Doffin.no, muszą zostać opublikowane ogłoszenia o zamówieniach, których wartość przekracza 100 000 NOK (z wyłączeniem tych rodzajów zamówień, wskazanych w rozporządzeniu o zamówieniach publicznych, dla których obowiązują wyższe progi lub zamówień, które w ogóle są wyłączone z procedur przetargowych (np. niektóre zamówienia z dziedziny bezpieczeństwa itp.)). Dotyczy to zamówień, gdzie zleceniodawcą jest państwo norweskie, gminy lub organy publiczne.

Ponadto na platformie muszą znaleźć się zamówienia, gdzie zleceniodawcą jest wprawdzie inny podmiot niż wymienione powyżej, ale zamówienie jest w 50% lub więcej dofinansowywane przez państwo, gminę lub organ publiczny, a szacunkowa wartość zamówienia wynosi:

- Dla **kontraktów budowlanych** i/lub **infrastrukturalnych** dotyczących budowy szpitali, obiektów sportowych i rekreacyjnych, budynków szkolnych i uniwersyteckich lub obiektów administracyjnych – 7 200 000 NOK lub więcej.
- Dla **kontraktów** dotyczących **usług powiązanych** z wymienionymi powyżej kontraktami budowlanymi lub infrastrukturalnymi – 2 050 000 NOK lub więcej

Zamówienia, których wartość przekracza progi (kwoty) określone w odpowiednich dyrektywach UE, dodatkowo muszą zostać opublikowane na europejskiej platformie zamówień publicznych, czyli w serwisie TED (<https://ted.europa.eu>).

Oczywiście wszystkie ogłoszenia opublikowane na platformie TED, znajdują się również na Doffin.no. Będą one oznaczone flagą UE, podczas gdy ogłoszenia opublikowane jedynie na platformie krajowej będą oznaczone flagą Norwegii (zob. grafika 2).

Na Doffin.no znajduje się również trochę ogłoszeń o zamówieniach, które zgodnie z prawem (ze względu na swoją wartość) nie muszą być udzielane w trybie przetargu, jednak zleceniodawca uznał, że tak właśnie chce wyłonić wykonawcę/dostawcę.

Duże firmy z reguły znają platformę TED. Warto, by zapoznały się również z platformą Doffin.no, by móc dowiadywać się o lokalnych zamówieniach, gdzie konkurencja może być mniejsza, a warunki kontraktu korzystne.

Jeszcze istotniejsze będzie to dla mniejszych firm, które samodzielnie niekoniecznie są w stanie stanąć do przetargu o wielomilionowe zamówienie ogłoszone międzynarodowo, natomiast zaważyć o mniejszy kontrakt, np. dla którejś norweskiej gminy - już tak.

Przykładowe progi, kwalifikujące do publikacji w serwisie TED (dane na lata 2020-2021):

■ Sektor klasyczny:

Kontrakty państwowe na zakup towarów i usług – **1 300 000 NOK**

Kontrakty pozostałych podmiotów (gmin, instytucji publicznych) na zakup towarów i usług - **2 050 000 NOK**

Kontrakty budowlane i infrastrukturalne - **51 500 000 NOK**

Kontrakty dotyczące usług specjalnych oraz kontrakty na usługi zdrowotne i socjalne - **7 200 000 NOK**

■ Sektor dostaw/zaopatrzenia (np. w energię, wodę itp.):

Kontrakty na towary i usługi – **4 100 000 NOK**

Kontrakty budowlane i infrastrukturalne – **51 500 000 NOK**

Kontrakty dotyczące usług specjalnych oraz kontrakty na usługi zdrowotne i socjalne – **9 250 000 NOK**

Kontrakty wymagające koncesji – **51 500 000 NOK**

Poniżej pokazujemy w kilku krokach, jak wyszukiwać zamówienia na platformie Doffin.no

1 Pierwszym krokiem (ewentualnie drugim, jeśli najpierw zmienimy wersję językową serwisu z norweskiego na angielski :)), jest wybranie zakładki „Søk kunngjøring med filter” (ang. Advanced notice search), czyli zaawansowane wyszukiwanie ogłoszeń.

/ Grafika 1

Otworzy się nam strona ze wszystkimi ogłoszeniami o zamówieniach, począwszy od najnowszych (wg. daty publikacji). Informacje te są skrótowe: nazwa zamówienia, udzielający zamówienia, określenie czy mamy do czynienia z informacją o ogłoszeniu zamówienia, czy z informacją o jego przydzieleniu, nazwa

gminy, gdzie ma być realizowane zlecenie, a także ikonka informująca, czy mamy do czynienia z publikacją jedynie w serwisie Doffin, czy również na platformie TED, numer referencyjny ogłoszenia, termin, do którego należy składać oferty (norw. tilbudsfrist) oraz data opublikowania ogłoszenia. / Grafika 2

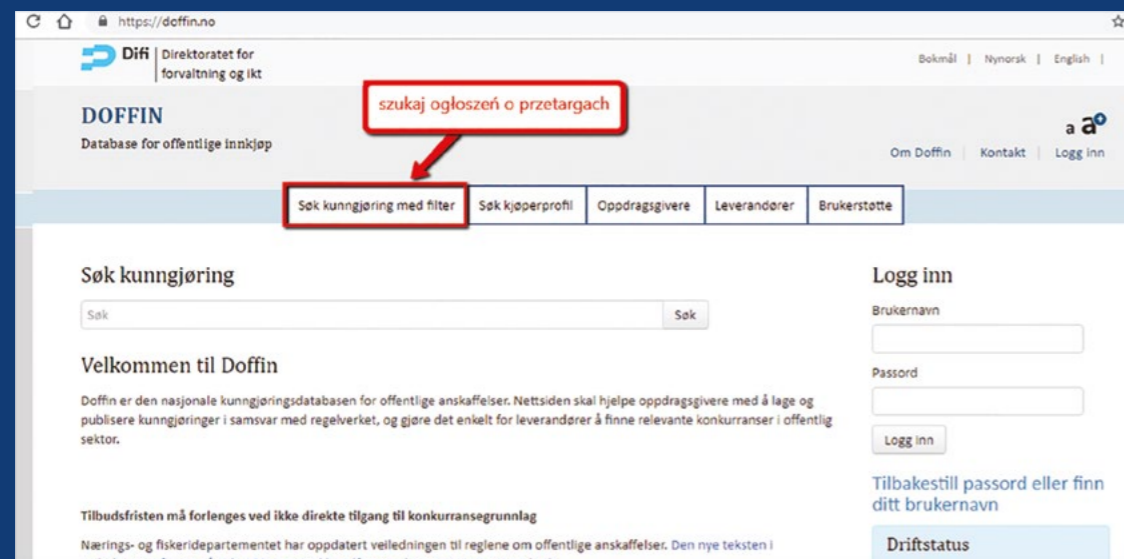
W celu zapoznania się ze szczegółami ogłoszenia, należy kliknąć w jego nazwę. Niestety, o ile do tego momentu korzystanie z platformy w angielskiej wersji językowej coś nam dawało, o tyle szczegółowe informacje o zamówieniach będą już dostępne tylko i wyłącznie w języku norweskim.

2 Krok drugi - filtrowanie ogłoszeń. Ogłoszenia wyświetlane się po kolei wg. dat publikacji w sposób oczywisty nie na wiele przydadzą się firmie, która działa w konkretnej branży i interesują ją zamówienia z tej właśnie branży. Np. gdy jesteśmy firmą informatyczną, a pierwsze kilka stron zajmują ogłoszenia typu „przetarg na budowę sali gimnastycznej”, „przetarg na usługę dostawy zwłok w celu dokonywania obdukcji”, czy „przetarg na remont nabrzeża w porcie rybackim”, będziemy raczej sfrustrowani. Podobnie, jeśli przedsiębiorcę interesują zamówienia z konkretnego regionu, a wyjściowo wyświetla mu

się wszystko - jak Norwegia długa i szeroka (długa na pewno, z szerokością nie przesadzajmy) - nie będzie tym zachwycony.

Ogłoszenia trzeba zatem przefiltrować pod kątem interesującego nas rodzaju zamówień i/lub regionu. Można także filtrować ogłoszenia wg. dat publikacji, terminu składania ofert, czy typu samego ogłoszenia.

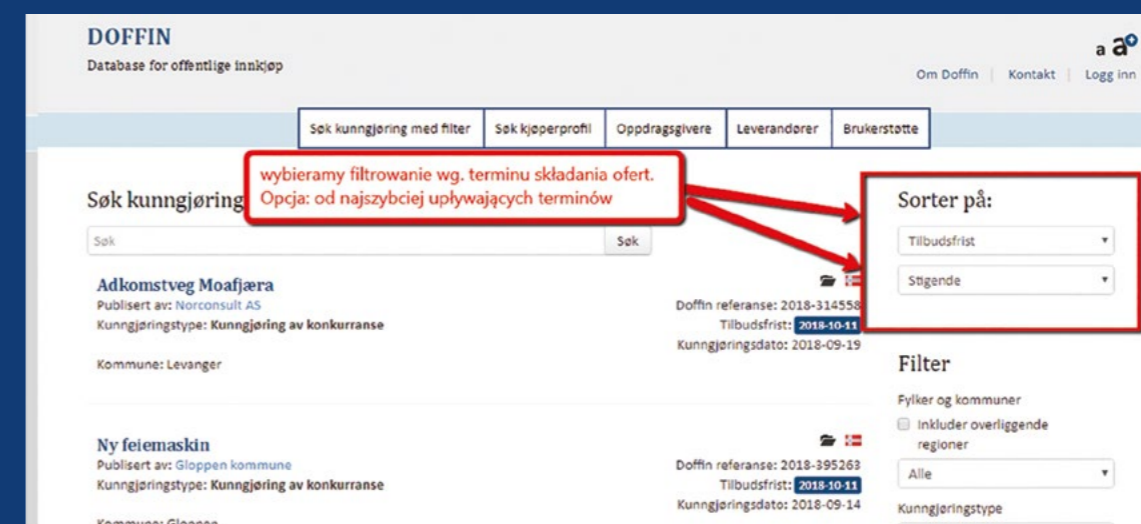
W tym celu posługujemy się wyszukiwarką po prawej stronie:



/ Grafika 1



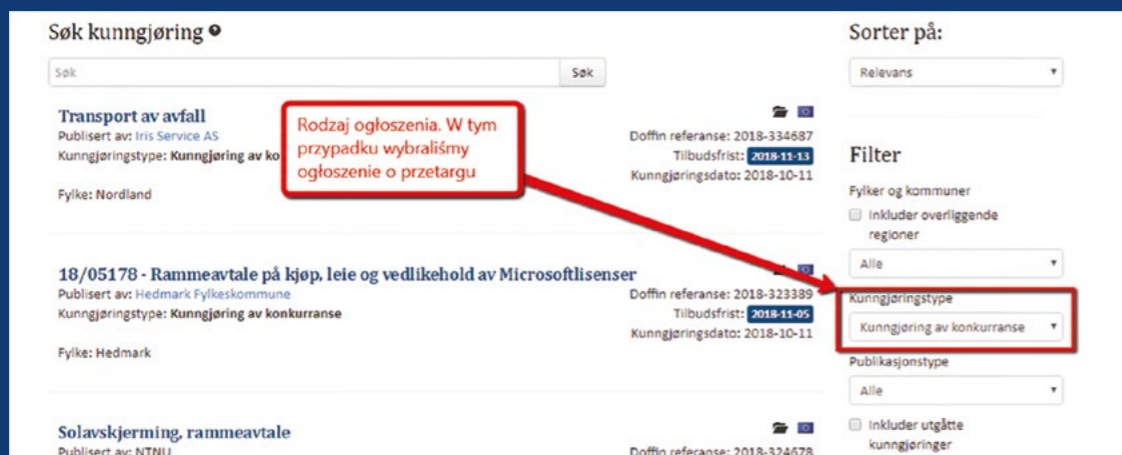
/ Grafika 2



Wyszukiwanie wg. terminu na składania ofert



Wyszukiwanie ogłoszeń z konkretnych województw i gmin



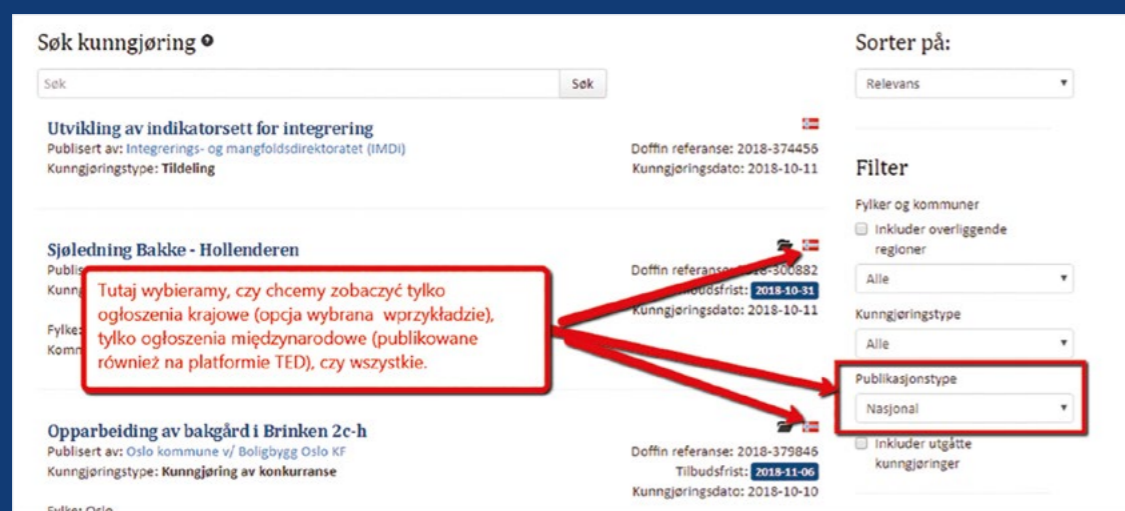
Wyszukiwanie wg. rodzaju ogłoszenia. Najistotniejsza opcja to wyszukiwanie ogłoszeń o przetargach (norw. Kunngjøring av konkurranse/ ang. Notice).

Pozostałe opcje to:

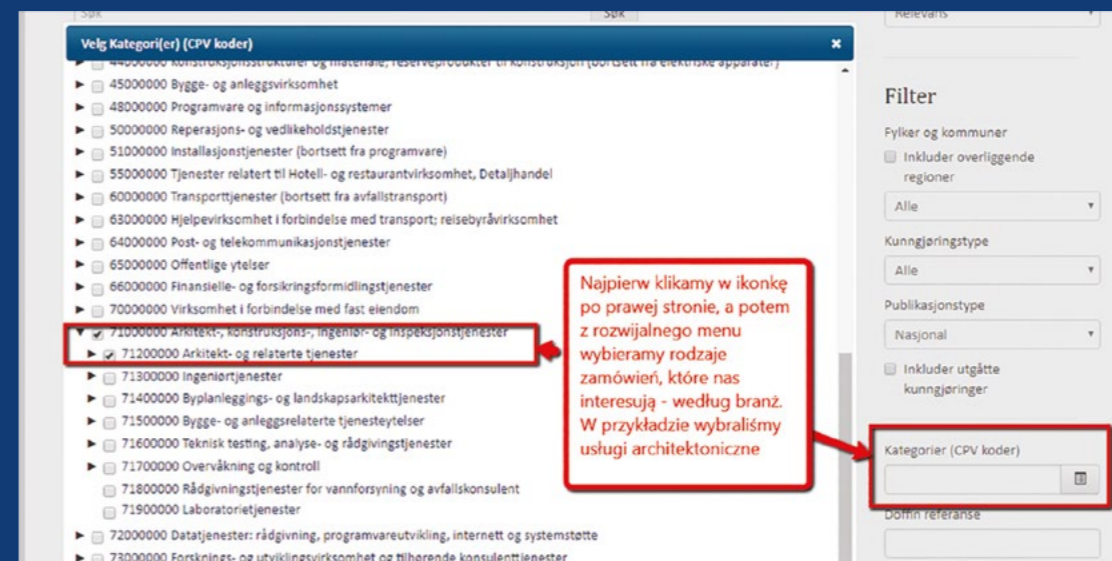
- Ogłoszenia wstępne (norw. Veiledende/ang. Pin) - tutaj zleceniodawcy sygnalizują, że będą wkrótce ogłaszać przetarg na dany towar/usługę. Skorzystanie z ogłoszenia wstępnego pozwala później zastosować skrócony termin na składanie ofert
- Informacje o przydzielonych zamówieniach (norw. Tildeling / ang. Award)

- Ogłoszenia o zamiarze zakupu z wolnej ręki lub w trybie negocjacji z wybranymi oferentami (norw. Intensjonskunngjøring / ang. Intention) - podmiot, który jest zdania, że dane zamówienie w świetle prawa nie wymaga organizacji przetargu, może opublikować ogłoszenie o tym, że zamówienie zostanie przydzielone w trybie np. negocjacji lub zakupu z wolnej ręki. Jeśli jakiś inny podmiot jest zdania, że zamawiający łamie prawo, może taki tryb postępowania zaskarżyć.

- Profile zamawiających (norw. Kjøperprofil / ang. Buyer profile) - korzystając z tej opcji można wyszukać informacje o podmiotach (zamawiających), które publikują swoje ogłoszenia na platformie Doffin.no



Wyszukiwanie ogłoszeń publikowanych tylko na platformie krajowej (Doffin.no) lub tych publikowanych również na europejskiej platformie TED



Filtrowanie ogłoszeń według branż - prawdopodobnie najważniejsza funkcja wyszukiwarki na stronie Doffin.no :)

Należy kliknąć w ikonkę przy okienku wyszukiwarki, a potem z rozwijalnego menu wybrać interesującą nas branżę/branże i zatwierdzić przyciskiem „Velg”/„Select” (Wybierz)



Jeśli interesują nas przetargi, dla których oferty należy składać w jakimś konkretnym czasie, zaznaczymy to w polach „Termin składania ofert od” („Tilbudsfrist fra” / „Expire date from”) oraz „Termin składania ofert do” („Tilbudsfrist til” / „Expire date to”)

Jeśli interesują nas przetargi, dla których oferty należy składać w jakimś konkretnym czasie, zaznaczymy to w polach „Termin składania ofert od” („Tilbudsfrist fra” / „Expire date from”) oraz „Termin składania ofert do” („Tilbudsfrist til” / „Expire date to”)

Salgs- og sljengekontroll, alkohol og tobakksvarer
Publisert av: Sandefjord Kommune
Kunngjøringsstype: Kunngjøring av konkurranse
Kommune: Sandefjord
Doffin referanse: 2018-306992
Tilbudsfrist: 2018-11-12
Kunngjøringsdato: 2018-10-11

Konsulentoppdrag - kartlegging av helhetlig brukerreiser ved bruk av Difis fellesløsninger
Publisert av: Direktoratet for forvaltning og IKT
Kunngjøringsstype: Kunngjøring av konkurranse
Fylke: Oslo
Doffin referanse: 2018-344737
Tilbudsfrist: 2018-10-25
Kunngjøringsdato: 2018-10-11

Nybygg psykisk helsevern - Helse Førde HF utlysning
Publisert av: SYKEHUSINNKJØP HF
Kunngjøringsstype: Kunngjøring av konkurranse
Doffin referanse: 18-326528
Tilbudsfrist: 2018-11-09

Jeśli wiemy, że przetarg, który mógłby nas zainteresować został ogłoszony, wiemy mniej więcej kiedy, ale nie znamy numeru ogłoszenia, możemy skorzystać z opcji wyszukiwania po dacie publikacji.

Kiedy już mamy ustawione wszystkie parametry wyszukiwania, zatwierdzamy całość przyciskiem „Szukaj” („Søk”/“Search”).

PRZYKŁADY

1 W pierwszym przykładzie postanowiliśmy wyszukać przetargi krajowe na prace budowlane, remontowe i instalacyjne na północy Norwegii – w fylke Nordland – z terminami składania ofert od 30.08 do 30.09.2021. Spośród rekordów wybraliśmy przetarg na wykonanie wentylacji do lakierni w szkole średniej Polarsirkelen: <https://www.doffin.no/Notice/Details/2021-363392>

Numer ogłoszenia na Doffin.no: 2021-363392

Zamawiający: Województwo (fylkeskommune) Nordland

Krótki opis zlecenia: Województwo Nordland chce wymienić dwa obecne, opalane ropą, agregaty wentylacyjne do lakierni w klasach samochodowych na dwa nowe urządzenia wentylacyjne z obrotowym wymiennikiem do odzysku energii oraz akumulatory wodne przystosowane do tego celu. Wkopany zbiornik na ropę wraz z rurami i systemem dystrybucji, jak również palniki olejowe należy zdemontować i wywieźć. Obecne rury stalowe należy zdemontować. W zakres prac wchodzi wszystkie prace pomocnicze związane z pracami budowlanymi, w tym dowóz materiałów oraz ponowne pokrycie dachu po zdemontowaniu rur. Komplet prac w zakresie automatyki oraz prac elektrycznych, a także dopasowanie i przebudowa istniejącej centrali grzewczej do celów zasilania nowych

akumulatorów wodnych. Zakłada się zachowanie istniejących kanałów wentylacyjnych od przekrycia w pomieszczeniu technicznym aż do lakierni. To samo dotyczy istniejących wlotów i wylotów powietrza. Podkreślamy szczególnie, że prace będą wykonywane podczas funkcjonowania szkoły, natomiast strefa robót będzie zamknięta dla uczniów i ogrodzona płotem budowlanym. Ruch na zewnątrz strefy robót musi zostać zaplanowany we współpracy z generalnym wykonawcą oraz ze szkołą.

Miejsce realizacji: szkoła średnia Polarsirkelen, Mo i Rana, Nordland

Rodzaj przetargu: przetarg nieograniczony

Termin na przesyłanie pytań nt. udziału w przetargu, zgłaszanie zainteresowania uczestnictwem w przetargu i składanie ofert: 06.09.2021, godzina 12. czasu lokalnego

Język: norweski

Więcej materiałów i warunki uczestnictwa w przetargu:

<https://www.mercell.com/pl-pl/tender/160022599/polarsirkelen-videregaaende-skole-lakkbokser-ventilasjon--tender.aspx>

Poniżej garść innych, wybranych dla Państwa przykładów przetargów ogłoszonych na platformie Doffin:

2 Nadal pozostajemy na północy Norwegii (ba, przenosimy się jeszcze dalej na północ): <https://www.doffin.no/Notice/Details/2021-397591>

Numer ogłoszenia na Doffin.no: 2021-397591

Zamawiający: Gmina Alta

Krótki opis zlecenia: Gmina Alta zawrze umowę ramową na dostawę usług malarskich i tapeciarskich. Czas trwania umowy to 2 lata z jednostronnym prawem gminy Alta do przedłużenia umowy na kolejny rok i ew. jeszcze jeden.

Rodzaj przetargu: przetarg nieograniczony

Termin na przesyłanie pytań nt. udziału w przetargu, zgłaszanie zainteresowania uczestnictwem w przetargu i składanie ofert: 13.09.2021, godzina 12. czasu lokalnego

Język: norweski

Więcej materiałów i warunki uczestnictwa w przetargu:

<https://tendsign.no/doc.aspx?Uniquelid=afzhdnfe&GoTo=Docs>

3

Przenosimy się na południe, do stolicy: <https://www.doffin.no/Notice/Details/2021-352314>

Numer ogłoszenia na Doffin.no: 2021-352314

Zamawiający: Gmina Oslo w osobie spółki gminnej Boligbygg Oslo KF

Krótki opis zlecenia: Projekt dotyczy renowacji bloku Drøbakgata 1 w dzielnicy Sagene w Oslo. Blok składa się z 3-piętrowego budynku podstawowego oraz 11-piętrowej dominanty. Niższa część bloku składa się po części z lokali przemysłowych/usługowych i biurowych, podczas gdy w dominancie (wyższej części bloku) znajdują się jedynie mieszkania. Projekt obejmuje doizolowanie ścian bloku niskiego, jak również wymianę wszystkich okien ze względu na ich znaczne zużycie oraz wszystkich drzwi w dolnej części bloku, wymianę dachów obu budynków, jak również zwiększenie wysokości gzymsu i założenie zielonego dachu na części dolnej.

Szacunkowa wartość całkowita zlecenia bez VAT: 34 000 000 NOK

Miejsce realizacji: Drøbaksgata 1, Oslo

Rodzaj przetargu: przetarg nieograniczony

Termin na przesyłanie pytań nt. udziału w przetargu, zgłaszanie zainteresowania uczestnictwem w przetargu i składanie ofert: 03.09.2021, godzina 12. czasu lokalnego

Język: norweski

Więcej materiałów i warunki uczestnictwa w przetargu:
http://eu.eu-supply.com/app/rfq/rwlenrance_s.asp?PID=308828&B=OSLO

4

Pozostajemy na południu, w szeroko pojętej okolicy Oslo: <https://www.doffin.no/Notice/Details/2021-390043>

Numer ogłoszenia na Doffin.no: 2021-390043

Zamawiający: Gmina Lier

Krótki opis zlecenia: Renowacja i remont szkoły Nordal – płaszczyzny na fasadzie zawierające płyty, okna i drzwi pomiędzy słupami nośnymi oraz poszycia należy zerwać na fasadzie nowszego z budynków szkoły, zwróconego na zachód. Należy wstawić nowe elementy fasady, tak by fasada po remoncie miała możliwie taki sam wygląd jak obecna. Zlecenie obejmuje również modyfikacje oraz prace w zakresie systemu alarmowania pożarowego oraz oświetlenia awaryjnego.

Typ zlecenia: Zlecenie budowlane ma być zrealizowane jako wykonawstwo całkowite w oparciu o kontrakt standardowy NS 8407:2011 „Ogólne postanowienia kontraktowe dla wykonawstwa całkowitego” Inwestor dokonał jednak pewnych doprecyzowań w stosunku do kontraktu standardowego i specjalnych warunków kontraktowych dla wykonawstwa całkowitego – por. załączniki.

Dla zainteresowanych oferentów zorganizowane zostanie w tygodniu 33. spotkanie informacyjne/ wizja lokalna (możliwość zapoznania się z miejscem robót/obiektem). Oferenci zainteresowani tą możliwością muszą zgłosić to przez portal Mercell do 12.08.2021 do godziny 12.

Miejsce realizacji: Ringeriksveien 312, 3408 Tranby

Okres trwania projektu: 20.09.2021 – 13.05.2022

Rodzaj przetargu: przetarg nieograniczony

Termin na przesyłanie pytań nt. udziału w przetargu, zgłaszanie zainteresowania uczestnictwem w przetargu i składanie ofert: 10.09.2021, godzina 12. czasu lokalnego

Język: norweski

Więcej materiałów i warunki uczestnictwa w przetargu:
<https://permalink.mercell.com/160081416.aspx>

5

W ostatnim przykładzie wracamy na północ, do Nordlandu i przyglądamy się jednemu z przetargów na prace drogowe: <https://www.doffin.no/Notice/Details/2021-313123>

Numer ogłoszenia na Doffin.no: 2021-313123

Nazwa projektu: Fv 76 Tosentunnelen – nytt belynsingsanlegg (Droga wojewódzka 76 Tunel Tosen – nowe oświetlenie)

Zamawiający: Województwo Nordland

Krótki opis zlecenia: Modernizacja instalacji elektrycznej i oświetlenia w tunelu Tosen.

Miejsce realizacji: Droga wojewódzka 76, tunel Tosen

Okres trwania projektu: 07.10.2021 – 31.03.2022

Rodzaj przetargu: przetarg nieograniczony

Termin na przesyłanie pytań nt. udziału w przetargu, zgłaszanie zainteresowania uczestnictwem w przetargu i składanie ofert: 30.08.2021, godzina 12. czasu lokalnego

Język: norweski

Więcej materiałów i warunki uczestnictwa w przetargu:
<https://permalink.mercell.com/159030282.aspx>

DWIE WSKAZÓWKI NA KONIEC:

Język

Ze względu na fakt, że materiały przetargowe są w języku norweskim, należy zarezerwować sobie dość czasu na ich przetłumaczenie, by:

- ocenić, czy firma w ogóle chce/jest w stanie stanąć do przetargu
- móc prawidłowo wycenić prace i sporządzić dobrą, realną ofertę.

Jeśli język stanowi zbyt dużą barierę, można próbować „ugryźć” problem od drugiej strony, tj. sprawdzić, jaka firma wygrała interesujący nas przetarg i np. postarać się nawiązać z nią kontakt i zaproponować swoje usługi jako podwykonawca.

Natomiast jeśli firma myśli na poważnie o rynku norweskim i chce radzić sobie sama, warto pomyśleć o zatrudnieniu/nawiązaniu stałej współpracy z osobą posługującą się językiem norweskim.

Rejestracja w serwisach typu Start Bank Korzyści:

- Uwiarygodnienie firmy (niektórzy zleceniodawcy wręcz wymagają, by dostawca/podwykonawca był zarejestrowany w StartBanku lub podobnym serwisie)
- Ułatwienie procedur przy okazji kolejnych przetargów (firma zarejestrowana w StartBanku nie musi składać od nowa tych samych dokumentów, startując w kolejnych przetargach – wystarczy rejestracja)

Potrzebujesz wsparcia w prowadzeniu działalności w Norwegii? Skontaktuj się z nami:

Magdalena Polakowska | Wiceprezes Zarządu

+48604108944
magdap@polishconnection.no
www.polishconnection.no

Życzymy powodzenia w zdobywaniu ciekawych i zyskownych kontraktów na zamówienia publiczne w Norwegii!

ARCHITEKT, PO CO NAM TEN GOŚĆ?

A co kiedy melodię trzeba zagrać na kilku instrumentach - razem i po sobie, w odpowiedniej kolejności...?

Wtedy potrzebny jest dyrygent. Dorzucmy jeszcze, że są koncerty kameralne i symfoniczne. Pomińmy tutaj liczebnościowy stan garnitur instrumentального, potrzebnego do zaprezentowania pojedynczej melodii, a pozostanmy przy generalnej klasyfikacji skali utworu, który należy zaprezentować i... zdobyć uznanie odbiorców. Zamieniając wspomniane sposoby wykonania utworów muzycznych od koncertów kameralnych po symfoniczne, na przedsięwzięcia budowlane otrzymamy podobny wachlarz rodzajów obiektów architektonicznych, które sztuka budowlana wznosi wokół nas.

Mieszkamy w domu, pracujemy w biurze, w fabryce, uczymy się w przedszkolu, szkole, na uniwersytecie - krótko mówiąc w budynkach lub inaczej obiektach gabarytowych. Chodzimy po chodnikach, placach, jeździmy po drogach, ulicach, autostradach, szynach

wąskich i szerokich oraz pływamy po torach wodnych, czyli korzystamy z infrastruktury liniowej lub w dużym uproszczeniu z budowli płaskich.

Ktoś to wszystko wykonał, ale zanim, ktoś mógł to wykonać, to był ktoś kto to wymyślił i ZAPROJEKTOWAŁ, czyli przelał swoje myśli na papier w postaci planów i przekrojów, które ktoś inny zamienił na kosztorysy, zestawienia materiałowe, harmonogramy prac wszelakich: organizacyjnych, porządkowych, ziemnych, fundamentowych/zbrojeniowych, szalunkowych, betoniarskich, murarskich, ciesielskich, dekarskich, membraniarskich, płytkarskich, gipsiarskich, szpachlarskich, malarskich i innych wykończeniowych, porządkowych, które zmierzają do przekazania kluczy inwestorowi.

Wróćmy do owego projektanta, którego nazwisko stoi na każdym jednym arkuszu dokumentacji rysunkowej. Kiedy owa jest już dostępna, to znaczy, że mnóstwo innych procesów zostało pomyślnie przeprowadzonych i zakończonych.

***Nie sztuką jest mieć
najlepszy instrument,
ale trzeba jeszcze na
nim umieć dobrze zagrać***

- Johann Strauss

Czy inwestor mógłby się na dowolnym etapie pozbyć osoby projektanta? Nie. Projektant to osoba, której obecność na projekcie warunkuje sukces całej inwestycji. Ogólnie pojęta funkcja projektanta, de facto jest rozpisana na kilka szczegółowych kompetencji zawodowych: Architekt, Konstruktor, Geotechnik, Projektant instalacji sanitarnych, Projektant instalacji wodociągowo-kanalizacyjnych, Projektant instalacji elektrycznych. Architekt w tym ensambli pełni rolę dyrygenta.

Doświadczony Architekt wie jak połączyć wszystkie elementy układanki projektowej w każdej jednej sytuacji.

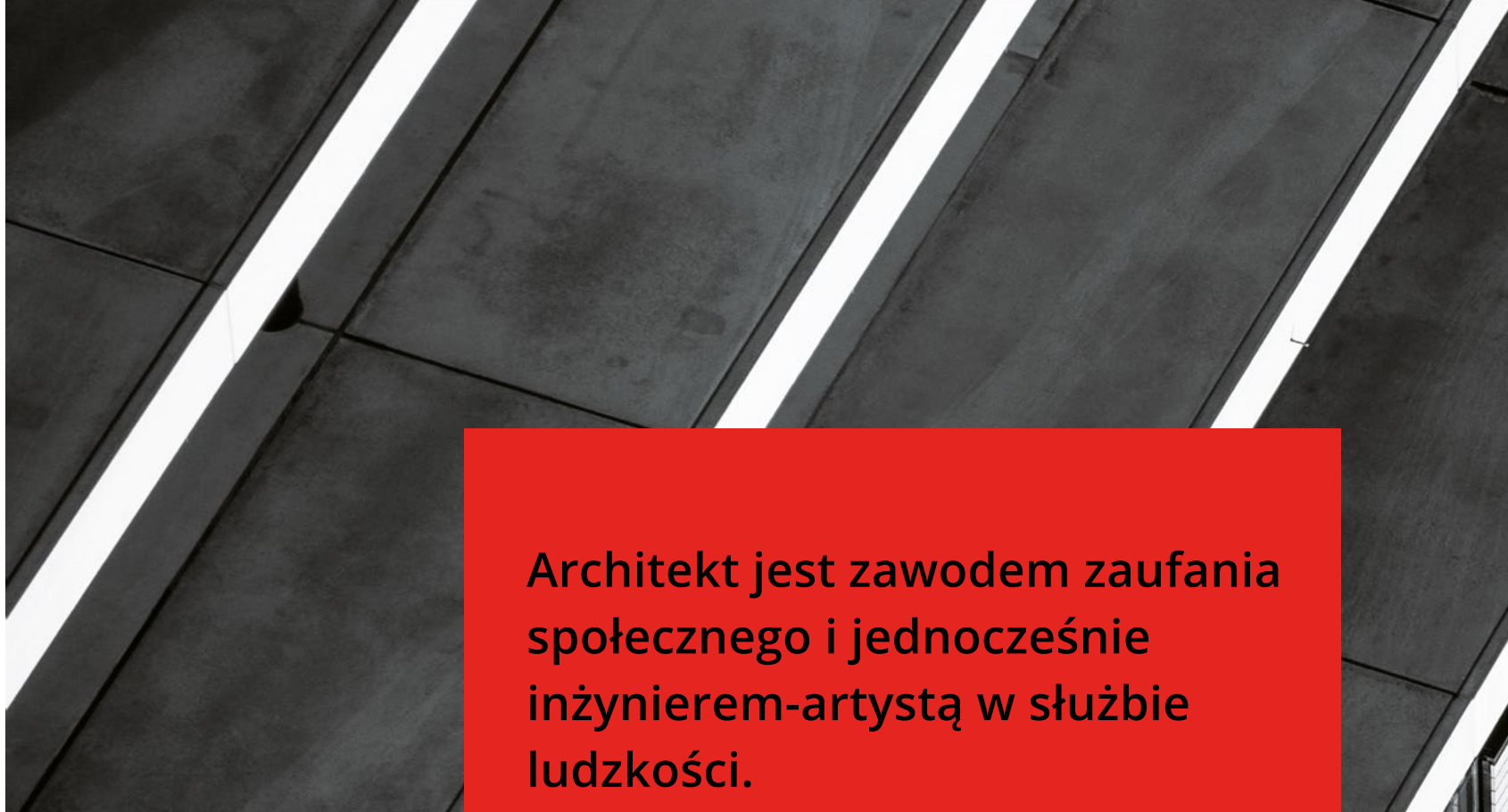
To przez jego ręce przechodzą wszystkie projekty szczegółowe – konstrukcji i instalacji, bo to on musi je ze sobą zgrać, ewentualnie wyłapując punkty kolizyjne, jednocześnie opracowując punkty węzłowe. Gotowa dokumentacja WYKONAWCZA (ARBEIDSTEGNINGER), trafia do wykonawców i każdy z nich musi umieć ją przeczytać, zrozumieć i wprowadzić jej zapis w życie w formie obiektu fizycznego.

Rola architekta wcale się nie kończy na dokumentacji rysunkowej. Uczestniczy on bowiem na każdym etapie procesu fizycznego powstawania projektu i ma nad nim kontrolę. Prawo, jako twór coraz bardziej dynamiczny, pozwala na szeroka interpretację, która w sposób zawiły i nie do końca dla wszystkich jasny tłumaczy lub uzasadnia obecność architekta na budowie podczas procesu wykonawczego. Na szczęście panuje dobry obyczaj oraz życzenie inwestora, aby

autor doglądał rozwoju swojego projektu. Tak, architekt jest immanentną częścią procesu budowlanego. Choć...

W świetle prawa architekt nie ma obowiązku wzięcia odpowiedzialności za wykonawstwo – to firma budowlana musi przestrzegać reguł posługiwania się technologią, którą stosuje na danej budowie. Architekt może, ale nie musi znać parametrów betonu, który jest dostarczony na miejsce budowy do zalania ścian w szalunku lub na strop. Nie musi się znać na sposobach zgrzewania membran lub nie musi wiedzieć ile gwoździ potrzeba, aby przybić deskę obciową lub jakich wkrętów użyć do konstrukcji drewnianej. On ma ocenić, czy wykonana część budynku lub cały budynek są zgodne z jego projektem. Ma też obowiązek informować inwestora o ewentualnych zmianach, które zaobserwował, ponieważ te zmiany trzeba albo zlikwidować albo, jeśli inwestor je zaaprobuje, zgłosić do gminy (kommune). Konieczność zgłoszenia wynika z innej funkcji jaką architekt posiada na projekcie, a mianowicie z funkcji koordynatora projektu w świetle przepisów administracyjnych. Trzeba tutaj wskazać na równoległość obowiązywania przepisów technicznych (obecnie TEK17), które obowiązują projektantów podczas tworzenia projektu budowlanego oraz przepisów administracyjnych (obecnie SØK10), które obowiązują architekta jako koordynatora projektu i aplikanta (Ansvarlig søker`a) w jednej osobie.

Jako aplikant, architekt musi ustalić z inwestorem, na podstawie wykonanego projektu, kto będzie projekt realizował – dosłownie, która firma będzie za co odpowiedzialna na danym projekcie. Obowiązkiem inwestora jest dostarczyć listę potrzebnych wykonawców do realizacji koniecznych zadań – ansvarsmåte – wyszczególnionych/wskazanych przez architekta-aplikanta. Po otrzymaniu listy architekt przystępuje do weryfikacji wskazanych firm. Weryfikacja obejmuje zarówno kompetencje fachowe - zawodowe zgodne z deklaracją założycielską firmy złożoną onegdaj w rejestrze firm – Brønnøysund



Architekt jest zawodem zaufania społecznego i jednocześnie inżynierem-artystą w służbie ludzkości.

Register, jak również wskaźniki ekonomiczne danej firmy, a tym samym jej wiarygodność i wypłacalność. Firma powinna być transparentna i móc wykazać, że nie zatrudnia nikogo na czarno i, że nie zalega z podatkami – dochodowym oraz od obrotu (mva/VAT). Czy wydaje się to niepotrzebne? Dla uczciwej firmy nie, ale dla kogoś, kto chce „zniknąć” z zaliczką już tak. Dlatego obowiązkiem architekta jest profesjonalne wykonanie usługi projektowej oraz administracyjnej.

No dobrze, to wiemy już, że proces budowlany nie istnieje bez architekta. Ktoś może powiedzieć, że: ale przecież są również „takie małe projekciki”, które można wykonać bez składania aplikacji do gminy. Owszem jest taka grupa potencjalnych „obiekcików”, które można wykonać bez aplikacji, ale czy na pewno bez projektu, bez angażowania architekta? W Norwegii wszystkie kwestie sporne rozpatruje się w ocenie wpływu danego przedsięwzięcia na społeczeństwo. I o ile nikt nie kwestionuje takiej potrzeby w stosunku

do kolejnego muzeum, opery, czy bloku mieszkalnego, o tyle wielu chętnie zapominałoby lub wręcz zapomina o tym jeśli chodzi o garaż wolnostojący na działce prywatnej lub nawet dom typu bliźniak! Tak, spotykaliśmy się także z niezgłoszonymi, a wybudowanymi domami! Koniec takich przedsięwzięć jest jeden – rozbiórka, niezmiernie rzadko gmina godzi się na przeprowadzenie analiz i wydanie pozwolenia „po fakcie”. Koszt obejmujący wybudowanie nowego domu, jego rozbiórkę, koszty prawdopodobnej batalii sądowej, bo i o decyzję sądu opierają się Ci, którzy wierzą, że im się uda, plus koszt nowego domu i nieuchronnego tym razem projektu wykonanego przez architekta i jego obecności na projekcie wydają się niepotrzebnie wysokie, prawda? Oszczędność na braku zaangażowania projektanta zawsze odbija się przysłowiową „czkawką” i zawsze generuje niepotrzebne koszty. Nie znamy ani jednego przypadku, kiedy opłaciło się komuś wykonać inwestycję bez architekta. Pomijamy tutaj tymczasowość, czyli sytuację, kiedy ktoś dokonał takiej „nielegaliki” i jeszcze nie



otrzymał listu z gminy, który stwierdza, że na skutek obserwacji własnych lub anonimowego donosu sąsiadów, komuna uznaje, że dany obiekt został zbudowany nielegalnie i... wnosi o jak najszybsze ustosunkowanie się do postawionej tezy o nielegalności, nie później niż do dnia tego i tego. Ponadto taki list informuje o możliwości przedstawienia projektu w trybie aplikacji, która z gruntu jest traktowana podejrzliwie i, w praktyce, jak wiemy, prześwietlana jest bardziej niż drobiazgowo. Przygotowanie dokumentacji po „wpadce” zajmuje znacznie więcej czasu, wymaga dużo większej wiedzy i doświadczenia, co przekłada się na wyższe rachunki za usługę architekta. Nikt z nas przy zdrowych zmysłach nie da też gwarancji, że to się uda. Wielokrotnie się nie udaje i konieczna jest rozbiórka lub znacząca przebudowa. Dlatego jeszcze raz przestrzegamy przed pochopnością i pójściem, na przysłowiowe „skrót”. Nie, w tym kraju takie wybryki nie przechodzą bez echa i nie ma się co łudzić, że „mnie się uda”. Przykłady można mnożyć zastanawiając się co kierowało inwestorem: naiwność, czy arogancja?

Architekt jest zawodem zaufania społecznego i jednocześnie inżynierem-artystą w służbie ludzkości. My nie mamy za zadanie narzucać swej woli. Poza konkursami, które pozwalają nam poszaleć i kreować nawet i „zamki na lodzie” nie jest naszą rolą wydawać polecenia inwestorom. Przede wszystkim służyć radą jak przekuć marzenia inwestora w twór, który będzie w jego odbiorze piękny, przyczyni się do upiększenia jego okolicy, będzie dobrze inwestorowi służył zgodnie z jego potrzebami oraz będzie trwały. Choć to ostatnie w głównej mierze zależy od wykonawców, to jednak dobry architekt zna się i na sztuce budowania oraz w porę dostrzeże, czy zatrudnieni przez inwestora „budowłańcy” sprostają powierzonym im zadaniom. Tak więc dobry architekt to potężne narzędzie w rękach inwestora już od pierwszego ich spotkania, bo... praca architekta zaczyna się w momencie przedstawienia mu zapytania o projekt. Ponieważ już pierwsza odpowiedź doświadczonego architekta będzie nakierowana na uzyskanie danych, które zapoczątkują tak zwany proces twórczy oparty o prawo budowlane prawo miejscowe, administracyjne, do-

świadczanie, umiejętności i talent. Należy tu też rozumić, iż nie należy formułować pytań na zasadzie: Potrzebuję dobudówkę na dwóch kondygnacjach z lukarną na dachu. Ile architektów za to weźmiesz? My odpowiadamy, że nic, bo nie weźmiemy zlecenia, które z gruntu jest bezprzedmiotowe. Architekt musi wiedzieć jaki jest adres, gnr/bnr, nazwa gminy, w której zlokalizowany ma być projekt, musi dostać materiały wyjściowe jak plan sytuacyjny i, jeśli projekt dotyczy rozbudowy obiektu istniejącego, dokumentację obrazującą stan obecny. Poza tym ważne jest komu ten produkt ma służyć? Inwestor ma pomysł, ale rozmowa z nim o rodzinie, czyli zazwyczaj tej docelowej grupie odbiorców pozwala lepiej zrozumieć potrzeby, oczekiwania oraz lepiej dopasować projekt zaklęty w kreskach, łuczkach, szrafach, płamach i tych innych obrazkach.

A tak na koniec. Architekt ma pomagać organizować, zarówno przestrzeń jak i proces projektowy oraz budowlany. Politycy w ostatnich dziesięcioleciach mocno postarali się o zdeprecjonowanie wartości pracy

architekta sprowadzając go do roli mądrali i lekkoducha, który coś tam i rysuje i gada, musi być tam upchnięty i się podpisać, choć najważniejsi – według polityków – to Ci, którzy młotkiem i kielnią władają. Owszem ich fach jest bardzo ważny, ale są oni jednak instrumentami, które w rękach wirtuoza i pod okiem dyrygenta w jednej osobie wydadzą z siebie melodie, o jakiej sami nie śnili. Tak więc Drodzy Inwestorzy oraz Fachowcy nie patrzcie na nas Architektów jak na zło konieczne, bo bez nas nie dojdziecie do punktu, w którym jedni ujrzą materializację swojej wizji, a drudzy pokażą swój kunszt. Wiemy jak bardzo zależy Wam, aby osiągnąć ten punkt, pozwólcie sobie posłużyć się Nami dla wspólnego zadowolenia z osiągnięcia zamierzonego celu.

Bartłomiej P. Szczesniak | PRAKTISK HUS AS
arkitekt@praktiskhus.no

KONTRAKTY W BRANŻY BUDOWLANEJ



Norweskie prawo kontraktowe: Umowy ustne są tak samo wiążące, jak kontrakty zawarte na piśmie

U podstaw każdego projektu budowlanego leży umowa, która reguluje zobowiązania wzajemne stron. Według prawa norweskiego umowa ustna jest tak samo wiążąca jak pisemna, natomiast problemy pojawiają się, kiedy nie ma zgody co do tego, na co strony się umówiły.

Podstawową zasadą prawa norweskiego jest swoboda zawierania umów. Nie stawia się żadnych specjalnych wymogów co do zawartości lub sposobu sformułowania umowy. Umowa wiążąca może zatem zostać uznana za zawartą, nawet jeśli brak jakiegokolwiek dokumentu pisanego. Ocena tego, czy doszło do zawarcia wiążącej umowy może również opierać się o sposób postępowania stron. Poprzez swoje zachowanie strony mogą potwierdzać, że doszło do zawarcia umowy. Przykładowo na zawarcie wiążącej umowy może wskazywać fakt, że zleceniodawca przekazuje wykonawcy klucze do lokalu, by ten mógł rozpocząć realizację zlecenia – nawet jeśli zleceniodawca nigdy wprost nie zakomunikował wykonawcy faktu, że otrzymuje on dane zlecenie.

Brak formy pisemnej przy zawieraniu umowy może jednak skutkować poważnymi problemami przy udowodnieniu, co zostało umówione, jeśli w późniejszym czasie między stronami powstanie spór, dotyczący zawartości umowy. Ciężar dowodu spoczywa na stronie, która twierdzi, że umowę zawarto lub też, że zawiera ona określone postanowienia. To oznacza, że strona która uważa, że uzyskała zlecenie/zawarła umowę, musi uprawdopodobnić, że faktycznie taką umowę zawarła. W przypadku braku dokumentu pisemnego przedstawienie dowodów na poparcie swojego stanowiska będzie niezwykle trudne.

W związku z tym zaleca się, by zawsze zawierać umowę w formie pisemnej i by obydwie strony tak samo rozumiały zapisy umowy.

W prawie norweskim mamy również przepisy mówiące o ofercie i jej akceptacji. Jeśli przedstawiona została oferta – i klient ją zaakceptował – uważa się finalną umowę za zawartą. Zarówno oferta jak i jej akceptacja mogą zostać przedstawione albo w formie



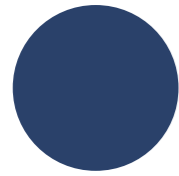
pisemnej, albo ustnej. W praktyce najpowszechniejsze są oferty przesyłane e-mailem, których przyjęcie również potwierdzone jest drogą mailową. W ten sposób dochodzi do zawarcia umowy i nie ma potrzeby podpisywania dodatkowego dokumentu (umowy).

Mimo iż w norweskim prawie obowiązuje zasada swobody zawierania umów, należy podkreślić, że swoboda ta nie jest nieograniczona. W prawodawstwie znajduje się szereg przepisów, które mają na celu ochronę „słabszej” ze stron kontraktu przed niepożądanymi skutkami swobody zawierania umów. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji, gdy klientem jest osoba fizyczna - konsument. W takich sytuacjach przepisy ustawy o sprzedaży towarów i usług klientom indywidualnym (norw. Forbrukerloven) będą zawsze miały pierwszeństwo przed tym, co zapisano w umowie, jeśli zawarte w umowie postanowienia są dla konsumenta mniej korzystne niż te, które wynikają z ustawy.

Norweskie Kontrakty Standardowe (kontrakty NS)

Również w przypadku projektów budowlanych i infrastrukturalnych istnieje możliwość ich realizacji bez jakiegokolwiek kontraktu na piśmie. Natomiast takie postępowanie mocno odradzamy, ponieważ ryzyko utraty rozeznania, co dokładnie ustalono oraz ryzyko wystąpienia konfliktów pomiędzy stronami znacznie wzrasta – zwłaszcza dlatego, że nie ma jakiejś „ustawy o projektach budowlanych”, na której można by się oprzeć w przypadku niezgodności.

W związku z tym większość kontraktów budowlanych itp. zawieranych w Norwegii przez profesjonalne podmioty jest na ogół zawierana z odniesieniem do ustandaryzowanych warunków kontraktowych (Kontraktów NS). Kontrakty NS wypracowano w drodze współpracy różnych organizacji branżowych, tak by każdy z nich był wyważony i zabezpieczał interesy obydwu stron umowy, zamiast nadmiernie faworyzować jedną z nich.



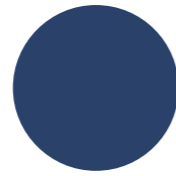
Kontrakty standardowe dzielą się na różne kategorie, w zależności od tego, z jakim typem zlecenia mamy do czynienia w danym przypadku. Zasadniczy podział to podział na kontrakty na wykonawstwo i kontrakty na wykonawstwo całkowite. W przypadku zlecenia na wykonawstwo, wykonawca ma wykonać to, co inwestor lub zleceniodawca zamówił. Wszystko, co nie znalazło się w zamówieniu, może być wymagane tylko dodatkowo. W przypadku wykonawstwa całkowitego wykonawca sam ponosi całą odpowiedzialność za zaprojektowanie i zaplanowanie prac, które mają być wykonane. Oznacza to, że wykonawca musi dostarczyć to, co jest konieczne, by projekt spełnił te wymogi funkcjonalne, jakie były zawarte w zamówieniu.

Warunki kontraktowe spisane w różnych kontraktach standardowych w dużym stopniu odzwierciedlają zasady nieujęte w prawodawstwie, a które wypracowano w oparciu o praktykę orzeczniczą norweskich sądów. Wiele z tych zasad odbiega od zwykłego prawa kontraktowego, w związku z czym jest rzeczą bardzo ważną, by znać te kontrakty i zakres ich stosowania, aby uniknąć błędów, które z kolei mogą przełożyć się na poważne straty finansowe.

Przykładowo, brak odpowiedzi ze strony zleceniodawcy nie będzie wystarczający, by uznać, że strony są zgodne. Opisuje się to najczęściej tak, że nowe umowy zazwyczaj nie są zawierane przez brak działania (pasywność).

Jednak kiedy strony zawrą już kontrakt NS, sytuacja zmienia się o 180 stopni – większość dodatkowych umów dotyczących projektu zawiera się w ten sposób, że zleceniodawca nie udziela odpowiedzi (pasywność = akceptacja). Jeśli wykonawca zgłosił konieczność wykonania pracy dodatkowej, a zleceniodawca nie odpowiedział, oznacza to, że zleceniodawca, poprzez brak odpowiedzi (pasywność) zaakceptował to.

Kontrakty NS sankcjonują również pewne „terminy prekluzywne”, na które obydwie strony muszą uważać. „Termin prekluzywny” oznacza, że jakieś żądanie,



roszczenie lub sprzeciw może przepaść, nawet jeśli jest uzasadnione, ponieważ termin na jego wniesienie upłynął. Terminy prekluzywne, wokół których zbudowane są kontrakty NS, obowiązują jedynie wtedy, jeśli strony ustaliły, że kontrakt NS stanowi dokument kontraktowy.

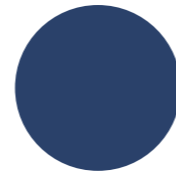
Gdy zleceniodawca jest konsumentem

Kontrakty NS niespecjalnie nadają się do zawierania umów, jeśli zleceniodawcą jest osoba fizyczna (konsument) i projekt ma służyć do jego osobistego użytku. Silna ochrona, jaką prawo daje konsumentowi nie może zostać uchylona na mocy umowy lub kontraktu NS. Zapisy ustawowe będą zawsze miały pierwszeństwo przed zapisami umowy, jeśli umowa będzie stawiła konsumenta w gorszej sytuacji niż zagwarantowane mu w ustawie warunki minimalne. Jeśli jednak projekt nie ma służyć do użytku prywatnego danej osoby, obowiązywać będą takie same zasady, jak w przypadku umów pomiędzy firmami – nawet jeśli zleceniodawca jest osobą fizyczną.

Organizacja Standard Norge wydała osobne wzory kontraktów, przystosowane do zawierania umów na budowę domów lub domków letniskowych na użytek prywatny, które to wzory biorą pod uwagę ustawowe prawa konsumentów. Ta seria dokumentów nosi nazwę „Blankettskjema”. W przypadku budowy nowego domu lub domku letniskowego, należy skorzystać z jednego z szablonów „Blankettskjema” od 3425 do 3429. W przypadku zleceń dotyczących prac na istniejących już obiektach, można skorzystać z szablonu „Blankettskjema 3501” lub „Blankettskjema 3502”.

Błędy przy obsłudze kontraktu mogą spowodować duże straty

Prawo kontraktowe to dziedzina prawa najeżona wilczymi dołami. Istnieje cały szereg niuansów prawnych, które odróżniają umowy budowlane od innych typów umów. Umowy budowlane często dotyczą skomplikowanych i złożonych świadczeń, jest zatem bardzo ważne, by poruszać się w tej materii ostrożnie - nie tylko przy samym podpisywaniu kontraktu,



lecz również w jego trakcie oraz na koniec, przy wystawianiu końcowej faktury.

Brak odpowiednich procedur i wiedzy oraz nieprawidłowa obsługa kontraktu mogą zaszkodzić nie tylko utratą praw, lecz również dużymi stratami finansowymi na projekcie. Prawidłowe postępowanie w zakresie kontraktów może stanowić różnicę pomiędzy otrzymaniem właściwej zapłaty za wykonaną pracę, a jej nieotrzymaniem.

Skorzystanie z porady adwokata, który zadba o użycie właściwych rodzajów kontraktów i prawidłowo przeprowadzi firmę przez formalności kontraktowe może być opłacalne. Kancelaria adwokacka Tryti AS posiada wieloletnie doświadczenie i solidną wiedzę w zakresie obsługi prawnej kontraktów budowlanych, doradztwa i rozwiązywania sporów. Stała współpraca z kancelarią adwokacką może być wartością dodaną, zarówno jeśli chodzi o bieżące doradztwo, jak i uzyskanie pomocy w razie nieporozumienia czy sporu z kontrahentem. Jeśli chcieliby Państwo, byśmy przeanalizowali Państwa sytuację, zapraszamy do kontaktu. Więcej informacji o Kancelarii adwokackiej Tryti mogą Państwo znaleźć na naszej stronie:

www.tryti.no

Wydaliśmy również książkę „Podręcznik kierownika projektu w zakresie kontraktów NS i kontraktów konsumenckich” („Prosjektlederens håndbok for NS-kontrakter og forbrukerkontrakter”). Książka została napisana dla zwykłych ludzi (nie-prawników). Jej celem jest przedstawienie kierownikowi projektu lub innym osobom odpowiedzialnym za administrowanie projektem prostego i krótkiego zestawienia różnic pomiędzy różnymi kontraktami standardowymi (kontraktami NS) oraz to, w jaki sposób postępować w przypadku każdego z nich. Sprzedaliśmy już niemal 10 000 egzemplarzy podręcznika i wiele osób w branży budowlanej z niego korzysta. Książka została wydana zarówno w języku norweskim, jak i polskim i można ją zamówić na naszej stronie internetowej.



Karolina Berazo Gertz | Kancelaria adwokacka Tryti AS
karolina.berazo@tryti.no

DLACZEGO POWINIENIĘŚ ZAPROJEKTWAĆ SWOJĄ STRONĘ INTERNETOWĄ

W KRAJU, W KTÓRYM BĘDZIESZ PROWADZIĆ DZIAŁALNOŚĆ?

OBUDŹ SWOJĄ STRONĘ! CZY TWOJA STRONA TO POWÓD DO WSTYDU?

Czy Twoja strona internetowa spełnia swoje zadanie? A może uważasz, że nie realizuje swojej funkcji i Klienci szybko przechodzą na strony Twoich konkurentów?

Podobnie jak niezainteresowany pracownik sklepu za zakurzoną ladą, który słysząc otwierające się drzwi rzuca senne spojrzenie w stronę potencjalnego klienta, a w myślach wypowiada słowa: «tu są produkty, tu są ceny, a zapłacić możesz tutaj».

Czy uważasz, że Twoja strona powinna przyciągać więcej klientów? Czy jest powodem do wstydu? Czy myślisz o tym za każdym razem kiedy wręczasz wizytówki? Może nawet jej nie odwiedzasz?

A może żyjesz w przekonaniu, że Twoja witryna jest

idealna bo «grafik», który ją opracowywał dał Ci możliwość wyboru kolorów i zdjęć, lub zapytał o Twoją opinię przy selekcji spośród 2-3 różnych projektów?

Nie jesteś pewien, czy Twoja strona internetowa działa na korzyść Twojej firmy i pozwala Ci zarabiać pieniądze, czy też szkodzi jej i powoduje straty.

«Działanie na korzyść firmy», «czy szkoda dla przedsiębiorstwa?» Nie przez przypadek zostało to ujęte w powyższy sposób...

Twoja strona internetowa ma zadanie do wykonania. Jeśli nie spełnia swojej funkcji, tracisz pieniądze i przyszłe projekty. Czy możesz powiedzieć głośno, jakie to ZADANIE?

Większość osób powie: «prezentacja i promowanie oferowanych przez nas produktów» lub «informowanie o naszych usługach», co nie jest w pełni błędnym założeniem. Bez wątplenia strony internetowe muszą spełniać te funkcje, ale zwykle nie stanowią one zadania, które mam na myśli.

Wiele osób uważa, że trudno jest wskazać jedno zadanie, które strona powinna realizować w sposób doskonały. Oferujesz tak wiele produktów lub usług. Może zastanawiasz się «Nie chodzi tylko o jeden produkt, który wytwarzamy lub sprzedajemy... chodzi o wiele więcej; o czym Ty mówisz?» Dokładnie Cię rozumiem. Zaufaj mi.

Jesteśmy ODDANI naszym Klientom. Ich przedsiębiorstwa znamy od podszewki. Poznaliśmy WIELE historii, detali. Posługujemy się technicznym żargonem. Jesteśmy TAK podekscytowani i mamy TAK wiele do powiedzenia naszym Klientom, że umyka nam drobny szczegół.

Usługi i/lub produkty, które oferujemy NIE powinny być porównywane z ZADANIEM, które powinna realizować strona internetowa.

ZADANIE DO WYKONANIA

Ten drobny szczegół, który nam umyka, to fakt, że nasi Klienci trafiają do nas z nadzieją na rozwiązanie ich wewnętrznych problemów.

Jeśli więc na wstępie przedstawimy się słowami: „Jesteśmy kancelarią prawną roku” lub „Moi rodzice też byli stolarzami!”, „Udzielamy rabatów na tegoroczne fryzury” lub „Przedstawiamy 9 różnych modeli tosterów”, Klient będzie zdezorientowany i w rezultacie - stracimy Go.

Miał już okazję zobaczyć takie komunikaty na innych stronach, które odwiedził. Nikt nigdy nie zainteresował się, dlaczego dana osoba trafiła na tę stronę, jakich rozwiązań potrzebuje. Uwierz mi, że nie chodzi o wygląd tosterów...

Powinny pojawić się głodne, wrzeszczące dzieci, które czekając na śniadaniowe tosty wchodzą na głowę tacie! Wyobraź sobie... Zdjęcie rodziny jedzącej śniadanie przy stole, na środku którego znajduje się toster mogący pomieścić 4 kromki chleba. Nagle toster wyrzuca kromki chleba, a dzieci sięgają po nie ciesząc się i śmiejąc. W tym samym czasie mama z miłością spogląda na tatę :)

Tekst: „Szybko nakarm głodomory z naszym tosterem, który przyrządzi tosty w 15 sekund. Koniec z przypalonymi tostami. Tato! Bądź super-tostowym bohaterem!”.

Przedsiębiorstwa zwykle sprzedają Klientom rozwiązania problemów o charakterze zewnętrznym, niemniej jednak Ci drudzy poszukują rozwiązań problemów o charakterze wewnętrznym

- Donald Miller
autor książki „Building a Story Brand”

Dlaczego powinieneś zaprojektować swoją stronę internetową w kraju, w którym będziesz prowadzi działalność?

Czy wolałbym zjeść bigos, który przygotowałem, czy ten ugotowany przez Twoją mamę?
Tak myślałem, i nie jestem obrażony :)

Należy pamiętać, że tak jak różne są kultury, języki, normy społeczne w poszczególnych krajach i regionach, tak różne są metody komunikacji... Nawet dobór kolorów i tego, co miłe dla oka, będą inne.

Tak więc, najlepszym rozwiązaniem dla polskiej firmy pracującej z norweską bazą klientów jest opracowanie strategii komunikacji i projektu strony internetowej pod kątem osób współpracujących z nimi na co dzień.



Dlaczego więc większość stron internetowych koncentruje się na produktach i usługach?

Ponieważ wielu twórców stron internetowych NIE jest specjalistami w dziedzinie komunikacji lub projektowania stron internetowych zorientowanych na użytkownika.



Wielu uważa, że wizytówka lub strona informacyjna jest tym, czym powinna być witryna internetowa. To samo dotyczy stron mających na celu sprzedaż produktów. Umieść produkty na stronie, to wystarczy. Pieniądże wpłyną.

Niestety... Takie rozwiązanie nie zadziała w 2021, a co więcej, nie zadziała w przyszłości.

Strona internetowa, w której pominięte są aspekty takie jak zrozumienie wewnętrznych frustracji Klientów i zapewnienie Ich, że istnieje rozwiązanie, które może uczynić Ich życie lepszym, nie umożliwi sprzedaży i rozwoju przedsiębiorstwa.

Taka witryna może być postrzegana jedynie jako wydatek dla firmy. Przedsiębiorstwo niepotrzebnie traci pieniądze i może być przekonane, że odwiedzający stronę nie otworzy jej w najbliższej przyszłości, gdy wyświetli się w wyszukiwarce Google - stracił do nas zaufanie.

Ludzie nie chcą tracić czasu na przeglądanie stron, które nie zwracają ich uwagi. Google dostrzeże to zjawisko.

Twoja strona internetowa POWINNA być traktowana jako inwestycja. Może zostać porównana do oddanego i czujnego pracownika, który z roku na rok będzie generował przychody dla Twojej firmy.

Levent Ultanur tworzy strony internetowe, które spełniają **SWOJE ZADANIE!**

Zapraszamy do zapisania się na 30-minutową konsultację:

calendly.com/levent-ultanur/web-talk

lub odwiedzenia strony

[Webberne.no](https://www.webberne.no)



Pracownicy kancelarii Mazars posiadają bogate doświadczenie w doradzaniu Klientom jak poruszać się po norweskim systemie podatkowym prowadząc działalność gospodarczą w Norwegii. Wykonywanie zleceń w Norwegii wiąże się z szeregiem obowiązków, zarówno dla pracownika, jak i dla przedsiębiorstwa. Wiele z nich wiąże się z zobowiązaniami podatkowymi, a w przypadku przedsiębiorstw, w szczególności z podatkiem VAT.



VAT I OPODATKOWANIE W NORWEGII

System podatkowy VAT w Norwegii różni się od systemu obowiązującego w krajach Unii Europejskiej i może być niezrozumiały bez odpowiednich wskazań. Mazars wspierał wiele firm zagranicznych w sprawach związanych z podatkiem VAT w Norwegii. W wielu z tych przypadków wątpliwości dotyczyły kwestii technicznych, czyli błędów formalnych, które z reguły nie narażają organów na żadne straty. Kilkakrotnie spotkaliśmy się z sytuacją, w której dane przedsiębiorstwo zostało wskazane jako importer danego towaru i w konsekwencji wykazało podatek VAT. Jednakże, zgodnie z przepisami o podatku VAT,

inny podmiot jest uważany za faktycznego właściciela tego towaru, a zatem powinien być traktowany jako importer i rozliczyć podatek VAT. W związku z powyższym, rozliczenie podatku VAT podlega odwrotnemu obciążeniu i konieczne jest dokonanie korekty. Nawet jeśli władze nie poniosły żadnych strat, tego typu sytuacje mogą być źródłem dużego nakładu dodatkowej pracy i kosztów, których można było uniknąć.

Poniżej znajduje się kilka informacji dotyczących podatku VAT, które należy wziąć pod uwagę prowadząc działalność gospodarczą w Norwegii:

VAT

- 1 Sprzedaż przekraczająca kwotę 50 000 koron norweskich podlega opodatkowaniu podatkiem VAT, a podmiot musi być zarejestrowany w rejestrze VAT.
- 2 Obowiązek rejestracji jest wymagany niezależnie od czasu trwania zlecenia.
- 3 Jeżeli oddział nie posiada stałego miejsca prowadzenia działalności w Norwegii, ale podlega przepisom ustaw o podatku VAT, niezbędne jest zarejestrowanie przedstawiciela.
 - a Wymóg wyznaczenia przedstawiciela nie ma zastosowania do spółek z następujących państw członkowskich EOG: Belgii, Bułgarii, Czech, Danii, Estonii, Finlandii, Francji, Wysp Owczych, Niemiec, Grenlandii, Grecji, Węgier, Islandii, Włoch, Chorwacji, Cypru, Łotwy, Litwy, Malty, Holandii, Polski, Portugalii, Rumunii, Słowacji, Słowenii, Hiszpanii, Szwecji i Wielkiej Brytanii.
 - b Spółki z tych krajów mogą zdecydować się na dokonanie wpisu do rejestru VAT bez konieczności posiadania przedstawiciela VAT.
- 4 Podmiot ma obowiązek złożyć sześć deklaracji VAT rocznie w ciągu 40 dni od upływu terminu (styczeń + luty przed 10 kwietnia, marzec + kwiecień przed 10 czerwca itd.).
 - a Deklaracja VAT musi być złożona nawet jeśli w danym okresie nie dokonywano transakcji sprzedaży.
 - b Należny podatek VAT podlega zapłacie w odniesieniu do wszystkich faktur, nawet tych, które nie zostały opłacone.
 - c W pierwszym roku podatek VAT musi być płacony co dwa miesiące. Po upływie roku, spółka może stwierdzić, czy jej obroty nie przekroczyły kwoty miliona koron norweskich, a jeśli nie, może złożyć wniosek o dokonywanie płatności podatku rocznie.
- 5 Stawka podatku VAT wynosi 25%.

OBOWIĄZEK PODATKOWY

W Norwegii nie funkcjonuje odrębna rejestracja podatkowa osób prawnych. Organy podatkowe mają jednak dostęp do Centralnego Rejestru Przedsiębiorstw (norw. Brønnøysund), gdzie zarejestrowane są wszystkie norweskie podmioty. Władze podatkowe zakładają zatem, że wszystkie podmioty będą wypełniać poszczególne, niezbędne obowiązki w zakresie sprawozdawczości podatkowej i składać deklaracje podatkowe. Ponadto przeprowadzają one kontrole w celu weryfikacji wykonywania tych zadań.

- 1** Oddział zagranicznej firmy w Norwegii (norw. NUF)
 - a** Oddział nie jest traktowany jako odrębny podmiot prawny. Spółka, która utworzyła oddział (spółka matka), jest za niego odpowiedzialna.
 - b** Obowiązki podatkowe danego oddziału będą zależały od rodzaju prowadzonej działalności i jego struktury organizacyjnej:
 - i** Jeżeli oddział jest w całości prowadzony i zarządzany w Norwegii, zarówno spółka matka, jak i oddział będą miały siedzibę dla celów podatkowych w Norwegii i będą zobowiązane do zapłaty podatku w odniesieniu do wszystkich transakcji. Jeśli spółka matka prowadząca oddział ma siedzibę za granicą, jak również jej zarząd znajduje się lub zarządzanie odbywa się za granicą - to z reguły tylko oddział jest zobowiązany do zapłaty podatku w Norwegii z tytułu transakcji dokonanych za pośrednictwem stałego miejsca prowadzenia działalności w Norwegii.
 - ii** Sposób obliczania podatku dla oddziału (norw. NUF) podlegającemu obowiązkowi podatkowemu w Norwegii będzie zależał od struktury organizacyjnej spółki zagranicznej.
 - d** Przedsiębiorstwo zagraniczne będące spółką z ograniczoną odpowiedzialnością: 22% zysku uzyskanego w Norwegii.
 - e** W celu dokonania obliczenia podatku dla oddziału, należy złożyć formularz RF-1097 - Wniosek o ustalenie nowej lub zmianę dotychczasowej kwoty zaliczki na podatek - podatnik niebędący osobą fizyczną (dostępny tylko w języku norweskim), za pośrednictwem strony altinn.no.
- f** Termin składania wniosków (2021r.): od 7 stycznia do 6 sierpnia 2021r.
- 2** Spółka kapitałowa (norw. Aksjeselskap, AS)
 - a** Norweskie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością będą zawsze podlegać obowiązkowi podatkowemu w Norwegii.
 - b** Zyski podlegają opodatkowaniu według stawki 22% w 2021 r.
 - c** Płatność jest dokonywana w dwóch ratach po zakończeniu roku podatkowego.
 - d** Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością mogą podjąć decyzję o wypłacie dywidendy. Dywidendy dla udziałowców są opodatkowane stawką 31,68% w roku obrotowym 2021, natomiast dywidendy dla spółek posiadających udziały w innej spółce są praktycznie zwolnione z podatku.
 - e** W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością całkowita stawka podatkowa dla spółki i jej właścicieli może wynosić 46,7%.

Zespół doradców Mazars chętnie odpowie na wszelkie pytania związane z realizacją zleceń i/ lub rozpoczęciem działalności w Norwegii.

W razie wątpliwości, do Państwa kontaktu pozostają:

Per Vinje | Partner Zarządzający
TELEFON: +47 900 47 633
MAIL: vinje@mazars.no

Jørgen B. Grønlie | Dyrektor Działu Podatków
TELEFON: +47 416 54 505
MAIL: gronlie@mazars.no



UNIHOUSE SA DROGA DO SUKCESU

UNIHOUSE SA ze swoim potencjałem produkcyjnym wynoszącym ok. 2000 modułów rocznie, jest jedną z największych firm europejskich w branży budownictwa modułowego.

Obecnie kluczowym rynkiem dla firmy jest Norwegia. Co sprawiło że Unihouse odniósł tak wielki sukces na rynku norweskim? O ten aspekt oraz o kilka innych zapytaliśmy Pana Krzysztofa Żebrowskiego Dyrektora ds. Sprzedaży Unihouse.

PC: Co było dla Państwa największym wyzwaniem wchodząc na rynek norweski?

Krzysztof Żebrowski: Wyzwań było wiele, choćby logistyka modułów przez pół Europy bez zniszczeń, cała gama norweskich norm budowlanych (NS) które zdecydowanie różnią się od norm polskich, zrozumienie mentalności zwyczajów i kultury norweskiego kontrahenta. Tutaj nie wystarczyłaby dobra znajomość języka norweskiego czy angielskiego. Przygotowaliśmy się do każdego etapu solidnie i odważnie weszliśmy na rynek.

PC: Czy od samego początku ekspansji celowaliście Państwo w duże projekty w sektorze budowlanym?

KŻ: Tak, wiedzieliśmy że jest wielu małych lokalnych producentów i przez koszty logistyki nie będziemy mogli z nimi konkurować. Nie było natomiast firm norweskich, które dostarczałyby duże obiekty takie jak np. bloki mieszkalne. Rynek był i w dużej mierze nadal jest zdominowany przez fabryki z krajów nadbałtyckich.

PC: Jakiej cennej rady na start moglibyście Państwo udzielić firmom, które dopiero rozpoczynają swoją przygodę na rynku norweskim?

KŻ: Zainwestować w jakość produktów i dostosować się do miejscowych przepisów i regulacji prawnych. Zaufanie tutaj buduje się bardzo długo, dlatego należy skupiać się na szczegółach i bezpieczeństwie oraz realizować projekty zgodne z założeniami. Myślę, że już wypracowaliśmy sobie opinię wiarygodnego partnera. Ponadto ciągły rozwój i dobranie odpowiedniego personelu. Mamy solidny zespół fachowców, jednak jak cała branża wciąż poszukujemy i zapraszamy do współpracy na każdym rynku (norweskim, szwedzkim, niemieckim czy polskim) - zarówno pracowników do nadzoru budowlanego, jak i majstrów czy innych fachowców z branży budowlanej. Pomagamy wdrożyć się w określone procedury danego rynku, a pracując na naszych budowach zdobywa się niezbędne doświadczenie do ewentualnego późniejszego samodzielnego działania.

PC: Co przyczyniło się do tego że odnieśliście Państwo tak wielki sukces?

KŻ: Ciężka i solidna praca. Do tego konsekwencja, skupienie na jakości produktu, nie poddawanie się trudnościom rynkowym, umiejętność elastycznego reagowania na potrzeby rynku i dopasowywania do tego odpowiednich strategii.

PC: Jakie trendy Państwa zdaniem będą na topie w roku 2022 w norweskim sektorze budowlanym?

KŻ: Norwedzy są tradycjonalistami, nie spodziewamy się większych rewolucji. Widzimy jednak, że wciąż podwyższane normy techniczne powodują wzrosty cen, które i tak już są wysokie. Deweloperzy nie rezygnują ze swego zysku, zatem ceny są przerzucane na końcowego Klienta. To ostatecznie powoduje, że średni metraż standardowego mieszkania jest coraz mniejszy.

PC: Bardzo serdecznie dziękujemy Panu za znalezienie czasu w tak napiętym grafiku i udzielenie nam wywiadu. Życzymy Unihouse dalszych sukcesów.

KŻ: Dziękuję.

Zapraszamy do kontaktu:

Adam Klos | Project Manager
Dział Sprzedaży - Unihouse SA

+47 486 10 197
aklos@unihouse.pl

NADUŻYCIA ZWIĄZANE Z ZATRUDNIENIENIEM

Walka o środowisko pracy dotyczy nas wszystkich!



Od swojej inauguracji w 2019 roku organizacja Fair Play Bygg Oslo og omegn była zaangażowana w tropienie, dokumentowanie i zapobieganie przypadkom łamania prawa pracy w rejonie stołecznym. To łamanie prawa obejmuje szeroki wachlarz przypadków: od dumpingowych płac, poprzez zonglowanie upadłościami firm i przywłaszczenia wynagrodzeń, po zbyt długie, wykraczające poza ramy kodeksu pracy, godziny pracy, czy niebezpieczne warunki zakwaterowania, a w przypadkach ekstremalnych nawet przemyt ludzi i pracę przymusową.

Rynek pracy jest atrakcyjnym polem działania dla przestępców i co roku notują oni na nim wielomiarowe obroty. Wyliczenia urzędu skarbowego pokazują, że oszustwa podatkowe oraz w zakresie składek na ubezpieczenia społeczne w samym tylko roku 2017 kosztowały społeczeństwo 40 miliardów koron. Ale to wykorzystywani pracownicy ponieśli największy koszt w postaci utraty wynagrodzenia, konieczności wykonywania niebezpiecznych prac i mieszkania w nędznych warunkach, jak to bywa w szarej strefie.

Przestępczość na rynku pracy jest czymś, co zagraża całemu norweskiemu państwu dobrobytu. Jeśli łamanie prawa staje się środkiem do zwiększenia konkurencyjności, mamy poważny problem społeczny.

Przedsiębiorstwo, które nie przestrzega prawa, oszukuje kontrole Inspekcji Pracy, zwalnia pracowników, którzy się zrzeszają, nie wypłaca pensji minimalnej, nadgodzin czy wynagrodzenia urlopowego, może osiągnąć duży zysk – kosztem pracowników. Żadne poważne firmy nie są w stanie z czymś takim konkurować.

Kradzież wynagrodzenia i inne formy przestępczości na rynku pracy symulują spadek płac w branży, zaburzają normalną konkurencję oraz podkopują sposób organizacji społeczeństwa norweskiego.

Fair Play Bygg Oslo og omegn od początku swojego istnienia złożyła (dane na lipiec 2021) 560 zawiadomień o przestępczości na rynku pracy (tzw. A-krim-saker). Większość z nich zawierała informacje o dumpingu socjalnym lub kradzieży wynagrodzenia, często

w połączeniu z pracą na czarno. Kradzież jest zabroniona. Kradzież wynagrodzenia i pozostałe rodzaje przestępczości, z jakimi mamy do czynienia na rynku pracy, łamią zaufania społeczne i podkopują norweski etos pracy.

Fair Play Bygg Oslo og omegn istnieje jako nieodzowny dodatek do instytucji publicznych. Przyjmujemy zgłoszenia od osób postronnych, firm i pracowników, dokumentujemy i systematyzujemy informacje o przestępczości na rynku pracy, dostarczamy cenne informacje organom publicznym i ściśle współpracujemy z poważnymi podmiotami z branży poprzez system członków wspierających. Ta praca pochłania wiele energii, czasu i kosztów.

Jeśli nasza misja ma się powieść, potrzebujemy Państwa wsparcia. Macie Państwo możliwość zostania członkami wspierającymi Fair Play Bygg Oslo og omegn. Jeśli Państwa firma jest tym zainteresowana, zapraszamy do kontaktu.

Organizacja Fair Play Bygg Oslo og omegn została założona zarówno przez organizację pracodawców, jak i pracowników (związki zawodowe) z branży budowlanej i elektrycznej. Działamy na rzecz rynku pracy wolnego od przestępczości, rynku pracy, gdzie można się zrzeszać, z bezpiecznymi miejscami pracy i szkoleniami zawodowymi. Przedsiębiorstwa, które funkcjonują w ramach norweskiego porządku prawnego, uczestniczą w zorganizowanym rynku pracy i kształcą wykwalifikowanych pracowników w ramach systemu praktyk zawodowych, mogą z dumą uważać się za poważ(a)ne firmy.

Zarówno zleceniodawcy indywidualni, jak i biznesowi unikają współpracy z firmami szemranymi, czy wręcz przestępczymi. Za to firmy solidne, poważne, mogą rozwijać się, rosnąć i osiągać sukcesy.

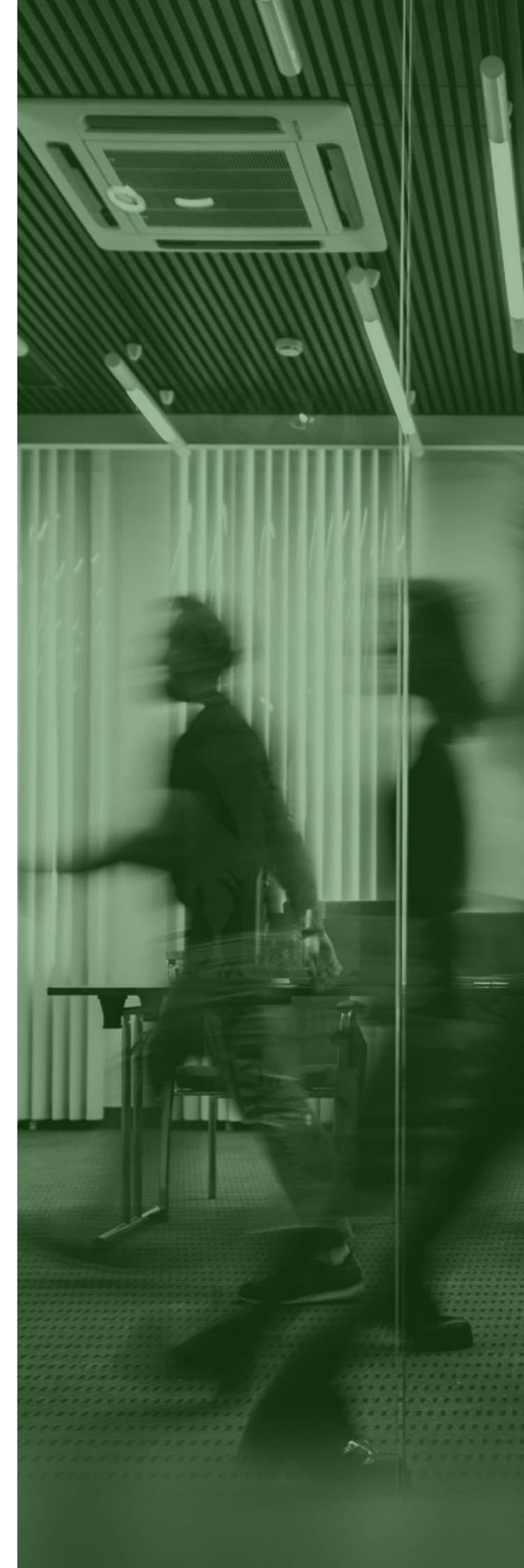
Z poważaniem



Lars Mamen

Dyrektor administracyjny
Fair Play Bygg Oslo og omegn

lars.mamen@fairplaybyggoslo.no





DLACZEGO DZIAŁALNOŚĆ SKANDYNAWSKO-POLSKIEJ IZBY GOSPODARCZEJ JEST TAK WAŻNA?

Skandynawia od lat jest jednym z najważniejszych partnerów gospodarczych Polski. W ostatnich latach w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich z tego regionu coraz większą rolę odgrywają reinwestowane zyski. Rośnie także rola Skandynawii jako kierunku eksportowego dla polskich przedsiębiorców, dynamiczny wzrost importu z Polski obserwujemy we wszystkich krajach nordyckich.

Skandynawsko-Polska Izba Gospodarcza (SPCC) już od 17 lat aktywnie kształtuje współpracę biznesową i dialog między partnerami z Bałtyku. Członkowie

SPCC reprezentują największe sektory gospodarki jak budownictwo, logistyka, IT, przemysł a także energetyka zyskująca coraz większe znaczenie dzięki sektorowi morskiej energetyki wiatrowej. Członkostwo w SPCC w naturalny sposób otwiera możliwości kreowania relacji między polskimi i nordyckimi partnerami; stwarza przestrzeń do wymiany wiedzy, zrozumienia skandynawskiej kultury biznesowej i budowania zaufania. SPCC dzięki współpracy z międzynarodowymi partnerami i organizacjami łączy i wzmacnia głos swoich członków.

Skontaktuj się z nami, by dowiedzieć się więcej:
spcc@spcc.pl

KSIĘGOWOŚĆ W NORWEGII

Zadzwoń
i dowiedz się więcej

+47 22 52 26 00 +47 91 00 09 00

Co nas wyróżnia?

Kompetencje

Posiadamy wieloletnie doświadczenie w księgowości i stale rozwijamy się poprzez aktualizację wiedzy zawodowej oraz kursy.

Dobra obsługa

Poznajemy Twoją firmę i widzimy to, czego Ty sam możesz nie dostrzec. Dzięki ścisłej współpracy znajdujemy odpowiednie rozwiązania i właściwe narzędzia dla Twojej firmy.

Punktualność

Przywiązujemy dużą wagę do terminowego wykonania usług i przypominamy o dostarczaniu niezbędnej dokumentacji, jeżeli sam o tym zapomnisz.

Jako zespół posiadamy łącznie 176-letnie doświadczenie w księgowości.

Niezależnie od Twoich potrzeb, nasi wykwalifikowani księgowi są gotowi, aby pomóc Tobie i Twojej firmie na norweskim rynku.

Pracujemy z Tobą i dla Ciebie, tak abyś mógł wykorzystać czas i energię na rozwój własnej firmy i zdobycie kolejnego klienta.

Omega Accounting to zorientowana na przyszłość firma księgowa z wieloletnią tradycją, znająca doskonale specyfikę prowadzenia biznesu w Norwegii.

„My liczymy dla ciebie, a ty możesz liczyć na nas”



www.omega-as.no



post@omega-as.no



Oslo
Hovfaret 8, 0275 Oslo



Moss
Værftsgata 7, 1511 Moss



Gdynia

ul. Antoniego Abrahama 37/3
81-366 Gdynia

+48 58 727 05 55
office@polishconnection.no

Warszawa

Chmielna Business Center
ul. Chmielna 132/134 lok. 309
00-805 Warszawa

+48 221 021 999
warszawa@polishconnection.no

polishconnection.no

