

Рекомендації для українських постачальників щодо участі в публічних закупівлях Королівства Норвегія

Підготовлено в рамках виконання Програми ЄС з підтримки управління державними
фінансами в Україні («Проект EU4PFM»)

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

За даними МВФ у 2022 році ВВП Норвегії становив \$593,35 млрд у поточних цінах дол. США. Це означає зростання на +17,88%, порівняно з попереднім роком, коли значення ВВП становило \$503,37 млрд. ВВП на душу населення Норвегії у 2022 році збільшився і склав \$108 729,19 у поточних цінах долара США, що на +16,82% більше, ніж у 2021 році.

Хоча Норвегія не є членом ЄС, однак вона з 1994 року входить до Європейської економічної зони (ЄЕЗ) та є членом-засновником Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), яка була заснована у 1960 році і є одним із двох історично домінуючих західноєвропейських торгових блоків. Протягом 2024 року Норвегія є головною країною ЄАВТ.

Слід зазначити, що Угода про вільну торгівлю між Україною та державами Європейської асоціації вільної торгівлі була підписана першою серед переліку торговельних угод України, в яких врегульоване питання державних закупівель (2010 р., вступила в дію у 2012 р.).

Норвегія, як член ЄЕЗ, транспонує законодавчу базу ЄС у сфері закупівель у норвезьке законодавство, а також забезпечила однакове застосування та тлумачення цих правил.

В законодавство Норвегії про публічні закупівлі імплементовано Директиву 2014/23/ЄС (Директива про концесії), Директиву 2014/24/ЄС (Директива про державні закупівлі) та Директиву 2014/25/ЄС (Директива про комунальні послуги). Крім того законодавство відповідає Угоді про державні закупівлі Світової організації торгівлі (WTO GPA), до якої Норвегія приєдналась у 2014 році.

2. СИСТЕМА ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ НОРВЕГІЇ

За даними Норвезького агентства з публічних закупівель та фінансового менеджменту загальний щорічний обсяг державних закупівель в Норвегії сягає 640 млрд. NOR (приблизно 55,8 млн. євро) щорічно¹.

В Норвегії дія Закону про державні закупівлі поширюється на:

- органи державної влади;
- окружні та муніципальні органи влади;
- органи, що регулюються публічним правом;
- об'єднання з одним або декількома з вищезазначених органів;
- державні підприємства-замовники, перелік яких зазначений у міжнародних угодах Норвегії;
- інші підприємства-замовники, які діють на основі виключних прав або спеціальних прав, визначених у міжнародних Угодах Норвегії.

Крім того, норвезьке законодавство визначає, що постачальниками можуть бути:

¹ [Innovative anskaffelse \(unece.org\)](http://Innovative_anskaffelse_unece.org)

- постачальники з країн ЄЕЗ;
- постачальники, які мають на це право згідно Угоди СОТ про державні закупівлі;
- постачальники які мають це право за іншими міжнародними угодами, які Норвегія зобов'язана виконувати, тобто двосторонніми угодами, що регулюють державні закупівлі.

В Норвегії державні закупівлі регулюються Законом про державні закупівлі (LOV-2016-06-17-73)². Закон про державні закупівлі регулює загальні принципи державних закупівель і супроводжується декількома постановами, що встановлюють більш детальні правила для кожного сектора:

- Положення про публічні закупівлі (FOR-2016-08-12-974)
- Положення про правила закупівель у комунальних підприємствах (FOR-2016-08-12-975)

Положення про концесійні договори (FOR-2016-08-12-976)

Положення про оборонні та безпекові закупівлі (FOR-2013-10-04-1185).

Слід зазначити, що 4 листопада 2022 р. Королівським указом в Парламенті був визначений Комітет із закупівель, який повинен був переглянути правила державних закупівель та внести зміни до них, шляхом двоетапного підходу та подачі двох редакцій нового закону, та проведення суспільних обговорень проєкту нового Закону³. Процес обговорення та прийняття нового закону повинен завершитись у 2024 році. Також здійснюються обговорення щодо змін до законодавства, що регулює концесії та комунальні послуги. Відслідковувати стан справ в цьому напрямку можна за цим посиланням [NOU 2024: 9 - regjeringen.no](https://www.regjeringen.no).

Відповідальним органом за державні закупівлі в Норвегії є Міністерство торгівлі, промисловості та рибальства⁴.

Закупівлі, вартість яких не перевищує порогових значень ЄС, також підпадають під національне регулювання.

Порогові значення ЄЕЗ коригуються Європейською комісією кожні два роки в результаті зміни валютних курсів. Міністерство торгівлі, промисловості та рибальства встановило скориговані порогові значення ЄЕЗ у Норвегії на 2024-2026 роки^{5 6}:

- порогове значення для контрактів центрального уряду на товари та послуги становить 1,49 мільйона норвезьких крон, а для інших замовників нове порогове значення становить 2,3 мільйона норвезьких крон;
- порогове значення для замовників у тендерах на будівельні роботи становить 4,6 млн норвезьких крон, а для концесійних контрактів – 57,8 млн норвезьких крон;

² [Lov om offentlige anskaffelser \(anskaffelsesloven\) - Lovdata](#)

³ [NOU 2024: 9 \(regjeringen.no\)](#)

⁴ [Nærings- og fiskeridepartementet - regjeringen.no](#)

⁵ [Oversikt nye EØS-terskelverdier 2024-26.pdf \(anskaffelser.no\)](#)

⁶ Разом з тим слід зазначити, що станом на 30 червня 2024 року Норвегією все ще не оновлені пороги на період 2024-2025 рр. для Угоди СОТ про державні закупівлі.

- для оборонних і безпекових закупівель нова порогова вартість контрактів на товари і послуги становить 4,6 млн норвезьких крон, а контрактів на будівництво – 57,8 млн норвезьких крон.

Відповідно до законодавства про державні закупівлі, всі контракти вартістю нижче порогу в 100 000 норвезьких крон звільняються як від дії Закону про державні закупівлі, так і від Положення про державні закупівлі.

Для контрактів вартістю від 100 000 до 1,49 мільйона норвезьких крон застосовується лише Закон. Це означає, що такі договори можуть бути укладені з дотриманням загальних принципів, викладених у Законі. Публікація оголошень про закупівлю контрактів з оціночною вартістю менше 1,49 млн норвезьких крон не є обов'язковою.

Нижче порогових значень, заявлених ЄС, Норвегія створила більш м'які правила для проведення тендерів. Однак правила побудовані на більш-менш тій самій структурі, що й більш жорсткий набір правил, що перевищують поріг ЄС/ЄЕЗ. Законодавство, що застосовується відповідно до порогового значення ЄС, узгоджується із загальними принципами, які регулюють усі державні закупівлі на суму понад 100 000 норвезьких крон (близько 8 700 євро).

При купівлі товарів, послуг та робіт понад національний поріг у 1,49 мільйона норвезьких крон замовники повинні застосовувати детальні правила державних закупівель. Влада Норвегії запровадила нову процедуру для цих контрактів з оціночною вартістю між національним пороговим значенням та пороговими значеннями ЄС/ЄЕЗ.

Норвезька назва цього конкурсу – «tilbudskonkurransen»; Це можна перекласти як «пропозиція-конкуренція». Договір оприлюднюється через повідомлення в національній базі даних про публічні закупівлі, www.doffin.no . Яким чином замовник планує проводити конкретний конкурс, зазначається в конкурсних документах.

Основна характеристика «конкурсу пропозицій» полягає в тому, що замовники можуть, якщо вважатимуть це за необхідне, вести переговори з усіма сторонами поданої тендерної пропозиції, включаючи ціну, технічні специфікації тощо. Тому під час проведення тендеру важливо перевірити конкурсну документацію, щоб перевірити, чи планують замовники переговорну процедуру чи ні.

Контракти, на які поширюється законодавство про закупівлі, орієнтовна вартість яких перевищує порогові значення ЄС, як правило, можуть укладатися лише після використання відкритої процедури або обмежені процедури. Відкрита процедура є найбільш використовуваною процедурою в Норвегії.

Переговорна процедура або конкурентний діалог можуть бути використані лише за наявності певних умов. Після впровадження чинних директив щодо державних закупівель було розширено право на використання переговорної процедури та конкурентного діалогу.

Положення є дуже загальним, оскільки замовники потребували більшої гнучкості для вибору процедур закупівель, які надавали можливість вести переговори.

3. ОСНОВНІ МЕТОДИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В НОРВЕГІЇ

Закон Норвегії про державні закупівлі передбачає п'ять основних типів процедур:

- відкриті процедури, на участь яких будь-яка зацікавлена фізична або юридична особа може подати пропозицію, виключаючи будь-які переговори щодо умов договору з учасниками;
- обмежені процедури, в яких будь-яка зацікавлена компанія може подати заявку на участь у відповідному тендері;
- переговорні процедури, які можуть використовуватися лише за певних умов;
- конкурентні діалоги;
- інноваційні партнерства та творчі конкурси.

Залежно від своєї потреби, замовник може обирати між відкритою та обмеженою процедурою та може використовувати інноваційне партнерство, якщо у нього є потреба в інноваційних товарах, послугах або роботах, які він не може задовольнити шляхом закупівлі товарів, послуг або робіт, які вже є на ринку.

Основною процедурою закупівлі в Норвегії є відкриті торги. Інші процедури закупівель можуть застосовуватися лише за умов, прямо встановлених законодавством.

У таблиці наведені узагальнені правила, які застосовуються до найпопулярніших конкурентних тендерних процедур вище та нижче порогових значень ЄС (ЄАВТ).

	Тендери нижче європейських порогів	Відкритий тендер вище порогів ЄС	Тендер з обмеженою участю вище порогів ЄС
Спосіб публікації	Повідомлення норвезькою мовою через централізовану електронну платформу повідомлень про тендери Doffin	Повідомлення норвезькою та англійською мовами через централізовану електронну платформу повідомлень про тендери Doffin ⁷ та англійською в Електронному журналі тендерних оголошень ЄС TED https://ted.europa.eu . <i>Разом з тим, подача оголошень через національну електронну систему не є обов'язковою</i>	Повідомлення норвезькою та англійською мовами через централізовану електронну платформу повідомлень про тендери Doffin, та англійською мовою в Електронному журналі тендерних оголошень ЄС TED https://ted.europa.eu

⁷ Слід зазначити, що в Законі про державні закупівлі визначається не англійська мова, а «будь-яка офіційна мова ЄС».

<p>Терміни</p>	<p>Немає конкретних термінів – терміни розраховуються виходячи зі складності договору і часу, необхідного постачальникам для підготовки запитів і цінових пропозицій</p>	<p>Кінцевий термін отримання тендерних пропозицій повинен становити не менше 30 днів з дати надсилання загального повідомлення до бази даних TED.</p> <p>Якщо замовник не вимагає подання тендерних пропозицій в електронному вигляді, строк подання тендерних пропозицій має становити не менше 35 днів.</p> <p>У разі обгрунтованої потреби строк подання може бути скорочений до 15 днів.</p>	<p>Кінцевий термін отримання заявок на участь в обмежених процедурах повинен становити не менше 30 днів з дати надсилання загального оголошення до бази даних TED.</p> <p>Якщо замовник оголосив конкурс шляхом попереднього оголошення, строк обчислюється з дня, коли замовник надсилав запрошення для підтвердження зацікавленості.</p> <p>Кінцевий строк отримання тендерних пропозицій від постачальників, запрошених до подачі тендерних пропозицій, повинен становити не менше 25 днів з дати надсилання замовником запрошення. Якщо замовник не вимагає подання тендерних пропозицій в електронному вигляді, строк подання тендерних пропозицій має становити не менше 30 днів.</p> <p>Неурядові замовники можуть встановлювати кінцевий термін подачі тендерних пропозицій у співпраці з постачальниками, яким буде запропоновано подати тендерні пропозиції.</p> <p>Умова полягає в тому, що для всіх постачальників діє однаковий дедлайн тендеру. Якщо замовник та постачальники не дійшли згоди щодо кінцевого терміну, кінцевий термін подання тендерних пропозицій повинен</p>
-----------------------	--	--	---

			<p>становити не менше 10 днів з дня надсилання замовником запрошення подати тендерну пропозицію.</p> <p>В разі потреби та із дотриманням усіх вимог, замовник може скоротити термін подачі до 10 днів.</p> <p>В переговорних процедурах після попереднього оголошення кінцевий термін отримання запитів на участь у конкурсі повинен становити не менше 30 днів з дати надсилання загального оголошення до бази даних TED.</p> <p>Якщо замовник оголосив конкурс шляхом попереднього оголошення, строк обчислюється з дня, коли замовник надсилає запрошення для підтвердження зацікавленості.</p> <p>Кінцевий термін отримання першої тендерної пропозиції від постачальників, запрошених до подання тендерних пропозицій, повинен становити не менше 25 днів з дати надсилання замовником запрошення. Якщо замовник не вимагає подання тендерних пропозицій в електронному вигляді, строк подання тендерних пропозицій має становити не менше 30 днів.</p> <p>При проведенні процедур інноваційного партнерства та конкурентного діалогу кінцевий термін</p>
--	--	--	--

			отримання заявок на участь у конкурсі має становити не менше 30 днів з дати надсилання загального оголошення до бази даних TED.
Критерії оцінки	<p>МЕАТ або найнижча ціна.</p> <p>В основному, вимоги та критерії оцінки відповідно повинні мати на меті зменшення загального впливу закупівлі на клімат або на навколишнє середовище.</p> <p>Закупівельник повинний вимагати мінімум 30% вагу кліматичним та екологічним критеріям. В разі обгрунтованості вона може бути більше.</p> <p>Закупівельник визначає критерії присудження в порядку пріоритетності - кліматичні та екологічні міркування повинні бути серед трьох найвищих пріоритетів.</p>	<p>МЕАТ або найнижча ціна.</p> <p>В основному, вимоги та критерії оцінки відповідно повинні мати на меті зменшення загального впливу закупівлі на клімат або на навколишнє середовище.</p> <p>Закупівельник повинний вимагати мінімум 30% вагу кліматичним та екологічним критеріям. В разі обгрунтованості вона може бути більше.</p> <p>Закупівельник визначає критерії присудження в порядку пріоритетності - кліматичні та екологічні міркування повинні бути серед трьох найвищих пріоритетів.</p>	<p>МЕАТ або найнижча ціна.</p> <p>В основному, вимоги та критерії оцінки відповідно повинні мати на меті зменшення загального впливу закупівлі на клімат або на навколишнє середовище.</p> <p>Закупівельник повинний вимагати мінімум 30% вагу кліматичним та екологічним критеріям. В разі обгрунтованості вона може бути більше.</p> <p>Закупівельник визначає критерії присудження в порядку пріоритетності - кліматичні та екологічні міркування повинні бути серед трьох найвищих пріоритетів.</p>
Цифровий підпис для подачі документів	Не обов'язково, за вибором замовника, але може вимагатись також електронна печатка та ідентифікаційна картка.	Не обов'язково, за вибором замовника, але може вимагатись також електронна печатка та ідентифікаційна картка.	Не обов'язково, за вибором замовника, але може вимагатись також електронна печатка та ідентифікаційна картка.

4. ВИМОГИ ДО ІНОЗЕМНИХ УЧАСНИКІВ ТЕНДЕРІВ НОРВЕГІЇ

Будь-яка підприємницька структура, що бажає вести бізнес в Норвегії (в тому числі брати участь у тендерах та здійснювати постачання), зобов'язана зареєструвати компанію в органах влади Норвегії. Це також застосовується, навіть якщо діяльність не виконується самою компанією, тобто якщо все завдання передається за договором субпідряду.

Спочатку треба здійснити реєстрацію в Центральному координаційному реєстрі юридичних осіб, Enhetsregisteret - Brønnøysund⁸.

Реєстр надає підприємству норвезький ідентифікаційний номер, який називається «номер організації» або «org.no». Такі org.no. необхідний при укладанні договорів, виставленні рахунків, звітності, спілкуванні з державними органами тощо.

Для ведення підприємницької діяльності у Норвегії, додатково необхідно зареєструватися в Реєстрі комерційних підприємств (Foretaksregisteret).

Найпоширенішими формами підприємницької діяльності в Норвегії є:

- форма під назвою «NUF» у Норвегії (використовується іноземними компаніями, може створювати постійне представництво для цілей оподаткування)⁹
- Товариство з обмеженою відповідальністю (AS або ASA)
- Партнерство та спільне підприємство (ANS, DA, KS)
- Фізична особа-підприємець.

Разом з тим, адміністративна практика вказує на те, що іноземні компанії звільняються від цього реєстраційного зобов'язання, якщо оборот у Норвегії становить менше 50 000 норвезьких крон або діяльність триває менше трьох місяців.

Подання різних форм та спілкування з норвезькими державними органами зазвичай здійснюється через інтернет-портал Altinn (www.altinn.no). Для того, щоб підприємство мало доступ до Altinn, фізична особа, яка має зареєстровану посаду на підприємстві, повинна мати норвезький ідентифікаційний номер та коди доступу Altinn.

Важливо зазначити, що будь-який принципал, який залучає іноземного субпідрядника для виконання робіт у Норвегії, зобов'язаний повідомити про контракт податкову службу за формою, яка називається «RF-1199». А іноземний субпідрядник повинен повідомити про всіх співробітників, які працюють в Норвегії, за формою «RF-1198». Працівники повинні отримати норвезький персональний ідентифікаційний номер (так званий «D-номер») і картку податкового вирахування. Для того, щоб їх отримати, фізична особа повинна фізично зустрітися в певній податковій інспекції для проходження ID-перевірки протягом 14 днів після початку роботи в Норвегії. Норвезька ставка ПДВ за замовчуванням становить 25%, хоча знижена до 15% на продукти харчування та 12% на, наприклад, громадський транспорт, готельний бізнес.

⁸ [Forsiden - Brønnøysundregistrene \(brreg.no\)](http://Forsiden - Brønnøysundregistrene (brreg.no))

⁹ Детальні пояснення щодо реєстрації цієї форми підприємницької діяльності можна знайти тут [Skjema og veiledning for NUF - Brønnøysundregistrene \(brreg.no\)](http://Skjema og veiledning for NUF - Brønnøysundregistrene (brreg.no))

Підприємства, які продають товари або послуги на суму понад 50 000 норвезьких крон протягом дванадцятимісячного періоду, зобов'язані зареєструватися платником ПДВ у Норвегії та додати ПДВ до рахунків-фактур.

З іншого боку, суб'єкт господарювання, зареєстрований платником ПДВ, має право на відшкодування вхідного ПДВ за власні покупки товарів і послуг, що використовуються в бізнесі. Звіт про ПДВ відображається в деклараціях з ПДВ, які зазвичай подаються кожні два місяці.

Іноземне підприємство, яке підлягає оподаткуванню ПДВ без будь-якого постійного місця діяльності в Норвегії, має зареєструватися через представника платника ПДВ у Норвегії. Представник платника ПДВ зобов'язаний контролювати правильність поводження з ПДВ і несе відповідальність за подання декларації з ПДВ.

Разом з тим, підприємства з деяких країн ЄС/ЄЕЗ звільнюються від обов'язку призначати представника ПДВ.

5. УМОВИ ТА ТЕРМІНИ ПОДАЧИ СКАРГ

У надпорогових закупівлях Норвегії існує обов'язковий період зупинки між повідомленням про рішення про присудження та фактичним підписанням контракту. Цей період норвезькою мовою називається «karensperiode». У цей період замовник все ще може скасувати своє рішення, і тому це дає постачальникам, які не пройшли відбір, можливість оскаржити рішення до підписання контракту.

У разі необхідності можна подати запит на продовження періоду простою до розгляду скарги, але немає гарантії, що це буде задоволено.

Період очікування становить 10 днів та 15 днів, якщо повідомлення про присудження не надіслано в електронному вигляді.

Під час періоду очікування учасник тендеру, який програв, може спочатку оскаржити рішення про присудження, подавши скаргу до замовника. Замовник зобов'язаний розглянути скаргу та відповісти на неї. Однак сама скарга не перешкоджає замовнику укласти договір з переможцем тендеру.

Крім того, програвший учасник може протягом періоду очікування подати позов про тимчасову заборону зупинити закупівлю до розгляду судом законності відповідної закупівлі. Коли тимчасову заборону було передано до суду та вручено замовнику, замовник автоматично не може підписати договір, доки суд не перегляне справу.

Якщо суд визнає позов про вжиття тимчасового заходу обґрунтованим, суд ухвалює рішення про те, що замовник не може укласти договір до розгляду судом справи за позовом учасника, який пройшов. Якщо суд визнає, що тимчасовий захід є необґрунтованим, замовник може укласти договір з переможцем тендеру.

Комісія зі скарг у сфері державних закупівель («КОФА»)¹⁰ Норвегії була заснована 1 січня 2003 р. відповідно до Положення про Раду скарг у сфері державних закупівель від 2002 року.

Мета створення полягала в тому, щоб постачальники могли швидко та обґрунтовано врегулювати спори з державними замовниками щодо порушень правил закупівель.

КОФА розглядає скарги щодо порушення закону про державні закупівлі. Рішення КОФА є лише консультативними, тобто рішення не підлягають виконанню за законом. Проте на практиці зацікавлені сторони зазвичай дотримуються цих думок.

КОФА має бути дешевшою та ефективнішою альтернативою, ніж суди, що спрощує для постачальника, який передав право власності, перевірити свої законні права, пов'язані з рішенням замовника. Процедура розгляду справ полягає в письмовому обміні заявами, подібно до розгляду цивільних позовів. Однак усного провадження немає. КОФА складається з десяти членів, які мають юридичну освіту, і три члени розглядають кожну справу.

Секретаріат Апеляційного комітету також має повноваження відхиляти справи від розгляду Ради. Діяльність Апеляційної комісії регулюється Положенням про Апеляційну комісію з публічних закупівель¹¹.

За звернення до КОФА потрібно сплатити 8000 норвезьких крон. Сторони несуть власні витрати, пов'язані з апеляційним процесом.

Якщо КОФА дійде висновку, що замовник або особа, яка діє від його імені, навмисно або грубо з необережності здійснили незаконну пряму закупівлю, цей орган накладає на замовника штраф за порушення. Якщо орган дійде висновку, що замовник або особа, яка діє від його імені, з необережності здійснили незаконну пряму закупівлю, орган може накласти на замовника штраф за порушення.

Штраф за порушення не може бути накладений, якщо замовник опублікував повідомлення про намір відповідно до правил, викладених у нормативних актах, і уклав договір після закінчення десятиденного строку не раніше ніж з дня, наступного за датою оголошення.

При вирішенні питання про накладення штрафу за порушення, а також при визначенні розміру штрафу особлива увага приділяється серйозності порушення, розміру закупівлі, наявності неодноразових незаконних прямих закупівель та превентивному ефекту. Розмір плати не може перевищувати 15 відсотків вартості закупівлі.

Рішення про накладення штрафу за порушення оскарженню не підлягає. Збір підлягає сплаті протягом двох місяців після прийняття рішення. Право на накладення штрафу втрачає чинність через два роки після укладення договору. Перебіг строку переривається тим, що орган з вирішення спорів надсилає замовнику повідомлення про те, що він отримав скаргу про незаконні прямі закупівлі.

Окрім КОФА, постачальник може звернутися до норвезьких судів.

¹⁰ [Klagenemnda for offentlige anskaffelser - KOFA - Klagenemndssekretariatet](#)

¹¹ [Forskrift om klagenemnd for offentlige anskaffelser - Lovdata](#)

Для судів існує збір за апеляцію в розмірі 1223 норвезьких крон, а також щоденні судові витрати (6115 норвезьких крон за один день у суді). Велика різниця у витратах порівняно з КОФА полягає в тому, що в судах сторона, яка програла, як правило, повинна нести всі судові витрати, включно з витратами сторони, яка виграла.

Порушення правил закупівель надає право вимагати компенсацію. Застосовуються загальні принципи норвезького деліктного права, а отже, повинні бути присутніми такі підстави:

- підстави для притягнення до відповідальності
- фінансові збитки, підтвержені документально
- безпосередня причина (причинність)

У Норвегії саме звичайні суди вирішують питання компенсації.

Взагалі в Норвегії, стереотипно, не дуже популярно подавати скарги, оскільки в суспільстві вважається, що таким чином учасник може показати себе як «складного гравця», що потенційно може зашкодити в подальшому його бізнес-репутації.

6. ОСОБЛИВОСТІ

В Норвегії замовник може підготувати всі документи норвезькою мовою, а також може вимагати від постачальника підготувати тендерні пропозиції та інші документи норвезькою мовою.

Не зважаючи на те, що в TED всі повідомлення публікуються англійською мовою, однак документи про закупівлю майже завжди складаються норвезькою мовою. Повідомлення, опубліковані тільки на Doffin, видаються норвезькою мовою.

Як правило, всі тендери в норвезькому державному сектор повинні бути подані норвезькою мовою. Часто навіть додатки або кваліфікаційні документи повинні бути подані норвезькою мовою або супроводжуватися офіційним перекладом.

Це є викликом для міжнародних постачальників.

Таким чином, в разі прийняття рішення про участь у тендерах Норвегії доцільно знайти партнера з достатнім знанням місцевої специфіки, який міг би допомогти в ефективному моніторингу ринку для міжнародного бізнесу, а також полегшити переклади, якщо це необхідно.

При написанні тендерної пропозиції найкраще звернутися за допомогою до партнера, який вільно володіє норвезькою мовою. Це гарантує, що тендер міститиме повну документацію вимог та критеріїв, які вимагаються в тендерній документації.

Також законодавством Норвегії передбачено, що замовник може обмежити конкуренцію підприємствами або програмами, основною метою яких є інтеграція інвалідів або неблагополучних осіб у трудове життя. Це стосується лише тих випадків, коли принаймні 30 відсотків працівників підприємства або програми мають

інвалідність або перебувають у неблагополучному становищі. Якщо замовник використовує цю опцію, він повинен зазначити це в повідомленні.

З метою покращення контролю за постачанням, законодавством Норвегії передбачено щоб постачальники мали під собою максимум дві ланки в ланцюжку поставок, коли постачальник повинен виконувати будівельні роботи за контрактами, оціночна вартість яких дорівнює або перевищує 1,3 мільйона норвезьких крон без урахування ПДВ для центральних державних замовників та 2,05 мільйона норвезьких крон без урахування ПДВ для інших замовників.

Замовник може прийняти кілька ланок ланцюга поставок, якщо це необхідно для забезпечення достатньої конкуренції. Максимальна кількість етапів, які може прийняти замовник, зазначається в документах про закупівлю. Після укладення договору замовник може прийняти кілька етапів, якщо в силу непередбачених обставин це необхідно для виконання договору.