

**Załącznik nr 1 do Regulaminu - Kryteria wyboru przedsiębiorców do udziału  
w konferencji SOF Week w Tampa, USA w terminie 18 – 21 maj 2026 r.**

Ocena formalna jest oceną zerojedynkową (z przypisanymi wartościami logicznymi Tak/Nie). Niespełnienie któregokolwiek z kryteriów skutkuje uzyskaniem przez wniosek negatywnej oceny formalnej. W przypadku spełnienia wszystkich kryteriów formalnych wniosek uzyskuje pozytywną ocenę formalną i jego weryfikacja jest kontynuowana w zakresie oceny merytorycznej.

<b>Kryteria formalne – obowiązkowe</b>		
1.	Przedsiębiorca posiada na dzień złożenia wniosku status podmiotu zarejestrowanego we właściwym rejestrze przedsiębiorców prowadzonym w Rzeczypospolitej Polskiej	Tak /Nie
2.	Przedsiębiorca posiada status mikro, małego lub średniego przedsiębiorcy <sup>1</sup>	Tak /Nie
3.	Przedsiębiorca posiada siedzibę lub główne miejsce wykonywania działalności na terenie województwa pomorskiego <sup>2</sup>	Tak /Nie
4.	Przedsiębiorca nie podlega wykluczeniu z możliwości ubiegania się o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej	Tak /Nie
5.	Przedsiębiorca posiada wystarczający potencjał kadrowy umożliwiający samodzielną prezentację oferty firmy w języku angielskim lub kraju docelowego w trakcie spotkań z potencjalnymi partnerami zagranicznymi podczas wyjazdu	Tak /Nie
6.	Przedsiębiorca posiada wystarczający potencjał marketingowy tj. materiały informacyjne na temat firmy i produktu prezentowanego podczas wyjazdu w języku angielskim lub kraju docelowego	Tak /Nie
7.	Przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą w zakresie objętym tematyką organizowanego wydarzenia gospodarczego	Tak /Nie
8.	Prezentowany przez przedsiębiorcę produkt/usługa nie podlega wykluczeniu z możliwości ubiegania się o pomoc publiczną na targi (Rozporządzenie nr 651/2014) oraz pomocy de minimis (Rozporządzenie nr 1407/2013)	Tak /Nie

<b>Kryteria dodatkowe stanowiące podstawę do oceny merytorycznej</b>			
	<b>Kryterium</b>	<b>Opis kryterium</b>	<b>Ocena</b>
1.		Udział w seminariach/webinariach organizowanych przez Pomorski Broker Eksportowy odn. NATO i/ lub Armii Amerykańskiej i/lub warsztatach dot. ofertowania do przetargów. <ul style="list-style-type: none"> <li>W co najmniej 2 wydarzeniach – 2 pkt.</li> <li>W co najmniej 1 wydarzeniu – 1 pkt.</li> <li>W żadnym wydarzeniu – 0 pkt.</li> </ul>	
2.		Firma jest zarejestrowana jako potencjalny dostawca na platformie NSPA i/lub sam.gov <ul style="list-style-type: none"> <li>Jest zarejestrowana na NSPA i sam.gov – 2 pkt.</li> <li>Jest zarejestrowany na jednej z platform – 1 pkt</li> <li>Brak rejestracji – 0 pkt.</li> </ul>	
3.		Charakterystyka udziału firmy w programach /hackathonach związanych z innowacyjnością w zakresie obronności i bezpieczeństwa	

1 Według kryteriów określonych w Załączniku 1 do Rozporządzenia Komisji (UE) NR 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu.

2 Przez siedzibę przedsiębiorcy rozumie się: w przypadku indywidualnej działalności gospodarczej stałe miejsce wykonywania działalności gospodarczej, w przypadku pozostałych podmiotów, siedzibę wskazaną we właściwym rejestrze.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>Firma bierze udział lub brała udział w programie NATO DIANA lub jest zwycięzcą IDA Bootcamp czy hackathonu z zakresu obronności i bezpieczeństwa. Wykazuje wysoką efektywność na rozwój firmy w zakresie współpracy z sektorem obronności i bezpieczeństwa – 3 pkt.</li> <li>Firma brała udział w IDA Bootcamp lub hackathonie z zakresu obronności i bezpieczeństwa. Wykazuje efektywność na rozwój firmy w zakresie współpracy z sektorem obronności i bezpieczeństwa – 2 pkt.</li> <li>Firma brała udział w innych programach aktywnie wspierających firmy w zakresie współpracy z sektorem obronności i bezpieczeństwa – 1 pkt.</li> <li>Firma nie brała udziału w żadnym z programów, konkursów wspierających nawiązanie współpracy z sektorem obronności i bezpieczeństwa – 0 pkt</li> </ul>	
4.		<p>Opis rodzaju aktywności podejmowanych w zakresie nawiązania współpracy z sektorem obronności i bezpieczeństwa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Szczegółowa charakterystyka z cechami wyróżniającymi – 2 pkt</li> <li>Ogólny – 1 pkt.</li> <li>Brak -0 pkt.</li> </ul>	
5.		<p>Opis formy współpracy z sektorem obronności i bezpieczeństwa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Firma samodzielnie pozyskuje i realizuje zamówienia publiczne z sektorem obronności i bezpieczeństwa – 4 pkt</li> <li>Firma współpracuje ze spółkami zbrojeniowymi w kraju lub za granicą – 3 pkt.</li> <li>Firma startuje do przetargów samodzielnie lub w konsorcjach, lecz nie pozyskała do tej pory żadnego zamówienia – 2 pkt.</li> <li>Firma działa na rynku cywilnym i jej produkt/usługa wykazuje cechy dual-use – 1 pkt</li> <li>Brak - 0 pkt.</li> </ul>	
6.		<p>Opis poziomu przygotowania firmy do współpracy z sektorem obronności i bezpieczeństwa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Firma posiada niezbędne koncesje, certyfikaty, zezwolenia, zdolność do ochrony informacji niejawnych i wszelkiej innej dokumentacji – 2 pkt</li> <li>Firma jest w trakcie pozyskiwania niezbędnej dokumentacji – 1 pkt.</li> <li>Brak – 0 pkt.</li> </ul>	