

KARTA OCENY MERYTORYCZNEJ DZIAŁANIA AKCELERACYJNEGO
„NCBR-USA: NCBR - USA Acceleration Program” –
edycja 2026 r., II tura.

Celem działania akceleracyjnego jest łączenie innowacyjnych ekosystemów Polski i USA poprzez akcelerację na rynku amerykańskim wyłonionych w konkurencyjnej procedurze (selekcji), zarejestrowanych w Polsce, młodych przedsiębiorstw technologicznych, przy wykorzystaniu instytucji i związanych z nimi mentorów z USA.

Prosimy o wpisanie w odpowiednich rubrykach przyznanej punktacji oraz jej uzasadnienie, zgodnie z informacją o trybie stosowania kryteriów oceny merytorycznej (poniżej).

Część A – podsumowanie oceny:

Nazwa przedsiębiorstwa	Formularz Zgłoszeniowy nr	
1. Potencjał rozwoju przedsiębiorstwa		punktacja 0-15
Pomysł na rozwój		maks. 6 pkt.
Zasoby ludzkie		maks. 5 pkt.
Zasoby rzeczowe i finansowe		maks. 4 pkt.
Uzasadnienie przyznanej liczby punktów:		Przyznana łączna liczba punktów
2. Potencjał dla komercjalizacji		punktacja 0-24
Na jakie wyzwania (ekonomiczne, środowiskowe, społeczne, inne) odpowiada produkt/ usługa oferowana przez przedsiębiorstwo?		maks. 2 pkt.
Jakie są nowe/ulepszone cechy, parametry, funkcjonalności oferowanego produktu/usługi?		maks. 3 pkt.
Jaką wartość dodaną mają oferowane produkty lub usługi w stosunku do produktów lub usług konkurencyjnych?		maks. 4 pkt.
Potencjał dla wejścia z nowym produktem/ usługą na rynek amerykański		maks. 3 pkt.
Bariery i ryzyka wejścia na rynek z produktem/usługą oferowaną przez przedsiębiorstwo		maks. 3 pkt.

Wykorzystywana/ zaplanowana ochrona prawna stosowanych rozwiązań	maks. 3 pkt.
Przeprowadzone/ zaplanowane badanie rynku pod kątem wprowadzenia nowego/ ulepszonego produktu	maks. 3 pkt.
Zapoczątkowana lub realizowana współpraca z innymi partnerami biznesowymi ukierunkowana na skomercjalizowanie produktu lub usługi	maks. 3 pkt.
Uzasadnienie przyznanej liczby punktów:	Przyznana łączna liczba punktów
3. Gotowość rynkowa i dopasowanie do profilu Działania	punktacja 0-37
Poziom gotowości kluczowego dla działalności przedsiębiorstwa produktu/ usługi do wejścia na rynek.	maks. 17 pkt.
Uzasadnienie przyznanej liczby punktów:	Przyznana liczba punktów
Dopasowanie do Krajowych Inteligentnych Specjalizacji https://www.gov.pl/web/rozwoj/krajowe-inteligentne-specjalizacje	maks. 6 pkt.
Uzasadnienie przyznanej liczby punktów:	Przyznana liczba punktów
Bycie laureatem naboru pilotażowego prowadzonego w ramach Grupy NCBR przez Akces NCBR Sp. z o.o. oraz etap akceleracji przedsiębiorstwa w tym naborze.	maks. 3 pkt.
Uzasadnienie przyznanej liczby punktów:	
Bycie przedsiębiorstwem wywodzącym się z uczelni lub instytutu badawczego albo spośród absolwentów programu Lider.	maks. 3 pkt
Uzasadnienie przyznanej liczby punktów:	

Jakie są unikalne cechy rynku kalifornijskiego, dla których przedsiębiorstwo chciałoby rozwijać się właśnie tam? Uzasadnienie dopasowania do kluczowych branż gospodarki Stanu Kalifornia (systemy autonomiczne, przemysł komputerowy, sztuczna inteligencja, rozwiązania dla inteligentnych miast, przemysł mleczarski, opieka zdrowotna, zaawansowane technologie produkcyjne, przemysł lotniczy, branża gastronomiczno-hotelarsko-turystyczna, technologie wodne, rolnictwo, sektor finansowy, przemysł filmowo-telewizyjny)	maks. 8 pkt.
Uzasadnienie przyznanej liczby punktów:	Przyznana liczba punktów
ŁĄCZNA LICZBA PUNKTÓW (maks. 76 pkt.):	

.....
Miejscowość i data

.....
Podpis

Część B – Informacja o trybie stosowania kryteriów oceny merytorycznej

Kryterium 1: Potencjał rozwoju przedsiębiorstwa	
Pomysł na rozwój Ocenie podlega to, czy przedsiębiorstwo dysponuje planem i sprecyzowaną wizją swojej dalszej działalności i jej rozwoju, z uwzględnieniem możliwości ekspansji międzynarodowej, a jednocześnie jest zdolne zmitigować ryzyka, które mogą pojawić się z chwilą słabszego zapotrzebowania rynku na oferowany produkt bądź usługę. Czy przedsiębiorstwo ma długofalowy plan rozwijania pomysłu, potrafi elastycznie reagować i dostosować pomysł do potrzeb rynku krajowego i zagranicznego. Ponadto, czy jest zdolne nadać ramy organizacyjne swojemu oddziałowi w Stanach Zjednoczonych Ameryki (USA).	Przedsiębiorstwo już na etapie zgłoszenia dysponuje wysoce skonkretyzowanym, uzasadnionym planem rozwoju swojej działalności, zawierającym niezbędną elastyczność w dopasowywaniu się do rynku krajowego i międzynarodowego i ma dobrze zdefiniowany plan ekspansji międzynarodowej – 6 pkt Przedsiębiorstwo dysponuje konkretnym planem rozwoju swojej działalności i ma dość dobrze zdefiniowany plan ekspansji międzynarodowej z elementami elastyczności w dopasowywaniu się do rynku krajowego i międzynarodowego. Dalszy rozwój ww. planów nie będzie stanowić problemu – 4 pkt Przedsiębiorstwo dysponuje konkretnym planem rozwoju swojej działalności i ma dość dobrze zdefiniowany plan ekspansji międzynarodowej z elementami elastyczności w dopasowywaniu się do rynku krajowego i międzynarodowego. Dalszy rozwój ww. planów może stanowić problem – 2 pkt Przedsiębiorstwo nie dysponuje konkretnym, uzasadnionym planem rozwoju swojej działalności, nie wykazuje elastyczności w dopasowywaniu się do rynku krajowego i międzynarodowego, oraz nie ma dobrze zdefiniowanego planu ekspansji międzynarodowej. Przygotowanie obu planów może stanowić problem – 0 pkt <i>Punkty w ramach kryterium nie sumują się. Można przyznać maksimum 6 pkt.</i>
Zasoby ludzkie Ocenie podlega to, czy przedsiębiorstwo posiada wykwalifikowanych pracowników do prowadzenia działalności, w tym wdrożeń, czy też konieczne będzie	Przedsiębiorstwo posiada zasoby kadrowe niezbędne do wdrożenia nowego/ulepszonego produktu lub usługi – 5 pkt. Przedsiębiorstwo posiada większość zasobów kadrowych niezbędnych do wdrożenia nowego/ulepszonego produktu

zatrudnienie nowych pracowników oraz czy ewentualne pozyskanie nowych, odpowiednio wykwalifikowanych pracowników może być dla przedsiębiorstwa problematyczne. Ponieważ posiadanie kompetentnych zasobów ludzkich świadczy o przygotowaniu do realizacji wdrożeń premiowani będą przedsiębiorcy, którzy posiadają kompletną kadrę zdolną do realizacji przedsięwzięć polegających na wdrożeniu nowego/ulepszonego produktu lub usługi.	lub usługi, a pozyskanie brakujących pracowników nie będzie stanowić problemu – 4 pkt. Przedsiębiorstwo posiada większość zasobów kadrowych niezbędnych do wdrożenia nowego/ulepszonego produktu lub usługi, a pozyskanie brakujących pracowników może stanowić problem – 3 pkt. Przedsiębiorstwo nie posiada większości zasobów kadrowych niezbędnych do wdrożenia nowego/ulepszonego produktu lub usługi, ale ich pozyskanie nie będzie stanowić problemu – 2 pkt. Przedsiębiorstwo nie posiada większości zasobów kadrowych niezbędnych do wdrożenia nowego/ulepszonego produktu lub usługi, a ich pozyskanie może stanowić problem – 0 pkt. <i>Punkty w ramach kryterium nie sumują się. Można przyznać maksimum 5 pkt.</i>
Zasoby finansowe i rzeczowe Ocenie podlega to, czy przedsiębiorstwo posiada niezbędne zasoby rzeczowe, czy ich pozyskanie może być problematyczne, a także to, czy przedsiębiorstwo jest zdolne do realizacji wdrożeń od strony finansowej. Z uwagi na fakt, że nabycie zasobów materialnych jest z reguły kluczowym elementem większości projektów premiowane będą przedsiębiorstwa, które posiadają te zasoby.	Przedsiębiorstwo posiada niezbędne do realizacji projektu zasoby rzeczowe i dysponuje środkami bądź ich zabezpieczeniem w wysokości pokrywającej planowane koszty wdrożenia – 4 pkt. Przedsiębiorstwo posiada większość niezbędnych do realizacji przedsięwzięcia zasobów rzeczowych oraz skonkretyzowany plan pozyskania pozostałych niezbędnych zasobów. Przedsiębiorstwo dysponuje środkami w wysokości minimum 70% planowanych kosztów wdrożenia – 3pkt. Przedsiębiorstwo nie posiada większości niezbędnych do realizacji przedsięwzięcia zasobów rzeczowych, jednakże posiada skonkretyzowany plan pozyskania pozostałych niezbędnych zasobów. Przedsiębiorstwo dysponuje środkami finansowymi w wysokości 50% planowanych kosztów wdrożenia – 2 pkt. Przedsiębiorstwo nie posiada większości niezbędnych do realizacji przedsięwzięcia zasobów rzeczowych, a ich pozyskanie może stanowić problem. Przedsiębiorstwo dysponuje środkami finansowymi w wysokości ok. 30% planowanych kosztów wdrożenia – 1 pkt. Przedsiębiorstwo nie posiada niezbędnych zasobów rzeczowych, a pozyskanie brakujących może stanowić problem. Przedsiębiorstwo dysponuje środkami w wysokości poniżej 30% planowanych kosztów wdrożenia – 0 pkt. <i>Punkty w ramach kryterium nie sumują się. Można przyznać maksimum 4pkt.</i>

Kryterium 2: Potencjał dla komercjalizacji	
Na jakie wyzwania (środowiskowe, społeczne, itp.). odpowiada produkt/ usługa oferowana przez przedsiębiorstwo?	Zgłaszający nie uzasadnił, na jakie wyzwania odpowiada jego produkt/usługa - 0 pkt. Zgłaszający nie dość jasno uzasadnił, na jakie wyzwania odpowiada jego produkt/usługa - 1 pkt. Zgłaszający klarownie uzasadnił, na jakie wyzwania odpowiada jego produkt/usługa - 2 pkt.
Jakie są nowe/ulepszone cechy, parametry, funkcjonalności	Oferowany produkt/usługa nie wydaje się

oferowanego produktu/usługi?	nowatorska/ulepszona w stosunku do tego, co już jest dostępne na rynku - 0 pkt. Oferowany produkt/usługa jest w niskim stopniu nowatorska/ulepszona w stosunku do tego, co już jest dostępne na rynku - 1 pkt. Oferowany produkt/usługa jest nowatorska/ulepszona w stosunku do tego, co już jest dostępne na rynku - 2 pkt. Oferowany produkt/usługa jest przełomowa w stosunku do tego, co już jest obecne na rynku - 3 pkt.
Jaką wartość dodaną mają oferowane produkty lub usługi w stosunku do produktów lub usług konkurencyjnych?	Obiektywnie brak wartości dodanej względem konkurencji – 0 pkt. Minimalna wartość dodana – 1 pkt Umiarkowana wartość dodana względem konkurencji – 2 pkt. Produkt/usługa oferuje istotne, konkretne korzyści – 3 pkt. Produkt/usługa zapewnia unikalne, przełomowe korzyści, których nie oferuje konkurencja - 4 pkt.
Potencjał dla wejścia z nowym produktem/ usługą na rynek amerykański	Obiektywnie brak potencjału dla wejścia z nowym produktem/ usługą na rynek amerykański – 0 pkt. Niewielki potencjał dla wejścia z nowym produktem/ usługą na rynek amerykański - 1 pkt Duży potencjał dla wejścia z nowym produktem/ usługą na rynek amerykański - 2 pkt. Olbrzymi potencjał dla wejścia z nowym produktem/ usługą na rynek amerykański - 3 pkt.
Bariery i ryzyka wejścia na rynek z produktem/usługą oferowaną przez przedsiębiorstwo	Bariery i ryzyka praktycznie uniemożliwiają wejście na rynek z produktem/usługą oferowaną przez przedsiębiorstwo – 0 pkt. Istnieją dość liczne bariery i ryzyka wejścia na rynek z produktem/usługą oferowaną przez przedsiębiorstwo – 1 pkt Dają się zidentyfikować niewielkie bariery i ryzyka wejścia na rynek z produktem/usługą oferowaną przez przedsiębiorstwo, które nie powinny jednak stanowić dużego problemu – 2 pkt. Obiektywnie brak barier i ryzyka wejścia na rynek z produktem/usługą oferowaną przez przedsiębiorstwo - 3 pkt.
Stosowana/ zaplanowana ochrona prawna stosowanych rozwiązań	Niestosowana i niezaplanowana ochrona prawna stosowanych rozwiązań – 0 pkt. Zaplanowana ochrona prawna stosowanych rozwiązań – 1 pkt Ochrona prawna stosowanych rozwiązań w trakcie wdrażania – 2 pkt. Wdrożona ochrona prawna stosowanych rozwiązań - 3 pkt.

Przeprowadzone/ zaplanowane badanie rynku pod kątem wprowadzenia nowego/ ulepszanego produktu	Nieprzeprowadzone i niezaplanowane badanie rynku pod kątem wprowadzenia nowego/ ulepszanego produktu – 0 pkt. Zaplanowane rynku pod kątem wprowadzenia nowego/ ulepszanego produktu - 1 pkt Prowadzone badanie rynku pod kątem wprowadzenia nowego/ ulepszanego produktu - 2 pkt. Zakończone badanie rynku pod kątem wprowadzenia nowego/ ulepszanego produktu - 3 pkt.
Zapoczątkowana lub realizowana współpraca z innymi partnerami biznesowymi ukierunkowana na skomercjalizowanie produktu lub usługi	Niezapoczątkowana współpraca z innymi partnerami biznesowymi ukierunkowana na skomercjalizowanie produktu lub usługi - 0 pkt. Dopiero rozpoczęta współpraca z innymi partnerami biznesowymi ukierunkowana na skomercjalizowanie produktu lub usługi - 1 pkt Zapoczątkowana współpraca z innymi partnerami biznesowymi ukierunkowana na skomercjalizowanie produktu lub usługi - 2 pkt. Realizowana od pewnego czasu współpraca z innymi partnerami biznesowymi ukierunkowana na skomercjalizowanie produktu lub usługi - 3 pkt.

Kryterium 3: Gotowość rynkowa	
Ocenie podlega poziom gotowości kluczowego dla działalności przedsiębiorstwa produktu/ usługi do wejścia na rynek.	Faza koncepcyjna kluczowego dla działalności przedsiębiorstwa produktu/usługi – 0 pkt. Faza projektowa kluczowego dla działalności przedsiębiorstwa produktu/usługi – 2 pkt. Posiadanie prototypu kluczowego dla działalności przedsiębiorstwa produktu/usługi – 5 pkt. Przedsiębiorstwo w trakcie testowania zainteresowania kluczowym dla działalności produktem/ usługą – 10 pkt. Kluczowy dla działalności przedsiębiorstwa produkt/usługa wprowadzona na rynek – 12 pkt. Zebranie informacji o reakcji rynku na proponowany produkt/usługę – plus 5 pkt. dodatkowo do punktacji przyznanej w ramach kryterium
Ocenie podlega dopasowanie do Krajowych Inteligentnych Specjalizacji	Kluczowy produkt/ usługa wpisuje się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje – 6 pkt. Kluczowy produkt/ usługa nie w pełni wpisuje się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje – 3 pkt. Kluczowy produkt/ usługa nie wpisuje się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje – 0 pkt.
Ocenie podlega fakt, czy przedsiębiorstwo jest laureatem naboru pilotażowego prowadzonego w ramach Grupy NCBR	Przedsiębiorstwo nie jest laureatem przedmiotowego naboru – 0 pkt.

przez Akces NCBR Sp. z o.o., a jeżeli tak, to na jakim etapie tego naboru się znajduje.	Przedsiębiorstwo jest laureatem przedmiotowego naboru i znajduje się na etapie mentoringu – 1 pkt. Przedsiębiorstwo jest laureatem przedmiotowego naboru i znajduje się na etapie grantu – 2 pkt. Przedsiębiorstwo jest laureatem przedmiotowego naboru i znajduje się na etapie inwestycji – 3 pkt.
Ocenie podlega fakt, czy przedsiębiorstwo wywodzi się z uczelni lub instytutu badawczego albo spośród laureatów prowadzonego przez NCBR programu Lider.	Przedsiębiorstwo nie wywodzi się ani z uczelni, ani z instytutu, ani spośród laureatów programu Lider – 0 pkt. Przedsiębiorstwo wywodzi się z uczelni lub instytutu badawczego lub spośród laureatów programu Lider – 1 pkt. Przedsiębiorstwo wywodzi się łącznie z dwóch spośród trzech podanych możliwości: uczelni, instytutu badawczego lub spośród laureatów programu Lider – 2 pkt. Przedsiębiorstwo wywodzi się z uczelni, instytutu badawczego oraz spośród laureatów programu Lider – 3 pkt.
Ocenie podlega dopasowanie do kluczowych branż gospodarki Stanu Kalifornia	Kluczowy produkt/ usługa nie wpisuje się w kluczową branżę gospodarki Stanu Kalifornia, a przedsiębiorstwo nie uzasadniło swoich planów rozwoju na tamtejszym rynku – 0 pkt. Kluczowy produkt/ usługa wpisuje się w kluczową branżę gospodarki Stanu Kalifornia, a przedsiębiorstwo nie przedstawiło jasnego uzasadnienia swoich planów rozwoju na tym konkretnym rynku – 4 pkt. Kluczowy produkt/ usługa wpisuje się w kluczową branżę gospodarki Stanu Kalifornia, a przedsiębiorstwo klarownie uzasadniło swoje plany rozwoju na tym konkretnym rynku – 8 pkt.