



# TÆKNIPRÓUNARSJÓÐUR

## Reglur og leiðbeiningar til umsækjenda

Haut 2026

---

### *Fyrirtækjastyrkir*

---

SPROT  
VÖXTUR  
MARKAÐUR

Helstu breytingar frá seinustu útgáfu:

- Umsóknarfrestur er 15. september
- Umsóknarferli Sprota hefur verið endurhannað. Forþrep umsóknar er nú einfaldari frumathugun á helstu forsendum verkefnisins, en umsækjendur sem komast áfram þróa svör sín áfram og skila ítarlegri umsókn á aðalþrepi. Umsækjendum er bent á Lean Canvas sem stuðning við undirbúning umsóknar. Sjá [kafla 2.1](#) og matsblað í [viðauka A](#).
- Öll matsblöð eru nú hluti regluhandbókar, sjá [viðauka A-D](#).
- Skýrari aðgreining er nú gerð milli Markaðspróunar og Markaðssóknar. Sjá [kafla 2.3](#).
- Skil á hreyfingalista úr bókhaldi verkefnisins er nú skylda við skil á áfanga- og lokaskýrslum. Sjá [kafla 7.4](#).
- Breyting hefur orðið á hugtakanotkun í fylgiskjöllum með áfanga- og lokaskýrslum. Verkbókhald er nú kallað tímabókhald. Sjá [kafla 7](#).
- Einungis er hægt að vera með styrk sem aðalumsækjandi í einu þróunarverkefni á sama tíma. Sjá [kafla 2](#).

## EFNISYFIRLIT

|                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Tæknipróunarsjóður .....                                                            | 5  |
| 1.1. Inngangur .....                                                                   | 5  |
| 1.2. Stjórn sjóðsins .....                                                             | 5  |
| 1.3. Umsýsla sjóðsins.....                                                             | 5  |
| 1.4. Stefna Tæknipróunarsjóðs um notkun spunagreindar (e. <i>generative AI</i> ) ..... | 5  |
| 2. Styrkir Tæknipróunarsjóðs .....                                                     | 6  |
| 2.1. Fyrirtækjastyrkur Sproti.....                                                     | 8  |
| 2.2. Fyrirtækjastyrkur – Vöxtur .....                                                  | 10 |
| 2.3. Markaður .....                                                                    | 12 |
| 2.5. Hverjir geta sótt um Fyrirtækjastyrki .....                                       | 13 |
| 2.6. Samþykktir verkþættir .....                                                       | 14 |
| 2.7. Umsóknafrestur .....                                                              | 15 |
| 3. Gerð umsóknar .....                                                                 | 16 |
| 3.1. Skráning umsóknar .....                                                           | 16 |
| 3.2. Skráningareyðublað .....                                                          | 16 |
| 3.3. Verkefnislýsing (textaskrá) .....                                                 | 16 |
| 3.4. Önnur fylgigögn .....                                                             | 17 |
| 4. Viðurkenndur kostnaður og fjármögnun.....                                           | 17 |
| 4.1. Viðurkenndur kostnaður í verkefnum .....                                          | 17 |
| 4.1.1. Laun og launatengd gjöld .....                                                  | 18 |
| 4.1.2. Rekstrarvörur.....                                                              | 18 |
| 4.1.3. Aðkeypt þjónusta .....                                                          | 18 |
| 4.1.4. Ferðir og fundir .....                                                          | 18 |
| 4.1.5. Afskriftir áhalda og tækja .....                                                | 18 |
| 4.1.6. Samrekstur og aðstaða (e. Overhead).....                                        | 18 |
| 4.2. Fjármögnunarliðir .....                                                           | 19 |
| 5. Matsferli umsókna.....                                                              | 19 |
| 5.1. Trúnaður .....                                                                    | 19 |
| 5.2. Vanhæfi .....                                                                     | 20 |
| 5.3. Fagráð og stjórn.....                                                             | 20 |
| 5.4. Mat umsóknar af fagráði .....                                                     | 20 |
| 5.5 Matsþættir.....                                                                    | 21 |
| Nýnæmi .....                                                                           | 21 |

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| Áhrif .....                                                        | 21 |
| Framkvæmd.....                                                     | 22 |
| 5.6. Ákvörðun um úthlutun .....                                    | 22 |
| 5.7. Tilkynning um úthlutun .....                                  | 22 |
| 6. Samningur um framkvæmd verkefna .....                           | 23 |
| 6.1. Verkefnisstjóri .....                                         | 23 |
| 6.2. Gengið til samninga og undirritun samnings.....               | 23 |
| 6.3. Samfjármögnun .....                                           | 23 |
| 6.4. Greiðslur til verkefna .....                                  | 23 |
| 6.5. Eignarréttur á niðurstöðum.....                               | 24 |
| 7. Eftirfylgni .....                                               | 24 |
| 7.1. Framvinduskýrslur .....                                       | 24 |
| 7.2. Áfangaskýrslur .....                                          | 24 |
| 7.3. Lokaskýrslur .....                                            | 24 |
| 7.4. Önnur eftirfylgni verkefna .....                              | 25 |
| 7.5. Framhaldsverkefni (verkefni til tveggja eða þriggja ára)..... | 25 |
| 8. Skilgreiningar .....                                            | 26 |
| 8.1. Minniháttar aðstoð (De minimis) .....                         | 26 |
| 8.2. Illa stödd fyrirtæki .....                                    | 26 |
| 8.3 Tengdir lögaðilar.....                                         | 27 |
| 8.4 Stærð fyrirtækja .....                                         | 27 |
| 9. Formkröfur .....                                                | 28 |
| 9.1 Formkröfur fyrir Sprotu .....                                  | 28 |
| 9.2 Formkröfur fyrir Vöxt .....                                    | 28 |
| 9.3 Formkröfur fyrir Markað .....                                  | 28 |
| 10. Algeng hugtök.....                                             | 29 |
| Viðauki A: Matsblað Sproti haust 2026 .....                        | 31 |
| Viðauki B: Matsblað Vöxtur haust 2026 .....                        | 51 |
| Viðauki C: Matsblað Markaðsþróun haust 2026 .....                  | 56 |
| Viðauki D: Markaðssókn haust 2026 .....                            | 60 |

## 1. TÆKNIÞRÓUNARSJÓÐUR

### 1.1. INNGANGUR

Hlutverk Tækniþróunarsjóðs er að styðja þróunarstarf og rannsóknir sem miða að nýsköpun í íslensku atvinnulífi. Markmiðin eiga að leiða til endurnýjunar og bættrar samkeppnisstöðu íslensks atvinnulífs og þau mótast í samræmi við áherslur Vísinda- og nýsköpunarráðs.

Forsenda fyrir aðkomu sjóðsins er að fyrir liggi vel mótuð hugmynd um hagnýtt gildi og líklegan, skilgreindan, efnahagslegan og/eða þjóðhagslegan ávinning sem þróun viðkomandi verkefnis getur leitt til.

Tækniþróunarsjóður starfar skv. lögum nr. 26/2021 og er fjármagnaður af ríkissjóði í samræmi við fjárlög hvers árs.

### 1.2. STJÓRN SJÓÐSINS

Tækniþróunarsjóður heyrir undir Menningar-, nýsköpunar- og háskólaráðherra, sem skipar sex manna stjórn hans. Stjórnin er ábyrg gagnvart ráðherra og tekur ákvarðanir um fjárveitingar úr sjóðnum að fengnum umsögnum fagráða sem stjórn sjóðsins skipar. Stjórnin setur reglur um umsóknir, mat þeirra og málsmeðferð. Hún markar sjóðnum stefnu og er heimilt að fjármagna nýsköpunarverkefni í samræmi við meginstefnu [Vísinda- og nýsköpunarráðs](#).

### 1.3. UMSÝSLA SJÓÐSINS

Umsýsla Tækniþróunarsjóðs er í höndum Rannís samkvæmt samningi við Menningar-, nýsköpunar- og háskólaráðuneytið. Starfsfólk sjóðsins veitir allar almennar upplýsingar um sjóðinn ([taekniþrounarsjodur@rannis.is](mailto:taekniþrounarsjodur@rannis.is)). Símatími Tækniþróunarsjóðs er frá 10:00-12:00 mánudaga til fimmtudaga. Að öllu jöfnu er tölvupóstum svarað innan þriggja daga frá því að þeir berast.

### 1.4. STEFNA TÆKNIÞRÓUNARSJÓÐS<sup>1</sup> UM NOTKUN SPUNAGREINDAR (E. *GENERATIVE AI*)

Tækniþróunarsjóður leggur áherslu á að nýting spunagreindar í umsóknum og styrktum verkefnum fari fram með ábyrgum, gagnsæjum og siðferðilegum hætti, í samræmi við gildandi lög og stefnu stjórnvalda.

#### 1. Notkun í umsóknum

Umsækjendur eru hvattir til að taka fram ef spunagreind hefur verið notuð við gerð umsóknar. Slík skráning hefur ekki áhrif á mat umsóknar en stuðlar að gagnsæi og trausti í umsóknarferlinu.

#### 2. Notkun í styrktum verkefnum

Ef spunagreind er hluti af þróun eða framkvæmd verkefnisins skal það tilgreint. Notkunin skal fara fram í samræmi við lög um persónuvernd, höfundarrétt og meðferð trúnaðarupplýsinga.

---

<sup>1</sup> Stefnan tekur mið af aðgerðaráætlun stjórnvalda um gervigreind 2025–2027, leiðbeiningum Evrópusambandsins um ábyrga notkun gervigreindar í rannsóknum og væntanlegri innleiðingu reglugerðar Evrópusambandsins um gervigreind (AI Act).

Umsækjendur bera ábyrgð á að mat fari fram á mögulegum lagalegum eða siðferðilegum álitamálum sem tengjast notkun tækninnar.

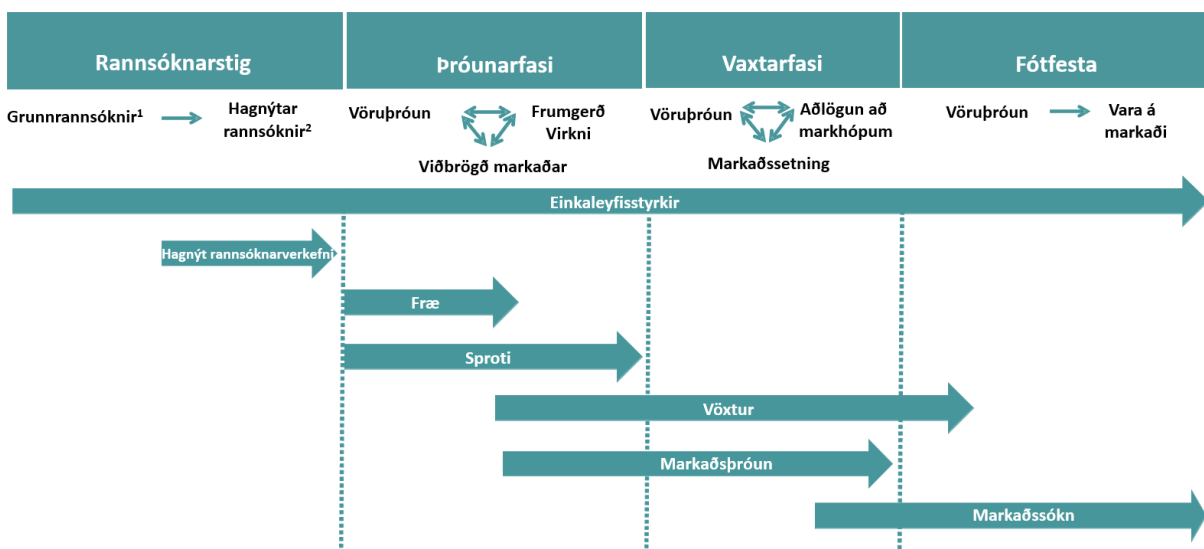
### 3. Takmarkanir á notkun innan Tækniþróunarsjóðs

Starfsfólki og fagráði Tækniþróunarsjóðs er óheimilt að færa trúnaðarupplýsingar úr umsóknum inn í gervigreindartól.

## 2. STYRKIR TÆKNIÞRÓUNARSJÓÐS

Tækniþróunarsjóður býður upp á fjóra flokka fyrirtækjastyrkja: Fræ, Sproti, Vöxtur og Markaður. Hver styrkur er sniðinn að mismunandi þróunarstigi verkefna. Þó styrktarflokkar séu settir upp á þann hátt að styðja verkefni á mismunandi þróunarstigi þess (Mynd 1 og Tafla 1) er umsækjendum heimilt að sækja um í hvaða flokk sem er óháð því hvort fyrirtækið hafi áður hlotið styrk úr Tækniþróunarsjóði.

Reglur þessar gilda um fyrirtækjastyrkina Sproti, Vöxt og Markað. Fræ, Einkaleyfisstyrkir og Hagnýt rannsóknarverkefni eru háð sérstökum leiðbeiningum. Þeir styrktarflokkar eru þó sýndir í yfirliti til að skýra samhengi styrkjakerfis sjóðsins.



**Mynd 1. Nýsköpunarkeðjan og styrktarflokkar Tækniþróunarsjóðs<sup>2,3</sup>.**

Fyrirtæki getur að jafnaði aðeins verið með einn virkan þróunarstyrk úr Tækniþróunarsjóði á hverjum tíma sem aðalumsækjandi. Þetta á ekki við um meðumsækjendur. Þetta á við um styrki í flokkunum Fræi, Sproti, Vexti og Hagnýtum rannsóknarverkefnum. Heimilt er þó að vera með styrk í Markaði sem aðalumsækjandi samhliða styrk í öðrum styrkjaflokki.

<sup>2</sup> Fyrir skilgreiningu á grunnrannsóknum sjá Kafla 10.

<sup>3</sup> Fyrir skilgreiningu á hagnýtum rannsóknum sjá Kafla 10.

| Yfirlit yfir flokka          | Fræ                                                                                                                     | Sproti                                                                                                                                                                                         | Vöxtur                                                                                                                                                                                      | Markaður                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fyrir hverja?</b>         | Fyrirtæki (5 ára eða yngri) eða einstaklingar. Um undantekningar sjá <sup>1</sup> á bls. 4.                             | Fyrirtæki (5 ára eða yngri). Um undantekningar sjá <sup>1</sup> á bls. 5. Meðumsækjendur geta verið fyrirtæki, háskólar, rannsóknastofnanir, opinberar stofnanir/hlutafélög eða einstaklingar. | Aðalumsækjandi getur eingöngu verið lítið eða meðalstórt fyrirtæki. Meðumsækjendur geta verið fyrirtæki, háskólar, rannsóknastofnanir eða opinberar stofnanir/hlutafélög.                   | Aðalumsækjandi er lítið og meðalstórt fyrirtæki sem ver að lágmarki 10% af rekstrargjöldum til rannsókna- eða þróunarstarfs samkvæmt síðasta reikningsári. Meðumsækjendur geta verið fyrirtæki, háskólar, rannsóknastofnanir eða opinberar stofnanir/hlutafélög.                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Tilgangur</b>             | Undirbúningsstyrkur undir stærra þróunarverkefni. Sniðinn að verkefnum á hugmyndastigi eða á frumstigi í þróun afurðar. | Sniðinn að þörfum ungra nýsköpunarfyrirtækja og frumkvöðla með verkefni á byrjunarstigi. Gert er ráð fyrir að í verkefninu felist mikið nýnæmi og þróunarpáttur verkefnisins sé verulegur.     | Sniðinn að þörfum verkefna sem hafa þróast frá frumstigi og eru með mótaða lausn. Gert er ráð fyrir að afurðin sé komin á frumgerðarstig (þar sem við á) og að markaðshæfi sé til skoðunar. | Umsókn tengist undangenginni vöruþróun í tengslum við rannsókn- og þróunarstarf fyrir sömu afurð. <b>Markaðsþróun</b> miðar að uppbyggingu markaðsinnviða fyrirtækisins og lýtur að greiningu markaðar. Gert er ráð fyrir að afurð sé markaðstæk innan næstu 3 ára. <b>Markaðssókn</b> gerir ráð fyrir að markaðsgreining og markaðsáætlun liggi fyrir. Afurð er tilbúin og innviðir til staðar. Áhersla er á framkvæmd markvissra aðgerða á skilgreindum markaði og tengsl við markhópa, kaupendur, söluaðila og dreifingaraðila. |
| <b>Hámarks styrktartími</b>  | 1 ár                                                                                                                    | 2 ár                                                                                                                                                                                           | 2 ár                                                                                                                                                                                        | 1 ár                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Hámarks styrkur á ári</b> | 2 m. kr.                                                                                                                | 12 m. kr.                                                                                                                                                                                      | 30 m. kr.                                                                                                                                                                                   | 12 m. kr.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Mótframlag</b>            | Ekki                                                                                                                    | Ekki                                                                                                                                                                                           | Mismunandi krafa um mótframlag umsækjenda. Sjá <a href="#">Töflu 2.</a>                                                                                                                     | 50%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Opið fyrir umsóknir</b>   | Alltaf opið                                                                                                             | Vor og haust                                                                                                                                                                                   | Vor og haust                                                                                                                                                                                | Vor og haust                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>De minimis</b>            | Já                                                                                                                      | Já                                                                                                                                                                                             | Nei                                                                                                                                                                                         | Já                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Sjá nánar</b>             | <a href="#">Á vef Rannís</a>                                                                                            | <a href="#">Kafli 2.1</a>                                                                                                                                                                      | <a href="#">Kafli 2.2</a>                                                                                                                                                                   | <a href="#">Kafli 2.4</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

**Tafla 1. Yfirlit yfir fyrirtækjastyrki Tækniþróunarsjóðs.**

## 2.1. FYRIRTÆKJASTYRKUR SPROTI

Sproti er sniðinn að þörfum ungra nýsköpunarfyrirtækja og frumkvöðla með verkefni á byrjunarstigi. Frumherjinn er sjálfur í fyrirrúmi og hyggst eða hefur stofnað fyrirtæki um hugmynd sína. Gert er ráð fyrir að í verkefninu felist mikið nýnæmi og þróunarþáttur verkefnisins sé verulegur. Sjá matsblað Sprota í [viðauka A](#).

Aðalumsækjandi getur verið lítið eða meðalstórt fyrirtæki sem er yngra en 5 ára. Aldur fyrirtækis miðast við stofndag til dagsetningar umsóknarfrests<sup>4</sup>. Einstaklingar geta ekki verið aðalumsækjendur. Ef fyrirtækið er ekki stofnað við innsendingu umsóknar, skal haka við „hefur ekki kennitölu“ í umsóknareyðublaðinu. Stofnun félags er forsenda þess að samningur komist á ef til styrkveitingar kemur. Opinber fyrirtæki/stofnanir geta ekki verið aðalumsækjandi. Meðumsækjendur í umsókn geta verið fyrirtæki, háskólar, rannsóknastofnanir, opinberar stofnanir/hlutafélög eða einstaklingar. Ef meðumsækjandi flokkast sem stórt fyrirtæki (sjá skilgreiningu í [kafla 8.4](#)) má hann ekki þiggja hluta af styrkuppphæð.

Hlutdeild aðalumsækjanda í styrkuppphæð getur ekki farið niður fyrir 60% af heildarstyrk á hvoru stuðningsári (sjá viðurkennda kostnaðarliði í [kafla 4](#)). Erlend félög geta verið þátttakendur í verkefnum en ekki umsækjendur þar sem ekki er leyfilegt að veita styrki til erlendra félaga. Hámarksstyrkur getur numið allt að 24 milljónir króna samanlagt á tveimur árum, þó ekki meira en 12 milljónir króna á fyrra ári. Ekki er gerð krafa um mótframlag umsækjenda af heildarkostnaði en skilyrði er að bókfærður kostnaður við verkefnið sé a.m.k. jafn hár þeirri styrkuppphæð sem veitt er. Gerð er krafa í umsókn að tilgreint sé hvernig mótframlagi verði háttað, ef það er til staðar í verkefninu.

Mikilvægt er að nýsköpunarfyrirtæki vinni samhliða að þróunarstarfi<sup>5</sup>, hagkvæmniathugunum<sup>6</sup> og uppbyggingu á markaðsinnviðum. Samspil þróunar við aðila á markaði og notendur er skipt í tvo þætti; hagkvæmniathugun annars vegar og markaðsinnviði hins vegar. Verkefni í þessum flokki eru fyrst og fremst rannsókn- og þróunarverkefni<sup>7</sup>. Kostnaður vegna markaðsinnviða getur numið allt að 10% af heildarkostnaði verkefnisins eins og hann er skilgreindur í umsókn (umsókn er vísað frá ef farið er yfir þessi mörk og er ekki metin af fagráði). Umsækjendur eru hvattir til að gera raunhæfa verk-, tíma- og kostnaðaráætlun þannig að hún standist að mestu leyti ef gengið er til samninga um verkefnið. Ef umfang verkefnisins minnkar um 25% frá upphaflegri áætlun verður mat verkefnisins

---

<sup>4</sup> Í undantekningatilfellum getur fyrirtæki verið styrkhæft þó að meira en fimm ár séu liðin frá stofndegi fyrirtækis til dagsetningar umsóknarfrests. Í því tilfelli þarf umsækjandi að sýna fram á að starfsemi hafi legið niðri í fyrirtækinu í hið minnsta tvö reikningsár á síðastliðnum fimm árum. Starfsemi fyrirtækisins telst hafa legið niðri í eitt reikningsár ef öll eftirfarandi skilyrði eru uppfyllt:

- Velta (rekstrartekjur eða gjöld hvort heldur sem er hærra) < 200.000 kr.
- Fjármunatekjur < 200.000 kr.
- Greiddur arður < 200.000 kr.
- Heildareignir fyrirtækisins < 10.000.000 kr.

<sup>5</sup> Fyrir skilgreiningu á þróunarstarfi sjá Kafla 10.

<sup>6</sup> Fyrir skilgreiningu á hagkvæmniathugun sjá Kafla 10.

<sup>7</sup> Fyrir skilgreiningu á rannsókn- og þróunarverkefni sjá Kafla 10.



endurskoðað. Hámark vegna hagkvæmniathugana er ekki skilgreint en gera þarf grein fyrir þeim kostnaði í umsókninni og færa rök fyrir honum. Viðurkenndir verkþættir eru skilgreindir í [kafla 2.6](#).

Stjórn sjóðsins staðfestir framlag til verkefnisins til eins árs í senn. Gert er ráð fyrir að umsækjendur sækji um fyrirtækjastyrk Vöxt í framhaldi af styrk í Sprotu ef niðurstaða gefur tilefni til. Fyrirtæki getur ekki verið með styrk í Sprotu og Vexti á sama tíma.

Umsóknarferli Sprotu er tvíþætt, og auglýstur umsóknarfrestur á við um forþrep umsóknar. Á forþrepi er metið hvort verkefnið hafi nægilega traustar forsendur til að halda áfram í aðalþrep, sjá matsblað í viðauka A. Umsækjendur sem komast áfram byggja á fyrri svörum, geta eftir atvikum skýrt þau nánar og svara viðbótarspurningum á aðalþrepi.

Skylduskjöl eru ekki lengur hluti af umsókn. Öllum spurningum sem áður voru í sérstökum verkefnislýsingum er nú svarað beint í rafrænu eyðublaði umsóknarinnar á *Mínum síðum* Rannís.

Uppfylli umsókn ekki skilyrði styrktarflokksins er henni vísað frá.

**Sproti fellur undir reglur um minniháttar aðstoð, sjá [kafla 8.1](#).**

## 2.2. FYRIRTÆKJASTYRKUR – VÖXTUR

Fyrirtækjastyrkur Vöxtur er ætlaður til að styrkja verkefni sem eru komin af frumstigi hugmyndar. Aðalumsækjandi getur eingöngu verið lítið eða meðalstórt fyrirtæki (sjá skilgreiningu í [kafla 8.4](#)). Opinber fyrirtæki/stofnanir geta ekki verið aðalumsækjandi. Meðumsækjendur í umsókn geta verið fyrirtæki (lítil, meðalstór og stór), háskólar, rannsóknastofnanir eða opinberar stofnanir/hlutafélög. Ef meðumsækjandi flokkast sem stórt fyrirtæki (sjá skilgreiningu í [kafla 8.4](#) má hann ekki þiggja hluta af styrkuppþæð.

Hámarksstyrkur getur numið allt að 60 milljónir króna samanlagt á tveimur árum, þó ekki meira en 30 milljónir króna á fyrra ári. Í undantekningartilfellum<sup>8</sup> er hægt að sækja um að dreifa upphæðinni á þrjú ár en þá getur styrkuppþæð ekki farið yfir 1/3 af 60 milljónum króna á fyrsta ári og 2/3 á fyrsta og öðru ári samanlagt.

Mikilvægt er að nýsköpunarfyrirtæki vinni samhliða að þróunarstarfi, hagkvæmniathugunum og uppbyggingu á markaðsinnviðum. Umsækjendum er því bent á að leyfilegt er að sækja um styrk í Markað samhliða Vexti og að styrkþegar mega vera með styrk í Vexti og Markaði á sama tíma.

Samspil þróunar við aðila á markaði og notendur er skipt í tvo þætti; hagkvæmniathugun annars vegar og markaðsinnviði hins vegar. Verkefni í þessum flokki eru fyrst og fremst rannsókn- og þróunarverkefni. Kostnaður vegna markaðsinnviða getur numið allt að 20% af heildarkostnaði verkefnisins eins og hann er skilgreindur í umsókn (umsókn er vísað frá ef farið er yfir þessi mörk og verður ekki metin af fagráði). Umsækjendur eru hvattir til að gera raunhæfa verk-, tíma- og kostnaðaráætlun þannig að hún standist að mestu leyti ef gengið er til samninga um verkefnið. Ef umfang verkefnisins minnkar um 25% frá upphaflegri áætlun verður mat verkefnisins endurskoðað. Hámark vegna hagkvæmniathugana er ekki skilgreint en gera þarf grein fyrir þeim kostnaði í umsókninni og færa rök fyrir honum. Viðurkenndir verkþættir eru skilgreindir í [kafla 2.6](#).

Gerð er mismunandi krafa um mótframlag umsækjenda af heildarkostnaði við verkefnið eftir stærð fyrirtækis, tegund umsækjanda og tegund verkefnis, sjá Töflu 2. Bókfærður kostnaður við verkefnið þarf að lágmarki að vera jafn hár styrkuppþæð sem veitt er til verkefnisins. Gerð er krafa í umsókn að tilgreint sé hvernig mótframlagi verði háttað.

---

<sup>8</sup> Þegar um samstarfsverkefni er að ræða innan evrópskra samstarfsáætlana.

Tafla 2: Lágmarkskrafa um mótframlag umsækjanda af kostnaði hans í verkefninu á hverju styrkari. Skilgreiningar á tegundum verkefna má finna í leiðbeinandi reglum Eftirlitsstofnunar EFTA<sup>9</sup>.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Lítið<br>fyrirtæki | Meðalstórt<br>fyrirtæki |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------------------|
| Iðnaðarrannsóknir <sup>10</sup>                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 30%                | 40%                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>með fyrirvara um skilvirkt samstarf milli fyrirtækja (þegar um ræðir stórt fyrirtæki, samstarf yfir landamæri eða við eitt lítið eða meðalstórt fyrirtæki hið minnsta) eða milli fyrirtækis og rannsóknastofnunar; eða</li> <li>með fyrirvara um víðtæka miðlun niðurstaðna</li> </ul> | 20%                | 25%                     |
| Þróunarstarf                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 55%                | 65%                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>með fyrirvara um skilvirkt samstarf milli fyrirtækja (þegar um ræðir stórt fyrirtæki, samstarf yfir landamæri eða við eitt lítið eða meðalstórt fyrirtæki hið minnsta) eða milli fyrirtækis og rannsóknastofnunar; eða</li> <li>með fyrirvara um víðtæka miðlun niðurstaðna</li> </ul> | 40%                | 50%                     |

Ef umsækjandi er háskóli, opinber stofnun eða opinbert hlutafélag þarf mótframlag umsækjandans að vera að lágmarki 20% af kostnaði hans við verkefnið á hverju styrkari.

Erlend félög geta verið þátttakendur í verkefnum en ekki umsækjendur þar sem ekki er leyfilegt að veita styrki til erlendra félaga.

Unnt er að sækja um stuðning til allt að tveggja ára (þriggja ára við sérstakar aðstæður) en stjórn sjóðsins staðfestir framlög til eins árs í senn. Fyrirtæki sem eru eldri en þriggja ára og eru illa stödd geta ekki hlotið styrk í Vexti, sjá [kafla 8.2](#).

Excel skráin „Útreikningar“ er ekki skylduskjal, en má fylgja með umsókn telji umsækjandi að hún styðji við framsetningu á forsendum og áætlunum. Mikilvægt er að forsendur tekju- og kostnaðaráætlana komi skýrt fram í verkefnislýsingu.

Skjöl í þessum styrktarflokki sem þurfa að fylgja með skráningareyðublaði sjóðsins:

- Verkefnislýsing (sjá nánar [kafla 3.3](#))

Uppfylli umsókn ekki skilyrði styrktarflokksins er henni vísað frá.

<sup>9</sup> <http://www.efta.int/sites/default/files/documents/eea-supplements/icelandic/2015-is/su-nr-44-is-06-08-2015.pdf>

<sup>10</sup> Fyrir skilgreiningar á iðnaðarrannsókn sjá Kafla 10.

### 2.3. MARKAÐUR

Markaður er markaðsstyrkur til fyrirtækja og skiptist í tvo ólíka flokka: **Markaðspróun** og **Markaðssókn**. Þessum flokkum er ætlað að styðja við fyrirtæki á mismunandi stigum í undirbúningi afurðar á markað.

**Markaðspróun** er ætlað fyrirtækjum sem eru að undirbúa afurð, þjónustu eða lausn fyrir markað og þurfa að byggja upp þekkingu, forsendur og innviði fyrir markaðssetningu hennar.

Markaðspróun miðar að því að greina mögulega markaði, markhópa, samkeppni og leiðir að markaði, velja þau markaðssvæði sem fyrirtækið hyggst leggja áherslu á og móta markaðsáætlun á þeim grunni. Einnig getur styrkurinn nýst til að prófa forsendur markaðarins, afla endurgjafar frá mögulegum notendum, kaupendum eða samstarfsaðilum og undirbúa nauðsynlega markaðsinnviði.

Áhersla er lögð á að fyrirtækið geti, að verkefni loknu, sýnt fram á skýrari og trúverðugri forsendur fyrir vali á markaði, staðfærslu afurðarinnar og næstu skrefum í markaðssetningu. Afurð, þjónusta eða lausn þarf ekki að vera komin á markað, en miðað er við að hún verði markaðstæk innan næstu þriggja ára.

**Markaðssókn** er ætlað fyrirtækjum sem hafa lokið undirbúningsvinnu vegna markaðspróunar og hafa skilgreint þann markað eða þau markaðssvæði sem stefnt er að.

Forsenda styrks í Markaðssókn er að fyrir liggi markaðsgreining sem styður við markaðsáætlun fyrirtækisins og sýnir með trúverðugum hætti hvers vegna viðkomandi markaður hefur verið valinn. Greiningin skal, eftir því sem við á, taka til markaðsstærðar, markhópa, samkeppni, aðgangs að markaði, söluleiða og helstu forsendna sölu.

Markaðssókn miðar að framkvæmd markaðsáætlunar á skilgreindum markaði. Áhersla er lögð á að byggja upp og efla tengsl við kaupendur, söluaðila og dreifingaraðila, auka sýnileika afurðar, þjónustu eða lausnar og ráðast í markvissar aðgerðir sem styðja við sölu og markaðsfærslu.

Afurð, þjónusta eða lausn skal vera tilbúin til markaðssóknar og nauðsynlegir innviðir til staðar. Ekki er veittur styrkur í Markaðssókn til grunnvinnu við greiningu eða val markaða.

Markaður er eingöngu fyrir lítil og meðalstór fyrirtæki (sjá skilgreiningu í [kafla 8.4](#)) sem verja að lágmarki 10% af rekstrargjöldum til rannsókna- eða þróunarstarfs samkvæmt síðasta reikningsári. Opinber fyrirtæki/stofnanir geta ekki verið aðalumsækjandi. Meðumsækjendur í umsókn geta verið fyrirtæki, háskólar, rannsóknastofnanir eða opinberar stofnanir/hlutafélög.

Dótturfyrirtæki<sup>11</sup> erlendra fyrirtækja geta ekki sótt um styrk í Markaði.

Umsóknin skal tengjast undangenginni vöruþróun í tengslum við rannsóknar- og þróunarstarf fyrirtækisins fyrir sömu afurðir.

**Kostnaður vegna rannsókna- og þróunarvinnu er ekki viðurkenndur kostnaður í Markaði** (sjá [kafla 2.6](#)).

Verkefnin eru styrkt til eins árs, að hámarki 12 milljónir króna. Gerð er krafa um að lágmarki 50% mótframlag umsækjenda af heildarkostnaði hans við verkefnið og að bókfærður kostnaður við verkefnið sé að lágmarki jafnhár styrkuppþæð sem veitt er til verkefnisins. Gerð er krafa í umsókn um að tilgreint sé hvernig mótframlagi verði háttað.

Umsækjendur þurfa ekki lengur að skila excel-skránni „Útreikningar“, en geta gert það ef þeir telja að það styðji við framsetningu á forsendum og áætlunum. Mikilvægt er að forsendur tekju- og kostnaðaráætlana komi skýrt fram í verkefnislýsingu.

Skjöl í þessum styrktarflokki sem þurfa að fylgja með skráningareyðublaði sjóðsins:

- Verkefnislýsing (sjá nánar [kafla 3.3](#))

**Athugið að það er mismunandi verkefnislýsing í Markaðsþróun og Markaðssókn.**

Uppfylli umsókn ekki skilyrði Markaðs er henni vísað frá.

**Markaður fellur undir reglur um minniháttar aðstoð, sjá [kafla 8.1](#).**

## 2.5. HVERJIR GETA SÓTT UM FYRIRTÆKJASTYRK

Í forsvari umsóknar um fyrirtækjastyrk í Tækniþróunarsjóð verður að vera fyrirtæki. Í styrktarflokknum Sproti geta einstaklingar ekki verið aðalumsækjendur. Ef fyrirtækið er ekki stofnað við innsendingu umsóknar, skal haka við valmöguleikann „hefur ekki kennitölu“ í umsóknareyðublaðinu. Stofnun fyrirtækis er þá forsenda þess að samningur komist á, ef til styrkveitingar kemur. Mismunandi reglur gilda þó um umsækjendur á milli styrktarflokka (sjá nánar [kafla 2.1-2.4](#)).

Dótturfyrirtæki<sup>12</sup> erlendra fyrirtækja á Íslandi geta sótt um styrk til Tækniþróunarsjóðs í styrktarflokkunum Sprota og Vexti. Í þeim tilvikum er styrkhæfur kostnaður sá kostnaður sem fellur til við verkefnið á Íslandi en erlend aðkeypt þjónusta eða erlend aðkeypt vinna við verkefnið er ekki styrkhæf.

Dótturfyrirtæki erlendra fyrirtækja geta ekki sótt um styrk í Markaði.

Erlend félög geta verið þátttakendur í verkefnum en ekki umsækjendur þar sem ekki er leyfilegt að veita styrki til erlendra félaga.

<sup>11</sup> Sjá skilgreiningu í [2. gr. laga nr. 3 frá 2006](#)

<sup>12</sup> Sjá skilgreiningu í [2. gr. laga nr. 3 frá 2006](#)

## 2.6. SAMÞYKKTIR VERKÞÆTTIR

Verkefni sem hljóta styrk í **Sprota eða Vexti** geta eingöngu falið í sér einn eða fleiri af eftirfarandi þáttum:

1. Skilgreinda hugmynd um hagnýtt gildi og líklegan áætlaðan ávinning af rannsóknar- og þróunarstarfi
2. Hagnýtar rannsóknir og þróun nýrra eða endurbættra afurða, þjónustu eða framleiðsluferla
3. Hönnun tæknilegra frumgerða til þess að prófa og endurbæta tæknilega eiginleika
4. Hagkvæmniathugun:
  - Smíði frumgerða til að staðfesta viðbrögð á álitlegum markaðssvæðum
  - Gerð viðskiptaáætlunar og annarrar frumvinnu, sem getur leitt til þess að sprotafyrirtæki verði markaðshæft eða er forsenda fyrir aðkomu framtaksfjárfesta að nýsköpunarverkefnum
5. Þróun markaðsinnviða fyrirtækisins:
  - Framkvæmd markaðsathugana og gerð markaðsáætlunar
  - Hönnun vörumerkis, vefsíðu, umbúða, bæklinga og annars kynningaefnis
  - Framleiðslu sýniseintaka afurðar sem eru ekki ætluð til sölu
  - Ferðir á fundi, ráðstefnur, fyrirlestra eða sölusýningar sem skapa tengsl við söluaðila, dreifiaðila og/eða neytendur afurðarinnar
  - Ráðgjöf vegna sölu- og markaðsstarfs

Verkefni sem hljóta styrk í **Markaðspróun** geta eingöngu falið í sér einn eða fleiri af eftirfarandi þáttum:

1. Framkvæmd markaðsrannsókna (t.d. hagkvæmniathuganir, markhópagreiningar, verðteygni, o.s.frv.)
2. Kostnað við markaðsráðgjöf (frá markaðsstofu, auglýsingastofu eða ráða sölu/markaðsfræðing)
3. Skapa markaðstengsl við söluaðila, dreifingaraðila, framleiðendur og neytendur
4. Ferðir á fundi, ráðstefnur og sölusýningar sem styrkja markaðsleg tengsl sem nýtast til markaðsrannsókna, markaðsáætlana og/eða að styðja við frekari vörupróun með hliðsjón af markaði
5. Undirbúningsvinnu við ásýnd afurðarinnar í gegnum vörumerki, vefsíðu, umbúðir, bæklinga og annað kynningarefni
6. Aðlögun afurðar að nýjum markaði s.s. þýðingar, uppsetningu vefsíðu og aðlögun umbúða fyrir nýtt markaðssvæði (ath. slík staðfærsla má ekki fela í sér þróun á nýrri virkni afurðarinnar)
7. Framleiðslu prufueintaka afurðar sem er ætlað að kanna viðbrögð frá markhópum og er ekki ætluð til sölu. Ef um er að ræða sýningareintak af hugbúnaði til að kanna viðbrögð frá markhópum má verkþátturinn ekki fela í sér nýja gagnaöflun eða þróun nýrrar virkni á afurðinni. Þessi kostnaður má ekki fara yfir 20% af styrkupp hæð.

Verkefni sem hljóta styrk í **Markaðssókn** geta eingöngu falið í sér einn eða fleiri af eftirfarandi þáttum:

1. Móta og efla viðskiptasambönd við söluaðila, dreifingaraðila og kaupendur afurðarinnar
2. Ferðir á sölusýningar
3. Kostnað við ráðgjafabjónustu, sölufulltrúa eða að koma upp söluskrifstofu í öðru landi til að sækja á vel skilgreindan markað
4. Aðlögun/hönnun ásýndar afurðarinnar í gegnum vörumerki, vefsíðu, umbúðir, bæklinga og annað kynningarefni
5. Framkvæmd birtingaráætlunar. Birtingakostnaður til að meta viðbrögð á markaði þarf að samrýmast áætlun sem liggur fyrir um markaðssókn í verkefninu. Ef tilgreindur er birtingakostnaður þá þarf að gera grein fyrir birtingaráætluninni í verkþáttalýsingu. Þessi kostnaður má ekki fara yfir 20% af styrkuppþæð.

#### Tækniþróunarsjóður styður ekki:

1. Stofnun fyrirtækis og kostnað vegna starfsleyfi fyrirtækis.
2. Afborganir skulda, vaxtagjöld og lántökukostnað.
3. Kostnað vegna umsóknaskrifa í styrktarsjóði.
4. Fjárfestingu í hráefnum og tækjum og búnaði sem eru hlutar af afurð eða þjónustu sem ætluð er til sölu. Framleiðslukostnaði sýnieintaka afurða sem er ætlað til sölu.
5. Fjárfestingu í sjálfu framleiðsluferlinu og umhverfi þess þ.m.t. húsnæði og tækjabúnaði til framleiðslu afurða og þjónustu sem ætluð er til sölu. Gæðaúttekt og/eða vottun á framleiðsluferli er ekki viðurkenndur kostnaður.
6. Framleiðslu söluvöru.
7. Kostnaður vegna einkaleyfa og hönnunarverndar er ekki styrkhæfur innan fyrirtækjastyrkja.
8. Kostnað við að birta auglýsingar, sjá þó undantekningu í Markaðssókn hér að ofan.
9. Kostnað vegna kynningar og framsetningar afurðar í verslunum, sjá þó undantekningu í Markaðssókn hér að ofan.
10. Kostnaður vegna þróunar á vöru, þjónustu eða framleiðsluferli er ekki leyfður í Markaði en er leyfður í Sprota og Vexti.

#### 2.7. UMSÓKNAFRESTUR

Tekið er við umsóknum tvisvar á ári í gegnum umsóknarkerfi Rannís, og eru lokadagar 15. febrúar og 15. september. Beri lokadag upp á almennan frídag færist hann yfir á næsta virka dag. Frestur til að skila inn umsókn rennur út klukkan 15:00 á lokadegi umsóknartímabils. Umsókn er, án undantekninga, vísað frá ef hún berst of seint. Þegar umsókn er send fær umsækjandi tölvupóst sem staðfestingu á móttöku umsóknar.

Ekki er tekið tillit til viðbótargagna vegna umsóknar sem berast eftir að skilafresti lýkur nema stjórn eða fagráð sjóðsins kalli sérstaklega eftir þeim. Ekki er tekið tillit til umsóknargagna sem eru með tengingu í ytri gögn (t.d. í Dropbox) sem eru breytanleg eftir að umsóknafresti lýkur.

### 3. GERÐ UMSÓKNAR

Umsókn skal senda til Tækniþróunarsjóðs í gegnum umsóknarkerfi Rannís.

#### 3.1. SKRÁNING UMSÓKNAR

Til að skrá umsókn í Tækniþróunarsjóð þarf rafræn skilríki. Skráningaraðili getur verið einstaklingur eða fyrirtæki, en mælt er með að fyrirtækið sjálft skrái umsóknina. Ef til styrkveitingar kemur, fær skráningaraðili aðgang að samningi og öllum tilheyrandi skýrslum á *Mínum síðum* Rannís. Fyrirtæki geta veitt starfsfólki umboð í gegnum island.is til að starfa í nafni félagsins, þar á meðal með aðgangi að *Mínum síðum* Rannís.

#### 3.2. SKRÁNINGAREYÐUBLAÐ

Í skráningareyðublaðinu skrá umsækjendur almennar upplýsingar um verkefnið og umsækjendur gera grein fyrir verk-, tíma- og kostnaðaráætlun. Jafnframt skal hengja við umsóknina öll skylduskjöl sem þarf að skila í viðkomandi styrktarflokki (sjá nánar kafla [2.1-2.4](#)).

Boðið er upp á hjálparskjal til að gera kostnaðaráætlun, allar tölur úr því skjali þarf að færa undir lið 4.1 og 4.2 í skráningareyðublaði. Hjálparskjalið er ekki hluti af umsókn og á ekki að senda inn með henni. Skjalið má finna í rafrænu skráningareyðublaði sjóðsins í umsóknargátt Rannís.

#### 3.3. VERKEFNISLÝSING (TEXTASKRÁ)

Með umsóknum í styrktarflokkunum Vexti, Markaðsþróun og Markaðssókn skal skila inn fylgiskjali, „Verkefnislýsing“, með skráningareyðublaði Tækniþróunarsjóðs. Sniðmát fyrir skjalið „Verkefnislýsing“ má finna í rafrænu skráningareyðublaði sjóðsins í umsóknargátt Rannís. **Mikilvægt er að nota rétta útgáfu af skjalinu „Verkefnislýsing“ fyrir viðkomandi umsóknartímabil sem ber heitið „útgáfa\_I“.**

Gerð er krafa til umsækjenda að „Verkefnislýsing“ sé greinargóð og fagráð geti metið verkefnið samkvæmt þeim upplýsingum sem þar koma fram. Ef fagráð getur ekki gert sér grein fyrir verkefninu með lestri á skjalinu er umsókn felld á girðingu í mati og fær ekki fullt mat.

Umsóknum má skila hvort sem er á íslensku eða ensku, þó skal stutt lýsing um verkefnið til opinberrar birtingar vera bæði á íslensku og ensku.

**Skilyrði er að umsókn sé skilað á eyðublaði sjóðsins og ekki er leyfilegt að eiga við uppsetningu eyðublaðsins. Ekki er leyfilegt að taka út fyrirsagnir eða spurningar úr eyðublaðinu.** Ef veittar eru rangar eða villandi upplýsingar í umsókn er umsókn vísað frá.

Í „Verkefnislýsingu“ skal gera ítarlega grein fyrir verkefninu sjálfu ásamt því að fylla inn drög að viðskiptaáætlun. Gera skal góða grein fyrir þeim afurðum sem verkefninu er ætlað að skila, hvernig þær eru hagnýttar og hverjir séu líklegir notendur þeirra afurða. Jafnframt skal gera vel grein fyrir stöðu markaðar og leið á markað. Ef vísað er í önnur fylgigögn skal gera það nákvæmlega t.d. með tilvísun í blaðsíðutal.

**Hvorki er leyfilegt að breyta breidd spássíu í verkefnislýsingunni né hafa leturstærð minni en 11 punkta Calibri (body) eða sambærilegt. Notendur sem ekki hafa aðgang að MS Word geta opnað og**



**unnið með skjölin í OneDrive. Aðeins er tekið við skjalinu „Verkefnislýsing“ á PDF formi og ekki er tekið við skrám stærri en 10 MB.**

**„Verkefnislýsingin“ fyrir Vöxt og Markað skal ekki vera lengri en 20 blaðsíður að frátalinni forsíðu, samantekt, efnisyfirliti og heimildaskrá. Ef verkefnislýsing fer yfir tilgreindan hámarksfjölda blaðsíðna verður einungis tekið mið af fyrstu 20 blaðsíðum við mat umsóknar.**

Í Sprota þarf ekki að skila verkefnislýsingu sem sérstöku viðhengi. Öllum spurningum er svarað beint í rafrænu eyðublaði umsóknarinnar.

### 3.4. ÖNNUR FYLGIGÖGN

Leyfilegt er að skila inn öðrum gögnum með umsókninni s.s. skýrslum eða öðru sem styður við umsóknina. Hér er þó um viðbótarfylgigögn að ræða sem fagraðsmenn þurfa ekki að taka tillit til í mati. Ætlast er til að umsækjendur vísi í þau, t.d. blaðsíðutal, þegar við á og skýri á hvern hátt þau styðja við umsóknina.

Í þeim tilfellum sem um samstarfsverkefni er að ræða eru umsækjendur hvattir til að senda inn viljayfirlýsingu um samstarf frá verðandi samstarfsaðilum.

Ef umsækjandi er fyrirtæki þá er mælt til þess að senda inn nýjasta ársreikning fyrirtækisins með umsókn.

Umsækjendum gefst kostur á að kynna hugmyndina með stuttu myndbandi (ekki lengra en 5 mín.), þar sem þeir hafa möguleika á að kynna verkefnið enn frekar fyrir matsmönnum. Myndbandið gefur umsækjendum kost á að gefa matsmönnum sýn á verkefnið sem hugsanlega er erfitt að koma á framfæri í texta. Því er mikilvægt að vanda til verka og hafa myndbandið hnitmiðað. Myndbandinu skal komið til skila sem hlekk á vefsíðu (s.s. vimeo, youtube eða öðrum sambærilegum síðum) í viðeigandi reit í skráningareyðublaði sjóðsins.

Þeir sem þegar hafa gert eigin viðskiptaáætlun fyrir verkefnið geta lagt hana fram sem viðbótarfylgiskjal, en þurfa engu að síður að fylla inn í skjal Tækniþróunarsjóðs „Verkefnislýsing“.

Leyfileg sniðmát skráa í viðhengi í umsókn eru: pdf, doc, docx, ppt, pptx, pps, ppsx, odt, odp, ods, xls, xlsx, txt, rtf, jpg, jpeg, png og gif. Ef viðbótargögn eru ekki á ofantöldu sniði þarf að umbreyta þeim í pdf skrá áður en þau eru send inn til sjóðsins.

## 4. VIÐURKENNDUR KOSTNAÐUR OG FJÁRMÖGNUN

### 4.1. VIÐURKENNDUR KOSTNAÐUR Í VERKEFNUM

Umsækjandi skal tilgreina heildarkostnað verkefnisins í umsókninni. Tækniþróunarsjóður getur samþykkt kostnað sem fellur á verkefnið eftir að umsóknarfresti lýkur. Kostnaðurinn verður þó að falla á verkefnið innan verktímabils sem skilgreint er í samningi. Upphaf verkefnis er samkomulagsatriði milli Tækniþróunarsjóðs og umsækjanda. Hér að neðan má sjá yfirlit yfir

kostnaðarliði sem teljast viðurkenndir kostnaðarliðir í verkefni sem sjóðurinn styður. Við gerð kostnaðaráætlunar skal jafnframt hafa til hliðsjónar samþykktu verkþætti sem taldir eru upp í kafla [2.6](#).

#### 4.1.1. LAUN OG LAUNATENGÐ GJÖLD

Lagður er til grundvallar sá tími sem starfsfólk vinnur í verkefninu. Umsækjendur skulu hafa til hliðsjónar almenna kjarasamninga og stofnanasamninga við útreikning launa. Launakostnaður miðast við útborguð laun að viðbættum launatengdum gjöldum. Ekki er hægt að nota útseldan taxta til viðmiðunar við útreikning launa.

#### 4.1.2. REKSTRARVÖRUR

Upplýst skal um aðföng fyrir verkefnið. Sé um að ræða almennar rekstrarvörur tengdar rannsókn- og þróunarstarfsemi er fullnægjandi að lýsa rekstrarvörunum stuttlega og áætla samtölu kostnaðar.

#### 4.1.3. AÐKEYPT ÞJÓNUSTA

Lýst skal aðkeyptri þjónustu í „Verkefnislýsingu“ hvort heldur sem hún er unnin af stofnun eða fyrirtæki sem jafnframt er umsækjandi eða öðrum rekstraraðilum. Gerð skal grein fyrir hvað felst í hinni aðkeyptu þjónustu eða ráðgjöf, hvers vegna hún er keypt af viðkomandi aðila og hvað þjónustan kostar. Hér er heimilt að tilgreina kostnað vegna áritunar endurskoðanda á lokaskýrslu verkefnis. Ef umsækjandi er dótturfyrirtæki erlends fyrirtækis á Íslandi sjá [kafla 2.5](#). Ef um er að ræða kostnað vegna aðkeyptrar þjónustu er skilyrði að um sé að ræða lögaðila sem er ótengdur umsækjendum, sjá [kafla 8.3](#).

#### 4.1.4. FERDIR OG FUNDIR

Færa skal inn áætlaðan heildarkostnað vegna ferða utanlands og innanlands. Útskýra þarf tilgang þeirra ferða sem áætlaðar eru á styrktíma.

#### 4.1.5. AFSKRIFTIR ÁHALDA OG TÆKJA

Sjóðurinn styður ekki kaup á tækjum og búnaði. En sjóðurinn getur tekið þátt í að greiða kostnað vegna afskrifta sérhæfðra tækja og búnaðar sem afla þarf vegna verkefnis. Þessi stuðningur nær þó ekki til almennra skrifstofu- og rannsóknartækja (t.d. tölvukaupa). Gera þarf ljósa grein fyrir þörfinni á umræddum tækjum og búnaði í „Verkefnislýsingu“ og skýra hvers vegna umræddur kostur er valinn.

Dæmi um þetta gæti verið:

Umrædd tæki og búnaður kosta t.d. 4 milljónir króna og eðlilegur afskriftatími rannsóknartækja og búnaðar er fjögur ár. Sjóðurinn styður verkefnið í þrjú ár. Inn á liðinn „Afskriftir áhalda og tækja“ eru þá færðar 1 milljón króna á ári í þrjú ár vegna stofnkostnaðar þessara tækja og búnaðar. Annan kostnað af tækjakaupum þessum verður umsækjandi að greiða sjálfur.

#### 4.1.6. SAMREKSTUR OG AÐSTAÐA (E. OVERHEAD)

Samrekstur er fastur kostnaður sem ekki er beint tengdur einstökum verkefnum, en verður til vegna starfsemi rekstraraðilans. Um er um að ræða kostnað vegna húsnæðis svo sem leigu, hita, rafmagn, stjórnun rekstrareininga, bóka- og tímaritakaup, reksturs tölvubúnaðar.

Samþykktur hámarks samrekstrarkostnaður er 25% af heildarkostnaði verkefnisins að frádreginni aðkeyptri þjónustu.

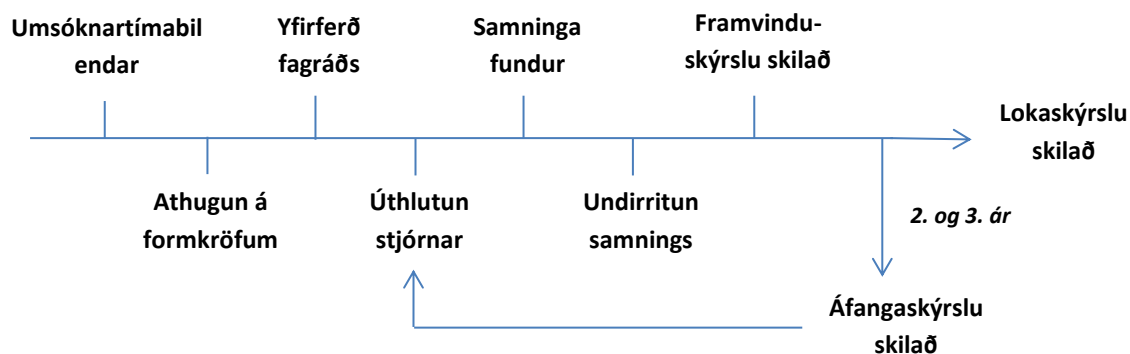
#### 4.2. FJÁRMÖGNUNARLIÐIR

Mótframlag umsækjenda er misjafnt milli styrktarflokka. Hægt er að uppfylla mótframlagið á þrennan hátt; með eigin framlagi, greiðslum til verkefnisins eða með framlagi annarra. Í umsókn skal gera ítarlega grein fyrir því hvernig brugðist skal við ef ekki næst að tryggja fjármögnun verkefnisins.

Í einhverjum tilvikum skapar lausnin sem unnið er að tekjur á meðan unnið er að frekari þróun á styrktíma verkefnisins. Í þeim tilvikum skal gera grein fyrir þeim greiðslum sem nýttar eru til þróunar í verkefninu í liðnum „greiðslur til verkefnisins“.

Í umsókn skal tilgreina aðra styrki sem verkefnið hefur tryggt sér í fjármögnun eða gerir ráð fyrir á styrktímanum. Reglur varðandi samfjármögnun sjóða má sjá í [kafla 6.3](#).

### 5. MATSFERLI UMSÓKNA



Við lok umsóknartímabils fer starfsfólk Tækniþróunarsjóðs yfir þær umsóknir sem bárust og ganga úr skugga um að umsóknir uppfylli skilyrði þess að fara í mat hjá fagráði (sjá [kafla 9](#) Formkröfur). Uppfylli umsókn þau skilyrði fer umsóknin í mat hjá fagráði. Umsóknir raðast svo upp eftir einkunnagjöf og er sú röð lögð fyrir stjórn sem ráðgefandi álit á því hvaða verkefni eigi að styrkja.

Umsóknir í Sprota fara í tveggja þrepa matsferli og fara umsóknir í mat hjá fagráði á báðum þrepum áður en ráðgefandi einkunnalisti er lagður fyrir stjórn sjóðsins.

#### 5.1. TRÚNAÐUR

Umsóknir þar með talið viðhengi umsókna og matsblöð flokkast sem trúnaðargögn. Þau gögn eru eingöngu notuð við mat á umsóknum og eru ekki aðgengileg öðrum en starfsfólki sjóðsins, fagráði og stjórn Tækniþróunarsjóðs í þeim tilgangi að leggja mat á umsóknirnar. Engin afrit eru gerð af trúnaðargögnum en fagráð og stjórn Tækniþróunarsjóðs hafa rafrænan aðgang til að leggja mat á umsóknirnar. Öll umsóknargögn og matsblöð eru varðveitt í málaskrá Rannís.

Lýsing í hnotskurn á verkefninu auk heiti verkefnis eru þó undanskilin trúnaði og eru birt á íslensku og ensku á úthlutunarsíðu Rannís.

Þar sem lýsing í hnotskurn á verkefninu og heiti verkefnis eru undanskilin trúnaði skulu umsækjendur gæta sín á því að þar komi ekkert fram sem getur valdið því að ekki verði hægt að sækja um einkaleyfi á uppfinningunni.

Allir þeir aðilar sem koma að afgreiðslu og mati umsókna hjá Tækniþróunarsjóði eru bundnir þagnarheiti. Í skráningareyðublaði umsóknar er hægt að taka fram ef sérstaklega er óskað eftir því að ákveðnir einstaklingar lesi ekki yfir umsóknina.

## 5.2. VANHÆFI

Í 3. gr. Stjórnsýslulaga (nr. [37/1993](#)) er fjallað um þær ástæður sem valda vanhæfi sem eiga við fagráðs- eða stjórnarmenn í Tækniþróunarsjóði.

Þegar fagráðs- eða stjórnarmaður er vanhæfur á einstaka umsókn en ekki á úthlutunina í heild þarf hann að víkja af fundi þegar fjallað er um viðkomandi umsókn og ákvörðun um styrk er tekin. Þetta skal skráð í fundargerðir. Ef stjórnarmaður er vanhæfur á heildarúthlutun skal kalla inn varamann hans.

Umsækjanda er heimilt að benda á vanhæfi fagráðs- eða stjórnarmanns, sjá nánar lið 1.2 á umsóknareyðublaði. Viðkomandi fagráðs- eða stjórnarmaður fær þá ekki aðgang að umsókninni.

## 5.3. FAGRÁÐ OG STJÓRN

Fagráð annast faglegt mat á umsóknum og er skipað af stjórn. Stjórn er skipuð af ráðherra eftir tilnefningum. Upplýsingar um hverjir sitja í fagráði og stjórn má finna á vefsíðu Rannís.

Fagráðin eru ráðgefandi um fagleg málefni við úthlutanir úr sjóðnum. Þau eru skipuð einstaklingum sem hafa víðtæka reynslu af tækniþróun og nýsköpun. Stjórnin getur leitað ráðgjafar umfram þá sem fagráð sjóðsins veitir ef þurfa þykir að mati stjórnarinnar.

**Óheimilt er að hafa samskipti við fagráð eða stjórn vegna umsókna. Komi það í ljós verður viðkomandi umsókn vísað frá án frekari rökstuðnings.**

**Ef umsækjendur hafa athugasemdir fram að færa við mat fagráðs að lokinni úthlutun skal þeim beint til starfsfólks Tækniþróunarsjóðs.**

## 5.4. MAT UMSÓKNAR AF FAGRÁÐI

Forsenda þess að umsókn sé metin hæf til faglegs mats er að hún byggji á vel mótaðri hugmynd um hagnýtt gildi og líklegan ávinning. Gerð er krafa um að fullnægjandi grein sé gerð fyrir einstökum liðum í umsókn þannig að unnt sé að leggja faglegt mat á hana. Umsóknir sem ekki uppfylla lágmarks formkröfur sjóðsins verður vísað frá áður en fagráð sjóðsins metur umsóknirnar. Listi yfir hvaða kröfur þarf að uppfylla má sjá í [kafla 9](#).

Við mat umsókna hjá fagráði þurfa þær að uppfylla frekari skilyrði til að verða ekki vísað frá án frekara mats. Hægt er að nálgast sýnieintak af matsblöðum fagráðs á vefsíðu Rannís þar sem þessi skilyrði eru tilgreind.

Fagráð skoðar hvort umsækjendur hafi gert könnun á viðkomandi tæknisviði og á þeim markaðssvæðum sem stefnt er á. Í þessu felst athugun á því hvort aðrir eigi eða hafi sótt um einkaleyfi eða hvort aðrar tæknilegar eða viðskiptalegar hindranir standi í vegi fyrir því að unnt sé að hagnýta afurðina eða aðferðina á þessum markaðssvæðum.

Tækniþróunarsjóður er ekki áhættufælinn en fer fram á að umsækjendur geri sér grein fyrir óvissunni og reyni að lágmarka hana.

Fagráð raðar verkefnum í hverjum styrktarflokki í samræmi við heildareinkunn verkefna. Einkunn og forsendur mats fagráðs eru til leiðbeiningar fyrir stjórn sjóðsins.

## 5.5 MATSPÆTTIR

Fagráð metur umsóknir út frá þeim þremur meginþáttum sem er lýst hér að neðan og verður grundvöllur niðurröðunar fagráðs. Stjórn sjóðsins setur reglur um hvernig vægi þessara þátta er metið innbyrðis fyrir hvern umsóknarflokk. Sjá matsblöð í [viðauka A](#) (Sproti), [viðauka B](#) (Vöxtur), [viðauka C](#) (Markaðspróun) og [viðauka D](#) (Markaðssókn).

### NÝNÆMI

Nýnæmi er skilgreint sem breyting á þekktum forsendum sem leiðir til aukinnar verðmætasköpunar á markaði. Skilgreiningin felur í sér nauðsyn þess að skýra stöðu þekkingar, tækni og verklags á sviðinu og hvernig þessir þættir tengjast nýjum þörfum og tækifærum á markaði. Nýnæmi verkefnis er þannig mælikvarði á áhrif verkefnisins á forsendur til að ná forskoti á markaði á grundvelli nýrra lausna, aðferða, búnaðar, þekkingar, tækni eða verklags sem eru afurðir verkefnisins.

### ÁHRIF

Í þessum matsþætti er horft til mögulegra áhrifa afurðar á markaði og hugsanlegra afleiddra tækifæra. Það skiptir miklu máli varðandi mat á verkefnunum hversu vel umsækjandi setur fram og skilgreinir afurðir þess og verðmæti.

Rík áhersla er lögð á að umsækjendur geri góða grein fyrir væntingum sínum varðandi tekjur af sölu afurða verkefnisins og mögulegum verðmætum þeirra fyrir innlenda notendur á heildartímanum frá því að verkefnið hefst þar til líftíma afurðanna lýkur. Að öllu jöfnu byrjar tekjustreymi ekki fyrr en á öðru eða þriðja ári og hvatt er til að gera áætlun til tíu ára fram í tímann ef kostur er. Þó er hægt að tilgreina áætlun til lengri tíma þegar verkefnið eru þess eðlis að tekjustreymi byrjar ekki fyrr en á fimmta til tíunda ári. Nauðsynlegt er að gera grein fyrir hvernig magntölur, verð og virði fyrir notendur er reiknað. Það er vissulega oftast bundið mikilli óvissu að horfa svona langt fram í tímann, en engu að síður mikilvægt að skapa mynd af þeim markaðslega árangri sem umsækjandi telur raunhæft að ná, ef tæknileg markmið þróunarverkefnisins nást. Jafnframt er metið hvort bolmagn og tengsl til að hagnýta niðurstöður á markaði séu til staðar eða hægt sé að skapa þær forsendur, sem lagt er upp með (horft er á þennan þátt undir matsgildinu „framkvæmd“ í styrktarflokk Markaðspróun).

Í umsókn er nauðsynlegt að gera grein fyrir hvernig staðið yrði að því að koma afurðum á markað og þjónustu við viðskiptavinum. Mikilvægt er að gera sem besta grein fyrir samkeppnisstöðu, áhættu, óvissu og hvernig umsækjendur hyggjast bregðast við þeim veikleikum sem blasa við í því sambandi.

## FRAMKVÆMD

Leitast er við að meta líkur á að framkvæmd verkefnisins nái fram að ganga eins og aðstandendur verkefnisins hafa lýst því fyrir verkefnið í heild sinni. Sérstaklega er litið til eftirfarandi þátta:

- Líkur á að verkefninu ljúki í samræmi við verk-, tíma- og kostnaðaráætlun.
- Líkur á því að verkefnið skili hagnýtanlegri afurð eða tæknilegri lausn (ekki metið í Markaði).
- Þekking, reynsla og tengsl teymis, og þar með bolmagn til að framkvæma verkefnið.
- Gildi samstarfs í verkefninu (ekki metið í Markaði).

### 5.6. ÁKVÖRÐUN UM ÚTHLUTUN

Áður en fagráð gengur frá umsögnum til stjórnar Tækniþróunarsjóðs ræðir fagráð, ef þurfa þykir, sérstök álitamál sem kunna að hafa komið upp. Fagráð skal með aðstoð starfsfólks sjóðsins leitast við að samræma matsreglur og einkunnagjöf í samræmi við reglur stjórnar. Fagráði er heimilt að leita sérfræðilíts vegna umsókna til aðila utan fagráðsins.

Stjórn Tækniþróunarsjóðs fær til umfjöllunar þær umsóknir sem hafa hlotið mat fagráðs. Umsóknir eru kynntar fyrir stjórninni og getur hún tekið þær til nánari skoðunar og endurmats ef hún telur tilefni til þess.

Stjórn sjóðsins tekur tillit til eins eða fleiri eftirfarandi atriða við ákvarðanir sínar:

- Afrakstur verkefnanna getur leitt til fjárhagslegs ávinnings í fyrirsjáanlegri framtíð.
- Verkefnið byggir á og eykur þekkingu og færni í íslensku þróunarumhverfi og atvinnulífi.
- Lítil og meðalstór fyrirtæki standa að verkefninu.
- Samvinna rannsóknastofnana og/eða háskóla og fyrirtækja í verkefninu enda byggt á sérþekkingu þeirra.
- Alþjóðleg samvinna.

Ákvarðanir stjórnar Tækniþróunarsjóðs um styrki eru endanlegar á stjórnsýslustigi sbr. 4. gr. laga nr. [26/2021](#).

### 5.7. TILKYNNING UM ÚTHLUTUN

Úthlutun er tilkynnt á vef Rannís. Í framhaldi af tilkynningu er öllum verkefnisstjórum send umsögn fagráðs.

Í þeim verkefnum sem stjórn Tækniþróunarsjóðs heimilar starfsfólki sjóðsins að ganga til samninga við eru verkefnisstjórar boðaðir á samningafund, sem skal halda innan tveggja mánaða frá tilkynningu um úthlutun. Á samningafundi yfirfara fulltrúar sjóðsins umsóknir og kostnaðaráætlanir með verkefnisstjórum og leita skýringa á öllum kostnaðarliðum áður en gengið er frá samningi. Einnig er farið yfir tímalengd verkefnisins og upphæð styrks.

Undirrituðum samningi, ásamt samstarfssamningi ef við á, skal skila til Tækniþróunarsjóðs innan tveggja mánaða frá samningafundi. Berist undirritaður samningur, og samstarfssamningur í þeim tilvikum sem við á, ekki innan fyrrgreindra tímamarka og sé ekki um annað samið sérstaklega fellur styrkur niður og framlagið færast aftur til Tækniþróunarsjóðs.

## 6. SAMNINGUR UM FRAMKVÆMD VERKEFNA

### 6.1. VERKEFNISSTJÓRI

Verkefnisstjóri ber ábyrgð gagnvart Tækniþróunarsjóði á framkvæmd samningsins, jafnt fjárhagslega sem verklega. Starfsfólk sjóðsins svarar ekki fyrirspurnum vegna tiltekinna verkefna nema frá verkefnisstjóra.

Verkefnisstjóri, framkvæmdastjóri eða stjórn fyrirtækis/stofnunar geta tilkynnt að nýr einstaklingur muni taka við sem verkefnisstjóri. Ef um samstarfsverkefni er að ræða skulu allir meðumsækjendur í samstarfsverkefnum staðfesta nýjan verkefnisstjóra og þarf sú tilkynning að berast sjóðnum til staðfestingar.

Endanleg ákvörðun um breytingu á verkefnisstjóra er háð samþykki Tækniþróunarsjóðs.

### 6.2. GENGID TIL SAMNINGA OG UNDIRRITUN SAMNINGS

Tækniþróunarsjóður gerir samninga um framkvæmd verkefna þar sem hlutverkaskipti sjóðsins og þeirra er hljóta framlag eru skilgreind. Í samningnum er gerð grein fyrir samskiptareglum og hvernig tekið skuli á ágreiningsmálum. Samþykkt umsókn er hluti af samningi. Öll verkefni fá úthlutað númeri til nota í öllum samskiptum Tækniþróunarsjóðs og verkefnisstjóra.

### 6.3. SAMFJÁRMÖGNUN

Tækniþróunarsjóður kappkostar að eiga gott samstarf við aðra sjóði með svipuð markmið sem og framtaksfjárfesta. Verkefni sem Rannsóknasjóður hefur stutt geta á síðari stigum komið inn á borð Tækniþróunarsjóðs og verkefni sem Tækniþróunarsjóður hefur stutt geta hafnað hjá Nýsköpunarsjóði Kríu og/eða öðrum framtaksfjárfestum.

Tækniþróunarsjóður getur samfjármagnað verkefni með öðrum opinberum innlendum samkeppnissjóðum eða markáætlunum. En hafa skal í huga að opinber fjármögnun getur ekki farið upp fyrir þau mörk sem tilgreind eru í Töflu 2 hér að ofan og er umsækjendum skylt að upplýsa Tækniþróunarsjóð ef hættu er á að það gerist.

### 6.4. GREIÐSLUR TIL VERKEFNA

Í samningi er kveðið á um greiðslu framlaga sjóðsins og hverju styrkþegi ber að skila á tilteknum skiladögum. Standi styrkþegi ekki við skuldbindingar sínar er tilgreint í samningi hvernig tekið verður á því. Séu vanefndir umtalsverðar verður framlagið dregið til baka og krafist endurgreiðslu þess til sjóðsins.

Sé ekki um annað samið er framlag greitt í þrennu lagi:

- greiðsla - 40% þegar samningur er undirritaður
- greiðsla - 40% þegar framvinduskýrsla hefur verið samþykkt. Skilafrestur er tilgreindur í samningi
- greiðsla - 20% þegar lokaskýrsla hefur verið samþykkt eða áfangaskýrsla samþykkt sé um framhaldsverkefni að ræða. Skilafrestur er tilgreindur í samningi

## 6.5. EIGNARRÉTTUR Á NIÐURSTÖÐUM

Almenn regla er að eignar- og nýtingarréttur á niðurstöðum og afrakstri sé í samræmi við framlag hvers og eins. Viðtakendum framlaga sjóðsins ber eins og kostur er að vernda eignar- og nýtingarrétt niðurstaðna, enda er forsenda framlaga sjóðsins að verið sé að vinna að nýsköpun sem skilar þjóðfélaginu arði og atvinnulífinu aukinni samkeppnishæfni. Sé stuðningur dreginn til baka vegna vanefnda eignast sjóðurinn allar niðurstöður verkefnisins sem skilað hefur verið til hans og getur hann þá birt þær kvaðalaust.

Þátttakendur í samstarfsverkefnum sem studd eru af sjóðnum skulu gera samning sín í milli um eignar- og nýtingarrétt á niðurstöðum. Hægt er að fá drög að slíkum samningi hjá starfsfólki Tækniþróunarsjóðs.

## 7. EFTIRFYLGNI

Starfsfólk Tækniþróunarsjóðs annast eftirfylgni verkefna og greiðslur framlaga í umboði stjórnar Tækniþróunarsjóðs. Við eftirfylgni samþykkttra verkefninga notar Tækniþróunarsjóður þrjár tegundir skýrsla auk samnings: Framvindu-, áfanga- og lokaskýrslur. Skýrslunum er skilað til Tækniþróunarsjóðs á *mínum síðum* Rannis.

Greiðslur úr Tækniþróunarsjóði eru háðar framvindu verkefnanna samkvæmt skýrslum og mati starfsfólks Tækniþróunarsjóðs.

### 7.1. FRAMVINDUSKÝRSLUR

Skila ber einni framvinduskýrslu á miðju tímabilinu. Á framvinduskýrslu kemur fram yfirlit yfir áfallinn heildarkostnað á tímabilinu. Kostnaðaryfirlitið skal byggja á greinargerðum frá hverjum og einum þátttakanda undirritað og staðfest af verkefnisstjóra. Gera skal grein fyrir framvindu verkefnisins. Þar eru vörður og áfangar sem verkefnisstjóri og umsjónarmaður verkefnisins hjá Tækniþróunarsjóði samþykktu þegar samningur um verkefnið var undirritaður. Samþykki umsjónarmaður verkefnisins hjá Tækniþróunarsjóði framvinduna er greiðsla heimiluð.

### 7.2. ÁFANGASKÝRSLUR

Áfangaskýrslu, undirritaðri af verkefnisstjóra, skal skila í lok samningsárs þegar um er að ræða verkefni sem skilgreint var til tveggja eða þriggja ára. Áfangaskýrslan er ígildi framhaldsumsóknar, sem skal metin af umsjónarmanni verkefnisins hjá Tækniþróunarsjóði og gerir hann tillögu um afgreiðslu til stjórnar. Í lok samningsárs skal, ásamt áfangaskýrslu, skila tímabókhaldi og kostnaðarbókhaldi fyrir verkefnið þar sem talinn er fram kostnaður vegna einstakra verkþátta, heildarkostnaður verkefnisins og framlög þátttakenda, þar með talið vinnuframlag, auk nýjasta ársreikningi fyrirtækisins. Kostnaðarbókhald skal vera hreyfingalisti úr bókhaldi og/eða sundurliðað kostnaðaruppgjör vegna verkefnisins. Sjá [kafla 7.4](#).

### 7.3. LOKASKÝRSLUR

Lokaskýrsla, undirritað af endurskoðanda eða fjármálastjóra fyrirtækis/stofnunar og verkefnisstjóra, skal veita greinargott yfirlit yfir framvindu verkefnisins, hindranir og hvata og lýsa vel niðurstöðum



verkefnisins. Meðfylgjandi skal vera hreyfingalisti úr bókhaldi vegna verkefnisins, ásamt kostnaðarbókhaldi þar sem talinn er fram kostnaður vegna einstakra verkþátta, auk tímabókhalds með yfirliti yfir vinnuframlag allra þátttakenda og nýjasti ársreikningur fyrirtækisins. Sjá [kafla 7.4](#). Jafnframt skal greint frá hvernig þátttakendur hyggjast nota niðurstöðurnar til frekari framþróunar. Með lokaskýrslu skal fylgja stuttur útdráttur sem sjóðnum er heimilt að birta í skýrslu um starfsemi sína og á vefsíðu Rannís.

#### 7.4. ÖNNUR EFTIRFYLGNI VERKEFNA

Verkefnisstjóri ber ábyrgð á að haldið sé sérstakt kostnaðarbókhald hjá hverjum þátttakanda fyrir verkefni er hljóta stuðning Tækniþróunarsjóðs. Verkefnistjórinn skal á hverjum tíma hafa yfirlit yfir heildarkostnað verkefnisins og skal veita Rannís aðgang að bókhaldsgögnum þegar þess er óskað.

Við lok hvers stuðningstímabils þarf hreyfingalisti úr bókhaldi verkefnisins að fylgja áfanga- og lokaskýrslum. Hreyfingalistinn skal eingöngu innihalda kostnaðarfærslur sem tengjast því verkefni sem styrkurinn var veittur til, eins og það er skilgreint í samningi og eftir atvikum samþykktum minnisblöðum. Færslur sem tengjast öðrum rekstri fyrirtækisins eða verkefnum skulu ekki koma fram á hreyfingalistanum. Mikilvægt er að heildarupphæð kostnaðar samkvæmt hreyfingalistanum sé í samræmi við uppgefinn áfallinn heildarkostnað verkefnisins á viðkomandi tímabili samkvæmt skýrslueyðublaði. Misræmi getur leitt til athugasemda við skýrsluskil og tafið afgreiðslu skýrslunnar þar til fullnægjandi skýringar eða leiðrétt gögn hafa borist.

Við skil á áfangaskýrslum og lokaskýrslu skal einnig fylgja tímabókhald verkefnisins. Tímabókhaldið skal veita yfirlit yfir vinnuframlag allra starfsmanna sem unnið hafa að verkefninu á viðkomandi stuðningstímabili. Vinnuframlag skal skráð með þeim hætti að unnt sé að sannreyna þann launakostnað sem færður er á verkefnið og skal vera í samræmi við upplýsingar í skýrslu og bókhaldi verkefnisins. Vinnuframlag er að jafnaði uppgefið í mannmánuðum eða klukkustundum.

Verkefnisstjórar eru hvattir til að gera viðeigandi breytingar á verkáætlun á verktíma ef það þjónar hagsmunum verkefnisins. Umtalsverðar breytingar á verkáætlun, fjárhagsáætlun eða samstarfsaðilum á verktíma þurfa samþykki Tækniþróunarsjóðs. Sjóðurinn getur dregið framlagið til baka og krafist endurgreiðslu þess ef breytingar eru gerðar án samþykkis sjóðsins.

#### 7.5. FRAMHALDSVERKEFNI (VERKEFNI TIL TVEGGJA EÐA ÞRIGGJA ÁRA)

Verkefni, sem eru til tveggja eða þriggja ára, eru samþykkt til eins árs í senn og þarf umsækjandi að sækja um framhaldsstyrk (sjá [kafla 7.2](#)). Við mat á framhaldsverkefnum er höfð hliðsjón af framvindu, þ.e.a.s.:

- Framvindu undanfarið ár miðað við upprunaleg markmið og tæknilegar vörður í verkefninu (varða er skref að áfanga, ein varða eða fleiri geta verið í áfanga).
- Mati á líkum þess að markmið (afrakstur) verkefnisins náist.
- Hvernig umsækjandi hyggst taka á breytingum á verkáætlunum þar sem það á við.

Skuldbindingar Tækniþróunarsjóðs geta ekki gengið lengra en sem nemur framlagi til sjóðsins á fjárlögum. Styrkir til framhaldsumsóknna eru háðir áframhaldandi framlögum á fjárlögum til Tækniþróunarsjóðs.

## 8. SKILGREININGAR

### 8.1. MINNIHÁTTAR AÐSTOÐ (DE MINIMIS)

Reglugerð ESB um minniháttar aðstoð<sup>13</sup> heimilar veitingu aðstoðar sem nemur allt að 300 þúsund evrum til hvers viðtakanda, yfir þriggja ára tímabil. Í þeim styrkjum Tækniþróunarsjóðs sem falla undir minniháttar aðstoð lýsa styrkþegar því yfir að þeir hafi ekki á síðastliðnum tveimur reikningsárum auk yfirstandandi reikningsárs, fengið styrki frá opinberum aðilum sem teljast til minniháttar aðstoðar, sem nema hærri upphæð en 300.000 evrum að meðtöldum þeim styrk sem sótt er um. Ef heildarstyrkur minniháttar aðstoðarinnar, að meðtöldum þeim styrk sem sótt er um, fer yfir 300.000 evrur getur styrkþegi ekki hlotið neinn hluta þess styrks sem sótt er um. Við mat á því hvort framangreindu hámarki er náð, skal reikna styrkígildi aðstoðar, sem veitt er í öðru formi en beinum styrkjum (t.d. lán með hagstæðum kjörum) samkvæmt reglum Eftirlitsstofnunar EFTA. Í þessu sambandi eru þó undanskildir sérstakir styrkir sem aðili hefur fengið samkvæmt styrktarreglum sem Eftirlitsstofnun EFTA hefur samþykkt.

### 8.2 ILLA STÖDD FYRIRTÆKI

Fyrirtæki sem eru eldri en þriggja ára og eru illa stödd geta ekki hlotið styrk úr Tækniþróunarsjóði<sup>14</sup> í þeim styrktarflokkum sem falla utan minniháttar aðstoðar. Í leiðbeiningum Eftirlitsstofnunar EFTA<sup>15</sup> er litið svo á að fyrirtæki sé illa statt þegar þannig stendur á að komi ekki til íhlutunar hins opinbera má telja víst að það neyðist til að hætta starfsemi innan eins eða fárra ára. Í samræmi við þetta er fyrirtæki talið illa statt ef að minnsta kosti ein eftirtalinna aðstæða koma upp:

- a) Þegar þannig stendur á í hlutafélagi að fjárhæð sem nemur meira en helmingi útgefins hlutafjár hefur farið forgörðum vegna taprekstrar á löngum tíma. Sú er raunin ef þannig stendur á að þegar uppsafnað tap er dregið frá eigin sjóðum fyrirtækisins (að meðtöldum öllum öðrum þáttum sem venjulega teljast til eiginfjár þess) er niðurstaðan neikvæð samtala sem nemur hærri fjárhæð en helmingi útgefins hlutafjár.
- b) Þegar um er að ræða félag þess eðlis að a.m.k. sumir eigendanna bera ótakmarkaða ábyrgð á skuldum þess er átt við stöðu mála þar sem meira en helmingur af bókfærðu eigin fé hefur farið forgörðum vegna taprekstrar á löngum tíma.
- c) Þegar fyrirtækið sætir skiptameðferð vegna ógjaldfærni að sameiginlegri ósk kröfuhafa eða fullnægir skilyrðum landslaga fyrir því að kröfuhafar geti óskað slíkrar málsmeðferðar.
- d) Þegar um ræðir fyrirtæki önnur en lítil og meðalstór er átt við aðstæður þar sem eftirfarandi hefur átt við undangengin tvö ár:
  - i. hlutfall bókfærðra skulda af eiginfé hefur verið hærri en 7,5 og
  - ii. vaxtaþekja sem hlutfall rekstrarhagnaðar (EBITDA) hefur verið undir 1,0.

<sup>13</sup>[https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/ip\\_23\\_6567/IP\\_23\\_6567\\_EN.pdf](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/ip_23_6567/IP_23_6567_EN.pdf)

<sup>14</sup> <http://www.efta.int/sites/default/files/documents/eea-supplements/icelandic/2015-is/su-nr-44-is-06-08-2015.pdf>

<sup>15</sup> <http://www.efta.int/sites/default/files/documents/eea-supplements/icelandic/2015-is/su-nr-62-is-15-10-2015.pdf>

Ef að fyrirtæki eða samstarfsfyrirtæki í verkefni sem hlýtur styrk úr Tækniþróunarsjóði lendir í fjárhagsvanda á styrktímanum, ber verkefnisstjóra verkefnisins að upplýsa starfsfólk Tækniþróunarsjóðs um það svo fljótt sem verða má.

### 8.3 TENGDIR LÖGAÐILAR<sup>16</sup>

Lögaðilar teljast tengdir þegar:

- a. þeir eru hluti samstæðu skv. 2. gr. laga nr. 3/2006, um ársreikninga, eða eru undir beinu og/eða óbeinu meirihlutaeignarhaldi eða stjórnunarlegum yfirráðum tveggja eða fleiri lögaðila innan samstæðu, eða
- b. meirihlutaeignarhald eins lögaðila yfir öðrum er til staðar samanlagt með beinum og óbeinum hætti, eða
- c. þeir eru beint eða óbeint í meirihlutaeigu eða undir stjórnunarlegum yfirráðum einstaklinga sem eru tengdir sifjaréttarlegum böndum, t.d. einstaklinga í hjónabandi eða staðfestri samvist, systkina og einstaklinga sem eru skyldir í beinan legg.

### 8.4 STÆRÐ FYRIRTÆKJA

Lítið fyrirtæki: Fyrirtæki sem er með færri en 50 starfsmenn og er með árlega veltu undir 10 milljónum evra og/eða efnahagsreikning undir 10 milljónum evra sbr. I. viðauka reglugerðar framkvæmdarstjórnarinnar (ESB) nr. [651/2014](#) frá 17. júní 2014.

Meðalstórt fyrirtæki: Fyrirtæki sem er með á bilinu 50-250 starfsmenn og er með árlega veltu undir 50 milljónum evra og/eða efnahagsreikning undir 43 milljónum evra sbr. I. viðauka reglugerðar framkvæmdarstjórnarinnar (ESB) nr. [651/2014](#) frá 17. júní 2014.

Stórt fyrirtæki: Fyrirtæki sem er með fleiri en 250 starfsmenn sbr. I. viðauka reglugerðar framkvæmdarstjórnarinnar (ESB) nr. [651/2014](#) frá 17. júní 2014.

Stærð fyrirtækja hefur áhrif á hvort fyrirtæki geti verið styrkþegi í Tækniþróunarsjóði og hvaða krafa er gerð um mótframlag til verkefnis. Fyrirtæki sem teljast stór geta ekki verið aðalumsækjandi né fengið hlutdeild í styrkupp hæð sem meðumsækjandi. Það skiptir því miklu máli að fyrirtækin séu rétt skráð í þessa flokkun samkvæmt þeim skilgreiningum ESB/ESA, sem umrædd lög byggja á. Hafið samband við starfsfólk sjóðsins ef vafi leikur á flokkun. Í þessu sambandi hefur áhrif hvort fyrirtækið er hluti af stærri samstæðu eða ekki.

Til þess að taka af allan vafa og misskilning um stærðarflokkun fyrirtækisins, leggur Tækniþróunarsjóður til að umsækjendur fari í gegnum sjálfsmat/útreikninga til að sannreyna rétt stærðarflokkun fyrirtækisins. Hægt er að nálgast skilgreiningu og [verklag til staðfestingar](#) á stærð fyrirtækisins, ef vafi leikur á að fyrirtækið flokkist sem lítið, meðalstórt eða stórt. Einnig er vert að kynna sér vel skilgreiningu ESB/ESA á SME á [vef ESB](#).

---

<sup>16</sup> Fyrir skilgreiningu á (ó)tengdum aðilum skv. EFTA/EES sjá Kafla 10.

## 9. FORMKRÖFUR

Áður en umsókn fer til umfjöllunar hjá fagráði fer starfsfólk Tækniþróunarsjóðs yfir umsóknir og kannar hvort þær uppfylli eftirtaldir kröfur sjóðsins.

### 9.1 FORMKRÖFUR FYRIR SPROTA

| FORMKRÖFUR                                                                                                             | JÁ | NEI |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|
| Er umsóknin fullgerð (s.s. allir kaflar útfylltir)?                                                                    |    |     |
| Er aðalumsækjandi fyrirtæki yngra en 5 ára eða fellur undir undanþágu á aldri fyrirtækis í <a href="#">kafla 2.1</a> ? |    |     |
| Er kostnaður vegna markaðsinnviða innan við 10% af heildarkostnaði verkefnisins?*                                      |    |     |
| Er hlutdeild aðalumsækjanda í styrkuppþæð 60% eða hærri?*                                                              |    |     |

\*tilheyrir eingöngu aðalþrepi umsóknar

Ef svarið við einhverri ofantalinna spurninga er nei þá uppfyllir umsóknin ekki lágmarkskröfur Tækniþróunarsjóðs og er vísað frá af stjórn sjóðsins og fær ekki frekara mat hjá sjóðnum.

### 9.2 FORMKRÖFUR FYRIR VÖXT

| FORMKRÖFUR                                                                                                                                                                 | JÁ | NEI |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|
| Er umsóknin fullgerð (s.s. allir kaflar útfylltir, skylduskjöl vísa ekki í breytanleg ytri gögn og umsókn er án „track changes“ og „commenta“)?                            |    |     |
| Er skjalið „Verkefnislýsing“ í samræmi við <a href="#">kafla 3.3</a> ? (rétt útgáfa og ekki búið að eiga við uppsetningu skjals: þ.á.m. fyrirsagnir, spassiur, leturstærð) |    |     |
| Er kostnaður vegna markaðsinnviða innan við 20% af heildarkostnaði verkefnisins?                                                                                           |    |     |
| Er aðalumsækjandi lítið eða meðalstórt fyrirtæki (opinber fyrirtæki geta ekki verið aðalumsækjandi)                                                                        |    |     |

Ef svarið við einhverri ofantalinna spurninga er nei þá uppfyllir umsóknin ekki lágmarkskröfur Tækniþróunarsjóðs og er vísað frá af stjórn sjóðsins og fær ekki frekara mat hjá sjóðnum.

### 9.3 FORMKRÖFUR FYRIR MARKAÐ

| FORMKRÖFUR                                                                                                                                                                 | JÁ | NEI |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|
| Er umsóknin fullgerð (s.s. allir kaflar útfylltir, skylduskjöl vísa ekki í breytanleg ytri gögn og umsókn er án „track changes“ og „commenta“)?                            |    |     |
| Er skjalið „Verkefnislýsing“ í samræmi við <a href="#">kafla 3.3</a> ? (rétt útgáfa og ekki búið að eiga við uppsetningu skjals: þ.á.m. fyrirsagnir, spassiur, leturstærð) |    |     |
| Er umsækjandi lítið eða meðalstórt fyrirtæki sem varði að lágmarki 10% af veltu til R&D á síðasta reikningsári?                                                            |    |     |
| Eru aðeins taldir upp samþykktir verkþættir og kostnaðarliðir sbr. upptalningu í <a href="#">kafla 2.6</a> ?                                                               |    |     |
| Ef umsækjandi er dótturfélag, er móðurfélagið skráð félag á Íslandi?                                                                                                       |    |     |

Ef svarið við einhverri ofantalinna spurninga er nei þá uppfyllir umsóknin ekki lágmarkskröfur Tækniþróunarsjóðs og er vísað frá af stjórn sjóðsins og fær ekki frekara mat hjá sjóðnum.

## 10. ALGENG HUGTÖK<sup>17</sup>

a) **Grunnrannsóknir:** tilraunastarf og fræðilegt starf sem einkum er unnið í því skyni að afla nýrrar þekkingar á grundvallar orsökum fyrirbæra og staðreynda, án þess að nokkuð liggi fyrir um beina nýtingu þeirrar þekkingar í viðskiptaskyni.

b) **Hagnýtar rannsóknir:** iðnaðarrannsóknir, þróunarstarfsemi, eða hvers konar sameining hvorutveggja.

c) **Samstarf:**

**Eiginlegt samstarf:** samstarf milli að minnsta kosti tveggja óháðra fyrirtækja um að skiptast á þekkingu eða tækni eða ná sameiginlegu markmiði á grundvelli verkaskiptingar þar sem samstarfsaðilar skilgreina sameiginlega umfang samstarfsverkefnisins, leggja sitt af mörkum til framkvæmdar verkefninu og deila með sér áhættunni og afrakstrinum af því. Einn samstarfsaðili eða nokkrir þeirra standa undir öllum kostnaði sem fellur til vegna verkefnisins þannig að aðrir samstarfsaðilar taka ekki neina fjárhaglega áhættu. Samningar um rannsóknir og ákvæði um þjónustu vegna rannsókna teljast ekki fela í sér samstarf.

Verkefni telst unnið innan ramma raunverulegs samstarfs þegar að minnsta kosti tveir óháðir aðilar vinna að sameiginlegu markmiði sem grundvallast á skiptingu vinnunnar og skilgreina umfang þess í sameiningu, taka þátt í undirbúningi við það, stuðla að framkvæmd þess og deila með sér fjárhagslegri, tæknilegri, vísindalegri áhættu og annarri áhættu sem því fylgir, jafnt og niðurstöðum þess. Einn eða nokkrir aðilar kunna að bera allan kostnað af verkefninu og þannig létta fjárhagslegri áhættu af öðrum aðilum. Samið skal um skilyrðin fyrir samstarfsverkefni, einkum hvað varðar kostnað við það, skiptingu áhættu og niðurstaðna, miðlun niðurstaðna, aðgang að hugverkaréttindum og reglur um veitingu þeirra, áður en hafist er handa við verkefnið. Rannsóknir í verktöku og rannsóknþjónusta teljast ekki vera samstarf.

d) **Þróunarstarf:** öflun, samsetning, mótun og notkun eldri þekkingar og kunnáttu á sviði vísinda, tækni eða viðskipta eða annarrar viðeigandi þekkingar með það að markmiði að þróa nýjar eða endurbættar vörur, verkferla eða þjónustu. Hér getur einnig verið um að ræða, meðal annars, starfsemi sem miðast að hugmyndavinnu, skipulagningu og samantekt gagna sem snýr að nýjum vörum, verkferlum og þjónustu. Þróun getur einnig tekið til sköpunar frumgerða, sýniverkefna, tilraunaverkefna og til prófunar og gildingar á nýjum eða endurbættum vörum, verkferlum eða þjónustu í umhverfi sem er dæmigert fyrir raunveruleg rekstrarskilyrði þar sem meginmarkmiðið er að þróa frekar tækniumbætur á vörum, verkferlum eða þjónustu sem ekki hefur enn fengið endanlegt form. Undir þetta fellur einnig til þróun frumgerða og tilraunaverkefna sem geta nýst í viðskiptalegum tilgangi, ef óhjákvæmilega er um að ræða endanlega söluvöru og kostnaður við framleiðslu hennar er of hár til þess að hún verði notuð eingöngu í sýningar- og gildingarskyni. Undir þróun falla ekki venjulegar eða reglubundnar breytingar sem gerðar eru á vörum, framleiðslutækjum, framleiðsluferlum, þjónustu sem þegar er í boði og annarri yfirstandandi starfsemi, jafnvel þótt slíkar breytingar kunni að fela í sér endurbætur.

<sup>17</sup> <https://www.efta.int/sites/default/files/documents/eea-supplements/icelandic/2015-is/su-nr-44-is-06-08-2015.pdf>

e) **Hagkvæmniathugun:** mat og greining á möguleikanum sem felst í verkefni sem miða að því að styðja við ákvörðunartökuferlið með því að sýna á hlutlægan og rökstuddan hátt styrkleika þess og veikleika, tækifærin sem felast í því og áhættuna, og greina jafnframt þau tilföng sem nauðsynleg eru til að framkvæma það sem og horfurnar á því að það skili árangri.

f) **Rannsókn- og þróunarverkefni:** aðgerð, sem varðar starfsemi sem nær til eins eða fleiri flokka rannsókna og þróunar, sem skilgreindir eru í þessum leiðbeinandi reglum, og sem ætlað er að leiða til lykta úppskiptanlegt verkefni sem í eðli sínu er hagfræðilegt, vísindalegt eða tæknilegt með skýr fyrirframskilgreind markmið. Rannsókn- og þróunarverkefni getur tekið til margra verkefnapakka, starfsemi eða þjónustu og felur í sér skýr markmið, auk starfseminnar sem ber að inna af hendi til að ná þessum markmiðum (að meðtöldum áætluðum kostnaði þeirra), og áþreifanlegar niðurstöður til að greina afrakstur þessarar starfsemi og bera hann saman við samsvarandi markmið. Þegar tvö eða fleiri markmið eru ekki skilmerkilega aðgreind hvert frá öðru, einkum þegar ekki eru neinar líkur á því að þau skili tæknilegum árangri hvert um sig teljast þau sem eitt stakt verkefni.

g) **Iðnaðarrannsóknir:** skipulegar eða gagnrýnar rannsóknir sem hafa það að markmiði að afla nýrrar þekkingar og kunnáttu sem nýtist til að þróa nýjar vörur, verkferla eða þjónustu eða til að koma í kring umtalsverðum endurbótum á eldri vörum, verkferlum eða þjónustu. Undir þetta fellur vinna við gerð íhluta flókinna kerfa og getur tekið til smíði frumgerða í rannsóknastofuumhverfi eða í umhverfi með hermiskilflötum (e. simulated interfaces) við eldri kerfi og tilraunataeki sem eru nauðsynleg í iðnaðarrannsóknum, einkum vegna fullgildingar á almennt aðgengilegri tækni.

h) **Ótengdir aðilar:** skilyrði viðskipta milli samningsaðila eru ekki önnur en þau sem óháð fyrirtæki hefðu sett vegna viðskipta sín á milli og fela ekki í sér neitt leynilegt samráð. Öll viðskipti sem fylgja opnu, gagnsæju ferli án nokkurrar mismununar teljast fullnægja meginreglunni um viðskipti milli ótengdra aðila.

i) **Spunagreind:** með spunagreind er átt við gervigreindartól sem býr til nýtt efni (svo sem texta, kóða, myndir eða gögn) út frá leiðbeiningum frá notanda (e. *generative AI*).

## VIÐAUKI A: MATSBLAÐ SPROTI HAUST 2026

**Um matsviðmið Sprota haustið 2026:** Spurningarammi Sprota hefur verið endurhannaður til að styðja betur við skýra framsetningu verkefna og samræmt faglegt mat. Við uppbyggingu hans hefur meðal annars verið tekið mið af *Lean Canvas*-hugmyndafræðinni, sem getur nýst við að skýra vandamál, lausn, markhóp, virðistilboð, samkeppnisstöðu og viðskiptalegar forsendur verkefnisins.

Umsóknarferlið er tvíþætt. Á forþrepi er metið hvort verkefnið hafi nægilega traustar forsendur til að halda áfram á aðalþrep. Umsækjendur sem komast áfram á aðalþrep byggja á fyrri svörum úr forþrepi, geta skýrt þau nánar þar sem við á og svara viðbótarspurningum sem styðja við heildstætt mat umsóknar.

Á forþrepi er meðal annars horft til þess hvort vandamál eða þörf sé skýrt skilgreind, hvort lausnin tengist vandamálinu með trúverðugum hætti, hvort markhópur og virðistilboð séu skýr og hvort fyrir liggja raunhæfar forsendur fyrir verðmætasköpun. Jafnframt er litið til samkeppnisstöðu verkefnisins og möguleika þess til að byggja upp verjanlegt forskot.

Á forþrepi er jafnframt lagt mat á þróunarstig verkefnisins og hvort það falli að markmiði Sprota sem styrktarflokks fyrir verkefni á frumstigi. Nánari lýsing á þeim viðmiðum sem liggja til grundvallar matinu kemur fram síðar í matsblaðinu.

Spurningaramminn er ætlaður til að hjálpa umsækjendum að setja fram helstu forsendur verkefnisins með skýrum hætti og styðja við samræmt mat fagraðs.

## Forþrep

Markmið með forþrepi er að meta hvort umsókn uppfylli lágmarkskröfur til að fara áfram á aðalþrep og fá þar fullt faglegt mat. Við mat á umsóknum á forþrepi gildir eftirfarandi:

- Svör við hverri spurningu eru metin sérstaklega. Niðurstöður matsins eru lagðar til grundvallar heildstæðu mati fagraðs á því hvort umsókn hafi nægilega traustar forsendur til að fara áfram á aðalþrep.
- Umsókn sem fær niðurstöðuna „**Nei**“ í einum eða fleiri matsliðum uppfyllir ekki lágmarkskröfur forþreps og er vísað frá. Fagrað rökstyður niðurstöðuna stuttlega.
- Umsóknir sem ekki fá niðurstöðuna „**Nei**“ eru metnar heildstætt. Við það mat er meðal annars litið til þess hversu mörg atriði eru metin „**Óljóst**“ og hvort unnt sé að skýra eða bæta úr upplýsingum á aðalþrepi.
- Að loknu mati gerir fagrað tillögu um hvaða umsóknir skuli fá boð um að skila aðalumsókn. Stjórn tekur ákvörðun um hvaða umsóknir fara áfram á aðalþrep.
- Við hverja spurningu í matskerfi velur fagrað einn af þremur möguleikum:
  - **Já** – Skilyrði uppfyllt.
  - **Óljóst** – Fyrirliggjandi upplýsingar duga ekki til að staðfesta að skilyrðið sé uppfyllt, en gefa heldur ekki tilefni til að vísa umsókn frá á þessu stigi. Við heildstætt mat getur umsókn farið áfram á aðalþrep, með tækifæri fyrir umsækjanda til að skýra viðkomandi atriði nánar.
  - **Nei** – Skilyrði ekki uppfyllt og umsókn er vísað frá. Ef upplýsingar eru svo takmarkaðar eða óskýrar að ekki sé unnt að leggja raunhæft mat á hvort lágmarksskilyrði séu uppfyllt, getur það leitt til niðurstöðunnar „**Nei**“.

| Spurningar á forþrepi                                                       | Já | Óljóst | Nei |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|--------|-----|
| Er verkefnið á réttu þroskastigi fyrir Sprota?                              |    |        |     |
| Er verið að þróa hagnýta lausn?                                             |    |        |     |
| Er vandamálið eða þörfin skýr og raunveruleg?                               |    |        |     |
| Er skýr markhópur til staðar?                                               |    |        |     |
| Er lausnin skýr og tengd vandamálinu?                                       |    |        |     |
| Eru forsendur fyrir tekjuöflun eða verðmætasköpun trúverðugar?              |    |        |     |
| Er virðistilboð lausnarinnar skýrt og sannfærandi?                          |    |        |     |
| Hefur verkefnið forskot sem samkeppnisaðilar ættu erfitt með að byggja upp? |    |        |     |
| Felur verkefnið í sér raunverulega þróun og óvissu eða áskorun?             |    |        |     |



## Matsviðmið á forprepi

### 1. Er verkefnið á réttu þroskastigi fyrir Sprotu?

| 1                                                                                                 | 2                                                                                                                   | 3                                                                                                                                              | 4                                                                                                                                                  | 5                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Hugmynd og tilgáta                                                                                | Fyrstu staðfestingar og prófanir                                                                                    | Frumlausn í þróun                                                                                                                              | Lausn prófuð við raunhæfar aðstæður                                                                                                                | Tilbúið í næsta þróunar- eða fjármögnunarskref                                                                                    |
| Vandamál, markhópur og Lausn eru sett fram sem hugmynd, en lítið hefur verið prófað eða staðfest. | Fyrstu gögn, samtöl, forkannanir eða frumprófanir styðja að vandamálið sé raunverulegt og lausnin mögulega fýsileg. | Frumgerð, proof-of-concept, aðferð, þjónustulíkan eða önnur fyrsta útgáfa lausnar er til eða í smíðum. Helstu forsendur þarf enn að sannreyna. | Lausnin hefur verið prófuð með notendum, viðskiptavinum, samstarfsaðilum eða í raunhæfu faglegu umhverfi. Enn er þörf fyrir þróun og sannreyningu. | Verkefnið er komið með nægilega skýrar niðurstöður til að fara í næsta skref, t.d. stærra þróunarverkefni eða markaðsinnleiðingu. |

Sproti er ætlaður verkefnum þar sem vandamál, markhópur og lausn eru komin nægilega skýrt fram til að hægt sé að hefja markvissa þróun, en enn þarf að sannreyna mikilvægar tæknilegar, faglegar, markaðslegar eða viðskiptalegar forsendur. Umsækjandi velur það þroskastig sem lýsir verkefninu best og rökstyður valið stuttlega. Mat á þroskastigi er alltaf tekið með hliðsjón af eðli verkefnisins, enda geta þróunarferli verið ólík eftir tegund lausnar.

☐ Já

Verkefnið er almennt á þroskastigi 2–4. Ef verkefnið er á prepi 1 eða 5 hefur umsækjandi rökstutt með sannfærandi hætti hvers vegna verkefnið eigi engu að síður erindi í Sprotu.

☐ Óljóst

Þroskastig verkefnisins er ekki nægilega skýrt eða framsetning umsækjanda gerir erfitt að meta hvort verkefnið sé á hentugu þroskastigi fyrir Sprotu.

☐ Nei

Samkvæmt lýsingu fellur verkefni ekki að Sprotu með hliðsjón af þroskastigi þess. Annað hvort er verkefnið of skammt á veg komið til að unnt sé að hefja markvissa þróun eða það er komið lengra en markmið styrktarflokksins taka til.

## 2. Er verið að þróa hagnýta lausn?

☐ Já

*Verkefnið stefnir að þróun skýrrar hagnýtrar lausnar, svo sem nýrrar eða verulega endurbættrar vöru, þjónustu eða ferlis.*

☐ Óljóst

*Vísbendingar eru um að verkefnið geti leitt til hagnýtrar lausnar, en það er ekki fullilega ljóst.*

☐ Nei

*Verkefnið snýst aðallega um rannsóknir, greiningar, kortlagningu, gagnasöfnun eða almenna þekkingaröflun án þess að skýr áform séu um þróun hagnýtrar lausnar. Ekki er sýnt fram á að verkefnið muni leiða til nýrrar eða endurbættrar vöru, þjónustu eða ferlis.*

## 3. Er vandamálið eða þörfin skýr og raunveruleg? (*Lean Canvas: Problem, Existing alternatives*)

☐ Já

*Vandamálið, þörfin eða tækifærið er skýrt skilgreint og trúverðugt. Lýst er hvers vegna það skiptir máli og hvernig því er mætt í dag. Núverandi lausnir virðast hafa takmarkanir eða ekki mæta þörfinni að fullu.*

☐ Óljóst

*Vandamálið eða þörfin er nefnd, en lýsingin er ófullnægjandi eða of almenn. Takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um mikilvægi þess eða stöðu núverandi lausna. Óvissa er um hvort um raunverulegt og nægilega mikilvægt viðfangsefni sé að ræða.*

☐ Nei

*Ekki er sýnt fram á að skýrt og raunverulegt vandamál, þörf eða tækifæri liggi að baki verkefninu.*

#### 4. Er skýr markhópur til staðar? (*Lean Canvas: Customer segments, Early adopters*)

☐ Já

*Markhópur lausnarinnar er skýrt skilgreindur og trúverðugur. Ljóst er hverjir standa frammi fyrir vandamálinu og hverjir gætu orðið fyrstu notendur eða viðskiptavinir lausnarinnar.*

☐ Óljóst

*Vísbendingar eru um mögulegan markhóp, en afmörkun hans eða tenging við lausnina er óskýr. Óvissa er um hverjir myndu helst nota eða kaupa lausnina.*

☐ Nei

*Ekki er sýnt fram á að skýr markhópur sé fyrir hendi eða hvers vegna lausnin ætti erindi til tiltekins hóps.*

#### 5. Er lausnin skýr og tengd vandamálinu? (*Lean Canvas: Solution*)

☐ Já

*Skýr lýsing er á lausninni og hvernig hún tengist beint því vandamáli, þeirri þörf eða því tækifæri sem verkefnið byggir á. Fram kemur með trúverðugum hætti hvernig lausnin á að skapa ávinning eða bæta stöðuna miðað við núverandi aðferðir eða lausnir.*

☐ Óljóst

*Lausnin er nefnd, en lýsing hennar er ófullnægjandi eða tengingin við vandamálið óskýr. Takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um hvernig lausnin á að mæta þörfinni eða hvers vegna hún ætti að skila betri niðurstöðu en núverandi úrræði.*

☐ Nei

*Lausnin er ekki nægilega skilgreind. Ekki kemur fram hvernig hún á að leysa vandamálið, uppfylla þörfina eða nýta tækifærið sem verkefnið byggir á. Tengsl milli vandamáls og lausnar eru veik eða ekki sýnileg.*

## 6. Eru forsendur fyrir tekjuöflun eða verðmætasköpun trúverðugar? (*Lean Canvas: Revenue streams*)

☐ Já

*Umsækjandi gerir með skýrum og trúverðugum hætti grein fyrir því hvernig lausnin er ætlað að skapa tekjur eða annað fjárhagslegt virði. Fyrirhuguð leið til verðmætasköpunar er í samræmi við eðli lausnarinnar.*

☐ Óljóst

*Vísbendingar eru um mögulega tekjuleið eða fjárhagslega verðmætasköpun, en forsendur hennar eru ekki nægilega skýrar eða rökstuddar. Til dæmis getur verið óljóst hvernig tekjur myndast eða hvernig gert er ráð fyrir að fjárhagslegur ávinningur verði til.*

☐ Nei

*Ekki er sýnt fram á trúverðuga tekjuleið eða fjárhagslega verðmætasköpun. Umsóknin gerir ekki nægilega grein fyrir hvernig hún gæti skilað tekjum eða öðrum fjárhagslegum ávinningi.*

## 7. Er virðistilboð lausnarinnar skýrt og sannfærandi? (*Lean Canvas: Unique value proposition*)

☐ Já

*Virðið sem lausnin skapar fyrir markhópinn kemur skýrt fram. Umsækjandi útskýrir með trúverðugum hætti hvers vegna notendur eða viðskiptavinir myndu velja lausnina og hvaða kosti hún hefur umfram núverandi lausnir eða aðferðir.*

☐ Óljóst

*Vísbendingar eru um hvaða virði lausnin skapar, en framsetning er óskýr, ófullnægjandi eða lítt sannfærandi. Óvissa er um hvers vegna markhópurinn myndi velja lausnina fremur en aðrar lausnir eða núverandi aðferðir.*

☐ Nei

*Ekki er hægt að greina hvaða virði lausnin á að skapa fyrir markhópinn eða hvers vegna hún ætti að vera valin fram yfir núverandi lausnir.*

## 8. Hefur verkefnið forskot sem samkeppnisaðilar ættu erfitt með að byggja upp? (*Lean Canvas: Unfair advantage*)

☐ Já

*Umsækjandi lýsir trúverðugu forskoti sem gæti gert samkeppnisaðilum erfitt fyrir að þróa eða bjóða sambærilega lausn. Forskotið getur til dæmis falist í sérþekkingu, tækni, gögnum, hugverkum, samstarfi, viðskiptavild, aðgangi að auðlindum, reynslu eða öðrum þáttum sem styrkja samkeppnisstöðu verkefnisins.*

☐ Óljóst

*Vísbendingar eru um mögulegt forskot, en eðli þess, styrkur eða varanleiki er ekki nægilega skýr. Óvissa er um hversu erfitt væri fyrir aðra að þróa eða bjóða sambærilega lausn.*

☐ Nei

*Ekki er lýst neinu forskoti sem aðgreinir verkefnið frá mögulegum samkeppnisaðilum. Lausnin virðist auðveldlega endurgeranleg og engir þættir koma fram sem gætu skapað varanlegt eða marktækt forskot.*

## 9. Felur verkefnið í sér raunverulega þróun og óvissu eða áskorun?

☐ Já

*Verkefnið felur í sér þróunarvinnu þar sem leysa þarf tæknilega, vísindalega eða faglega áskorun og ekki er augljóst hvernig hún verður yfirstigin með fyrirbyggjandi þekkingu eða lausnum.*

☐ Óljóst

*Vísbendingar eru um að verkefnið geti falið í sér þróunarvinnu eða áskorun, en eðli hennar eða umfang er ekki nægilega skýrt. Óvissa er um hvort verkefnið krefjist raunverulegrar þróunarvinnu eða hvort um sé að ræða hefðbundna innleiðingu eða aðlögun þekktrar lausnar.*

☐ Nei

*Ekki er sýnt fram á að verkefnið feli í sér verulega þróunarvinnu eða tæknilega, vísindalega eða faglega áskorun. Verkefnið virðist fyrst og fremst snúast um innleiðingu, uppsetningu, markaðssetningu, rekstur eða aðra framkvæmd sem byggir á þekktri lausn eða þekktri aðferðafræði.*

## Aðalþrep

Markmið með aðalþrepi er að leggja mat á alla meginþætti umsóknar, þar með talið spurningar sem áður voru á forþrepi. Spurningum á aðalþrepi er skipt í fjóra meginkafla:

- Markaðspörf og verðmætasköpun
- Nýnæmi og markaðsforskot
- Framkvæmdageta og líkur á árangri
- Samfélagsleg áhrif

## Einkunnir

Bókstafseinkunnir eru dreifingareinkunnir sem byggjast á heildartölueinkunn umsókna. Heildartölueinkunn er reiknuð út frá mati á einstökum matsliðum samkvæmt matsviðmiðum sjóðsins. Að loknu mati er umsóknum raðað eftir heildartölueinkunn og bókstafseinkunnum úthlutað út frá þeirri röðun. Einkunnirnar A1, A2, A3 og B endurspeglar því stöðu umsóknar í samanburði við aðrar umsóknir í sömu umsóknarlotu, fremur en að vera algildur mælikvarði á gæði umsóknarinnar.

F-einkunn er frábrugðin öðrum bókstafseinkunnum. Hún er falleinkunn sem veitt er umsóknum sem uppfylla ekki lágmarkskröfur sjóðsins eða ná ekki lágmarksþrepi í fallhæfum matsliðum. Umsóknir sem hljóta F teljast ekki styrkhæfar.

| Einkunn | Skýring                                                        |
|---------|----------------------------------------------------------------|
| A1      | Efstu 10% umsókna                                              |
| A2      | Samanlagt falla A1- og A2-umsóknir innan efstu 25% umsókna     |
| A3      | Samanlagt falla A1-, A2- og A3-umsóknir innan efri 50% umsókna |
| B       | Neðri 50% umsókna                                              |
| F       | Uppfyllir ekki lágmarkskröfur sjóðsins                         |

## Vægi matspátta og einstakra matsliða

| Matspættir og -liðir                          | Vægi matspátta | Vægi matsliða |
|-----------------------------------------------|----------------|---------------|
| <b>1. Markaðspörf og verðmætasköpun</b>       | <b>25%</b>     |               |
| 1.1 Mikilvægi vandamáls og markaðsparfar      |                | 10%           |
| 1.2 Markaðsmöguleikar og vaxtargeta           |                | 10%           |
| 1.3 Áætluð verðmætasköpun fyrir þjóðarbúið    |                | 5%            |
| <b>2. Nýnæmi og markaðsforskot</b>            | <b>25%</b>     |               |
| 2.1 Nýnæmi lausnar                            |                | 10%           |
| 2.2 Samkeppnisforskot og sérstaða             |                | 10%           |
| 2.3 Vernd samkeppnisstöðu og meðferð hugverka |                | 5%            |
| <b>3. Framkvæmdageta og líkur á árangri</b>   | <b>40%</b>     |               |
| 3.1 Verk-, tíma- og kostnaðaráætlun           |                | 15%           |
| 3.2 Geta, reynsla og tengsl teymis            |                | 15%           |
| 3.3 Trúverðugleiki markaðsáætlunar            |                | 5%            |
| 3.4 Fjármögnunarstefna og rekstrarforsendur   |                | 5%            |
| <b>4. Samfélagsleg áhrif</b>                  | <b>10%</b>     |               |
| 4.1 Samfélagsleg áhrif, sjálfbærni, og ábyrgð |                | 10%           |

## Matsviðmið

Mat á umsóknum byggist á matsviðmiðum þar sem hver matsliður er metinn á sex punkta kvarða (0–5). Hærri einkunn gefur til kynna að umsókn uppfylli viðkomandi matsviðmið betur. Í ákveðnum matsliðum eru skilgreind lágmarksviðmið og getur umsókn fallið ef hún hlýtur einkunn á lægstu stigum kvarðans. Þau stig sem leiða til falleinkunnar eru auðkennd með skyggingu í matsviðmiðatöflunum.

## 1. Markaðspörf og verðmætasköpun

### 1.1. Mikilvægi vandamáls og markaðsþarfar

*Metið er hvort verkefnið leysi raunverulegt og mikilvægt vandamál og hvort skýr þörf sé til staðar á markaði.*

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                        | 1 - Takmarkað                                                                                                                                                | 2 - Nokkuð takmarkað                                                                                                                                                           | 3 - Ásættanlegt                                                                                                                                        | 4 - Gott                                                                                                                                                                                | 5- Framúrskarandi                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ekki er skýrt hvaða vandamál verkefnið á að leysa eða engar trúverðugar vísbendingar eru um markaðspörf. | Vandamálið er óskýrt, illa afmarkað eða virðist hafa takmarkað vægi. Litlar eða engar vísbendingar eru um raunverulega þörf hjá markhópi eða viðskiptavinum. | Vandamálið er skilgreint að einhverju leyti og markaðspörf möguleg, en greiningu eða rökstuðning skortir. Takmarkaðar vísbendingar eru um að lausnin leysi mikilvægt vandamál. | Verkefnið tekur á raunverulegu vandamáli og ásættanlegar vísbendingar eru um markaðspörf. Umfang eða mikilvægi vandamálsins er þó ekki að fullu ljóst. | Vandamálið er skýrt skilgreint, mikilvægt fyrir markhópinn og sett eru fram trúverðug rök fyrir markaðspörf. Umsóknin sýnir góðan skilning á þörfum viðskiptavina og núverandi lausnum. | Verkefnið tekur á skýru, mikilvægu og vel staðfestu vandamáli með sterkum vísbendingum um verulega markaðspörf. Umsóknin sýnir djúpan skilning á markaðnum, viðskiptavinum og veikleikum núverandi lausna. |



## 1.2. Markaðsmöguleikar og vaxtargeta

Metnir eru möguleikar lausnarinnar til vaxtar á innlendum og erlendum mörkuðum, þar á meðal stærð markaðar og möguleikar til skölunar.

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                                          | 1 - Takmarkaðir                                                                                                                                   | 2 - Nokkuð takmarkaðir                                                                                                                                                    | 3 - Ásættanlegir                                                                                                                                                                 | 4 - Góðir                                                                                                                                                                                      | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engar eða mjög takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um markaðinn. Markaðsmöguleikar og vaxtargeta lausnarinnar eru óljós eða ósannfærandi. | Takmörkuð greining er á markaðnum og litlar vísbendingar eru um að markaðurinn sé nægilega stór eða að raunhæfir vaxtarmöguleikar séu til staðar. | Umsóknin sýnir ákveðinn skilning á markaðnum, en mikilvægar upplýsingar eða forsendur skortir. Vaxtargeta eða möguleikar til skölunar eru aðeins að hluta til rökstuddir. | Markaðurinn er skilgreindur og umsóknin setur fram trúverðugar forsendur um markaðsmöguleika og vöxt. Þó er enn óvissa um stærð markaðar, vaxtargetu eða möguleika til skölunar. | Umsóknin sýnir góðan skilning á markaðnum, markaðsstærð og vaxtarmöguleikum. Trúverðugar forsendur eru lagðar fram um möguleika lausnarinnar til að vaxa á innlendum og/eða erlendum mörkuðum. | Umsóknin sýnir mjög sterkan skilning á markaðnum og setur fram vel rökstuddar og sannfærandi forsendur um umfang markaðstækifærisins. Skýrar vísbendingar eru um mikla vaxtargetu og góða möguleika til skölunar á alþjóðlegum markaði. |

### 1.3. Áætluð verðmætasköpun fyrir þjóðarbúið

Metið er hversu mikil verðmæti verkefnið getur skapað fyrir íslenskt samfélag og hagkerfi, og hvort forsendur slíkrar verðmætasköpunar séu trúverðugar.

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                                                                                 | 1 - Takmarkaðar                                                                                                                                                   | 2 - Nokkuð takmarkaðar                                                                                                                            | 3 - Ásættanlegar                                                                                                                                                      | 4 - Góðar                                                                                                                                                                                  | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engar eða mjög takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um mögulega verðmætasköpun verkefnisins. Óljóst er hvort verkefnið geti skapað ávinning fyrir íslenskt samfélag eða hagkerfi. | Takmarkaðar vísbendingar eru um að verkefnið geti skapað verðmæti fyrir þjóðarbúið. Áhrif á tekjur, störf, útflutning eða framleiðni eru óljós eða líklega lítil. | Verkefnið gæti skapað einhver verðmæti fyrir íslenskt samfélag eða hagkerfi, en forsendur eru ófullnægjandi eða áhrifin virðast fremur takmörkuð. | Umsóknin setur fram trúverðugar forsendur fyrir verðmætasköpun. Verkefnið hefur raunhæfa möguleika á að stuðla að auknum tekjum, störfum, útflutningi eða framleiðni. | Verkefnið hefur skýra og vel rökstudda möguleika til að skapa umtalsverð verðmæti fyrir íslenskt hagkerfi eða samfélag. Umsóknin sýnir fram á verulegan ávinning ef verkefnið nær árangri. | Verkefnið hefur mjög mikla og vel rökstudda möguleika til að skapa veruleg og varanleg verðmæti fyrir íslenskt samfélag og hagkerfi, meðal annars með auknum útflutningi, verðmætasköpun, atvinnuuppbyggingu eða framleiðniaukningu. |

## 2. Nýnæmi og samkeppnisforskot

### 2.1. Nýnæmi lausnar

Metið er hversu nýstárleg lausnin er í samanburði við núverandi lausnir, aðferðir eða tækni.

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                                                                             | 1 - Takmarkað                                                                                                         | 2 - Nokkuð takmarkað                                                                                                   | 3 - Ásættanlegt                                                                                                                                                                          | 4 - Gott                                                                                                                                                               | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engar eða mjög takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um nýnæmi lausnarinnar. Ekki er hægt að leggja mat á hvernig lausnin ber saman við núverandi lausnir, aðferðir eða tækni. | Lítið nýnæmi. Lausnin virðist að mestu byggja á þekktum lausnum, aðferðum eða tækni án skýrrar sérstöðu eða framfara. | Lausnin felur í sér ákveðna nýjung eða umbætur miðað við núverandi lausnir, en nýnæmið er takmarkað eða illa rökstutt. | Lausnin sýnir trúverðugt nýnæmi í samanburði við núverandi lausnir, aðferðir eða tækni. Fram koma skýrar framfarir eða umbætur, þó að nýnæmið sé ekki verulegt á alþjóðlegan mælikvarða. | Lausnin er greinilega nýstárleg og felur í sér verulegar framfarir, nýja nálgun eða mikilvægar umbætur miðað við það sem fyrir er á markaði eða í viðkomandi faggrein. | Nýnæmi lausnarinnar er mjög mikið, vel rökstutt og sýnir fram á skýra framþróun umfram núverandi lausnir. Um er að ræða byltingarkennda eða mjög framsækna lausn sem hefur möguleika á að umbylta stöðu mála á viðkomandi sviði. |

## 2.2. Samkeppnisforskot og sérstaða

Metið er hvort lausnin skapi skýrt virði fyrir viðskiptavini og hafi trúverðugt forskot gagnvart samkeppnisaðilum eða öðrum lausnum á markaði. Við matið er horft til virðis og ávinnings fyrir viðskiptavini, sem og þeirra eiginleika sem gera lausnina meira aðlaðandi en aðrar lausnir. Verjanleiki samkeppnisforskots er metinn sérstaklega undir matsþætti 2.3.

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                                                                                     | 1 - Takmarkað                                                                                                                                  | 2 - Nokkuð takmarkað                                                                                                            | 3 - Ásættanlegt                                                                                          | 4 - Gott                                                                                                                                                                                            | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engar eða mjög takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um samkeppnisumhverfi verkefnisins. Ekki er sýnt fram á að lausnin hafi neitt forskot gagnvart núverandi eða væntanlegum lausnum. | Takmarkaðar vísbendingar eru um samkeppnisforskot. Lausnin virðist eiga erfitt með að aðgreina sig frá núverandi lausnum eða samkeppnisaðilum. | Lausnin hefur ákveðna sérstöðu eða kosti fram yfir aðrar lausnir, en virðið fyrir viðskiptavini er takmarkað eða illa rökstutt. | Lausnin hefur skýra sérstöðu og trúverðugt samkeppnisforskot sem getur skapað virði fyrir viðskiptavini. | Lausnin hefur vel skilgreint og sannfærandi samkeppnisforskot sem felur í sér þætti á borð við betri virkni, lægri kostnað, aukið virði fyrir viðskiptavini, sérþekkingu eða önnur mikilvæg atriði. | Lausnin hefur mjög skýrt, sterkt og vel rökstutt samkeppnisforskot og skapar verulegt virði fyrir viðskiptavini umfram aðrar lausnir. |

### 2.3. Vernd samkeppnisstöðu og meðferð hugverka

Metið er hvort verkefnið búi yfir þáttum sem gera samkeppnisaðilum erfitt að þróa sambærilega lausn. Jafnframt er metið hvernig staðið verði að verndun og nýtingu hugverka og annarra óefnislegra verðmæta.

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                                                                                        | 1 - Takmörkuð                                                                                                                           | 2 - Nokkuð takmörkuð                                                                                                                                                                  | 3 - Ásættanleg                                                                                                                                                                                  | 4 - Góð                                                                                                                                                                                                                                        | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engar eða mjög takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um verjanleika lausnarinnar eða meðferð hugverka. Ekki er sýnt fram á hvernig umsækjendur hyggjast vernda þau hugverk sem verða til. | Takmarkaðar vísbendingar eru um þætti sem geta skapað verjanleika. Lítil sem engin umfjöllun er um hugverk, verndun þeirra eða nýtingu. | Verkefnið býr yfir ákveðnum þáttum sem geta stuðlað að verjanleika, svo sem sérþekkingu eða tæknilegri sérstöðu, en áætlun um verndun og nýtingu hugverka er ófullnægjandi eða óskýr. | Verkefnið sýnir fram á trúverðuga þætti sem styðja vernd samkeppnisstöðu og lýsir með ásættanlegum hætti hvernig staðið verður að verndun og nýtingu hugverka eða annarra óefnislegra verðmæta. | Verkefnið býr yfir skýrum þáttum sem geta gert samkeppnisaðilum erfitt fyrir að herma eftir lausninni, svo sem sérþekkingu, gögnum, tengslum, hugverkum eða öðrum verðmætum. Áætlun um verndun og nýtingu hugverka er vel útfærð og trúverðug. | Verkefnið hefur mjög sterka og vel rökstudda verjanlega stöðu sem byggir á mikilvægum þáttum sem gera samkeppnisaðilum erfitt að endurgera lausnina. Skýr, markviss og sannfærandi stefna liggur fyrir um verndun, stjórnun og nýtingu hugverka og annarra óefnislegra verðmæta til að styðja við langtímasamkeppnisstöðu verkefnisins. |

### 3. Framkvæmdageta og líkur á árangri

#### 3.1. Verk-, tíma- og kostnaðaráætlun

Metið er hvort verk-, tíma- og kostnaðaráætlanir séu raunhæfar og skapi trúverðugar forsendur fyrir framkvæmd verkefnisins.

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                       | 1 - Takmörkuð                                                                                                                                                               | 2 - Nokkuð takmörkuð                                                                                                                                                    | 3 - Ásættanleg                                                                                                                                                                                    | 4 - Góð                                                                                                                                                                        | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Verk-, tíma- og kostnaðaráætlun vantar eða er svo ófullnægjandi að ekki er hægt að leggja mat á framkvæmd verkefnisins. | Áætlanir liggja fyrir að takmörkuðu leyti en eru óskýrar, óraunhæfar eða illa rökstuddar. Veruleg óvissa er um hvort verkefnið sé framkvæmanlegt með þeim hætti sem lýst er | Áætlanir eru til staðar og ná yfir helstu þætti verkefnisins, en mikilvægar upplýsingar eða forsendur skortir. Óvissa er um hvort tíma- eða kostnaðaráætlanir standist. | Verk-, tíma- og kostnaðaráætlanir eru almennt raunhæfar og í samræmi við markmið verkefnisins. Helstu verkþættir og áfangar eru skilgreindir, þó að ákveðin óvissa eða veikleikar séu til staðar. | Áætlanir eru vel útfærðar, trúverðugar og styðja með góðum hætti við framkvæmd verkefnisins. Verkpættir, áfangar, tímarammi og kostnaður eru skýrt skilgreind og vel rökstudd. | Verk-, tíma- og kostnaðaráætlanir eru mjög vel útfærðar, raunhæfar og sannfærandi. Skýr tenging er á milli markmiða, verkþátta, áfanga, tíma- og kostnaðaráætlana og sýnt er fram á að verkefnið sé vel undirbúið. |

### 3.2. Geta, reynsla og tengsl teymis

Metið er hvort teymið búi yfir nauðsynlegri þekkingu, reynslu, tengslum og getu til að þróa lausnina og koma henni á markað.

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                                                                                | 1 - Takmörkuð                                                                                                                                                                                                                 | 2 - Nokkuð takmörkuð                                                                                                                                                                                                                 | 3 - Ásættanleg                                                                                                                                                                                                     | 4 - Góð                                                                                                                                                                                                            | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engar eða mjög takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um teymið. Ekki er hægt að leggja mat á hvort nauðsynleg þekking, reynsla eða geta sé til staðar til að framkvæma verkefnið. | Teymið (núverandi eða tilvonandi) býr yfir takmarkaðri þekkingu, reynslu eða tengslum sem nauðsynleg eru til að þróa lausnina og koma henni á markað. Verulegir veikleikar eru til staðar og óljóst hvernig þeim verður mætt. | Teymið (núverandi eða tilvonandi) býr yfir hluta þeirrar þekkingar og reynslu sem verkefnið krefst, en mikilvæga hæfni eða lykiltengsl skortir. Takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um hvernig brugðist verður við þeim veikleikum. | Teymið (núverandi eða tilvonandi) býr yfir nauðsynlegri grunnþekkingu, reynslu og getu til að framkvæma verkefnið. Helstu hæfnisvið eru til staðar, þó að ákveðna reynslu, sérþekkingu eða tengsl kunni að skorta. | Teymið (núverandi eða tilvonandi) býr yfir sterkri og vel samsettri þekkingu, reynslu og tengslaneti sem styður við þróun lausnarinnar og markaðssókn. Hlutverk og ábyrgð eru skýr og helstu hæfnisvið vel mönnuð. | Teymið (núverandi) býr yfir mjög sterkri og fjölbreyttri þekkingu, reynslu, tengslum og framkvæmdagetu sem er vel aðlöguð að þörfum verkefnisins. Sýnt er fram á að teymið hafi framúrskarandi forsendur til að þróa lausnina, sækja markað og ná árangri. |

### 3.3. Trúverðugleiki markaðsáætlunar

Metið er hvort umsækjandi sýni fram á trúverðuga leið til markaðar, með hliðsjón af eðli verkefnisins og markaðsaðstæðum. Horft er til þess hvort áætlun um markaðsinnkomu og öflun viðskiptavina sé raunhæf og líkleg til að leiða til sölu eða notkunar lausnarinnar.

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                                                                   | 1 - Takmarkaður                                                                                                                                                 | 2 - Nokkuð takmarkaður                                                                                                                                                              | 3 - Ásættanlegur                                                                                                                                                                    | 4 - Góður                                                                                                    | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engar eða mjög takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um markaðsáætlun verkefnisins. Óljóst er hverjir viðskiptavinirnir eru eða hvernig lausnin gæti náð til þeirra. | Markaðsáætlun er óskýr eða illa rökstudd. Mikilvægir þættir, svo sem markhópur, leið að markaði eða viðskiptalegar forsendur, eru ófullnægjandi eða óraunhæfir. | Umsóknin lýsir mögulegri leið til markaðs, en veruleg óvissa er um lykilforsendur hennar. Mikilvægir þættir eru ekki greindir á fullnægjandi hátt eða illa studdir gögnum og rökum. | Umsóknin setur fram trúverðuga markaðsáætlun.. Markhópur, leið að markaði og lykilforsendur markaðsinnkomu eru skilgreindar með ásættanlegum hætti, þó að óvissa sé enn til staðar. | Markaðsáætlunin byggir á trúverðugum og vel rökstuddum forsendum um markað, viðskiptavini og markaðsinnkomu. | Markaðsáætlunin byggir á sterkum og sannreyndum forsendum, svo sem viðtölum við viðskiptavini, viljayfirlýsingum, prófunum, samstarfsaðilum eða öðrum trúverðugum vísbendingum um markaðsáhuga og upptöku lausnarinnar. |



### 3.4. Fjármögnunarstefna og rekstrarforsendur

Metið er hvort fjármögnunarstefna verkefnisins og rekstrarforsendur séu raunhæfar. Horft er til þess hvort nægilegt fjármagn sé til staðar til að framkvæma verkefnið samkvæmt áætlun og hvort trúverðugar forsendur séu fyrir áframhaldandi þróun að verkefninu loknu. Matið tekur mið af gæðum fjármögnunarstefnunnar fremur en núverandi fjárhagsstöðu umsækjanda.

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                                                                                                      | 1 - Takmörkuð                                                                                                                                                                             | 2 - Nokkuð takmörkuð                                                                                                                                                                                                    | 3 - Ásættanleg                                                                                                                                                                                                | 4 - Góð                                                                                                                                                                                 | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engar eða mjög takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um fjármögnun eða rekstrarforsendur verkefnisins. Ekki er hægt að leggja mat á hvort verkefnið hafi raunhæfar forsendur til að ná markmiðum sínum. | Fjármögnunarstefna og rekstrarforsendur eru óskýrar, óraunhæfar eða illa rökstuddar. Veruleg óvissa er um hvort verkefnið hafi aðgang að nauðsynlegu fjármagni til að ná markmiðum sínum. | Fjármögnun og rekstrarforsendur eru almennt trúverðugar. Gerð er grein fyrir helstu fjármögnunarleiðum og verkefnið virðist hafa raunhæfar forsendur til að ná markmiðum sínum, þó að ákveðin óvissa sé enn til staðar. | Umsóknin sýnir fram á vel rökstudda og trúverðuga fjármögnunaráætlun. Rekstrarforsendur eru raunhæfar og sýnt er fram á hvernig verkefnið verður fjármagnað bæði á verkefnistímanum og á næstu þróunarstigum. | Umsóknin sýnir fram á vel rökstudda og trúverðuga fjármögnunaráætlun. Rekstrarforsendur eru raunhæfar og sýnt er fram á hvernig verkefnið hyggst fjármagna áframhaldandi þróun og vöxt. | Fjármögnun og rekstrarforsendur eru mjög vel útfærðar og sannfærandi. Fjármögnun verkefnisins er tryggð eða sterkar vísbendingar eru um að hún muni fást. Einnig liggur fyrir skýr og trúverðug sýn á áframhaldandi þróun, fjármögnun næstu skrefa og leið að sjálfbærum rekstri. |

## 4. Samfélagsleg áhrif

### 4.1. Samfélagsleg áhrif, sjálfbærni og ábyrgð

*Metið er hvaða jákvæðu áhrif verkefnið getur haft á samfélag, umhverfi og sjálfbæra þróun, sem og hvort möguleg samfélagsleg, siðferðileg, umhverfisleg eða önnur neikvæð áhrif hafi verið greind og hvernig brugðist er við þeim.*

| 0 - Ófullnægjandi                                                                                                                                                                       | 1 - Takmörkuð                                                                                                             | 2 - Nokkuð takmörkuð                                                                                                                                                               | 3 - Ásættanleg                                                                                                                                                                              | 4 - Góð                                                                                                                                                                                                                   | 5 - Framúrskarandi                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engar eða mjög takmarkaðar upplýsingar liggja fyrir um samfélagsleg áhrif, sjálfbærni eða mögulega áhættu verkefnisins. Ekki er hægt að leggja mat á áhrif þess eða ábyrgð í framkvæmd. | Takmarkaðar vísbendingar eru um jákvæð áhrif verkefnisins og lítil umfjöllun er um sjálfbærni eða mögulega neikvæð áhrif. | Verkefnið gæti haft ákveðin jákvæð áhrif, en umfang þeirra eða forsendur eru óljósar. Áhætta eða neikvæð áhrif eru aðeins að hluta til greind og áætlanir um viðbrögð takmarkaðar. | Verkefnið hefur trúverðug jákvæð áhrif á samfélag, umhverfi eða sjálfbæra þróun. Helstu áhættur hafa verið greindar og gerð er ásættanleg grein fyrir því hvernig brugðist verður við þeim. | Verkefnið hefur skýr og vel rökstudd jákvæð áhrif á samfélag, umhverfi eða sjálfbæra þróun. Áhrifin eru veruleg og umsóknin sýnir góðan skilning á mögulegri áhættu og trúverðugar áætlanir um að lágmarka neikvæð áhrif. | Verkefnið hefur mjög skýr, veruleg og vel rökstudd jákvæð samfélagsleg áhrif og styður með skýrum hætti við sjálfbæra þróun. Möguleg neikvæð áhrif og áhætta hafa verið greind ítarlega og sýnt er fram á markvissa og sannfærandi nálgun varðandi ábyrgð, áhættustýringu og langtímaáhrif verkefnisins. |

## VIÐAUKI B: MATSBLAÐ VÖXTUR HAUST 2026

### Lágmarkskröfur til að umsókn fái fullt mat í fagraði

- Verkefnið er innan starfssviðs sjóðsins
- Verkefnið uppfyllir skilyrði viðkomandi styrktarflokks
- Umsókn stenst formkröfur sjóðsins (sbr. kafla 9 í reglum sjóðsins)
- Eftirfarandi atriði í umsókn eru fullnægjandi:
  - Lýsing á markmiðum og stöðu þekkingar
  - Lýsing á stöðu markaðar og verðmæti afurðar
  - Forsendur veltu í verkefnislýsingu

Lokaeinkunn fagraðs er gefin í bókstöfum:

| Einkunn | Skýring                                                        |
|---------|----------------------------------------------------------------|
| A1      | Efstu 10% umsókna                                              |
| A2      | Samanlagt falla A1- og A2-umsóknir innan efstu 25% umsókna     |
| A3      | Samanlagt falla A1-, A2- og A3-umsóknir innan efri 50% umsókna |
| B       | Neðri 50% umsókna                                              |
| F       | Uppfyllir ekki lágmarkskröfur sjóðsins                         |

Vægi matsgilda:

| Matsgildi | Vöxtur |
|-----------|--------|
| Nýnæmi    | 30%    |
| Áhrif     | 40%    |
| Framkvæmd | 30%    |

Hér að neðan má sjá matsgildi fyrir umsóknir í Vöxt. Áhersla er lögð á að meta nýnæmi og áhrif afurðar og framkvæmd verkefnisins.

## 1. Nýnæmi

### 1.1. Nýnæmi – markaður og þarfir (umsókn þarf að ná að lágmarki „Takmarkað markaðslegt nýnæmi“ til að standast mat)

| Markaðslegt nýnæmi skortir |                                                  | Takmarkað markaðslegt nýnæmi          |                                     | Mikið markaðslegt nýnæmi                     |                                                                                  |
|----------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Engin breyting.            | Mætir nokkuð vel þekktri þörf á þekktum markaði. | Mætir nýlegri þörf á þekktum markaði. | Mætir nýrri þörf á þekktum markaði. | Mætir þörf á nýlegum markaði sem er í mótun. | Mætir nýrri eða áður óleystri þörf á heimsvísu, markaður hefur enn ekki myndast. |

### 1.2. Nýnæmi – tækni og ferli

| Lítil breyting  |                                                             | Tækniyfirfærsla                                                       |                                                                           | Tækniuppbygging                                                                                                                |                                                                                                               |
|-----------------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Engin breyting. | Hagnýtir þekkta tækni eða ferla með minniháttar breytingum. | Hagnýtir þekkta tækni eða ferla á nýstárlegan hátt. (tækniyfirfærsla) | Leiðir til umbóta á þekktri tækni eða ferlum. (tækniyfirfærsla + umbætur) | Leiðir til verulegra umbóta á þekktri tækni eða ferlum og getur verið grunnur að nýjum einkaleyfum. (umbætur+ tækniuppbygging) | Þróar nýja tækni sem er áður óþekkt í heiminum og getur verið grunnur að nýjum einkaleyfum. (tækniuppbygging) |

## 2. Áhrif<sup>18</sup>

### 2.1. Markaðsmöguleikar - Velta á markaði og/eða verðmæta fyrir innlenda notendur afurðarinnar (umsókn þarf að ná að lágmarki „Nokkur verðmæti“ til að standast mat)

| Lítill verðmæti                                           |                                                                                                                              | Nokkur verðmæti                                                                                           |                                                                                                                | Mikil verðmæti                                                                                           |                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög lítillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. | Lítillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Samkeppni er mikil og afurð bætir litlu við það sem er þegar á markaði. | Nokkurrar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður lítill og/eða mikil samkeppni er á markaði | Talsverðrar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður lítill og/eða veruleg samkeppni er á markaði. | Mikillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður stór og/eða lítill samkeppni er á markaði. | Mjög mikillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður stór og/eða lítill eða engin samkeppni er á markaði. |

### 2.2. Veltumarkmið og forsendur þeirra (umsókn þarf að ná að lágmarki „Nokkrar líkur“ til að standast mat)

| Litlar líkur                                                                      |                                                                                                | Nokkrar líkur                                                                   |                                                                                        | Miklar líkur                                                       |                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að verðmæti náist. Óraunhæfar væntingar til verðmætasköpunar. | Líkur á að verðmæti náist eru litlar á grundvelli upplýsinga í umsókn eða forsendum ábótavant. | Líkur á að verðmæti náist eru nokkrar og grundvöllur þeirra nokkuð trúverðugur. | Talsverðar líkur á að verðmæti náist og grundvöllur þeirra að mestu leyti trúverðugur. | Góðar líkur á að verðmæti náist og grundvöllur þeirra trúverðugur. | Líkur á að verðmæti náist mjög góðar. Ítarlegar og trúverðugar forsendur í umsókn. |

<sup>18</sup> Ef verkefnið styður við Heimsmarkmið Sameinuðu þjóðanna og hefur trúverðuga greinargerð um áhrif þeirra, má það vega til hækkunar á einkunn innan þessa liðar.

### 2.3. Gildi mögulegra afleiddra tækifæra (spin-off) sem geta skapast út frá verkefninu

| Lítið gildi     |                                                     | Nokkurt gildi                                         |                                                        | Mikið gildi                                         |                                                          |
|-----------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Engin breyting. | Lítið gildi umfram það sem kom fram í verðmætamati. | Nokkurt gildi umfram það sem kom fram í verðmætamati. | Talsvert gildi umfram það sem kom fram í verðmætamati. | Mikið gildi umfram það sem kom fram í verðmætamati. | Mjög mikið gildi umfram það sem kom fram í verðmætamati. |

### 2.4. Líkur á að bolmagn og tengsl til að hagnýta niðurstöður á markaði séu til staðar eða hægt sé að skapa þær forsendur samkvæmt upplýsingum í umsókn.

| Litlar líkur                                                                                               |                                                                                                            | Nokkrar líkur                                                                                                    |                                                                                                                   | Miklar líkur                                                                                   |                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl eða aðrar forsendur ekki til staðar. | Litlar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengslum eða öðrum forsendum töluvert ábótavant. | Nokkrar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur að nokkru leyti til staðar. | Talverðar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur að mestu leyti til staðar. | Góðar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur til staðar. | Mjög góðar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur að öllu leyti til staðar. |

### 3. Framkvæmd

#### 3.1. Verk-, tíma- og kostnaðaráætlun (umsókn þarf að ná að lágmarki „Áætlun er frekar raunhæf“ til að standast mat)

| Áætlun er óraunhæf                                                                           |                                                                                                     | Áætlun er frekar raunhæf                                                                    |                                                                                                         | Áætlun er raunhæf                                                                               |                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendur og bolmagn skortir. | Litlar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendum og bolmagni töluvert ábótavant. | Nokkrar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendum og bolmagni ábótavant. | Talsverðar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendur og bolmagn að mestu til staðar. | Góðar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Allar forsendur og bolmagn til staðar. | Mjög góðar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Allar forsendur og bolmagn til staðar. |

#### 3.2. Líkur á því að verkefnið skili hagnýtanlegri afurð eða tæknilegi lausn

| Áætlun er óraunhæf                                                                                                                                         |                                                                                                                                                       | Áætlun er frekar raunhæf                                                                                                                                |                                                                                                                                                               | Áætlun er raunhæf                                                                                                                                   |                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að verkefnið skili hagnýtanlegri afurð eða tæknilegri lausn. Mjög ólíklegt að afurðir mæti markaðslegum þörfum eða standist samkeppni. | Litlar líkur á að verkefnið skili hagnýtanlegri afurð eða tæknilegri lausn. Litlar líkur á að afurðir mæti markaðslegum þörfum og standist samkeppni. | Nokkrar líkur á að verkefnið skili hagnýtanlegri afurð eða tæknilegri lausn. Nokkrar líkur á að afurðir mæti markaðslegum þörfum og standist samkeppni. | Talsverðar líkur á að verkefnið skili hagnýtanlegri afurð eða tæknilegri lausn. Talsverðar líkur á að afurðir mæti markaðslegum þörfum og standist samkeppni. | Góðar líkur á að verkefnið skili hagnýtanlegri afurð eða tæknilegri lausn. Góðar líkur á að afurðir mæti markaðslegum þörfum og standist samkeppni. | Mjög góðar líkur á að verkefnið skili hagnýtanlegri afurð eða tæknilegri lausn. Mjög líklegt að afurðir mæti markaðslegum þörfum og standist samkeppni. |

#### 3.3. Gildi samstarfs í verkefninu

| Lítið gildi                  |                                                           | Nokkurt gildi                                              |                                                              | Mikið gildi                                               |                                                                |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Samstarf er ekki til staðar. | Gildi samstarfs fyrir verkefnið og þátttakendur er lítið. | Gildi samstarfs fyrir verkefnið og þátttakendur er nokkuð. | Gildi samstarfs fyrir verkefnið og þátttakendur er talsvert. | Gildi samstarfs fyrir verkefnið og þátttakendur er mikið. | Gildi samstarfs fyrir verkefnið og þátttakendur er mjög mikið. |

## VIÐAUKI C: MATSBLAÐ MARKAÐSPRÓUN HAUST 2026

### Lágmarkskröfur til að umsókn fái fullt mat í fagráði

- Verkefnið er innan starfssviðs sjóðsins
- Verkefnið uppfyllir skilyrði viðkomandi styrktarflokks
- Umsókn stenst formkröfur sjóðsins (sbr. kafla 9 í reglum sjóðsins)
- Eftirfarandi atriði í umsókn eru fullnægjandi:
  - Ítarleg lýsing og tímaröð markaðspróunar
  - Forsendur veltu í verkefnislýsingu

Lokaeinkunn fagráðs er gefin í bókstöfum:

| Einkunn | Skýring                                                        |
|---------|----------------------------------------------------------------|
| A1      | Efstu 10% umsókna                                              |
| A2      | Samanlagt falla A1- og A2-umsóknir innan efstu 25% umsókna     |
| A3      | Samanlagt falla A1-, A2- og A3-umsóknir innan efri 50% umsókna |
| B       | Neðri 50% umsókna                                              |
| F       | Uppfyllir ekki lágmarkskröfur sjóðsins                         |

Vægi á matsþáttum:

| Matsgildi | Markaðspróun |
|-----------|--------------|
| Nýnæmi    | 30%          |
| Áhrif     | 30%          |
| Framkvæmd | 40%          |

Hér að neðan má sjá matsgildi fyrir umsóknir í markaðspróun. Áhersla er lögð á að meta nýnæmi og áhrif afurðar og framkvæmd verkefnisins.



## 1. Nýnæmi

### 1.1. Nýnæmi – markaður og þarfir (umsókn þarf að ná að lágmarki „Takmarkað markaðslegt nýnæmi“ til að standast mat)

| Markaðslegt nýnæmi skortir |                                                  | Takmarkað markaðslegt nýnæmi          |                                     | Mikið markaðslegt nýnæmi                     |                                                                                  |
|----------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Engin breyting.            | Mætir nokkuð vel þekktri þörf á þekktum markaði. | Mætir nýlegri þörf á þekktum markaði. | Mætir nýrri þörf á þekktum markaði. | Mætir þörf á nýlegum markaði sem er í mótun. | Mætir nýrri eða áður óleystri þörf á heimsvísu, markaður hefur enn ekki myndast. |

## 2. Áhrif

### 2.1. Markaðsmöguleikar - Velta á markaði og/eða verðmæti fyrir innlenda notendur afurðarinnar (umsókn þarf að ná að lágmarki „Nokkur verðmæti“ til að standast mat)

| Lítill verðmæti                                           |                                                                                                                              | Nokkur verðmæti                                                                                           |                                                                                                                | Mikil verðmæti                                                                                           |                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög lítillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. | Lítillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Samkeppni er mikil og afurð bætir litlu við það sem er þegar á markaði. | Nokkurrar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður lítill og/eða mikil samkeppni er á markaði | Talsverðrar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður lítill og/eða veruleg samkeppni er á markaði. | Mikillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður stór og/eða lítill samkeppni er á markaði. | Mjög mikillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður stór og/eða lítill eða engin samkeppni er á markaði. |

## 2.2. Veltumarkmið og forsendur þeirra (umsókn þarf að ná að lágmarki „Nokkrar líkur“ til að standast mat)

| Litlar líkur                                                                      |                                                                                                | Nokkrar líkur                                                                   |                                                                                        | Miklar líkur                                                       |                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að verðmæti náist. Óraunhæfar væntingar til verðmætasköpunar. | Líkur á að verðmæti náist eru litlar á grundvelli upplýsinga í umsókn eða forsendum ábótavant. | Líkur á að verðmæti náist eru nokkrar og grundvöllur þeirra nokkuð trúverðugur. | Talsverðar líkur á að verðmæti náist og grundvöllur þeirra að mestu leyti trúverðugur. | Góðar líkur á að verðmæti náist og grundvöllur þeirra trúverðugur. | Líkur á að verðmæti náist mjög góðar. Ítarlegar og trúverðugar forsendur í umsókn. |

## 3. Framkvæmd

### 3.1. Verk-, tíma- og kostnaðaráætlun (umsókn þarf að ná að lágmarki „Áætlun er frekar raunhæf“ til að standast mat)

| Áætlun er óraunhæf                                                                           |                                                                                                     | Áætlun er frekar raunhæf                                                                    |                                                                                                         | Áætlun er raunhæf                                                                               |                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendur og bolmagn skortir. | Litlar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendum og bolmagni töluvert ábótavant. | Nokkrar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendum og bolmagni ábótavant. | Talsverðar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendur og bolmagn að mestu til staðar. | Góðar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Allar forsendur og bolmagn til staðar. | Mjög góðar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Allar forsendur og bolmagn til staðar. |

### 3.2. Líkur á að bolmagn og tengsl til að hagnýta niðurstöður markaðsþróunar séu til staðar eða hægt sé að skapa þær forsendur samkvæmt upplýsingum í umsókn.

| Litlar líkur                                                                                               |                                                                                                            | Nokkrar líkur                                                                                                    |                                                                                                                   | Miklar líkur                                                                                   |                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl eða aðrar forsendur ekki til staðar. | Litlar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengslum eða öðrum forsendum töluvert ábótavant. | Nokkrar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur að nokkru leyti til staðar. | Talverðar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur að mestu leyti til staðar. | Góðar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur til staðar. | Mjög góðar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur að öllu leyti til staðar. |

## VIÐAUKI D: MARKAÐSSÓKN HAUST 2026

### Lágmarkskröfur til að umsókn fái fullt mat í fagraði

- Verkefnið er innan starfssviðs sjóðsins
- Verkefnið uppfyllir skilyrði viðkomandi styrktarflokks
- Þróun afurðar er komin nógu langt til að réttlæta markaðsstyrk
- Umsókn stenst formkröfur sjóðsins (sbr. kafla 9 í reglum sjóðsins)
- Eftirfarandi atriði í umsókn eru fullnægjandi:
  - Lýsing á stöðu markaðar og verðmæti afurðar
  - Forsendur veltu í verkefnislýsingu

Lokaeinkunn fagraðs er gefin í bókstöfum:

| Einkunn | Skýring                                                        |
|---------|----------------------------------------------------------------|
| A1      | Efstu 10% umsókna                                              |
| A2      | Samanlagt falla A1- og A2-umsóknir innan efstu 25% umsókna     |
| A3      | Samanlagt falla A1-, A2- og A3-umsóknir innan efri 50% umsókna |
| B       | Neðri 50% umsókna                                              |
| F       | Uppfyllir ekki lágmarkskröfur sjóðsins                         |

Vægi á matsþáttum:

| Matsgildi | Markaðssókn |
|-----------|-------------|
| Nýnæmi    | 30%         |
| Áhrif     | 50%         |
| Framkvæmd | 20%         |

Hér að neðan má sjá matsgildi fyrir umsóknir í markaðssókn. Áhersla er lögð á að meta nýnæmi og áhrif afurðar og framkvæmd verkefnisins.

## 1. Nýnæmi

### 1.1. Nýnæmi – markaður og þarfir (umsókn þarf að ná að lágmarki „Takmarkað markaðslegt nýnæmi“ til að standast mat)

| Markaðslegt nýnæmi skortir |                                                  | Takmarkað markaðslegt nýnæmi          |                                     | Mikið markaðslegt nýnæmi                     |                                                                                  |
|----------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Engin breyting.            | Mætir nokkuð vel þekktri þörf á þekktum markaði. | Mætir nýlegri þörf á þekktum markaði. | Mætir nýrri þörf á þekktum markaði. | Mætir þörf á nýlegum markaði sem er í mótun. | Mætir nýrri eða áður óleystri þörf á heimsvísu, markaður hefur enn ekki myndast. |

## 2. Áhrif

### 2.1. Markaðsmöguleikar - Velta á markaði og/eða verðmæti fyrir innlenda notendur afurðarinnar (umsókn þarf að ná að lágmarki „Nokkur verðmæti“ til að standast mat)

| Lítill verðmæti                                           |                                                                                                                              | Nokkur verðmæti                                                                                           |                                                                                                                | Mikil verðmæti                                                                                           |                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög lítillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. | Lítillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Samkeppni er mikil og afurð bætir litlu við það sem er þegar á markaði. | Nokkurrar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður lítill og/eða mikil samkeppni er á markaði | Talsverðrar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður lítill og/eða veruleg samkeppni er á markaði. | Mikillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður stór og/eða lítill samkeppni er á markaði. | Mjög mikillar veltu/verðmæta má vænta af afurð á markaði. Markaður stór og/eða lítill eða engin samkeppni er á markaði. |

## 2.2. Veltumarkmið og forsendur þeirra (umsókn þarf að ná að lágmarki „Nokkrar líkur“ til að standast mat)

| Litlar líkur                                                                      |                                                                                                | Nokkrar líkur                                                                   |                                                                                        | Miklar líkur                                                       |                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að verðmæti náist. Óraunhæfar væntingar til verðmætasköpunar. | Líkur á að verðmæti náist eru litlar á grundvelli upplýsinga í umsókn eða forsendum ábótavant. | Líkur á að verðmæti náist eru nokkrar og grundvöllur þeirra nokkuð trúverðugur. | Talsverðar líkur á að verðmæti náist og grundvöllur þeirra að mestu leyti trúverðugur. | Góðar líkur á að verðmæti náist og grundvöllur þeirra trúverðugur. | Líkur á að verðmæti náist mjög góðar. Ítarlegar og trúverðugar forsendur í umsókn. |

## 2.3. Líkur á að bolmagn og tengsl til að hagnýta niðurstöður á markaði séu til staðar eða hægt sé að skapa þær forsendur samkvæmt upplýsingum í umsókn.

| Litlar líkur                                                                                               |                                                                                                            | Nokkrar líkur                                                                                                    |                                                                                                                   | Miklar líkur                                                                                   |                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl eða aðrar forsendur ekki til staðar. | Litlar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengslum eða öðrum forsendum töluvert ábótavant. | Nokkrar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur að nokkru leyti til staðar. | Talverðar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur að mestu leyti til staðar. | Góðar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur til staðar. | Mjög góðar líkur á að hagnýta niðurstöður á markaði. Bolmagn, tengsl og aðrar forsendur að öllu leyti til staðar. |

## 3. Framkvæmd

### 3.1. Verk-, tíma- og kostnaðaráætlun (umsókn þarf að ná að lágmarki „Áætlun er frekar raunhæf“ til að standast mat)

| Áætlun er óraunhæf                                                                           |                                                                                                    | Áætlun er frekar raunhæf                                                                   |                                                                                                         | Áætlun er raunhæf                                                                               |                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mjög litlar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendur og bolmagn skortir. | Litlar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendum og bolmagn töluvert ábótavant. | Nokkrar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendum og bolmagn ábótavant. | Talsverðar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Forsendur og bolmagn að mestu til staðar. | Góðar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Allar forsendur og bolmagn til staðar. | Mjög góðar líkur á að verkefnið klárast í samræmi við áætlun. Allar forsendur og bolmagn til staðar. |