

ÜSİMP

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ MERKEZLERİ PLATFORMU

Çok Kısa bir Tanıtım

- 2007'de kuruldu, tamamen bir sivil inisiyatif.
- 2014 yılında Dernek kimliğini edindi.
- **102 Üye gruplandırılması: (i)** Arayüz üyeler TTO gibi, **(ii)** Destekleyici kuruluşlar OSB gibi, **(iii)** Sanayi Ar-Ge Merkezleri
- Sunduğu Hizmetler
 - Özdeğerlendirme Aracı (ÜSiMP İnovasyon Karnesi)
 - RTTP unvanına yönelik eğitimleri vermekte (Türkçe/İngilizce)
 - Üyelerimizin RTTP unvanına sahip uzmanlarının sayısı 21
 - MYK ile Teknoloji Transfer Uzmanı mesleğine yönelik çalışmalar
 - 2015'ten bu yana Ulusal Patent Fuarı
 - TTO'lara yönelik özdeğerlendirme aracı
 - Eğitimler, Çalıştaylar ve Net-Working

SipariŖe Dayalı Ar-Ge Projeleri için KOBİ Destekleme ağrısı

SipariŖ Ar-Ge - 2020

İşbirliği sözleşmesi

Müşteri ve Tedarikçi Kuruluş/Kuruluşlar arasında imzalanan, proje başvurusu ekinde TÜBİTAK'a sunulan;

- Projenin tarifi,
- Tarafların sorumlulukları
- Fikri hakların paylaşımı
- Hukuki uyuşmazlıkların çözümü

gibi konularda,

Uygulama Esasları ve bağlı mevzuatta düzenlenmeyen hususlara ilişkin hükümleri belirleyen sözleşmeyi,

Proje süresi ve İşbirliği

Proje süresi: *Ürün/süreç geliştirme ve Ticarileşme* aşamalarının toplam süresini,

1. Ürün/süreç geliştirme
2. Ticarileşme

olmak üzere iki aşamadan oluşur.

Ürün/süreç geliştirme ve Ticarileşme aşamaları birbirinden kopuk gibi görünüyor.

Her iki aşamada da tarafların birbirine ihtiyacı olacak. TÜBİTAK'ın vurguladığı gibi...

Co-learning

Co-design

Co-creation

Ticarileřtirmeye Yönelik

Ticarileşme Planı: Ürün/süreç geliştirme aşamasının son döneminde sunulan ve proje çıktısının ticarileşmesi için yapılmış ve yapılacak çalışmalara dair açıklamaları ve planları içeren belgeyi,

Ekonomik Fizibilite Raporu: Proje önerisinin ekinde verilen ve proje çıktısına ait aşağıdaki bilgileri içeren doküman

- **Teknik fizibilitesi**
- **Pazar araştırması**
- **Katma değer, verimlilik ve rekabet gücü açısından beklenen etkisi**
- **Üretim, satış ve pazarlama stratejileri**
- **Varsa ilave yatırım planı**
- **Yıllara göre satış hedefleri**
- **Karlılık projeksiyonu**

Bu konuda müşteri profesyonel hizmet alabilir mi?

Projenin fikri mülkiyet hakları kime ait olur?

Projelerde ortaya çıkması muhtemel fikri ve sınaî tüm haklar, aksi proje sözleşmesi ile belirtilmedikçe kuruluşun tasarrufuna devredilir.

(KURULUŞ ???)

Olağan uygulama bu şekildedir. Paylaşımı proje ortakları kendi aralarında belirler.

Ticarileşme sürecinde Tedarikçi'nin bir sorumluluğu yok görünüyor.

Müşterinin ticarileştirme çalışmaları sırasında değişik taleplerle karşılaşması durumunda Tedarikçi'den yardım alamayacak mı?

Bu bir ortak proje ise ve hedef ticarileştirme ise bu süreci birlikte yürütmeleri gerekmez mi?

Bu haliyle tam bir sipariş Ar-Ge olamaz.

Tedarikçi maliyetinin tamamını dahi alamıyor...

Ödemeler – Desteklenen Giderler

- Müşteri, tedarikçiye %40 öderken fatura karşılığı hizmet alımı şeklinde mi yapacak?
- Ayrıca, taraflar arasında %15 KDV konusu olacak mı?

Patent-Lisans Programında

Teknoloji sağlayıcı kuruluştan yapacağı hizmet alımlarına ilişkin harcama ve giderler

Teknoloji sağlayıcı kuruluştan yapacağı eğitim ve danışmanlık işlerine ait hizmet alımları

Karşılancak.

Ancak bu programda yok...

Tedarikçinin Yükümlülükleri

- Müşteri ile Ar-Ge Hizmeti Konusunda Yapacağı pazarlıkla 24 ayda alabileceği miktarı belirleyecek
- Ar-Ge riski tamamen onun sırtında, başarısızlığın faturasını kendisi ödeyecek
- Her şey yolunda gitse dahi proje bedelinin %20'sini kendisi karşılamış olacak
- **Müşterinin dönemler itibariyle yapacağı ödemeleri tahsil edebilmek için fatura kesecek ve %15 gibi bir vergi ödeyecek**
- **En önemlisi tüm harcamaları kendisi yapacak, sonra alacak.**

Müşteri kuruluş, teminat karşılığında ön ödeme talebinde bulunabilir (Patent Lisans – 2020 – 1)

- Bir dönem 6 ay, rapor dönemden sonra en geç 2 ay içinde gönderilecek ve raporun incelemesinin ardından TÜBİTAK kendi payını ödeyecek...