

TÜBİTAK

“Siparişe Dayalı Ar-Ge Projeleri için KOBİ Destekleme Programı”

Prof. Dr. A. Hamit SERBEST

Adana ÜSAM – Üniversite Sanayi Ortak Araştırma Merkezi - 2000

ÜSİMP – Üniversite Sanayi İşbirliği Merkezleri Platformu - 2007

SipariŖe Dayalı Ar-Ge Projeleri için KOBİ Destekleme ağrısı

aėrı Gerekçesi

- Ülkemizdeki sanayinin **%99’undan fazlası KOBİ**
- KOBİ’lerin Ar-Ge ile geliřtireceėi
- Potansiyel müşteri hazır olan
- Yenilikçi ürünlerin/süreçlerin,
- Müşteri Kuruluş ile ortaya çıkarılacağı ortaklı projeler

aėrı Hedefleri

- Proje ıktısını Müşteri Kuruluş ticarileştirilecek
- Ar-Ge alışmalarını Tedarikçi Kuruluş gerçekleştirecek
- Müşteri Tedarikçinin Ar-Ge maliyetlerine katkı sağlayacak
- Hızla ürüne dönüşebilecek, ticarileşme potansiyeline sahip Ar-Ge projeleri

Beklenen Etki

- **Projelerin finansman riskinin paylaşılması** ile birlikte sanayi kuruluşları arasında işbirliklerinin artması ve Ar-Ge çıktılarının ticari ürünlere dönüşmesi beklenmektedir.
- Söz konusu işbirlikleri proje yönetiminde **görece daha deneyimli olan kuruluşların deneyimini** KOBİ'lere aktarmasına imkân tanıyacaktır.
- Bu yolla **büyük firmalar, kurumsal ataletleri nedeniyle zorlandıkları projeleri**, daha hızlı hareket edebilen KOBİ'lere yönlendirebilecektir.
- Ayrıca çağrının, **ikincil (spin-off) firmalar doğmasını** özendireceği düşünülmektedir.
- Sonuç olarak çağrının **ulusal yenilik sisteminin daha iyi işlemesine** katkı sağlaması beklenmektedir.

Çağrı Kapsamı

- Tüm sektörlerden ve tüm teknoloji alanlarından, ticarileşme potansiyeli yüksek olan Ar-Ge projeleri desteklenebilecektir.
- Proje önerilerinde **pazar araştırması ve teknik yapılabilirlik** incelemesinin de sunulması gerekmektedir.
- **Tedarikçi Kuruluşun yapacağı çalışmaları kapsayan bir Ar-Ge projesi sunulacaktır.**
- Tedarikçi Kuruluş, Ar-Ge çalışmalarını yürüterek ürünü (veya süreci) geliştirecektir.
- Müşteri Kuruluş, projenin hedeflendiği şekilde yürütüldüğünü takip edecektir.
- **Ticarileşme Planı**
- **Ekonomik Fizibilite Raporu**

Ticarileştirmeye 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**

Desteklenen Gider Kalemleri

Tedarikçi Kuruluşun

Projenin ürün/süreç geliştirme aşamasına ait olan aşağıdaki giderleri desteklenir:

- Personel giderleri.
- Seyahat Giderleri.
- Danışmanlık giderleri
- Hizmet alımı giderleri
- Alet, teçhizat, yazılım, yayın alım giderleri.
- Malzeme ve sarf giderleri

Desteklenmeyen Gider Kalemleri

- Proje ortaklarının birbirinden aldığı danışmanlık ve hizmet giderleri desteklenmez.
- 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ve ilgili mevzuat hükümlerine göre

Müşteri ya da Tedarikçi Kuruluş için ilişkili kişi kapsamında olan kuruluşlardan

alınan danışmanlık ve hizmet giderleri desteklenmez.

- Genel gider desteği verilmez.
- Müşteri Kuruluşa ait giderler desteklenmez.
- Ticarileşme aşamasına ait giderler desteklenmez.

Destek Oranı

Müşteri Kuruluş izleme aşamasında dönem raporunda beyan edilen giderin %40'ını Tedarikçi Kuruluşa öder.

TÜBİTAK giderleri değerlendirir

Belirleyeceği “kabul edilen harcama tutarının” %40'ını

Tedarikçi Kuruluşa hibe destek olarak verir.

Kalan kısmı Tedarikçi Kuruluş kendisi karşılamış olur.

Müşteri Kuruluş harcama ve giderler ile proje faaliyetlerinin uygunluğunu dönemsel olarak değerlendirir

Tedarikçi Kuruluş ile mutabık kaldıktan sonra **TÜBİTAK'a sunulacak dönemsel harcama tutarını belirler**

*Kısmi destek oranı için ürün/süreç geliştirme aşamasının süresi dikkate alınır.
TÜBİTAK ve Müşteri Kuruluş ilgili gideri kısmi destek oranı ile destekler.*

Başvuru Yapabilecek Kuruluşlar

- Tedarikçi Kuruluş KOBİ ölçeğinde olacaktır.
- Müşteri Kuruluş KOBİ ya da Büyük ölçekli olabilir.
- Bu şartları sağlayan Türkiye’de yerleşik sermaye şirketleri proje başvurusunda bulunabilir.
- Çağrıya bir Müşteri Kuruluş ve en az bir Tedarikçi Kuruluş ortak başvuru yapar.
- Başvuru ve destek aşamalarında muhatap kuruluş Müşteri Kuruluş olur.
- Tedarikçi Kuruluş KOBİ ölçeğinde olacaktır.
- Müşteri Kuruluşun kendi bünyesinde üretmekte olduğu veya daha önce ürettiği bir ürünün aynısının Tedarikçi Kuruluş tarafından üretilmesine yönelik projeler için başvuru yapılmaz.
- Başvurulan projelerde, Müşteri Kuruluşta ve Tedarikçi Kuruluşta proje konusu ile ilgili en az lisans derecesine sahip asgari bir proje personelinin bulunması zorunludur. Bu şartı sağlamayan projeler için başvuru yapılmaz.

İşbirliği Yapısı

- Proje başvurusu, Müşteri Kuruluş ve Tedarikçi Kuruluş tarafından tek bir proje başvurusu halinde, ortak olarak sunulur.
- Müşteri Kuruluş ile Tedarikçi Kuruluş aralarında bir işbirliği sözleşmesi imzalar.
- Proje kapsamındaki Ar-Ge çalışmalarını Tedarikçi Kuruluşun yürütmesi beklenir.
- Müşteri Kuruluşun Ar-Ge çalışmalarında kısmen de olsa görev alması durumunda bu çalışmalar projede gösterilebilir.
- Ancak, Müşteri Kuruluşun bu faaliyetlerine ilişkin giderleri desteklenmez.
- Her biri KOBİ olmak şartı ile birden fazla Tedarikçi Kuruluş proje ortağı olabilir.
- Müşteri Kuruluş KOBİ veya büyük ölçekli işletme olabilir. Bir projede birden çok müşteri kuruluş olamaz.

İşbirliği sözleşmesi

Müşteri ve Tedarikçi Kuruluş/Kuruluşlar arasında imzalanan, proje ekinde

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

gibi konularda,

TÜBİTAK Uygulama Esasları ve bağlı mevzuatta düzenlenmeyen

hususlara ilişkin hükümleri belirleyen sözleşme

TARAFLARA TANINAN BİR ÖZGÜRLÜK VE SORUMLULUK

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 (Birlikte Öğrenme)

Co-design (Birlikte Tasarım)

Co-creation (Birlikte Yaratma)

Projenin fikri mülkiyet hakları kime ait olur?

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

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

Ticarileşme sürecinde Tedarikçi'nin bir sorumluluğu yok görünüyor.

Müşteri, ticarileştirme çalışmaları sırasında değişik taleplerle karşılaşması durumunda Tedarikçi'den yardım almak ZORUNDA...

Bu bir ortak proje ise ve hedef ticarileştirme ise bu süreci birlikte yürütmeleri gerekir.

Bu haliyle tam bir sipariş Ar-Ge olamaz.

Tedarikçi maliyetinin tamamını dahi alamıyor...

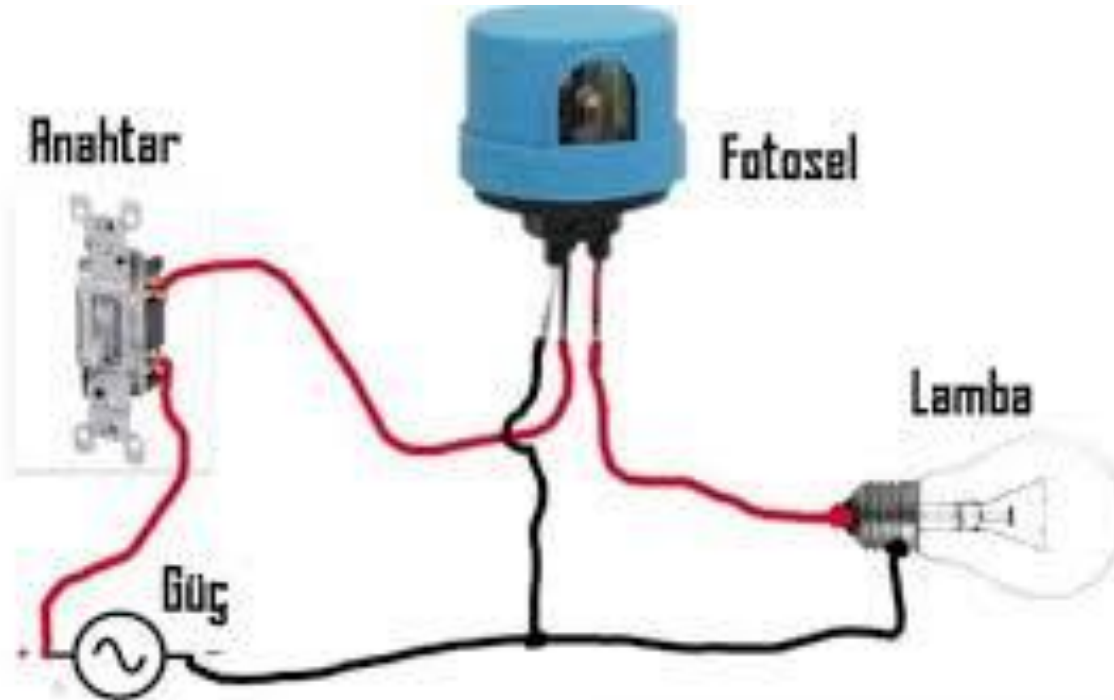
Tedarikçinin Zorlukları

- 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 (ÖN ÖDEME YOK).**
- Bir dönem 6 ay, rapor dönemden sonra en geç 2 ay içinde gönderilecek ve raporun incelemesinin ardından TÜBİTAK kendi payını ödeyecek...

Müşterinin Zorlukları

- Sonucun ne olacağını bilmediği bir Ar-Ge Projesinin Giderlerinin %40'ını altışar aylık dönemlerde nakit olarak ödeyecek.
- Projeden beklenen çıktıyla ilgili bir değişiklik talep ederse nasıl karşılanacak?
- Veya ticarileştirme aşamasında müşteri talepleri doğrultusunda değişiklik isteme hakkı olacak mı?
- Projenin selameti açısından Ar-Ge çalışmalarına yakın takibe alacak olursa projeyi kendisinin yapmasından daha yorucu olur mu?
- Çıkması beklenen yeni ürünün mevcut üretim hatlarında üretilmesi mümkün olacak mı? Değilse, tedarikçi yardım edecek mi?

ÇOK BASİT BİR ÖRNEK



TÜBİTAK TEYDEB AR-GE DESTEK PROGRAMLARI

Desteklenen Ar-Ge Safhaları

I. SAFHA

Kavramsal Tasarım

Fikir - İhtiyaç

Ürün Fikri

Üretim Fikri

II. SAFHA

Teknoloji Geliştirme

Ürün Tasarımı

Prototip Ürün

Üretim Sistemi Tasarımı

Pilot Üretim

III. SAFHA

Üretim ve Pazarlama

Üretim Tesisi

Yönetim

Müşteri ve Pazar Bulma

Bu safhaları içeren projeler desteklenmektedir

Yatırım ve Pazarlama aşamaları desteklenmemektedir.