

TASLAKTIR - 28.02.2020

Sipariş Dayalı Ar-Ge Projeleri için KOBİ Destekleme Çağrısı (Sipariş Ar-Ge)

Çağrı Kurgusu:

Bir müşteri kuruluşun Ar-Ge çalışmaları ile geliştirilecek yeni bir ürün/süreç ihtiyacı vardır. Müşteri kuruluş, bu ürünün/sürecin pazar araştırmasını ve teknik yapılabilirlik incelemesi yapmış ve tamamlanması halinde ticari başarı beklemektedir. Müşteri, ürünün isterlerini (çalışma şekli, kapasite, teknik özellikler vb.) belirlemiştir.

Müşteri, ihtiyaç duyduğu bu yeni ürünü (veya süreci) geliştirecek bir Tedarikçi KOBİ ile bir araya gelmiş ve söz konusu yeni ürünün bir Ar-Ge projesi ile geliştirilebileceğini öngörmüştür. Tedarikçi KOBİ, Ar-Ge çalışmalarını yürüterek ürünü geliştirecektir. Müşteri kuruluş ile Tedarikçi KOBİ birlikte "Sipariş Ar-Ge Programına" ortaklı başvuru yapar. Müşteri, projenin istekleri karşılayacak şekilde yürütüldüğünü takip eder.

Sipariş Ar-Ge Çağrı Projesinin Yapısı:

Proje süresi; 1. Ürün/süreç geliştirme ve 2. Ticarileşme olmak üzere iki aşamadan oluşur. Birinci aşama en fazla 24 ay sürer. İkinci aşama ise 24 aydır.

TÜBİTAK'a Tedarikçi KOBİ'nin yapacağı Ar-Ge çalışmalarını kapsayan bir proje sunulur. Proje yalnızca Tedarikçi KOBİ'nin giderlerini içerir. Müşterinin çalışmaları proje önerisinde yer alabilir ancak bunlar için gider sunulmaz. Birbiri ile ortaklık ilişkisi olan firmalar ve grup şirketleri birlikte proje sunamazlar. Ayrıca desteklenen projelerde ilişkili firmalardan ve grup şirketlerinden yapılan alımları TÜBİTAK desteklemez.

Proje önerisi, müşterinin proje çıktısının ticarileşmesine dair öngörülerini, analizlerini ve pazarlama planlarını da içerir. Ayrıca müşteri kuruluş proje çıktısını ticarileştirme konusundaki niyetini içeren bir taahhütname verir. Proje önerisi içeriği aşağıdaki gibidir:

- Proje öneri metni (amaç, kapsam, bütçe).
- Müşterinin ve tedarikçinin projeyi birlikte yürütme niyetine dair mektup
- Müşterinin proje çıktısını ticarileştirmeye dair niyet mektubu
- Proje çıktısının teknik yapılabilirliği ile ekonomik etkinliğine dair analizler ve satış/pazarlama planı.

TÜBİTAK projeyi hakem de kullanarak değerlendirir. Uygun planlanmış ve ulusal katkı sağlayabilecek Ar-Ge projeleri desteklenir. Destek kararı alınırken müşterinin sunduğu teknik ve ekonomik yapılabilirlik analizleri ile pazarlama planları özellikle dikkate alınır.

Destek oranları ve süreci:

Destek tutarının %40'ını TÜBİTAK, %50'sini Müşteri kuruluş, %10'unu ise Tedarikçi KOBİ karşılar. Müşteri ve Tedarikçi KOBİ proje için dönemsel raporlar sunar. Dönem raporları; projede yapılanları anlatır ve tedarikçi KOBİ'nin proje giderlerini gösterir. Müşteri kuruluş, Tedarikçi KOBİ'nin dönemdeki giderinin %50'sini öder. Ardından, TÜBİTAK bir izleyici de görevlendirerek, Tedarikçi KOBİ'nin çalışmalarını inceler ve giderlerin uygunluğunu değerlendirir; destek kapsamına alınması uygun olan toplam tutarı belirler. TÜBİTAK uygun bulunduğu dönemsel harcamanın %40'ını Tedarikçi KOBİ'ye öder.

Dönem raporunda aşağıdaki belgeler istenir:

- Proje çalışmalarını anlatan teknik rapor.
- Proje giderlerine dair YMM onaylı rapor (Müşteri kuruluşun %50'lik payını Tedarikçi KOBİ'ye ödediğini de belirtecektir).
- Müşterinin proje giderlerinin proje ile ilişkili ve uygun olduğuna dair taahhüttü.
- Müşterinin projenin ön görülen hedeflere uygun şekilde ilerlediğine dair taahhüttü.

TÜBİTAK, proje çıktısının ortaya konulmasını takiben iki yıl içerisinde Müşteri kuruluşun projenin ticarileşme durumuna dair bir rapor alır. Ayrıca TÜBİTAK gerek görürse, bir izleyici görevlendirerek ticarileşme aşamasını iki yıl boyunca izleyebilir.

NOTLAR ve AÇIKLAMALAR:

- Müşteri Kuruluş KOBİ veya Büyük ölçekli olabilir. Tedarikçi kuruluş KOBİ olacaktır.
- Program kapsamında yalnızca Tedarikçi kuruluşun gideri desteklenir.
- Ar-Ge çalışmalarını Tedarikçi KOBİ'nin yürütmesi gerekmektedir.
- Bir müşteri kuruluş ile en az bir tedarikçi kuruluş ortak proje sunar.
- Projenin fikri haklar, satış vb. konuları Müşteri ile Tedarikçi iş birliği sözleşmesinde belirler.

TASLAKTIR