

TÜBİTAK 1501 & 1507'YE KİMLER BAŞVURMAMALI?

*Destek Programı Perspektifinden Değil,
Ar-Ge Yetkinliği Perspektifinden Bir Değerlendirme*

YÖNETİCİ ÖZETİ

Temmuz ayında açıklanan TÜBİTAK 1501 ve 1507 çağrıları, birçok teknoloji şirketini yeniden proje hazırlıklarına yönlendirecektir. Ancak sahadaki gözlemler, başarısız başvuruların önemli bir bölümünün proje yazım kalitesinden değil, daha temel bir problemten kaynaklandığını göstermektedir: **Şirketlerin Ar-Ge faaliyetlerini doğru tanımlayamaması.**

Bugün birçok firma teknik olarak değerli çalışmalar yürütmesine rağmen bunları projelendirememekte, birçok firma ise rutin mühendislik faaliyetlerini Ar-Ge olarak değerlendirmektedir. **Sonuç olarak şirketler ya desteklenme potansiyeli yüksek projeleri kaçırmakta ya da stratejik olarak uygun olmayan başvurular için zaman ve kaynak harcamaktadır.** Bu durumun temel nedeni, firmaların sürece yanlış soruyla başlamasıdır. Yaygın yaklaşım: **"Hangi programa başvurmalıyız?"** şeklindedir. Oysa stratejik açıdan doğru soru şudur: **"Yürüttüğümüz çalışma gerçekten Ar-Ge niteliği taşıyor mu?"**

Bu yazı, 1501 ve 1507 programlarına başvurmadan önce şirketlerin kendilerine sorması gereken temel soruları ortaya koymakta; teknik belirsizlik, bilgi üretimi ve ticarileşme perspektifleri üzerinden bir projenin Ar-Ge niteliğinin nasıl değerlendirilebileceğini tartışmaktadır.

Yazının temel tezi şudur: **Başarılı TÜBİTAK projeleri destek programlarından değil, doğru tanımlanmış problemlerden, sistematik Ar-Ge faaliyetlerinden ve net bir teknoloji stratejisinden doğar.**

SORUN BAŞVURU EKSİKLİĞİ DEĞİL, AR-GE'NİN YANLIŞ TANIMLANMASIDIR

TÜBİTAK destekleri söz konusu olduğunda tartışmaların önemli bir bölümü başvuru süreçlerine, destek oranlarına veya çağrı takvimlerine odaklanmaktadır. Ancak sahada çalışan birçok teknoloji şirketi için asıl problem bunların hiçbirisi değildir. Asıl problem, şirketlerin yürüttükleri faaliyetleri doğru kategorize edememesidir.

Bugün Türkiye'de çok sayıda KOBİ;

- Yeni elektronik sistemler geliştirmekte,
- Gömülü yazılım üretmekte,
- Otomasyon çözümleri tasarlamakta,
- Yapay zekâ uygulamaları geliştirmekte,
- Yeni üretim teknolojileri oluşturmaktadır.

Ancak bu faaliyetlerin önemli bir bölümü hiçbir zaman Ar-Ge projesi olarak tanımlanmamaktadır. Bunun temel nedeni **şirketlerin Ar-Ge kavramını yalnızca laboratuvar çalışmaları, akademik araştırmalar veya büyük bütçeli teknoloji programları ile ilişkilendirmesidir**. Oysa birçok teknoloji şirketi, farkında olmadan her gün Ar-Ge niteliği taşıyan faaliyetler yürütmektedir. Diğer tarafta ise tam tersi bir problem ortaya çıkmaktadır. Bazı şirketler;

- Müşteri taleplerine yönelik ürün uyarlamalarını,
- Standart mühendislik çalışmalarını,
- Kapasite artırmaya yönelik yatırımları,
- Mevcut teknolojilerin uygulanmasını

Ar-Ge faaliyeti olarak değerlendirmektedir.

Bu durum iki farklı sonuca yol açmaktadır:

- **Birinci gruptaki şirketler**, desteklenebilir projelerini hiçbir zaman proje olarak görmemekte ve potansiyel fırsatları kaçırmaktadır.
- **İkinci gruptaki şirketler** ise Ar-Ge niteliği taşımayan faaliyetleri projeleştirmeye çalışmakta ve çoğu zaman destek programlarının beklentileriyle uyum sağlayamamaktadır.

Sonuç olarak sorun çoğu zaman başvuru eksikliği değildir. Sorun, teknoloji geliştirme faaliyetlerinin doğru değerlendirilmemesidir. **Bu nedenle 1501 ve 1507 programlarına hazırlanmanın ilk adımı çağrı metinlerini incelemek değil, şirket içerisinde yürütülen çalışmaların gerçekten hangi kategoride yer aldığını anlamaktır. Çünkü doğru tanımlanmamış bir faaliyet için hazırlanacak en iyi başvuru dosyası bile sınırlı değer üretecektir.**

ASIL AYRIM ÜRÜN GELİŞTİRMEK İLE BİLGİ ÜRETMEK ARASINDADIR

Teknoloji şirketlerinin önemli bir bölümü Ar-Ge faaliyetlerini ürün geliştirme süreçleriyle eş anlamlı olarak değerlendirmektedir. Bu yaklaşım ilk bakışta mantıklı görünse de destek programlarının mantığını anlamak açısından kritik bir yanılgı yaratmaktadır. Çünkü her Ar-

Ge çalışması bir ürün ortaya çıkarmayı hedeflese de her ürün geliştirme faaliyeti Ar-Ge niteliği taşımaz. Bu ayrımın merkezinde ise ürün değil, bilgi bulunmaktadır.

Bir şirket mevcut bilgi ve yetkinliklerini kullanarak yeni bir ürün geliştirebilir. Ürün yeni olabilir, müşteri için değer yaratabilir ve ticari olarak başarılı olabilir. Ancak eğer geliştirme süreci boyunca şirket yeni teknik bilgi üretmiyor, bilinmeyen problemler çözmiyor ve mevcut mühendislik bilgisinin ötesine geçmiyorsa, bu faaliyet çoğu zaman uygulama mühendisliği sınırları içerisinde kalmaktadır. Ar-Ge faaliyetlerini farklı kılan unsur, ortaya çıkan ürün değil; ürün geliştirme sürecinde karşılaşılan teknik belirsizliklerdir. Başka bir ifadeyle Ar-Ge, sonucu önceden tam olarak bilinmeyen bir öğrenme sürecidir. Şirket;

- Çözümün nasıl çalışacağını bilmiyorsa,
- Performans hedeflerine ulaşip ulaşamayacağını öngöremiyorsa,
- Yeni algoritmalar, tasarımlar veya mühendislik yaklaşımları geliştirmek zorundaysa,

süreç artık yalnızca ürün geliştirme faaliyeti olmaktan çıkar ve bilgi üretme faaliyetine dönüşür. Bu nedenle başarılı teknoloji şirketleri projelerini yalnızca ürün perspektifinden değerlendirmez. Aynı zamanda şu soruyu sorarlar: **Bu proje sonunda şirket bugün sahip olmadığı hangi teknik bilgiye, yetkinliğe veya teknolojiye sahip olacak?** Bu soru çoğu zaman projenin Ar-Ge karakterini belirleyen en önemli sorudur.

ÜRÜN DEĞİL, BELİRSİZLİK YÖNETİLİR

Birçok firma TÜBİTAK değerlendirmelerinde ürününü anlatmaya çalışmaktadır. Oysa değerlendiricilerin asıl ilgilendiği konu ürün değildir. **Asıl konu: Proje boyunca hangi teknik belirsizliklerin yönetileceğidir.** Örneğin mevcut bir elektronik kartın daha küçük boyutta yeniden tasarlanması önemli bir mühendislik çalışması olabilir. Ancak kullanılacak yöntemler, tasarım yaklaşımı ve teknik çözüm yolu baştan biliniyorsa burada sınırlı düzeyde bir Ar-Ge içeriği bulunmaktadır. Buna karşılık daha önce geliştirilmemiş bir sensör mimarisinin tasarlanması, yeni bir yapay zekâ algoritmasının oluşturulması veya performans sınırları bilinmeyen bir sistemin geliştirilmesi doğrudan teknik belirsizlik içermektedir. **Bu tür projelerde şirket yalnızca ürün geliştirmez. Aynı zamanda yeni bilgi üretir.**

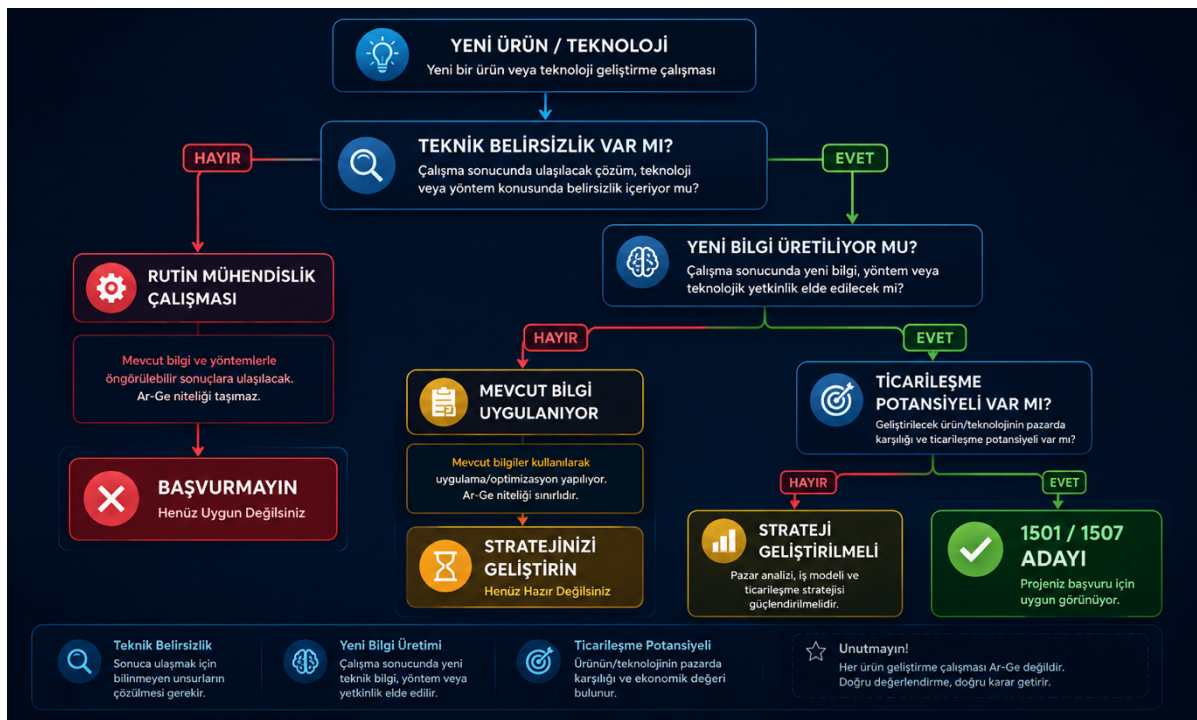
AR-GE'NİN ÇIKTISI ÜRÜN DEĞİL, YETKİNLİKTİR

Teknoloji şirketlerinin gözden kaçırdığı bir diğer konu da budur. Bir Ar-Ge projesinin en değerli çıktısı çoğu zaman ürün değildir. Ürün yalnızca görünen sonuçtur. Asıl değer;

- Kazanılan teknik bilgi,

- Oluşturulan mühendislik kabiliyeti,
- Geliştirilen tasarım metodolojileri,
- Elde edilen test ve doğrulama deneyimi,
- Şirket içerisinde oluşan teknoloji geliştirme kültürüdür.

Bu nedenle başarılı şirketler Ar-Ge projelerini kısa vadeli satış fırsatları olarak değil, uzun vadeli yetkinlik yatırımları olarak görmektedir. 1501 ve 1507 programlarının temel mantığı da tam olarak budur. Amaç yalnızca bir ürünün geliştirilmesini desteklemek değil, şirketin sürdürülebilir teknoloji geliştirme kapasitesini artırmaktır.



Şekil 1 – TÜBİTAK Başvuru Karar Ağacı

Bu karar ağacı, bir ürün veya teknoloji geliştirme çalışmasının TÜBİTAK 1501 veya 1507 programları açısından değerlendirilmesinde kullanılabilecek temel karar mantığını göstermektedir. **Süreç; teknik belirsizlik, yeni bilgi üretimi ve ticarileşme potansiyeli olmak üzere üç kritik kriter üzerine kuruludur.**

Şekilde görüldüğü üzere her ürün geliştirme faaliyeti Ar-Ge projesi niteliği taşımamaktadır. Teknik belirsizlik içermeyen çalışmalar çoğu zaman rutin mühendislik veya uygulama faaliyetleri kapsamında değerlendirilirken, yeni bilgi üretmeyen projeler mevcut teknolojilerin uygulanması düzeyinde kalmaktadır. Benzer şekilde, ticarileşme

hedefi bulunmayan çalışmalar da destek programlarının stratejik amaçlarıyla tam olarak örtüşmemektedir. Bu nedenle **1501 ve 1507 programlarına uygun projeler; teknik risk ve belirsizlik taşıyan, yeni bilgi veya teknolojik yetkinlik üreten ve ortaya çıkacak çıktıları ekonomik değere dönüştürme potansiyeline sahip çalışmalar olarak öne çıkmaktadır.** Karar ağacı, firmaların başvuru hazırlığına başlamadan önce projelerini bu üç temel ekseninde değerlendirmelerine yardımcı olmak amacıyla hazırlanmıştır.

Şeklin ortaya koyduğu temel mesaj şudur: TÜBİTAK destekleri için belirleyici unsur yalnızca yeni bir ürün geliştirmek değil, teknik belirsizlik içeren, yeni bilgi üreten ve ticarileşme potansiyeli taşıyan bir Ar-Ge projesi ortaya koyabilmektir. Bu nedenle **başvuru öncesinde sorulması gereken ilk soru "Hangi programa başvurmalıyız?" değil, "Yürüttüğümüz çalışma gerçekten Ar-Ge niteliği taşıyor mu?" sorusudur.**

Şekil 1'in ortaya koyduğu karar mantığı üç temel kavram üzerine kuruludur:

- Teknik Belirsizlik
- Bilgi Üretimi
- Ticarileşme Potansiyeli

Yukarıda bahsedilen üç unsurdan herhangi birinin eksik olması, projenin Ar-Ge karakterini zayıflatmaktadır. Özellikle teknoloji odaklı KOBİ'lerde en sık karşılaşılan durum, teknik olarak değerli görünen çalışmaların ticarileşme perspektifinden yoksun olmasıdır. Benzer şekilde **bazı firmalar güçlü ticari fırsatlar görmelerine rağmen, projelerinin teknik olarak yeterli Ar-Ge derinliğine sahip olmadığını göz ardı etmektedir.** Başarılı projeler bu iki boyutu birlikte yönetebilen projelerdir.

DESTEK PROGRAMI MERKEZLİ DÜŞÜNMENİN YARATTIĞI STRATEJİK HATA

TÜBİTAK başvurularında karşılaşılan birçok problemin temelinde teknik yetersizliklerden çok daha farklı bir konu bulunmaktadır: sürece yanlış başlangıç noktasıyla yaklaşılması. Birçok şirket için proje hazırlık süreci, yeni bir destek programının duyurulmasıyla başlamaktadır:

- Çağrı açılır.
- Program şartları incelenir.
- Destek oranları değerlendirilir.
- Ardından programa uygun olabilecek bir proje fikri oluşturulmaya çalışılır.

İlk bakışta mantıklı görünen bu yaklaşım, aslında teknoloji geliştirme sürecinin doğal akışını tersine çevirmektedir. Çünkü burada başlangıç noktası problem veya teknoloji

değil, destek mekanizmasıdır. Sonuç olarak şirketler çoğu zaman çözmeye çalıştıkları teknik problemi değil, başvurmayı planladıkları programın gerekliliklerini merkeze almaya başlamaktadır. Bu durum kısa vadede bir proje dosyası üretebilir; ancak uzun vadede sürdürülebilir bir teknoloji geliştirme stratejisi oluşturmaz.

BAŞARISIZ PROJELERİN BÜYÜK BÖLÜMÜ TEKNİK NEDENLERLE BAŞLAMAZ

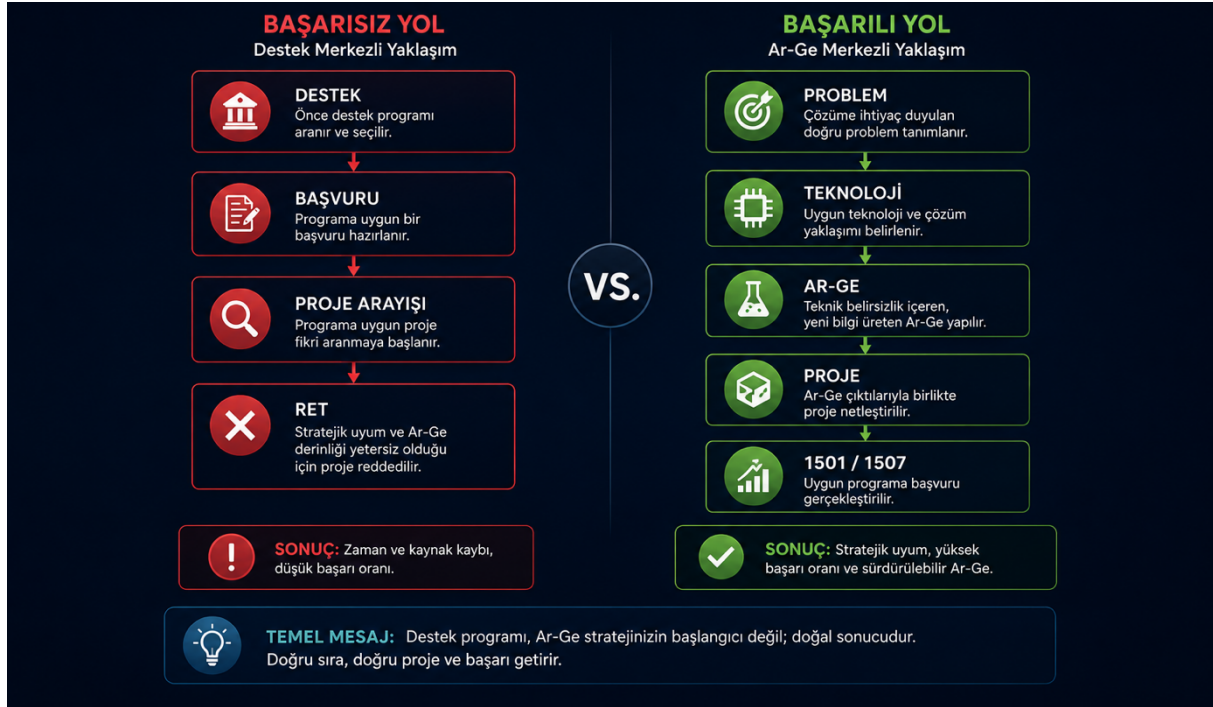
Sahada yapılan gözlemler, başarısız projelerin önemli bir bölümünün teknik eksikliklerden değil, stratejik çerçeve eksikliğinden kaynaklandığını göstermektedir. Çünkü birçok başvuruda şu soruların net cevapları bulunmamaktadır:

- Hangi problemi çözüyoruz?
- Bu problemin ekonomik değeri nedir?
- Neden mevcut teknolojiler yeterli değil?
- Proje sonunda hangi yeni bilgi üretilecek?
- Şirket hangi yeni yetkinliği kazanacak?

Bu sorular netleşmeden oluşturulan projeler çoğu zaman destek programının formatına uyarlanmış dokümanlar olarak kalmaktadır. Oysa başarılı projelerde destek programı sürecin başlangıcı değil, doğal sonucu olarak ortaya çıkar.

BAŞARILI ŞİRKETLER FARKLI BİR SIRAYLA DÜŞÜNÜR

Başarılı teknoloji şirketleri sürece destek programlarıyla başlamaz. Onlar önce çözülmesi gereken problemi tanımlar. Ardından bu problemi çözebilecek teknoloji yaklaşımını belirler. Daha sonra teknik belirsizlikleri içeren Ar-Ge faaliyetlerini planlar. Proje yapısı bu çalışmaların sonucu olarak şekillenir. Destek programı ise en son aşamada değerlendirilir. Bu nedenle başarılı şirketler için TÜBİTAK bir hedef değil, teknoloji geliştirme stratejisinin finansal olarak hızlandırılmasını sağlayan bir araçtır.



Şekil 2. Başarılı ve Başarısız TÜBİTAK Yaklaşımı
Destek Programlarından En İyi Şekilde Yararlanmanın Yolu,
Doğru Sırayla İlerleyen Bir Ar-Ge Yaklaşımından Geçer

Şekil 2, teknoloji geliştirme sürecine yönelik iki farklı yaklaşımı karşılaştırmalı olarak göstermektedir. Sol tarafta yer alan modelde süreç destek programıyla başlamaktadır. Bu yaklaşımda şirket önce uygun programı bulmakta, ardından programa uygun bir proje kurgulamaya çalışmaktadır. Sonuç olarak teknoloji stratejisi, destek mekanizmasının gerekliliklerine göre şekillenmektedir. Sağ tarafta yer alan modelde ise süreç problem tanımla başlamaktadır. Teknoloji geliştirme faaliyetleri, Ar-Ge çalışmaları ve proje yapısı bu problemin doğal sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Destek programı ise en son aşamada değerlendirilmektedir. Bu iki yaklaşım arasındaki temel fark, destek programının süreç içerisindeki konumudur. Başarısız modelde destek programı başlangıç noktasıdır. Başarılı modelde ise teknoloji geliştirme stratejisinin doğal sonucudur.

TÜBİTAK BİR FİNANSMAN PROGRAMI MI, DÖNÜŞÜM ARACI MI?

Bu noktada kritik bir soru ortaya çıkmaktadır. Şirketler TÜBİTAK programlarını nasıl görmektedir? Eğer program yalnızca ek finansman sağlayan bir kaynak olarak görülüyorsa, başvuru süreci büyük olasılıkla bütçe merkezli ilerleyecektir. Ancak programlar kurumsal teknoloji geliştirme kapasitesini artıran bir dönüşüm aracı olarak

görülyorsa, süreç çok farklı ilerlemektedir. Bu ikinci yaklaşımda amaç yalnızca destek almak değildir. Amaç;

- Sistematik Ar-Ge kültürü oluşturmak,
- Yeni yetkinlikler kazanmak,
- Teknoloji yol haritaları oluşturmak,
- Sürdürülebilir inovasyon kapasitesi geliştirmektir.

Finansman ise bu dönüşümün sonucunda elde edilen faydalardan yalnızca biridir.

1501 & 1507 ASLINDA NE İÇİN VARDIR?

TÜBİTAK 1501 ve 1507 programları çoğu zaman finansman mekanizmaları olarak değerlendirilmektedir. Bu bakış açısı tamamen yanlış değildir. Sonuçta bu programlar şirketlere önemli ölçüde mali destek sağlamaktadır. Ancak programların gerçek amacı yalnızca proje bütçelerini finanse etmek değildir. Asıl amaç, şirketlerin sistematik teknoloji geliştirme yetkinliği oluşturmalarına katkı sağlamaktır. Bu nedenle **1501 ve 1507 programları bir destek mekanizmasından çok, kurumsal Ar-Ge kapasitesi oluşturma araçları olarak değerlendirilmelidir.**

DESTEKLENEN ŞEY PROJE DEĞİL, YETKİNLİKTİR

Birçok şirket TÜBİTAK projelerini belirli bir ürünün geliştirilmesi için kullanılan finansman kaynakları olarak görmektedir. Oysa değerlendirmenin merkezinde ürün değil, şirketin teknoloji geliştirme kabiliyeti bulunmaktadır. Bir projenin desteklenmesi;

- Yeni teknik bilgi üretebilmesine,
- Mühendislik yetkinliği oluşturabilmesine,
- Teknik riskleri yönetebilmesine,
- Sürdürülebilir teknoloji geliştirme kapasitesi yaratabilmesine

bağlıdır. Bu nedenle başarılı projelerin ortak özelliği yalnızca yeni bir ürün ortaya çıkarmaları değildir. Aynı zamanda şirket içerisinde yeni yetkinlikler oluşturmalarıdır.

1507'NİN AMACI İLK PROJEYİ DESTEKLEMekten DAHA FAZLASIDIR

1507 programı çoğu zaman: "İlk TÜBİTAK projesi" olarak tanımlanmaktadır. Ancak programın stratejik değeri bundan çok daha büyüktür. 1507 aslında şirketlere proje kültürü kazandırmayı hedeflemektedir. Bir şirket;

- Teknik hedef tanımlamayı,
- Proje planlamayı,
- Bütçe yönetimini,
- Risk yönetimini,
- Doğrulama ve validasyon faaliyetlerini

ilk kez sistematik şekilde deneyimlemektedir. Bu nedenle **birçok şirket için 1507'nin en önemli çıktısı destek tutarı değil, kazanılan proje yönetim disiplini**dir.

1501'İN AMACI DAHA BÜYÜK BÜTÇELER DEĞİLDİR

Benzer şekilde 1501 programı da çoğu zaman yalnızca daha büyük projeler için kullanılan bir finansman mekanizması olarak görülmektedir. Oysa programın asıl amacı daha karmaşık teknolojik problemlerin çözülmesini desteklemektir. Bu nedenle 1501 projeleri genellikle:

- Daha yüksek teknik risk,
- Daha fazla disiplinler arası çalışma,
- Daha uzun teknoloji yol haritaları,
- Daha yüksek kurumsal olgunluk

gerektirmektedir. Programın büyüklüğü yalnızca bütçeden değil, teknoloji geliştirme karmaşıklığından kaynaklanmaktadır.

BAŞARILI ŞİRKETLER DESTEK PROGRAMLARINI FARKLI GÖRÜR

Başarılı teknoloji şirketleri için TÜBİTAK destekleri bir amaç değildir. Amaç;

- Yeni teknoloji geliştirmek,
- Yeni pazarlara ulaşmak,
- Teknik yetkinlik kazanmak,
- Sürdürülebilir rekabet avantajı oluşturmaktır.

Destek programları ise bu yolculuğu hızlandıran araçlardır. Bu bakış açısı değişmediği sürece şirketler sürekli olarak: "Hangi desteği alabiliriz?" sorusunu soracaktır. Bakış açısı değiştiğinde ise soru farklılaşır: "Hangi teknoloji yetkinliğini geliştirmek istiyoruz?" İşte bu noktada destek programları gerçek değerlerini üretmeye başlar.

STRATEJİK ÇIKARIMLAR

Bu makaleden çıkarılabilecek beş temel sonuç bulunmaktadır:

1. Her ürün geliştirme faaliyeti Ar-Ge değildir.
2. Ar-Ge'nin temel göstergesi ürün değil, teknik belirsizliktir.
3. Başarılı projeler destek programlarıyla değil, doğru tanımlanmış problemlerle başlar.
4. 1501 ve 1507 programları finansman araçlarından çok, kurumsal teknoloji geliştirme mekanizmalarıdır.
5. Destek almak ile teknoloji geliştirme kapasitesi oluşturmak aynı şey değildir.

SONUÇ: ASIL SORU BAŞVURU YAPMAK DEĞİL, HAZIR OLMAKTIR

Temmuz ayında birçok teknoloji şirketi yeniden aynı soruyla karşı karşıya kaldı: "1501 veya 1507'ye başvurmalı mıyız?" Bu soru önemli olmakla birlikte, stratejik açıdan bakıldığında sürecin oldukça geç bir aşamasına aittir. Çünkü bir şirketin destek programlarına uygun olup olmadığını belirleyen unsur, çağrının açılmış olması değildir. Belirleyici olan, şirketin teknoloji geliştirme faaliyetlerini nasıl yönettiğidir. Bugün birçok şirket destek programlarını proje finansmanı sağlayan araçlar olarak değerlendirmektedir. Bu yaklaşım kısa vadede anlaşılabilir olsa da uzun vadede destek mekanizmalarının gerçek değerinin gözden kaçırılmasına neden olmaktadır. Çünkü **1501 ve 1507 programlarının temel amacı yalnızca belirli projeleri desteklemek değildir. Asıl amaç, şirketlerin sistematik teknoloji geliştirme yetkinliği oluşturmaya katkı sağlamaktır.** Bu nedenle başarılı şirketler için destek programları bir başlangıç noktası değil, teknoloji geliştirme stratejisinin doğal sonucudur. Onlar önce;

- Çözülmesi gereken problemi tanımlar,
- Teknoloji yol haritalarını oluşturur,
- Teknik belirsizlikleri yönetir,
- Yeni bilgi ve yetkinlikler geliştirir.

Destek programları ise bu süreci hızlandıran mekanizmalar olarak devreye girer. Bu bakış açısı değişmediği sürece şirketler sürekli olarak: **"Hangi programa başvurabiliriz?"** sorusunu sormaya devam edecektir. Ancak gerçek dönüşüm şu soruyla başlar: **"Şirketimiz bugün hangi teknoloji yetkinliğini geliştirmeye çalışıyor?"** Çünkü sürdürülebilir rekabet avantajı destek programlarından değil, teknoloji geliştirme kapasitesinden doğar.

Destekler sona erebilir.

Çağrılar değişebilir.

Programlar güncellenebilir.

Ancak teknoloji üretme yetkinliği, bir şirketin uzun vadeli değer yaratma kapasitesinin temelini oluşturmaya devam eder. **Bu nedenle 1501 ve 1507 çağrılarına hazırlanmanın ilk adımı başvuru dosyası hazırlamak değil, şirketin teknoloji geliştirme yaklaşımını değerlendirmektir.**

Ve belki de başvuru öncesinde sorulması gereken en önemli soru şudur: **"Yürüttüğümüz çalışma gerçekten bir proje mi, yoksa bizi daha güçlü bir teknoloji şirketine dönüştürecek bir öğrenme süreci mi?"**

ÇORUH TEKNOLOJİ YATIRIMLARI'NIN YAKLAŞIMI

Birçok danışmanlık yaklaşımı TÜBİTAK süreçlerini başvuru hazırlama faaliyeti olarak ele almaktadır. Bu yaklaşımda odak noktası;

1. Uygun programın seçilmesi,
2. Başvuru dokümanlarının hazırlanması,
3. Bütçe oluşturulması,
4. Proje dosyasının teslim edilmesidir.

Biz ise sürece farklı bir yerden bakıyoruz. Çünkü deneyimlerimiz göstermektedir ki, başarılı projeleri belirleyen unsur başvuru dosyasının kalitesi değil; şirketin teknoloji geliştirme yaklaşımının doğruluğudur. Bu nedenle çalışmalarımıza proje yazımıyla değil, proje uygunluğunun değerlendirilmesiyle başlıyoruz. Öncelikle şu sorulara cevap arıyoruz:

- Şirket hangi problemi çözmeye çalışıyor?
- Gerçek bir teknik belirsizlik bulunuyor mu?
- Yeni bilgi üretimi söz konusu mu?
- Ticarileşme potansiyeli mevcut mu?
- Hangi destek mekanizması gerçekten değer yaratabilir?

Ancak bu değerlendirmeden sonra proje stratejisi oluşturuyoruz. Bizim için amaç yalnızca bir başvuru hazırlamak değil, şirketin teknoloji geliştirme yolculuğuna uygun bir destek stratejisi oluşturabilmektir. Bu nedenle TÜBİTAK, HAMLE ve KOSGEB programlarını birbirinden bağımsız fon kaynakları olarak değil, şirketin büyüme ve teknoloji geliştirme planının farklı araçları olarak değerlendiriyoruz.

Başka bir ifadeyle;

Biz projeyi programa uydurmaya çalışmıyoruz.

Programı şirketin teknoloji stratejisine uygun hale getiriyoruz.

İLK ADIM

Eğer şirketinizde yürütülen çalışmaların gerçekten Ar-Ge niteliği taşıyıp taşımadığını değerlendirmek istiyorsanız, ücretsiz ön değerlendirme görüşmesi ile başlayabilirsiniz.

 **0312 911 3025**  info@coruhty.com  www.coruhty.com