HERA GRUP

AYLIK KURUMSAL DERGİ

PERSPEKTİF

Koronavirüs salgınının madencilik sektörüne etkileri

Tekstilde 2021'de tarihi başarı elde ederiz

Kule vinç nedir? Çeşitleri kurulması sökülmesi ve parçaları

Gayrimenkul yatırımının 5 altın kuralı!

HERA

İNŞAAT / CONSTRUCTION

21. Yüzyılda Bilgi, Tecrübeyle
Üretiyor ve Heyecanla Çalışıyoruz

Örnek Mahallesi Şehit Cahar Dudayev Cad. No: 111 Kat: 3 Ataşehir İstanbul, TÜRKİYE
Telefon: +90 216 472 07 00 • **Fax:** +90 216 472 95 10 • **Mail:** info@herainsaat.com.tr
https://herainsaat.com.tr

EDİTÖRDEN

Kısaca Biz...

HERA Grup'un ürün ve hizmetlerine olan bağlılığınızı memnuniyetle karşılıyoruz. Yıllar boyunca Hera Grup istikrarlı bir büyümeyi sürdürmeyi başardı. Bunu mümkün kılan ise siz değerli müşterilerimiz ve fedakar çalışanlarımızdır.

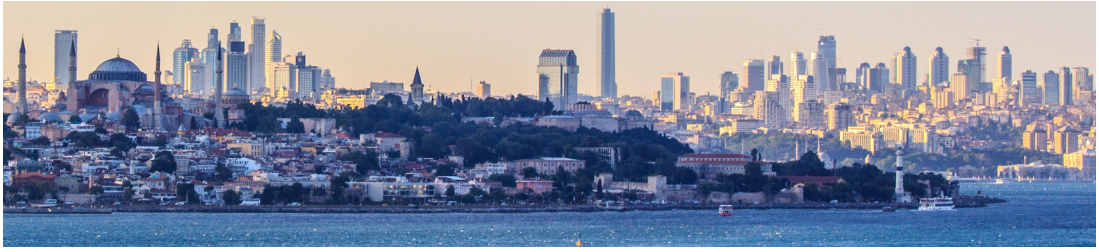
Felsefemiz, her zaman müşterilerimize adil ve dengeli bir şekilde davranılması gerektiği inancına dayanır. Bu nedenle, yaptığımız her işte, işimizi yürütme şeklimizden müşterilerle etkileşime girme biçimimize, sunduğumuz ürün ve hizmetlere çekirdek bir uygulama yapmak için gayret gösteriyoruz.

Kuruluşundan bu yana, şirketimiz, İş Makineleri ve İnşaat başta olmak üzere, faaliyet gösteren şirketleri aracılığıyla, birçok farklı segmentte hizmetler sunmaktadır.

Bu iş alanlarının her birinde en kaliteli hizmeti sunarak tüm müşterileri için Makine ithalat ve ihracat ürünleri ile Türkiye için kaliteli bir yaşam inşa etme görevimizi yerine getiriyoruz. Yaptığımız her şeyin merkezindesiniz! Hera Grup, beklentilerinizi karşılamak için sorumluluk duygusuyla, yorulmadan, özenle çalışmaya devam edecektir.

Hera Grup, güven ve beklentilerinize kadar yaşarken yeni sorunlarla karşılaşmak için birlikte çalışmaya devam edecektir.

İÇİNDEKİLER



6 Gayrimenkul yatırımının 5 altın kuralı!

8 Kazandıran gayrimenkul yatırımı için ipuçları!

10 Koronavirüs salgını madencilik sektörünü derinden etkiliyor

14 ABD ve Avrupa'nın gözü Türkiye'nin üzerinde; iyi hazırlanırsak 2021'de tarihi başarı elde ederiz

16 Kule vinç nedir? Çeşitleri kurulması sökülmesi ve parçaları

HERA

MADENCİLİK / MINING

21. Yüzyılda Bilgi, Tecrübeyle
Üretiyor ve Heyecanla Çalışıyoruz

Örnek Mahallesi Şehit Cahar Dudayev Cad. No: 111 Kat: 3 Ataşehir İstanbul, TÜRKİYE
Telefon: +90 216 472 07 00 • **Fax:** +90 216 472 95 10 • **Mail:** info@herainsaat.com.tr
https://heramadencilik.com.tr

Gayrimenkul yatırımının 5 ALTIN KURALI!

Birçok yatırımcılar tarafından tercih edilen gayrimenkul yatırımı, uzun vadede yatırımcısına büyük kazanç sağlıyor. Peki, gayrimenkul yatırımı yaparken nelere dikkat edilmeli? İşte gayrimenkul yatırımın altın kuralları...

GAYRİMENKUL yatırımı sadece içinde yaşamak için bir ev satın almaktan çok ileride gelir kazanmak bir mülk almak anlamına da gelebilir. Finansgündem'de yer alan habere göre; bu durum ise bir ev satın aldıktan sonra tadilat yaparak, gerçekleştirerek üzerinde bir fiyata satmak anlamı da taşıyabilir. Aynı zamanda emlak yatırımı yapanlar satın aldıkları evi kiraya vermeyi de düşünebilir. Bazı durumlarda ise büyük gayrimenkul yatırımlarından elde edilen kira gelirleri, mülkü satın almak için yapılan yatırımdan çok daha büyük bir getiri sağlayabilir. Bu yatırımların maliyeti oldukça yüksek olduğu için, doğru kararı vermek de büyük öneme sahip.

1. BİR DANIŞMAN BULUN

Birçok yatırımda olduğu gibi, bu alanda uzmanlık sahibi birinden tavsiye almak emlak yatırımlarında da oldukça büyük önem taşıyor. Emlak şirketi Realty ONE CEO'su Kuba Jewgieniew, "bugünün koşullarında emlak yatırımı yapmak istiyorsanız, bir danışman bulmanızı tavsiye ederim" açıklamasında bulunuyor. Jewgieniew bu alanda tecrübe sahibisi olan kişilerin edindiği deneyimlerin, yatırımcıların hata riskini azaltacağı ön görüsüne sahip.

2. İNSANLARIN HANGİ BÖLGELERE TAŞINDIĞINA DİKKAT EDİN

Koronavirüs insanların yaşamayı tercih ettiği bölgelerin önemli ölçüde değişmesine sebep oldu. Jewgieniew, "ofislerde çalışan insan sayısının azalması ve birçok insanın hayat biçimlerini gözden geçirmeye başlamasıyla birlikte daha önce popüler olmayan bölgelerin yükselişe geçtiğini görüyoruz" dedi.

Bu sebeple emlak yatırımı yapacak kişilerin insanların ilgi

gösterdiği bölgeleri iyi değerlendirmesi gerekiyor.

3. YATIRIM YAPILACAK BÖLGENİN NASIL DEĞİŞECEĞİNİ GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURUN

Jewgieniew alışveriş merkezlerine yakın olan bölgelerdeki apartman dairelerinin ve butik otellerin yakın zamanda e-ticaretin yükselişe geçmesiyle beraber popülerliğini yitireceğini savunuyor. Jewgieniew, "Amazon gibi dev perakendecilerin bu alışveriş merkezlerini alarak, dağıtım merkezlerine dönüştüreceğini tahmin ediyorum. Bu da bu bölgelerde istihdamın yükselmesi anlamına gelecek" dedi.

4. YATIRIM YAPMADAN ÖNCE BİR İŞ PLANI OLUŞTURUN

Satın almak istenen bir emlaka fiyat teklifi yapılmadan önce yapacağınız satın alımdan kar sağlamak için ne kadar para harcanabileceğe yönelik bir finansal planlama gerçekleştirilmeli Jewgieniew, "emlak yatırımı yapmak istiyorsanız ilk yapmanız gereken şey hesap yapmak olacaktır" dedi. Bu sadece kadar paranız olduğu ve satın alınan emlağın ne kadar gelir alınmasıyla ilgili değil. Edinilen bilgilere göre faiz oranları, doluluk oranı ve alıcı arayan emlak sayısı da göz önünde bulundurmanız gereken faktörler arasında.

5. SATIN ALDIĞINIZ EVİ TADİLATA SOKMAK İÇİN ACELE ETMEYİN

Jewgieniew, "bir yıl önce çok daha farklı bir şey söylerdim ancak satın aldığınız evi tadilata sokup satmak için acele etmeyin" dedi. Açıklamasının devamında, "yaptığınız alımı uzun vadeli düşünün ve nakit akışına odaklanın" ifadelerine yer verdi. Bunun sebebi ise emlak alanında rekabetin oldukça yüksek olması. Yapı malzemeleri de pahalı olduğu için kar elde etmek imkansız hale geliyor.

Kazandıran gayrimenkul yatırımı için ipuçları!

İster konut olsun ister döviz veya başka bir ekonomik enstrüman, yatırım alınırken yapılır. Yani çok yüksek fiyattan bir mal alarak yatırım yapılmaz. Tam tersine oldukça uygun fiyattan alınmalı ki, fiyat normal seviyelere gelse bile siz kâr edebilesiniz

KONUT gereksinimi dolayısıyla konut sahibi olma isteği barınma ihtiyacından doğuyor. Bugünün konut gereksinimi ise gayrimenkulün, sosyo-ekonomik sektörlerin başında yer alması ile kavram değiştirmiş durumda. Konut uzun yıllar barınma işlevinin yanında yıllarca yatırım aracı olarak görüldü.

Mevcut ekonomik şartlarda ise birçok farklı yapısal etkenle birlikte konuttaki yüksek getirili kâr marjı yıllar sonra farklı bir yöne doğru ivme kazanmış durumda.

Ülkemizde de son yıllarda önemli fiyat değişiklikleri yaşanıyor. Ancak, Türkiye'deki bu fiyat değişikliklerinin konut fiyat endeksi, analiz dönemi, incelenen yerel piyasa, siyasi şartlar ve seçilen fiyat düzeltme ölçütüne göre değiştiğini de bilmek gerekiyor. Artan konut fiyatları dönemlere göre incelendiğinde, düşüşler de söz konusu. Bu bakımdan öncelikle şunu unutmamak gerekiyor: İster konut olsun ister döviz veya başka bir ekonomik enstrüman, yatırım alınırken yapılır. Yani çok yüksek fiyattan bir mal alarak yatırım yapılmaz. Tam tersine oldukça uygun fiyattan alınmalı ki, fiyat normal seviyelere gelse bile siz kâr edebilesiniz. İşte bu nedenle de "yatırımlık konut" kavramı oluşuyor. Her halükârda bir konutun yatırım amaçlı olarak kullanılabilmesi için bazı kriterlere sahip olması gerekiyor. İsterseniz yatırımlık konutlar için bazı önemli noktalara bir bakalım…

TAPUYU İNCELEMEDEN ASLA

Yatırımlık veya değil, bir gayrimenkul satın alırken tapu sizin en büyük güvenceniz ve dolayısıyla ilk başta incelemeniz gereken resmi kağıttır. Evin yasal durumunun ne olduğunu sorgulamak hakkınız olduğu gibi, yatırımlık bir konut için yol haritanızı da belirleyecektir. Detaylı araştırma için profesyonel bir gayrimenkul danışmanıyla çalışmak güvenilir olabilir ve size zaman kazandırabilir.

YA ARSANIN DURUMU

Evle ilgili bir sorun olmayabilir ama arsanın ne durumda olduğunu da bilmek zorundasınız. Hiç kimse su havzasında olan veya toprak kayması/deprem riski çok yüksek bulunan bir yere yatırım yapmak istemez. Böyle bir söylentinin dolanıyor olması dahi evin değerini düşürücü etkiye sahiptir.

BÜYÜK EV BÜYÜK YATIRIM MIDIR?

Ev ne kadar büyükse yatırım o kadar iyi anlayışı doğru değildir. Özellikle 3+1 ve 4+1 evler alış sırasında yüksek fiyatlı olurken, kiralamalarda bu oranda etkili değildir. Yani büyük bir ev almak zorunda değilsiniz. Örneğin 4+1 fiyatına 2 tane uygun 2+1 ev bulursanız ve ikisinin kirası 4+1'den yüksek getiri sağlıyorsa, illa da yatırım için büyük ev alayım demenize gerek yok!

AİDAT DEYİP GEÇMEYİN

Yatırım için konforlu bir siteden ev aldığınızı düşünün. Bu konutu kiraya vermeyip değerlenince satma niyetindesiniz ama o konforlu sitenin yüksek aidatlarını da düşünmek zorundasınız. Üstelik oturmayacağınız, konforundan yararlanmayacağınız bir yer için niye yüksek aidat ödeyesiniz ki? İlk başta önemsiz gibi gelse de yüksek aidatlar zaman içerisinde ciddi kalem oluştururlar.

LOKASYON LOKASYON LOKASYON

Çok merkezi bir konumda olan, fiyatları oturmuş bir bölgede yatırımlık yer bulmak zordur. Daha doğrusu böyle bir yere yatırım yapılmaz. Yatırım yapacağınız yer genellikle gelişmekte olan bir bölge olmalıdır. Metro olması veya yakın zamanda gelecek olması, hastaneye, okullara yakınlığı gibi özellikler yatırımınızın getirisine direkt etki edecektir. Bu tarz yerlerdeki konutların kira değerleri de sürekli artış gösterir.

YATIRIMLIK KONUTTA KİRA GETİRİSİ

Yüksek fiyatlı bir ev almak onun kirasının da o oranda yüksek olacağını garanti etmez. Kira yatırımı yapacaksanız, kira çarpanını göz önünde bulundurarak yatırım yapmak zorundasınız. Örneğin 300.000 TL'ye bir konut satın aldığınızı varsayalım.

Yıllık 15.000 TL kira kazancınız olursa, bu konut kendini 20 yılda amorti ediyor denir. Ülkemizde, büyük şehirlerde amorti süresi ciddi oranda büyümüş neredeyse 30-35'e dayandığını düşünürsek, bu tarz evlerin kira için iyi bir yatırım fırsatı oluşturmadığını anlayabiliriz. Kira yatırımı için amorti süresi 20-22 yıllık evler ve belki de daha düşük süreli konutlar bulmak gerekir.

Koronavirüs salgını madencilik sektörünü derinden etkiliyor

Çin'den başlayarak dünyanın dört bir yanını etkilemeye başlayan Koronavirüs salgınının Türkiye'de turizmin ardından bir diğer önemli etkisi de madencilik ve doğaltaş ihracatı alanlarında yaşanıyor

TÜRKİYE Çin'e ağırlıklı olarak krom ve borda ihraç ediyor. Türkiye'nin 2019 yılı verilerine göre dünya çapında maden ve doğal taş ihracatı yıllık 4,3 milyar dolar düzeyinde. Bunun 1,3 milyar doları Çin'e yapılıyor.

Son olarak, 16-19 Mart tarihlerinde Çin'in düzenleyeceği ve Türk ihracatçılarının da katılacağı doğaltaş fuarı, Haziran ayına ertelendi. Dolayısıyla Türk üreticilerinin satışları da aylarca ötelenmiş oldu.

SEKTÖREL ZARAR 450 MİLYON DOLARA ÇIKABİLİR

euronews Türkçe'ye konuşan Türkiye Madenciler Derneği Başkanı Ali Emiroğlu'na göre, 250 milyon dolar ila 450 milyon dolar arasında kayıp yaşanma riski var. Bunun büyük çoğunluğunun da doğal taş grubundan olacağını düşünüyor Emiroğlu.

Kendisi de mermer ocaklarına sahip olan Emiroğlu, "Türkiye açısından mermer ve doğal taş ihracatında Çin'e alternatif bir ülke olmadığını, çünkü mermer, doğal taş ve maden cevherleri konusun-

daki ticaret ve üretimi dünya çapında Çin'in kontrol ettiğini" belirtiyor.

Zira Çin'den sonra Türkiye'nin en fazla mermer ve doğal taş ihraç ettiği ülke olan Hindistan, Çin'in alımlarının ancak yüzde 15'ine karşılık geliyor.

Buna karşılık olarak, kısa dönemde krizin etkilerini hafifletmek üzere işlenmiş mermer pazarının genişletilebileceğini öneren Emiroğlu, sektörün bu virüsten önce de ticaret savaşları ve küresel durgunluk sebebiyle zaten küçüldüğünü, Çin'e ihracatın bir önceki yıla göre geçen sene yüzde 10 azaldığını da kaydediyor.

"ÇİN ÖKSÜRSE TÜRKİYE'DEKİ MADENCİ GRİP OLUR"

Kendisi de Çin'e yıllardır blok mermer ihracatı yapan, Olimar Madencilik'in kurucu ortağı iş insanı Togan Akkoç ise, yaşanan durumu "Çin öksürse Türkiye'deki madenci grip olur" şeklinde ifade ediyor ve durumu şu şekilde açıklıyor:

"Çin, dünyada ağırlıklı olarak Türkiye, İran, İtalya, Mısır ve İspanya ve Yunanistan'dan blok mermer alımı yapıyor. Türkiye'nin Çin'e maden ihracatının yaklaşık yarısını tek başına mermer oluşturuyor. Yani Türkiye'nin Çin'e ihraç ettiği "petrolü" aslında mermer; zira bu mermerin yüzde 70'ini yaklaşık 1998 yılından bu yana düzenli ve artan bir ivme ile Türkiye'deki ocaklardan temin ediyor. Öte yandan Çin'in mermer ithalatı durursa dünyaya yaptığı tüm üretim durur."

Türkiye'nin oldukça iyi kalite ve renkteki kireçtaşı, oniks, traverten ve mermer havzaları, ağırlıklı olarak Bursa, Burdur, Isparta, Muğla, Marmara adası, Afyonkarahisar, Denizli, Adıyaman, Kastamonu ve Karaman'da yer alıyor.

euronews Türkçe'ye konuşan Akkoç, "Türkiye'nin her yerinde binlerce mermer ocağı faaliyet gösteriyor ve Çin gibi büyük bir alıcıyı ancak Türk mermerleri miktar, kalite ve optimum fiyat anlamında tatmin edebilir. Türkiye'deki mermer ocakları son yıllarda Çinlilerin de güçlü alımı ile birçok sektöre ve insana ekmek kapısı oldu, binlerce mühendis ve on binlerce işçi bu sayede istihdam ediliyor. Çinliler alım tarzı, ödeme avantajları ve alım miktarları ile her mermer ocağının baş tacı müşterileridir" diyor.

Akkoç, "Mermer ocakları Çinliler olmadan çok zorlanır ve çoğu durma noktasına gelir. Mermer ocakları ayrıca birçok iş makinesi ve sarf malzemesi de tüketiyor ki bu da ülke ekonomisine milyonlarca dolarlık katkı sağlıyor" diye ekliyor.

Akkoç'un aktardığına göre, ayrıca başarılı birçok ocak veya mermer madencisi, Çinlilerden kazandıkları dövizi yine mermer fabrikaları kurarak, katma değeri yüksek işlenmiş ürünler üretmek üzere ülke ekonomisine dahil ediyorlar.

Söz konusu işlenmiş ürünler de ağırlıklı olarak ABD, Kanada, Japonya, Singapur, Körfez ve AB'nin yanı sıra dünya çapında cilalı plaka, mermer fayans ve muhtelif ebatlı ürünler olarak ihraç ediliyor.

Dolayısıyla, Çin'le yapılan ihracattaki kazanç, verimli bir döngü içerisinde ülke ekonomisinin farklı alanlarına katma değer getiriyor.

ŞEHİR EKONOMİSİNE KATKI

Öte yandan, her yıl Türkiye'ye gelen Çinli mermer ithalatçıları, ülkede iki hafta ila bir aylık bir süre zarfında kalıyorlar ve alacakları mermer blokları tek tek kontrol ediyorlar. Öte yandan, her gelişlerinde ülkenin farklı şehirlerinde alışveriş ve konaklama yoluyla

şehir ekonomisine büyük katkı sağlıyorlar.

Örneğin, Çin'den gelen iş adamları ve ticari heyetler, düzenli olarak Afyonkarahisar'daki mermer üreticileriyle bire bir görüşerek, siparişlerini veriyorlar.

Akkoç, "Bir ocaktan alım yapan Çinli başka bir ocağın taşını beğenmeyebilir, bu yüzden genelde her mermer ocağının birçok farklı ve düzenli ithalatçısı ve alıcısı vardır. Yani herkes zevkine ve müşteri portföyünün talebine göre mermer aldığı için aşağı yukarı her mermer ocağı Çin'e blok mermer satar ve istihdam yaratır. Bu istihdamdan kamyoncular, gemi acenteleri ve limanlara dek uzanan bir fayda zinciri var. Örneğin Antalya limanı ağırlıklı olarak blok mermer ihracatı ile ayakta duruyor. Blok mermer ağır bir yük olduğu için de nakliyesinde çok sayıda konteynır kullanılıyor, bu da armatörler için harika bir fırsat" diyor.

Türkiye'ye blok mermer alıcıları ağırlıklı olarak üç bölgeden geliyor: Fujian Eyaleti'nin Xiamen şehri, Guangdong Eyaleti'nin Yunfu şehri ve Şangay ile Tianjin.

Akkoç, Türkiye'deki mermer madencilerinin Orman Genel Müdürlüğü'ne en büyük katkıda bulunan aktörlerden biri olduğuna da dikkat çekiyor:

"Birçok aktif mermer ocağı, som kaya olduğu için üzerinde tek bir ağaç ble yok ve buna rağmen bizden sanki ağaç varmış gibi yüksek bedeller alınıyor."

Uzmanlar ayrıca Çinlilerin Türkiye'den aldıkları mermerin neredeyse tamamını kendi iç piyasalarında, villa, otel, AVM, rezidans yapımında kullandıklarını da özellikle vurguluyorlar. Dolayısıyla, bunları işleyip Türkiye'ye geri sattıkları yönündeki yanlış haberlere itibar edilmemesi çağrısında bulunuyorlar.

Corona virüsü, Çin kaynaklı olup dünya ekonomisini etkileyen ilk hastalık kaynağı değil elbette. Bundan 17 yıl önce ilk olarak Çin'de rastlanan ve sonrasında birçok ülkede insanların ölümüne neden olan SARS virüsü de benzeri bir panik havası yaratmış, birkaç ay içerisinde krizin üstesinden gelinmişti.

ETKİLERİ SARS İLE KIYASLANABİLİR Mİ?

Ancak, SARS ortaya çıktığında Türkiye'nin Çin'e blok mermer ihracatı bu boyutlarda değildi. Dolayısıyla Türk mermer ihracatçısı ilk kez bu denli büyük çapta bir sınav veriyor.

Akkoç, "Türkiye'deki birçok ocak, kış aylarından ve Çin'in yeni yılından dolayı zaten tatil halinde. Ancak her yıl Mart ayında çalışmaya başlayan mermer ocakları, bir yandan da Çin mermer fuarı için hazırlık yapıyordu. Eğer bu kriz uzun sürerse kapanacak ocaklardan dolayı devletimiz de milyarlarca lira harç, gelir vergisi ve ağaçlandırma bedeli kaybedecek" diyor.

Emiroğlu da sürecin bu şekilde devam etmesi durumunda özellikle mermer ocaklarında ciddi kapanmalar olabileceğine dikkat çekiyor.

Keza mevcut yasa gereği Ocak ayı sonunda maden ocaklarının devlete ruhsat bedeli ödemesi gerekiyor.

"Söz konusu bedel bir önceki yıla göre üç katına yakın artırıldı ve onun verdiği bir yük var. Ayrıca orman bedelleri ve işletme bedelleri de çok yüksek" diye belirtiyor Emiroğlu.

Çin'e ihracatın önündeki bu engellerin ardından maden ocakları bu ruhsat bedelini Ocak ayı sonuna kadar ödeyemediğinde rakam iki katına çıkıyor, altı aya kadar da ruhsat iptal ediliyor. Bu da işletmelerin kapatılması anlamına geliyor. Dolayısıyla zincirleme bir etki yaratabilir.

Emiroğlu, sektörün talebini ilgili kamu mercilerine de ilettiğini belirterek, ruhsat bedellerinin mevcut koşullar altında ertelenmesi, taksitlendirilmesi ve düşürülmesi gerektiğini özellikle vurguluyor.

HERA

İŞ MAKİNELERİ / MACHINERY

21. Yüzyılda Bilgi, Tecrübeyle Üretiyor ve Heyecanla Çalışıyoruz

Örnek Mahallesi Şehit Cahar Dudayev Cad. No: 111 Kat: 3 Ataşehir İstanbul, TÜRKİYE
Telefon: +90 216 472 07 00 • **Fax:** +90 216 472 95 10 • **Mail:** info@herainsaat.com.tr
www.heramakine.com

ABD VE AVRUPA'NIN GÖZÜ TÜRKİYE'NİN ÜZERİNDE

İyi hazırlanırsak 2021'de tarihi başarı elde ederiz

TGSD Başkanı Hadi Karasu, "Hazır giyim sektörüne kulak verilir, öneri ve talepleri dinlenirse ve biz de sektör olarak stratejik eylem planımızı uygulamak sureti ile hazırlanırsak 2021 ve sonrasında tarihi başarı elde ederiz" dedi

TÜRK hazır giyim sektörü Covid-19 salgınının olumsuz etkilerini en aza indirmek için yeni çıkış yolları ararken, dünya devi alım gruplarının üst düzey yöneticileri, pandemi günlerinde yeni satın alma stratejilerini paylaştılar.

Yeni dönemde Türkiye de ilk kez online ve offlineda olmak üzere hibrit bir panel yöntemi ile toplantı gerçekleştirildi. Bu yönü ile sektör, dijital döneme yenilikçi bir başlangıçla dünyaya Türk hazır giyim adına oyuna güçlü döndüğü mesajını verdi.

H&M, Otto, Bestseller, s.Oliver, Spring Near East Manufacturing, Newtimes, Penti ve LC Waikiki'nin üst düzey yöneticileri "yeni normalde" Türkiye ve rakip ülkelere bakış açılarını Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nin (TGSD) online düzenlediği "Gelecek Satın Alma Stratejileri ve Beklentileri" panelinde dile getirdiler.

AVRUPA'DA SATILACAK ÜRÜN AVRUPA'DA İÇİNDE ÜRETİLMELİ

Bregla sponsorluğunda düzenlenen toplantının açılış konuşmasını yapan TGSD Başkanı Hadi Karasu genel olarak 2019'un ve 2020'nin ilk aylarının çok başarılı geçtiğini, ancak pandemi ile beraber Mart Nisan ve Mayıs aylarında yüzde 50'leri bulan düşüş yaşadıklarını söyledi. Pandemi sonrasında dünyanın artık tedarik zinciri yönetiminin yeniden yapılanması gerektiği konusunda hem fikir olduğunu vurgulayan Hadi Karasu, şöyle devam etti:

"Başkan Yardımcısı olduğum Euratex'in toplantılarında yeni tedarik zincirinde Avrupa'da satılacak ürünlerin Avrupa ve yakın çevresinden tedarik edilmesinin zorunlu hale geldiğini ve bunun temel strateji olması gerektiği söyledim. Bu çerçevede hazır giyim üretiminde bölgenin en etkili ülkesi Türkiye. Avrupa'nın hazır giyim ihtiyacının çok önemli bir kısmını Türkiye karşılayabilir. Bunun için küçük üretim adetlerini de yapabilecek şekilde üretim ve lojistik alt yapılarımızı geliştirmiş, dijitalleşmeyi tamamlamış, sürdürülebilirlik gereklerini yerine getirmiş, akıllı tekstilden akıllı giysileri hazırlayabilecek inovatif yapıyı geliştirmiş olmamız gerekiyor. Hızlılık ise zaten bizim genetiğimizde olan bir şey.

Tüm bunların yanında pandemi bize artık fast fashion yerine yine hızlı ama sezonsal üretime geçilmesi gerektiğini öğretti. Dolayısıyla üçer aylık aralarla koleksiyon yapan bir ülke formatına bürünmemiz gerekiyor ki bölgenin tedariğini sağlayalım.

ABD için ise durum farklı. Orada da büyük bir avantajımız var. ABD'de ölçek ekonomisi önemli. Bu pazarda bizim büyümemiz lazım. Şu anda hem ABD-Çin savaşı hem de pandemide yaşananalar dolayısıyla Amerika kendine yeni partner arıyor. Bu nedenle gözü kesinlikle

Türkiye'nin üstünde. Ancak bizim de ölçeğimizi genişletmemiz ve tedariki Türkiye sathına yaymamız lazım.

Türkiye 17,5 milyar dolar ihracat yaparken Çin 170 milyar dolar ihracat yapıyor. Dolayısıyla bizim bir bu kadar daha ihracatımızı genişletmemiz gerekiyor. ABD'nin ölçek talebini karşılayabilecek çok büyük firmalarımız var. Amerika pazarında arzu edilen sonucu almak için bu firmalarımızı daha çok desteklememiz gerekiyor. Pandeminin artık normalize olmasını beklediğimiz Mart 2021 dönemine kadar bizim her türlü talebi karşılayacak alt yapıyı oluşturmamız lazım. Öte yandan sivil toplum örgütleri ve devlet iş birliği ile yeni oluşacak Ticaret anlaşmalarında Türkiye'nin çok daha etkili olmasını sağlamalıyız."

DİJİTALLEŞME VE SERTEFİKASYON SİSTEMİMİZİ GÜÇLENDİRMELİYİZ

Hadi Karasu, hem ABD hem Avrupa pazarı için dijitalleşebilmenin ve kreatif olmanın önemine dikkat çekti. Özellikle ABD için sertifikasyon sisteminin çok güçlenmesi gerektiğini anlatan Karasu, "Bu nedenle biz Ticaret Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve TSE ile görüştük. Bununla birlikte sektörün üç aylık kaybının finansmanı için bir yıl geri ödememiz en az üç yıllık KGF finansman desteği sağlanmasını istedik. Bizim de sosyal sorumluluk, çevre standartları ve sürdürülebilirlik üzerine hazırlanmamız gerekiyor. Hazır giyim sektörüne kulak verilir, öneri ve talepleri dinlenirse ve biz de sektör olarak stratejik eylem planımızı uygulamak sureti ile hazırlanırsak 2021 ve sonrasında tarihi başarı elde ederiz." dedi.

Kule vinç nedir? Çeşitleri kurulması sökülmesi ve parçaları

TGSD Başkanı Hadi Karasu, "Hazır giyim sektörüne kulak verilir, öneri ve talepleri dinlenirse ve biz de sektör olarak stratejik eylem planımızı uygulamak sureti ile hazırlanırsak 2021 ve sonrasında tarihi başarı elde ederiz" dedi

KULLANIM alanı inşaat mühendislerine, tasarımı makine mühendislerine ait olan kule vinçler inşaat sektöründe çok önemli bir yere sahiptir. Kule vinçler basit bir sisteme da sahip olsa yıllarca süren projelerde önemli hale gelmiş, taşıyıcı işçilerin kaldırma işlemlerini daha az maliyetle ve güvenli bir şekilde yapmayı başarmıştır.

Kolayca temin edilen kule vinçler parçalar halinde şantiye alanına getirilip tek tek birleştirilerek çalışır hale getirilmektedir. Çok sayıda binanın yapıldığı tek bir bölgede bir kule vinç bile yeterli olmakta, aşılması zor yolların ve ağır yüklerin taşınmasında büyük fayda sağlamaktadır.

Kule vinçler radyo istasyonuna benzeyen büyük bir direği ve bom adı verilen raylı sistemi olan yükü kaldıran yatay bir sistemden meydana gelmektedir. Bom yatay olarak kule vinç gövdesine yerleştirilirken bomun kuyruk kısmına beton ağırlıklar koyularak uzun kısım için denge oluşturulmaktadır. Bom üzerindeki yük alımı kapasitesi gövdeden uzaklaştıkça azalmaktadır. Kule vincin en uzak uçtaki kaldıracağı yük 1 tonu kesinlikle geçemez. Kule vinçler aşırı rüzgârlı havalarda kullanılmamalıdır. Şaryo yardımıyla bom üzerinde ileri geri hareket eden sistem, ağır parçaları gövdeye yakın yerlerde, daha hafif parçaları gövdeye uzak yerlerde kaldırmaktadır.

KULE YAPILARINA GÖRE VİNÇ ÇEŞİTLERİ

Kule vinçler; kule yapılarına, vinç kollarına ve kuruldukları zemin yapılarına göre sınıflandırılmaktadırlar.

Kule vinçlerin bazıları sabit bazıları ise dönebilen sisteme sahiptir. Sabit kule vinçte kule tepesinde dönen halka düşey mesafede dönme işlemini gerçekleştirmektedir. Dönebilen sistemlerde ise bu halka kule gövdenin altında yer alır. Ayrıca kule vinçler tek kuleli, iç ve dış kuleli ve teleskopik kuleli olmak üzerede sınıflandırılırlar.

KOLLARINA GÖRE KULE VİNÇ ÇEŞİTLERİ

Kule vinç kolları hareket kabiliyeti olarak farklılıklar gösterir. Bazıları yatay doğrultuda hareket etmekte, bazıları ise dikey doğrultudadır. Dikey doğrultudaki vinçlere orsa vinç kolu da denilmektedir. Bazı kule vinçler ise eklemli bir yapıya sahiptir.

BULUNDUKLARI ZEMİNE GÖRE KULE VİNÇ ÇEŞİTLERİ

Kule vinçler zemin yapılarına göre mobil ünitelere, sabit tabanlı ve raya sabitlenmiş şekilde sınıflandırılmaktadır. Sabit tabanlı kule vinçler beton malzeme içine koyulan ve daha sonra kullanılmayacak kule parçalarına sabitlenmektedirler. Zemini beton olan tekerleksiz kendine ait bir tabana ankrajlanıp sabitlenir. Sabit tabanlı vinçlerde ayrıca yükselme özelliği de vardır. Yükselen tabanlı olan kule vinçler tırmanma çerçeveleri ve takozlar yardımıyla inşaat halindeki yapıyla birleştirilip desteklenmektedir. Yükseltme aparatının diğer adı da teleskoptur.

Taban kısmına ray sistemi düzeneği kurulur ve raya sabitlenen kule vinçlerde ray yolu kullanılarak hareket ettirilir. Mobil ünitelerde ise kule vinçler palet veya kamyon üzerine monte edilir.

"KULE VİNÇ NASIL KURULUR?"

İnşaat sahası hazır olduğunda kule vinç sahaya getirilir ve teknik ekip tarafından kurma hazırlıkları yapılır. Geniş, boş bir alanda ve başka çalışmanın yapılmayacağı bir zamanda çalışmalar başlar. Kule vinç kurulumu kusursuz bir ekip ve ciddi bir çalışma gerektirir. Bu çalışmanın aşamaları aşağıdaki gibidir:

- Kule vinç parçalar halinde sahaya getirilir, mobil vinç ile montaj yapılacak yere indirilir.
- Kurulacak vincin üreticisi tarafından belirlenen standartlara uygun betonarme zemin hazırlanır.
- Hazırlanan betonarmeye mekanik bağlantılar yapılır ve gerekli cıvata somun bağlantıları standartlara uygun tork değerleriyle sıkılıp vinç gövdesi oluşturulur.
- Taban çerçeveye model, marka ve miktarında değişiklik gösteren beton taban ağırlıklar yerleştirilir.
- Farklı uzunluklardaki modül-

ler teker teker mobil vinç ile üst üste yerleştirilecek, her modülde dört köşe olacak şekilde ikişer adet cıvata somun bağlantıları olacak ve bunlar uygun tork değerleriyle sabitlenecektir.

• Teleskop adı verilen ve vincin kendi kendine yükselmesini sağlayan sistem ana gövde üzerine montajı yapılarak sabitlenecektir. İlerleyen zamanda bina yüksekliğine bağlı olarak modüller teleskop yardımıyla vince eklenecek ve kademeli olarak vinçte yükselme sağlanacaktır. Belli bir yükseklikten sonra vincin salınım yapma ihtimali de göz önüne alınarak kule vinç ile inşaat yapısı arasında vinç-bina bağlantı kolonları yapılacaktır.

• Gövde üzerine dönüş sistemi, kule ve kabin tepesi mobil vincinde yardımıyla yerleştirilmektedir.

• Kuyruk olarak adlandırılan denge ağırlıkları ve halat tamburunun bulunduğu kısım yine mobil vinç yardımıyla ana gövdeye sabitlenmeli, kule tepesinden kuyruk bitimine uzanan gergi demiri pimler yardımıyla bağlanmalı ve kuyruk tamamen gövdenin taşımasına bırakılmalıdır.

• Bom kısmı montajına geçmeden evvel bir adet beton ağırlık mobil vinç yardımıyla kuyruk kısmına yerleştirilmelidir.

• Bom'a ait parçalar zeminde birleştirilmeli yekpare halde mobil vinç yardımıyla yukarıya taşınmalı ve sabitlenmelidir.

• Bom bağlantısı sonrası kule vinç kapasitesine göre beton ağırlıklar kuyruğa eklenmeli ve gerekli denge sağlanmalıdır.

• Beton ağırlıklar mobil vinç yardımıyla taşınmalıdır.

• Kule vince ait elektrik ve topraklama bağlantıları sorumlu teknik ekip tarafında yapılmalı ve motor çalışır hale getirilmelidir.

• Bom üzerine monte edilen kanca sistemi kuyruk kısımda bulunan tambur ile hareket eden halata bağlanmalı kanca hareketli hale getirilmelidir.

• Kumanda kabinindeki uyarı işaretleri, sinyaller, göstergeler, vincin kapasitesine göre belirlenen kaldırma limitleri, taşıma limitleri gibi sistemlerin çalışıp çalışmadığı mutlaka kontrol edilmelidir.

• Kule vincin en yüksek noktasına anemometre koyulup rüzgar hızı bilgileri alınmalı ve bu bilgiler operatör ekranından kontrol edilecek şekilde yansıtılmalıdır.

• Kule vinç tepesine uçakları uyarmak amaçlı kırmızı ışıklandırma sistemi yapılmalıdır.

• Kule vincin periyodik kontrolleri ve bakımları yapılmalıdır.

• Kullanılacak olan zincir, kanca halat, bez sapan gibi ekipmanlar kontrol edilmeli ve kule vincin çalışması başlamalıdır. (Nazlıoğlu, 2014)

"KULE VİNÇ NASIL SÖKÜLÜR?"

Kule vinçler işi bitimi sonrası zaman kaybetmeden sahadan uzaklaştırılmalıdır. Yapılacak çalışmalar aşağıdaki gibidir:

• Söküm yapılacak bölgede başka çalışma olmamalı veya o bölgedeki işler geçici süreyle durdurulmalıdır.

• Kule vinç büyük parçalar bozulmayacak şekilde mobil vinç yardımıyla zemine indirilmelidir. İndirmeyi yapacak mobil vincin kapasitesi, bom uzunluğu, konumlanacağı yer önemlidir. Ayrıca kule vinç parçalarının indirileceği kısım önceden tespit edilmelidir.

• Yükseltmeli kule vinçler yeterli yükseklik seviyesine kadar kendi kendini alçaltmalı kalan kısımlar mobil vinç yardımıyla sökülmelidir.

• Kuyruk kısmında bulunan denge ağırlıkları üreticinin önerdiği sırayla sökülmeli ve mobil vinç yardımıyla indirilmelidir.

• Kuyruk kısmındaki tamburdan hareket edilen halat, bom üstündeki araba ve makara sistemi sökülmeli ve tambura sarılma işlemi yapılmalıdır.

• Mobil vinç ile bağlanan bom ve gergi bağlantıları pimleri sökülmeli, gövdeden ayrılmalı ve dikkatlice yere indirilmelidir.

• Kuyruk kısımdaki elektrik bağlantıları çıkarılmalı, kuyruk bağımsız hale gelmelidir. Sonrasında pimler ve gergi bağlantıları da sökülmeli ve mobil vinçle aşağıya indirilmelidir.

• Gövde kısmı üzerinde bulunan kule tepesi, kabin ve dönüş grubu sökülmeli sonrasında mobil vinç yardımıyla aşağıya indirilmelidir.

• Gövde kısmındaki modüller ve teleskop sırayla sökülerek yere inmesi sağlanmalıdır.

• Tabandaki ağırlıklar ve taban elemanının alınmasıyla da söküm işlemi sonlanmaktadır.

• Kule vinç parçaları bir sonraki sahaya gidecek veya başka projede kullanmak üzere bekletileceği stok sahasına taşımak üzere tırlara yüklenecektir.

• İşi biten mobil vincin sahadan uzaklaşmasıyla birlikte söküm işlemi sona erecektir.

HERA

GIDA / FOOD

21. Yüzyılda Bilgi, Tecrübeyle
Üretiyor ve Heyecanla Çalışıyoruz

Örnek Mahallesi Şehit Cahar Dudayev Cad. No: 111 Kat: 3 Ataşehir İstanbul, TÜRKİYE
Telefon: +90 216 472 07 00 • **Fax:** +90 216 472 95 10 • **Mail:** info@herainsaat.com.tr
www.heramakine.com

HERA

GRUP

www.heragrup.com

21. Yüzyılda Bilgi, Tecrübeyle
Üretiyor ve Heyecanla Çalışıyoruz

Örnek Mahallesi Şehit Cahar Dudayev Cad. No: 111 Kat: 3 Ataşehir İstanbul, TÜRKİYE
Telefon: +90 216 472 07 00 • **Fax:** +90 216 472 95 10 • **Mail:** info@herainsaat.com.tr