

தமிழின் முதல் கட்டுமான மாத இதழ்... ஆசிரியர்: சிந்துபாஸ்கர்

19 ஆம் ஆண்டில்

# கட்டுமான தொழில்

KATTUMANA THOZHIL

ஆண்டு 19 இதழ் 01 திருவள்ளூர் ஆண்டு 2049 டிசம்பர்- 2018, ரூ.30/-



**வாழக்கையாளர்களின்  
திருப்தியில்தான்  
வளர்ச்சி இருக்கிறது!**

'கோவிந்தராஜ் பில்டர்ஸ்' நிறுவனத்தலைவர் திரு. சி. கோவிந்தராஜ் நேர்காணல்



**கட்டடக்  
கலையின்  
எதிர்காலம்  
4.0**

திரு. சஷாங்க் சக்ராடியோ



**வாறியியல்  
கட்டுமான  
ஒப்பந்தங்கள்  
- ஒரு  
அறிமுகம்**

கு. பாலசுப்ரமணியன்



**சிறுநீர்  
சொங்கல்**

**CONSTRUCTION  
INDUSTRY AWARDS  
2018**

ஆண்டு தோறும் கட்டுமானத்துறையை கவரவப்படுத்தும்  
மாவெரும் விருதுவிழா...

*Call for Nominations...*

கட்டுமானத்தொழில் விருது விழா... கட்டுமானத்துறை திருவிழா...

KATTUMANA THOZHIL - CONSTRUCTION INDUSTRY EXCELLENCE AWARDS 2018

kattumanathozhil@yahoo.co.in, kattumanathozhil@gmail.com



Organised by:  
**CONSTRUCTION  
ACADEMY**  
Tradition. Innovation. Performance.



# வாடிக்கையாளர்களின் திருப்தியில்தான் வளர்ச்சி இருக்கிறது!

எந்த ஒரு வியாபாரத்திற்குமே லாபம் முக்கியம்தான். ஆனால் அதைவிட முக்கியம் வாடிக்கையாளரின் மகிழ்ச்சியும் திருப்தியுமே என்று தனது பேட்டியை உற்சாகமாகத் துவக்கினார் திரு.கோவிந்தராஜ் அவர்கள்.

இவருடைய இந்த வார்த்தைகளுக்கும் எண்ணங்களுக்கும் அடித்தளமாக விளங்குவது அண்ணல் காந்தி அடிகளின் பொன்மொழி: “வாடிக்கையாளர் என்பவர் ஒரு வெளி ஆள் அல்ல. அவர் நமது வியாபாரத்தில் ஒரு பகுதி. நமது தயவில் அவர் இல்லை. அவருக்கு சேவை செய்ய அவர்தான் நமக்கு ஒரு வாய்ப்பை வழங்குகிறார்.”

‘நான் கட்டித்தரும் வீட்டைப்பற்றி எந்த ஒரு வாடிக்கையாளர் மனதிலும் எந்த ஒரு சின்ன குறையும் கூட தோன்றிவிடக் கூடாது என்பதில் நான் மிகவும் கவனமாக இருக்கிறேன்’ என்று கூறும் சி. கோவிந்தராஜ் கட்டுமானத் தொழிலுக்கு தான் வந்ததில் இருந்து இன்றுவரை தனது அனுபவங்களை ஆர்வத்துடன் நம்மிடம் பகிர்ந்து கொண்டார்.

உங்கள் சொந்த ஊர்..?

நான் பிறந்து வளர்ந்தது எல்லாம் சென்னைதான். அம்மாவுக்கு மாயவரம். அப்பாவுக்கு பொறையார். அப்பா ஒரு தையற்கலைஞர். எனது தாத்தா கட்டுமானத்தொழிலில்தான் இருந்தார்.



உங்கள் தந்தையின் கனவு..?

என்னை ஒரு பொறியாளனாக ஆக்க கனவு கண்டார். அவர் எண்ணம் நிறைவேறியது. 1991 ஆம் ஆண்டு தரமணி சிபிடி யில் டிப்ளமோ சிவில் முடித்தேன்.

சொந்தமாக நிறுவனத்தை துவக்கும் முன்பு எங்கேனும் பணி செய்தீர்களா, அல்லது படிப்பை முடித்து வந்தவுடன் நிறுவனத்தை துவக்கி விட்டீர்களா?

படிப்பை முடித்த உடனேயே கட்டடக்கலைஞர் நீதிமன்னன் அவர்களிடம் 3 ஆண்டுகள் பணியாற்றினேன். அப்போது கட்டுமானங்களுக்கான வரைபடங்கள் எப்படி வரைவது, கட்டுமானப்பணி நடக்கும் இடங்களுக்கு சென்று எப்படி ஆய்வு செய்வது என்பதைக் கற்றுக்கொண்டேன். எனக்கு இது ஒரு களப்பயிற்சிக்காலம் என்று கூட கொள்ளலாம். இதற்குப் பிறகு கே எஸ் எம் கட்டுமான நிறுவனத்தில் பணியாற்றினேன். இதன் நிறுவனத்தலைவர்



**'கோவிந்தராஜ் பில்டர்ஸ்'**  
கட்டுமான நிறுவனத்தலைவர்  
**திரு. சி. கோவிந்தராஜ்**  
நேர்காணல்

திரு. சங்கர். அதற்குப் பிறகு ஸ்ரீதரன் ஞானசேகரன் என்ற நிறுவனத்தில் பணிபுரிந்தேன். இங்கெல்லாம் பணியாற்றிய அனுபவம் எனக்கு சொந்தமாக நிறுவனம் துவங்க ஊக்கத்தைக் கொடுத்தது. பிறகு எனது பெயரிலேயே 'கோவிந்தராஜ் பில்டர்ஸ்' எனும் கட்டுமான நிறுவனத்தை 1999 ஆம் ஆண்டு சொந்தமாகத் துவங்கி இருபது ஆண்டுகளை கடந்தாகிவிட்டது.

நீங்கள் பணியாற்றிய நிறுவனத்தில் உங்களது அனுபவம் பற்றி சொல்ல முடியுமா?

கட்டடத்திற்கான வரைபடம் தயாரித்தல், கட்டமைப்பு வரைபடம், திட்டமிடல், உள் மற்றும் வெளி அலங்காரங்கள், திட்ட மதிப்பீடு ஆகியவற்றை செய்ததோடு நேரடியாகக் கட்டுமான இடத்தில் சென்று பார்வையிடும் பணியையும் செய்துவந்தேன். இந்தக்கால கட்டத்தில் நான் சென்னை, ஈரோடு,



நாமக்கல், காரைக்கால் ஆகிய இடங்களில் கட்டுமானப்பணிகள் நடைபெறும்போது அங்கெல்லாம் சென்று பணியாற்றினேன்.

வெவ்வேறு நிறுவனங்களில் பணிசெய்யும் போது வெவ்வேறு அனுபவங்கள் கிடைக்கும் என்பதால் அடுத்த ஒரு 3 ஆண்டுகளுக்கு, அதாவது, 1994 முதல் 1996 வரை கே.எஸ்.எம். பில்லர்ஸ் என்னும் நிறுவனத்தில் பணியாற்றினேன். அங்கு பணியாற்றும்போது அண்ணாநகர், பெரம்பூர் ஆகிய இடங்களில் அடுக்குமாடிக் கட்டிடம் கட்டும் பொறுப்பை எடுத்துக்கொண்டேன்..

பிறகு 2 ஆண்டுகள் சென்னையில் புகழ்பெற்ற ஒரு கட்டுமான நிறுவனத்தில் களப்பொறியாளராக சேர்ந்தேன். தியாகராய நகர், குரோம்பேட்டை, சானட்டோரியம் ஆகிய இடங்களில் நடந்த கட்டுமானப்பணிகளை மேற்பார்வையிடும் அனுபவங்கள் கிடைத்தது. இச்சூழலில் சொந்தமாக அடுக்குமாடி குடியிருப்புகள் கட்ட முடியும் என்ற நம்பிக்கை விதை எனக்குள் விழுந்தது.

அதன் பின்பு ஈக்காடுதாங்களில் உள்ள லெதர் நிறுவனத்தில் அதன் உரிமையாளர் திரு ஜெகதீசனுக்காகப் பணிபுரிந்தேன். புகழ்பெற்ற ஆர்ட் டைரக்டர் திரு தோட்டாதரணி அவர்களின் அலுவலகத்திற்கு கட்டுமான பணிகளை செய்திருக்கிறேன். அங்கு திரைப்படத்துக்கு செட் அமைக்கும் பணியிலும் நல்ல அனுபவம் பெற்றேன். பின்புதான் எனது சொந்த நிறுவனத்தை 1999ல் துவக்கினேன். இப்போது இந்திய தரநிர்ணயக் கோட்பாட்டின்படி எனது கட்டிடங்களில்





சிறந்த தொழில்நுட்பங்களை பயன்படுத்தி கட்டமைப்பு உருவாக்கம். கட்டடக் கட்டுமானம் ஆகிய இரண்டு பணிகளையும் நானே செய்துவருகிறேன். உதவிக் காக அனுபவம் வாய்ந்த ஆலோசகர்களையும் திறன்மிக்க கட்டடக்கலை நிபுணர் ஒருவரையும் கட்டமைப்பு பொறியியல் பயின்ற பொறியியல் நிபுணரையும் பணியில் அமர்த்தியுள்ளேன்.

ஆரம்பத்தில் எந்த மாதிரியான கட்டுமானங்களை கட்ட துவங்கினீர்கள்?

துவக்க காலத்திலிருந்தே தனிவீடுகள், பங்களாக்கள், என அனைத்துமே குடியிருப்புகள்தான். இவற்றை ஒப்பந்த அடிப்படையில் குறைந்த பட்ஜெட் துவங்கி பெரிய பட்ஜெட் வரை செய்து தருகிறோம்.



வாடிக்கையாளர்களுடன் தாங்கள் எந்த அளவிற்கு இணக்கமாக செயல்பட முடிகிறது?

இதுவரை 120 வீடுகளுக்கு மேல் கட்டியிருக்கிறேன். எனக்கு வாடிக்கையாளர்கள் மிக முக்கியம். ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளர்களும் என்னை அவர்களது குடும்ப உறுப்பினர்களாகவே பாவிப்பார்கள். கட்டுமானத்தொழிலில் வாடிக்கையாளர்களின் நன்மதிப்பை பெறுவது மிகக் கடினம். அந்த வகையில் எனக்கு அவர்களிடத்தில் நற்பெயரை சம்பாதித்து வைத்திருக்கிறேன். அவர்கள் என்னிடம் குடியிருக்க ஒரு வீடு கட்ட சொல்லுவார்கள். அதே வீட்டை அதே செலவில் அவர்களுக்கு பங்களாவாக கட்டிக்கொடுப்பேன்.

தங்களது வாடிக்கையாளர்கள் யார்?

எல்லா மட்டத்திலும் எனக்கு வாடிக்கையாளர்கள் இருக்கின்றனர். அரசு அதிகாரிகள், தொழிலதிபர்கள், கணினித்தொழில்நுட்ப வல்லுனர்கள், வெளிநாட்டு வாழ் இந்தியர்கள், என பலதரப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுடன் பணிபுரிந்து நிறைய அனுபவங்களும் கிடைத்தன. கிடைத்த ஒவ்வொரு அனுபவங்களையும் படிக்கட்டுகளாக வைத்து மேன்மேலும் சிறப்புற பணியாற்ற தொடர்ச்சி 46-ம் பக்கம்



43-ம் பக்கத் தொடர்ச்சி

முயற்சிகளை மேற்கொண்டு வருகிறேன். மேலும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நான் கட்டிகொடுத்த வீட்டைப்பார்த்தும் பலர் என்னிடம் வருகிறார்கள். இது தவிர பழைய வாடிக்கையாளர்கள் அவர்களது நட்பு வட்டங்களுக்கும் உறவுகளுக்கும் என்னை சிபாரிசு செய்து வருவதும் என்னை ஊக்கப்படுகிறது.

மேலும் வாடிக்கையாளர்கள் எதிர்பார்ப்பை விட கூடுதலாகவே எங்கள் வேலைகள் இருக்கும்.

வீடு கட்ட தங்களிடம் வரும் வாடிக்கையாளர்களின் அன்றைய, இன்றைய மன நிலை குறித்து ?

அன்று எப்படியாவது ஒரு வீடு கட்டினால் போதும் என்று வருவார்கள். ஆனால் இன்று கட்டும் வீடு பார்ப்பதற்கு புதுமையாகவும் அழகாகவும், கட்டடக்கலை அம்சங்களோடு இருக்க விரும்புகிறார்கள். அவர்கள் விருப்பத்திற்கேற்ப செலவு செய்வதற்கும் தயங்குவதில்லை. தகவல் தொழில்நுட்பத்துறை மற்றும் வெளிநாட்டு வாழ் இந்தியர்கள் வீடு கட்டுவதில் புதுமையைப் புகுத்துவதில் மிகுந்த ஆர்வமாக இருக்கிறார்கள். அமெரிக்கா, ஆஸ்திரேலியா, மற்றும் அரபு நாடுகளில் பணிபுரியும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நாங்கள் வீடு கட்டி வருகிறோம்.

வீட்டு மாதிரி வரைபடங்களை நீங்களே கொடுப்பீர்களா.. அல்லது வாடிக்கையாளர்கள் தருவார்களா..?

வீடு அமையவேண்டிய இடத்தை அவர்கள் காட்டுவார்கள். பிறகு அந்த இடத்திற்கேற்ப வரைபடங்களை உருவாக்குவோம். சில நேரங்களில் அவர்களும் தருவார்கள். பல முறை அமர்ந்து அவர்கள் விருப்பம் அறிந்து சில மாறுதல்களை செய்து கட்டுமான வேலைகளை துவங்குவோம். வாடிக்கையாளர்கள் திருப்தி அடையும் வரை எத்தனை முறை கேட்டாலும் வரைபடங்கள் கொடுப்போம். துவக்கமே இணக்கமாக இருந்தால்தான் வேலை சுதந்திரமாக நடக்கும்.

கட்டுமானப்பொருட்களை தேர்வு செய்யும்போது மேற்கொள்ளவேண்டிய விசயங்கள் என்ன ?

எங்களைப்பொறுத்தவரை மக்களுக்குப் பரிச்சயமான நிறுவனப்பொருட்களையே வாங்கிப் பயன்படுத்துகிறோம். எப்போதும் தரமான பொருட்களையே பயன்படுத்துவதை நோக்கமாக இருக்கிறோம்.

வீடு கட்டுவதற்கு இன்று ஆகும் செலவு எவ்வளவு?

தோராயமாக சதுர அடிக்கு 1800 ரூபாய் ஆகும். இது வீடு கட்டுவதற்கு மட்டும் ஆகும் செலவு. இன்னும் அதிகபட்சமாக செலவு செய்வதாக இருந்தால் சதுர அடிக்கு ரூ.2500 ஆகும். சான்றாக சில வீடுகளுக்கு சுற்றுச்சுவர் தேவைப்படும். சில வீடுகளுக்கு செப்டிக் டாங்க் தேவைப்படும்.

ஒப்பந்த அடிப்படையில் உங்களிடம் வீடு கட்ட வரும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு என்ன மாதிரியான சேவைகளை வழங்குகிறீர்கள் ?

எத்தனை முறை கேட்டாலும் வீட்டு வரைபடங்களை மாற்றித் தருவோம். காலி மனை கொடுத்தாலும் கட்டித்தருவோம். அல்லது ஏற்கனவே இருக்கும் கட்டடங்களை இடித்துவிட்டு அதில் வீடு கட்டத் துவங்குவோம். மேலும் வீடு கட்டுவதற்கான அனுமதிகளையும் வாங்கித் தருவோம். இருபது ஆண்டுகளுக்கு முன்பு வீடு கட்டிக்கொடுத்த எமது வாடிக்கையாளர்கள் எங்களிடம் இன்றுவரை தொடர்பில் உள்ளார்கள் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. அந்த அளவிற்கு வாடிக்கையாளர்களிடம் நாங்கள் நம்பிக்கையைப் பெற்றிருக்கிறோம். அதுபோல கூப்பிட்டவுடன் உடனே சென்று பராமரிப்பு வேலைகளையும் செய்து தருகிறோம்.

பொதுவாக கட்டுமானத்தொழிலில்

தொழிலாளர் பற்றாக்குறை இருப்பது குறித்து ?

இது உண்மைதான். இருந்தாலும் எங்களுக்கும் தொழிலாளர்களுக்கும் நல்ல உறவு முறைகள் இருக்கிறது. அவர்களை மிகுந்த பாதுகாப்புடன் அக்கறையுடன் வழிநடத்துகிறோம். இருபது ஆண்டுகளாக எங்களிடம் தொடர்ந்து வேலை பார்க்கும் தொழிலாளர்களும் இருக்கிறார்கள். அவர்கள் தேவையை அறிந்து உதவியும் சம்பளத்தையும் கொடுத்து வருகிறோம். மேலும் தமிழகத்தில் கட்டுமானத்தொழிலாளர் பற்றாக்குறை இருப்பதால் வெளிமாநிலத் திலிருந்து வருவோர் எண்ணிக்கை அதிகரித்து விட்டது. நம்மவர்கள் வேலைக்கு வருவதில்லை.

செங்கல்லை வைத்து கட்டுவது குறைந்து வருகிறதே இது பற்றி உங்கள் கருத்து ?

எந்த ஒரு புது முயற்சியையும் வாடிக்கையாளர்கள் ஒத்துக்கொண்டால் பிரச்சனை இல்லை. சிலர் புதிய பொருட்களை ஏற்கத்தயங்குவார்கள் இன்று தரமான கான்கிரீட் மற்றும் பளை ஆஷ் எனப்படும்

சாம்பல் கற்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. இவற்றின் தரம் முறையாக சோதனை செய்து உறுதி செய்யப்படுகிறது. உற்பத்தியாகும் அனைத்தும் தரமானதா என்பதை நாம் உறுதி செய்ய இயலாது. செங்கல்லில்தான் வீடு வேண்டும் என்று கூறுபவர்களுக்கு செங்கல்லில் மட்டுமே கட்டிக்கொடுக்கிறோம். புதுவகையான பொருட்களை நமது சொந்த கட்டுமானத்தில் பயன்படுத்தி அதனை மற்றவர்களுக்கு காட்டி வேண்டுமானால் சம்மதிக்க வைக்கலாம். காலப்போக்கில் அது பரிச்சயமாகிவிட்டால் அதை மக்கள் ஏற்றுக்கொள்வார்கள்.

**இப்போது மணல் தட்டுப்பாடு அதிகமாக**

**இருப்பதால் எப்படி சமாளிக்கிறீர்கள் ?**

தற்போது 'எம் சாண்ட்' எனப்படும் மணலைத்தான் பயன்படுத்தி வருகிறோம். பூச்சு வேலைக்கு மட்டும் மணலைப் பயன்படுத்துகிறோம். இது மணலை விட ஒரு மடங்கு விலை குறைவு. ஒரு சில வாடிக்கையாளர்கள் எம் சாண்ட் ஐ யே பூச்சு வேலைக்கும் பயன்படுத்த சொல்கிறார்கள். எம் சாண்ட் ஒரு கன அடி ரூ.65/- ஆகிறது. மணல் ஒரு கன அடி ரூ.120/- ஆகிறது. இன்று எம் சாண்ட் பற்றாக்குறை இல்லை. மணல்தான் பற்றாக்குறை. எதிர்காலத்தில் கட்டுமானத்தொழிலுக்கு எம் சாண்ட்தான் தீர்வாக இருக்கும்.

**நிறைய வாடிக்கையாளர்களுக்கு வீடு கட்டிக் கொடுத்த அனுபவம் தங்களுக்கு இருக்கும். அதுபற்றி ?**

வாடிக்கையாளர்களின் கற்பனைகளுக்கேற்ப நாம் ஒத்துப்போக வேண்டும். எதிர்மறையாக விவாதம் செய்யக்கூடாது. தொழில்நுட்ப விசயங்களை தேவைப்பட்டால் விவாதிக்கலாம். தரமான பொருட்களை வாங்கிப்பயன்படுத்த வலியுறுத்துவோம். பெயர் தெரியாத தரமற்ற பொருட்களை சிபாரிசு செய்வதில்லை. 20 ஆண்டுகளாக எமது பழைய வாடிக்கையாளர்களுக்கு பராமரிப்பு பணிகளை செய்து வருகிறோம். ஒரு சில வாடிக்கையாளர்கள் வேலை முடிந்தவுடன் பேசின தொகையைக் குறைக்க முயற்சிக்கிறார்கள். இதையும் இத்தொழிலில் சமாளித்துதான் போக வேண்டியிருக்கிறது.

**வீடு கட்டும் ஒப்பந்ததாரர்கள் மீது குறைகள் கூறப்படுகிறதே?**

ஒரு காலத்தில் இருந்தது. வாடிக்கையாளர்களுக்கும் ஒப்பந்ததாரருக்கும் கருத்து வேறுபாடுகள் அடிக்கடி ஏற்படும். இறுதியில் பேசின தொகையைவிட கூடுதலான தொகையை ஒப்பந்ததாரர் கேட்பதால் சிக்கல்கள் எழும். பிரச்சனை முற்றிவிட்டால் அப்படியே வேலை நிற்கும். தொடரமுடியாத அளவில் பிரச்சனை முற்றும். இன்று நிலைமை வேறு. வாடிக்கையாளர்களின் ஆதரவையும் நன்மதிப்பையும் பெற்றால்தான் அடுத்து வேலை அமையும் என்பதை புரிந்துகொண்டுவிட்டார்கள்.

**கட்டுமானத்தொழிலில் ஈடுபடுவது**

**உங்களுக்கு முழு திருப்தியளிக்கிறதா?**

நிச்சயமாக. எனது வாடிக்கையாளர்கள் எனக்குக் கொடுத்த வாழ்த்துக் கடிதங்களே அதற்கு சாட்சி. அவற்றை எனது இணையத்திலும் அலுவலகத்திலும் காட்சிப்படுத்தியிருக்கிறேன். மேலும் எனது தொழிலாளர்கள் தொடர்ந்து 20 ஆண்டுகளாக என்னிடம் பணியாற்றுவது பெருமையாக இருக்கிறது.

இன்னும் சொல்லப்போனால் எனது தொழிலாளர்கள் விடுமுறையே எடுப்பதில்லை. ஞாயிற்றுக்கிழமை கூட விடுமுறை எடுப்பதில்லை. அந்த அளவிற்கு என் மீதும் எனது நிறுவனத்தின் மீதும் மதிப்பும் அர்ப்பணிப்பும் வைத்துள்ளது இன்றைய காலகட்டத்தில் பெரிய விசயம்தானே? எனவே கட்டுமானத்தொழிலில் நல்ல வாடிக்கையாளர்களுடன், மன நிம்மதியுடன், நிறைந்த வாழ்த்துக்களுடன் அழகிய இல்லங்களை உருவாக்கிக்கொண்டே இருக்கவேண்டும் என்பது எனது கனவு.

முகவரி: கோவிந்தராஜ் பில்டர்ஸ்

12, டி, ராஜேந்திரபிரசாத் சாலை, நேரு நகர்,

குரோம்பேட்டை, சென்னை 600 044

செல்: 95000 68589

044 45574936

cgrchennai@yahoo.co.in

www.govindarajbuilders.com

- குடவாசல் அகரமுதல்வன்

ஆயிரம் பொற்கள் சேந்தியும் ஒரு செயல்போல்  
சொல்கில் பிவதில்லை - இயல்