

なぜ進まない

⑤

建設業の改革

日本の建設産業の「文化」とまで言われてきた談合は、2006年4月の日本土木工業協会の決別宣言によって大きく変化した。この宣言をもって実質的に企業側の談合の仕組みは崩壊へと動き出した。談合決別を実質的に捉えれば「協調の原理」から「競争の原理」への変換といふことになる。この変化によってこれまで「超論理機能」で処理されていたさまざまな問題が次第に浮き彫りにされ、新たな対応が必要となってきた。これは、当然予想されたことであつたが、適切な対応がなされているとは言いがたい状況にある。

談合決別によって

顕在化した問題

談合決別宣言の直後に発生した最大の問題は、予定価格をはるかに下回る低価格入札の発生、いわゆるダンピング(過度な安値受注)の問題である。超低価格受注を許せば、品質低下や下請企業に対する不当要求といった問題が発生させる。早くも「競争の原理」による問題の浮上である。

ダンピング問題に対し、独占禁止法に抵触する不当廉売といった議論がなされている。こういった法令による罰則設定論に入る前に、建設工事の入札は売買行為なのか、「入札」と「受注」は同意義となるのか、といった基本的議論がなされなければならないはず

である。国際建設市場では、超低価格入札は珍しいことではない。むしろ日常茶飯事といつてよい。もちろんこれに対する罰則などない。コンサルティングエンジニアの査定といったプロセスは存在するが、提示された価格でプロジェクトの遂行が可能か否かは、発注者が毅然(きぜん)とした態度で決定を下すことになる。

論理性の欠如した低価格契約は、工期延伸・追加費用請求といったクレーム前提のプロジェクト遂行、施工の確実性や品質低下、サブコントラクターへの赤字転嫁

発注者の責任と権限

とすべき理論である。

公的発注者に付与

すべき権限と責任

「受注」は「契約」が成立して初めて成り立つ。「契約」は受発注者の「合意」なくして成り立たない。超低価格契約が反社会的行為であるとすれば、発注者も片棒を担いでいることになる。

発注者は、納税者に対し確実なプロジェクトの遂行と、品質確保の責務を担っている。公共工事事品の質確保促進法に基づき、自己の判断をもって低価格入札の断定と排除を爾々(に)と行つ、これが発注者としての義務である。

人員不足、人材不足を理由として、この義務を放棄することは許されない。諸外国のように専門技術集団を活用し、分析をさせ、最終的決定を自身で行う体制を整えることが先決である。

再考すべきは「入札」結果が、即「受注」結果となるといったパラダイムである。「競争の原理」にながう入札とすれば、時間とエネルギーが必要となる。この事実を国民にはっきりと伝え、理解を

得なければならない。

公的発注者の「恣意(しい)性」の排除が議論されている。確かに恣意性は問題がある。しかし、発注者が自身の判断で物事を決める機能を持つことは、プロジェクト遂行上、不可欠な条件である。

自身の家を建てるのに、自身の判断を排除すべきといった論理はない。

問題は、公的発注者は、自身の家を建てるのではなく、国民の家を建てるというところである。とすれば、国民が公的発注者にどれだけの決定権限を任すかを明確にすることが必要となる。この論議が

つやむやのままで、方向性は定まらない。

独占禁止法抵触の不当廉売による罰則といった対策は、問題の本質からの迂回(うわい)であり、これまでの「超論理機能」の活用論に近いものといつてよい。

プロフェッショナル

論の必要性

そもそも「恣意的選択」といったものと「公的発注者」として果たすべき責務の遂行」とは同次元で議論されるものではない。こういった議論は、どう見ても、プロフェッショナルを対象とした議論ではない。日本の公的発注機関に属する者、特に技術者は、法令においてプロフェッショナルとして認知された立場にあるのか、極めて疑わしい。ここにも法令と遂行実態の乖離(かいり)の存在が見え隠れする。いずれにしても、公的発注者がこういった議論に翻弄(ほんろう)される姿は、国際建設市場の実態と比較すると、実に奇異なものとなる。

本質に立ち戻り、公的発注者の権限と責任を明確にし、これを託す世論を作り上げる必要がある。これを行うのは誰か。公的発注者では立場上難しいとすると、談合決別宣言のよつに建設企業集団が先頭に立つて行わなければならないことになる。

寄稿

高知工科大学社会システム工学科教授

草柳 俊二

(この寄稿記事は11月7、8、15、16日付に掲載しています)

19年 11月 30日

建設通信新聞