

世界平和のためには南北問題の解決が重要視され、わが国に対しても、国民総生産の1%を開発途上国の経済援助に振り向けることが要望されている。この場合に経済援助が単なる物品やプラントの輸出にとどまらず、着実に経済効果の上る、いわゆるインフラストラクチャーに重点を置くべきとの意見が強まりつつある。大手建設業者は海外に雄飛すべきとの声が国内に強く、そのビジョンの下にここ数年来勇敢に海外に進出はしたのであるが、そのほとんどがことに土木工事において大きな損失を蒙ったのである。その原因はいろいろあるが、国内での建設工事のやり方が海外には通用しないことを十分理解していなかったことが大きいと思われるので、その際に触れてみたいと思う。

第一の点は、いわゆる、話し合いができないことである。わが国の土木工事の大宗をなす官庁工事は指名制度であって、業者が指名を受ければ業者間で円満に話し合っただけで落札者を定めることが常道とされている。徹底した自由競争を行なうことは値を崩すことになり、業者が利益を失なうことになるわけであるが、それよりも外の工事の積算を会計検査に説明するのに困るから企業主に歓迎されないことも事実である。ところが国際入札となるとあくまで堂々たる自由競争であって、外国の業者と話し合いをまとめることは不可能といわざるを得ない。

第二の点は、見積りの内容が重要なことである。国内工事においては最低落札制度を取っており、総額が最低であれば落札するわけである。万一企業者の予算の線以下に落ちない場合、お役所の予算わくに合わされるのが普通であって、見積りの内容が問題にはされない傾向がある。ところが国際入札では必ずしも入札総額が安いからといって決定を見るものでなく、相手が見積内容を検討して、ネゴによって、落札者を定めることになっている。したがって、権威のある見積り内容が必要となってくるわけである。

第三の点は、コンサルタントが存在することである。

国内では設計と施工の管理は企業者が直接行なうことになっているが、国外の場合コンサルタントがこれにあたることになっている。しかも契約のネゴの段階から設計変更の単価に至るまで企業者の代行をすのである。このコンサルタントが国際舞台においては日本のコンサルタントがまだ非力であって、ほとんどは西欧系によって占められているといつて過言ではない。日本の業者が西欧人のネゴを行ない、その監督を受けて施工することは西欧の建設業者に比し大きなハンディキャップを背負っていることになる。

第四の点は、最も重要なポイントであるが、すべてが契約によって処理されることである。わが国の場合、示方書に幅があって、企業主の一方的な都合によって判定され、業者は常に泣かされる代りにほかのところで面倒は見つけないというウェットなやり方である。ところが国際工事にあつては、企業主と業者とは権利義務で拘束され、業者の責めに帰し得ない損害については企業主が補償する義務がある代りに、業者が契約に基づく手続きを踏まなかった場合は金の支払いは受けられないというドライなやり方である。海外工事においては、国内工事におけるごとき監督者に対する卑屈な態度の必要はなく、むしろ障害となり、対等の立場に立って応待することが肝要である。現場主任は技術者であるとともにクレームエンジニアであることが要求されるのである。

その他、海外工事には事前調査の重要なこと、現地人を働かせること、外国語学をこなせること、機材の調達と処分のむずかしいことなど、国内工事では見られない要素が少なくない。

建設業が安心して海外に発展するためには、諸外国に見られるごとき国の助成策とともに、日本のコンサルタントの強化と海外進出とが必要である。同時に、建設業自身の根本的な体質改善もまた重要である。これには、国の建設行政国内の仕事のやり方を再検討する時期に到来していると思われる。

* 正会員 工博 日建連海外委員長、鹿島建設(株)専務取締役