

インドネシア共和国
貿易セクター人材育成計画
終了時評価報告書

2000年11月

国際協力事業団
鉱工業開発協力部

序 文

インドネシア貿易研修センター(Indonesia Export Training Center : IETC)は1989年に我が国無償資金協力により建設され、1988年から5年間、貿易研修、輸出検査等の分野を対象としたプロジェクト方式技術協力が実施されました。

インドネシア共和国政府は、同国の貿易振興のための人材育成を一層強化することが必要であるとの認識に立ち、我が国に対し、IETCを舞台とする新たなプロジェクト方式技術協力を要請しました。現在のプロジェクトはこれを受けて1997年3月1日から実施されてきております。

現プロジェクトは、実施機関であるIETCが、貿易関連の研修プログラムを効率的・持続的に企画・運営できるようになることを目標としており、コースプランナーの育成、インストラクターの能力向上及び貿易関連情報の提供が主たる成果として設定されております。

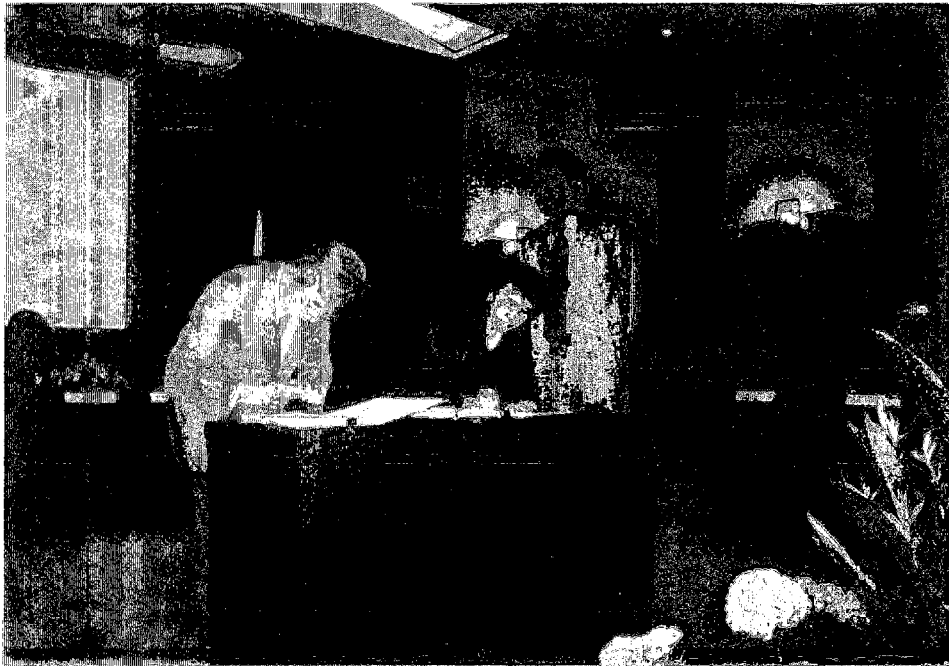
本プロジェクトは1997年3月の協力開始以来、既に3年半を経過しており、これまでに我が国から長期専門家5名、短期専門家32名を派遣し、研修員13名を受け入れたほか、必要機材の供与を行って参りました。

今次終了時評価調査団は、協力期間終了を2001年2月末に控え、プロジェクトの活動を総括し、評価を実施するとともに、技術移転の進捗度を確認したうえで、今後のIETCに対する協力のあり方について検討を行うことを目的として派遣されたものです。

本報告書は、同調査団の現地での調査結果を取りまとめたものです。この場をお借りし、本件調査団の派遣・調査にご協力頂いた日本・インドネシア共和国双方の関係各位に対し、深くお礼申し上げます、今後も引き続きご支援いただけるようお願い申し上げます。

2000年11月

国際協力事業団
鉱工業開発協力部長
林 典 伸



ミニッツに署名する三木団長とラトナ IETC 所長。
右側に立っているのはグスマルディ NAFED 長官。



ミニッツ署名式を兼ねた合同調整委員会 (JCC) の様子

評価調査結果要約表

案件概要	国名：インドネシア共和国		案件名：貿易セクター人材育成計画																									
	分野：貿易		援助形態：プロジェクト方式技術協力																									
	所轄部署：鉱工業開発協力部第一課		協力金額(無償のみ)：																									
	協力期間	(R/D)：1997年3月1日～2001年2月28日	先方関係機関：工業商業省																									
(延長)：		我が方協力機関：通商産業省																										
(F/U)：		(財)太平洋人材交流センター																										
	(E/N)：(無償)	他の関連協力：																										
<p>・協力の背景と概要</p> <p>貿易研修センター(IETC)は1989年無償資金協力をを受けて建設され、1988年9月から1993年9月まで「貿易研修センター協力事業」が実施された。この結果、技術移転は多くの部分が達成されたという評価を得たが、貿易振興の必要性が高まるなか、貿易分野における更なる人材育成が重要との認識から、インドネシア共和国(以下「インドネシア」と記す)政府は新しい協力の実施を要請してきた。</p> <p>・協力内容</p> <p>(上位目標)</p> <p>人的資源開発、特に中小企業事業者の人的開発において、インドネシアにおける新しく多様な貿易戦略を立てられる能力が身につく。</p> <p>(プロジェクト目標)</p> <p>ETCが、研修プログラムを計画、考案してインドネシアの企業、特に中小企業事業者へ貿易に関する必要な知識、経験、ノウハウを提供する施設となる。</p> <p>(成果)</p> <ol style="list-style-type: none"> 0. プロジェクトの運営体制が整備される。 1. IETCのカウンターパートが、コースプランナーとして育成される。 2. 貿易戦略を立てるために必要な知識と経験、又は貿易手続きにかかわる知識と経験が、IETCのカウンターパート(インストラクタ)に提供される。 3. 貿易に関する有益な情報が、一般に提供される。 <p>(投入)〔評価時点〕</p> <p>日本側：</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">長期専門家派遣</td> <td style="padding-left: 20px;">5名</td> <td style="padding-left: 20px;">機材供与</td> <td style="padding-left: 20px;">2,200万円</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">短期専門家派遣</td> <td style="padding-left: 20px;">32名</td> <td style="padding-left: 20px;">ローカルコスト負担</td> <td style="padding-left: 20px;">5,700万円</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">研修員受入れ</td> <td style="padding-left: 20px;">13名</td> <td style="padding-left: 20px;">その他</td> <td></td> </tr> </table> <p>相手国側：</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">カウンターパート配置</td> <td style="padding-left: 20px;">16名</td> <td style="padding-left: 20px;">機材購入</td> <td style="padding-left: 20px;">8億9,200万ルピア(現地通貨)</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">土地・施設提供</td> <td></td> <td style="padding-left: 20px;">ローカルコスト負担</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">その他</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>					長期専門家派遣	5名	機材供与	2,200万円	短期専門家派遣	32名	ローカルコスト負担	5,700万円	研修員受入れ	13名	その他		カウンターパート配置	16名	機材購入	8億9,200万ルピア(現地通貨)	土地・施設提供		ローカルコスト負担		その他			
長期専門家派遣	5名	機材供与	2,200万円																									
短期専門家派遣	32名	ローカルコスト負担	5,700万円																									
研修員受入れ	13名	その他																										
カウンターパート配置	16名	機材購入	8億9,200万ルピア(現地通貨)																									
土地・施設提供		ローカルコスト負担																										
その他																												
調査者	(担当分野：氏名 職位)																											
	団長・総括：三木常靖 国際協力事業団 国際協力総合研修所 国際協力専門員 技術協力計画：横田一麿 通商産業省 通商政策局経済協力部 技術協力課総括係長 技術移転計画：深津猛夫 (財)太平洋人材交流センター 国際交流第二部部长 人材育成：関野史湖 (財)太平洋人材交流センター 国際交流第二部コースリーダー 評価監視：穂積武寛 国際協力事業団 鉱工業開発協力部 鉱工業開発協力第一課職員 評価分析：高沢正幸 (株)レックス・インターナショナル 開発計画コンサルタント																											
調査期間	2000年11月8日～11月25日		評価種類：終了時評価																									

1. 評価の目的

協力期間終了を3か月後にひかえ終了時評価を実施するとともに、プロジェクトの進捗度を確認したうえで、今後の協力のあり方について検討する。

2. 評価結果の要約

(1) 実施の効率性

投入の量、質、タイミングに関してはおおむね適切であり、期待された成果へ効果的に転換されたといえる。

(2) 目標達成度

IETCが提供する研修事業はプログラムの種類が多様化し、研修コース総数や参加者数の実績も増加し、プロジェクト目標はおおむね達成されたといえる。しかし、インストラクターは専門性を深める機会と実務経験を受ける機会が十分に得られていない。IETCの研修プログラムへの参加者は増加しており、IETC及びその研修プログラムが民間企業に評価されているが、一方で内容が一般的であり実務性に欠けるというローカルコンサルタントによる調査結果も報告されている。

(3) 効果

プロジェクト目標レベルにおいては受講者、インドネシア企業、日本ASEAN経済産業協力委員会からも一定の評価を得ることができた。

(4) 計画の妥当性

プロジェクト上位目標はインドネシア政府の非石油/天然ガス製品輸出の促進、特に中小企業事業者による輸出促進を図ろうとする政策と一致している。インドネシアの中小企業は、貿易にかかわる知識、経験、能力を必要としており、プロジェクト目標設定はIETCの役割はかかるニーズに応えている。

(5) 自立発展性

IETCは、研修機関としての評価を確立しつつあるが、インストラクターの実践的経験不足、ITとその貿易実務への応用などの面で不安定要素がある。

3. 効果発現に貢献した要因

(1) 我が方に起因する要因

専門家を交えたミーティングでカウンターパートにプレゼンテーションを行わせ、理解を深めるよう促した。

(2) 相手方に起因する要因

外部機関と共同で試験検査事業を実施しており、自己資金の増収に役立った。

4. 問題点及び問題を惹起した要因

(1) 我が方に起因する要因

なし

(2) 相手方に起因する要因

インストラクターの専門分野の知識と実戦経験を得るための機会が十分に確保されなかった。

5. 教訓(新規案件、現在実地中の他の案件へのフィードバック)

IETCの役割はますます重要になっており、より実務に即した内容の研修が望まれ、インストラクターは実践的研修を受ける必要があるため、JICAによるフォローアップ支援の必要がある。

6. 提言(評価対象案件へのフィードバック(延長、フォローアップ協力の必要性など))

実務に即した研修を導入してほしいという中小企業事業者の要望に応えるため、インストラクターの能力を向上させる必要があり、IT等の貿易実務への適用に課題が残る。そのためにIETCは対策を講じるべきである。また、全国レベルでの輸出振興に貢献するためには、IETCは国内の他の地域における活動を強化すべきである。

目 次

序 文

写 真

評価調査結果要約表

第1章 調査団の概要	1
1 - 1 調査団派遣の経緯と目的	1
1 - 2 主要調査事項	1
1 - 3 調査団員	2
1 - 4 調査日程	3
1 - 5 主要面会者	4
第2章 調査結果	7
第3章 調査団所見	16
3 - 1 団長所見	16
3 - 2 横田団員	18
3 - 3 深津団員	18
3 - 4 関野団員	21
付属資料	
1. 終了時評価調査表	27
2. 合同評価報告書	48
3. ミニッツ	185
4. フォローアップに関するインドネシア側資料	194

第1章 調査団の概要

1 - 1 調査団派遣の経緯と目的

インドネシア貿易研修センター(IETC)は、1989年に我が国の無償資金協力により建設され、1988年9月から1993年9月の間、「貿易研修」「商業日本語」「輸出検査」「展示研修」の4分野においてプロジェクト方式技術協力(「貿易研修センター協力事業」)を実施した。

上記プロジェクト及びフォローアップ事業において所期の目的は達成したと評価された。他方、インドネシア共和国(以下、「インドネシア」と記す)においてますます高まる貿易振興の必要性にかんがみ、貿易分野における更なる人材育成が必要であるとの認識から、インドネシア政府は貿易研修を中心とする新しいプロジェクト方式技術協力を我が国に要請した。要請を受けて、1997年3月1日から4年間の協力が開始された。

本プロジェクトの目標は、受入機関であるIETCが、貿易関連の研修を持続的に企画・運営できる能力を身につけるようにするところである。目標を達成するための主な成果としては、コースプランナーの育成、IETCのインストラクターの能力の向上及び貿易関連情報の一般への提供がある。

プロジェクトには開始当初から3名の長期専門家(チーフアドバイザー、業務調整、国際貿易)が赴任し、技術移転にあたっている。

本プロジェクトは1997年3月の協力開始以来、既に3年半を経過し、これまでに長期専門家5名、短期専門家32名を派遣し、研修員13名を受け入れている。

今次調査においては、協力期間終了を2001年2月末に控え、終了時評価を実施するとともに、現行のプロジェクトの技術移転の進捗度を確認したうえで、今後の協力のあり方について検討を行う。

1 - 2 主要調査事項

(1) 協力期間終了を2001年2月に控え、プロジェクトの計画達成度を把握し、以下の「評価5項目」に沿って終了時評価を行う。

実施の効率性

目標達成度

効果

計画の妥当性

自立発展性

(2) プロジェクト目標の達成度を判定したうえで、今後の協力のあり方についてインドネシア側と協議し、ミニッツ等で確認する。

(3) 評価結果から教訓及び提言等を導き出し、今後の協力の進め方又は実施方法改善に役立てるとともに、新規の類似案件の発掘形成に資する。

1 - 3 調査団員

氏名	分野	所属
三木 常靖	団長・総括	国際協力事業団 国際協力総合研修所 国際協力専門員
横田 一磨	技術協力計画	通商産業省 通商産業政策局 経済協力部 技術協力課 総括係長
深津 猛夫	技術移転計画	財団法人 太平洋人材交流センター 国際交流第二部 部長
関野 史湖	人材育成	財団法人 太平洋人材交流センター 交際交流第二部 コースリーダー
穂積 武寛	評価監理	国際協力事業団 鉱工業開発協力部 鉱工業開発協力第一課 職員
高沢 正幸	評価分析	(株)レックス・インターナショナル 開発計画コンサルタント

1 - 4 調査日程

日 順	月 日	曜 日	日 程			備 考
			団長、技術移転計画、 人材育成、評価監理	評価分析(コンサルタント)	技術協力計画	
1	11月8日	水	/	移動：東京 ジャカルタ	/	
2	11月9日	木		専門家、カウンターパート 等インタビュー		
3	11月10日	金		カウンターパート、関係機 関等インタビュー		
4	11月11日	土		民間企業等調査		
5	11月12日	日		調査結果取りまとめ		
6	11月13日	月		カウンターパート、関係機 関等インタビュー		
7	11月14日	火		関係機関、民間企業等イン タビュー		
8	11月15日	水	移動：東京 ジャカルタ	調査結果整理		
9	11月16日	木	各種表敬(大使館、JICA事務所、BAPPENAS、工業商業省、IETC) 団内打合せ			
10	11月17日	金	キックオフ会合 専門家チームとの協議			
11	11月18日	土	民間企業等視察			
12	11月19日	日	団内打合せ 合同評価報告書案作成		移動：東京 ジャカルタ 団内打合せ	
13	11月20日	月	インドネシア側評価チームとの協議 専門家チームとの協議			
14	11月21日	火	インドネシア側評価チームとの協議 IETCとの協議			
15	11月22日	水	合同評価報告書・ミニッツ案作成			
16	11月23日	木	インドネシア側評価チームとの協議 IETCとの協議		移動：ジャカルタ	
17	11月24日	金	合同調整委員会、ミニッツ署名、日本大使館報告、JICA事務所報告 移動：ジャカルタ	評価監理：ジャカルタ シンガポール	東京	
18	11月25日	土	東京	シンガポール ジェッタ サウディ・アラビア自動車短期調査に参加		

1 - 5 主要面会者

インドネシア側

(1) 評価チーム

Ms. Ratna Djuwita	Director Indonesia Export Training Center
Dra. Nus Nuzliah Ishak	Director Center for Export Information and Training National Agency for Export Development
Mr. Maulani	Head of Promotion and Cooperation Section Indonesia Export Training Center
Ms. Kusni Pangastuti	Head of Technical Assistance Administration Division Bureau of Planning, Ministry of Industry and Trade
Mr. Amir M.S.	Advisor to Bank Export Indonesia
Ms. Raharas Sapta	President Director of PT Lestari Dini Tunggal

(2) 経済・金融・産業調整省

Dr. Dipo Alam	Deputy Minister for Economic Coordination for Industry, Trade and Service
---------------	--

(3) 産業貿易省(MOIT)

Mr. Ferry Yahya	Head, Bureau of Planning
-----------------	--------------------------

(4) 輸出振興庁(NAFED)

Mr. Gusmardi Bustami	Chairman
----------------------	----------

(5) 国家開発企画庁(BAPPENAS)

Mr. Luky Eko Wuryanto	Head of Industry and Commerce Bureau
-----------------------	--------------------------------------

(6) インドネシア商工会議所(KADIN)

Mr. Soy M. Pardede, S.E.	Vice President
Mr. Utama Kajo	Deputy Chairman

(7) インドネシア貿易研修センター(IETC)

Ms. Ratna Djuwita	Director
Mr. Maulani	Counterpart
Ms. Titik Farida	Counterpart
Ms. Viviarini	Counterpart
Mr. Wijaya	Counterpart
Ms. Susjanti	Counterpart
Ms. Respati Dyah	Counterpart
Mr. Itmiwardi	Counterpart
Ms. Sutyaningsih	Counterpart
Ms. Julia G. Silalahi	Counterpart
Mr. Jarmansyah J	Counterpart
Ms. Handaya Retno	Counterpart
Ms. Chandrini M. Dewi	Counterpart
Ms. Utari K.	Counterpart
Mr. Abdillah Sani	Counterpart
Mr. Ariful Fuadhi	Counterpart

日本側

(1) 在インドネシア日本国大使館

福岡 徹 一等書記官

(2) JICA インドネシア事務所

庵原 宏義 所 長
米田 一弘 次 長
田中 啓生 所 員
安藤 寿郎 企画調査員

(3) インドネシア貿易研修センター(IETC)専門家

甲村 昌二 チーフアドバイザー
杉山 茂樹 国際貿易
溝江 恵子 業務調整

(4) その他の JICA 専門家

木下 俊夫

個別専門家(MOIT 計画局)

奥山 明

個別専門家(BAPPENAS)

(5) JETRO ジャカルタセンター

生田 章一

所 長

佃 壮夫

所 員

第2章 調査結果

調査項目	現状及び問題点	対処方針	調査結果
1. 評価用PDMの確定	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1999年9月の巡回指導調査団において、技術移転の進捗度を測るための指標を設定し直し、併せてPDMの改訂を行った。 ・ 終了時評価実施にあたり、プロジェクトにおいて、PDMの内容について再度検討を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 指標の妥当性、関連データの入手可能性等、PDMの内容を日本・インドネシア双方の評価チーム間で再確認し、終了時評価用のPDMを確定する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 左記のとおり協議し、評価用PDMを確定した。
2. 評価調査方法		<ul style="list-style-type: none"> ・ 今次終了時評価は概略以下の手法にのっとり実施する。 (1)「評価用PDM」をベース「評価5項目」に従って、調査項目、確認事項、及び情報源を整理し、「評価グリッド」にまとめる。主たる情報源は以下のとおり。 <ul style="list-style-type: none"> 1)インドネシア商業工業省(MOIT) 2)インドネシア輸出振興庁(NAFED) 3)インドネシア貿易研修センター(IETC) 4)IETCの研修プログラムを受けたことのある企業・機関 5)専門家 6)カウンターパート 7)プロジェクト四半期報告書、技術移転進捗度表、等の諸資料 (2) 評価グリッドに従って情報収集・分析を行い、「終了時評価調査表」に評価結果を取りまとめる。 (3) 評価結果をインドネシア側と協議の上、合同評価報告書に取りまとめ、合同調整委員会(JCC)において署名を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ インドネシア側に左記を説明し、理解を得た。

調査項目	現状及び問題点	対処方針	調査結果
<p>3. 合同評価報告書の作成</p> <p>(1) 実施の効率性</p> <p>1) 投入の確認</p> <p>2) 実施の効率性</p>	<p>日本側</p> <p>暫定実施計画(TSI)に基づき、専門家派遣、研修員受入れ、機材供与を実施した。</p> <p>(2000年11月までの投入実績)</p> <p>専門家派遣</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 長期専門家 5名 ・ 短期専門家 延べ32名 <p>研修員受入れ 13名</p> <p>機材供与 約2,200万円</p> <p>現地業務費 約5,700万円</p> <p>総経費 約4億2,500万円</p> <p>インドネシア側</p> <p>ローカルコスト措置</p> <p>約8億9,200万ルピア</p> <p>(1997 ~ 2000年合計)</p> <p>カウンターパート配置 16名</p> <p>建物施設整備</p> <p>機材調達</p> <p>・ おおむね計画どおりに実施されている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 合同評価報告書には以下の項目を含むものとする。 ・ 日本・インドネシア双方の投入計画及び実績を確認する。 ・ 投入の規模・タイミングの妥当性について確認する。 ・ 投入とプロジェクトの成果との関係について確認する。 ・ プロジェクトの支援体制について確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 左記について確認した。 ・ 日本側からの専門家派遣、研修員受入れ、機材供与はおおむね妥当であった。 ・ 通貨危機の影響により、インドネシア政府がIETC予算の削減を決定した際、日本はローカルコスト等の追加的支援を実施し、プロジェクトの安定的実施に貢献した。 ・ インドネシア側投入については、タイミング・規模共におおむね妥当なものであった。 ・ 協力分野の設定、日本・インドネシア双方の投入規模とも適切であり、カウンターパートのレベル向上及び研修プログラムの質・量の向上に効果的に転換されたことが確認された。 ・ インドネシア側の実施体制、日本側の国内支援体制共に、大きな問題なくその機能を果たした。

調査項目	現状及び問題点	対処方針	調査結果
<p>(2) プロジェクト目標の達成度</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 評価用PDMにおいて、プロジェクト目標は「IETCがインドネシアの主に中規模企業に対し、貿易に必要な知識・経験・ノウハウを与えるための研修プログラムを開発できる」ことであると整理されている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 他の援助機関等との協力関係の有無について確認する。 ・ プロジェクトの成果の達成度合い、及びそれらがプロジェクト目標の達成にどの程度結びついたかを検討する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ IETCは研修、輸出検査等の事業実施、講師派遣、コンサルテーション実施等多方面において、インドネシア内外の関連機関と幅広い協力関係を構築している。 ・ 特に近年はセンター・オブ・エクセレンス事業における拠点の1つとして指定を受けたり、APEC関連の研修を実施したりと、国際的レベルでの注目度も向上している。 ・ カウンターパートのうち、コースプランナー(9名)については、PERTチャート(工程管理表) 各種マニュアル類等のマネジメントツールに関する知識を有し、ニーズ調査、企画、運営、評価からなる研修プログラム実施サイクルを効率的に実施できるようになっていることを確認した。 ・ PERTチャートについては、各研修プログラムごとに新規に作成される。また、マニュアル類については定期的に改訂を行う体制となっている。 ・ コースプランナーの能力が向上した結果、IETCはより多くの研修プログラムの実施が可能となり、その数は77コース(1996/1997)から91コース(1999/2000)に増加している。 ・ 研修プログラムの質の向上に伴い、民間の評価も高まり、より多くの受講生が参加するようになっている。受講者数は1,625名(1996/1997)から2,467名(1999/2000)に増加している。 ・ もう1つのカウンターパートであるインストラクターに対しては、各々の専門知識を深めたり、貿易実務の経験を積んだりする機会が十分に与えることができなかった。 ・ 結果、インストラクターによる新規講義項目の開発実績は9項目にとどまっている。

調査項目	現状及び問題点	対処方針	調査結果
(3) 案件の効果 (インパクト)	<ul style="list-style-type: none"> 評価用PDMにおいて、本件プロジェクトの上位目標は「インドネシアの主に中規模企業における人材が貿易関連の戦略を策定できる」ことであると整理されている。 	<ul style="list-style-type: none"> 上位目標に対するこれまでのプロジェクトを通じた協力の貢献度を評価する。 	<ul style="list-style-type: none"> ITの貿易に対する影響などから、IETCも新規の講義項目、研修プログラムの開発を迫られているが、インストラクターは十分にこれに対応できない可能性がある。 IETCのリソース・センターに対しては、書籍類等の供与を行い、情報提供機能は強化されている。 ただし、受講生のニーズに十分対応できているとはいいがたく、資料の更なる充実が望まれる。 民間企業の受講者がIETCの研修を受けた結果、どの程度貿易戦略の策定能力を伸ばしたか、またプロジェクトがいかに関与したか、またプロジェクトがいかに関与したか、またプロジェクトがいかに関与したかを正確に判断することは困難である。 今次調査においても、受講者の輸出業者としての正確な能力レベルについては確認しなかった。 ただし、受講生の70%以上がIETCでの受講内容に影響を受けたとの回答を示し、うち33%が輸出実績に変化が現れたとしており、IETCの研修プログラムを受講した民間企業のパフォーマンスは変化を示しはじめている。 この他、IETCが外部機関と各種の連携を実施することにより、IETCの自己収入が増加し、財政的安定性の確保に貢献している。
(4) 計画の妥当性	<ul style="list-style-type: none"> インドネシア政府は1984年以降、石油に依存していた経済体質を変えるべく、輸出振興を優先課題の1つとしてきている。 	<ul style="list-style-type: none"> インドネシアの現在の貿易政策における本件プロジェクトの位置づけを確認し、上位目標の妥当性を確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> インドネシア政府は、中小企業による非石油製品の輸出振興を重要な政策として掲げており、IETCを重要な人材育成機関として位置づけている。 本件プロジェクトの上位目標は、かかるインドネシア政府の政策に合致したものである。

調査項目	現状及び問題点	対処方針	調査結果
<p>(5) プロジェクトの自立発展性の見通し</p> <p>1) 組織的側面</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1997年のアジア通貨危機以来、インドネシア経済は伸び悩んでおり、外貨獲得のための輸出振興が従前にも増して重要な政策課題となっている。 ・ インドネシアの輸出振興政策において、IETCは中小企業の能力向上を図ることのできる機関としてその重要性が高まっている。 ・ IETCは所長が9月に交代した。ヌス前所長はIETCの上部機関であるNAFEDに移った。新所長はRatna Djuwita氏。 ・ 民間企業の間でも、IETCの実施する研修事業等のサービスに対する期待と評価が高い。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ プロジェクト目標と上位目標の整合性、受益者のニーズとの整合性の確認を通じ、現時点及び協力終了後におけるプロジェクト目標の妥当性を確認する。 ・ 上位目標、プロジェクト目標、成果及び投入の相互関連性について計画設定の妥当性について確認する。 ・ インドネシアの貿易性格におけるIETCの位置づけを確認する。 ・ IETCの組織体制を確認する。 ・ 民間企業調査の結果を確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 民間セクターにおいても、ルピア安等を背景に輸出意欲は強く、輸出入実務やマーケティング、市場参入等に関する知識・ノウハウに対するニーズは極めて高い。 ・ プロジェクト目標は、かかる民間のニーズに応える観点から、その設定は適切なものである。 ・ 本件プロジェクトにおいて、コースプランナーの育成を中止として協力を実施したことにより、IETCは以前に比し、より多くの研修プログラムをより効率的に実施できるようになっていることが確認された。 ・ こうして実施されている研修プログラムには民間から多くの受講生が参加しており、その数は増加傾向にある。 ・ 研修プログラムに参加した民間企業のなかには輸出実績を好転させた例もあることから、本件プロジェクトの計画設定は妥当なものであったといえる。 ・ インドネシア政府は引き続きIETCを民間の人材育成のための重要な拠点として位置づけている。 ・ 左記について確認し、合同評価報告書の添付資料とした。 ・ 受講者の研修プログラムに対する評価は平均以上のレベルを維持している。 ・ また、IETCの評判は口コミでも広まっており、複数回受講生を送り込む企業も少なくない。

調査項目	現状及び問題点	対処方針	調査結果
2) 財政的側面	<ul style="list-style-type: none"> ・ IETC予算は政府予算と自己収入の2つに分かれており、政府予算はさらに通常予算(routine budget)とプロジェクト予算(project budget)に分かれている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ IETCの予算及び実績、自己収入の割合、今後の見通し等について確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ただし、受講生はより実務的なノウハウを希望する傾向があり、IETCの研修プログラムについては一定の評価を与えながらも、その内容がやや一般的なレベルにとどまっているという意見もみられる。 ・ インドネシア政府は今後もIETCの管理費部分(通常予算)については、これを継続して手当てするが、これまで主として研修事業実施にあてられてきたプロジェクト予算については漸減させる方針である。 ・ IETCとしては、増加傾向にある自己収入及び、通常予算の一部事業への転用をもって、プロジェクト予算の減少分を補いたい考えである。
3) 技術的側面	<ul style="list-style-type: none"> ・ カウンターパートはPERTチャートや各種マニュアルを駆使し、通常業務の効率的実施が行えるようになっている。 ・ マニュアルについては、カウンターパートが適宜見直しを行っている。 ・ PERTチャートやマニュアルの導入により、業務効率が向上した結果、IETCが実施する研修コースの数が増加しつつある。 ・ インドネシア中小企業の輸出願望は引き続き強いものがあり、民間のニーズに対応した適切な研修プログラムをタイムリーに提供していく必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ カウンターパートの現在の技術レベル及びこれの維持・向上のための仕組みを確認する。 ・ 見直しの頻度等を確認する。 ・ 左記実績を確認する。 ・ 現在IETCの提供する研修プログラムに関する、民間企業の意見を調査する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コースプランナーについては、研修プログラムの企画運営を効率的に行う技術習得を十分なレベルで達成している。 ・ ただし、IETCには制度化されたスタッフ用の内部研修制度は現在存在しておらず、今後の課題である。 ・ 左記について確認し、合同評価報告書の添付資料とした。 ・ 左記について確認し、合同評価報告書の添付資料とした。 ・ 受講生からはIETCの研修プログラムについては一定の評価が与えられながらも、より実務的な経験・ノウハウの提供を望む声もある。
(6) プロジェクト終了の見通し	<ul style="list-style-type: none"> ・ プロジェクト側からは2001年2月末をもって、本件プロジェクトは所期の目標を達成する見込みである旨の見解が示されている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上記項目に基づく評価結果も考慮しつつ、左記について確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コースプランナーの育成に関しては所期の目標を十分に達成したと判断される。

調査項目	現状及び問題点	対処方針	調査結果
<p>(7) 教訓・提言</p> <p>1) フォローアップの必要性</p> <p>2) 短期的提言</p> <p>3) 中長期的提言</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ インドネシア側も主要協力分野であった「コースプランナーの育成」については、十分な成果が出たとの見解を有している。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 政策アドバイザーとして派遣された個別専門家が行った、中小企業振興政策に係る政策提言において、人材育成強化の観点からIETCの機能を拡充・強化すべきとの項目が盛り込まれている。 <ul style="list-style-type: none"> ・ インドネシア側からは、IETCの地方支所開設に係るプロジェクト方式技術協力の検討が要請されている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 調査結果を総合し、IETCに対する短期・中長期の提言、及び今後の類似案件実施における教訓を導き出す。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ただし、インストラクターは新技術等に関する情報、貿易実務経験にまだ乏しく、今後の研修プログラム実施段階において支障を生じる可能性がある。 <ul style="list-style-type: none"> ・ インストラクターについては、現在のレベルではプロジェクト目標が十分に達成されないと思われることから、短期のフォローアップを実施し、資質向上のための支援を行うことが必要である。 <ul style="list-style-type: none"> ・ IETCとしても、インストラクターの資質向上のための時間と機会が与えられるよう、対策を講じるべきである。 <ul style="list-style-type: none"> ・ IT等、急速な技術発展及び同技術の貿易実務への適用について、IETCとして十分フォローできるよう対策を講じるべきである。 <ul style="list-style-type: none"> ・ IETCは、民間セクター、特に商工会議所等の業界団体との連携を強化し、適切な研修プログラム実施につなげるべきである。 <ul style="list-style-type: none"> ・ IETCはコースプランナー及びインストラクターのレベル維持・能力向上のための研修体制を確立すべきである。 <ul style="list-style-type: none"> ・ IETCは全国レベルで中小企業の輸出振興に貢献するために、地方における活動を強化すべきである。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 調査団より、インドネシア側に対し、IETCの地方展開に係るJICAの協力については、新規の案件となるため、別の機会に検討・議論を行いたい旨説明した。

調査項目	現状及び問題点	対処方針	調査結果
<p>4) 教 訓</p> <p>4. 合同調整委員会の開催</p> <p>(1) 協力期間内の協力</p> <p>(2) 協力期間終了後の協力</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2000年度暫定実施計画に基づき、プロジェクト終了までの協力を実施する。 (2000年12月以降の投入) ・ 短期専門家 3名予定 ・ インドネシア側からは、リソースセンターの機能強化に関し、フォローアップ協力の要請が検討されている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 要すれば、プロジェクト終了後の協力継続の必要性に係る提言を盛り込む。 ・ 上記3で取りまとめた合同評価報告書の評価結果を承認するとともに、下記について協議した結果をミニッツに取りまとめ、併せて署名・交換する。 ・ 左記を確認し、ミニッツに記載する。 ・ 終了時のセミナー、セレモニーの規模、内容等について確認する。 ・ フォローアップ協力要請の内容を聴取するとともに、フォローアップはプロジェクトの目標を達成していない一部の特定分野に対する協力継続の形態であることを説明し、理解を得る。 ・ 協議結果はミニッツに記載する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ フォローアップ協力の必要性を、合同評価報告書の提言として提示した。 ・ 合同調整委員会を開催し、合同評価報告書及びミニッツに署名・交換を行った。 ・ 左記を確認し、ミニッツに記載した。 ・ 2001年2月中旬に終了時セミナー及びセレモニーを同時開催する予定であることを確認した。 ・ 調査団より、インドネシア側に対し、フォローアップの基本的考え方について説明を行い、先方もこれを了承した。 ・ インドネシア側は上記評価結果を踏まえ、インストラクターの資質向上を目的としたフォローアップの検討を調査団に要請した。 ・ インドネシア側と協議の上、フォローアップの概要に関し、参考例として以下のとおりミニッツに記載した。 <p style="margin-left: 40px;">目 的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 民間の研修ニーズにより的確に対応するため、実践的研修や貿易関連最新情報等の提供を通じ、インストラクターの資質向上を図る。 <p style="margin-left: 40px;">期 間</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 1年間 ・ フォローアップ開始時期は未定

調査項目	現状及び問題点	対処方針	調査結果
		<p>・ プロジェクト終了後の協力については、終了時評価終了後、別途実施の是非、期間、内容等について検討し、日本側案を決定するものとする。</p>	<p>協力分野</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ カリキュラム、研修概要、講義マテリアル開発支援 ・ 民間企業におけるOJT実施支援 ・ IT、商品開発、販売促進、マーケット・インテリジェンス、貿易ミッション運営等、貿易に関する最新情報収集に関する助言 ・ 模擬商社プログラム実施に関する助言 ・ 内部研修体制構築支援 ・ 民間との関係強化に関する助言 <p>投入</p> <p>日本側 専門家派遣</p> <p>インドネシア側 必要なローカルコスト負担</p> <p>・ ノンコミットル・ベースで、具体的投入内容についてインドネシア側と意見交換を行った結果、以下を参考に検討することとした。</p> <p>長期専門家 1名</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 国際貿易 <p>短期専門家 6名</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ カリキュラム開発 ・ IT ・ 商品開発 ・ 販売促進 ・ マーケット・インテリジェンス ・ 貿易ミッション運営 <p>・ 調査団帰国後、インドネシア側より、フォローアップにおける各インストラクターに対する指導項目として、別紙資料が提出されており、短期専門家人選の際の参考資料となると考えられる。</p> <p>・ 左記についてインドネシア側に説明し、理解を得た。</p>

第3章 調査団所見

3 - 1 団長所見

(1) プロジェクトの特徴

インドネシア貿易研修センター(IETC)とJICAの関係は1989年の無償資金協力による建物の建設以来、既に10年以上が経過している。1988年から1993年まで実施された「インドネシア貿易研修センター協力事業」では、貿易研修事業、輸出検査事業、商業日本語研修事業において、具体的な事業実施に係る技術向上をめざし、一定の成果を収めた。

今般終了時評価を行った「貿易セクター人材育成計画」は、その名のとおり、貿易研修事業にターゲットを絞ったものである。また、その協力の形態も、個々の研修コースの設計・実施に対する協力ではなく、「ニーズ調査 研修企画 実施 評価 企画へのフィードバック」という、研修事業のサイクルの確立・効率化に関するノウハウを技術移転の中心としたところが最大の特徴である。したがって、技術移転の対象となるカウンターパートは「コースプランナー」と呼ばれる、研修事業サイクル全体を企画・運営するスタッフが中心となっている。

具体的には、PERTチャートと呼ばれるフローチャートを中心とした事業管理手法及び事業実施の各段階における作業マニュアルを導入・整備し、全スタッフがこれを共有することにより、事業実施の効率化とパフォーマンスの均質化が図られてきた。

(2) 確認された成果と問題点

本件プロジェクトの中心的協力分野である「コースプランナーの資質向上」については、特に技能試験等の明確な基準はないため、これを客観的、定量的に判断することは難しい。それでもプロジェクト開始以来、IETCが実施する研修コース数、研修への参加者数ともほぼ倍増しており、コースプランナーのパフォーマンス向上が、IETC全体としてのパフォーマンス向上につながっていることがうかがわれた。

日本人専門家が導入したPERTチャートや、各種マニュアル等の運営管理ツールについても、カウンターパートはIETCの事業形態に合わせたものを自ら作成し、適宜改訂を加えつつ業務に活用しており、普段の研修コースの運営は非常にスムーズに行われている。通常の研修事業実施に関していえば、日本人専門家の役割は何か問題が生じたときにアドバイスをする程度にとどまっており、プロジェクトの所期の目標は十分に達成されたということができよう。

しかし、もう一つのカウンターパートである「インストラクター」と呼ばれる新規研修プログラムの開発等と同時に専門的講義も行うIETCスタッフについては、民間企業におけるOJTや本邦研修等を通じ、なるべく実際的な経験・知識が提供されるように配慮されてきた。し

かしながら、研修プログラムのカリキュラム開発・実施等の業務に忙殺されることも多く、時間的に十分な量であったとはいいがたく、今後の最新の技術情報に基づく講義の実施には困難が伴う可能性もあると思われる。

したがって、当面はインストラクターの実務的知識・経験及びそれに基づく新規研修カリキュラム等の開発能力を強化し、IETCの講義のレベルアップを図ることが急務である。プロジェクト目標の達成度を高める観点からも、短期間のフォローアップで、かかるインストラクターの資質向上のためのシステム作りを支援することは極めて重要である。

さらに、今後はIETCがコースプランナー及びインストラクターの研修制度を確立させ、一人一人の技術レベルの維持・向上を行えるかどうか鍵となると思われる。

(3) IETC に対する官民の期待

アジア地域での通貨危機発生以降、インドネシアにおいては経済回復を図るための輸出振興が喫緊の課題となった。そうした状況下でIETCの事業とJICAの協力が国内メディアに取り上げられるなどして図らずも脚光を浴びることとなった。そうした外部要因も手伝って、IETCの実施する研修の評判が民間にも広がり、繰り返し研修を受講する企業等も増えてきている。今次調査に先立ち、過去の受講者を対象とした調査を行ったが、そのなかでIETCの研修コースで得た知識を事業に応用したと答えた回答者のうち3割が、「自社の輸出実績に変化が現れた」と回答していることは注目に値する。

今後は、こうした受益者側における具体的インパクトがどれだけ現れてくるかがIETCの将来の発展に大きく影響してこよう。そのためにはIETCが普段から民間セクターとの間で様々なチャンネルを維持し、緊密な意見交換・ニーズ調査等を実施することにより、日々変化する輸出業者のニーズ及びIT等関連技術の進歩を的確にとらえた内容の研修プログラムをタイムリーに提供し続けることが何にも増して重要である。

他方、インドネシア政府としてもIETCを同国の中小企業振興政策を担う重要拠点の一つとして位置づけている。さらに、2001年度よりインドネシア政府は中央から地方政府への権限移譲を実施する計画であるが、今後はこの流れのなかで、各地方政府が地域の中小企業振興、輸出振興を具体的に実施していくことが求められると思われる。IETCはこれまでも地方の主要都市においてセミナー等を実施してきたが、今後はこうした地方における事業展開を一層強化させることが期待されている。しかし、地方には人的リソース等の面での制約も多く、今後いかなる形でIETCが事業の地方展開を図っていくかが問題となろう。

3 - 2 横田団員

通商産業省 通商政策局 技術協力課 横田一磨

終了時評価調査団に参加した結果、IETCに対する所感は以下のとおり。

IETCで実施される研修やセミナーなどのプロジェクトは、インドネシアの輸出企業を育成するために、インドネシアの中小企業者に貿易関連情報等を提供してきた。その結果として、企業の輸出に対する関心が高まり、受講者によるIETCの評価も高いということから、プロジェクトの内容は適切であったと考えられる。

また、輸出振興がインドネシア政府において優先度が高く、インドネシア国内においても、IETCに対する期待が高まっていることから、これまでのIETCにおけるプロジェクトは意義があったと考えられる。

施設の活用方法を例にとっても、米国の援助機関にも場所を貸出ししたり、施設の効率的な運用のための改築(展示フロアを一般教室に改修)を行うなど、有効に活用する姿勢がみられ、自主的に事業を発展させる意思が感じられることは評価できる。

今後の課題としては、中小企業育成の観点からみても、インドネシアの主要な中小企業育成機関の一つとして、同様の施設の地方展開を視野に含めたセンターの活用方法について検討を行うこと、現在のプロジェクトの延長の可能性も含め、IETC自体の更なる能力の向上のために必要な支援方法を吟味すること、自主財源による自主的な運営の展開・発展を行うことが考えられる。

3 - 3 深津団員

(財)太平洋人材交流センター 国際交流二部 深津猛夫

(1) はじめに

プロジェクトの終了を2001年2月に控え、本調査団は評価5項目に沿い、主としてプロジェクトの成果確認とプロジェクト期間終了後の方向等について、終了時評価調査を実施した。

一方、調査団における自分の担当分野は技術移転計画であった。この担当分野に関連し、今回の調査で気のついた点を中心に報告する。

(2) カウンターパートコースプランナーへの技術移転 Annex 16、17、18 参照

「IETCが(効果的な)研修を工夫、立案できるようになる」という、プロジェクト目標達成のため、研修コースの運営実施を主に担当するコースプランナーの業務効率化とレベルアップは必須の達成項目と考えられる(Output-1)。

一方、本プロジェクトで使われた技術移転の手法は、

1) 最初に業務の標準化をめざし、

業務フローを標準化した、PERTチャート(工程管理図のようなもの)と呼ばれる

手法を長期専門家がカウンターパートに示し、IETC の実際の研修に導入するよう指導を行った。

次に、研修の立案から結果のフィードバックまで、40 数項目の各工程については作業工程の標準化のため、マニュアル(手順書)作成を長期専門家が指導した。

これら業務標準化は、IETC 所長の理解とリーダーシップ及び IETC が研修機関としてこれから国際標準認証(ISO)を受けるための活動とうまくマッチし、スムーズに IETC の各研修に導入させることができた。

これらにより業務効率化のための道具(マネジメントツール)がカウンターパートに技術移転された。

2) 次の技術移転ステップは、これら道具をカウンターパート自身が使いこなすことにより、業務のレベルアップを図ることであった。

このため、長期専門家は上記道具を実際の IETC の研修に適用・使用するよう指導を進め、カウンターパート自身が独自に工夫して、各種研修実施の再導入を試みるようになった。

この結果、当初長期専門家が示した手法とは全く同じではないが、カウンターパート自身が研修に適用するうえで使いやすい、ノウハウとして彼ら独自の PERT チャートを考え出すことができた。

また、マニュアル作りを通じて業務各工程の理解が進み、カウンターパートの業務効率化につなげることができた。

以上の技術移転の結果、カウンターパートコースプランナーの育成は十分に達成できたものと確認することができた。

このことは研修実施回数及び参加者数の増加傾向から、またローカルコンサルタント調査報告書 P11、P39 にあるように、“IETC の研修プログラムは有益”と過去の研修参加者の 65% が回答していることから確認できた(“あまり役には立たない”11%の6倍の人数。しかも 65%のうち“大変有益”が 27%。一方無回答 24%)。

(3) カウンターパートインストラクターへの技術移転 Annex 14 参照

「カウンターパートインストラクターが貿易戦略や貿易実務実行に対応できるよう、知識と経験を提供する」ことが、カウンターパートインストラクターへの技術移転の内容である (Output-2)。

過去の研修参加者へのインタビュー結果や現地関係協力機関(KADIN、JETRO Jakarta Center 他)へのヒアリング結果から、残念ながら、ローカルインストラクター(カウンターパートイ

ンストラクター含む)への評価は低く、あまり実務的でないと指摘があった。

事実、Output-2の指標を検証してみると以下の点で成果が不十分であることが判明した。

長期専門家よりカウンターパートインストラクターのために行われた講義の回数は、3年半でわずか13回、しかも初年度(1997年)に集中しており、コースプランナー向けミーティング回数151回(インストラクターも参加)と比較して大変少なかった。

カウンターパートインストラクター(7名)の行った講演回数は、3年半で計45回、年間1人当たり2回弱で多いとはいえない。

民間企業に入ってからの実務OJT研修は大変効果的で有効であったが、カウンターパートインストラクターのうち2名は未経験のまま残されており、また期間も短く、実務経験の機会を十分与えられたとはいえない。

カウンターパートインストラクターにより実施された新しい研修のテーマの数は、わずか9テーマであり多いとはいえない。

以上、カウンターパートインストラクターへの技術移転の成果については、不十分であると判断せざるを得ない。

しかしながら、この原因は、第一優先成果(Output-1)達成のため、カウンターパートインストラクターもコースプランナーとしての業務、例えば研修のコースリーダーや講師リクルート及びプロモーション等に力を集中した結果忙殺され、インストラクターとしての能力開発に時間を割けなかったことが明らかになっており、やむを得ない情状酌量の余地は認められた。一方、IETC側も今後のフォローアップ事業のなかで改善を提案してきている。

(4) 終わりに

インドネシア国内の本プロジェクト関係部署にヒアリングに行った際異口同音に出てくることは、インドネシアの輸出振興政策を考えるうえで、IETCの存在の大きさ、重要性であった。

これはとりもなおさず、当プロジェクトの成果の大きさを間接的に示す証拠であり、国内支援機関の(財)太平洋人材交流センターから参加した調査団一因の自分としては、大変誇らしくまたうれしく感じたところであった。

緊急事情により急遽団長として着任されたJICA三木団長をはじめ、本調査団全員が真摯にインドネシア側評価チームの意見を聞き、評価結果に反映すべく努力した。そのため評価団内の議論が深夜に及ぶことも何度かあった。

3 - 4 関野団員

(財)太平洋人材交流センター 国際交流二部 関野史湖

(1) はじめに

本プロジェクトが2001年2月末日をもって終了するため、本終了時評価が行われた。方法は、評価5項目に沿って、プロジェクトの成果確認を行う、というものである。

プロジェクト目標は、「IETCが研修・セミナーを企画・運営し、インドネシアの中小企業に貿易に必要な知識・ノウハウを提供することができるようになる」というものである。

この目標に達成するためには、PDMであげられている成果、を収めることが必要不可欠である。自身の評価担当分野は「人材育成分野」であるため、主に成果、成果の到達度合いについて以下記載する。

(2) コースプランナーの育成について

本プロジェクトでは、第1に収めるべき成果として、「Counter Personnel(カウンターパート)をコースプランナーとして育成すること」があげられている。コースプランナーとは、コースの企画・運営・評価を担当する役割を表す。

本プロジェクトの評価を行った結果、カウンターパートはコースプランナーとして育成され、十分にコースの企画・運営・評価を行えるレベルに達している、との結論に至った。以下に根拠となるデータの示す内容について記載する。

1) ANNEX 14、16、17、18(研修の運営管理について)

上記3種のANNEXにより、カウンターパートがマニュアル、PERTチャートを適宜作成し、それらを使ってコースを運営していたことが分かる。

また、ANNEX 14にも示されているとおり、カウンターパートはマニュアル、PERTチャートの作成のみならず、それらの改訂も行っている。これを見ると、カウンターパートには必要なマニュアルを作成し、かつ自身の業務にあわせて内容を改訂する能力がプロジェクト支援を通じ、育成されたと思われる。

2) ANNEX 19(ニーズ調査について)

上記のANNEXにあるとおり、新規コースを開発するために、カウンターパートは適宜ニーズ調査を行っている。また、これらの調査結果は適宜コース内容に反映されていることが、評価団滞在中のカウンターパートのインタビューでも明らかになった。

3) ANNEX 14(ミーティングについて)

コースプランナーは長期専門家とミーティングを定期的に行い、コース実施に必要なノ

ノウハウを学んでいる。また、これらのミーティングを行うことによって、コース実施に必要な情報の共有化もなされていることがカウンターパートへのインタビューでも明らかになっている。

4) ANNEX 20-1、ANNEX 32-4(コース参加者・コース数について)

プロジェクト支援期間を通じ、コース数、コース参加者数は順調に伸びている。これは、コースプランナーが効率的にコースの運営を行えるようになったため、多数のコースを同時並行的に運営できるようになったこと、また、コース内容が好評を得ており、参加者数が順調に伸びていることを示している。

上記の資料により、カウンターパートはコースの企画・運営・評価を行うためのノウハウを身につけており、コースプランナーとして育成されていることが示されている。

(3) インストラクターへの情報提供について

本プロジェクトの、第2に収めるべき成果として、「輸出戦略作成、貿易実務に対応できるだけの必要な情報と経験をインストラクターに提供する」ことがあげられている。ここでいうインストラクターとは、IETC 内部の講師のことを指す、インストラクターは講義を行うだけでなく、新規コースを企画する役割も負っている。

本調査団で検証した結果、インストラクターへの情報提供は、上記役割を果たせるほど十分ではなかったとの結論に至った。

その主な理由としては、コース参加者より IETC にあげられている要望があげられる。

コースに参加した民間企業への調査結果から、現在コース参加者は一般的な講義ではなく、より実務的な内容の講義を IETC に期待している(ANNEX 36 P.154)。また、関係機関へのヒアリングでも、IETC の講義はより実務的で、実践的なものであるべきだ、との意見が聞かれた。現在の IETC のコース内容について「より実務的・より演習の入った研修を」、「内容が一般的すぎる」といった意見が出るのは、新規コースを企画立案するインストラクターに十分な情報、知識が移管されておらず、それがコースの内容の不足につながったものと思われる。

民間のニーズを十分に反映したコースを作るには、コースを企画するインストラクターの資質が重要である。PDM にあるとおり、IETC がインドネシアの中小企業のため、貿易に必要な知識、ノウハウを提供するようなコースを企画、実施していくにはコース内容を企画するインストラクターの更なる資質強化が必要であると今回の評価作業を通じ、判断するに至った。

以下、インストラクターへの情報提供が不十分であったと思われることを示すデータ、そ

の内容を列挙する。

1) ANNEX 14(長期専門家によるレクチャー)

長期専門家からのレクチャーは、研修に必要なノウハウ・知識を得る重要な機会である。しかし、1997年に13回のレクチャーが行われたのみで、以後はレクチャーがない。

このような現状では、長期専門家から十分なノウハウ・知識の移転が行われ、インストラクターとして十分育成されたとは判断しにくい。

これは、インストラクターが一部コースプランナーの役割も担っており、そちらに労力をとられ、実質上時間が取れなかったためである。本プロジェクトはコースプランナーの育成が第一義であったため、そちらに時間を割き、インストラクターが自分の専門分野を深める時間がなかったということが、長期専門家との意見交換でも明らかになった。

2) ANNEX 14(インストラクターによるプレゼンテーション数)

インストラクターの主要な職務の1つであるプレゼンテーションも、3年半で45回であり、これは年平均すると、1人当たり2回弱になる。これは、講師となるべきインストラクターとしては、十分な数とはいえない。

3) ANNEX 14(OJT の回数)

実務経験の少ないインストラクターにとってOJTは、実務経験を増やし、最新の企業の実情を知る、よい機会である。充実した内容の講義を行うには、OJTが非常に貴重な機会であることは、カウンターパートとのインタビューでも明らかになった。

上記データを見ると、インストラクターを含む8名がIETC以外でのOJTを経験している。しかしインストラクターのうち、2名がOJT未経験のままである。また、インストラクターにインタビューを行っても、OJTの期間は短く、実務を理解するには十分ではなかった、との意見が聞かれた。

4) ANNEX 14(新規開拓コースの数)

インストラクターによって新設されたコース数は9で、3年半の支援期間に開発された数としては少ないといわざるを得ない。

(4) 所 感

本評価団が各関係機関にヒアリングした際、一様にIETCの役割に対する期待の声がかれた。また、今までの活動で満足してしまわず、コース内容の充実を図る等、更なるIETCの機能の充実が求められていることも強く感じた。これは、IETCの今までの活動が評価されてい

ることの表れであると思われ、国内支援機関((財)太平洋人材交流センター)の一員として非常にうれしく感じた。

付 属 資 料

1. 終了時評価調査表
2. 合同評価報告書
3. ミニッツ
4. フォローアップに関するインドネシア側資料

1. 終了時評価調査表

プロジェクト方式技術協力終了時評価調査表

作成日：平成 12 年 11 月 24 日

担 当：鉱工業開発開発協力第一課

案件名	(和)インドネシア貿易セクター人材育成計画		
案件名(英)	(英)Human Resource Development in Trade Sectors		
国名	インドネシア共和国		
国名(英)	INDONESIA		
R/D 等署名日	1996 年 11 月 1 日		
協力期間(始)	1997 年 3 月 1 日		
協力期間(終)	2001 年 2 月 28 日		
相手国実施機関	工業商業省(Ministry of Industry and Trade)		
日本側協力機関	通商産業省通商政策局技術協力課		
協力活動内容	1) コースプランナーの育成 2) インストラクターに対する情報提供 3) 貿易関連情報の外部への提供		
終了時評価調査団	氏 名	分 野	所 属
	三木 常靖	団長・総括	国際協力専門員
	横田 一磨	技術協力計画	通商産業省通商政策局経済協力部 技術協力課総括係長
	深津 猛夫	技術移転計画	財)太平洋人材育成交流センター 国際交流第二部部長
	関野 史湖	人材育成	財)太平洋人材育成交流センター 国際交流第二部コースリーダー
	穂積 武寛	評価監理	国際協力事業団鉱工業開発協力部 鉱工業開発協力第一課
	高沢 正幸	評価分析	(株)レックス・インターナショナル 開発計画コンサルタント
終了時評価調査実施日	2000 年 11 月 8 月～2000 年 11 月 25 日(18 日間)		
プロジェクト・デザイン・マトリックス(PDM)	添付資料(評価時点における PDM を添付)		

目次

1. 評価結果要約

- (1) 効率性
- (2) 目標達成度
- (3) インパクト
- (4) 妥当性
- (5) 自立発展性

2. プロジェクトの概要・経緯

- (1) 要請の概要と背景
- (2) 協力実施のプロセス

3. 計画達成度

4.5 項目評価結果

- (1) 効率性
- (2) 目標達成度
- (3) インパクト
- (4) 妥当性
- (5) 自立発展性

5 結論

6. 提言

7. 教訓

1. 評価結果要約

(1) 効率性

1. 投入の量、質、タイミングに関しては、概ね適切であり、期待された成果へ効率的に転換されたと言える。インドネシアが経済危機の状況に陥った際には、日本がローカルコスト等の追加的支援を実施し、プロジェクトの実施に必要なレベルの投入を維持することが出来た。
2. 日本国内の支援体制とインドネシア国内の他機関による協力は、投入から成果への効率的な転換に役立った。

(2) 目標達成度

(成果の達成度)

4つの成果の達成度につき、以下の通り確認した。

0. プロジェクトの運営管理体制は適切な状態で整備された。
1. C/Pの内9人がコース・プランナーとして訓練を受けた。コース・プランナーは、マネジメント・ツール(PERTチャート、各種マニュアル類)の知識を概ね得ており、より効率的な方法で研修コースを管理・運営することが出来るようになっている。
2. C/Pのうち、インストラクターに対しては、貿易戦略を立てたり、貿易で必要な手続きを行なうための知識や実務経験がある程度提供されたが、さらなる能力の向上が求められる。
3. リソース・センターは、質的かつ量的に機能が向上した。中小企業事業者に対する海外市場と製品に関する情報提供サービスはさらなる改善の余地がある。

(プロジェクト目標の達成度)

1. IETCが提供する研修事業は、プログラムの種類が多様化し、研修コース総数や参加者数の実績も増加した。
2. 中小企業事業者のニーズにより適格に応えた研修プログラムを企画実施するため、事前のニーズ調査や、受講者による研修プログラム評価結果の分析等が実施されている。右評価における受講者の研修プログラムに対する満足度は、少なくとも中程度以上のレベルであった。
3. IETCとインドネシア内外の関係機関との間の協力関係ネットワークが多様化し、さらに広がりつつあることが確認された。
4. C/P(コース・プランナー)の研修プログラム企画運営能力は、初期のプロジェクト目標レベルを達成したと言える。しかし、C/P(インストラクター)に関しては、専門分野の知識と実践経験を得るための機会が十分に与えられたとは言い難く、本件プロジェクトの協力期間終了時までにはプロジェクト目標レベルに達することは難しいと考えられる。

(3) インパクト

(プロジェクト目標レベル)

1. 研修プログラムの受講者評価においては、研修プログラムの内容と質について概ね積極

的な評価がなされている。

2. 研修プログラムへの参加者数や複数回受講している企業数等から、IETC が民間セクターにおいて、一定の評価を得つつあることが窺える。
3. 日本・ASEAN 経済産業協力委員会 (AMEICC) によるセンター・オブ・エクセレンス事業において、IETC が拠点組織の一つとして推薦されたが、このことは、IETC がアセアン諸国の中で最も重要な人材育成機関のひとつに認められたことを示すものである。

(上位目標レベル)

1. IETC の研修内容を業務に適用した受講者の割合(75%)、及び適用後輸出実績に直接的インパクトを感じたと思う受講者の割合(33%)の数値等、民間セクターにおいては、本件プロジェクトによる具体的効果が現れ始めている。研修プログラム既受講者に対しては、コンサルテーション、情報提供等のサービスを提供することにより、フォローアップを行っている。
2. IETC における受講者の数が増加すれば、民間セクターにおける受益者の規模は大きくなると考えられるが、現在までのところ、受益者はジャワ島の企業が主体となっており、ジャワ島以外の地域からの参加者数は全体の3分の1を占めるにすぎないので、IETC は、事業の地方展開の方途を検討する必要があると思われる。

(4)妥当性

1. 本件プロジェクトの上位目標は、インドネシア政府の非石油/天然ガス製品輸出の促進、特に中小企業事業者による輸出促進を図ろうとする政策と一致している。
2. プロジェクト目標の設定も中小企業のニーズに対応したものとなっている。インドネシアの中小企業は、貿易に関わる必要な知識、経験、能力を必要としており、IETC の役割はかかるニーズに十分応えていると言える。

(5)自立発展性

(制度的側面)

1. インドネシア政府は、非石油製品の輸出振興を政策課題として掲げており、特に中小企業事業者による輸出促進を重視している。かかる状況下、IETC は民間セクターの人材育成及び輸出振興関連各種サービス提供の拠点として重要な位置付けを維持し続けられる。
2. IETC は、中小企業の間で、輸出促進に必要な知識・情報とサービスを得られる研修機関としての評価を確立しつつある。IETC は研修を含めた事業全体を拡充するために、多数の外部機関との協力関係を構築してきている。
3. C/P のプロジェクトに対する態度は、プロジェクト開始当初に比べ積極的なものへと変化し、自分自身の資質向上のための工夫努力を率先して行っている。こうした努力が定着すれば、IETC の研修機関としてのレベルは維持されられると考えられる。

(財政的側面)

インドネシア政府は、IETC 職員の人件費、施設維持費等の通常予算(routine budget)に関し

てはこれを従来通り拠出するとしている。しかし、これまで研修事業実施などに充てられてきたプロジェクト予算(project budget)についてはこれを漸減させる方針であり、IETC には、自己収入分 (self finance budget) の増加を図り。且つ前述の通常予算と組み合わせることにより、プロジェクト予算分を埋め合わせることが期待されている。

(技術的側面)

1. C/P(コースプランナー)は、研修プログラムを企画運営する能力に関して、十分なレベルの能力を身に付けたと判断される。
2. C/P(インストラクター)に対しては、自身の専門分野に関する知識を深め、実践的経験を積むための企業内研修等の機会が十分に与えられたとは言い難く、民間セクターの要望の強い実践的な研修プログラムを実施する上で、支障が出る可能性がある。
3. 供与機材の操作と維持管理に関しては、特別な問題はないと考える。しかし、IT とその貿易実務への応用等、昨今の技術革新に IETC の現行の機材で対応し得るかどうかは予断を許さない。

2.プロジェクトの概要・経緯

(1)要請の概要と背景

貿易研修センター(IETC)は、1989年無償資金協力をを受けて建設され、1988年9月から93年9月まで「貿易研修センター協力事業」(プロジェクト方式技術協力)が実施された。貿易研修、商業日本語、輸出検査、展示研修の4分野が実施され、さらにプロジェクト終了後、貿易研修、商業日本語、展示研修に対し1994年1月から1995年9月までフォローアップ協力が実施された。このプロジェクト協力およびフォローアップ協力を実施した結果、上記の分野における技術移転は多くの部分が達成されたと評価を得た。

しかし、インドネシアにおいて益々高まる貿易振興の必要性に鑑み、貿易分野におけるさらなる人材育成が重要との認識から、インドネシア政府はIETCにおける新しいプロジェクト方式技術協力の実施を要請した。

(2)協力実施のプロセス

i)事前調査	1995年9月3日～1995年9月16日(14日間)		
	団長・総括	笹岡 雄一	国際協力事業団鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力課 課長代理
	技術協力計画	林 貴	通商産業省通商政策局技術協力課 通商産業事務官
	研修計画	池口 義明	財団法人太平洋人材交流センター 事務局次長
	中堅企業育成 計画管理	斎藤 進 高橋 直樹	大阪商工会議所国際部 国際協力事業団鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力課
ii)長期調査員	1996年8月4日～1996年8月24日(21日間)		
	団長/ニーズ調査	花井 正明	国際協力事業団国際協力総合研修所 国際協力専門員
	技術協力計画	本井 満	通商産業省通商政策局技術協力課 技術協力専門職
	プロジェクト運営	池口 義明	財団法人太平洋人材交流センター 次長
	業務調整	住吉 央	国際協力事業団鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力課

iii)実施協議	1996年10月28日～1996年11月8日(12日間)	
団長・総括	山崎 章	国際協力事業団鉦工業開発協力部 次長
技術協力計画	本井 満	通商産業省通商政策局技術協力課
研修計画	池口 義明	財団法人太平洋人材交流センター 次長
貿易企業育成 協力企画	甲村 昌二 室田 真弓	(株)トーマン繊維企画統轄室副参事 国際協力事業団鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力課
iv)計画打合せ	1997年11月2日～1997年11月14日(13日間)	
団長・総括	山下 誠	国際協力事業団鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力第一課課長代理
技術協力政策	和田 訓	外務省経済協力局技術協力課 外務事務官
技術協力計画	星野 武司	通商産業省近畿通商産業局 通商部国際課参事官(国際担当)
研修・機材計画	峰村 永夫	財団法人太平洋人材交流センター 専務理事
運営管理	野田 英夫	国際協力事業団鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力第一課
v)巡回指導	1999年9月5日～1999年9月15日(11日間)	
団長・総括	山下 誠	国際協力事業団鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力第一課課長代理
技術協力政策	水口 典久	通商産業省近畿通商産業局通商部 投資交流促進課対内投資係長
技術移転計画	深津 猛夫	財団法人太平洋人材交流センター 国際交流第二部部長代理
研修計画	中村真紀子	財団法人太平洋人材交流センター 国際交流第二部コースリーダー
協力企画	穂積 武寛	国際協力事業団鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力第一課
運営管理	室田 真弓	国際協力事業団鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力第一課特別嘱託

3.計画達成度

プロジェクトの要約	指標	実績
<p>上位目標 人的資源開発、特に中小企業事業者の人的開発において、インドネシアにおける新しく多様な貿易戦略を立てられる能力が身につく。</p>	<p>1.輸出業者としての能力レベルと各企業における成功例</p>	<p>1.能力レベルは正確には確認できなかった。</p>
<p>プロジェクト目標 IETC が、研修プログラム(セミナーと研修コース)を計画、考案してインドネシアの企業、特に中小企業事業者へ貿易に関する必要な知識、経験、ノウハウを提供する施設となる。</p>	<p>1.STP を含む新しく開発された研修プログラムの数 2.STP を含む研修プログラムの内容のレベルと効率性 3.STP を含む研修プログラムの評価の推移 4.ビジネス・コンサルテーションの実施数 5.協力機関、外部のインストラクター、通訳者の数</p>	<p>1.63プログラム(Annex20-1) 2.プログラムのレベルは初級者には適切なものとなっているが、実践的プログラムが要求されている(ローカル・コンサルタントの調査報告書: 41 頁) 3.C/P のインストラクターによる輸出入マネジメントを除き、目立った変化はなかった。(Annex21,22-1,-2) 4.130 件(Annex14) コンサルテーションは、C/P 行なうのではなく外部のコンサルタントが雇われて実施された。 5.92 機関(Annex15)</p>

プロジェクトの要約	指標	結果
<p>成果</p> <p>0.プロジェクトの運営体制が整備される。</p> <p>1.IETC の C/P が、コースプランナーとして育成される。</p> <p>2.貿易戦略を立てるために必要な知識と経験、又は貿易手続きに関わる知識と経験が、IETC の C/P(インストラクター)に提供される。</p> <p>3.貿易に関する有益な情報が、一般に提供される。</p>	<p>0-1. C/P と運営職員の数</p> <p>0-2. 予算配賦状況</p> <p>0-3. 広報資料の数</p> <p>0-4. 導入された機材の仕様と数</p> <p>0-5. 機材の使用頻度と維持管理状況</p> <p>1-1. マニュアル、リスト、パートチャートの数と改正の状況</p> <p>1-2. ニーズ・サーベイの回数とその分析の状況</p> <p>1-3. コース・プランナーのミーティングの回数</p> <p>1-4. STP を含む実施された研修プログラムの数</p> <p>1-5. STP を含む研修プログラムへの参加者数</p> <p>2-1. 長期専門家によるサブジェクト・ガイダンスの回数</p> <p>2-2. C/P によるプレゼンテーションの回数</p> <p>2-3. 民間企業での OJT 研修の回数</p> <p>2-4. C/P によって実施された新規課題の数</p> <p>3-1. リソースセンターを運営するためのマニュアルの数</p> <p>3-2. インターネット研修プログラムの数</p> <p>3-3. 図書館利用者数</p> <p>3-4. 図書館の蔵書数</p>	<p>0-1.16 名(コースプランナー 9 名、インストラクター 7 名)(Annex12)</p> <p>0-2. 人件費・施設維持に関わる管理費、プロジェクト予算は政府から拠出されている(Annex5)</p> <p>0-3. 広報資料の種類、数は Annex 13 を参照。</p> <p>0-4. 機材の種類は Annex9 と 11 を参照。</p> <p>0-5. 機材は、よく使われている(Annex 9 と 11)。</p> <p>1-1.53 のマニュアルと 101 のパートチャート(Annex14、16、17)。年に 1 度改正されている。</p> <p>1-2. ニーズ・サーベイは、199 の機関(民間会社、政府機関)で実施された。結果の内容は Annex19 を参照。</p> <p>1-3.151 回のミーティング(Annex14、32-3)</p> <p>1-4.301 プログラム(Annex20-1)</p> <p>1-5.7,868 人(Annex20-1)</p> <p>2-1.13 回(Annex14)</p> <p>2-2.45 回(Annex14)</p> <p>2-3.8 人(Annex14)</p> <p>特定の 1 社が OJT 研修を受入れた。</p> <p>2-4.9 課題(Annex14)</p> <p>3-1.8 つのマニュアル数(マニュアル番号 37～44)(Annex16)</p> <p>3-2.20 プログラム(Annex14)</p> <p>3-3.7,807 人(Annex23-2)</p> <p>3-4.2,955 冊(2000 年 9 月現在)(Annex23-1)</p>

活動	投入	
	R/D	結果
<p>0-1. スタッフを計画通り配置する。</p> <p>0-2. 活動計画を立てる。</p> <p>0-3. 適切な出費で予算計画を立てる。</p> <p>0-4. プロジェクトの広報活動を実行する。</p> <p>0-5. プロジェクトに適切な機材を配置して使用し、維持管理をする。</p> <p>1-1. 現状の活動をレビューし、研修プログラムを供給する。</p> <p>1-2. 必要なマネジメント・ツールを準備する。</p> <p>1-3. マネジメント・ツールを導入し、研修コースを実行する。</p> <p>1-4. マネジメント・ツールをレビューする。</p> <p>1-5. IETC 内で業務標準化システムを広める。</p> <p>2-1. 技術移転する分野に関して、C/P のニーズを具体的に把握する。</p> <p>2-2. C/P へサブジェクト・ガイダンスを実行する。</p> <p>2-3. 各サブジェクト・ガイダンスの概要をまとめる。</p> <p>2-4. C/P を民間企業へ OJT 研修させる。</p> <p>3-1. リソース・センターの役割を明確化する。</p> <p>3-2. 情報サービスを提供する。</p> <p>3-3. マネジメント・ツールを準備し、リソース・センターを運営する。</p>	<p><u>日本側</u></p> <p>1. 専門家の派遣</p> <p>a. 長期専門家 チーフアドバイザー 国際貿易 業務調整</p> <p>b. 短期専門家 適切な数の短期専門家が必要なときに派遣される。</p> <p>2. 日本への C/P 研修受入</p> <p>3. ローカル・コスト支援</p> <p>4. 機材の供与</p> <p><u>インドネシア側</u></p> <p>1. プロジェクト実施に関わる土地、建物、施設、スペースの供与</p> <p>2. C/P と運営スタッフ C/P の管理者:1 名 C/P: 7 名 C/P 補助者:5 名 管理スタッフ:4 名</p> <p>3. ローカル・コスト プロジェクト実施に必要な予算</p> <p>4. 機材の供与と維持管理</p>	<p><u>日本側(Annex37)</u></p> <p>1. 専門家派遣数 (延べ人数)(Annex7)</p> <p>a. 長期専門家 チーフアドバイザー 1 名 国際貿易 1 名 業務調整 3 名(延べ)</p> <p>b. 短期専門家 37 名(延べ)</p> <p>2. 14 名が日本で研修を受けた(Annex8)。</p> <p>3. 経済危機の際、インドネシア側のローカル・コスト支援を実施した。また、シミュレーション・センターとセミナー・ルーム 4 部屋の建築費が供与された(C/P とのインタビュー)。</p> <p>4. 供与された機材については、Annex9 を参照。</p> <p><u>インドネシア側</u></p> <p>1. プロジェクトに関わる土地、建物、施設、スペースが供与された。</p> <p>2. コースプランナー 9 名とインストラクター 7 名 (Annex4、12)</p> <p>3. 人件費・施設維持経費、プロジェクト経費が IETC へ分配された。 (Annex5-1,-2)</p> <p>4. 供与された機材は Annex11 参照。</p>

4.5 項目評価結果

(1) 効率性

	内容	参照
投入の効率性	<p>1. 日本側</p> <p>1-1. 専門家の派遣</p> <p>a. 長期専門家</p> <p>長期専門家の数は 5 名。チーフアドバイザーと国際貿易担当の専門家は、プロジェクト開始以来専門家を務めている。業務調整員は、プロジェクト期間中 3 名配属された。それぞれの担当者は、配属期間が重ならないように配属された。専門家の専門性は、適切であった。</p> <p>b. 短期専門家</p> <p>短期専門家は合計 37 名が派遣された。7 つのグループに分かれ、STP で講義をするために派遣された。派遣期間は 18 日から 34 日間であった。派遣時期は適切であった。</p> <p>専門家の専門性は IETC の受講者から高く評価された。専門家の講義は、インドネシアではめったに受講できない輸出市場戦略、外国市場、国際契約等の実践的な講義であり、受講者にとって極めて有意義であった。</p> <p>C/P と専門家との間の連絡は、よくとれていた。</p> <p>1-2. C/P の日本での研修</p> <p>日本で研修を受けた C/P の総計は 14 名である。本邦研修は(財)太平洋人材交流センター(PREX)が受入先となって実施された。研修期間は、12 日から 28 日間であり、C/P にとって適切な研修期間であった。この研修は、日本人専門家から技術研修を受けられるばかりではなく、日本の諸事情を理解する上でも役に立った。</p> <p>他に、4 名が JICA 以外のプログラムで訓練を受けた。1 人は JICE のプログラム、2 人はセンター・オブ・エクセレンスプログラム、もう 1 人は、日本語研修プログラムで 6 ヶ月間研修を受けた。</p> <p>1-3. ローカル・コスト支援</p> <p>1998 年、経済危機に陥ったとき、インドネシア政府は IETC 予算を削減しなければならない状況であったが、日本側の支援によりこの状況を乗り越えることが出来た。</p> <p>さらに日本側は、シミュレーション・トレーニング・ルームとセミナー・ルーム 4 部屋の増設費についても支援した。これは、IETC 受講経験者から要望の強かった実践的研修を執行する上で必要なものであることを確認した。</p>	<p>Annex7 長期専門家、C/P とのインタビュー</p> <p>Annex7 長期専門家、C/P とのインタビュー</p> <p>Annex8 C/P とのインタビュー</p> <p>長期専門家とのインタビュー</p>

	内容	参照
投入の効率性	<p>1-4. 機材の供与</p> <p>Annex9 を参照。</p> <p>機材の仕様、数量、投入時期は適切であった。維持管理状況もよく、C/P にとっても維持管理しやすい機材である。</p> <p>IETC は独自に LAN を構築した。これにより、建物内のコンピュータで情報を共有して連絡を取り合うことが可能となっている。</p> <p>2.インドネシア側</p> <p>2-1.プロジェクト実施に関わる土地、建物、施設、スペース</p> <p>プロジェクト実施に関わる土地、建物、施設、スペースは供与された。専門家、C/P、他のスタッフが活動するうえで、さらに受講者が宿泊して講習を受けるのに十分なスペースであった。</p> <p>2-2.C/P と管理スタッフの配属</p> <p>16 名の C/P(コース・プランナー 9 名、インストラクター 7 名)、管理部門 7 名が配属された。</p> <p>スタッフの数は、プロジェクトの運営及び日本側から技術移転を受ける上で十分であった。コース・プランナーとインストラクターの数を、本件調査中に最終確認した。</p> <p>C/P は、より効率的なプロジェクト運営体制を整備するために努力している。プロジェクトに対する態度は、プロジェクト開始時期と比べて大きく変化し、積極的になりつつある。</p> <p>2-3.ローカル・コスト</p> <p>インドネシア側は、プロジェクト開始以来、IETC 職員の人件費、施設維持等に関わる必要諸経費とプロジェクト事業費を供給している。</p> <p>2-4.機材の供与</p> <p>供与された機材は、Annex11 を参照のこと。機材の仕様、数量は、本件プロジェクトに適したものであった。維持管理状況も良好で、C/P が維持管理を実行する上で問題はない。</p>	<p>Annex9 長期専門家、C/P とのインタビュー</p> <p>Annex12 長期専門家とのインタビュー</p> <p>Annex5 長期専門家、C/P とのインタビュー</p> <p>Annex11 長期専門家、C/P とのインタビュー</p>

	内容	参照
プロジェクト の支援体制	<ul style="list-style-type: none"> -合同調整委員会の役割 合同調整委員会は、プロジェクトの進捗状況を確認する他、IETC と他の関係機関との調整役として機能した。合同調整委員会は、プロジェクト期間中3回実施された。 -日本の国内支援委員会は、C/P の日本への研修受入れと専門家の派遣につき支援した。 	Annex27 長期専門家 NAFEDと のインタビュー
他の協力機関 とのリンクー ジ	<p>IETC は、外部機関と様々な協力関係を構築している。</p> <ul style="list-style-type: none"> -IETC はセンター・オブ・エクセレンス事業における拠点機関の一つとして指定されている。この事業は 2000 年 4 月に始まり、2003 年 3 月まで継続することになっている。 -IETC 受講経験者の一部は日本で JICE の実施する農産物輸出に関わる研修に参加した。 -日本貿易振興会 (JETRO) は IETC へ講師を派遣し、また IETC 受講経験者に対し、日本で開催される展示会への参加機会を与えた。 -オーストラリア援助庁 (Aus-AID) は、輸出促進に関わる研修プログラムの実行に協力した。 -商品検査研究所 (MTL：米国) は、インドネシアでは通常不可能な輸出検査項目について技術的支援を実施している。 -APEC は、市場戦略に関わる研修プログラムを実行に協力した。 	Annex28-1 長期専門 家、C/P、 NAFED と のインタビュー

(2)目標達成度

	達成度及び達成阻害要因	参照
成果	<p>0.「プロジェクトの運営体制が整備される。」</p> <p>1)16名が、C/P(コース・プランナー、インストラクター)として指定された。他に、7名が管理部門のC/Pとして指定された。長期専門家とC/Pの連絡はよくとれていた。</p> <p>2)IETCの予算編成は、通常予算(人件費、施設維持管理費)、プロジェクト予算(以上、インドネシア政府が支出)、自己資金の3つの種類からなる。</p> <p>3)広報活動は、出版物とホーム・ページで行われた。受講者の中には、他の受講経験者からIETCの評判を聞いて知った受講者もいた。</p> <p>4)受講経験者へのコンサルテーションは、1999年から行なわれている。130件のコンサルテーションがこれまで実行されているが、C/Pが相談を受けるのではなく、外部コンサルタントを3名雇って実行した。</p> <p>5)機材に関する問題は特に発生しなかった。機材は十分に利用されてきている。供与機材の維持管理は特別な能力を必要とするものではなく、IETCの関係スタッフは、問題なく維持管理することが出来ている。</p> <p>1.「IETCのC/Pがコース・プランナーとして育成される。」</p> <p>9名のC/Pが、コース・プランナーとして育成された。</p> <p>1)C/Pは、マネジメント・ツール(パート・チャート、各種マニュアル類)の知識を概ね習得している。</p> <p>パート・チャートの数、あるいはパート・チャートを利用する研修プログラムの数は101であった。全てのコースプランナーがパート・チャートを作成するわけではなく、作成担当者が決められている。コース・プランナーは、長期専門家からパート・チャートの作成技術を習得し、IETCの事業に合わせて改訂した(Annex18参照)。</p> <p>マニュアル数は53である。パート・チャートの作成方法、ニーズ・サーベイの分析方法、リソース・センターの利用方法、トイレの清掃方法等が説明されている。</p> <p>2)ニーズ・サーベイは定期的に行われている。プロジェクト開始以来202社を調査した。この結果得られた研修ニーズはAnnex19のとおりであり、販売契約、品質管理、輸出戦略等が挙げられている。</p>	<p>1)Annex12</p> <p>2)Annex5</p> <p>3)Annex13</p> <p>4)Annex14</p> <p>5)Annex9 と11 長期専門家、C/Pとのインタビュー</p> <p>Annex12 1)Annex16 17、18 長期専門家、C/Pとのインタビュー</p> <p>2)Annex14, 19</p>

<p>成果</p>	<p>3)ミーティングの回数は 151 回である。専門家とのミーティングでは、C/P の知識の向上とプレゼンテーションの技術向上の機会が与えられた。</p> <p>4)研修プログラムの数は、77(96/97)から 91(99/2000)に増加した。</p> <p>5)受講者の数は、1,625(96/97)から 2,467(99/2000)に増加した。</p> <p>2.「貿易戦略を立てるために必要とする知識、経験、又は貿易手続きに関わる知識、経験が、IETC の C/P(インストラクター)に提供される。」</p> <p>1)長期専門家によるサブジェクト・ガイダンスは 13 であることを確認した。これは、1997 年から実施されている。</p> <p>2)プレゼンテーションの数は 45 であることを確認した。プレゼンテーションはインストラクターにとって有益であり、知識を深めることとプレゼンテーションの技術向上に役立った。</p> <p>3)民間企業における OJT は 1999 年に始まった。コース・プランナーを含む 8 人が OJT に参加し、貿易実務を経験した。</p> <p>民間企業での OJT は、インストラクターにとって極めて有益であった。日本人がアドバイザーとして勤務している会社が C/P を受入れた。これまで実施された OJT はインストラクターの資質向上のためには十分な期間ではなかった。</p> <p>4)インストラクターによる新規講義項目の数は 9 であることを確認した。1999 年から記録されている。</p> <p>3.「貿易に関する有益な情報が、一般に提供される。」</p> <p>1) 8 つのマニュアル(No.37～44)がある。</p> <p>2) インターネット研修プログラム数実施回数は 20 である。</p> <p>3) リソース・センターの文献数が 1,376 冊(98 年 10 月)から 2,444 冊(2000 年 10 月)に増加した。</p> <p>4) 利用者数は、208(1997)、1,955(1998)、3,572(1999)と 3 年連続で増加した。</p> <p>現リソース・センターは利用者のニーズに充分に応える情報を提供しているとは言い難く、利用者から、文献数の増加、特に貿易関連の雑誌を増やすよう要望を受けている。同センター利用者は、原則として IETC の受講生に限られている。</p>	<p>3)Annex14</p> <p>4)Annex20-1、32-4</p> <p>5)Annex20-1、32-4</p> <p>1)Annex14</p> <p>2)Annex14</p> <p>3)Annex14 C/P とのインタビュー</p> <p>4)Annex14</p> <p>1)Annex16</p> <p>2)Annex14</p> <p>3)Annex23-2</p> <p>4)Annex23-1、C/P とのインタビュー</p>
<p>プロジェクト目標</p>	<p>-プロジェクト目標は、コース・プランナーの能力向上という点では、本件プロジェクトの協力期間終了までにはほぼ達成できると考えられる。</p> <p>-しかしインストラクターは、専門性を深める機会と実務経験を受ける機会が十分に得られていない。世界経済の、特に IT を中心とした急激な変化を考えると、かかる状態ではプロジェクト目標の達成度を十分に高めることが困難となる可能性がある。</p>	<p>長期専門家、民間企業への質問票/インタビュー、ローカル・コンサルタントの調査報告書(42 頁)</p>

(3)インパクト

	内容	参照
直接的インパクト (プロジェクト目標レベル)	<p>-IETC の研修プログラムへの参加者数は、複数回参加者も含めて増加している。これは、IETC に対する民間企業の評価が高まっていることを示している。これはまた、STP を含む研修プログラムの内容や効果が、受講者に評価されていることを示すものである。</p> <p>-IETC の全体的な評価は満足するレベルを維持してきているが、ローカル・コンサルタントによる調査によると、IETC の研修プログラムの内容は一般的であり、実務性に欠けることがあるという結果が報告されている。</p> <p>-本件プロジェクトにより、ジャワ島以外の中小企業に対して輸出促進に関わる最新の情報を受ける機会が与えられている。IETC のセミナーが地方で実施されると、多数の参加者を集めた。ジャワ島以外の地方からの参加者は、全体のおよそ28%を占める。</p> <p>-外部機関による支援の中で、AMEICCによるセンター・オブ・エクセレンス事業で IETC が重要な研修センターとして指定を受けたことは、注目すべきである。これは、IETC がアセアン諸国の中で最も評価の高い研修施設の一つとして認められたという証である。</p>	民間企業への質問票/インタビュー、ローカル・コンサルタントの調査報告書(41頁) Annex33

<p>間接的イパクト (上位目標レベル)</p>	<p>-本件プロジェクトが、中小企業事業者の輸出事業に好ましい影響を与えることにどのくらい貢献したか正確に判断するのは難しい。ローカル・コンサルタントの調査によれば、IETC 受講経験者の 70%以上が、IETC で習得したことに対して中から大のインパクトを受けたと感じている。また、受講者の 33%が輸出事業の改善に役立ったと答えている。</p> <p>-IETC 受講経験者へのインタビュー調査中、日本へ農作物の輸出に成功した受講者に会うことが出来た。IETC は、この受講者を自身の研修プログラムに限らず JICE の研修にも受講させ、日本への農産物輸出を成功に導いた。これは、IETC が他の機関と共同で指導したケースの成功例である。この受講者は、過去に輸出の経験があった。</p> <p>さらに、研修受講後 1 年で輸出に成功した会社を確認した。しかし一方、建築資材(石材)を日本へ輸出しようとして 5 年間成功しない会社も確認した。後者は、日本の品質管理基準の問題を理解できず、これを克服できなかったことが原因であるが、かかる例は失敗としてみなされるべきではない。一般的に、企業が輸出を成功させるには最初は 2~3 年かかると言われている。</p>	<p>ローカル・コンサルタントの報告書 (10 頁)</p> <p>長期専門家、民間企業とのインタビュー</p>
<p>他のイパクト</p>	<p>-IETC は、米国の商品検査研究所(MTL)に建物内のスペースや機材をリースして自己収入を得ている。</p> <p>-IETC は、短期講習のみならず、D1 プログラム(長期研修プログラム)も実施しており、自己収入を上げることに役立っている。</p>	<p>Annex5</p> <p>Annex5</p>

(4) 妥当性

	内容	参照
上位目標の妥当性	<p>-インドネシア政府は、非石油/天然ガス製品の輸出を促進し、特に中小企業事業者の輸出促進を進めている。政府はこれを重要な政策として位置づけており、民間セクターと共同で推進していく方針である。IETC の役割は、中小企業者の輸出能力を高めることであり、現政府方針は、上位目標「人的資源開発、特に中小企業事業者の人的開発において、インドネシアにおける新しく多様な貿易戦略を立てる能力が身につく」と一致するものである。</p>	<p>7.ニューアル・レポート (NAFED,1999 :5 頁) NAFED と MOIT へのインタビュー</p>
プロジェクト目標の妥当性 (IETC のコースに整合するか)	<p>-上位目標「人的資源開発、特に中小企業事業者の人的開発において、インドネシアにおける新しく多様な貿易戦略を立てる能力が身につく」を実現するためには、中小企業の輸出業者は貿易に関わる十分な知識、経験、ノウハウを必要とする。かかる状況を考えると、IETC の重要性は一層高まりつつあると言える。プロジェクト目標は、「IETC が、研修プログラム(セミナーと研修コース)を計画、考案してインドネシアの企業、特に中小企業事業者へ貿易に関する必要な知識、経験、ノウハウを供給する施設となる。」であり、これは上記政策と一致する。</p>	<p>長期専門家とインタビュー</p>
妥当性を阻害する要因	<p>なし</p>	

(5) 自立発展性

	内容	参照
制度的側面	<p>-政府は、IETC を中小企業事業者の人材育成上重要な機関として位置付けている。政府はかかる観点から、IETC の地方展開を進める方針である。</p> <p>-IETC は、輸出促進に関わる有益な情報を提供する機関として民間企業から高い評判を獲得しつつある。外部機関と共同で活動分野を広げることに成功している。センター・オブ・エクセレンス事業により、IETC は東南アジアにおける人的資源開発に関する重点機関と見なされている。</p> <p>-プロジェクトが開始されたころと比べて、C/P の態度が積極的なものになりつつあり、自ら自己の能力向上に努めている。かかる努力が定着すれば、IETC は研修機関としてのレベルを維持することが出来ると考えられる。</p>	長期専門家、民間企業とのインタビュー
財政的側面	<p>-IETC は、自己収入で事業の大部分を実施することが期待されている。IETC の収入源は、主に研修事業と試験検査サービスから成り、この収入は増加傾向にある。研修プログラム数の増加、内容・質の向上等サービスを拡大し続ければ、財政的な自立性は確保出来ると考えられる。</p>	Annex5 長期専門家、C/P とのインタビュー
技術的側面	<p>-C/P はパート・チャートやマニュアルを使い、作業を効率的に進めることが出来ている。これらは必要に応じ見直しが行なわれている。</p> <p>-C/P(コース・プランナー)は、研修プログラムを企画運営する能力に関して十分なレベルに達しているが、IETC 内で、スタッフの研修を行うための体制整備は今後の課題である。かかる研修において、研修運営手法の基本原則が十分に理解されるべきである。</p> <p>-C/P(インストラクター)は、知識の更なる向上、実務経験の習得のための機会が十分に与えられなかった。現在の世界経済においては、IT 等の新技術の理解と実務への適用は不可欠になりつつあり、インストラクターはプロジェクト終了後、最新の内容の研修プログラムを準備・実施する段階で直接的な困難に直面する可能性がある。</p> <p>-機材に関する特別な問題はない。維持管理はよく実行されている。現在の維持管理体制が維持されれば、今後も問題はないと考えられる。</p>	長期専門家、C/P とのインタビュー

5. 結論

1. 政府の非石油/天然ガス製品輸出振興政策、特に中小企業事業者の輸出振興政策から考えると、IETC の役割はますます重要になりつつある。民間企業も IETC を重要な研修機関と考えている。
2. IETC 受講経験者は、より実務に即した内容の研修を要望しており、この点では日本側の専門家による講義は実務経験に基いたものであり、受講者から高い評価を得た。
3. C/P(コース・プランナー)はマネジメント・ツールを駆使し、作業を効率的に進めるノウハウを習得した。
4. C/P(インストラクター)は、より優れた研修計画等の開発能力向上のために OJT を主体とした実務的研修を受ける必要がある。
5. 上記結論 2 と 4 については、JICA によるフォローアップ支援が是非必要である。

6. 提言

1. 輸出事業の実務に即した研修を導入して欲しいという中小企業事業者の要求に応えるため、IETC のインストラクターの能力を向上する必要がある。このためには民間企業での OJT 研修の実施が、極めて効果的と思われる。
2. IETC は、インストラクターが自らの資質向上に使う時間と場所(機会)を十分に与える対策を講じるべきである。
3. IETC は、IT 等の急速な技術発展及びこれらの技術の貿易実務への適用等について、充分フォローできるよう対策を講じるべきである。
4. IETC は、民間セクター、特に業界団体との連携を強化し、事業者のニーズに適切且つタイムリーに応える研修プログラムを提供するべきである。かかる業界団体との連携により、当該団体に属する企業全体が IETC の研修プログラムから裨益しやすくなると考えられる。
5. IETC のコース・プランナーとインストラクターの能力を維持し、さらに向上させる観点から、IETC はスタッフ用の研修体制を整備するべきである。
6. IETC によるサービスの恩恵は、これまでは主にジャワ島地域であった。全国レベルでの中小企業事業者の輸出振興に貢献するためには、IETC は国内の他の地域における活動を強化するべきである。

7. 教訓

1. 本件プロジェクトで C/P は、研修プログラム参加後やニーズ・サーベイを実行したあとの専門家を交えたミーティングでプレゼンテーションを行うよう指導を受けていたが、これは、C/P 間で知識・情報を共有し、関連課題について理解を深めることに役立った。
2. C/P は、長期専門家から習得したマネジメント・ツールを、自ら自分達自身の事業に適合した形態に改訂した。こうした改訂は自分達が使いやすく、効率的に作業を進めることを目的として、全員合意の上で行われた。
3. IETC は、自己の建物や機材を有効利用している。建物の検査ラボラトリーを輸出品の試験検査事業を行う外部機関にリースし、その機関と共同で試験検査事業を展開している。このリース料は IETC の自己資金の増収に役立っている。

- 4.日本の国内委員会のメンバーの多くは豊富な貿易実務経験を持っており、実践研修を求めている受講者のニーズに応え得る専門家派遣に繋がった。
- 5.IETC は、受講者から研修受講料を徴収している。これは IETC にとって収入となるばかりではなく、C/P や受講者の研修プログラム内容・質に対する関心を向上させることに役立った。
- 6.本件プロジェクトのようなソフト型プロジェクト実行の際には、相手側実施機関に強いリーダーシップを発揮できる指導者が存在することが極めて重要であり、プロジェクト実施準備の段階で、注意を払っておくべきである。

**JOINT EVALUATION REPORT
ON
THE JAPANESE TECHNICAL COOPERATION
FOR THE PROJECT ON HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT
IN TRADE SECTORS
IN THE REPUBLIC OF INDONESIA**

**JAPAN INTERNATIONAL COOPERATION AGENCY (JICA)
JAPAN**

**INDONESIA EXPORT TRAINING CENTER
THE REPUBLIC OF INDONESIA**

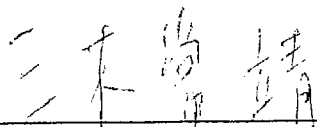
November 24 2000

JAKARTA, THE REPUBLIC OF INDONESIA

MUTUALLY ATTESTED AND SUBMITTED
TO ALL CONCERNED

November 24 2000

JAKARTA, THE REPUBLIC OF INDONESIA



Mr. Tsunenobu Miki

Leader

Japanese Evaluation Team

Japan International Cooperation Agency

Japan



Ms. Ratna Djuwita

Leader

Indonesian Evaluation Team

Indonesia Export Training Center

Republic of Indonesia

CONTENTS

I.INTRODUCTION

1. The Evaluation Teams
2. Schedule of Joint Evaluation
3. Members of Evaluation Teams
 - 3-1. Japanese Team
 - 3-2. Indonesian Team

II.METHODOLOGY OF EVALUATION

1. Method of Evaluation
2. Aspects of Evaluation
3. Information for Evaluation

III.BACKGROUND AND SUMMARY OF THE PROJECT

1. Background of the Project
2. Objective of the Project
3. Technical Cooperation Program

IV.RESULTS OF EVALUATION

1. Summary
2. Achievement of the Plan
3. Details
 - 3-1. Efficiency
 - 3-2. Effectiveness
 - 3-3. Impact
 - 3-4. Relevance
 - 3-5. Sustainability

V.CONCLUSIONS

VI.RECOMMENDATIONS

VII.LESSONS LEARNED

L
—

Y/M

I. INTRODUCTION

1. The Evaluation Teams

The Japanese Evaluation Team (hereinafter referred to as “the Japanese Team”) organized by Japan International Cooperation Agency (hereinafter referred to as “JICA”) and headed by Mr. Tsunenobu Miki, visited the Republic of Indonesia from November 8, 2000 for the purpose of joint evaluation with the Indonesian Evaluation Team (hereinafter referred to as “the Indonesian Team”) on the achievement of the Japanese technical cooperation for the human resource development in trade sectors in the Republic of Indonesia (hereinafter referred to as “the Project”) on the basis of the Record of Discussions signed on September 25, 1998 (hereinafter referred to as “R/D”)

Both teams discussed and studied together the efficiency, effectiveness, impact, relevance and sustainability of the Project in accordance with the JICA Project Cycle Management (hereinafter referred to as “JPCM”) method.

Through careful studies and discussions, both sides summarized their findings and observations as described in this document.

L
—

M

2.Schedule of Joint Evaluation

November 8, 2000	Arrival of a consultant in Jakarta
November 9, 2000	Interviews with Japanese Experts and 10 course planners (Counter Personnel)
November 10, 2000	Visit to and interviews with NAFED and SRIC (Local Consultant)
November 11, 2000	Information analysis
November 12, 2000	Information analysis and documentation
November 13, 2000	Visit to and interviews with 2 private enterprises. Interviews with 4 instructors (Counter Personnel)
November 14, 2000	Interviews with 4 administrative staff (Counter Personnel)
November 15, 2000	Visit to and interviews with a private enterprise accepting OJT trainees and MOIT Arrival of other members: Leader, Technical Transfer Planning, Human Resource Development and Evaluation Management
November 16, 2000	Courtesy visits to Embassy of Japan, director of IETC and MOIT, and team meeting
November 17, 2000	Discussions with Indonesian Evaluation Team-1 Courtesy visits to KADIN and JETRO
November 18, 2000	Visit to and interviews with a private enterprise, and Team meeting
November 19, 2000	Arrival of other member: Technical Cooperation Planning
November 20, 2000	Discussions with Indonesian Evaluation Team-2 Interviews with a course planner and an instructor (Counter Personnel)
November 21, 2000	Discussions with Indonesian Evaluation Team-3
November 22, 2000	Drafting Joint Evaluation Report and Minutes of the Discussion
November 23, 2000	Discussions with Indonesian Evaluation Team-4 Departure of a member: Technical Cooperation Planning
November 24, 2000	Signing of the Evaluation Report and Minutes of the Discussion

h
-

AM

3.Members of the Evaluation Teams

3-1.Japanese Team

Mr. Tsunenobu Miki	Leader Senior Advisor, Institute for International Cooperation, JICA
Mr. Kazuma Yokota	Technical Cooperation Planning Technical Cooperation Division, International Trade and Policy Bureau, Ministry of International Trade and Industry
Mr. Takeo Fukatsu	Technical Transfer Planning International Department No.2, Pacific Resource Exchange Center (PREX)
Ms. Fumiko Sekino	Human Resource Development International Department No.2, Pacific Resource Exchange Center (PREX)
Mr. Takehiro Hozumi	Evaluation Management First Technical Cooperation Division, Mining and Industrial Department, JICA
Mr. Masayuki Takazawa	Evaluation Analysis Consultant, RECS International Inc.

3-2.Indonesian Team

Ms. Ratna Djuwita	Director Indonesia Export Training Center, Ministry of Industry and Trade
Ms. Nus Nuzulia Ishak	Director Center for Export Information and Training, NAFED, Ministry of Industry and Trade
Mr. Maulani	Head of Promotion and Cooperation Section Indonesia Export Training Center, Ministry of Industry and Trade
Mr. Adi Putra Alfian	Head of Trade Division Bureau of Industry and Trade, BAPPENAS
Ms. Kusni Pangestuti	Head of Technical Assistance Administration Section, Ministry of Industry and Trade
Ms. Raharas Sapta	President Director PT Lestari Dini Tunggal
Mr. Amir	Advisor Bank Export Indonesia



II. METHODOLOGY OF EVALUATION

1. Method of Evaluation

The evaluation study was conducted in accordance with the JICA Project Cycle Management (JPCM) method.

- The Project Design Matrix (PDM) was agreed by both sides as a basis of the evaluation.
- Achievement of the Project was studied by collecting data of the Verifiable Indicators set in the PDM.
- The Project was evaluated on five aspects described below.

2. Aspects of Evaluation

The Project was studied and analyzed in the following five aspects:

- 1)Effectiveness: Evaluate the extent to which the purpose has been achieved or not, and whether the project purpose can be expected to happen on the basis of the outputs of the project.
- 2)Impact: Foreseeable or unforeseeable, and favorable or adverse effect of the project upon the target groups and persons possibly affected by the project.
- 3)Efficiency: Evaluate how the results stand in relation to the efforts and resources, how economically the resources were converted to the outputs, and whether the same results could have been achieved by other better methods.
- 4)Relevance: Evaluate the degree to which the project can still be justified in relation to the national and regional priority levels given to the theme.
- 5)Sustainability: Evaluate the extent to which the positive effects as a result of the project will still continue after external assistance has been concluded.

3. Information for Evaluation

Following sources of information were used in this study.

- 1)Documents agreed by both sides prior to and/or in the course of the Project implementation;
R/D,
Minutes of the Discussions,
Tentative Schedule of Implementation (TSI),
Technical Cooperation Program (TCP), and others.
- 2)The project Design Matrix (Annex 25)
- 3)Record of inputs from both sides and activities of the Project
- 4)Statistics
- 5)Interviews with and questionnaires to counterparts and Japanese experts, private enterprises (4 interviews and 10 questionnaires), research report by local consultant were referred.

III. BACKGROUND AND SUMMARY OF THE PROJECT

1. Background of the Project

The Government of the Republic of Indonesia formed a policy on promotion of Non-Oil-and-Gas export primarily SME exporters being active players. For that purpose, the Government of the Indonesia started to establish Indonesia Export Training Center (IETC) in cooperation with the Government of Japan, through JICA from September 1988. This project had been implemented until September 1993.

After the above-mentioned project, the Government of Indonesia recognized that export should be more promoted and IETC should be upgraded, especially in terms of training service. In this context, the Government of Indonesia formally requested to the Government of Japan for technical cooperation to upgrade technical level of IETC.

In response to the request, the Government of Japan, through JICA, dispatched the Preliminary Survey Team followed by the Experts Survey Team and the Implementation Survey Team. The Records of the Discussions (R/D) was signed in November 1996.

In accordance with the R/D, four-year technical cooperation had started from March 1997, with a purpose of providing Indonesian enterprises, primarily of medium-size with necessary knowledge, experience and know-how in trade.

2. Objective of the Project (Master Plan)

Objective of the Project (Master Plan) stipulated in the R/D was as follows:

Overall Goal

Human resources, primarily in small and medium-sized enterprises, are developed to have the capability to map out various new trade-related strategies in the Republic of Indonesia.

Project Purpose

IETC will be able to formulate and devise training programs (=seminars and training courses) to provide Indonesian enterprises, primarily of small and medium-size with necessary knowledge, experience and know-how in trade.

3. Plan of Operations

Plan of Operations (PO) is attached in Annex 26.

h

MM

IV. RESULTS OF EVALUATION

1. Summary

Efficiency

1. Inputs have been generally adequate in terms of the quantity, quality and timing, and have been efficiently converted to the Outputs expected. Even at the time Indonesia experienced an economic crisis, additional input from Japan helped maintain the necessary Input level.
2. Supporting system in Japan and cooperation with other organizations in Indonesia contributed to making Inputs-Output conversion more efficient.

Effectiveness

(Achievement level of Outputs)

The achievement level of the four Outputs is observed as follows:

0. Operation system of the project has been appropriately established;
1. Some C/P (9 persons) have been trained as course planners. With the general knowledge of management tools (i.e. PERT chart and manual), they can conduct training courses in an efficient way;
2. The knowledge and experience necessary for executing trade strategies or trading procedures have been offered to C/P (Instructors) but C/P needs further improvement;
3. The Resource Center has improved its library qualitatively and quantitatively and its service to provide SMEs with information on overseas market and products. But there remains room for improvement.

(Achievement level of Project Purpose)

1. Training opportunities offered by IETC have increased in the number of courses and the total number of participants as well as in variety of programs.
2. Efforts were made for the course contents to respond the needs of SMEs more appropriately through conducting need surveys and analyzing the after-the-course evaluation by the participants. The level of satisfaction revealed in the aforementioned evaluation is construed at least reasonable.
3. IETC's network of cooperation with related organizations has diversified and enlarged.
4. The Course Planners' capacity building to organize training programs has reached the satisfactory level. However, the C/P (Instructors)'s capacity building will not reach such level at the end of the cooperation period. They have difficulties in finding sufficient opportunities for enhancing their expertise and acquiring practical experience.

h

MM

Impact

(Project Purpose Level)

1. In the after-the-course evaluation, participants assess the contents and quality of the training programs favorably.
2. Indicators, such as the number of participants in the training programs and the number of the repeater companies, would attest the growing popularity and reputation of IETC among the private sector.
3. The AMEICC's nomination of IETC in the program of Center of Excellence (COE) is construed that IETC is admitted as one of the best training centers in the ASEAN.

(Overall Goal Level)

1. As is shown by the percentage of participants who applied what was taught in the course to their job (75%) and that of those who felt direct impact on the export performance as the result (33%), the tangible impact of the Project on the trade sector would be emerging. The impact of the training programs would have been supplemented by the other services offered by IETC to the ex-participants (alumni) in the forms of further training opportunities, consultation, information, etc.
2. The scope of beneficiaries in terms of the number of the industries positively affected by the Project would expand as the total number of participants increases. As the number of the participants from outside Java has been about one third of the total, certain measures need to be taken to expand the geographical scope of the beneficiaries.

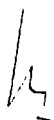
Relevance

1. The overall goal is in line with the Government policy of increasing non-oil-and-gas export, primarily SME exporters being the active players.
2. The project purpose is also relevant to the needs of the SMEs. They need necessary knowledge, experience and know-how in trade. Therefore, the role of IETC is coherent with the needs of SME traders.

Sustainability

(Institutional aspects)

1. From the viewpoint of the Government policy promoting non-oil-and-gas export, primarily by SMEs, IETC will continue to be an important training and service institution.
2. IETC is establishing a reputation among private enterprises for providing useful information on export promotion. It has been successful in making ties with a number of other organizations to expand the scope of its activities.
3. The C/P attitude toward the project has improved. C/P has made an effort to improve their own



ability. As far as C/P makes an effort, IETC would keep the reputation as an important training center.

(Financial aspects)

The Indonesian Government assures routine budget, but project budget is not assured. IETC is expected to compensate project budget portion with self-finance and routine budget.

(Technical aspects)

1. C/P (Course Planners) have attained a sufficient level in terms of their ability to organize training.
2. C/P (Instructors) were not given the sufficient opportunities for deepening their knowledge and acquiring practical experience. They could face immediate difficulty in preparing the practical programs.
3. There will not be a particular problem concerning the operation and the maintenance of the equipment. It is, however, yet to be seen whether C/P can cope with the development of concerned technology such as IT and its business applications.



2. Achievement of the Plan

Narrative Summary	Verifiable Indicator	Result
<p>Overall Goal Human Resources, primarily in medium-sized enterprises, are to have the capability to map out various new trade-related strategies in the Republic of Indonesia.</p>	<p>1. Level of personnel as traders and successful case at each enterprise</p>	<p>1. The result of level was not identified.</p>
<p>Project Purpose IETC will be able to formulate and devise training programs (=seminars and training courses) to provide Indonesian enterprises, primarily of medium-size with necessary knowledge, experience and know-how in trade.</p>	<p>1. Number of newly developed training programs including STP (=Special Training Program) 2. The level of the content and the effectiveness of training programs including STP 3. The transition of evaluation for training programs including STP 4. Number of business consultation implemented 5. Number of collaborating organizations, instructors from outside, and interpreters</p>	<p>1. 63 programs (Annex 20-1) 2. The level of programs was useful for beginners, and simultaneously more practical training was demanded (SRIC (Local Consultant) report: pg. 41). 3. Generally, there were not remarkable changes except "Management Export-Import by C/P Instructor (Appendix 21, 22-1,-2). 4. 130 consultations (Annex 14) Consultations were implemented by not C/P but other consultants. 5. 92 organizations (Total number)(Annex 15)</p>

h

JM

Narrative Summary	Verifiable Indicator	Result
<p>Outputs</p> <p>0. Operation system of the Project will be established.</p> <p>1. Counterpart personnel (=C/P) in IETC are to be trained as course planners</p> <p>2. The knowledge and experience necessary for executing trade strategies or trading procedures will be offered to C/P (instructors) in IETC.</p> <p>3. Useful information on trade will be offered to the public</p>	<p>0-1.Number of C/P and administrative staff</p> <p>0-2.Budget allocation</p> <p>0-3.Number of public relations</p> <p>0-4.Kinds and number of equipment introduced</p> <p>0-5.Frequency of equipment usage and the condition of maintenance</p> <p>1-1.Number of manuals, lists, PERT chart, and their revisions</p> <p>1-2.Number of needs survey and its analysis</p> <p>1-3.Number of meetings for course planners</p> <p>1-4.Number of training programs implemented including STP</p> <p>1-5.Number of participants in the training programs including STP</p> <p>2-1.Number of lectures by long-term experts</p> <p>2-2.Number of presentation by C/P</p> <p>2-3.Number of exposures to business transaction in private companies</p> <p>2-4.Number of new subjects conducted by C/P</p> <p>3-1.Number of manuals to organize the Resource Center</p> <p>3-2.Number of the Internet training programs</p> <p>3-3.Number of those who have utilized the library</p> <p>3-4.Number of books in the library</p>	<p>0-1.16 persons (Course planner:9, Instructor: 7) (Annex 12)</p> <p>0-2.Routin and Project Budget are allocated from the Government (Annex 5)</p> <p>0-3.The number of PR materials is listed in Annex 13.</p> <p>0-4.Kinds and number of units are listed in Annex 9 and 11.</p> <p>0-5.Each of equipment is utilized well (Annex 9 and 11).</p> <p>1-1.53 manuals and 101 PERT charts (Annex 14, 16 and 17). They were revised once a year.</p> <p>1-2.Needs survey is implemented in 199 organizations (company, Government office and association). Its result is listed in Annex 19.</p> <p>1-3.151 meetings (Annex14, 32-3)</p> <p>1-4. 301 programs (Annex 20-1).</p> <p>1-5. 7,868 persons (Annex20-1).</p> <p>2-1. 13 lectures (Annex14)</p> <p>2-2. 45 presentations (Annex14)</p> <p>2-3. 8 persons (Annex14) One company accepted the OJT trainees.</p> <p>2-4-9 subjects (Annex14)</p> <p>3-1. 8 manuals (Manual No.37 through No.44) (Annex16)</p> <p>3-2. 20 programs (Annex14)</p> <p>3-3.7,807 users (Annex 23-2)</p> <p>3-4.2,444 titles and 2,955 copies as of Sept. 2000 (Annex 23-1)</p>

K

Activities	Inputs	
	R/D	Result
<p>0-1. To allocate staff as planned.</p> <p>0-2. To formulate plans of activities.</p> <p>0-3. To make budget plan with appropriate expenditures.</p> <p>0-4. To carry out public relations of the Project.</p> <p>0-5. To arrange/ use/ maintain proper equipment for the Project.</p> <p>1-1. To review the existing activities to provide training programs.</p> <p>1-2. To prepare necessary management tools.</p> <p>1-3. To implement training courses utilizing the management tools.</p> <p>1-4. To revise the management tools.</p> <p>1-5. To disseminate the standardized system inside IETC.</p> <p>2-1. To grasp the concrete needs of each C/P concerning the field of knowledge to be transferred.</p> <p>2-2. To execute subject guidance to C/P</p> <p>2-3. To compile resume of each subject guidance.</p> <p>2-4. To send C/P to a private company for exposing business transaction.</p> <p>3-1. To identify the main functions of the Resource Center.</p> <p>3-2. To provide information services of the Resource Center.</p> <p>3-3. To prepare management tools to operate the Resource Center.</p>	<p><u>The Japanese side</u></p> <p>1. Dispatch of experts</p> <p>a. Long-term experts Chief advisor International Trade -Coordinator</p> <p>b. Short-term experts Appropriate number of short-term experts will be dispatched as necessity arises.</p> <p>2. C/P training in Japan</p> <p>3. Supporting local cost</p> <p>4. Provision of machinery and equipment</p> <p><u>The Indonesian side</u></p> <p>1. Land, building, facilities and space for the Project</p> <p>2. Allocation of C/P and administrative staff Administrative C/P: 1 persons, Counterpart: 7 persons, Additional C/P: 5 persons, Administrative Staff: 4 persons</p> <p>3. Local cost Necessary budget for the implementation of the Project</p> <p>4. Provision of machinery and equipment and their maintenance</p>	<p><u>The Japanese side</u>(Annex 37)</p> <p>1. Dispatch of experts (Annex 7)(Total number)</p> <p>a. Long-term experts Chief advisor: 1 -International Trade: 1 Coordinator: 3 (Total)</p> <p>b. Short-term experts 37 experts (Total)</p> <p>2. 14 persons experienced training in Japan (Annex8)</p> <p>3. The Japanese side supported local cost during economic crisis. Also, it supported construction cost of simulation center and 4 seminar rooms (Interview with C/P)</p> <p>4. Provided machinery/ equipment is listed in Annex9.</p> <p><u>The Indonesian side</u></p> <p>1. Land, building, facilities and space were provided.</p> <p>2. 9 course planners, 7 instructors (Annex 4, 12)</p> <p>3. Routine and project budget was distributed to IETC (Annex 5-1, -2).</p> <p>4. Provided machinery/ equipment is listed in Annex 11.</p>

3.Details

3-1.Efficiency

	Content	Reference
Efficiency of Inputs	<p>1.The Japanese side</p> <p>1-1.Dispatch of experts</p> <p>a. Long-term experts The total number of long-term experts was 5. A chief advisor and an international trade expert have been involved in the project since it started in February 1997. Three coordinators have been dispatched in the project term and the term of them was not overlapped. Their specialties were sufficient for C/P.</p> <p>b. Short-term experts Total number of short-term experts was 37. They were divided into 7 groups and dispatched to give a STP lecture. Dispatched term of each group was 18 to 34 days. Timing of dispatch was appropriate. Specialty of the experts was much appreciated by the IETC alumni. Their lectures made a great impact on the alumni, who did rarely take the practical lectures such as export marketing strategy, foreign market, and international sale contract in Indonesia. C/P and experts were well in communication with each other.</p> <p>1-2.C/P training in Japan Total number of persons trained in Japan was 14. They were trained in the program of PREX. The training term extended 12 to 28 days. The training term was sufficient for C/P. The training was useful not only to take technical training from Japanese experts but also to understand the circumstances in Japan. 4 persons were trained in other programs. One of them was trained in the program of JICE. Two persons were trained in the program of COE. And the rest one had learned Japanese language for 6 months.</p> <p>1-3.Supporting local cost During the term of economic crisis in 1998 the Indonesian side had to cut down the budget. However, owing to the Japanese side, the project was able to overcome the crisis. Japanese side also supported construction of simulation training room and 4 seminar rooms. This room was necessary for practical training, which alumni had demanded much. When the evaluation team was dispatched, it was under construction in a space of second floor within the main building of IETC. The space was originally used for exhibition. About provision of this room the Japanese side provided it in an efficient way because it utilized the space for a practical purpose.</p>	<p>Annex 7 Interview with long-term experts and C/P</p> <p>Annex 7 Interview with long-term experts and C/P</p> <p>Annex 8 Interview with C/P</p> <p>Interview with long-term experts</p> <p>Interview with long-term experts</p> <p>Interview with long-term experts</p>

K

M

<p>Efficiency of Inputs</p>	<p>1-4.Provision of machinery and equipment</p> <p>Provided machinery/ equipment is listed in Annex 9.</p> <p>Kinds and number of machinery/ equipment were appropriate.</p> <p>Timing of the provision was also appropriate. They were well maintained. It was not difficult for C/P to maintain.</p> <p>IETC introduced local area network (LAN). This system enabled several computers in the building to share resources and communicate with each other.</p> <p>2.The Indonesian side</p> <p>2-1.Land, building, facilities and space for the project</p> <p>Land, building, facilities and space were provided. It was enough space for experts, C/P, other staff, and trainees to accommodate.</p> <p>2-2.Allocation of C/P and administrative staff</p> <p>Number of C/P: 16 persons (No of course planner: 9, No. of instructors: 7)</p> <p>Number of administrative C/P: 7 persons.</p> <p>The number of staff was enough for the project operation and technical transfer from the Japanese side. Number of course planners and instructors was confirmed during the survey.</p> <p>C/P made an effort to establish more efficient operating system. Their attitude has much changed compared to that in the first stage of the project. It is becoming active.</p> <p>2-3. Local cost</p> <p>Indonesian side has provided a routine budget and a project budget since the project started.</p> <p>2-4. Provision of machinery and equipment</p> <p>Provided machinery/ equipment is listed in Annex 11.</p> <p>Kinds and number of machinery/ equipment were appropriate.</p> <p>Timing of the provision was also appropriate. They were well maintained. It was not difficult for C/P to maintain.</p>	<p>Annex 9 Interview with long-term experts, C/P</p> <p>Annex 12 Interview with long-term experts</p> <p>Annex 5 Interview with long-term experts, C/P</p> <p>Annex 11 Interview with long-term experts, C/P</p>
-----------------------------	---	--

R

mm

<p>Supporting system for the Project</p>	<ul style="list-style-type: none"> -The role of Joint Coordination Committee (JCC) The role of JCC was to confirm the progress of project. It functioned as a coordinating organization with other related organizations. The committee meeting has been held three times since the project started. -Supporting committee in Japan supported IETC in C/P training in Japan and dispatch of STP experts. 	<p>Annex 27 Interview with long-term experts, NAFED</p>
<p>Linkage with other cooperation projects</p>	<p>IETC linked up with some of other cooperating organizations.</p> <ul style="list-style-type: none"> -AMEICC supported IETC in the Center of Excellence (COE) program. The program started from April/ 2000 and will continue until March/ 2003. -JICE invited some IETC alumni to Japan in the OJT program of agri-business. -JETRO sent a lecturer and gave an opportunity to IETC alumni so that they could participate in a trade fair, which held in Japan. -Aus-AID was supporting IETC in the training program regarding export promotion. -Merchandise Testing Laboratory (MTL) (USA) was cooperating in quality testing service which was not usually given in Indonesia. -APEC supported IETC in the training program regarding marketing strategy. 	<p>Annex 28-1 Interview with long-term experts, C/P and NAFED</p>

3-2. Effectiveness

	Level of Achievement and Obstacles in Achieving the Initial Plan	Reference
Output Level	<p>0. "Operational system of the Project will be established."</p> <p>1) 16 persons were appointed as course planners/ instructors and 7 persons were appointed as administrative counter personnel. The long-term experts and C/P were well in communication with each other.</p> <p>2) IETC budget consists of three types: routine, project, and self-financing budget. Routine and project budget were provided by the Indonesian Government.</p> <p>3) PR is carried out by advertising publications and home page. There were some alumni having obtained information from the IETC alumni.</p> <p>4) Consultation to alumni has recorded since 1999. IETC has given a consultation opportunity to total of 130 persons. C/P did not concern with the consultations. They employed 3 business consultants.</p> <p>5) There have not been particular problems concerning kinds and number of equipment. The equipment was sufficiently utilized. It did not need special ability to do maintenance work and was enough for the staff concerned to maintain.</p> <p>1. "Counterpart personnel (=C/P) in IETC are to be trained as course planners." 9 persons were trained as course planners.</p> <p>1) C/P learned general knowledge of management tools (i.e. PERT chart, list, and manual). Number of PERT chart, or number of training program utilizing PERT chart is 101. Not all of C/P did make PERT chart. There was a person in charge of making it. C/P learnt a system of PERT chart from the long-term experts, and C/P arranged it into the design as seen in Annex 18. This chart is different from the original chart learnt from the experts, but C/P made by themselves so that they could understand more easily. 53 manuals were prepared. How to make PERT chart, how to analyze needs survey, how to use Resource Center, how to clean toilet, etc. are explained in the manuals.</p> <p>2) Needs survey is implemented regularly. It has been implemented in 202 companies since the project started. Training needs were shown in Annex 19. The training needs of company that C/P surveyed was sales contract, quality control, export marketing strategy, etc.</p> <p>3) Number of meeting was 151. In the meeting with the experts, C/P was given a presentation opportunity to improve their knowledge and presentation skills.</p> <p>4) Number of programs has increased from 77 in 1996/ 1997 to 91 in 1999/ 2000.</p> <p>5) Number of participants has increased from 1, 625 in 1996/ 1997 to 2,467 in 1999/ 2000.</p>	<p>1) Annex 12</p> <p>2) Annex 5</p> <p>3) Annex 13</p> <p>4) Annex 14</p> <p>5) Annex 9 and 11 Interview with long-term experts and C/P</p> <p>Annex 12</p> <p>1) Annex 16, 17 and 18 Interview with long-term experts and C/P</p> <p>2) Annex 14, 19</p> <p>3) Annex 14</p> <p>4) Annex 20-1, 32-4</p> <p>5) Annex 20-1, 32-4</p>

R

M

Output Level	<p>2. "The knowledge and experience necessary for executing trade strategies or trading procedures will be offered to C/P (instructors) in IETC."</p> <p>1) Number of lectures by long-term experts was 13. The lectures were implemented in 1997.</p> <p>2) Number of presentations was 45. Presentation was useful for C/P to improve their knowledge and presentation skills.</p> <p>3) OJT training started in 1999. 8 persons including course planner participated in the program and experienced a practical work. OJT training in a private company was very useful for them. One company, where a Japanese businessman works as an advisor accepted them. This training should have been conducted more. C/P was not given sufficient OJT term.</p> <p>4) Number of new subject conducted by C/P was 9. The first subject was recorded in 1999.</p> <p>3. "Useful information on trade will be offered to the public."</p> <p>1) There are 8 manuals (No. 37 through 44)</p> <p>2) Number of internet-training was 20.</p> <p>3) Number of books has also increased. It has increased 1,376 (October 1998) through 2,444 (October/ 2000).</p> <p>4) Number of library users has increased. It has increased on three consecutive years, 208(1997), 1,955(1998) and 3,572(1999). Useful information on trade was not fully offered in response to the public needs. Library users were basically limited to the IETC trainees. They demanded to increase the number of books, especially trade-related magazines.</p>	<p>1) Annex 14</p> <p>2) Annex 14</p> <p>3) Annex 14 Interview with C/P</p> <p>4) Annex 14</p> <p>1) Annex 16</p> <p>2) Annex 14</p> <p>3) Annex 23-2</p> <p>4) Annex 23-1</p> <p>Interview with C/P</p>
Project Purpose Level	<p>-The project purpose will be mostly achieved by the end of cooperation period in terms of Course Planners' capacity building to organize training programs.</p> <p>-However, Instructors are still having difficulty finding sufficient opportunities for enhancing their expertise and acquiring practical experience. This could hinder the full attainment of the project purpose, considering the rapid changes that the global economy is experiencing primarily around IT.</p>	<p>Interview with long-term experts. Interview with/ Questionnaire Survey to private enterprises. SRIC (pg.42)</p>

h

JMM

3-3. Impact

	Content	Reference
<p>Direct Impact (Project Purpose Level)</p>	<p>-Number of participants to IETC training programs has been increasing as well as the number of the repeaters, which attests to the growing popularity and reputation of IETC in the private sector and shows that the contents and effectiveness of its training programs including STP are well received in principle.</p> <p>-Although overall evaluation of IETC training programs remains at satisfactory level a survey reveals comments that they are sometimes too general and not practical enough.</p> <p>-The Project has provided SMEs in regions outside Java with precious opportunities to receive latest information on export promotion. When IETC seminars were held in regional cities they attracted a number of participants. Participants from regions other than Java have accounted for approximately 28 % of the total.</p> <p>-Of all the supports from other organizations it should be well evaluated that IETC was recommended as a key training center in the program of Center of Excellence (COE) by AMEICC. This indicates that IETC was admitted as one of the most well evaluated training centers of all in the ASEAN countries.</p>	<p>Interview with/ Questionnaire Survey to private enterprises. SRIC (Local consultant) Report (pg.41) Annex 33</p>

K

M

<p>Indirect Impact (Overall Goal Level)</p>	<p>-It is difficult to determine precisely to what extent the Project has actually contributed to bringing positive outcome on SMEs' export business. A survey shows that more than 70 % of the IETC alumni felt medium to large impacts of applying what they had learned at IETC, and from those who have applied the knowledge, 33% responded that improvement in export values was observable.</p> <p>-During the interview survey to the private companies who has taken the IETC programs, the survey observed an IETC participant who succeeded in exporting agri-products to Japan. IETC recommended him to train in the JICE program. This was the case that IETC collaborated with other organization and led him to a success. He had an experience of export to other country.</p> <p>The survey also observed one company, which has succeeded in the export business one year after the IETC training. However, there was one company, which has not succeeded in exporting the architectural product (stone) to Japan for 5 years, because it was not able to overcome or understand the Japanese standard of quality control. In the latter case it should not be considered a failure case, because it usually takes a few years or more.</p>	<p>SRIC (Local consultant) Report (pg.10)</p> <p>Interview with long-term experts and private enterprises</p>
<p>Other Impact</p>	<p>-IETC leases some space and equipment in the building to MTL and has increased its revenue.</p> <p>-IETC provided not only short-term program, but also D1 program (long-term program). This has also contributed to the increase of revenue.</p>	<p>Annex 5</p> <p>Annex 5</p>

3-4. Relevance

	Content	Reference
Relevance of Overall Goal	-The Government is promoting non-oil-and-gas export and making an effort to promote exporters' concerns primarily SME exporters' concerns. It defines that this policy is important and is going to cooperate with private sectors in promoting the policy to the next century. This is well in line with the overall goal "Human resource, primarily in medium-sized enterprises, are developed to have the capabilities to map out various new trade-related strategies in the Republic of Indonesia." The role of IETC is to strengthen SMEs export capacity.	Annual Report '99 (NAFED,1999:pg.5) Interview with NAFED and MOIT
Relevance of Project Purpose -Relevance with needs of IETC	-To realize the aforementioned policy emphasizing "non-oil-and-gas export and promoting exporters' concerns, primarily SME exporters' concerns", SME exporters need enough knowledge, experience and know-how in trade. Judging from the circumstance, it can be said that the needs of IETC are becoming important. The project purpose is "IETC will be able to formulate and devise training programs (=seminars and training courses) to provide Indonesian enterprises, primarily of medium-size with necessary knowledge, experience and know-how in trade" Therefore the project purpose is coherent with the national policy.	Interview with the long-term experts
Factors inhibiting relevance	None	

15

MM

3-5.Sustainability

	Content	Reference
Institutional Aspects	<p>-IETC is regarded by the Government as the key organization in capacity building of SMEs in view of increasing their export. It urges IETC to expand their activities to other regions in the country.</p> <p>-IETC is establishing a reputation among private enterprises for providing useful information on export promotion. It has been successful in making ties with a number of other organizations to expand the scope of its activities. Center of Excellence activities organized by AOTS has included IETC as one of strong points in South East Asia for human resource development.</p> <p>-The C/P attitude of when the project started was passive, but it has been changing into active. They have made an effort to improve their own ability. As far as C/P makes an effort, IETC would keep the reputation as a training center.</p>	Interview with long-term experts and private enterprises
Financial Aspects	<p>-IETC is expected to become capable of financing their projects with their income. Revenue of IETC mainly comes from training and testing service, and it has been increasing. IETC would become a self-financing organization if it continues to provide improving the quality, increasing number of training program, and widening coverage of services.</p>	Annex 5 Interview with long-term experts and C/P
Technical Aspects	<p>-All C/P is able to use PERT charts and manuals to conduct their job effectively. They are revised when necessary and new one should be created.</p> <p>-C/P (Course Planners) have attained a sufficient level in terms of their ability to organize training programs. It remains to be seen whether IETC will be able to have system for their own staff training, in which the underlying principles of training management should be profoundly covered.</p> <p>-C/P (Instructors) were not given sufficient amount of opportunities for deepening their knowledge and acquiring practical experience. Given the current situation of the global economy, where comprehension and application of IT is becoming indispensable, IETC instructors could face immediate difficulty in preparing up-to-date training programs after the project termination.</p> <p>-There has not been a particular problem concerning maintenance of equipment. The maintenance work was well practiced. As far as the present system of maintenance is kept, IETC would not have any problem.</p>	Interview with long-term experts and C/P

R

JMM

V.CONCLUSIONS

- 1.Looking at IETC from the Government policy promoting non-oil-and-gas export, especially export by SMEs, its role is becoming more important. Private enterprises also regard IETC as a very important training center.
- 2.IETC alumni demanded more practical training. The experts from the Japanese side were appreciated on the lectures from their experience.
- 3.Course planners learnt management tools to enable them to do their job efficiently.
- 4.C/P (Instructors) needs a practical experience mainly through OJT for the purpose of improving their skill in developing better syllabus and so on.
- 5.Concerning the Conclusion 2 and 4, a follow-up assistance from JICA is strongly needed.

VI.RECOMMENDATIONS

1. In order to respond to the needs of SMEs for practical training on export business, the capability of the IETC Instructors should be strengthened. More OJT in the private companies would be very effective.
- 2.IETC should take measures for instructors to have sufficient time and place (opportunities) for reinforcing their readiness to conduct lectures.
- 3.IETC should take measures to follow the fast development of technologies, such as IT, and their business applications.
- 4.IETC should strengthen communication with the private sector, especially business associations, to provide training programs which respond to their needs in appropriate and timely manner. This would also help a group of companies in the same industry benefit from the services of IETC.
5. In view of sustaining and advancing the level of the IETC Course Planners and Instructors, IETC should have a scheme for their staff training.
- 6.Beneficiaries of IETC services have been mainly from Java area. IETC should strengthen their activities in other regions of Indonesia in order to contribute to the nationwide promotion of SMEs' export business.

VII.LESSONS LEARNED

1. In this project C/P is instructed to make a presentation in a staff meeting after such occasions as taking part in a training program and conducting a survey. This practice contributes to facilitating sharing of information among C/P and deepening the understanding of the subject concerned.
- 2.C/P modified management tools learnt from the long-term experts into their own designs. They



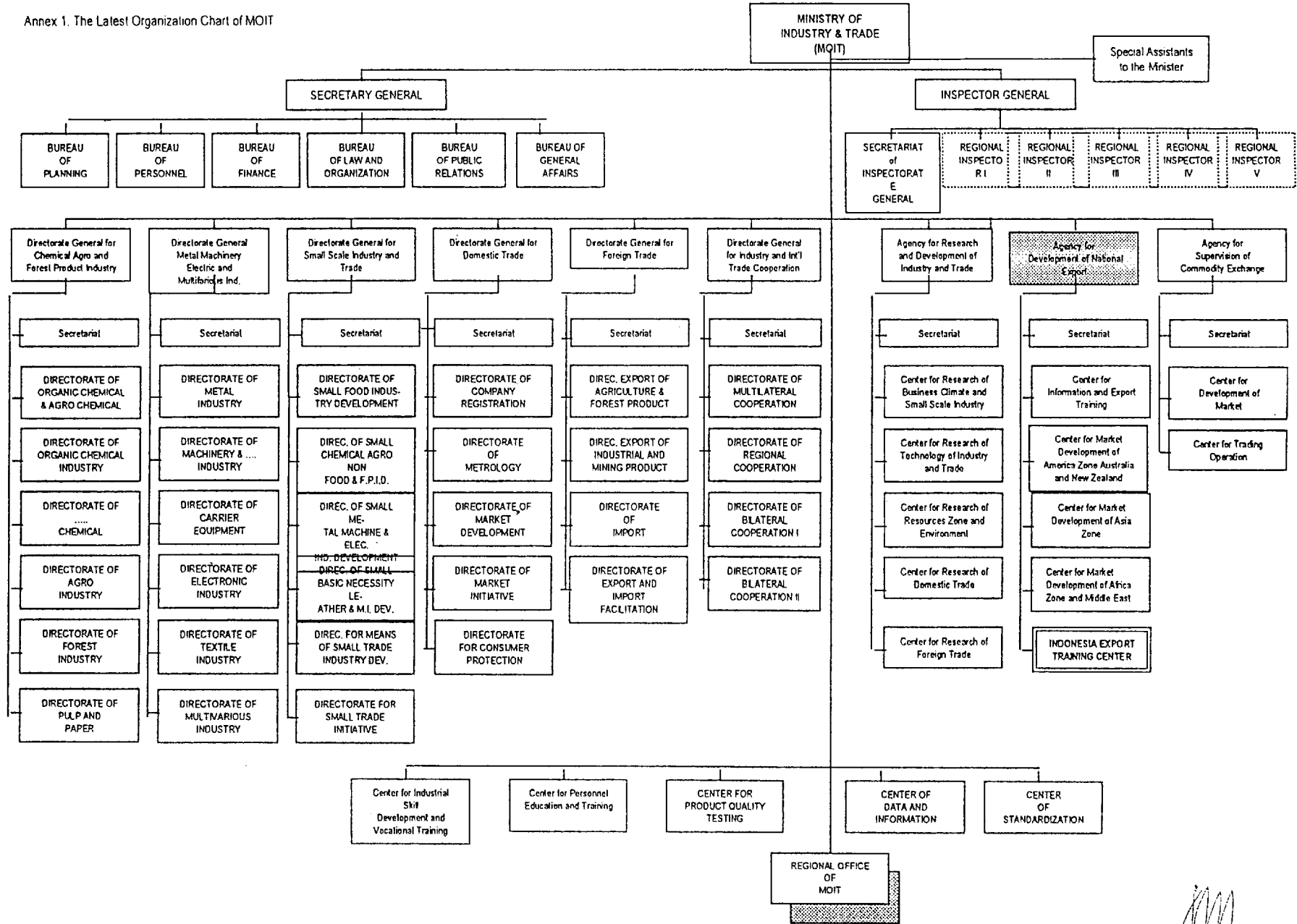
agreed among themselves that the designs were suitable for them to work efficiently.

3. IETC is making good use of the space in the building and the equipment it owns, by leasing the space, providing testing services and having a joint cooperation on testing services to other organizations and industries. This has contributed to increasing its revenue.
4. The majority members of the supporting committee in Japan have rich export business experience. This contributed to dispatching experts who meet the needs of the participants for more practical training.
5. IETC collects fees for participating in the training programs. This contributed not only to increase the revenue but also to make C/P and participants more conscious of the quality of the programs.
6. In the implementation of software oriented projects strong leadership is very important. Attention should be paid to this aspect from the project preparation stage.

List of Annexes

Number of Annex	Title
Annex 1	The Latest Organization Chart of MOIT
Annex 2	The New Organization Chart of Projects
Annex 3	The Latest Organization Chart of IETC
Annex 4	Staff Allocation of IETC
Annex 5-1	Allocation of IETC Budget
Annex 5-2	Expenses by the Indonesian Side
Annex 6	The Present Activities of IETC
Annex 7	List of Japanese Experts Dispatched
Annex 8	List of the Indonesian C/P Trained in Japan
Annex 9	List of Machinery, Equipment and Others Provided by Japanese Side
Annex 10	List of the Study Team Dispatched by the Japanese Side
Annex 11	List of Machinery and Equipment Provided by the Indonesian Side
Annex 12	List of Counterpart Personel and Administrative Personel
Annex 13	List of Public Relations
Annex 14	Record of Course Planner and Instructor (summary)
Annex 15	List of Collaborating Organization
Annex 16	List of Manual
Annex 17	Monitoring Sheet for Database (related to Course Planner)
Annex 18	Sample of Pert Chart
Annex 19-1	Total of Need Survey
Annex 19-2	Result of Need Survey
Annex 20-1	Record of IETC Training Program (Summary)
Annex 20-2	Record of IETC Training Program (In Detail)
Annex 21	Evaluation of Training Program
Annex 22-1	Evaluation of C/P Instructor
Annex 22-2	Evaluation of Outside Instructor
Annex 23-1	Number of Books in Library
Annex 23-2	Number of Person Who Utilized the Library
Annex 24	Present Activities and Future Prospect of IETC
Annex 25	Project Design Matrix (PDM) for the Project
Annex 26	Plan of Operation (PO)
Annex 27	Annual Plan of Operation (APO) for Fiscal Year 2000
Annex 28-1	Assintances Provided by other Countries
Annex 28-2	List of IETC's Staff Trained Abroad
Annex 28-3	List of IETC's Alumni Trained Abroad
Annex 29	List of IETC Staff for On The Job Training
Annex 30	List of C/P Trained by IETC Budget
Annex 31	IETC LAN System
Annex 32-1	Total Number of IETC Participants
Annex 32-2	Total Number of IETC Participants by Regions
Annex 32-3	Total of IETC Training Activities (in batch)
Annex 32-4	Planning & Realization Ratio of IETC's Program
Annex 33	Repeating in Participation of IETC Training
Annex 34	Current Situation and Future Plans of IETC
Annex 35	List of Centers of Excellences
Annex 36	IETC Evaluation Study (final report)
Annex 37	Expenses by the Japanese Side
Annex 38	Chronological Review of the Project

Annex 1. The Latest Organization Chart of MOIT

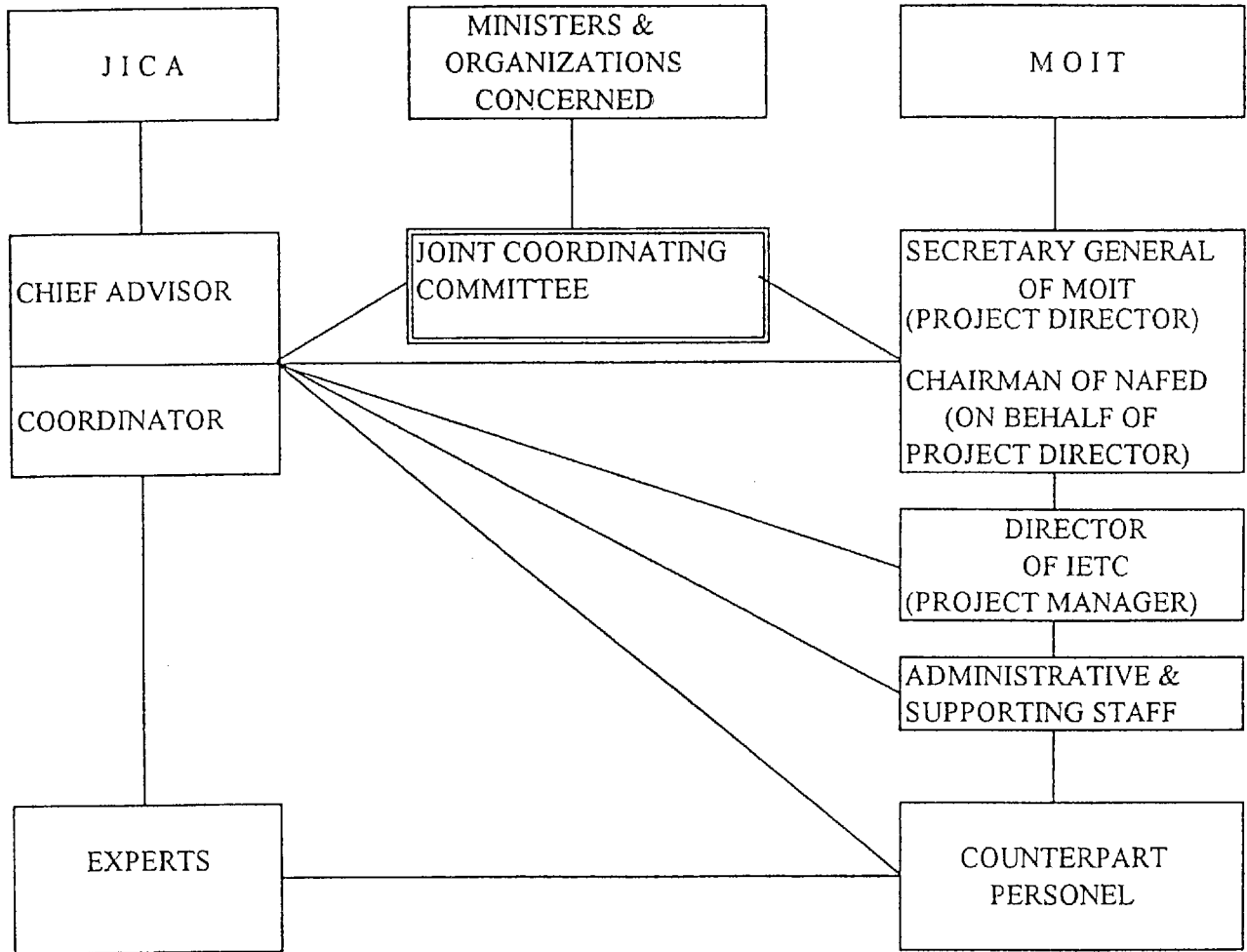


Handwritten signature

Annex 2 The New Organization Chart of the Project

(Japanese Side)

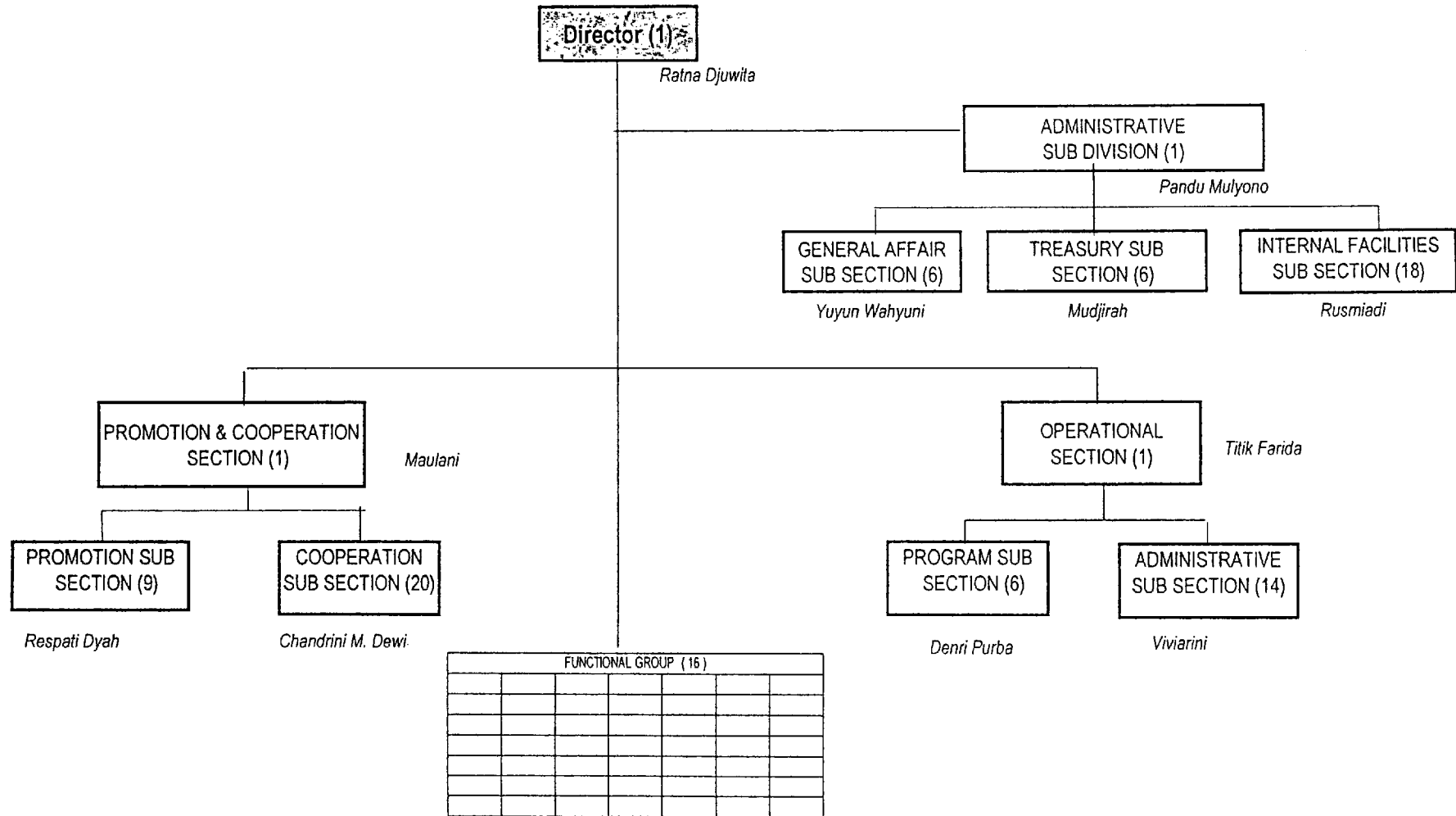
(Indonesian Side)



12

Handwritten signature or scribble.

Annex 3. The Latest Organization Chart of IETC



Handwritten mark

Handwritten mark

Annex 4 Staff Allocation of IETC

NO.	NAME	SEX	DURATION OF WORK AT AND OUTSIDE IETC		EDUCATION
			YEAR	MONTH	
1	<u>Director</u> Ratna Djuwita	F	20	5	International Relationship
2	<u>Head of Administrative Sub Div.</u> B. E. Pandu Mulyono	M	24	5	Bachelor State ADM
3	<u>Head of General Affair Sub Section</u> Yuyun Wahyuni	F	10	5	Bachelor State ADM
4	Siti Zunaedah	F	18	5	SHS Economic
5	Djoko Sugiatno	M	11	5	Dipl. III Accounting
6	R. Roni Tubiyanto	M	6	5	SHS Biology
7	Imam Sutrisno CW	M	8	5	Junior High School
8	Ma'mun H. Sepud	M	10	5	SHS Math. & Physics
9	<u>Head of Treasury</u> Mudjirah	F	20	11	Equivalent SHS
10	Achmad Muchtar	M	18	5	TSHS Electrical
11	Budiarti	F	13	5	SHS Social
12	Yulinar	F	10	5	SHS Math. & Physics
13	Ernawati	F	15	10	SHS Math. & Physics
14	Yuniarti	F	12	10	SHS Math. & Physics
15	<u>Head of Internal Facilities Sub Section</u> Rusmiadi	M	17	5	TSHS Electrical
16	Kamidin B. Sinaga	M	20	11	Bachelor Shiping, Economy
17	Johndrik Ginda Dongoran	M	18	5	TSHS Mechanical
18	Syamsul Akmar A.	M	15	11	TSHS Electrical
19	Sumarso	M	18	5	SHS Economy
20	Sobirin	M	14	5	TSHS Electrical
21	Roosfenny	F	15	5	Bachelor Social Adm. State

NO.	NAME	SEX	DURATION OF WORK AT AND OUTSIDE IETC		EDUCATION
			YEAR	MONTH	
22	Sutiman	M	21	2	Elementary School
23	Suryadi	M	10	5	Elementary School
24	Suhermato	M	10	5	Junior High School
25	Rusdianto	M	10	5	Elementary School
26	Saripin	M	12	5	Elementary School
27	Zainal Arifin	M	18	0	Equivalent SHS
28	Kusdianto	M	18	0	TSHS Electrical
29	Sumaryono	M	15	0	SHS Economy
30	Rachman	M	17	0	Junior High School
31	Surachman	M	37	0	Elementary School
32	Narek Bahon	M	18	0	Elementary School
	<u>Head of Operational Section</u>				
33	Titik Farida	F	24	5	Master of Management
	<u>Head of Program Sub Section</u>				
34	Denri Purba	M	11	5	Bachelor of Law
35	Bambang Mulyatno, MBA	M	16	5	Master of Business Administration
36	Oneng Pudjianto	M	15	5	SHS Social
37	Danang Tri Utomo	M	7	5	SHS Social
38	Agus Gaman Wangsa	M	7	5	TSHS Grafica
39	Sukendro	M	10	0	SHS Math. & Physics
	<u>Head of Administrative of Training Sub Section</u>				
40	Viviarini	F	12	5	Bachelor of Law
41	Ridwan Bachtiar	M	20	5	TSHS Electrical
42	Rotua Manurung	M	19	0	Dipl. III in Trade

NO.	NAME	SEX	DURATION OF WORK AT AND OUTSIDE IETC		EDUCATION
			YEAR	MONTH	
43	Wijaya	M	13	5	SHS Math. & Physics
44	Budi Handoko	M	13	5	SHS Math. & Physics
45	Armiwati	F	14	5	SHS Math. & Physics
46	Suyanti	F	8	5	SHS Economy
47	Tusti Isriani	F	8	5	Bachelor Chemical Engineering
48	Estri	F	10	3	SHS Biology
49	La Dolo	M	10	0	SHS Math. & Physics
50	Anwar	M	10	0	SHS Math. & Physics
51	Subeno	M	8	0	SHS Math. & Physics
52	Nurbaiti	F	10	0	SHS Math. & Physics
53	R. Bambang Suryadi	M	10	9	SHS Social
54	<u>Head of Promotion & Cooperation</u> Maulani	M	24	5	Bachelor Economy And Dev. Study
55	<u>Head of Promotion Sub Section</u> Respati Dyah	F	19	0	Bachelor Social Political Adm.
56	Irwan Syafrul	M	16	6	Dipl. III in Statistic
57	M. Astani	M	19	5	Bachelor of Social Political
58	Ramdani	M	18	7	SHS Economy
59	Evi Irawati	F	10	6	SHS Physical Mathematic
60	Gagus Suwarsono	M	20	9	Bachelor State ADM.
61	Itmiwardi	M	7	6	Bachelor Technology Agriculture
62	Syafni Aliwanti	F	10	0	SHS Social
63	Sunarso	M	10	7	SHS Social
64	<u>Head of Cooperaation Sub Section</u> Chandrini Mestika Dewi	F	12	6	Bachelor Technology Agriculture

NO.	NAME	SEX	DURATION OF WORK AT AND OUTSIDE IETC		EDUCATION
			YEAR	MONTH	
65	Nana Suryana	M	13	5	Bachelor of Education
66	Eddy Sutaryo	M	16	6	TSHS Civil
67	Didiek Widijawati	F	10	0	Dipl. III Agriculture
68	Sutyarningsih	F	18	6	Bachelor of Japanese Language
69	Susijanti	F	18	9	Master of Science in food Techn.
70	Haryadi	M	15	6	TSHS Electrical
71	Maksum	M	15	6	TSHS Mechanical
72	Supriyanto	M	14	0	TSHS Electrical
73	Rosni Irawati	F	10	6	SHS Farmacy
74	Diah Hesti E.	F	6	9	Bachelor Computer Technology
75	Sri Rahayu	F	6	9	Bachelor Food Technology
76	Evi Roza	F	2	0	SHS Chemist Analysis
77	Deni Ghalveni CH	M	1	2	SHS Social
78	Mulyana	M	1	5	SHS Social
79	Syamsuri	M	1	5	SHS Social
80	Netty Herawati	F	1	5	SHS Chemist Analysis
81	Ade Suhari	M	1	5	SHS Social
82	Yuli	F	1	2	SHS Social
83	Zulkifli	M	1	0	SHS Social

NO.	NAME	SEX	DURATION OF WORK AT AND OUTSIDE IETC		EDUCATION
			YEAR	MONTH	
	<u>Functional Group</u>				
84	Januar	M	28	7	Bachelor Of Chemical
85	Hardjono	M	27	7	Bachelor of Food Technology
86	M. Kosasih	M	22	7	Bachelor of Technology Chemical
87	S. M. Tambunan	M	21	6	Bachelor State ADM
88	Handaya Retno	F	19	6	Bachelor Economy Management
89	Jarmansyah Joesoef	M	14	6	Bachelor Plastic Engineering
90	Siti Zuhelmi	F	22	4	Dipl. III Chemical
91	Abdillah Sani	M	13	6	Master of Comunication
92	Julia G. Silalahi	F	12	6	Bachelor of English Language
93	Utari Kurnianingsih	F	14	6	Bachelor of Economy
94	R. A. Marlana	F	8	6	Bachelor Chemist Education
95	Merry Maryati	F	9	6	Master of Science
96	Wawan Sudarmawan	M	9	6	Master of Comunication
97	Ariful Fuadhi	M	17	6	TSHS Electrical
98	Istiati Hendraswani	F	15	6	Dipl. III Japanese Language
99	Yan Ayub	M	18	0	Bachelor International Relationship

Note : SHS = Senior High School

TSHS = Technical Senior High School

Annex 5-1 Allocation of IETC Budget

(in thousand rupiah)

	Routine Budget		Realization	Project Budget		Realization	Self Financing Budget		Realization	Total		Total Realization
		for training			for training			for training			for training	
1993/94	436,168 (25.3%)	0	-	950,000 (55.1%)	695.360	-	339,179 (19.7%)	203.500	-	1.725.347	898.860	-
1994/95	680,727 (32.1%)	0	-	992,722 (46.8%)	710.250	-	450,000 (21.2%)	279.000	-	2.123.449	989.250	-
1995/96	814,520 (35.4%)	0	-	989,100 (42.9%)	703.848	-	500,000 (21.7%)	301.250	-	2.303.620	1.005.098	-
1996/97	959,362 (37.2%)	0	-	1,072,236 (41.5%)	621.100	-	550,000 (21.3%)	302.651	-	2.581.598	923.751	-
1997/98	1,023,859 (31.4%)	0	1.018.410	1,635,509 (50.2%)	788.347	1.549.136	600,000 (18.4%)	336.344	510.000	3.259.368	1.124.691	3,077,546
1998/99	1,085,632 (31.0%)	0	1.047.315	1,380,000 (39.5%)	777.105	1.306.622	1,116,852 (31.17%)	644.471	1.061.091	3.497.632	1.421.576	3,415,028
1999/2000	1,920,751 (35.7%)	400.000	1.695.376	1,941,500 (36.1%)	855.056	1.690.188	1,783,538 (31.50%)	945.301	1.617.378	5.373.501	2.200.357	5,342,416
2000 (9 months)	1,557,000 (43.9%)	364.000	1.197.356 (up to Oct '00)	955,415 (27.0%)	446.600	750.233 (up to Oct '00)	***1,708,100 (40,0%)	857.118	1.112.129 (up to Oct '00)	4.220.515	1.667.718	3.059.718 (up to Oct '00)
Projection												
2001 *	2,100,517 (37.7%)	400.000	-	1000,000 (18%)	617.405	-	2,467,600 (44.3%)	1.250.000	-	5.568.117	2.267.405	
2002 **	2,310,000 (40.8%)	700.000	-	500,000 (8.9%)	250.000	-	2,845,000 ** (50.3%)	1.500.000	-	5.655.000	2.450.000	
2003 **	2,530,000 (41.6%)	900.000	-	300,000 (4.9%)	150.000	-	3,256,000 ** (53.5%)	1.750.000	-	6.086.000	2.800.000	
2004 **	2,783,000 (40.6%)	1.000.000	-	300,000(4.4%)	150.000	-	3,774,000 ** (55.0%)	2.000.000	-	6.857.000	3.150.000	

* Tentative figure

** - Routine Budget is expected to increase 10% per annum based on F.Y. 2001 projection.

- Self financing budget is expected to increase per annum 20% for education, 10% for short training, 20% for services in cooperation with Merchandising Testing Laboratory and the slight increase for others

*** The original proposed target is Rp.1.400.000.000, but after the discussion with the government (Ministry of Finance) decided to gave ceiling budget of Rp.1.050.000.000. After considering the FY 2000 progress IETC proposed to revise to Rp. 1.750.100.000 and decided to have the new target of Rp. 1.708.100.000. The achievement of self financing up to December 2000 expected would be Rp. 1.650.000.000

EXPENSES BY THE INDONESIAN SIDE

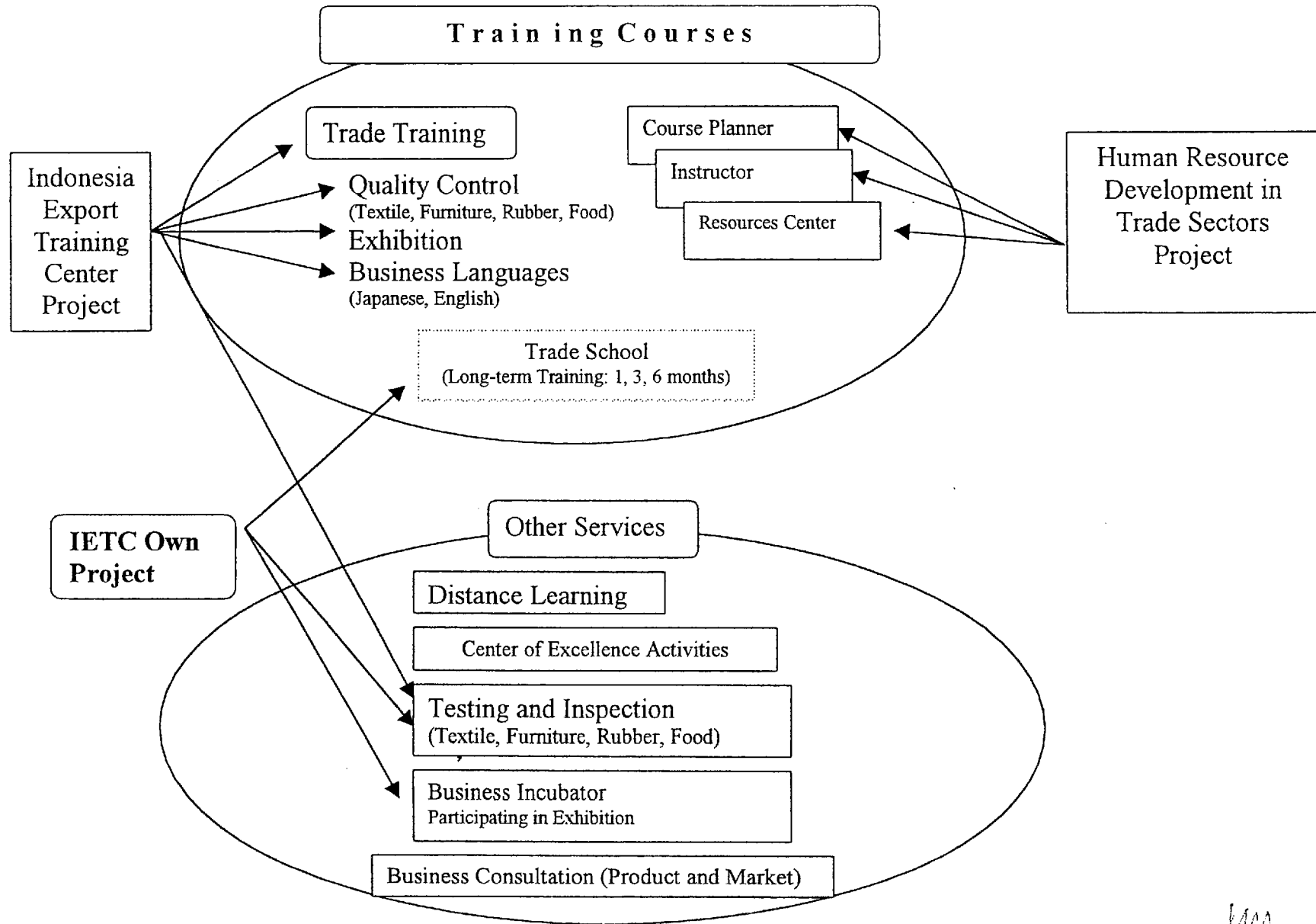
(Rp)

FISCAL YEAR		BUDGET	REALIZATION	REALIZATION (%)
1997/1998	-	116,557,000	114,115,000	97.90%
1998/1999	- Equipment	68,528,000	68,501,600	95.52%
	-Renovation of library/audio visual	25,815,000	25,814,000	
	-Planning & implementation	48,770,000	48,750,000	
	-Establishment of resource center	39,215,000	31,025,604	
	-Special training program	16,490,000	15,827,000	
	Total	198,818,000	189,918,204	
1999/2000	-Planning & Implementation	70,040,000	65,922,250	91.72%
	-Strenghtening of resource center	76,790,000	76,029,812	
	-Special training program	54,190,000	45,542,775	
	-Meeting between IETC and JICA	33,000,000	27,144,500	
	Total	234,020,000	214,639,337	
2000	-Planning & Implementation	33,325,000	27,427,000	66.09% (up to Oct. 2000)
	-Strenghtening of resource center	25,225,000	16,339,621	
	-Meeting between IETC and JICA	27,350,000	13,008,000	
	Total	85,900,000	56,774,621	

1/1

1/1

Annex 6. Present Activities of IETC



Handwritten mark

Handwritten mark

Annex 7. List of Japanese Experts Dispatched

Field	Year Month	1997												1998												1999												2000												2001	
		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	
1. Long-term Expert Chief Advisor International Trade Coordinator	Shoji Kohmura																																					Mar.2, 1997-Feb.28, 2001													
	Shigeki Sugiyama																																					Mar.2, 1997-Feb.28, 2001													
	Mayumi Murota													Mar.2, 1997-Apr.5, 1999																																					
	Haruo Naito Keiko Mizoe																									Mar.1-Aug.6, 1999												Aug.30, 1999-Feb.28, 2001													
2. Short-term Expert (for 1st STP : Jul. 15-Aug.13, 1997)																																																			
Lecturer for Top Management	Tetsuro Kawakami*	Jul. 15, 1997																																																	
Lecturer for Top Management	Tsutomu Nishiwaki*	Jul. 16, 1997																																																	
Export Marketing Strategy	Yoshinori Yokoi	Jul.13-Aug.15, 1997																																																	
Export Product Development	Sumimaru Odano	Jul.14-19, 1997																																																	
Trade Relationship	Yosiaki Ikeguchi	Jul.14-Aug.15, 1997																																																	
Export Marketing Survey	Tadao Kamitani	Jul.21-Aug.7, 1997																																																	
Distribution Management	Katsuhiko Takehara	Jul.28-Aug.15, 1997																																																	
Distribution Management	Shin Fukuda	Aug.4-15, 1997																																																	
(for 2nd STP : Feb.17-Mar.11, 1998)																																																			
International Transaction	Masahide Morita	Feb.15-21, 1998																																																	
Export Strategy	Katsuhiko Takehara	Feb.17-Mar.15, 1998																																																	
International Sale Contract	Tadao Kamiya	Feb.23-Mar.3, 1998																																																	
International Sale Contract	Masaharu Onuki	Feb.23-Mar.3, 1998																																																	
Export Marketing Strategy	Yoshinori Yokoi	Mar.1-8, 1998																																																	
Export Marketing Strategy	Takeshi Takada	Mar.1-15, 1998																																																	
(for 3rd STP: Jul.28-Aug.20, 1998)																																																			
Export Strategy	Katsuhiko Takehara	Jul.26-Aug.23, 1998																																																	
International Transaction	Masahide Morita	Jul.26-Aug.4, 1998																																																	
Export Marketing Strategy	Yoshinori Yokoi	Aug.2-9, 1998																																																	
Business Competitiveness	Tadashi Akita	Aug.9-16, 1998																																																	
International Sale Contract	Masaharu Onuki	Aug.16-23, 1998																																																	

R

LIST OF MACHINERY, EQUIPMENT AND OTHERS PROVIDED BY THE JAPANESE SIDE

F Y 97 / 98

as September 2000

Name of Equipment	Maker/ Model	Unit	Price (yen)	Date of Delivery	Rooms installed	Maintenance Condition	Frequency of use*	Note
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Computer	IBM/Think Pad 535	2	780.800	24-March-97	Experts room	Good	A	
	IBM/Aptiva H7G	1	396.000	24-March-97	Experts room	Good	A	
Laser Printer	Epson/LP9200S	1	193.500	09-Mei-97	Experts room	Good	A	
Scanner	Epson GT-5000	1	52.000	25-Jun-97	Experts room	Good	C	
Computer	Soft Brand Mini Tower	1	124.000	09-Jul-97	Experts room	Good	A	
Vehicle	Toyota Kijang MB LSX1800cc	1	2.258.720	08-Des-97	IETC parking	Good	A	Covered by insurance
Copy machine	Canon/NP6050	2	4.380.358	08-Des-97	Operational Div. Expert room	Good	A	
Screen	Medium/300 300	2	754.754	08-Des-97	AV Room	Good	A	
Screen	Medium/210 210	3	226.861	08-Des-97	AV Room	Good	A	
Video	Sony/SLV-X817PS	7	761.436	08-Des-97	AV Room	Good	C	
Halogen light	/2000 W	1	175.894	09-Des-97	AV Room	Good	C	
O H P	3M/ T9700	2	542.655	08-Des-97	AV Room	Good	A	
Direct Projector	Plus/ DP 30	3	809.304	09-Des-97	AV Room	Good	C	
Wireless Tuner	TOA/ WA-641C	3	518.722	09-Des-97	AV Room	Good	A	
Books		40	418.167	09-Des-97	Library	Good	A	
Total		70	12.393.171					

12

MM

F.Y. 98 / 99

1	2	3	4	5	6	7	8
Computer	Pentium 200 16MB	4	803,119	20-Jul-98	Library	Good	A
	Pentium 200 16MB (with modem)	2	435,023	20-Jul-98	HomePage room	Good	A
	Pentium 200 16MB (with modem)	10	2,175,114	20-Jul-98	Internet room	Good	A
Printer	Epson/Stylus 300	1	55,772	20-Jul-98	Library	Good	A
	Epson/Stylus 300	3	228,666	20-Jul-98	Internet room	Good	A
	Epson/Stylus 800	1	100,390	20-Jul-98	HomePage room	Good	A
Copy machine	Canon/NP2120	1	921,016	20-Jul-98	Library	Good	A
CD-ROM		3	122,531	20-Jul-98	AV Room	Good	C
Books		77	495,249	20-Jul-98	Library	Good	A
Scanner	5P Flat-Bed	1	61,349	20-Jul-98	HomePage room	Good	A
UPS	/650 W	6	267,706	20-Jul-98	HomePage room & Library	Good	A
Book Shelf	/300W 65D 165H	3	488,264	28-Sep-98	Library	Good	A
Electrical White Board	Panasonic/KX-B630	1	273,882	28-Sep-98	Meeting room	Good	A
Computer	Acer/Pentium 200 32MB	5	1,053,394	6-Oct-98	Internet room	Good	A
Digital Camera	Kodak/120 10MB Memory card	1	150,650	6-Oct-98	AV Room	Good	C
Camera	Nikon/F-90X	1	238,572	6-Oct-98	AV Room	Good	A
Tripod	Heiwa/	1	27,778	9-Oct-98	AV Room	Good	A
Flash	Nikon/SB-28	1	53,333	9-Oct-98	AV Room	Good	A
Printer	Epson/LX-300	1	28,860	6-Oct-98	Business contact	Good	A
Printer	Epson stylus 640	1	43,290	6-Oct-98	Computer room	Good	A
Total		125	8,289,678				

Emergency support

- ditto -

- ditto -

- ditto -

- ditto -

- ditto -

- ditto -

- ditto -

- ditto -

1	2	3	4	5	6	7	8
Computer	IBM PC Netfinity 3500 Server PIII RAM 128MB	1	231,508	31-Jan-00	Internet room	Good	A
	IBM PC 300GL PIII RAM 128MB+NetworkCard+S	1	231,508	31-Jan-00	Administrative Div. Room	Good	A
	IBM PC 300GL PIII RAM 128MB+NetworkCard+S	1	231,920	31-Jan-00	Experts room	Good	A
	IBM PC 300GL PIII RAM 128MB+NetworkCard+S	2	463,840	31-Jan-00	Counterpart room	Good	A
	IBM PC 300GL PIII RAM 128MB+NetworkCard+S	1	463,840	31-Jan-00	Promotion & Coop. Room	Good	A
	IBM PC 300GL PIII RAM 128MB+NetworkCard+S	1	231,920	31-Jan-00	Operational Div. Room	Good	A
	IBM PC 300GL PIII RAM 128MB+NetworkCard+S	1	231,920	31-Jan-00	Business Contact	Good	A
	IBM PC 300GL PIII RAM 128MB+NetworkCard+S	3	695,760	31-Jan-00	D1 room	Good	A
MS Windows	NT Workstation 4.0	7	239,813	31-Jan-00	Administrative Div. Room (1)	Good	A
					Counterpart room (2)		A
					Promotion & Coop. Room (1)		A
					Operational Div. Room (1)		A
					Business Contact Room (1)		A
Printer	HP Laser Jet 4050	1	155,723	31-Jan-00	Resource Center	Good	A
Projector	Sanyo PLC SU 10E	1	546,930	31-Jan-00	A.V room	Good	A
Total		20	3,724,682				

Note:

- * = A means several times a week
- B means several times a month
- C means used when necessary

Annex 10. List of-the Study Team Dispatched by the Japanese side

Preliminary Study Team (Sep. 3-16, 1995)

- | | | |
|----|-------------------|----------------------------------|
| 1. | Yuichi Sasaoka | Leader |
| 2. | Takashi Hayashi | Technical Cooperation Program |
| 3. | Yoshiaki Ikeguchi | Training Planning |
| 4. | Susumu Saito | Midium-sized Enterprise Training |
| 5. | Makoto Tanaka | Equipment Planning |
| 6. | Naoki Takahashi | Planning Management |

Supplementary Study Team (Aug. 4-24, 1996)

- | | | |
|----|-------------------|-------------------------------|
| 1. | Masaaki Hanai | Leader, Needs Survey |
| 2. | Mitsuru Motoi | Technical Cooperation Program |
| 3. | Yoshiaki Ikeguchi | Project Management |
| 4. | Hiroshi Sumiyoshi | Coordinator |

Implementation Study Team (Oct. 28-Nov. 11, 1996)

- | | | |
|----|-------------------|-------------------------------|
| 1. | Akira Yamazaki | Leader |
| 2. | Mitsuru Motoi | Technical Cooperation Program |
| 3. | Yoshiaki Ikeguchi | Training Planning |
| 4. | Syoji Kohmura | Trading Company Training |
| 5. | Mayumi Murota | Cooperation Planning |
| 6. | Shuheji Morioka | Observer |

Consultation Team (Nov. 2-14, 1997)

- | | | |
|----|------------------|---------------------------------|
| 1. | Makoto Yamashita | Leader |
| 2. | Satoshi Wada | Technical Cooperation Policy |
| 3. | Takeshi Hoshino | Technical Cooperarion Program |
| 4. | Hisao Minemura | Training and Equipment Planning |
| 5. | Hideo Noda | Administrative Management |
| 6. | Wakato Koike | Observer |

Advisory Team (Sep. 5-15, 1999)

- | | | |
|----|--------------------|--------------------------------|
| 1. | Makoto Yamashita | Leader |
| 2. | Norihisa Mizuguchi | Technical Cooperation Planning |
| 3. | Takeo Fukatsu | Technology Transfer Planning |
| 4. | Makiko Nakamura | Training Planning |
| 5. | Takehiro Hozumi | Cooperation Planning |
| 6. | Mayumi Murota | Coordinator |



Final Evaluation Team (Nov. 8-24, 2000)

- | | | |
|----|-------------------|--------------------------------|
| 1. | Tsunenobu Miki | Leader |
| 2. | Kazuma Yokota | Technical Cooperation Planning |
| 3. | Takeo Fukatsu | Technology Transfer Planning |
| 4. | Fumiko Sekino | Human Resource Development |
| 5. | Takehiro Hozumi | Evaluation Management |
| 6. | Masayuki Takazawa | Evaluation Analysis |



Annex 11.

LIST OF MACHINERY AND EQUIPMENT PROVIDED BY THE INDONESIAN SIDE

as of September 29, 2000

F. V 97/98

Name of Equipment	Maker/ Model	Unit	Price (Rp.)	Date of Delivery	Rooms installed	Maintenance Condition	Frequency of use*
1	2	3	4	5	6	7	8
Microphone	AT-848 II	5	1.000.000	06-Okt-97	AV Room	Good	A
Stand Microphone	AK	10	800.000	06-Okt-97	AV Room	Good	A
Column Speaker	TOA	4	800.000	06-Okt-97	AV Room	Good	C
Rewinder	HI-8-MM	2	200.000	08-Okt-97	AV Room	Good	C
Rewinder	BETA	2	200.000	08-Okt-97	AV Room	Good	C
Amplifier Set	M-1642	1	34.989.750	08-Okt-97	AV Room	Good	C
Computer	IBM	1	7.000.000	10-Okt-97	Operational Sec.	Good	A
Computer	XGA	2	16.297.500	10-Okt-97	Operational Sec.	Good	A
Computer NB	JETTA	1	9.000.000	10-Okt-97	P & Coop. Sec.	Good	A
PC Adaptor	Grand Teleview	1	2.500.000	10-Okt-97	AV Room	Good	C
Motorcycle	Suzuki TS125-97	1	5.985.000	13-Okt-97	Parking	Good	A
Motorcycle	Suzuki Bravo-97	1	4.500.000	13-Okt-97	Parking	Good	A
Multi System TV	Samsung	2	8.000.000	28-Jan-98	G.A. Sec.	Good	A
PABX	Gold Star GHX512	2	4.500.000	19-Mar-98	AV Room	Good	A
AC Split	Sinko PK5012	8	59.650.000	19-Mar-98	Dormitory	Good	A
UPS & Stabilizer	ICA-60113.600	1	1.000.000	24-Mar-98	AV Room	Good	A
White Board	Ichiro 120x240	1	1.000.000	24-Mar-98	Operational Sec.	Good	A
TV 14"	Samsung	5	4.200.000	31-Mar-98	Dormitory	Good	A
Refrigerator	Toshiba GR78	1	825.000	31-Mar-98	Dormitory	Good	A
Computer	BRC/SGA Laser Jet	1	6.900.000	31-Mar-98	Operational Sec.	Good	A
Total		52	169.347.250				

F. V 98/99

Computer Table	Victor/CD-398	10	9.700.000	30-Okt-98	Internet room	Good	A
Sofa		1	4.850.000	30-Okt-98	Director room	Good	A
Carpet		270 M2	54.116.000	30-Okt-98	Director room	Good	A
Circulation Table	Modera	1	6.000.000	30-Okt-98	Library	Good	A
Locker		1	4.550.000	30-Okt-98	2nd Floor	Good	A
Kiln Dry		1	9.975.000	27-Nop-98	Laboratory	Good	C
Mini Bus	Toyota Kijang SX 1800/98	1	73.200.000	27-Jan-99	Parking	Good	A
Computer PC	Polytron/ Pentium	3	33.450.000	24-Feb-99	Computer room	Good	A
Computer SM	Pentium II	3	33.450.000	24-Feb-99	Computer room	Good	A
Table+Chair	Chitose	8	9.000.000	24-Feb-99	Seminar room	Good	A
Carpet		186 M2	31.100.000	25-Feb-99	Operational Sec.	Good	A
Filing Cabinet	Takashimura	3	2.790.000	08-Mar-99	P & Coop. Sec.	Good	A
Computer	NB Pentium	1	21.000.000	15-Mar-99	Operational Sec.	Good	A
Total		33	293.181.000				
		456 M2					

F. Y 99/00

1	2	3	4	5	6	7	8
Facsimile	KX-FT37 CX	1	4.000.000	12-Jul-99	Operational Sec.	Good	A
Locker Metal	Bostinco	6	25.000.000	08-Jun-99	Library	Good	A
Computer	Compaq, Presario 5266, Intel 433 MHz.	2	23.000.000	26-Agust-99	P & Coop. Sec.	Good	A
Computer	Compaq, Presario 5266, Intel 433 MHz.	2	23.000.000	26-Agust-99	Computer room	Good	A
Water Furifier	Yamaha/ OH 300	1	14.500.000	30-Des-99	Textile lab.	Good	A
Facsimile	Samsung/ ST 100	1	1.650.000	30-Des-99	I.B.E.	Good	A
Facsimile	Panasonic KX FT 37 Cx. W	2	8.000.000	30-Des-99	I.B.E. & Opr Sec.	Good	A
Kursi dan meja Computer	Chitose & Victors	12	9.000.000	10-Feb-00	Internet room	Good	A
Total		27	108.150.000				

F. Y 2000

AC Split 1,5 PK	General / ASG-12 AS	2	140.050.000	16-Agust-00	Textile Lab.	Good	A
AC Split 1,5 PK	Uchida / MP S 7 C	1	3.950.000	16-Agust-00	Textile Lab.	Good	A
LCD Projector	ASK Impression C 2 Compact	1	44.900.000	16-Agust-00	AV Room	Good	A
Video Presenter	A+K	1	15.000.000	16-Agust-00	AV Room	Good	C
OHP Manager	A+K	1	10.000.000	16-Agust-00	AV Room	Good	A
Mesin Ji id	Lamirel Star	1	5.000.000	16-Agust-00	Operational room	Good	C
Kursi Putar	Indachi / D - 980	50	16.000.000	16-Agust-00	Auditorium	Good	A
Computer	Galaxy, Intel Pentium III 100 MHz. 64 MB	2	24.000.000	26-Agust-00	Operational room & Promotion room	Good	A
Computer	Packard Bell, Intel Pentium III 100 MHz. 64 MB.	1	10.500.000	31-Agust-00	Administration roo	Good	A
Total		60	269.400.000				

Total page 1 + page 2 :

172 840.078.250
456 M2

Note :

- * = A means several times a week
- B means several times a month
- C used when necessary

Annex 12. List of Counterpart Personnel and Administrative Personnel

NO	NAME	AGE	PRESENT DIVISION	AT IETC FROM	FY	FY	FY	FY	FY	*)
					1996	1997	1998	1999	2000	
1 Administrative C/P										
(1)	Aidil Juzar		Secretary General, MOIT (Project Director)							
(2)	Mochtar		Secretary General, MOIT (Project Director)							
(3)	Gusmardi Bustami	48	Director of NAFED							
(4)	Moch. Chafied	60	Director of PUSBINLAT							
(5)	Sunaryo	56	Director of PUSBINLAT							
(6)	Nus Nuzulia Ishak	44	Director of IETC (Project Manager)	1-2 -1990						
(7)	Ratna Djuwita	51	Director of IETC (Project Manager)	1-9 -2000						
2 Counterpart										
(1)	Titik Farida	46	Operational Training Section	1-2 -1990						
(2)	Viviarini	38	Administrative Training Sub Section	1-8 -1990						
(3)	Wijaya	34	Administrative Training Sub Section	1-2 -1990						
(4)	Maulani	50	Promotion and Cooperation Section	15-3-1993						
(5)	Susijanti	51	Cooperation Sub Section	15-1-1997						
(6)	Respati Dyah	47	Promotion Sub Section	12-1-1992						
(7)	Itmiwardi	39	Cooperation Sub Section	10-12-1992						
(8)	Sutyarningsih	33	Cooperation Sub Section	1-9-1991						
(9)	Julia G. Silalahi	39	Functional Group	1-2-1990						
(10)	Jarmansyah J	53	Functional Group	1-8 -1993						
(11)	Handaya Retno	45	Functional Group	1-2 -1990						
(12)	S. M. Tambunan	50	Functional Group	1-2 -1990						
(13)	Chandrina M. Dewi	36	Cooperation Sub Section	1-11-1996						
(14)	Utari K.	44	Functional Group	1-2 -1990						
(15)	Abdillah Sani	37	Functional Group	1-6-1990						
(16)	Ariful Fuadhi	44	Functional Group	1-2-1990						
3 Additional C/P										
(1)	Pandu Mulyono	47	General Affair Section	1-2-1990						
(2)	Yuyun Wahyuni	35	Personel Sub Section	1-3-1990						
(3)	Mudjirah	44	Finance Sub Section	1-4-1990						
(4)	Kamidin B. Sinaga	47	Logistic Sub Section	1-2-1990						
(5)	Denri Purba	40	Program Sub Section	18-8-1992						
(6)	Gagus Suwarsono	50	Promotion Sub Section	1-6-1999						
(7)	Yan Ayub	56	Functional Group	16-4-1998						
(8)	Merry Maryati	35	Functional Group	1-2-1990						
4 Administrative Staff										
(1)	Roosfenny	44	Logistic Sub Section	1-2-1990						
(2)	R. Roni Tubiyanto	31	Personel Sub Section	1-4-1990						
(3)	Budiarti	38	Finance Sub Section	1-2-1990						
(4)	Maksum	39	Cooperation Sub Section	1-2-1990						
(5)	Didiek Widijawati	35	Promotion Sub Section	1-4-1991						
(6)	Achmad Muchtar	39	Finance Sub Section	1-2-1990						
(7)	Rusmiadi	41	Logistic Sub Section	1-2-1990						
(8)	Djoko Sugiatno	35	Personel Sub Section	1-7-1998						
5 Secretary (Secretary of the Project)										
(1)	Rizkiyama	22	Secretary JICA Expert	30-6-1997						

Note : *) Until February 28, 2001

LIST OF PUBLIC RELATIONS

Fiscal Year	Publication Material					
	Advertisement	Article	Advertorial	Home Page	Cyber	Leaflet
1996/1997	2	0	0	0	0	53
Remarks : Project Budget						
1997/1998	4	0	0	0	0	59
Remarks : Project Budget						
1998/1999	26	8	1	1	0	64
Remarks : Advertisement Budget : 9 Project, 12 JICA (Emergency Program), 5 AOTS						
1999/2000	20	3	0	1	1	74
Remarks : Project Budget, Cyber Budget : JICA / Emergency Program (1998/1999), IETC (2000)						
April - October 2000	24 (1 by radio)	10	0	1	1	32 *

Remarks : - Project Budget
- Self Financing Budget (including advertisement by radio)

* The number of leaflet decreased due to the periode 7 months only

Annex 14. Record of Course Planner and Instructor (Summary)

Calender Year Japanese/Indonesian Fiscal Year	1997				1998				1999				2000		
	1997				1998				1999				2000		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Course Planner (including instructors' activities as course planner)															
Number of direct C/P	12	12	12	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	
Number of meetings with JICA Experts	16	17	18	22	19	19	23	19	19	33	33	31	31	31	
Number of companies visited during needs survey	0	25	11	81	38	38	34	34	34	34	34	13	13	13	
Report of Need Survey	0	3	1	6	1	1	3	3	3	3	3	1	1	1	
Number of manuals	0	0	0	0	44	44	2	2	2	2	2	7	7	7	
Number of Types of Pert Chart	0	0	1	1	6	6	1	1	1	1	1	0	0	0	
Number of Training Program Utilising Pert-chart	0	0	0	0	44	44	27	27	27	27	27	30	30	30	
Number of Revision for Manual	0	0	0	0	0	0	26	26	26	26	26	0	0	0	
Number of Revisions for Per Chart	0	0	0	1	6	6	0	0	0	0	0	7	7	7	
Number of Consultation to Alumni	0	0	0	0	63	63	32	32	32	32	32	35	35	35	
Number of Internet Training	0	0	0	4	7	7	4	4	4	4	4	5	5	5	
INSTRUCTOR															
Number of Lecturer by Long Term of Experts	9	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Number of Presentation by C/P	0	2	7	13	8	8	9	9	9	9	9	6	6	6	
Number of Revised or new curriculum for training program	10	11	13	14	7	7	23	23	23	23	23	16	16	16	
Number of lecturer conducting by IETC Instructor	99	59	52	90	92	92	46	46	46	46	46	168	168	168	
Number of exposures to business transaction in private companies	0	0	0	0	8	8	0	0	0	0	0	0	0	0	
Number of New Subject Conducted by C/P	0	0	0	0	6	6	2	2	2	2	2	1	1	1	

Annex 15. List of Collaborating Organization

No.	Name of Organization	Location	Note
Year 1997/1998			
I	By IETC Program		
1	Regional Government of Yogyakarta	Yogyakarta	
2	Women Cooperative	Surabaya	
3	Integrated Advisory Services (IAS)	Jakarta	
4	Regional Investment Coordinating Board (BKPMMD)	Semarang	
5	ASTRA Foundation (YDBA)	Klaten	
6	Estate Training Institute (LPP)	Medan	
7	Ministry of Cooperative	Jakarta	
II	Invite Instructor/consultant		
1	Indonesia Export Insurance (ASEI)	Jakarta	
2	Research Institute of Estate Crop (BPP)	Bogor	
3	Vocational of Wood Product (PIKA)	Semarang	
4	State Minister of Food	Jakarta	
5	Export Support Board (DPE)	Jakarta	
III	Testing Services		
1	Merchandise Testing Laboratories (MTL)	Jakarta	
IV	Others		
1	PT. Shasanatama	Jakarta	
Year 1998/1999			
I	By IETC Program		
1	Regional Investment Coordinating Board (BKPMMD)	Semarang	
2	Estate Training Institute (LPP)	Medan	
3	Estate Training Institute (LPP)	Yogyakarta	
4	Regional Government of East Java	Surabaya	
5	Jember University	Jember	
6	Regional Chamber of Commerce & Industry (KADIN)	Ujung Pandang	
7	PT. Semen Gresik	Surabaya	
8	Saiana Jabar Ventura	Bandung	
II	By Contract		
1	Otorita Batam	Batam	
2	PT. Pupuk Sriwidjaja (PUSRI)	Palembang	
III	Invite Instructor/Consultant		
1	Indonesia Export Insurance (ASEI)	Jakarta	
2	Export Support Board (DPE)	Jakarta	
3	Vocational of Wood Product (PIKA)	Semarang	
4	Bogor Institute of Agriculture	Bogor	
5	Ministry of Health	Jakarta	
6	PT. Propan Raya	Jakarta	
IV	Testing Services		
1	Merchandise Testing Laboratories (MTL)	Jakarta	
V	Others		
1	PT. Shasanatama	Jakarta	
Year 1999/2000			
I	By IETC Program		
1	Indonesia Batik Foundation	Jakarta	
2	Regional Government of East Java	Surabaya	
3	Regional Chamber of Commerce & Industry (KADIN)	Medan	
4	Chamber of Commerce & Industry (KADIN)	Jakarta	
5	Integrated Advisory Services (IAS)	Semarang	
6	PTPN III	Medan	
7	Otorita Batam	Batam	
8	Regional Government of East Kalimantan	Balikpapan	
9	WGTP APEC	Jakarta	APEC Training

No.	Name of Organization	Location	Note
II By Contract			
1	The Asosiasi for Overseas Technical Scholarship (AOTS)	Japan	Distance Learning
2	Pasific Resources Exchange Center (PREX)	Japan	Distance Learning
3	Kansai Economic Federation (Kankeiren)	Japan	Distance Learning
4	Indonesia Global Foundation	Solo	
5	University of Surabaya	Surabaya	
6	AusAid	Jakarta	IASTP II
7	BPPKU	Bandung	
8	Bank Export Indonesia	Jakarta	
III Invite Instructor/Consultant			
1	Japan External Trade Organization (JETRO)	Jakarta	
2	PT. Mutheardi Multi Dimensi (MMD)	Jakarta	
3	PT. Southern Cross Textile Industry	Jakarta	
4	PT. Lestari Dini Tunggul	Jakarta	
5	AKA Partner	Jakarta	
6	Hari Darsono Couture	Jakarta	
7	Vocational of Wood Product (PIKA)	Semarang	
8	Bogor Institute of Agriculture	Bogor	
9	Ministry of Justice	Jakarta	
10	Jakarta Terminal Container Indonesia	Jakarta	
IV Sending Alumni/Staff for Training			
1	Japan International Cooperation Center (JICE)	Japan	
V Testing Services			
1	Merchandise Testing Laboratories (MTL)	Jakarta	
VI Others			
1	TradeHub Asia Pasific	Australia	
2	US Commercial Center	Jakarta	
3	Japan External Trade Organization (JETRO)	Jakarta	Exhibition in Japan
Year 2000			
I By IETC Program			
1	Foundation of Cooperative Utilization & Indonesia Business	Solo	
2	Estate Training Institute (LPP)	Medan	
3	Regional Chamber of Commerce & Industry (KADIN)	Medan	
4	Regional Chamber of Commerce & Industry (KADIN)	Makassar	
5	Center for Guidance & Development of Cooperative and Small Enterprises on West Nusa Tenggara Province	Mataram	
6	ASTRA Foundation (YDBA)	Jakarta	
7	World Trade Center	Surabaya	
8	WGTP APEC	Jakarta	
II By Contract			
1	The Asosiasi for Overseas Technical Scholarship (AOTS)	Japan	COE Training & Distance Learning
2	Pasific Resources Exchange Center (PREX)	Japan	
3	Kansai Economic Federation (Kankeiren)	Japan	
4	Bank Export Indonesia (BEI)	Jakarta	
5	Otorita Batam	Batam	
6	BPPKU	Bandung	
7	PT Pupuk Sriwijaya (PUSRI)	Palembang	
8	AusAid	Jakarta	IASTP II
III Invite Instructor/Consultant			
1	Japan External Trade Organization (JETRO)	Jakarta	
2	PT. Mutheardi Multi Dimensi (MMD)	Jakarta	
3	PT. Southern Cross Textile Industry	Jakarta	
4	PT. Lestari Dini Tunggul	Jakarta	
5	Hari Darsono Couture	Jakarta	
6	Vocational of Wood Product (PIKA)	Semarang	
7	PT Propan Raya	Jakarta	
8	Bogor Institute of Agriculture	Bogor	
9	Ministry of Justice	Jakarta	
10	Jakarta Terminal Container Institute	Jakarta	

No.	Name of Organization	Location	Note
IV	Sending Alumni/Staff for Training		
1	Japan International Cooperation Center (JICE)	Japan	Training in Japan
2	AusAid	Jakarta	Training in Australia
3	Japan External Trade Organization (JETRO)	Jakarta	Training in Japan
V	Testing Services		
1	Merchandise Testing Laboratories (MTL)	Jakarta	
VI	Others		
1	Japan External Trade Organization (JETRO)	Jakarta	Meeting with Japanese buyer mission

R

JM

Annex 16. List of Manual

No.	Document Number	Title of Manual	Date of	
			First Edition	Revision
1	Man 01	Manual - How to Make Pert Chart		AB 14/2/00
2	Man 02	Manual - How to Use Pert Chart		AB 14/2/00
3	Man 03	Manual - How to Amend Pert Chart		AB 14/2/00
4	Man 04	Manual - How to Plan Field Visit		AB 14/2/00
5	Man 05	Manual - How to Execute Field Visit		AB 14/2/00
6	Man 06	Manual - Collection of Foreign Sources Information		AB 14/2/00
7	Man 07	Manual - How to Register the Data to Company Data Base		AB 14/2/00
8	Man 08	Manual - How to Search Company Data Base		AB 14/2/00
9	Man 09	Manual - Making Training Program		AB 14/2/00
10	Man 10	Manual - How to Establish New Sillabus		BA 14/2/00
11	Man 11	Manual - How to Register the Data of Instructor to Data Base		AB 14/2/00
12	Man 12	Manual - How to Search Instructor Data Base How to Make an Annual Plan		AB 14/2/00
13	Man 13	Manual - How to Arrange Organizing Committee		AB 14/2/00
14	Man 14	Manual - How to Organize Organizing Committee Activities		AB 14/2/00
15	Man 15	Manual - How to Analyze Training Need	AA 16/4/99	
16	Man 16	Manual - Redevelopment of Curriculum		BA 14/2/00
17	Man 17	Manual - How to Find Sponsor	AA 16/4/99	
18	Man 18	Manual - How to Make and Distribute Leaflets		AB 14/2/00
19	Man 19	Manual - How to Promote Training Programs		AB 14/2/00
20	Man 20	Manual - Making Participant List and Sending Offering Letter		AB 6/3/00
21	Man 21	Manual - How to Follow Up Offering Letter and Extend Participant Recruitment		AB 6/3/00
22	Man 22	Manual - Postponement and Cancellation of Training	AA 16/4/99	
23	Man 23	Manual - Collecting and Copying Lecture Paper		AB 6/3/00
24	Man 24	Manual - Making Participant List and Name Card		AB 6/3/00
25	Man 25	Manual - Final Preparation and Opening Ceremony		AB 6/3/00
26	Man 26	Manual - Classroom Guard		AB 6/3/00
27	Man 27	Manual - Instructor Briefing		BA 6/3/00
28	Man 28	Manual - Moderator Task		AB 6/3/00
29	Man 29	Manual - Assiggment of IETC Instructors		AB 6/3/00
30	Man 30	Manual - Sending Thanks Letter		AB 6/3/00
31	Man 31	Manual - Text Book Making and Storing	AA 16/4/99	
32	Man 32	Manual - Making and Completing Evaluation Sheets		BA 6/3/00
33	Man 33	Manual - Training Evaluation and Feed Back	AA 16/4/99	
34	Man 34	Manual - Filling System	AA 16/4/99	
35	Man 35	Manual - Alumni Meeting	AA 16/4/99	
36	Man 36	Manual - How to Advertise IETC Activities	AA 16/4/99	
37	Man 37	Manual - How to Organize Steering Committee of IETC Resource Centre	AA 16/4/99	

Annex 16. List of Manual

No.	Document Number	Title of Manual	Date of	
			First Edition	Revision
38	Man 38	Manual - How to Use Resource Center Facilities	AA 26/7/99	
39	Man 39	Manual - How to Selecting and Purchasing Resource Center References	AA 26/7/99	
40	Man 40	Manual - Handling Resource Center References	AA 26/7/99	
41	Man 41	Manual - Computer Maintenance	AA 26/7/99	
42	Man 42	Manual - Using Internet in Seminar Room 8 and Computer in Seminar Room 9	AA 26/7/99	
43	Man 43	Manual - Making Design and Up-dating Content of IETC Homepage	AA 26/7/99	
44	Man 44	Manual - Organizing, Searching, Collecting and Filling of Internet Information	AA 26/7/99	
45	Man 45	Manual - Course Leader Task	AA 14/2/00	
46	Man 46	Manual - Documentation of Instructor Activities	AA 14/2/00	
47	Man TU 47	Manual - Controlling of Toilet Cleanliness	AA 01/8/00	
48	Man TU 48	Manual - Controlling of Building and Yard Cleanliness	AA 01/8/00	
49	Man TU 49	Manual - Maintenance of Office & Training Facilities	AA 01/8/00	
50	Man TU 50	Manual - Maintenance of Electricity & Water Supplied	AA 01/8/00	
51	Man TU 51	Manual - Services for Dormitory's Quests	AA 01/8/00	
52	Man TU 52	Manual - Knowledge & Skill Improvement of IETC Staffs	AA 01/8/00	
53	Man TU 53	Manual - Using IETC Budget	AA 01/8/00	

Remark :

1. First Edition AA
2. First (small) Revision AB
3. Second (small) Revision AC
4. First (big) Revision BA
5. Second (big) Revision CA

Annex 17. Monitoring Sheet for Database (related to Course Planner)

	Title	C/P in charge	Remarks	Check at the end of							
				Making Format	Sep. 99	Dec.99	Mar. 00	June 00	Sept. 00	Dec. 00	Feb. 01
				Number of data	Number of Data	Number of Data	Number of Data	Number of Data	Number of Data	Number of Data	Number of Data
1	Company DataBase (include alumni) Starting 1990	W i j a y a	Number of Company Memory Used (kb)	562	802	3270	4200	4491	5625		
				843	1203	4905	6300	6736	8437		
2	Instructors DataBase Starting 1990	Vivi	Number of Instructors Memory Used (kb)	151	-	164	178	180	204		
				349		351	352	353	383		
3	Number of Pert Chart Starting May 1998	Titik	Number of Pert Chart Issued	39	42	53	60	74	88		
				16	44	59	71	87	103		
4	Interpreter DataBase Starting 1990	Retno	Number of Interpreter	3	3	15	27	32	37		
5	Books (Library) DataBase Starting 1990	Etty	Number of Books	2550	2590	2698	2734	2863	2902		

K

M

TOTAL OF NEED SURVEY

NO	PERIOD	PLACE	DATE
1	1997/1998	Jakarta Manado Surabaya	Sept. - Nov. 1997 27 November 1997 18-19 Dec. 1997
	<i>Total</i>	<i>3 places</i>	
2	1998/1999	Banda Aceh Denpasar, Bali Kupang, East Nusa Tenggara Medan, North Sumatera Pontianak, West Kalimantan Batam Bandung, West Java	28 Sept.-1 Oct. 1998 2-5 Nov. 1998 18-21 Nov. 1998 1-4 Dec. 1998 1-4 Dec. 1998 9-11 March 1999 9-12 March 1999
	<i>Total</i>	<i>7 places</i>	
3	1999/2000	Lampung Banjarmasin, South Kalimantan Padang, West Sumatera Palembang, South Sumatera Makassar, South Sulawesi Palangkaraya, Central Kalimantan	29 June-2 July 1999 6-9 July 1999 21-23 July 1999 7-9 March 1999 7-10 March 2000 27-30 March 2000
	<i>Total</i>	<i>6 places</i>	
4	2000	Mataram, West Nusa Tenggara Palu, Central Sulawesi *	11-14 July 2000 30 Oct. - 2 Nov. 2000
	<i>Total</i>	<i>2 places</i>	

*Note :

Need survey result has not analysed yet.

No.	Place	Period	Visited Companies/ Export Product	Training Needs	Application Example
1.	Jakarta	Sept.-Nov. 1997	7 Companies - Garment - Shoes - Cosmetic & Tradisional Medicine (Herbal) - Etc	Merchandising Garment Export Payment Sales Contract Export Procedure Management of Garment Industries Export Marketing Strategy Negotiation Technique Market Penetration Technique	-Merchandising Garment 5/5-7/5'98 -Export Payment With L/C and Non L/C 21/7-23/7'98 -Int'l Contract 18/8-20/8'98
2.	Manado	Nov. 27, 1997	9 Companies - Fring Oil - Fish Product - Moulding - Coconut Product (coconut powder)	Export Procedure Export Payment Sales Contract Quality Control of Fish Product Drying Technique for Wood	-Export Procedure 15/3 -17/3,'99
3.	Surabaya	Dec. 18-19. 1997	9 Companies Sorbital Plastic (OPP & PET film) Wood Product Forest Product	Export Procedure Product Standard of Packaging Export Payment Shipping Market Information	-Export Procedure 12/9-14/9'98 -Kiln Drying 29/9-1/10'98 -Int'l Sales Contract 11/2-13/2'99
Total			25 Companies		

No.	Place	Period	Visited Companies/ Export Product	Training Needs	Application Example
1.	Banda Aceh*	Sept. 28-Oct. 1, 1998.	8 Companies - Coffee beans - Nutmeg oil - Moulding - Cement 3 Government Office	Export Import Management Sales Contract Marketing Strategy Negotiation Technique Import & Export Procedure Export Payment with L/C (Advanced)	-Export Procedure 2/3-3/3'99
2.	Denpasar, Bali	Nov. 2-5, 1998	8 Companies - Garment - Furniture - Silver - Handicraft 4 Government Office 1 Association	Merchandiser Garment Quality Control of Textile and Garment Negotiation Technique Export Payment with L/C (Basic & Advanced) Export Marketing Strategy Kiln Drying Packaging	-Export Procedure 19/10-21/10'99
3	Kupang, East Nusa Tenggara*	Nov. 18-21, 1998	10 Companies - Fish - Sandle Wood - Coffee Beans - Vanilla Beans 3 Government Office	Export Payment with L/C Export Procedure Export Import Management Foreign Market Access Sales Contract	-Export Procedure 25/5-27/5'99
4	Medan, North Sumatera	Dec. 1-4, 1998	9 Companies - Rubber & rubber product - Cocoa beans - Coffee Beans - Palm Oil - Fish Product 2 Government Office 4 Association	Export Procedure Export Payment with L/C Sales Contract Export Marketing Strategy Quality Improvement of Palm Oil Finishing Rattan/Wood Product	-Export Payment with L/C 29/6-1/7'99 -Export Marketing Strategy for Agri Product 5/10-7/10'99
5.	Pontianak, West Kalimantan*	Dec. 1-4, 1998	10 Companies - Plywood - Moulding - Palm Oil - Ceramic - Cocoa Beans - Spices - Oranges 4 Government Office	Export Procedure Export Marketing Crude Palm Oil Merchandising Negotiation Technique Export Payment with L/C Exhibition Management	-Export Procedure 14/12-16/12'98
6.	Batam*	March 9-11, 1999	10 Companies (Small) (9 alumni) - Snack - Wooden Handicraft - Marine Product - Scrap (Carbon, Ferro & non	Market Penetration Marketing Technique Export Payment with L/C Production of Snack Export Procedure Export Import Calculation Export Import Management Negotiation Shop Management	-Export Payment for L/C 6/7-8/7'99 -Shop Management 9/7-10/7'99
7.	Bandung, West Java	March 9-12, 1999	12 Companies (6 companies Exporters) - Rattan - Textile's Product - Bags, Accessories - Handicrafts 1 Association 3 Government Office	Foreign Market Access Export Import Management Personal Selling Business Negotiation Export Marketing Strategy Business Communication Export Procedure Export Payment	-Quality Control of Wood Product 14/9-16/9'99 -Export Marketing Strategy for AgriProduct 22/2-24/2'00
Total			67 Companies 19 Government Office 6 Association		

Note:

* Emergency Support

No	Place	Period	Visited Companies/ Export Product	Training Needs	Application Example
1.	Tampung	June 29-July 2, 1999	9 Companies - Natural Rubber - Plywood - Leather Handicraft - Rattan - Coffee, Vanilla, Cocoa Beans - Pepper - Dry Cassava - Sodium Cyclamate - Canned Pineapple - Tapioca 4 Government Office	Export Import Japanese Language ISO 9002 Research Wood Business Negotiation Export Import Management Technique Negotiation Shipping	-Export Marketing Strategy for Agri Product 12/9-14/9'00 (cooperation with MOIT in region but it's canceled because the number of participants are below the target)
2.	Banjarmasin	July 6-9, 1999	10 Companies - Sir 20 - Plywood - Fancy Flooring - Flipping Peace - Block Born - Curm Rubber - Coal - Molding 2 Government Office (BKPM and Sarana Kalsel Ventura)	Export Procedure Export Marketing Strategy Quality Control for Wood Negotiation with L/C for Beginner Negotiate with Buyer Negotiate with Bank Internet Foreign Exchange Procedure Import	-Export Procedure 8/8-10/8'00 (cooperation with MOIT in region but it's canceled because the number of participants are below the target)
3.	Padang	July 21-23, 1999	9 Companies - Cassia Vera - Cloves - Gambir - Coal - Rubber - Sir 20 - Embroidery - Handicraft - CPO 4 Government Office (Kanwil, BKPM, Sement Padang & Padang Industrial Park)	Export Procedure Export Payment with L/C Cargo Handling Export Marketing Strategy Quality Control of Embroidery Malpractice Exhibition Cost Calculation Market Acces	-Export Procedure 8/8-10/8'00
4.	Palembang	March, 7-9, 1999	8 Companies - Rubber - Fertilizer - Coffee - Rice - Cassava 4 Government Office (Kanwil, BPSMB, Pemda & Puskud Srivijaya)	Terms of Payment Insurance Export Transportation Business Contact by Internet Compoun Disain Export Import Management Sales Contract Technique for Waste Control & Reduce Bad-Smelling HACCP Packaging Export Procedure Business Intertainment Export Penetration of Agribusiness Export Product Exhibition	The budget for conducting a training in region was not enough
5.	Makassar	March, 7-10, 2000	8 Companies - Rubber - Cocoa - Molases - CPO - Sugar - Tapioca - Marine Products - Cement - Ethanol - Cashew Nut - Cattle Food - Coffee - Chocolate - Marquissa Juice 3 Government Office (Kanwil, BKPM, PEMDA)	Negotiation Techniques Quality Control (Cocoa Bean & Marine Product) Marketing Strategy HACCP Packaging for Marine Product L/C Export Import Management Claim, Suttle Nut Shipping Marketing Intellegence Sales Contract	-HACCP 27/9-29/9'00

No	Place	Period	Visited Companies/ Export Product	Training Needs	Application Example
6	Palangl araya	March, 27-30, 2000	9 Companies - Rattan - Gum - Timber - Furniture - Handicraft - Moulding - Doel 2 Government Office (Kanwil, PEMDA)	Furniture Merchandiser Quality Control (Wooden product for export) Kiln Drying of Sawn Timber Export Marketing Export Import Management Trade Contract through internet Export Marketing for Agriproduct	-Export Procedure 5/9-7/9/00
		Total	53 Companies 19 Government		

K

MM

No	Place	Period	Visited Companies/ Export Product	Training Needs	Application Example
1.	Mataram	July 11-14, 2000	10 Companies - Pottery - Handicraft - Pearl - Furniture - Seaweed, Cashew Kernel - Cargo - Ceramic - Wood Carving 2 Government Office (Kanwil, BKPM) 1 Association - ASEPHI	Export Import Management Kiln Drying of Sawm Timber Trade Contract through internet Market Access to Japan Product Development Techniques and Design Foreign Exchange Payment Terms	The training have planned in Fiscal year 2001
		Total	10 Companies 2 Government 1 Association		

Annex 20-1 Record of IETC Training Program (Summary)

Fiscal Year		1997		1998		1999		2000		Total		
Name of the Training Course		Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	
1	Export Trade Training	Unchanged	27	637	35	1019	29	698	10	340	97	2,684
		Revised	0	0	1	35	5	133	7	158	13	320
		New	7	160	7	205	5	133	1	23	20	521
		Total	34	797	43	1,259	39	964	18	521	130	3,525
(1)	General	Unchanged	8	196	22	631	21	580	6	212	57	1,619
		Revised	0	0	1	35	5	133	5	124	11	292
		New	2	31	1	35	2	57	0	0	5	123
		Total	10	227	24	701	28	770	11	336	73	2,034
(2)	Specialized Product Market	Unchanged	3	72	0	0	0	0	0	0	3	72
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		New	4	105	6	170	2	48	0	0	12	323
		Total	7	177	6	170	2	48	0	0	15	395
(3)	Technical	Unchanged	16	369	13	388	4	118	4	128	37	1,003
		Revised	0	0	0	0	0	0	2	34	2	34
		New	1	24	0	0	1	28	1	23	3	75
		Total	17	393	13	388	5	146	5	196	42	1,112
2	Inspection & Quality Control	Unchanged	20	280	12	61	6	146	13	304	51	791
		Revised	0	0	0	0	4	126	0	0	4	126
		New	5	53	4	51	2	50	0	0	11	154
		Total	25	333	16	112	12	322	13	304	66	1,071
(1)	General	Unchanged	9	134	1	9	1	24	5	92	16	250
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		New	3	24	1	15	2	50	0	0	6	85
		Total	12	158	2	24	3	74	5	92	22	345
(2)	Technical	Unchanged	11	146	11	52	5	122	8	212	35	532
		Revised	0	0	0	0	4	126	0	0	4	126
		New	2	29	3	36	0	0	0	0	5	65
		Total	13	175	14	88	9	248	8	212	44	723
3	Exhibition Management	Unchanged	4	79	0	0	1	22	0	0	5	101
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		New	0	0	0	0	1	18	1	7	2	25
		Total	4	79	0	0	2	40	1	7	7	126
(1)	General	Unchanged	2	40	0	0	1	22	0	0	3	62
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		New	0	0	0	0	0	0	1	7	1	7
		Total	2	40	0	0	1	22	1	7	4	69
(2)	Technical	Unchanged	2	39	0	0	0	0	0	0	2	39
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		New	0	0	0	0	1	18	0	0	1	18
		Total	2	39	0	0	1	18	0	0	3	57
4	Business Language	Unchanged	4	57	2	37	1	16	1	5	8	115
		Revised	0	0	0	0	0	0	2	46	2	46
		New	1	15	0	0	0	0	0	0	1	15
		Total	5	72	2	37	1	16	3	51	11	176
(1)	Japanese	Unchanged	3	48	2	37	1	16	1	5	7	106
		Revised	0	0	0	0	0	0	2	46	2	46
		New	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Total	3	48	2	37	1	16	3	51	9	152
(2)	Chinese	Unchanged	1	9	0	0	0	0	0	0	1	9
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		New	1	15	0	0	0	0	0	0	1	15
		Total	2	24	0	0	0	0	0	0	2	24
(3)	English	Unchanged	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		New	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Seminars	Unchanged	1	32	0	0	0	0	0	0	1	32
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		New	2	66	0	0	4	161	1	120	7	347
		Total	3	98	0	0	4	161	1	120	8	379
6	Special Training Program (STP)	Unchanged	0	0	0	0	5	151	2	43	7	194
		Revised	0	0	6	223	2	64	2	54	10	341
		New	6	246	2	87	0	0	0	0	8	333
		Total	6	246	8	310	7	215	4	97	25	868
7	Export Business Incubator	Unchanged	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		New	0	0	0	0	2	28	0	0	2	28
		Total	0	0	0	0	2	28	0	0	2	28
8	Quality Awareness	Unchanged	0	0	4	114	22	455	6	282	32	851
		Revised	0	0	0	0	5	206	0	0	5	206
		New	0	0	7	182	0	0	2	259	9	441
		Total	0	0	11	296	27	661	8	541	46	1,498
9	Diploma 1	Unchanged	0	0	0	0	0	0	1	20	1	20
		Revised	0	0	0	0	1	60	0	0	1	60
		New	0	0	2	60	0	0	1	30	3	90
		Total	0	0	2	60	1	60	2	50	5	170
Total		Unchanged	56	1,085	53	1,231	60	1,488	33	994	202	4,790
		Revised	0	0	7	258	17	589	11	258	35	1,105
		New	21	540	22	585	14	390	6	439	63	1,954
		Total	77	1,625	82	2,074	91	2,467	51	1,702	301	7,869

Note:

- 1 Unchanged : The training with out changing anything
- 2 Revised : The training has been revising by a little revise (curriculum, title)
- 3 New : New curriculum and title of training
- 4 Sign & : for the date of training which has been revised
- 5 Sign # : for the date of the new training

Annex 20-2 Record of IETC Training Program (In Detail)

Fiscal Year		1997						1998						1999						2000						Grand Total						
Quarter		April-September		October-March		Total		April-September		October-March		Total		April-September		October-March		Total		April-September		October-December		Total		Grand Total						
Name of the Training Course		Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant					
1	Export Trade Training	Unchanged	16	385	11	252	27	637	18	478	17	541	35	1,016	12	316	13	362	25	695	10	343	0	0	14	34	21	2,694				
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	1	39	1	39	4	118	1	17	5	133	7	158	0	0	7	158	13	32				
		New	5	115	2	41	7	166	1	30	6	175	7	209	5	133	0	0	5	133	1	24	0	0	1	24	20	52				
		Total	21	504	13	293	34	797	19	508	24	731	43	1,254	21	566	14	399	35	964	17	532	0	0	14	52	121	3,522				
10	General	Unchanged	6	158	2	38	8	194	16	409	4	223	22	631	10	259	11	324	21	581	6	212	0	0	6	212	5	1,614				
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	1	35	1	35	4	114	1	17	5	133	5	124	0	0	5	124	11	292				
		New	1	14	1	13	2	31	0	0	1	35	1	35	2	57	0	0	2	57	0	0	0	0	0	0	5	121				
		Total	7	172	3	51	10	225	16	408	5	258	23	701	14	424	12	341	25	770	11	354	0	0	11	354	25	2,024				
11	Export Management	Unchanged	6	158	1	26	7	184	6	147	2	75	8	222	5	138	6	141	11	277	1	45	0	0	1	45	2	731				
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	35	0	0	1	35	5	84	0	0	5	84	4	111				
		New	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
		Total	6	158	1	26	7	184	6	147	2	75	8	222	5	138	6	141	12	309	4	124	0	0	4	124	31	844				
b	Export Procedure	Unchanged	3/12-2/11	23	1210	12/10	26	8/7-8/16	26	10/13-21	34	4/6-14	30	10/29-11/2	24	4/27-5/5	32	10/26-11/0	30	5/27-7/7	24	8/27-9/17	45	11/4-13/4	26	5/27-7/7	24	8/27-9/17	45	11/4-13/4	26	
		Revised	6/12-21	28	9/23-20	35	9/23-20	35	5/18-24	23	5/18-24	23	5/29-7/7	20	5/29-7/7	20	5/29-7/7	20	5/29-7/7	20	5/29-7/7	20	5/29-7/7	20	5/29-7/7	20	5/29-7/7	20	5/29-7/7	20		
		New	6/21-27	25	8/11-8/12	25	7/8-7/12	20	7/8-7/12	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20	7/27-8/4	20
		Total	6	158	1	26	7	184	6	147	2	75	8	222	5	138	6	141	12	309	4	124	0	0	4	124	31	844				
c	Export Payment	Unchanged	0	0	0	0	0	0	5	124	4	143	9	271	6	156	6	200	12	356	7	203	0	0	0	0	0	0	0	0		
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
		New	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
		Total	0	0	0	0	0	0	5	124	4	143	9	271	6	156	6	200	12	356	7	203	0	0	0	0	0	0	0	0		
d	Export Payment (advance)	Unchanged	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
		New	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
		Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

Handwritten mark

Handwritten mark

Fiscal Year		1997						1998						1999						2000						Grand Total		
Quarter		April-September		October-March		Total		April-September		October-March		Total		April-September		October-March		Total		April-September		October-December		Total		Grand Total		
Name of the Training Course		Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	Number of Training Course	Number of Participant	
1	Import Procedure	Unchanged				0	0					0	0					0	0			0	0	0	0	0	0	
		Revised				0	0					0	0					0	0			0	0	0	0	0	0	
		New			1	17	1	17					0	0					0	0			0	0	1	17		
		Total	0	0	1	17	1	17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	17	
(2)	Specialized Product/Market	Unchanged	1	23	2	49	3	72					0	0					0	0			0	0	3	72		
		Revised					0	0					0	0					0	0			0	0	0	0		
		New	4	105			4	105	1	30	5	140	6	170	2	48			2	48			0	0	0	12	323	
		Total	5	128	2	49	7	177	1	30	5	140	6	170	2	48	0	0	2	48	0	0	0	0	0	0	15	395
1	Deviation Export	#5/9-14	25																									
2	Palm Oil to Arab	#6/9-14	25																									
3	Entre to Australia	#7/15-16	30																									
4	Mebel to Australia	#9/8-12	25																									
5	Business Competiv							#9/21-25	30																			
6	GATT/WTO									#10/6-10	30																	
7	Astiri Oil									#10/7-13	30																	
8	Anti Dumping	9/23-25	23	#10/1-10	25					#11/18-23	30																	
9	G S P									#11/14-18	15																	
10	Hohkultura													#8/9-12	15													
11	Market Acces			10/21-21	24									#5/25-29	30													
12	Trading House									#2/23-25	35																	
(3)	Technical	Unchanged	9	204	7	165	16	369	2	70	11	318	13	388	2	60	2	58	4	118	4	128			4	128	37	1,003
		Revised	0	0	0	0	0	0					0	0					0	0	0	2	34			2	34	
		New	0	0	1	24	1	24					0	0	1	28	0	0	1	28	1	23			3	75		
		Total	9	204	8	189	17	393	2	70	11	318	13	388	3	88	2	58	5	146	7	185	0	0	7	185	42	1,112
1	Export Payment	5/15-18	30																									
		7/28-30	30																									
		10/11-12	30																									
2	Business Nego	7/22-24	20																									
3	Mebel for Export	8/25-28	22	11/15	15																							
		8/21-23	24	11/21																								
4	Export Document/ Procedure	8/5-8/7		10/30-31	26			4/21-23	30	10/12-24	30			5/25-27	30					8/8-8/10	23							
				4/21-23	23					10/27-29	30																	
				11/12-13	24					11/19-21	30																	
				12/9-12/11	27					12/1-3	30																	
				11/11-11/13	24					12/8-10	30																	
										2/15-17	30																	
5	Negotiation Tactics									3/2-4	30																	
										3/22-24	30																	
										2/24-26	30																	
										3/22-24	18																	
6	Export Garment			#10/28-30	24																							
7	Export Marketing	5/18-20	27	7/10	26			9/14-16	40	10/27-28	30			5/27-29	30	2/15-19	28											
		8/4-8/6	21																									
8	Retailer Management													#7/8-10	28													

Fiscal Year		1997						1998						1999						2000						Grand Total			
Quarter		April-September		October-March		Total		April-September		October-March		Total		April-September		October-March		Total		April-September		October-December		Total		Grand Total			
Name of the Training Course		Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants		
2	Inspection & Quality Control	Unchanged	11	148	9	132	20	280	5	41	7	20	12	61	6	146	0	0	6	146	13	304	0	0	13	304	51	791	
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	126	4	126	0	0	0	0	0	0	4	126	
		New	0	0	5	53	5	53	4	51	0	0	4	51	0	0	2	50	2	50	0	0	0	0	0	0	11	154	
		Total	11	148	14	185	25	333	9	92	7	20	16	112	6	146	6	176	12	322	13	304	0	0	13	304	66	1,071	
(1)	General	Unchanged	7	99	2	35	9	134	1	9	0	0	1	9	1	24	0	0	1	24	5	92			5	92	16	259	
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	
		New	0	0	3	24	3	24	1	15	0	0	1	15			2	50	2	50	0	0			0	0	6	89	
		Total	7	99	5	59	12	158	2	24	0	0	2	24	1	24	2	50	3	74	5	92			5	92	22	348	
(2)	Technical	Unchanged	4	49	7	97	11	146	4	32	7	20	11	52	5	122	0	0	5	122	8	212			8	212	35	532	
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	126	4	126	0	0			0	0	4	126	
		New	0	0	2	29	2	25	3	36	0	0	3	36			0	0	0	0	0	0			0	0	5	65	
		Total	4	49	9	126	13	175	7	68	7	20	14	88	5	122	4	126	9	248	8	212			8	212	44	723	
3	Exhibition Management	Unchanged	3	61	1	18	4	79	0	0	0	0	0	0	1	22	0	0	1	22	0	0			0	0	0	5	101
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	
		New	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	18	1	18	1	18			1	18	2	25	
		Total	3	61	1	18	4	79	0	0	0	0	0	0	1	22	1	18	2	40	1	18	1	18	1	18	2	25	
(1)	General	Unchanged	2	40			2	40	0	0	0	0	0	0	1	22			1	22							0	3	63
		Revised	0	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					0	0	0	0
		New	0	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	7			1	7	1	7	
		Total	2	40	0	0	2	40	0	0	0	0	0	0	1	22			1	22	1	7			1	7	4	69	
(2)	Technical	Unchanged	1	21	1	18	2	39	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					0	0	2	39
		Revised					0	0																		0	0	0	0
		New					0	0									1	18	1	18					0	0	1	18	
		Total	1	21	1	18	2	39	0	0	0	0	0	0	0	0	1	18	1	18					0	0	3	57	
4	Business Language	Unchanged	4	57	0	0	4	57	2	37	0	0	2	37	1	16	0	0	1	16	1	5	0	0	1	5	8	115	
		Revised	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	46	0	0	2	46	2	46	
		New	1	15	0	0	1	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	15	
		Total	5	72	0	0	5	72	2	37	0	0	2	37	1	16	0	0	1	16	3	51	0	0	3	51	11	176	
(1)	Japanese	Unchanged	3	48	0	0	3	48	2	37			2	37	1	16			1	16	1	5			1	5	7	106	
		Revised					0	0					0	0							2	46			2	46	2	46	
		New					0	0					0	0						0	0	0	0			0	0	0	
		Total	3	48	0	0	3	48	2	37	0	0	2	37	1	16			1	16	3	51			3	51	9	152	
(2)	Chinese	Unchanged	1	9			1	9					0	0					0	0							0	9	
		Revised					0	0					0	0					0	0							0	0	
		New	1	15			1	15					0	0					0	0						0	1	15	
		Total	2	24	0	0	2	24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	2	24
(3)	English	Unchanged					0	0					0	0					0	0							0	0	
		Revised					0	0					0	0					0	0							0	0	
		New	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	
		Total					0	0					0	0					0	0							0	0	
5	Seminars	Unchanged	1	32			1	32					0	0					0	0						0	1	32	
		Revised					0	0					0	0					0	0						0	0	0	
		New	2	66			2	66					0	0					4	161	4	161	1	120	1	120	7	347	
		Total	3	98	0	0	3	98	0	0	0	0	0	0	0	0	4	161	4	161	1	120			1	120	8	379	

R

MM

Fiscal Year		1997						1998						1999						2000						Grand Total	
Quarter		April-September		October-March		Total		April-September		October-March		Total		April-September		October-March		Total		April-September		October-December		Total		Grand Total	
Name of the Training Course		Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants	Number of Training Courses	Number of Participants
9	Diploma 1	Unchanged				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	20			1	20	1	20
	Revised					0	0	0	0	0	0	0	0	1	60			1	60					0	0	1	60
	New					0	0	2	60	0	0	2	60					0	0	1	30			1	30	3	90
	Total	0	0	0	0	0	0	2	60	0	0	2	60	1	60			1	60	2	50			2	50	5	170
Total	Unchanged	35	683	21	402	56	1,085	25	556	28	675	53	1,231	34	816	26	672	60	1,488	33	994	0	0	33	994	202	4,798
	Revised	0	0	0	0	0	0	4	149	3	109	7	258	5	176	12	413	17	589	11	258	0	0	11	258	35	1,105
	New	10	242	11	298	21	540	11	256	11	325	22	585	5	133	5	257	14	390	6	435	0	0	6	435	63	1,954
	Total	45	925	32	700	77	1,625	40	961	42	1,113	82	2,074	44	1,125	47	1,342	91	2,467	51	1,702	0	0	51	1,702	301	7,868

Note:

- 1 Unchanged :The training with out changing anything
- 2 Revised : The training has been revising by a little revise (curriculum, title)
- 3 New : New curriculum and title of training
- 4 Sign & : for the date of training which has been revised
- 5 Sign # : for the date of the new training

N

M

ANNEX 21. EVALUATION OF TRAINING PROGRAMS

No.	Training Title	Date	Level of Training	Topic	Allocatio of Time	Lecturer Method	Mode-rator	Equip-ment	Fee	Simple Average	Weighted Ave.
			0,09	0,29	0,16	0,13	0,09	0,10	0,13		1,00
1	Export Procedure	Nov, 19-21'98	3,13	3,62	3,38	3,76	3,23	3,63	2,82	3,4	3,1
		Nov, 26-28' 98	3,62	3,59	3,16	3,76	3,54	3,38	3,19	3,5	3,1
		Mar. 2-4'99	3,4	4,1	3,2	4,1	3,7	3,8	3,1	3,6	3,7
		Mar. 15-17'99	3,2	3,8	3,6	3,7	3,6	3,6	3,0	3,5	3,6
		Apr. 20-23'99	2,9	4,5	4,5	3,7	4,0	4,3	3,0	3,8	4,0
		May. 25-28'99	3,3	3,5	3,2	3,8	3,9	3,8	3,2	3,5	3,5
		Aug. 10-13'99	3,2	3,7	3,1	3,8	3,7	3,6	3,2	3,5	3,5
		Aug. 10-12'99	3,4	3,8	3,7	3,8	4,2	3,8	3,1	3,7	3,7
		Sep 21-24'99	3,5	3,6	3,7	3,6	3,5	3,2	3	3,4	3,5
		Apr 11-13'00	3,1	3,3	2,9	3,5	3,6	3,7	3,2	3,3	3,3
		Jul 25 - 27'00	3,4	3,7	3,6	3,8	3,9	3,9	2,8	3,6	3,3
		Aug 8-10'00	3,9	3,8	3,5	4,1	3,9	4,0	3,2	3,8	3,7
		Sep12-14'00	4,4	4,4	4,4	4,4	3,9	4,3	3,2	4,1	4,2
2	Export Import Management	Aug. 19-27'98	3,1	3,4	3,2	3,4	3,7	3,8	3,1	3,4	3,4
		Apr. 6-14'99	3,2	3,7	3,2	3,8	3,7	4,0	3,1	3,5	3,5
		Apr. 27-Mei 5,'99	4,2	3,7	3,1	3,5	3,3	3,8	3,1	3,5	3,5
		May 18-26'99	3,9	3,3	3,3	3,3	3,5	4,0	3,0	3,4	3,4
		Jun 29-Jul 7'99	3,2	3,6	3,1	3,6	3,8	4,0	2,7	3,4	3,4
		Jul 27-Aug 4'99	3,1	3,6	3,1	3,5	3,3	3,3	2,9	3,3	3,3
		Aug 24-Sept 1'99	3,3	3,6	3,0	3,6	4,1	3,8	3,1	3,5	3,5
		Sept. 14-22'99	3,2	4,0	3,0	3,8	4,0	3,8	3,1	3,6	3,6
		Oct 26-Nop 3'99	3,2	3,7	2,8	3,8	4,1	3,8	3,0	3,5	3,5
		Feb. 8-16' 00	3,1	3,5	3,0	3,7	3,9	3,6	2,9	3,4	3,4
		May 23-31'00	3,7	4,1	3,0	3,7	4,0	3,8	2,9	3,6	3,6
		Jul 11-19'00	3,2	4,0	3,4	3,9	3,9	3,9	2,6	3,6	3,6
		Jul 18-20'00	3,2	4,2	3,5	4,0	3,8	3,7	2,8	3,6	3,7
		Sept.19-27'00	3,2	3,6	2,7	4,0	3,8	3,6	3,6	3,5	3,7
Oct.31-Nop.00	3,9	3,9	3,5	4,1	4,2	4,0	2,5	3,7	3,5		
3.	International Sales Contract	Feb. 11-13'99 (Surabaya)	2,8	2,4	2,6	2,4	2,3	2,3	3,3	2,6	2,5
		Nov 23-25, 98 (Bali)	3,3	3,4	3,6	3,8	3,8	3,5	3,1	3,5	3,5
4.	Export Marketing Strategy	Feb 23 - 25'99	3,2	3,4	3,4	3,8	3,5	3,6	3,2	3,4	3,4
		Oct, 5 - 7'99 (Medan)	4,0	3,2	3,8	3,6	3,3	3,2	3,4	3,5	3,4
		Oct, 12 - 14'00 (Jakarta)	3,1	3,2	3,2	3,7	4,0	4,0	3,6	3,5	3,4
5.	Acces To Foreign Market	Mar. 2 - 4'99	3,1	3,2	3,6	3,4	3,4	3,9	3,1	3,4	3,4
6	Marketing Strategy For Agriproduct	Aug, 9-12'99	3,9	3,5	3,5	3,5	3,7	4,0	3,1	3,6	3,6
		Feb 15-19 '00	3,2	3,5	3,4	3,5	3,3	3,8	3,1	3,4	3,4
		Feb 22-24'00 (Bandung)	3,7	3,6	3,5	3,7	3,6	3,6	2,9	3,5	3,5

R

KMM

7	Establishing Trading Company	Nov 30-Dec 2'99	3,8	3,5	3,2	3,6	4,0	4,0	3,1	3,6	3,5
8	Acces Market to Japan	Feb. 22-24'99	3,1	3,4	3,4	3,5	3,7	3,6	3,2	3,4	3,4
9	Internet	Sep.29-30'99	3,0	3,4	2,9	3,4	3,8	3,7	2,4	3,2	3,2
		Apr 11-12'00	3,1	3,6	3,1	3,5	4,0	3,2	3,1	3,4	3,4
		Apr 27-28'00	3,0	3,4	3,5	3,5	3,5	3,8	3,2	3,4	3,4
		Jun 19-20'00	3,9	3,9	3,3	3,6	3,8	3,7	2,9	3,6	3,6
		Jul 25-26'00	3,1	3,6	3,0	3,5	3,5	3,4	2,9	3,3	3,3
		Aug. 22-23'00	3,1	3,1	3,3	3,4	3,7	3,4	2,9	3,2	3,2
		Sept. 5-6'00	3,1	3,1	3,3	3,2	3,7	3,5	2,8	3,2	3,2
10	Int'l Business Competitiveness	Aug 14-16'00	3,1	3,2	3,2	3,7	3,5	3,7	3,1	3,4	3,3
11	B. Competitiveness	Oct 10-13'00	3,7	4,1	3,6	3,6	4,1	4,2	3,7	3,9	3,9

Note

- I. Based on final evaluation questionnaire, there are 7 (seven) criteria that consider to represent the quality of training are :
1. Level of Training
 2. Topic
 - 3 Allocation of Time
 - 4 Lecturer Method
 - 5 Moderator
 - 6 Equipment
 - 7 Fee

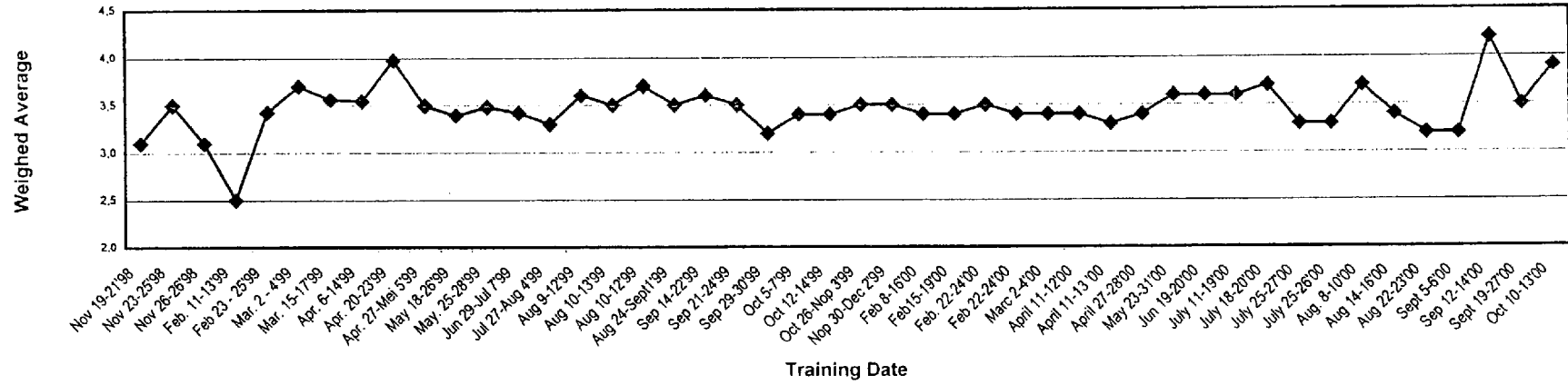
Through those criteria, C/Ps (10 persons) have to give a certain point for each criteria. The total point given by C/Ps to be sum and divided by 10 for total average. The result as shown below :

1. 0,09
2. 0,29
3. 0,16
4. 0, 13
5. 0,09
6. 0,10
7. 014

- II. Concerning to the point given by participants on final evaluation questionnaire about those criteria consist of 1 to 5, (1 = very poor, 2=poor, 3=fair, 4=good, 5 = very good). Then times by point from those 7 criteria which made by C/Ps, will give result as total weighed average.

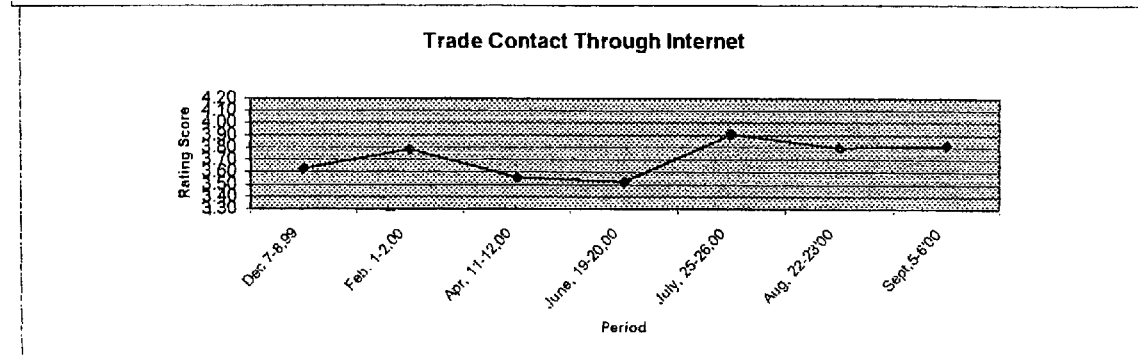
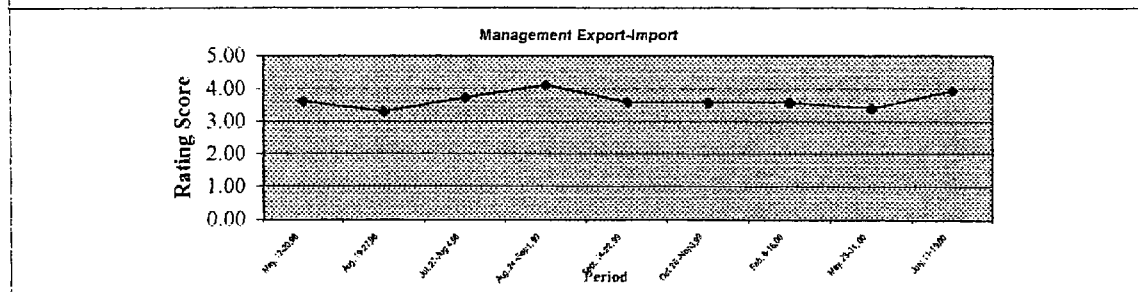
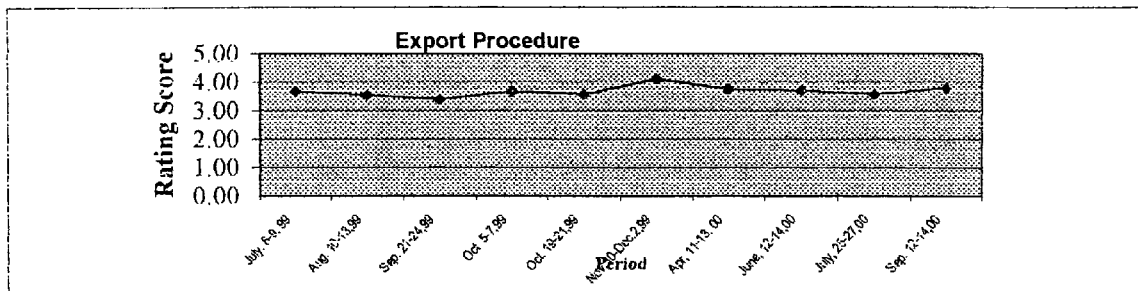
- iii. It is the same way to calculate of Annex 22-1 and 22-2

Performance of Training Evaluation



**Annex 22-1. Evaluation of C/P Instructor
Periode 1998 - 2000**

No.	Training Title	Date	Sub-Ject	Syste-matical	Me-thod	Perfor-mance	Ability to motivate	Alocat-ion of time	Use of language	Simple Average	Weighed Ave.		
			0.17	0.15	0.15	0.13	0.14	0.13	0.13		1.00		
1	Export Procedure	July 6-9, 99	3.76	3.62	3.52	3.71	3.57	3.81	3.81	3.69	3.68		
		Aug. 10-13,99	3.63	3.50	3.44	3.50	3.25	3.81	3.75	3.55	3.55		
		Sep. 21-24,99	3.24	3.35	3.29	3.35	3.35	3.76	3.53	3.41	3.40		
		Oct. 5-7,99	3.70	3.65	3.53	3.80	3.60	3.84	3.80	3.70	3.70		
		Oct. 19-21,99	3.60	3.57	3.50	3.52	3.26	3.83	3.80	3.58	3.58		
		Nov.30-Dec.2,99	4.01	4.00	4.17	4.15	4.17	4.05	4.30	4.12	4.12		
		Apr. 11-13, 00	3.74	3.67	3.70	3.74	3.70	3.93	3.78	3.75	3.75		
		June, 12-14,00	3.71	3.67	3.62	3.86	3.62	3.71	3.76	3.71	3.70		
		July, 25-27,00	3.40	3.63	3.63	3.70	3.60	3.57	3.63	3.59	3.59		
		Sept. 12-14, 00	3.83	3.75	3.83	3.93	3.75	3.80	3.78	3.81	3.81		
		2	Export Import Management	May, 12-20,98	3.60	3.60	3.60	3.40	3.30	4.00	3.80	3.61	3.61
				Aug. 19-27,98	3.11	3.03	3.06	3.25	3.94	3.51	3.25	3.31	3.30
				Jul. 27-Aug 4,98	3.92	3.77	3.69	3.65	3.38	3.85	3.81	3.72	3.73
				Aug. 24 -Sep1, 99	4.06	4.00	4.06	4.18	4.18	4.12	4.24	4.12	4.11
				Sept. 14-22, 99	3.50	3.61	3.56	3.61	3.50	3.67	3.72	3.60	3.59
Oct. 26 -Nov3,99	3.50			3.45	3.41	3.77	3.45	3.77	3.73	3.58	3.57		
Feb. 8-16,00	3.73			3.53	3.47	3.67	3.40	3.47	3.67	3.56	3.57		
May. 23-31, 00	3.48			3.39	3.30	3.48	3.26	3.39	3.48	3.40	3.40		
3	Internet	July, 11-19,00	3.90	3.76	3.95	4.05	4.00	4.00	3.90	3.94	3.93		
		Dec 7-8,99	3.63	3.63	3.50	3.63	3.75	3.63	3.63	3.63	3.63		
		Feb. 1-2,00	3.50	4.00	4.00	4.00	4.00	3.50	3.50	3.79	3.79		
		Apr. 11-12,00	3.60	3.50	3.40	3.50	3.40	3.90	3.60	3.56	3.55		
		June, 19-20,00	3.50	3.45	3.55	3.45	3.55	3.55	3.64	3.53	3.53		
		July, 25-26,00	3.80	3.90	4.00	4.10	3.80	3.90	3.90	3.91	3.91		
		Ags. 22-23,00	3.81	3.75	3.75	3.75	3.88	3.81	3.88	3.80	3.80		
Sept, 5-6,00	3.74	3.89	3.84	3.84	3.74	3.95	3.74	3.82	3.82				

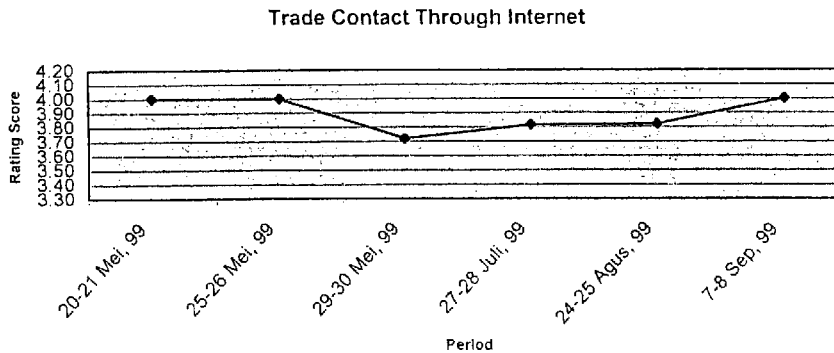
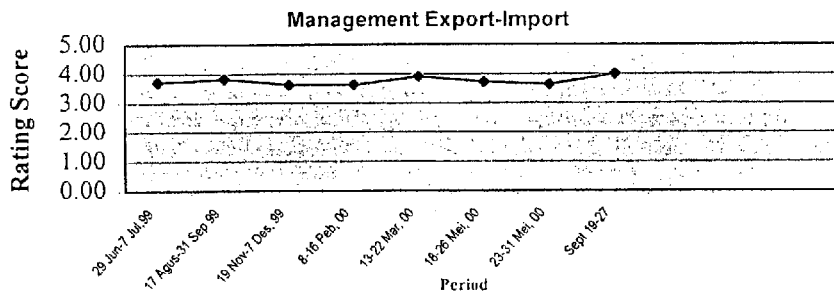
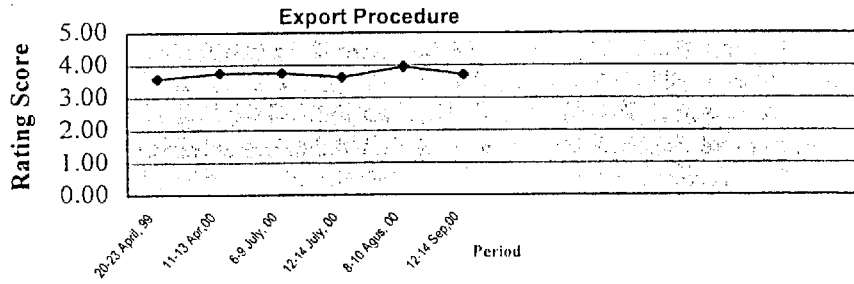


R

SM

**Annex 22-2. Evaluation of Out Side Instructor
Periode 1998 - 2000**

No.	Training Title	Date	Sub- Ject	Syste- matical	Me- thod	Perfor- mance	Ability to motivate	Alocat- ion of time	Use of anguag	Simple Average	Weighed Ave.
			0.17	0.15	0.15	0.13	0.14	0.13	0.13		1.00
1	Export Procedure	20-23 April, 99	3.3	3.5	3.6	4.0	2.9	3.8	4.1	3.59	3.57
		11-13 Apr, 00	3.8	3.7	3.6	3.9	3.8	3.7	3.9	3.75	3.75
		6-9 July, 00	3.6	4.0	3.6	3.7	3.8	3.8	3.8	3.75	3.75
		12-14 July, 00	3.3	3.5	3.9	3.9	3.8	3.7	3.5	3.64	3.63
		8-10 Agus, 00	3.7	3.9	3.6	4.3	4.1	4.0	4.3	3.96	3.95
		12-14 Sep,00	3.8	3.7	3.7	3.7	3.6	3.7	3.8	3.69	3.70
2	Export Import Management	17 Agus-31 Sep 9	4.0	3.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	3.66	3.82
		29 Juni-07 Juli, 99	3.7	3.6	3.6	3.8	3.9	3.7	3.8	3.71	3.71
		19 Nov-7 Des, 99	3.5	3.4	3.4	3.9	3.8	3.7	3.7	3.63	3.62
		23-31 Mei, 00	3.7	3.8	3.6	3.5	3.6	3.5	3.6	3.61	3.62
		8-16 Feb, 00	3.6	3.5	3.6	3.8	3.7	3.5	3.8	3.62	3.62
		13-22 Mar, 00	3.8	3.9	3.9	4.2	4.1	3.7	3.9	3.89	3.89
		18-26 Mei,00	3.8	3.7	3.8	3.8	3.5	3.7	3.7	3.71	3.72
		Sept 19-27	4.0	3.9	3.9	4.0	4.0	4.1	4.0	3.99	3.99
3	Internet	20-21 Mei, 99	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.00	4.00
		25-26 Mei, 99	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.00	4.00
		29-30 Mei, 99	4.0	3.0	4.0	4.0	4.0	3.0	4.0	3.71	3.72
		27-28 Juli, 99	3.9	3.9	3.8	3.7	3.9	3.6	3.7	3.81	3.81
		24-25 Agus, 99	3.8	3.6	3.6	3.8	4.0	4.0	4.0	3.83	3.82
		7-8 Sep, 99	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.00	4.00



[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

Annex 23-1. Number of Books in Library

NO.	MONTH / YEAR	NUMBER OF TITLES	NUMBER OF BOOKS
1.	October 1998	1.376 Titles	1.809 Exemplars
2.	October 1999	2.132 Titles	2.591 Exemplars
3.	January 2000	2.198 Titles	2.699 Exemplars
4.	February 2000	2.203 Titles	2.703 Exemplars
5.	March 2000	2.232 Titles	2.734 Exemplars
6.	April 2000	2.295 Titles	2.799 Exemplars
7.	May 2000	2.358 Titles	2.862 Exemplars
8.	June 2000	2.359 Titles	2.863 Exemplars
9.	July 2000	2.379 Titles	2.878 Exemplars
10.	August 2000	2.392 Titles	2902 Exemplars
11.	September 2000	2.392 Titles	2902 Exemplars
12.	October 2000	2.444 Titles	2.955 Exemplars

Note :

Reclassification of books was started at August 3, 1998.

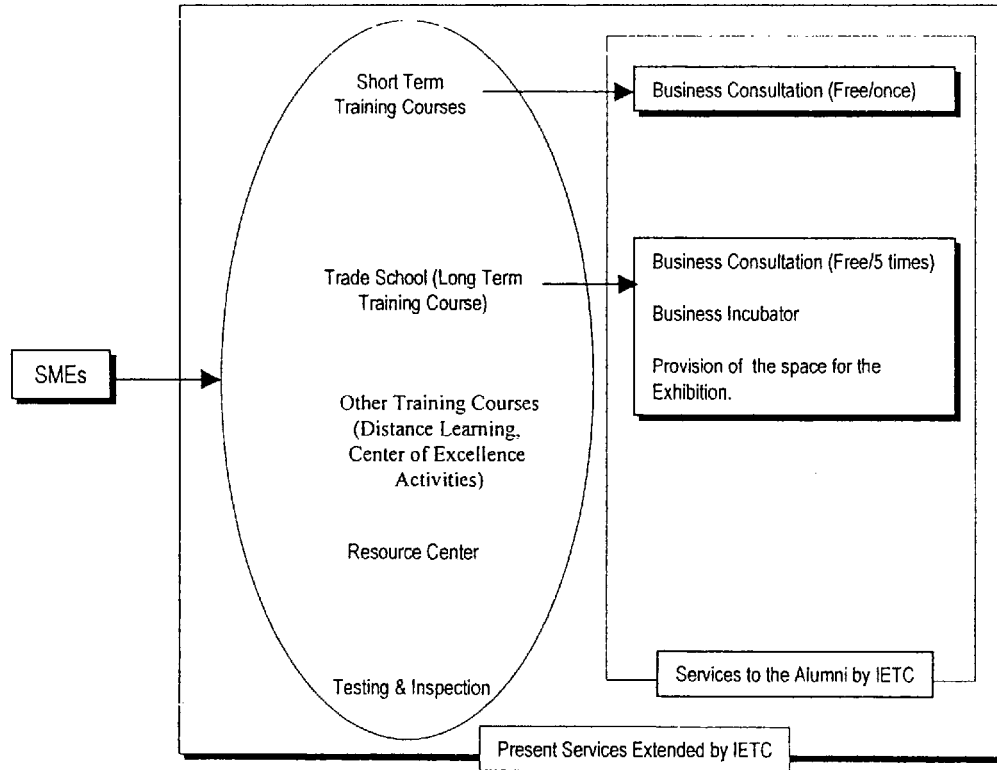
Annex 23-2. Number of Persons Who Utilized the Library

NO.	MONTH / YEAR	NUMBER OF USERS	REMARKS
1.	April 1997 - March 1998	208 users	Users* : 1. Short Term Training Participants (8,4%)
2.	April 1998 - March 1999	1.955 users	2. Education Participants (53,8%)
3.	April 1999 - March 2000	3.572 users	3. Alumni IETC (23,9%)
4.	April 2000 - September 2000	2.072 users*	4. Public (13,9%)
	TOTAL	7.807 users	

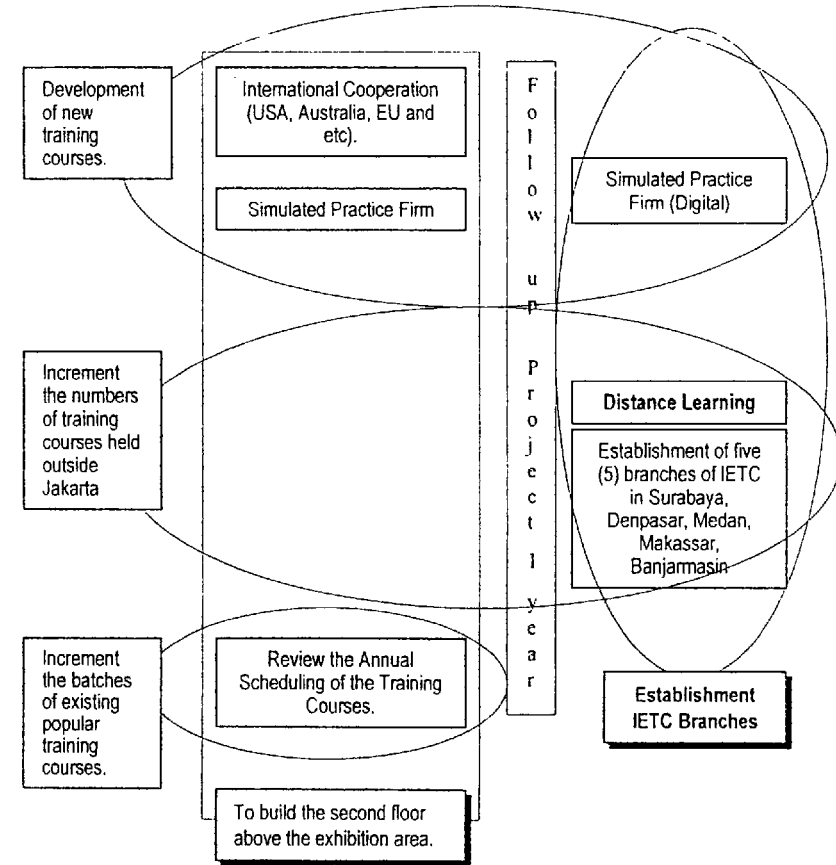
ANNEX 24.

PRESENT ACTIVITIES AND FUTURE PROSPECT OF IETC

PRESENT ACTIVITIES OF IETC



Present Requirement	Remaining Period of the Project (until 28 Feb 2001)	Post Project Period (From 1 Mar 2001)
---------------------	---	---------------------------------------



[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

Annex 25 Project Design Matrix (PDM) for the Project

NARRATIVE SUMMARY	INDICATORS	MEANS OF VERIFICATION	IMPORTANT ASSUMPTIONS	
<p><Overall Goals> Human Resources, primarily in medium-sized enterprises, are developed have the capability to map out various new trade-related strategies in the Republic of Indonesia.</p>	<p>1 Level of personnel as traders and successful case at each enterprise</p>	<p>1 Questionnaire to and/or interview with enterprises</p>	<p>a There is no drastic change in political and economic situation in the Republic of Indonesia. b Indonesian government will not change its policy to support free trade.</p>	
<p><Project Purpose> IETC will be able to formulate and devise training programs (=seminars and training courses) to provide Indonesian enterprises, primarily of medium-size with necessary knowledge, experience and know-how in trade.</p>	<p>1 Number of newly developed training programs including STP (=Special Training Program) 2 The level of the content and the effectiveness of training programs including STP 3 The transition of evaluation for training programs including STP 4 Number of business consultation implemented 5 Number of collaborating organizations, instructors from outside, and interpreters</p>	<p>1 IETC record 2 Questionnaire to and/or interview with the participants of the training programs 3 Questionnaire of training programs 4 IETC record 5 IETC record</p>	<p>a The function of IETC will be enhanced so that the people outside Jakarta can enjoy the IETC's training services. b Participants of the training programs will be allocated in proper positions in their respective organizations.</p>	
<p><Outputs> 0 Operation system of the Project will be established. 1 Counterpart personnel (=C/P) in IETC are to be trained as course planners 2 The knowledge and experience necessary for executing trade strategies or trading procedures will be offered to C/P (instructors) in IETC. 3 Useful information on trade will be offered to the public.</p>	<p>0-1 Number of C/P and administrative staff 0-2 Budget allocation 0-3 Number of public relations 0-4 Kinds and number of equipment introduced 0-5 Frequency of equipment usage and the condition of maintenance 1-1 Number of manuals, lists, Pert-chart, and their revisions 1-2 Number of needs survey and its analysis 1-3 Number of meetings for course planners 1-4 Number of training programs implemented including STP 1-5 Number of participants in the training programs including STP 2-1 Number of lectures by long-term experts 2-2 Number of presentation by C/P 2-3 Number of exposures to business transaction in private companies 2-4 Number of new subjects conducted by C/P 3-1 Number of manuals to organize the Resource Center 3-2 Number of the Internet training programs 3-3 Number of those who have utilized the library 3-4 Number of books in the library</p>	<p>0-1 Allocation list of staff 0-2 IETC record of budget allocation 0-3 Record of public relations including printings, home page, etc. 0-4 Equipment record 0-5 Operation and maintenance record 1-1 Monitoring sheet 1-2 Record of needs survey 1-3 Record of meetings 1-4 IETC record 1-5 IETC record 2-1 Monitoring sheet 2-2 Monitoring sheet 2-3 List of resumes and training 2-4 Record of lectures 3-1 Monitoring sheet 3-2 IETC record 3-3 ITC library record 3-4 IETC library record</p>	<p>a Medium-size enterprises will continue to send participants to IETC training programs. b Trained C/P will remain at IETC.</p>	
<p><Activities> 0-1 To allocate staff as planned. 0-2 To formulate plans of activities. 0-3 To make budget plan with appropriate expenditures. 0-4 To carry out public relations of the Project. 0-5 To arrange/use/maintain proper equipment for the Project. 1-1 To review the existing activities to provide training programs. 1-2 To prepare necessary managing tools. 1-3 To implement training courses utilizing the managing tools. 1-4 To revise the managing tools 1-5 To disseminate the standardized system inside IETC. 2-1 To grasp the concrete needs of each C/P concerning the field of knowledge to be transferred. 2-2 To execute subject guidance to C/P. 2-3 To compile resume of each subject guidance. 2-4 To send C/P to a private company for exposing business transaction 3-1 To identify the main functions of the Resource Center. 3-2 To provide information services of the Resource Center 3-3 To prepare management tools to operate the Resource Center.</p>	<p style="text-align: center;"><Inputs></p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p style="text-align: center;">The Indonesian side</p> <p>(1) Land, building, facilities and space for the Project</p> <p>(2) Allocation of C/P and administrative staff Administrative C/P 3 persons Counterpart 15 persons Additional C/P 8 persons Administrative Staff 4 persons</p> <p>(3) Local cost Necessary budget for the implementation of the Project</p> <p>(4) Provision of machinery and equipment and their maintenance</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p style="text-align: center;">The Japanese side</p> <p>(1) Dispatch of experts a. Long-term experts Chief advisor Coordinator International Trade b. Short-term experts Appropriate number of short-term experts will be dispatched as necessity arises.</p> <p>(2) C/P training in Japan</p> <p>(3) Supporting local cost</p> <p>(4) Provision of machinery and Equipment</p> </td> </tr> </table>	<p style="text-align: center;">The Indonesian side</p> <p>(1) Land, building, facilities and space for the Project</p> <p>(2) Allocation of C/P and administrative staff Administrative C/P 3 persons Counterpart 15 persons Additional C/P 8 persons Administrative Staff 4 persons</p> <p>(3) Local cost Necessary budget for the implementation of the Project</p> <p>(4) Provision of machinery and equipment and their maintenance</p>	<p style="text-align: center;">The Japanese side</p> <p>(1) Dispatch of experts a. Long-term experts Chief advisor Coordinator International Trade b. Short-term experts Appropriate number of short-term experts will be dispatched as necessity arises.</p> <p>(2) C/P training in Japan</p> <p>(3) Supporting local cost</p> <p>(4) Provision of machinery and Equipment</p>	<p>a. C/P will not leave their job.</p> <p><Pre-Conditions> a Government continues to support its policy to nurture the trade-oriented industry.</p>
<p style="text-align: center;">The Indonesian side</p> <p>(1) Land, building, facilities and space for the Project</p> <p>(2) Allocation of C/P and administrative staff Administrative C/P 3 persons Counterpart 15 persons Additional C/P 8 persons Administrative Staff 4 persons</p> <p>(3) Local cost Necessary budget for the implementation of the Project</p> <p>(4) Provision of machinery and equipment and their maintenance</p>	<p style="text-align: center;">The Japanese side</p> <p>(1) Dispatch of experts a. Long-term experts Chief advisor Coordinator International Trade b. Short-term experts Appropriate number of short-term experts will be dispatched as necessity arises.</p> <p>(2) C/P training in Japan</p> <p>(3) Supporting local cost</p> <p>(4) Provision of machinery and Equipment</p>			

Annex 26. Plan of Operations (PO)

Calendar Year	1997				1998				1999				2000				01
Fiscal Year	96	FY 1997			FY 1998			FY 1999			FY 2000						
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Terms of Technical Cooperation																	
Conduct of the STP			=		=		=		=		=		=		=		=
0 Operation system of the Project will be established																	
0-1 To allocate staff as planned																	
0-2 To formulate plans of activities																	
0-3 To make budget plan with appropriate expenditure																	
0-4 To carry out public relations of the Project																	
0-5 To arrange/use/maintain equipment for the Project																	
1 Counterpart personnel (C/P) in IETC Are to be trained as course planners																	
1-1 To review the existing activities to provide training programs																	
1-2 To prepare necessary managing tools																	
1-3 To implement training courses utilizing the managing tools																	
1-4 To revise the managing tools																	
1-5 To disseminate the standardized system inside IETC																	
2 The knowledge and experience necessary for executing trade strategies of trading procedures will be offered to C/P in IETC																	
2-1 To grasp the concrete needs of each C/P concerning the field of knowledge to be transferred																	
2-2 To execute subject guidance to C/P																	
2-3 To compile resume of each subject guidance																	
2-4 To send C/P to a private company for exposing business transaction																	
3 Useful information on trade will be offered to the public																	
3-1 To identify the main function of the Resource Center																	
3-2 To provide information services of the Resource Center																	
3-3 To prepare management tools to operate the Resource Center																	

— : The original plan;
 — : The executed

Annex 27. Annual Plan of Operations (APO) for Fiscal Year 2000

Output 1 Counterpart personal in IETC are to be trained as course planners

Calendar Year	1999												2000												2001	
Fiscal Year	1999																									
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2			
Terms of Technical Cooperation Joint Coordinating Committee Special Training Program						Δ	Δ					Δ		Δ		Δ				Δ		Δ				
1 Counterpart personal in IETC are to be trained as course planners																										
1-1 To review the existing activities for training																										
1-2 To prepare necessary managing tools																										
1-2-1 To prepare Pert-chart																										
1-2-2 To prepare manuals	==																									
1-2-3 To prepare lists																										
1-3 To implement training courses utilizing managing tools																										
1-3-1 To utilize Pert-chart																										
1-3-2 To utilize manuals																										
1-3-3 To utilize lists																										
1-4 To revise managing tools																										
1-4-1 To revise Pert-chart																										
1-4-2 To revise manuals	==																									
1-4-3 To update lists *1																										
1-5 To disseminate the standardized system inside IETC																										
1-5-1 To disseminate Pert-chart																										
1-5-2 To disseminate manuals																										

—: The original plan, —: The executed
 * 1 Information is updated upon completion of each training program

B

M

Annex 27. Annual Plan of Operations (APO) for Fiscal Year 2000

Output 2 The knowledge and experience necessary for executing trade strategies or trading procedures will be offered to C/P in IETC

Calendar Year	1999												2000												2001	
Fiscal Year	1999																									
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2			
Terms of Technical Cooperation Joint Coordinating Committee Special Training Program						Δ									Δ					Δ				Δ		
2 The knowledge and experience necessary for executing trade strategies or trading procedures will be offered to C/P in IETC																										
2-1 To grasp the concrete needs of each instructor concerning the field of knowledge to be transferred																										
2-2 To execute subject guidance to instructors																										
2-2-1 instructors will make presentation on his/her specific subject																										
2-3 To compile resume of each subject guidance																										
2-4 To send C/P to a private company for exposing business transaction																										

— — : The original plan, ——— : The executed

Annex 28-1. Assistances Provided by Other Countries

Nc	Name of Agencies	Title of Training	Date	Remarks	Type of Assistance
1	Aus-AID (Australia)	Capacity Building Workshop on Action Planning	15 -19 Feb. 99	Chandrini M. Dewi S. Tambunan	Participation in training
		Capacity Building Workshop on Monitoring and Evaluation	25 -28 Oct. 99	Julia Silalahi S. Tambunan Yan Ayub	Participation in training
		Export Promotion Workshop	27 Sep-1 Oct,99	Surabaya (1 Batch)	Organizing training
			6 -9 Oct. 99	Jakarta (1 Batch)	Organizing training
			22-26 Nov 99	Medan (1 Batch)	Organizing training
			29 Nov-3 Dec 99	Pakanbaru (1 Batch)	Organizing training
			27 Sep-1 Oct 99	Respati Dyah S. Tambunan Gagus Suwarsono	Participation in training
Action Plan Workshop	18-19 Jul 00	Chandrini M. Dewi Merry Maryati	Participation in training		
Pre-Accreditation for Planning & Development Training Model	22-23 Aug 00	Merry Maryati Ariful Fuadi	Participation in training		
International Trade & Export Promotion	18 Sep-23 Dec 00	Respati Diah (IALF Jakarta) Didiek Widjawati (IALF Jakarta) S. Tambunan (IALF Jakarta) followed by 2 months training in Australia (Jan-Feb. 2001)	Participation in training & recruitment activity of 1 batch of this training		
2	Merchandise Testing Laboratory (MTL) USA		Jun 97-Jun 04	Cooperation in Testing Services	
3	AOTS - Japan	Distance Learning Training	2-5 Feb 99	Jakarta (1 batch)	Organizing training & providing equipment
		Distance Learning Training	10-23 Oct 00	Jakarta & Medan (1 batch respectively)	Organizing training
		Effective Training Management	26 Oct-1 Nov 00	Jakarta (1 batch)	Organizing training
4	AMEICC - HRD Working Group (Center of Execelence Program, MITI-ASEAN Countries, Supported by AOTS)	AMOG, Training	19-23 Jun 00	Maulani (Japan)	Participation in training
		AMIN, Training	17 Aug-22 Sep 00	Chandrini M.Dewi (Japan)	
		AMTR, Training	11-22 Sep 00	Merry Maryati (Japan)	
5	APEC Secretariat (APEC-Trade Promotion Working Group APEC- TPWG)	Training for Building Skill on Marketing Strategy	19-23 Jun 00	Jakarta (1 batch)	Organizing training

Annex 28-2. List of IETC's Staff Trained Abroad

NO	NAME	TOPIC	DATE	REMARKS
1	Chandriani M. Dewi	General Management Consultancy and Extension (GMCE-8) di Bangkok	July, 1998 (1 month)	Sponsor by Thailand Gov.
2	Susijanti	Support for Small & Medium Scale Industry in Agribusiness in Tokyo	Aug.28-Oct.22, 1998	Sponsor by JICA
3	Rosni Irawati	Testing Textile & Garment Training in Singapore	March 1999 (1 week)	Sponsor by MTL (training)
4	Tusti Isriani	Testing Textile & Garment Training in Singapore	March 1999 (1 week)	Sponsor by MTL (training)
5	Maulani	HRD in the 21st Century Contributing to the Sustainable Development of ASEAN & Strengthening ASEAN / Japan Relationship in Kuala Lumpur	Feb 28-March 5, 00	Sponsor by AOTS
6	Itmiwardi	Ditto	Ditto	Ditto
7	Ariful Fuadhi	Ditto	Ditto	Ditto
8	Irwan Syafrul	Ditto	Ditto	Ditto
9	Abdillah Sani	Ditto	Ditto	Ditto
10	Marlena	Quality Inspection of Rubber Product in Tokyo	March 19-Apr.9,2000	Sponsor by JICA
11	Merry Maryati	Master Training Program for E-Comm in Australia	May 15-19,2000	Sponsor by Trade Hub
12	Nus Nuzulia Ishak	Comparative Study in Thailand	May 28-June2, 2000	Sponsor by JICA
13	Handaya Retno	Ditto	Ditto	Ditto
14	Titik Farida	Ditto	Ditto	Ditto
15	Pandu Mulyono	Ditto	Ditto	Ditto
16	Maulani	The AMEICC Training Pro. for Organizer of COE (AMOG)	June 19-23, 2000	Sponsor by AOTS
17	Chandriani M. Dewi	Internship Training Program for COE in Tokyo	Aug.17-Sep.12,2000	Sponsor by AOTS
18	Wawan Sudarmawan	Support for Small & Medium Scale Industry in Agribusiness in Tokyo	Aug.28-Oct.22, 2000	Sponsor by JICA
19	Merry Maryati	Training of Trainer in Tokyo	Sep. 11-22, 2000	Sponsor by AOTS

Annex 28-3. List of IETC,s Alumni Trained Abroad

NO	NAME	TOPIC	DATE	REMARKS
1	Aah Suwiah	Medium Scale Industry in Agribusiness in Tokyo	Sept 5 - Oct 24,99	Sponsor by JICA
2	Khaidir Kasim	Ditto	Ditto	Ditto
3	Dijan Mardiaty	Ditto	Ditto	Ditto
4	Eddy Purnomo	International Furniture Fair Tokyo 1999 at Tokyo BIGSIGHT, Ariake Tokyo	November 24-27,99	Sponsor by JETRO (for exhibition)
5	Raharas Sapta (IETC Instructor)	Export to Japan Study Program in Tokyo	March 6 - 14, 2000	Sponsor by JETRO
6	Sudjarwo	Support for Small & Medium Scale Industry in Agribusiness in Tokyo	Jan 5 - March 5, 00	Sponsor by JICA
7	Dina Rinakuki	ditto	Aug.28-Oct.22,2000	Sponsor by JICA
8	Wibisono	ditto	ditto	ditto
9	Zainal Abidin	International Trade & Export Promotion Training	18 Sept - 23 Des.00 followed by 2 months training in Australia	AusAID
10	Firmansyah	ditto	ditto	ditto
11	Satria Khresna Wardhana	ditto	ditto	ditto
12	Zulkifli Zein	ditto	ditto	ditto

List Of IETC Staff for On The Job Training

NO	DATE	TOPIC	PERSON IN CHARGE	REMARKS
1	4 May - 4 June 1999	Establishment of Trading Company	Utari Kurnianingsih Merry Maryati	PT Mutheardy Multi Dimensi
2	14 - 18 June 1999	Business Communication	Julia G Silalahi Jarmansyah	ditto
3	28 June - 2 July 1999	Market Research	Handaya Retno Ariful Fuadi	ditto
4	5 - 9 July 1999	Product Development	Susijanti Wijaya	ditto
5	28 Feb - 5 March 2000	Training Program by Teleconference	Maulani Itmiwardi Ariful Fuadhi Abdillah Sani Irwan Syafrul	Kuala Lumpur
6	28 May - 2 June+B7 2000	Technical Exchange Trip to Bangkok	Nus Nuzulia Ishak Titik Farida Pandu Mulyono Handaya Retno	Bangkok
7	9 - 13 Oct 2000	Manager for Teleconference in "International Business Competitiveness" Jakarta-Medan-Osaka	Handaya Retno Julia G Silalahi	Jakarta Medan
8	9 - 16 Oct 2000	Interwise System	Ariful Fuadhi Itmiwardi Irwan Syafrul Wijaya Sukendro Budi Handoko Roni Tubiyanto	Jakarta Medan
9	1 Aug - 3 Nov 2000	Organizing International Training for COE	Maulani Merry Maryati Chandrini M Dewi Viviarini	Jakarta

k

SM

ANNEX 30. LIST OF C/P TRAINED BY IETC BUDGET

No.	Name	Topic	Date	Remark
1.	Maulani BSc, SE	ADUM (General Basic Administration) Kankeiren Asean Management Seminar 20 th Anniversary Commomorate Symposium Programm Development in Trade Sector	July 1999 February 2000 August 200	Pusdiklat BLI Padang Kuala Lumpur Cebu, Philipne AMEICC Harry Darsono Couture
2.	Dra. Titik Farida	Business Entertainment	November 1998	Inixindo
3.	Wijaya	Developing Home Page & Internet* Window NT Administration and Window NT Network Aplication Hardware PC Training	December 1998 March 2000	Inixindo PT. Visual Texindo
4.	Ariful Fuadhi	Control of Building Maintainance Microsoft Power Point Developing Home Page & Internet Kankeiren Asean Management Seminar 20 th Anniversary Commomorate Symposium	February 1998 April 1998 March 2000 February 2000	IMPI Jakarta Pusat Informatika Inixindo Kuala Lumpur (PREX)
5.	Ir. Itmiwardi	Developing Home Page & Internet* Window NT Administration and Window NT Network Aplication Kankeiren Asean Management Seminar 20 th Anniversary Commomorate Symposium Hardware PC Training	November 1998 December 1998 February 2000 March 2000	Inixindo Inixindo Kuala Lumpur (PREX) PT. Visual Texindo
6.	Sutyaningsih	Microsoft Word 97 Microsoft Power Point Business Entertainment	March 1998 April 1998 April 1999	Pusat Informatika Pusat Informatika Harry Darsono Couture
7.	Dra. Julia G.	Seminar to get target market on crisis through direct marketing Direct Marketing Seminar National Strategy to Build International Competitiveness of Development Network Business Entertainment	August 1998 March 1999 March 1999	PT. Pos Indo Jakarta Consultant Harry Darsono Couture

K

MM

No.	Name	Topic	Date	Remark
8.	Drs. Utari K.	Seminar Membidik Target Pasar dimasa Krisis melalui Direct Marketing	August 1998	PT. Pos Indo
9.	Abdillah Sani, SH, M.Si	Planning of Turbulen Education System Workshop Kankeiren Asean Management Seminar 20 th Anniversary Commomorate Symposium	January 1998 February 2000	SEAMOLEC Kuala Lumpur (PREX)
10.	SM. Tambunan	Microsoft Power Point	April 1998	Pusat Informatika
11	Merry Maryati	Trade Hub Manager	May 2000	Trade Hub Australia

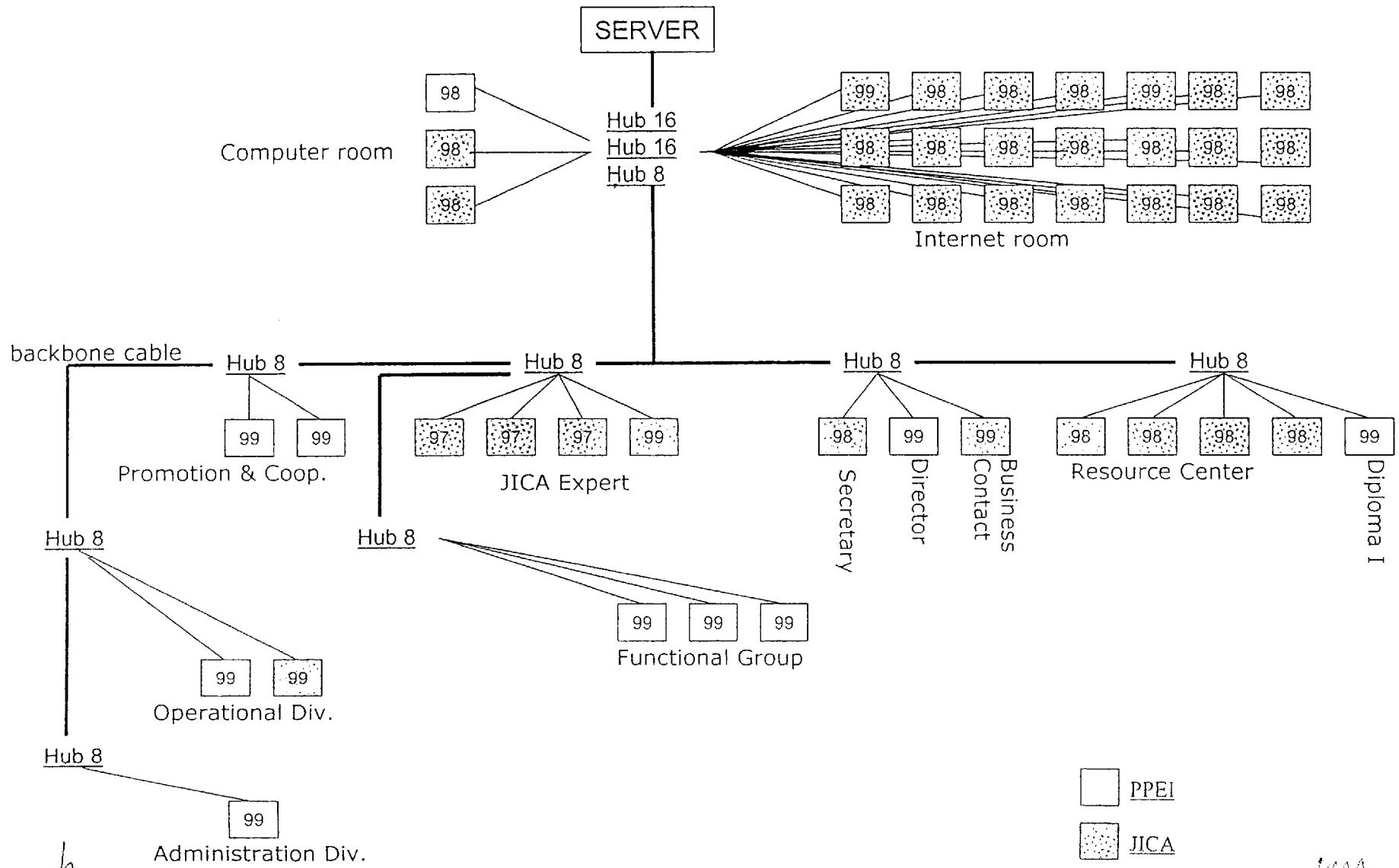
Note

* Emergency Support

13

13

Annex 31. IETC LAN System

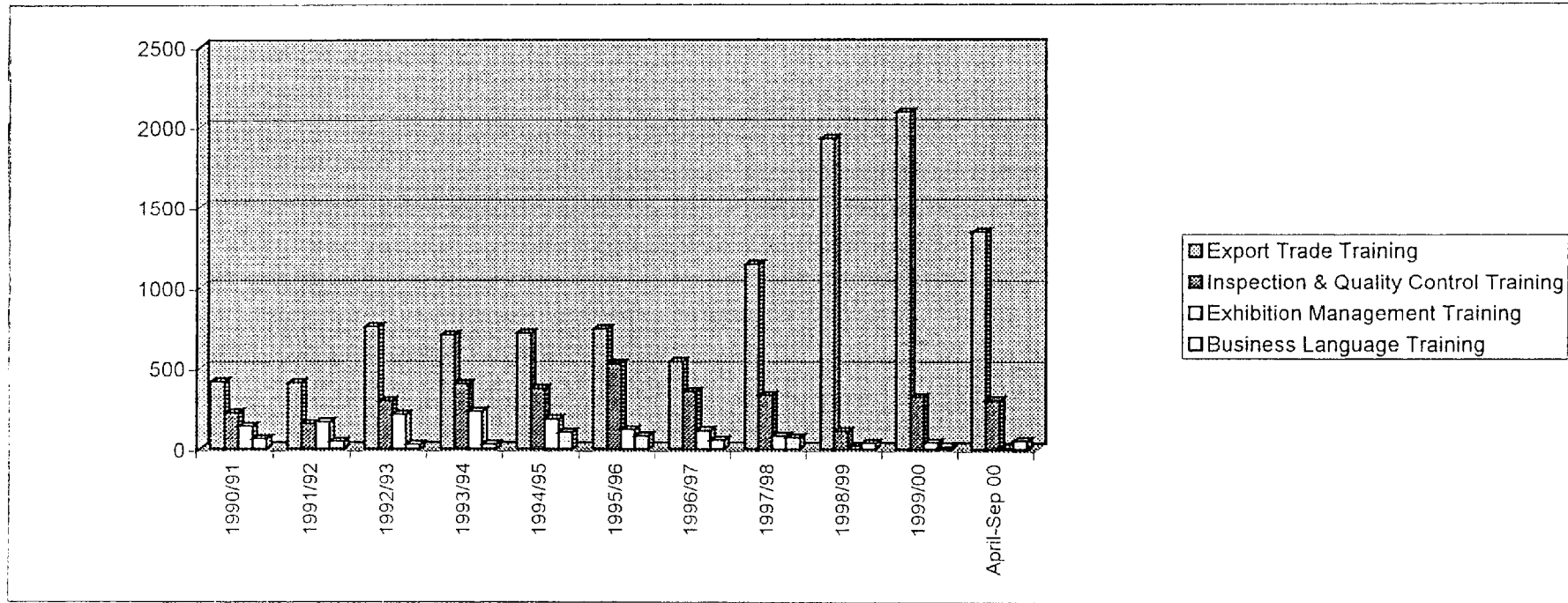


h

MM

TOTAL NUMBER OF IETC PARTICIPANTS

	Fiscal Year											Total
	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	April-Sep 00	
Export Trade Training	415	410	753	703	717	741	539	1141	1925	2089	1340	10,773
Inspection & Quality Control Training	223	157	295	403	373	528	355	333	112	322	304	3,405
Exhibition Management Training	141	167	212	231	185	120	113	79	0	40	7	1,288
Business Language Training	61	47	27	27	101	79	56	72	37	16	51	523
Total	840	781	1,287	1,364	1,376	1,468	1,063	1,625	2,074	2,467	1,702	15,989



B

MM

Annex 32-2.

Total Number Of IETC Participants By Regions

Fiscal Years 1990/1991 – September 2000

No	Provinces	TRADE TR	IQC	EXH TR.	BLT	TOTAL	%
1	SUMATERA	1246	708	195	23	2172	13.58
2	J A V A	8076	2176	823	500	11575	72.39
3	KALIMANTAN	524	139	111	-	774	4.84
4	SULAWESI	429	224	89	-	742	4.64
5	BALI, Etc.	179	92	21	-	292	1.83
6	N T T	146	8	15	-	169	1.06
7	MALUKU	59	48	27	-	134	0.84
8	IRIAN JAYA	66	6	6	-	78	0.49
9	EAST TIMOR	48	4	1	-	53	0.33
	TOTAL	10773	3405	1288	523	15989	100

Note : - Trade Tr = Trade Training

- IQC = Inspection and Quality Control Training

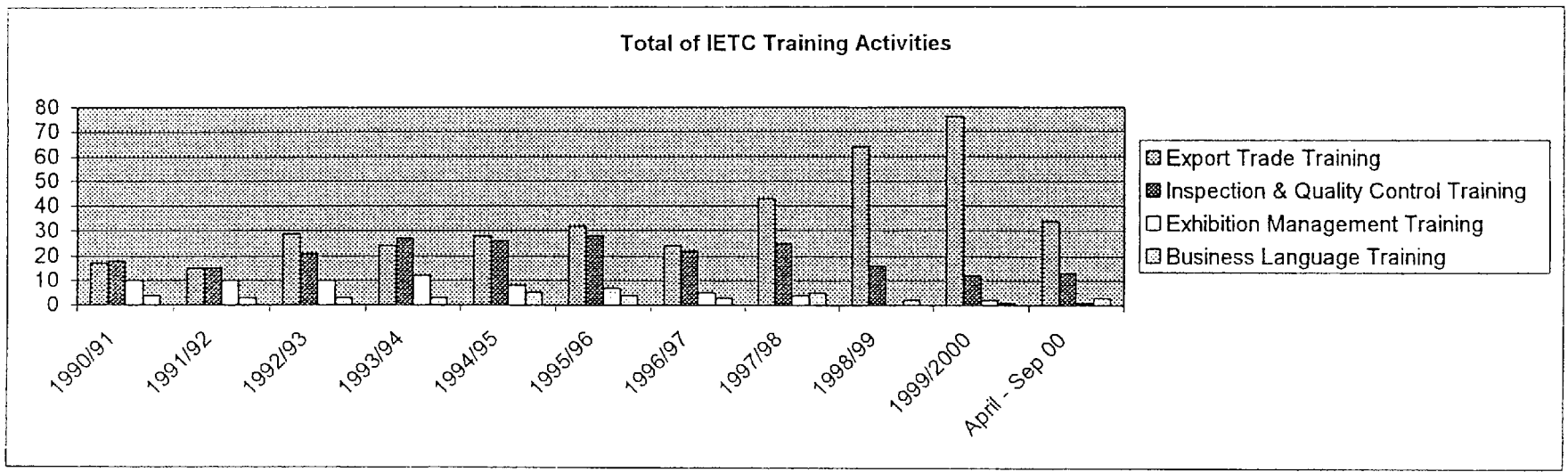
- Exh Tr. = Exhibition Management Training

- BLT = Business Language Training

Annex 32-3.

Total of IETC Training Activities (in Batch)

	Fiscal Year											
	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000	April - Sep 00	Total
Export Trade Training	17	15	29	24	28	32	24	43	64	76	34	386
Inspection & Quality Control Training	18	15	21	27	26	28	22	25	16	12	13	223
Exhibition Management Training	10	10	10	12	8	7	5	4	-	2	1	68
Business Language Training	4	3	3	3	5	4	3	5	2	1	3	33
Total	49	43	63	66	67	71	54	77	82	91	51	710

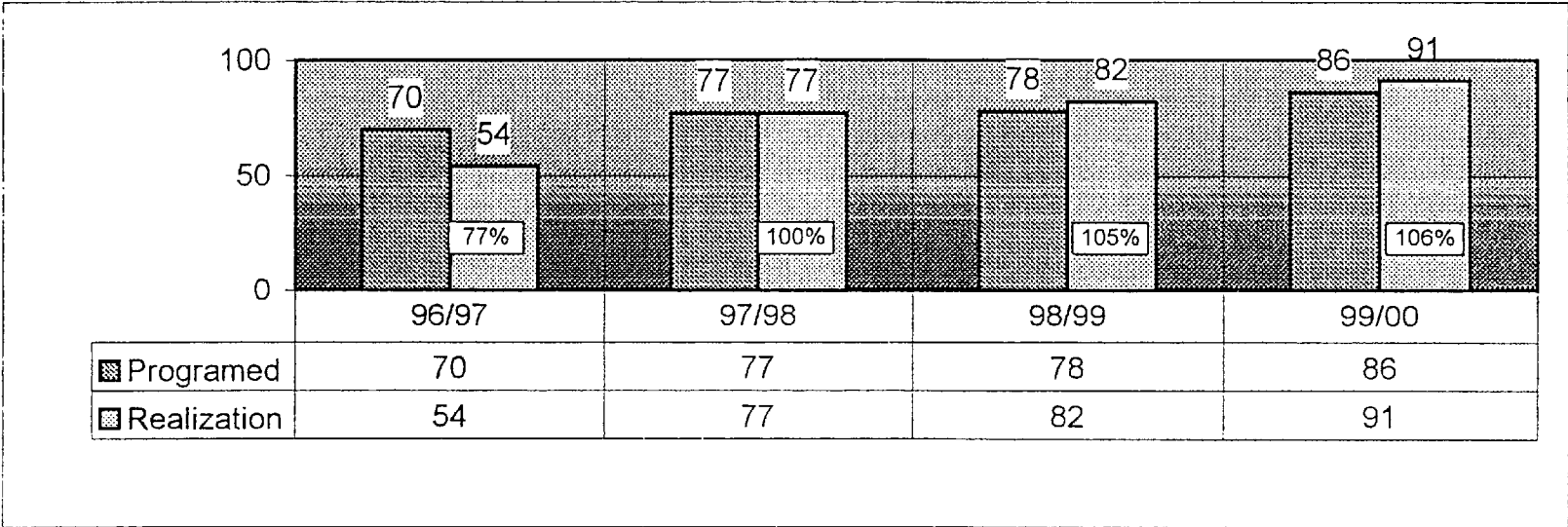


h

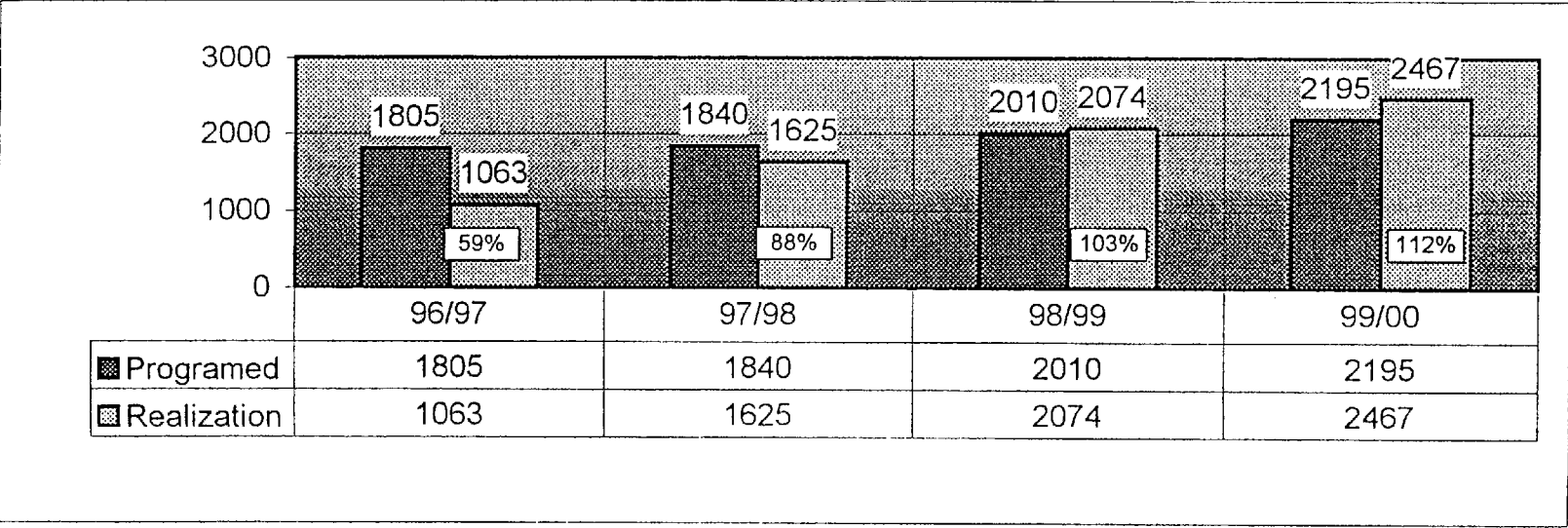
SM

Annex 32-4 PLANNING & REALIZATION RATIO OF IETC'S PROGRAM

A. PROGRAMED TRAINING VS REALIZATION (BY BATCH)



B. PROGRAMED TRAINING VS REALIZATION (BY PARTICIPANTS)



R

MM

Annex 33. Repeating In Participation of IETC Training

NO.	Name of Company	Name of Alumni	Name of Training	Date of Training
1	PT Atlantic Multitrans	Munesh Asnani	Q C of Wooden Product Garment Merchandising International Business Competitiveness (DL)	8 - 10 Aug 2000 19 - 21 Sep 2000 10 - 13 Oct 2000
2	Agroindo Lestari	Mario Suhendro	Sales Contract Through Internet International Business Competitiveness (DL) Export Import Management	5 - 6 Sep 2000 10 - 13 Oct 2000 19 - 27 Sep 2000
3	PT Sumber Sandang	Tarumanegara	The Road to ASEAN Economic Recovery (DL) Market Access to Middle East Business Entertainment Building Skill on Marketing Strategy (APEC) Access to Japanese Market International Business Competitiveness (DL)	2 - 5 Feb 1999 22 - 24 Feb 2000 9 - 11 May 2000 19 - 23 June 2000 25 - 27 July 2000 10 - 13 Oct 2000
4	Sismadi Group	Sismadi Partodimulyo	Export Import Management Export Marketing Strategy to USA, Canada and Latin America Sales Contract Through Internet Sales Contract Through Internet Access to Foreign Market Franchising Building Skill on Marketing Strategy (APEC) International Business Competitiveness (DL)	13 - 21 Oct 1998 27 - 29 Oct 1998 25 - 26 Nov 1998 11 - 13 Feb 1999 2 - 4 March 1999 13 - 14 Oct 1999 19 - 23 June 2000 10 - 13 Oct 2000
5	TRI - AD	Irwan Sandrady	Export Marketing Strategy International Transaction Sales Contract Through Internet	3 - 5 March 2000 17 - 19 Feb 2000 25 - 27 Feb 2000
6	PT Permata Griya Asri	Chrysant Yuliani	Export Import Management International Business Competitiveness (DL) Business Japanese Language	29 June - 7 July 2000 10 - 13 Oct 2000 2 Aug - 31 Oct 2000

B

M

NO.	Name of Company	Name of Alumni	Name of Training	Date of Training
7	PT Karya Makmur	Adriano Didi Suherli	Sales Contract Through Internet	11 - 12 Apr 2000
			Building Skill on Marketing Strategy (APEC)	19 - 23 June 2000
			International Business Competitiveness (STP)	14 - 16 Aug 2000
			International Business Competitiveness (DL)	10 - 13 Oct 2000
8	PT. Kotak Design Megahindo	Amalia Rais	Export Import Management	8 - 16 July 1998
			Export Marketing Strategy	4 - 6 Aug 1998
			Export Procedure	8 - 10 Nov 1998
9	Salman Wisnu	PT. Kotak Design Megahindo	Export Import Management	8 - 16 July 1998
			Export Marketing Strategy	4 - 6 Aug 1998
			Export Procedure	8 - 10 Nov 1998
10	PT. Amarta Mustika Teknik	Djuhanda Lihar	Export Import Management	29 June - 7 July 1999
			Export Promotion 'Workshop	6 - 9 Oct 1999
			Management Product Export	19 - 22 July 1999
11	PT. Anggitan Cita	Reini Adriana Soepart	Export Import Management	27 July - 4 Aug 1999
			Exhibition Management for Export Product	19 - 22 July 1999
			International Business Competitiveness (DL)	10 - 13 Oct 2000
12	PT. Transindo Aspac Agromag	Emil Dahlia Nugroho	Access to Foreign Market	2 - 4 March 1999
			Sales Contract Through Internet	25 - 26 May 1999
			Export Import Management	27 Apr - 5 May 1999
13	PT Alwindo Sakti Garmindo	Arman Lucas	Export Marketing Strategy	3 - 5 March 2000
			International Transaction	17 - 19 Feb 2000
			Business Competitiveness	11 - 13 Aug 2000
14	PT. Rozi Cipta Kreasi	Susan Pramono	Access to Foreign Market	2 - 4 March 1999
			Management Exhibition	19 - 22 July 1999
			Export Product	
			Export Promotion 'Workshop	6 - 9 Oct 1999
15	PT Mekatel	Sulastri C Simanjunta	Export Payment with L/C	23 - 25 Jun 1998
			IPR Facilitator	24 Aug - 3 Sep 1999
			Export Promotion 'Workshop	6 - 9 Oct 1999

h

MM

Annex 34
CURRENT SITUATION AND FUTURE PLANS OF IETC

Indonesia Export Training Center (IETC) has been operation since February 1, 1990 to develop Small and Medium Enterprises (SME) to become active exporter. The institution main activity is to carry out short-term training related to export. Realizing the important role to develop SME and also to support the nations economic, IETC aims to continuously expand the programs every year to facilitate SME.

IETC offers various kinds of training from Export Import Management, Export Procedure, Inspection And Quality Control, Exhibition Management and Business Japanese Language. Although most of the training programs are short-term programs, since 1998 a long-term training has been successfully conducted too.

The development of IETC has been significant through the project phases in cooperation with Japan International Cooperation Agency (JICA) since 1989. During Phase I Project (1989-1994) the focused was on training programs which support export and installed equipment's to support the activities.

Based on the training evaluations, export trade training showed high demand. IETC should become an institution able to guide and develop human resources of SME. To increase IETC performance, curriculum and syllabus should be made appropriately for SME exporters.

Therefore in the Phase II Project (1997-2001), IETC is focusing the quality and development of training management. This covers reviewing and improving the curriculum and syllabus of all the training's, and offering new training topics which is in accordance to the demand of SME and adjust to the present economic development. In doing so the counterparts/ instructors cooperates with JICA long-term experts and professional practitioners.

As the training programs increase year by year the management is also being improved to be efficient as possible. Counterparts/ course planners and instructors of IETC were trained in Indonesia and Japan and operational staffs have also been trained with knowledge and skill which are necessary in the implementation of the project.

EVALUATION

The Phase II Project on Human Resources Development in Trade Sectors has been running for 3½ years. Many targets were to be achieved, at present there is a sign of significant development in the quality of IETC.



Internally, the increase number of skilled staffs who have participated in-house training and in respective institutions. Training in Japan, for 15 (fifteen) counterparts have increased the knowledge and skill which support the project implementation.

Training facilities has been installed, including the internet connections available for 20 terminals. Therefore IETC now has become fully wired organization through which the accessibility to latest international market information. Office autonomization is also have prepared through the computer net work (LAN) in each IETC office room. Provide export consultations for alumni and incubator business export.

The main project activity is training implementation. Curriculum/ syllabus development were specially the task of counterpart instructors. Counterpart instructors are to be instructors, teaching in IETC. To be qualified instructors, the counterparts must have enough time for preparation.

Gradually, the continuously develop their teaching quality as they become more familiar with the subject matter.

There are still many training programs to be done, in the remaining duration of the project. IETC must make a sound strategy to optimal the human resources and facilities.

FUTURE PLANS

The public reactions towards IETC training program in Jakarta and in the regions were positives. On the other hand the Indonesian Government have plans to create Regional Autonomy where each regions/ provinces will be encouraged to develop their economy according to regional needs and resources.

Realizing the near future programs IETC plans to develop and continuously expand the training programs. Among them are :

1. EXPORT SIMULATION CENTER

Export simulation is needed to understand more deeply the operation of an export company. Participants of the long-term export-import management training can practice the operation of an export company through simulation.

The center will need space to develop a "look alike" export office and other related offices facilities. The simulation center will be installed in the second floor which will be completed next December 2000.



2. IETC BRANCHES

There are many potential commercial cities. IETC plans to open 5 (five) branches in Medan (North Sumatera), Surabaya (East Java), Denpasar (Bali), Banjarmasin (South Kalimantan) and Makassar (South Sulawesi), because the regions have natural resources, which could be develop/manufactures in agro-industries and exported to the global market. A great number of participants domicile in those island outside Java, IETC need to open branches to cater for their needs.

3. FOLLOW UP PROJECT

In order to strengthen the resource center function and its facilities, and formulating IETC branches in the regions, after Phase II Project completed, IETC proposed to JICA through BAPPENAS, a Follow Up Project.

Duration of Project will be one year starting from February 2001. During the follow up Project IETC and JICA will formulate the establishment branches.

4. CENTER OF EXCELLENCE

IETC is one of the 50 (FIFTY) Center of Excellence (COE) for Human Resources Development (HRD) in ASEAN Countries. The COE's have been selected by the working group on HRD under ASEAN Economic Minister (AEM)-MITI Economic and Industrial Cooperation Committee. The program is aimed at promoting, facilitating and reviewing HRD cooperation among the member countries. This program is implemented through a skills of activities as below:

- a. Strengthening the function of COE's through Organizing Training Program, Trainers Training program and Intership program for staff.
- b. Networking among HRD related institution through meeting for promoting cooperation among HRF-related institution.

For the future program, IETC will strengthen its role in the education and training field, to become accredited Training Institution in ASEAN Countries.

5. PROMOTION

Training information dissemination will be increased in Jakarta as well as in the regions by :

- a. News paper advertisements
- b. Brochures
- c. Leaflet
- d. Bulletins
- e. Internet and Homepage

6. HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT FOR IETC STAFF

In line with the above future programs, the counterparts and staffs skill need to be developed, from teaching skills to management and technical operational skills for:

- a. Training Instructors
- b. Training Management for IETC Branch
- c. Distance Learning Operation
- d. Promotion
- e. Resource Center Management.

7. To establish and increase more cooperation with Donor Countries and International Bodies such as: Government of Japan, Australia, Germany, European Union and United Nation of International Development Organization (UNIDO) and also expanding cooperation with local Institution such as Bank Export Indonesia, Bank Mandiri. Himpunan Kerukunan Tani Indonesia (Association of Farmer Organization) etc.

K
-

MM

IETC PROGRAMS (2001 FISCAL YEAR)

No	PROGRAMS	DURATION (DAYS)	BATCH	BATCH PCT'S	BATCH PCT'S/Year	PLACE	INFORMATION
I	EXPORT TRADE TRAINING		31		870	14P+17D	P= Jakarta D= Province
	1. MEI Basic (P)	10	3	30	90		
	2. Technical (P)	3	7	30	210		
	3. Technical (D)	3	15	30	450		1. Batam
	4. AusAID Program	5	6	20	120		2. Medan
							3. Jambi
							4. Pekanbaru
							5. Padang
							6. Tegal
							7. Surakarta
							8. Yogyakarta
							9. Surabaya
							10. Jember
							11. Bandung
							12. Denpasar
II	INSPECTION & QUALITY CONTROL		19		320	14 P+5D	13. Mataram
	A. REGULAR (P)		14		220		14. Samarinda
	1. Textile & Garment	5	2	15	30		15. Pontianak
	2. Rubber	5	3	15	45		16. Palangkaraya
	3. Wooden / Rattan Furniture	5	4	15	60		17. Palu
		3	2	20	40		18. Makassar
	4. Food	5	1	15	15		19. Manado
		3	2	15	30		
	B. TECHNICAL (D)		5		100		
	1. Technical Textile & Garment	3	1	20	20		
	2. Technical Rubber	5	1	20	20		
	3. Technical Wooden / Rattan	3	2	20	40		
	4. Technical Food	3	1	20	20		
III	EXHIBITION MANAGEMENT		3		60	3P	
	1. Technical Exhibition	5	3	20	60		
IV	BUSINESS LANGUAGE		6		120	6P	
	Japanese Language (P)	25	6	20	120		
V	EDUCATION		7		200	7P	
	1. MEI	3 months	3	30	90		
	2. Special Modul (Rubber)	3 months	1	20	20		
	3. Special Modul	2 - 3 weeks	3	30	90		
VI	ENTREPRENEURSHIP (CEFE)	8	2	30	60	2P	
VII	CONTRACTUAL		18	30	540	16P+2D	
VIII	INTERNET	2	12	20	240	12P	
	TOTAL		98		2410	74P+24D	

k

M

Annex. 35 List Of Center of Excellences

No	Country	COE	Address	Telp.	Fax.
1	Brunei Darussalam	MAKTAB TEKNIK SULTAN SAIFUL RIJAL	Simpang 125. Jalan Muara. Brunei BB 2313	02-331077	02-343207
2	Brunei Darussalam	Mektab Kejuruteraan Jefri Bolkiah, Kuala Belait	P.O.B 63, Jalan Seita Negara, Kuala Belait KA 1931	03-335802	03-331630
3	Brunei Darussalam	Institute Teknologi Brunei	Tungku Link, Gadong, Negara Brunei Darussalam BE 1410	02-673-249036	02-673-249036
4	Brunei Darussalam	Resource and Standard Centre	Km. 33 Jalan Tutong, Kg Sinaut TB 1741	673-04-240131	673-04-240243
5	Cambodia	Preah Kossamak Technical and Vocational Centre	Russian Boulevard, Sangkat Tuk Thla KhannRussey Keo, Phnom Penh	855-23-368-194 855-23-368-069	
6	Cambodia	Secondary School of Business	Street 61, Sangkat Wat Phnom, Khan Daun Penh, Phnom Penh	855-(15) 836210 855-(12) 853030	
7	Indonesia	Indonesia Export Training Center (IETC)	Jl. Letjen S. Parman No. 112, Grogol Jakarta Barat 11440	(62-21) 5606763 5666729	(62-21) 5666729 5663309
8	Indonesia	Institute for Research and Development of Gellulose Industry (IRDCLI)	132, Jl. Raya Dayeuhkolot, Bandung Indonesia 40258	62-22-5202980 5202871	62-22-5202871
9	Indonesia	Institute for Research and Development of Ceramic Industry (IRDCRI)	Jl. Jend. A. Yani 392, Bandung Indonesia 40272	022-7206221 7206296	022-7205322
10	Indonesia	POLITEKNIK MANUFATUR ASTRA (ASTRA MANUFACTURE POLYTECHNIC)	AMD I, Jl. Gaya Motor Raya No. 8, Sunter II, Jakarta 14330	(021) 651-9555	(021) 651-9821
11	Indonesia	Institute for Research and Development of Textile Industry (IRDTI)	Jl. Jend. A. Yani No. 390, Bandung Indonesia	022-7206214 7271918	022-7271288
12	Lao PDR	Center for Skill Development (CSD)	Road 13, South KM5, Vientiane (both for main and the second campus)	856-21-415170 856-21-416463	856-21-213287
13	Lao PDR	Pakpasak Technical School	P.O. Box 3552, Vientiane	856-21-3142	856-21-8167

h

M

No	Country	COE	Address	Telp.	Fax.
14	Lao PDR	Lao Youth-Child Development Center	P.O. Box 736, Phonthanh Road P.O. Box 736 UTE	856-21-416767	856-21-417108
15	Lao PDR	Vientiane LAO PDR, Lao-German Technical School Km3 (LGTS)	Lao-German Technical School Km3 LAO PDR, Road Thadeua, Km.3, Vientiane	312432	312538
16	Lao PDR	Vocational Education Development Center (VEDC)	Sokpaluang Road, PO Box 1639, Vientiane	856-21-312422	856-21-312421
17	Malaysia	KISMEC-Kedah Industrial Skills and Management Development Center	351-352, Jalan Bandar Baru 4, Taman Bandar Baru, 08000 Sungai Petani, Kedah, Malaysia	604-4414619 604-4414621	604-4414622
18	Malaysia	MALACCA INDUSTRIAL SKILLS DEVELOPMENT CENTER	Lorong 1, Jalan PBB 6, Taman Per - industrian Batu Berendam, 75350 Melaka	606-3353576 3353578	606-3353577
19	Malaysia	NEGERI SEMBILAN SKILLS DEVELOPMENT CENTER (NSSDC)	396/397 Taman Bukit Chedang, 70100 Seremban, N.S.D.K	60-06-7628403 60-06-7614229	60-06-7640706
20	Malaysia	Pahang Skills Development Center (PSDC)	Lot 150, Semambu Industrial Park, 25350 Kuantan, Pahang Darul Makmur.	609-567-3200 609-567-3191 609-567-3194	609-567-3192
21	Malaysia	Terengganu Skills Development Center (TESDEC)	Kolej Antarabangsa Terengganu, Jalan Sultan Mahmud, 20400 Kuala Terengganu	609-6245600 609-6247459 609-6245420	609-6238035
22	Malaysia	The National Institute of Public Administration (INTAN)	Kampus Utama Bukit Kiara, Jalan Bukit Kiara 50480 Kuala Lumpur, Malaysia	603-250-6731 603-255-2362	603-253-4514
23	Myanmar	Industrial Training Center (Sinde)	I.T.C. Padaung Township, Bago dir. Myanmar	095-1-662863	095-1-660465
24	Myanmar	Institute of Economics, Yangon	Kamayut, Yangon, Myanmar	0095-1-530376	0095-1-664889
25	Myanmar	Yangon Technological University	Gyogone, Insein P.O. Yangon, Myanmar	95-1-642410 665678	95-1-642564 666735

R

JMM

No	Country	COE	Address	Telp.	Fax.
26	Myanmar	Yangon University	Kamaryut Township, Yangon, Myanmar	(951) 514908	(951) 510721
27	Philippines	Center for Industrial Technology and Enterprise (CITE)	Barangay, San Jose, Talamban, Cebu City 6000, Philippines	63-32-3461-611 3440-899	63-32-3462-650
28	Philippines	Dualtech Training Center Foundation, Inc. (DTCFI)	Dualtech Center Canlubang Carmelray Industrial Park, Canlubang, Calamba, Laguna	63 49 549 1701 to 02	63 49 549 1703
			Dualtech Center Manila 217 EDSA Extension, Pasay City, Metro Manila	63 3 833 3540	63 2 833 3543
29	Philippines	Meralco Foundation, Inc.	MFI Bldg. Ortigas Ave. Pasig City, Philippines	(632) 6313833	(632) 6313838
30	Philippines	Philippine Trade Training Center (PTTC)	PTTC Bldg, Sen. Gil J. Puyat Avenue Corner Roxas Boulevard, 1300 Passay City, Philippines	(632) 834-13-44 to 49	(632) 834-13-43
31	Philippines	Technical Education and Skills Development Authority	TESDA Complex, East Service Road, Southhsuperhighway, Taguig, Metro Manila, Philippines	(0632) 8926918 (0632) 8174076-82	(0632) 8091508 (0632) 8179040
32	Philippines	Technological University of The Philippines	Ayala Blvd., Ermita, Manila	(632) 521-4062	(632) 521-4062
33	Thailand	Bureau of Industrial Enterprise Development, Departement of Industrial Promotion, Ministry of Industry	Rama 6 Rd. Bangkok 10400	(662) 202-4488	(662) 246-4300
34	Thailand	Institute for Training Personal Development Departement of Skill Development (DSD)	Mit-Mitree Road, Din-Daeng, Bangkok 10400, Thailand	(662) 2258411-27 ext. 2805, 6220656	(662) 2451829
35	Thailand	Mekong Institute (MI), Khon Kaen University	Mekong Institute, Khon Kaen Province 40002, Thailand	(662) 2258411-27 ext. 2805, 6220656	66 43 34313
36	Thailand	Mekong Region Law Center (MRLC) (through Mekong Region Law Center Foundation (MRLCF))	11th Floor, Office of the Attorney - General Building Ratchade-Pisek Raod Bangkok 10900, Thailand	(662) 2258411-27 ext.2805, 6220556	(662) 541 2848

R

AM

No	Country	COE	Address	Telp.	Fax.
37	Thailand	Prince Chandaburi Narunath Institute	Office of the Permanent Secretary, Ministry of Commerce, 4 Sanam Chai Road, Bangkok 10200, Thailand	662-2258411-27 ext. 2805, 6220656	662-2258411-27 ext. 2812, 2249705
38	Thailand	Technology Promotion Association (Thailand-Japan)	5-7, Sukhumvit Rad Soi 29, Klongtoey Nua, Vadhana, BKK 10110	662-258-0320-25	662-258-6440
39	Viet Nam	Food Industry College	54/12, Tan Ky Tan Qiu St. Ward, Tan Binh Dist., Hochiminh City	8496011	8425092
40	Viet Nam	Hue Industrial College	70 Nguyen Hue St., Hue City	84 54 822813	84 54 845934
41	Viet Nam	Ho Chi Minh Food Industries Skill Development Center	54/12, Tan Ky Tan Qiu St. Ward, Tan Binh Dist., Hochiminh City	848 8496011	848 8425092
42	Viet Nam	Hue Industrial School	28A Nguyen Hue St., Hue City	84 54 823271	84 54 845934
43	Viet Nam	Thu Duc Technical and Economic Light Industries Skill Development Centre	Phuoc Long B Precinct, District 9, Ho Chi Minh City	848 8978499 848 8966533	848 8978501
44	Viet Nam	Technical and Economic Industries College No. 1	456 Minh Khai St. Hai Ba Trung District Ha Noi	844 8621366 844 8621504	844 8623938 844 8623939
45	Viet Nam	Garment and Fashion Skill Development Center	Le Chi Commune, Gia Lam District, Ha Noi	844 8276694 844 8276514	844 8766585
46	Viet Nam	Viet Hung Industrial School	Xuan Khanh Precinct, Son Tay Town, Ha Tay Provice	84 34 838063	84 34 838345

h

MM

IETC Evaluation Study (final report)

prepared for:

**Japan International Cooperation Agency (JICA)
at Indonesia Export Training Center (IETC)**

6 November 2000

1.0 BACKGROUND

The Indonesian Government with assistance by the Japanese Government through JICA is working toward improving Indonesian export activities. Some of the activities, especially in the Human Resource Development, Education and Training are provided by Indonesia Export Training Center (IETC). The Indonesian Government hopes that with the increasing number of export activities, it would bring 'devisa' into this country.

1.0 BACKGROUND

Continued..

Up to present, IETC has trained more than 14,000 people belonging to companies and individuals. As IETC will complete the second phase of its ongoing program in February 2001, IETC feels the needs the assess the effectiveness of its programs, including training, education toward the Trainees. Such evaluation will provide insights to what aspects should be put emphasis in the next program phase.



2.0 OBJECTIVES

The followings are the main objectives of the Evaluation Study:

- To examine how the training, education, consultation and other programs provided by IETC improve the trainee's knowledge and empower them to make changes surrounding him/ his company accordingly.
- To assess how the trainees benefited from the training program/ education program/ other services.
- To analyze how the trainees applied what they have learned in IETC in their company or their lives.

2.0 OBJECTIVES

Continued..

- To ascertain whether the trainees have developed new markets/ contacts by applying what they have learned from IETC.
- To gather information on difficulties in applying what they have learned in practice.

h

M

3.0 METHODOLOGY

Face to face & telephone interviews were conducted amongst n = 140 respondents who have previously taken training/ education programs at IETC in Jakarta, Bogor, Tangerang and Bekasi. The breakdown of the sample is as follows :

<u>Industries</u>	<u>n =</u>
Rubber products	19
Wood & wooden products	12
Textile & textile products	15
Agriculture products	16
Various	58
Individuals	20
TOTAL	140

3.0 METHODOLOGY

Continued..

- Respondents were taken from the list of trainees provided by IETC and selected to represent the configuration of industries previously mentioned.
- The initial target number of Respondents are 200 Respondents. However due to incompleteness and not up-to-date contact information of the trainees in the list provided, only 140 Respondents have been interviewed and taken into analysis in this Report.



4.0 SUMMARY & CONCLUSIONS

The followings are summary and conclusions from the results of the interviews based on the attached questionnaire :

- Most of the trainees are *well educated workers* (67% are university graduates) from virtually all kinds of majors/ specialties.
- About *67% of the companies export products* (exporters) to overseas and about half of them have an export ratio of 25% or above.
- *Export marketing* is the most favorite training programs among the Respondents, while *QC* and *business communication* training programs are also among the frequently taken courses.

4.0 SUMMARY & CONCLUSIONS

Continued..

- More than 50 Respondents took the courses to *improve their knowledge*. 24 Respondents took the courses with the *intention to increase export*, while 18 Respondents wanted to *apply the knowledge at work*.
- A few Respondents took the course of *Internet for marketing*. Surprisingly, Internet itself is being used as promotion media for 42% of the company respondents. A few of them, however, are still in the preparatory stage.
- Only 19% of the company respondents send employees *regularly* to IETC for training programs. However, more than half of them send rather *frequently between every 3 to 6 months*.

B

MM

4.0 SUMMARY & CONCLUSIONS

Continued..

- *75% of the Respondents said that they applied what they have learned immediately after the training, with more than 70% felt medium to large impacts of the application.*
- Since not all the Respondents are directly involved in the export/import department or marketing department, the impact in export are relative to only those who apply the knowledge in the marketing business aspect. Hence 48% of the Respondents did not feel any direct impact to their export values. (The impact felt in other ways). From those who apply the knowledge from the training, *33% said that they felt improvement in export values.*

4.0 SUMMARY & CONCLUSIONS

Continued..

- Major difficulties in applying what is learned from the training are : practice is different than theory, training program at IETC is too basic/ general, company *management does not support the implementation and lack of human resource in the company.*
- Overall, *65% felt that the training programs are useful (or very useful)* for them. Only *11% felt that the training programs are of little or no applications.* Unfortunately, 24% of the Respondents provided no answer for this question.

h

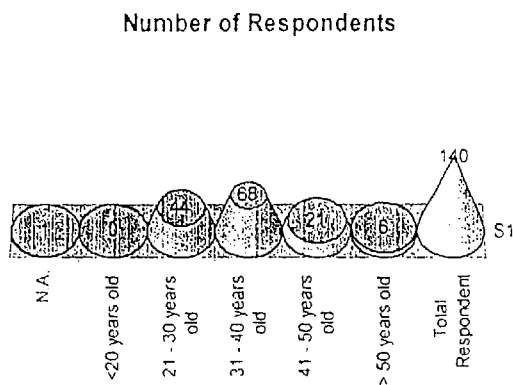
SM

5.0 THE MAIN FINDINGS

Respondent Profiles : Age

#

Base : All respondents, n=140



- Significant percentages of Respondents are in the age between 21-30 years old (31%) and 31-40 years old (49%), which fall in the younger work force generation.
- A smaller percentage (15%) of Respondents fall in the age between 41 to above 50 years old. 4% of the Respondents are above 50 years old.

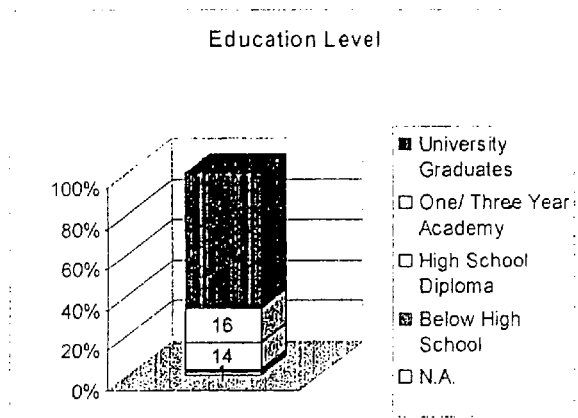
h

MM

Respondent Profiles : Education

%

Base : All respondents, n=140

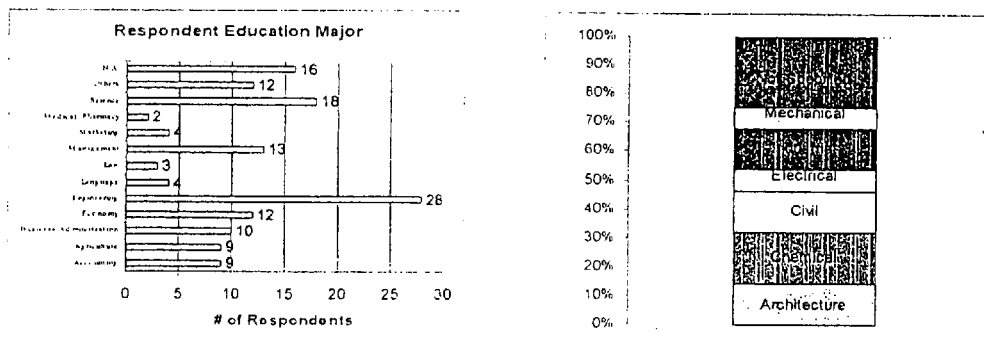


- 67% of the Respondents are university graduates, while 16% of the Respondents have D1/D3 Diploma. These figures show that most of the Trainees are well educated workforce.
- Unfortunately, individual respondents who are not working or unemployed currently are university graduates.
- Only 1 percent of the Respondent did not finish high school.

Respondent Profiles : Education

#, %

Base : All respondents, n =140



- The profile above shows that the Respondents come from different kind education major backgrounds, ranging from engineering to management to law.
- Respondents with engineering major themselves come from various engineering specifications, including mechanical, electrical, chemical, industrial, civil and architecture.

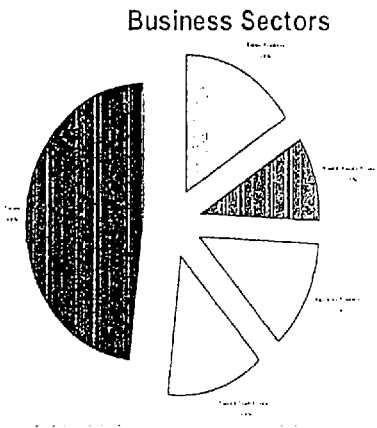
R

KMM

Company Profiles : Sector

%

Base : Company Respondents, n=120

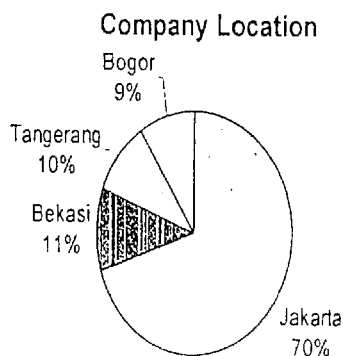


- In the survey, effort is made to spread the sector equally. It is difficult however to comply with strictly equal distribution of each sector based on the availability of the data and the availability of the Respondents themselves for Interview.
- However, a significant number of Respondents in each sector have been acquired for good analysis of each sector.

Company Profiles : Location

%

Base : Company respondents, n=120



- Most respondents work for company which is located in Jakarta.
- The rest are spread evenly between the three cities: Bogor, Tangerang and Bekasi.

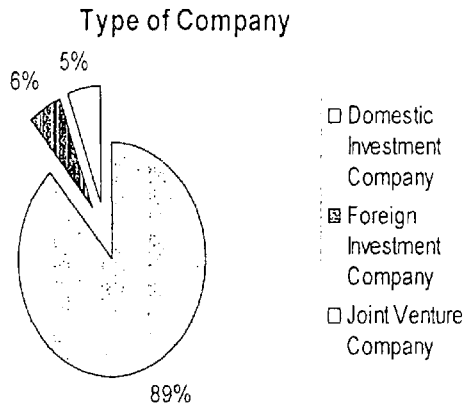
h

SM

Company Profiles : Type

%

Base : Company Respondents, n=120

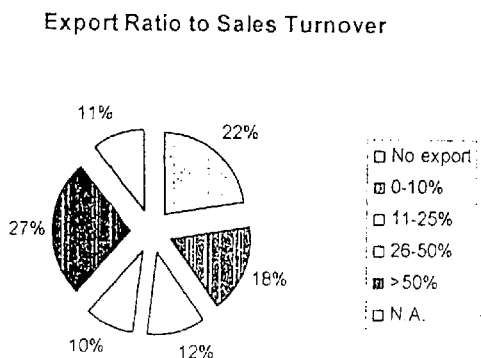


- Most of the company surveyed are domestic investment companies.
- Foreign investment companies and joint venture companies represent only 6% and 5% of the companies surveyed respectively.

Company Profiles : Export Ratio

%

Base : Company Respondents, n=120



- 67% of company respondents export their products.
- 37% of the company respondents have significant amount of export. (more than 25% export ratio)
- 22% are both non-export oriented companies or companies who have not managed to export their products yet.

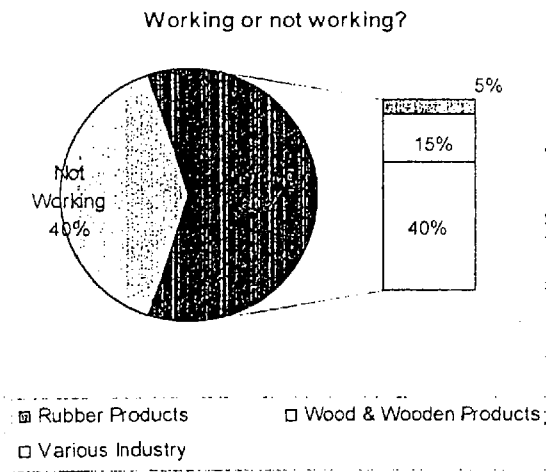
K

MM

Individual Profiles : Work Status

%

Base : Individual Respondents, n=20

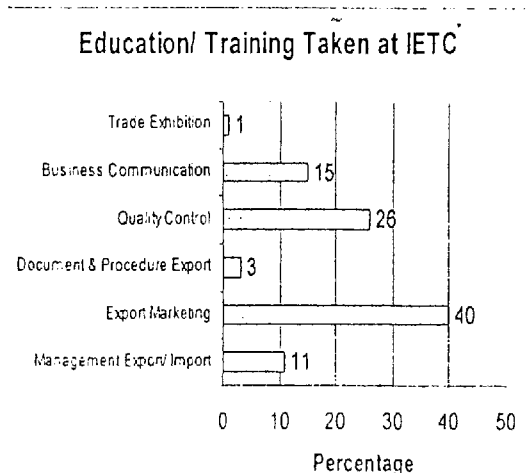


- Out of 20 individual respondents, 8 of them are out of work.
- For those who work, the sectors are as follows :
 - Rubber Industry 5%
 - Wood Industry 15%
 - Various 40%

Education/ Training Program taken

%

Base : All Respondents, n=140



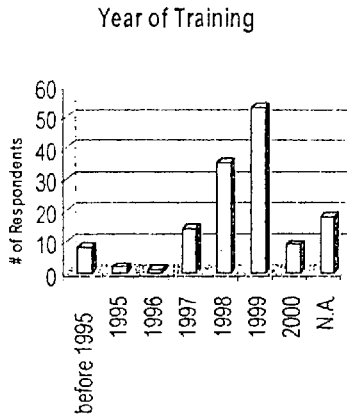
N.A. 6%

- Export marketing and quality control are two of the more popular training courses. This is quite obvious since marketing is required to obtain buyers from overseas, while quality is important to meet the requirements from the overseas buyers.
- Business communications is quite significant (15%), with the objectives of improving communication with buyers, networks or even superiors.
- One Respondent claims that Export Business Incubator is too costly, while none have tried the consultation services and merchandise testing laboratories.

Education/ Training Program taken

%

Base : All Respondents, n=140



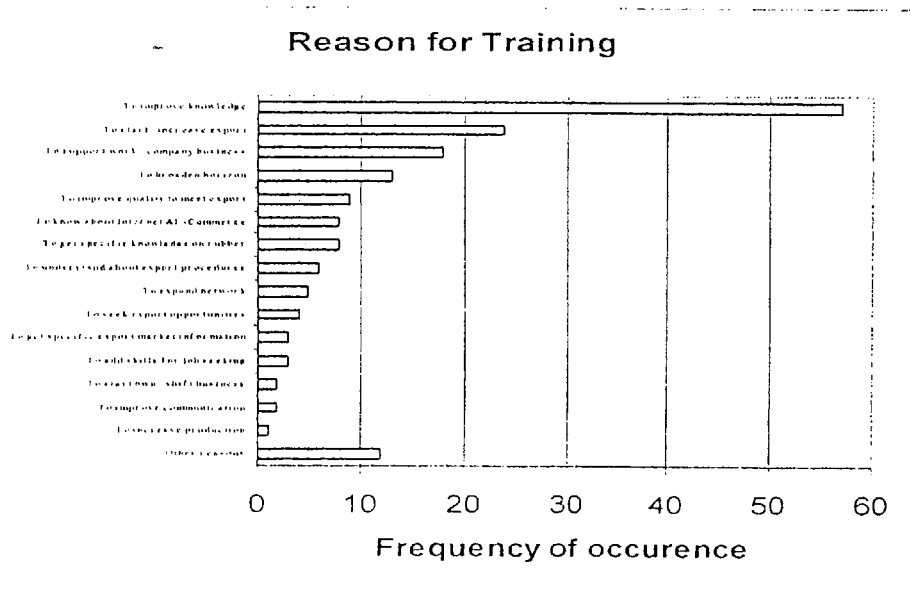
N.A. 12.8%

- While it is requested to focus the Respondents only on those who have taken the training from 1997 above, it is difficult to comply with the provided data.
- A number of the Respondents have taken the training back before 1995. However, only those completed and valid questionnaires are used in the result analysis.

Reason for Training

#

Base : All Respondents, n=140



h

MM

Reason for Training

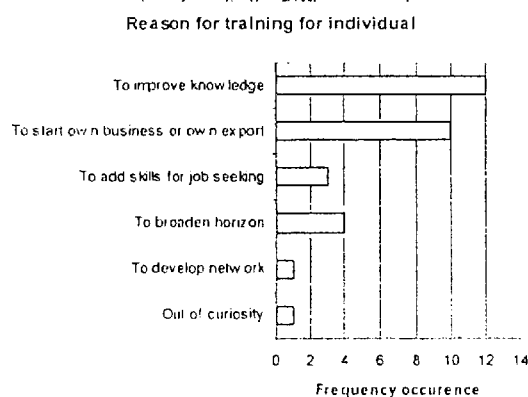
Base : All Respondents, n=140

- Almost half of the Respondents said the objectives of taking the training is to improve their knowledge on export/ import.
- The second and the third major reason is that the company plans to start / increase export activities, and to get the knowledge to be applied at work.
- Quite significant numbers of Respondents took Internet & E-Commerce training to get information how to use / conduct marketing using the Internet.

Reason for Training for individuals

#

Base : Individual Respondents, n=20



•The number one reason for individuals taking training program at IETC is still to improve knowledge. However, the second major reason is to start own export business, which is represented by half of the Respondents.

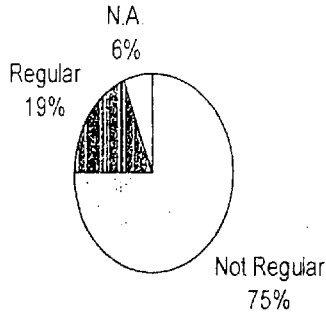
•Three respondents said that their reason for taking the training at IETC is to get knowledge on export import plus to add skills to their CVs for job seeking purposes.

Does the company send employees regularly for training at IETC?

%

Base : Company Respondents, n=120

Does the company send employees regularly for training?



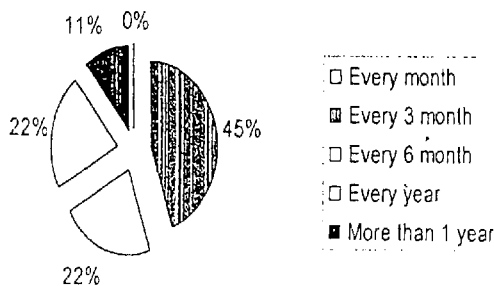
- Majority of companies (75%) send employees to IETC for training not on regular basis.
- Only 19% of the companies send employees regularly to IETC for training.

Does the company send employees regularly for training at IETC?

%

Base : Those companies who send regularly, n=23

How often company sends employees?



- For the companies who send regularly, the frequency is quite high.
- 45% of them send employees every 3 months, while 22% of them send employees every 6 months.

K

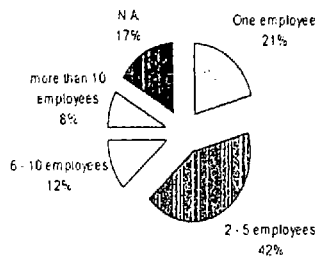
MM

Does the company send employees regularly for training at IETC?

%

Base : Company Respondents, n=120

How many employees send in the last 3 years?



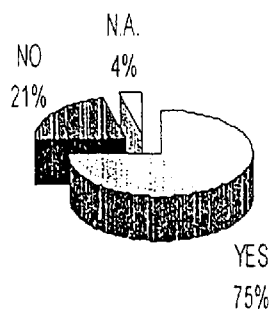
- More than 60% of the company respondents said that they have send 2 or more employees in the last 3 years.
- About 20% of the company respondents have send 6 or more employees in the last 3 years.
- These figures shows that many companies who have send their employees for training to IETC felt the benefits from the training.

Have you applied what is learned in the company?

%

Base : All Respondents who are working, n=132

APPLY TRAINING IN THE COMPANY?



- A very significant 75% of the Respondents claimed they have applied what they have learned in their companies or individually, despite the objectives of the taking the training.

B

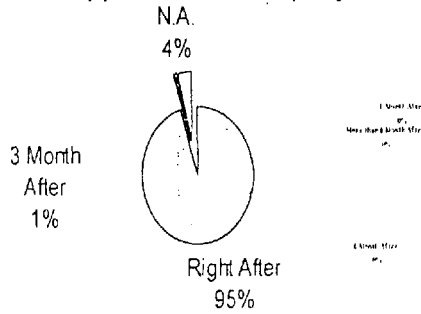
MM

How long after the training it is applied?

%

Base : Those who apply the Training, n=99

How long after the training, it is applied in the company?



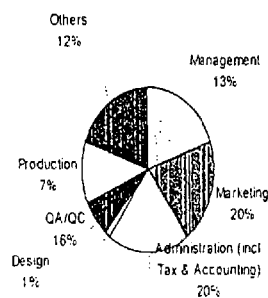
- For those who apply the training, most of them applied it shortly after the training taken.
- A very small percentage apply 3 month after.

In what business aspect, it is applied in the company?

%

Base : Those who apply the Training, n=99

In what business aspect, it is applied in the company?



- **Marketing and Administration** are the main business aspects where the knowledge from the training are applied.
- **QC** is the next aspect, the knowledge from the training is applied to.
- **Production** is only 7% of the application target.

h

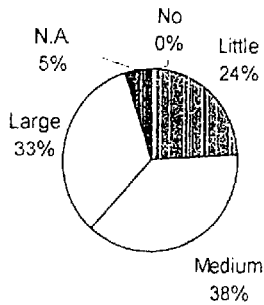
MM

Is there any perceivable impact from the application?

%

Base : Those who apply the Training, n=99

Is there any perceivable impact?



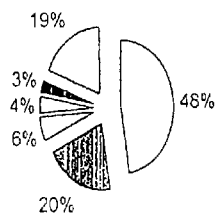
- More than 70% of the Respondents felt medium to large impacts after they applied what they have learned in the company.
- 24% of the Respondents who apply the knowledge felt no or little impact from the application, due to difficulties in applying what they have learned or for other internal or external reasons.

Is there any direct improvement in export value?

%

Base : Those who apply the Training, n=99

Direct Improvement of Export Volume



□ None □ 0-10% □ 11-25% □ 26-50% ■ >50% □ N.A.

- Only about 33% of those who applied what they have learned felt direct impact in the export.
- The main reason is that not all respondents are directly related to marketing activities.

R

MM

Reason for no or little impact from the application?

Frequency occurrence

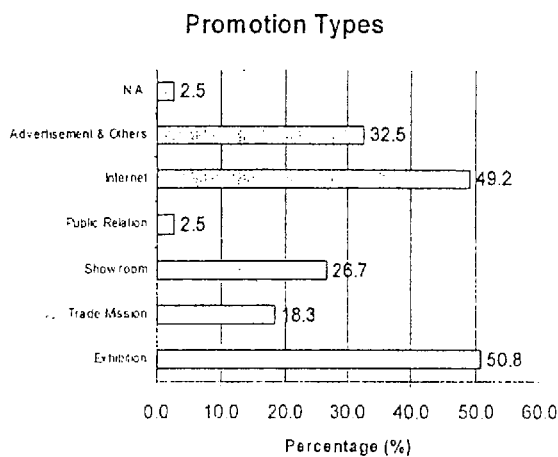
Base : Those who felt no or little impact from the application

Reason	# of occurrence
• Company focus only on domestic market	13
• Job not related to marketing	13
• Course materials are too basic	5
• Marketing done by other companies	3
• Difficult to find export market	2
• Too many regulations and factors affecting success in export	1
• Lack of capital	1

What kind of promotion types are used by the company?

%

Base : Company Respondents, n=120



- Internet and exhibition are the two largest promotion types used by the company respondents.
- Advertisement is also a significant percentage of the type of promotion used by the companies.

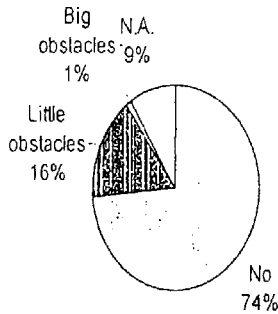
K

KMM

Do you have any difficulty in applying what is learned in the company? %

Base : Those who apply the Training, n=99

Difficulty in applying what you have learned in the company?

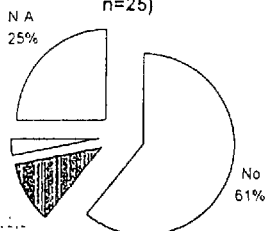


- More than half claimed that they do not have any difficulties in applying what they have learned.
- 17% claimed they met difficulties in applying what they have learned from IETC. Fortunately, only 1% met big obstacles in the application.

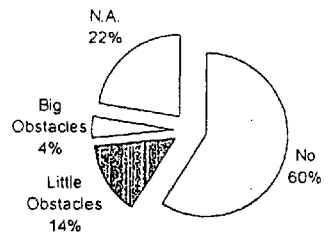
Do you have any difficulty in applying what is learned in the company? %

Base : Those who apply the Training, n=99

Difficulty in applying what you have learned? (Board of Management, n=25)



Difficulties in applying what you have learned? (Staff, n=43)



Respondents who have job title manager above (board of management) have less difficulties in applying what they have learned into the company. However, the figures are not hugely different. Only about 18% of the supervisor & staff level respondents have difficulties in applying what they have learned.

Obstacles faced during the application?

Frequency occurrence

Base : Those who apply the Training and felt obstacles in application

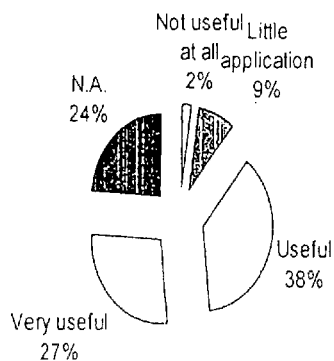
Obstacle	# of occurrence
• Theory is different than practice	6
• Training materials are too basic/ general	3
• Management does not support	3
• Lack of human resource in the company	2
• Company facilities do not support	1
• Problem in quality of the products	1
• Technology is not available	1
• Regulations are always changing	1
• Too many regulations to comply	1
• Due to economic crisis	1
• Bureaucracy in the government	1

Do you think the training is useful?

%

Base : All Respondents, n=140

Usefulness of the Training



- About 65% of the Respondents felt that the training is useful to very useful. 27% felt them as very useful.
- Still 11% of the Respondents felt that the training is of no or little application in practice.

B

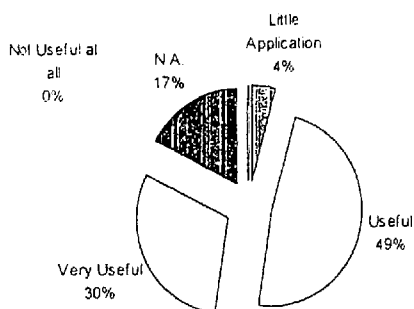
MM

Relationship between sending trainees regularly & benefit from the training at IETC

%

Base : Company Respondents who send regularly, n=23

Relationship between regular training to employee & Benefit from the training



- Those companies who send employees regularly for training to IETC felt more benefit from the training, as shown in the left chart.
- A significant 79% felt the training at IETC useful (and very useful).
- Only 4% claimed it is of little application.

Expectation from IETC

Training Materials:

	# of occurrence
– More emphasis on practices, plus simulations	40
– Module contents are too general/ basic	24
– Time is too short	20
– More advanced/ next level training	12
– Export Market Info	4
– Information about new technology and new materials	4
– Module contents are too difficult for beginners	3
– Concrete/ Real cases/ samples should be provided	3
– The copy of the training materials are blurred	2
– More training modules	2
– Theory not inline with practice	1
– Routine magazines/ bulletins	1
– Training modules should be updated from time to time	1

ks

mm

Expectation from IETC

	# of occurrence
• Lecturers:	
– Materials presentations hard to understand, especially language (English)	16
– Lecturers should be practitioners/ professionals	5
– Lecturers often diverge from the materials discussed	2
– Speakers from overseas buyers from Europe/ USA	1
– Need counseling after training	1

Expectation from IETC

	# of occurrence
•Facilities	
•Laboratory equipment is not up-to-date	8
•Building layout not too good	3
•Others	
•Fee is too expensive for individuals	6
•Request for event calendar for 2001 or next training info	4
•Number of trainees in one class is too big	3
•Counseling should be more than 1 month	1
•IETC should have relationship with fishery companies	1
•IETC should have organization for alumni	1
•IETC should have clear Vision and Mission	1
•Training for shoe rubber, not only tire rubber	1
•Classification between practitioner and beginner	1

K

JMM

INTERVIEW REPORT

DATE & TIME:

PLACE:

RESPONDENT NAME:

COMPANY NAME:

TITLE:

I. Respondent Profile :

I-1. Age:

A. < 20 years old	B. 21 - 30 years old	C. 31 - 40 years old	D. 41 - 50 years old	E. > 50 years old
----------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	----------------------

I-2. Education Background:

A. < Senior High School	B. Senior High School Graduates	C. D1/DIII Diploma Graduates	D. S1 Graduates
----------------------------	------------------------------------	---------------------------------	--------------------

I-3. Education Major if D1/DIII/ S1 Graduates: _____

II. Company Profile :

II-1. Business Sector:

A. Rubber Products	B. Wooden Products	C. Agriculture Products	D. Textile/ Textile Products	E. Various	F. Not Working
-----------------------	-----------------------	----------------------------	---------------------------------	---------------	-------------------

II-2. Address:

A. Jakarta	B. Bogor	C. Tangerang	D. Bekasi
---------------	-------------	-----------------	--------------

II-3. Company Status:

A. PMDN	B. PMA	C. J/V
------------	-----------	-----------

II-4. Export Ratio to Total Turnover

A. No Export	B. 0 - 10%	C. 10-25%	D. 25-50%	E. > 50%
-----------------	---------------	--------------	--------------	-------------

III. Training at IETC :

III-1. Program taken before at IETC:

A. Education	B. Training	C. Consultation	D. Others Specify:
-----------------	----------------	--------------------	--------------------------

III-2. Education & period (can select more than 1)

A. Export Import Management	B. Export Marketing Planning	C. Export Documentation & Procedures	D. Export Payment Terms	E. Export Transportation & Shipping
Period:	Period:	Period:	Period:	Period:

III-3. Training & period (can select more than 1)

A. Export Marketing	B. Quality Control	C. Trade Exhibition	D. Business Communications
Period:	Period:	Period:	Period:

III-4. Consultation & period (can select more than 1)

A. Merchandise Testing Laboratories	B. Export Business Incubator	C. Consultation for Alumni
Period:	Period:	Period:

III-5. Objectives of taking the Training Program :
Please specify

III-6. Does company send employees regularly to IETC for training?

A. Not Regular	B. Regularly
-------------------	-----------------

III-7. If answer is B. Regularly, how often?

A. Every month	B. Every 3 month	C. Every 6 month	D. Every Year	E. More than 1 Year
----------------------	------------------------	------------------------	------------------	---------------------------

R

MM

III-8. How many employees have been sent by the Company in the last 3 years?

A. One (1)	B. 2 - 5 employees	C. 6 - 10 employees	D. > 10 employees
---------------	-----------------------	------------------------	----------------------

IV. Training Impact

IV-1. Have you applied what you have learned from the training in the company?

A. Yes	B. No
-----------	----------

IV-2. If the answer is yes, how soon after the training?

A. Right After	B. 1 month	C. 3 month	D. 6 month	E. > 6 month
-------------------	---------------	---------------	---------------	-----------------

IV-3. In what business aspect, the knowledge is applied (answer can be more than 1):

A. Management	B. Marketing	C. Administration	D. Others
------------------	-----------------	----------------------	--------------

IV-4. Is there any perceived impact from the application:

A. No	B. A little	C. Medium Impact	D. Significant Impact
----------	----------------	---------------------	--------------------------

IV-5. Is there any direct improvement in export? Did you realize export at all?

A. No	B. 0-10%	C. 10-25%	D. 25-50%	E. >50%
----------	-------------	--------------	--------------	------------

If answer is A, please specify reasons:

IV-6. What is your sales promotion activities?

A. Exposition	B. Trade Mission	C. Show room	D. Public Relation	E. Internet	F. Others
------------------	---------------------	-----------------	-----------------------	----------------	--------------

IV-7. Have you found any difficulties applying what you have learned?

A. No	B. Little Difficulty	C. Much Difficulty
----------	-------------------------	-----------------------

k

MM

If answer is B or C, please specify both internal & external factors:

IV-8. Do you think that what you have learned from IETC is applicable in practice?

A. Not at all	B. A little application	C. Useful	D. Very useful
------------------	-------------------------------	--------------	-------------------

V. Expectation to IETC

After taking the training and having applied what you have learned from it in the company, what would you expect to be improved / modified from the training you have taken or from the IETC program in general.
(Essay)

R

M

INTERVIEW REPORT

DATE & TIME:

PLACE:

RESPONDENT NAME:

TITLE:

I. Respondent Profile :

I-1. Age:

A. < 20 years old	B. 21 - 30 years old	C. 31 - 40 years old	D. 41 - 50 years old	E. > 50 years old
----------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	----------------------

I-2. Education Background:

A. < Senior High School	B. Senior High School Graduates	C. D1/DIII Diploma Graduates	D. S1 Graduates
----------------------------	------------------------------------	---------------------------------	--------------------

I-3. Education Major if D1/DIII/ S1 Graduates: _____

II. Company Profile : (if working already now)

II-1. Business Sector:

A. Rubber Products	B. Wooden Products	C. Agriculture Products	D. Textile/ Textile Products	E. Various	F. Not Working
-----------------------	-----------------------	----------------------------	---------------------------------	---------------	-------------------

II-2. Address:

A. Jakarta	B. Bogor	C. Tangerang	D. Bekasi
---------------	-------------	-----------------	--------------

II-3. Company Status:

A. PMDN	B. PMA	C. J/V
------------	-----------	-----------

II-4. Export Ratio to Total Turnover

A. No Export	B. 0 - 10%	C. 10-25%	D. 25-50%	E. > 50%
-----------------	---------------	--------------	--------------	-------------

h

MM

III. Training at IETC :

III-1. Program taken before at IETC:

A. Education	B. Training	C. Consultation	D. Others Specify:
-----------------	----------------	--------------------	--------------------------

III-2. Education & period (can select more than 1)

A. Export Import Management	B. Export Marketing Planning	C. Export Documentation & Procedures	D. Export Payment Terms	E. Export Transportation & Shipping
Period:	Period:	Period:	Period:	Period:

III-3. Training & period (can select more than 1)

A. Export Marketing	B. Quality Control	C. Trade Exhibition	D. Business Communications
Period:	Period:	Period:	Period:

III-4. Consultation & period (can select more than 1)

A. Merchandise Testing Laboratories	B. Export Business Incubator	C. Consultation for Alumni
Period:	Period:	Period:

III-5. Objectives of taking the Training Program :
Please specify

IV. Training Impact

IV-1. Have you applied what you have learned from the training?

A. Yes	B. No
-----------	----------

IV-2. If the answer is yes, how soon after the training?

A. Right After	B. 1 month	C. 3 month	D. 6 month	E. > 6 month
-------------------	---------------	---------------	---------------	-----------------

IV-3. In what aspect, the knowledge is applied (answer can be more than 1):

A. To get job	B. To have business	C. Others Please specify :
------------------	------------------------	----------------------------------

IV-4. Is there any perceived impact from the application:

A. No	B. A little	C. Medium Impact	D. Significant Impact
----------	----------------	---------------------	--------------------------

IV-7. Have you found any difficulties applying what you have learned?

A. No	B. Little Difficulty	C. Much Difficulty
----------	-------------------------	-----------------------

If answer is B or C, please specify both internal & external factors:

IV-8. Do you think that what you have learned from IETC is applicable in practice?

A. Not at all	B. A little, application	C. Useful	D. Very useful
------------------	--------------------------------	--------------	-------------------

V. Expectation to IETC

After taking the training and having applied what you have learned from it, what would you expect to be improved / modified from the training you have taken or from the IETC program in general.

(Essay)

Annex 37 Expenses by the Japanese Side

(Unit: Thousand Yen)

Japanese Fiscal Year	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total
Dispatch of Experts	1,679	20,335	103,782	95,524	70,384	81,745	373,449
Acceptance of C/Ps in Japan	0	450	1,017	2,200	2,308	126	6,101
Provision of Machinery and Equipment	0	1,915	7,996	7,373	4,910	600	22,794
Dispatch of Study Teams	5,718	4,006	3,169	0	3,278	6,533	22,704
Total	7,397	26,706	115,964	105,097	80,880	89,004	425,048

Note: Expenses in Japanese Fiscal Year 2000 include estimate.

CHRONOLOGICAL REVIEW OF THE PROJECT

Year	Month / Date	Item
1995	June	The Indonesian government submitted a request for a project-type technical cooperation to the Government of Japan
	September	Dispatch of the Preliminary Survey Team
1996	August	Dispatch of the Supplementary Study Team
	October – November	Dispatch of the Implementation Survey Team
	1. November	Sign of the Record of Discussion (R/D)
1997	1. March	Start of the Term of the Cooperation
	July – August	1st STP (Special Training Program)
	November	Dispatch of the Consultation Team
1998	February – March	2nd STP
	July – August	3rd STP
	September	Start of Emergency Support
1999	February – March	4th STP
	March	Finish of Emergency Support
	September	Dispatch of the Advisory Team
	October – December	5th STP
2000	February – March	6th STP
	March	IETC selected as a COE (Center of Excellence) by HRD Working Group of AMEICC (ASEAN Economic Ministry – Ministry of International Trade and Industry Economic and Industrial Cooperation Committee)
	May	Start of IETC Building Rehabilitation Work (the construction of the 2nd floor in Exhibition Room)
	May – June	Technical Exchange Trip to Thailand
	July – August	7th STP
	November	Dispatch of the Final Evaluation Team

R

3. ミニッツ

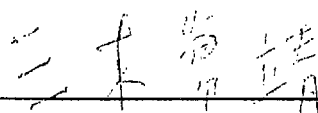
MINUTES OF MEETING
BETWEEN THE JAPANESE EVALUATION TEAM
AND THE AUTHORITIES CONCERNED OF THE GOVERNMENT
OF THE REPUBLIC OF INDONESIA
ON THE JAPANESE TECHNICAL COOPERATION
FOR THE HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT IN TRADE SECTORS PROJECT

The Japanese Evaluation Team (hereinafter referred to as "the Team"), organized by the Japan International Cooperation Agency (hereinafter referred to as "JICA") and headed by Mr. Tsunenobu Miki, visited the Republic of Indonesia from November 8 to November 24, 2000, for the purpose of evaluating jointly with the Indonesian Evaluation Team (hereinafter referred to as "the Indonesian Team") the activities and achievements of the Human Resource Development in Trade Sectors Project (hereinafter referred to as "the Project") on the basis of the Record of Discussions signed on November 1, 1996 (hereinafter referred to as "the R/D").

After the joint evaluation of the Project, the Team had a series of discussions and exchanged views with the authorities concerned of the Government of the Republic of Indonesia (hereinafter referred to as "the Indonesian side") over the matters for the successful implementation of the Project.

As a result of the discussions, both sides have agreed upon the matters referred to in the document attached hereto.

Jakarta, November 24, 2000



Mr. Tsunenobu Miki
Leader
Japanese Evaluation Team
Japan International Cooperation Agency
Japan



Ms. Ratna Djuwita
Director
Indonesia Export Training Center
Ministry of Industry and Trade
Republic of Indonesia



Mr. Gusmardi Bustami (Witness)
Chairman
National Agency for Export Development
Ministry of Industry and Trade
Republic of Indonesia

ATTACHED DOCUMENT

1. Recognition of the Joint Evaluation Report

The Joint Coordinating Committee recognized the Joint Evaluation Report submitted as the result of the joint work by the Evaluation Teams on both sides.

2. Further Inputs to the Project until February 28, 2001.

Both sides confirmed that the present activities shall be continued until the termination of the cooperation period on February 28, 2001. Remaining inputs to the Project until the aforementioned date are enlisted in Annex 1.

3. Assurance of the Sustainability of the Project (Follow-up Program of the Project)

Both sides agreed that, to secure the sustainability of the Project, a follow-up program of the Project (hereinafter referred to as "F/U") is deemed necessary.

Both sides discussed and confirmed a sample of the contents of the proposed F/U, attached hereto as Annex 2.

The Team explained and the Indonesian side understood that the Team would explain the result of the evaluation including the necessity of F/U to the Japanese ministries concerned.

Both sides also confirmed that, after the endorsement of the above-mentioned result by the Japanese ministries concerned, the Record of Discussions for F/U and, if necessary, the Minutes of Meeting for the said program is to be confirmed and exchanged by both sides.

4. List of Attendants

The list of attendants to the discussions is attached hereto as Annex 3.



List of Annexes

1. Inputs to the Project until February 28, 2001
2. Sample Contents of the Proposed Follow-up Program of the Project
3. List of Attendants

MM

h

Inputs to the Project until February 28, 2001

1. Inputs by the Japanese Side

Technology transfer by the following experts is considered;

(1) Long-term experts

Technology transfer by three (3) long-term experts will be continued in the following fields.

- a. Chief Advisor
- b. Project Coordinator
- c. International Trade

(2) Short-term experts

Three (3) short-term experts are scheduled to be dispatched in the following fields.

- a. Export Marketing Strategy
- b. Access to Foreign Market (2)

2. Inputs by the Indonesian Side

To provide all the provisions as agreed in the R/D signed in Jakarta on November 1, 1996.



Sample Contents of the Follow-up Program for
The Human Resource Development in Trade Sectors Project

1. Background

The Human Resource Development in Trade Sector Project started from March 1, 1997 on the basis of the R/D signed between the Governments of Japan and Indonesia on November 1, 1996. The term of the Project will come to an end on February 28, 2001.

The purpose of the Project is defined as "IETC will be able to formulate and devise training courses, which would provide Indonesian enterprises, primarily of medium-size with necessary knowledge, experience, and know-how in trade."

Joint final evaluation, conducted from November 8, 2000 to November 24, 2000 recommends that a follow-up program should be provided in order to achieve the Project purpose to full extent.

2. Objective of the Follow-up Program

The proposed Follow-up Program aims to strengthen the capacity of IETC instructors by providing them with practical training and the latest information on international trade, so that IETC can respond more appropriately to the needs of the private sector.

3. Term of Technology Transfer

The term of the proposed Follow-up Program will be 1 (one) year. The timing of the commencement is to be decided in due course.

4. Items of Technology Transfer

- (1) Development of proper curriculum, syllabus, and instruction materials
- (2) Designing OJT program in private companies
- (3) Guidance on acquiring the latest information on international trade, such as Information Technology, Product Development, Promotion, Market Intelligence, Trade Mission Management, etc.
- (4) Guidance on Simulation Center program
- (5) Assistance in designing in-house trainers' training program
- (6) Advising on strengthening IETC's external relationship

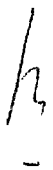
5. Input

(1) Japanese side

Long-term and short-term experts will be dispatched. The number of experts is to be decided after examining results of the final evaluation of the Project and taking into consideration budgetary limitations.

(2) Indonesian side

Local costs necessary for conducting the Follow-up will be borne by Indonesian side. Details are to be specified in the Record of Discussions for the Follow-up.



List of Attendants

I. Japanese side

(1) Evaluation Team

- Mr. Tsunenobu Miki Senior Advisor
Institute for International Cooperation,
Japan International Cooperation Agency
- Mr. Kazuma Yokota Assistant Chief of General Coordination Section
Technical Cooperation Division,
International Trade Policy Bureau,
Ministry of International Trade and Industry (MITI)
- Mr. Takeo Fukatsu Manager
International Cooperation Department No.2,
Pacific Resource Exchange Center
- Ms. Fumiko Sekino Course Leader
International Cooperation Department No.2,
Pacific Resource Exchange Center
- Mr. Takehiro Hozumi Staff, First Technical Cooperation Division,
Mining & Industrial Development Cooperation Department,
Japan International Cooperation Agency
- Mr. Masayuki Takazawa Consultant
RECS International Inc.

(2) Embassy of Japan in Indonesia

- Mr. Tetsu Fukuoka First Secretary

(3) JICA Indonesia Office

- Mr. Masayoshi Ihara Resident Representative
- Mr. Yoneda Deputy Resident Representative
- Mr. Hiroo Tanaka Assistant Resident Representative
- Mr. Ando Assistant Resident Representative

(4) IETC Experts

Mr. Shoji Komura Chief Advisor
Mr. Shigeki Sugiyama International Trade
Ms. Keiko Mizoe Project Coordinator

(5) Other JICA Experts

Mr. Toshio Kinoshita Bureau of Planning, MOIT
Mr. Akira Okuyama BAPPENAS

(6) JETRO Jakarta Center

Mr. Shoichi Ikuta President Director
Mr. Takeo Tsukuda Senior Director

2. Indonesian side

(1) Evaluation Team

Ms. Kusni Pangastuti Head of Technical Assistance Administration Division
Bureau of Planning,
Ministry of Industry and Trade
Dra. Nus Nuzliah Ishak Director
Center for Export Information and Training
National Agency for Export Development
Ms. Ratna Djuwita Director
Indonesia Export Training Center
Mr. Maulani Head of Promotion and Cooperation Section
Indonesia Export Training Center
Mr. Amir M.S. Advisor to Bank Export Indonesia
Ms. Raharas Saptia President Director of PT Lestari Dini Tunggal

(2) Coordinating Ministry of the Economy, Finance and Industry

Dr. Dipo Alam Deputy Minister for
Economic Coordination for Industry, Trade and Services

(3) Ministry of Industry and Trade

Mr. Ferry Yahya Head, Bureau of Planning



(4) National Agency for Export Development

Mr. Gusmardi Bustami Chairman

(5) BAPPENAS

Mr. Luky Eko Wuryanto Head of Industry and Commerce Bureau

(6) Indonesian Chamber of Commerce & Industry (KADIN)

Mr. Soy M. Pardede, S.E. Vice President

Mr. Utama Kajo Deputy Chairman

(7) Indonesia Export Training Center

Ms. Ratna Djuwita Director
Mr. Maulani Counterpart
Ms. Titik Farida Counterpart
Ms. Viviarini Counterpart
Mr. Wijaya Counterpart
Ms. Susjanti Counterpart
Ms. Respati Dyah Counterpart
Mr. Itmiwardi Counterpart
Ms. Sutyaningsih Counterpart
Ms. Julia G. Silalahi Counterpart
Mr. Jarmansyah J Counterpart
Ms. Handaya Retno Counterpart
Ms. Chandrini M. Dewi Counterpart
Ms. Utari K. Counterpart
Mr. Abdillah Sani Counterpart
Mr. Ariful Fuadhi Counterpart

4. フォローアップに関するインドネシア側資料

I. MODUL OF MAIN TRAINING

TYPE OF TRAINING	MODULES	INSTRUCTORS
1. EXPORT-IMPORT MANAGEMENT	<ol style="list-style-type: none"> 1. Overview of export-import management 2. Business correspondent 3. Market penetration strategy 4. Export procedure 5. Import procedure 6. Customs *) 7. Export-import calculation 8. Export inspection *) 9. Export-import payment *) 10. Transportation & cargo handling *) 11. Draw back system *) 12. Sales contract 13. Export experience *) 14. Promotion strategy of Indonesia's product 15. How to access to Japanese market 16. Trade information 	<p>Amir. MS</p> <p>-ditto-</p> <p>Ary Wahyuni</p> <p>Supeno</p> <p>-ditto-</p> <p>Untung Purwoko</p> <p>Amir. MS</p> <p>Hasan Ashari</p> <p>Marolop Tanjung</p> <p>Suardi Saul</p> <p>Robinson Nainggolan</p> <p>Jarmansyah (C/P)</p> <p>Raharas Septa</p> <p>Hery Margono</p> <p>Hashimoto</p> <p>Sjahril Nazar</p>
2. EXPORT PROCEDURE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Overview of Export Activities 2. Export procedure 3. Certificate of origin 4. Transportation & cargo handling *) 5. Customs *) 6. Export payment system *) 	<p>Yan Ayub (I/ Instructors)</p> <p>Supeno</p> <p>-ditto-</p> <p>Suardi Saul</p> <p>Untung Purwoko</p> <p>Marolop Tanjung</p>
3. EXPORT PAYMENT WITH L/C	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introduction of international payment *) 2. Export payment implementation*) 3. L/C-UCPD 500 Comprehention *) 4. L/C Payment methode *) 5. Transaction with L/C *) 6. Foreign exchange transaction *) 	<p>Pieter Jacob</p> <p>-ditto-</p> <p>-ditto-</p> <p>Berthy Paath</p> <p>Marolop Tanjung</p> <p>-ditto-</p>
4. SALES CONTACT THROUGH INTERNET	<ol style="list-style-type: none"> 1. Practice : how to use Homepage I 2. Internet E-Mail 3. Practice : how to use Homepage II 	<p>Irwan (I/ Instructors)</p> <p>Sukendro (I/ Instructors)</p> <p>Itmiwardi, Wijaya</p> <p>Irwan (I/ Instructors)</p>

Note : 1. Except of Counterpart Personel (C/P) and Internal Instructors, the lecturers are External Instructors.

2. *) MODULES which can not cover by C/P either Internal Instructors.

II. MODUL TO BE COVERED BY INSTRUCTORS OF IETC

TYPE OF TRAINING	MODUL	INSTRUCTORS
1. EXPORT-IMPOR MANAGEMENT	<ol style="list-style-type: none"> 1. Overview of export-import management 2. Business correspondence 3. Market penetration strategy 4. Export procedure 5. Import procedure 6. Export-import calculation 7. Promotion strategy of Indonesia's product 8. How to access to Japanese market 9. Trade information 	<p>All C/P and Internal Instructors</p> <p>Julia, Utari, Retno, Merry, Tambunan, Sani</p> <p>Wawan, Merry, Jarimansyah, Retno, Utari, Julia, Tambunan</p> <p>All C/P and Internal Instructors</p> <p>All C/P and Internal Instructors</p> <p>Wawan, Merry, Utari, Retno, Itniwardi</p> <p>All C/P and Internal Instructors</p> <p>All C/P and Internal Instructors</p> <p>All C/P and Internal Instructors</p>
2. EXPORT PROCEDURE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Overview of Export Activities 2. Export procedure 3. Certificate of origin 	<p>All C/P and Internal Instructors</p> <p>All C/P and Internal Instructors</p> <p>All C/P and Internal Instructors</p>
3. EXPORT PAYMENT WITH L/C		

III. LIST OF INSTRUCTORS OF IETC TO BE COUNTERPART (C/P)

NO.	NAME OF INSTRUCTORS
1.	HANDAYA RETNO
2.	UTARI KURNIANINGSIH
3.	JULIA G. SILALAH
4.	JARMANSYAH JUSUF
5.	MANGANTAR SAOR TAMBUNAN
6.	ABDILLAH SANI
7.	ITMIWARDI
8.	WAWAN SUDARMAWAN
9.	MERRY MARYATI
10.	YAN AYUB
11.	ARIFUL FUADHI

IV. ROLE OF INSTRUCTORS OF IETC IN THE SIMULATION CENTER

1. To establish new manuscript for implementing simulation
2. To guide and supervise participants during simulation
3. To evaluate the result of simulation

V. TARGET TO BE REACHED AS A LECTURER

1. Deliver lectures based on his/her field
2. Make hand out material (teaching aids)
3. Develop new curriculum and syllabus

Subject	To Achieve Target	To Learn
Business Correspondence (Total 10, except Jarman)	Utari/Julia/Tambnan/Sani	Retno/Itmiwardi/Wawan/ Merry/Ayub/Ariful
Market Intellegence (Total 11)		Retno/Utari/Julia/Jarman /Tambnan/Sani/Itmiwardi /Wawan/Merry/Ayub/Arifl
How To Access Japancse Market (Total 11)	Utari/Julia/Jarman/Wawan /Ariful	Retno/Tambnan/Sani/Itmi /Merry/Ayub
Market Penetration Strategy (Total 11)	Retno/Utari/Julia/Jarman /Wawan/Ayub	Tambunan/Sani/Itimiwardi /Merry/Ariful
Tool of Promotion (Total 11)	Julia/Tambunan/Sani/Itmi /Ariful	Retno/Utari/Jarman/Wawan /Merry/Ayub
Managing Trade Mission (Total 9, except Jarman)	Tambunan	Retno/Utari/Julia/Sani/ Itmiwardi/Wawan/Merry/ Ayub/Ariful
Product Development (Total 10, except Julia)	Retno/Itmiwardi	Utari/Jarman/Tambunan/ Sani/Wawan/Merry/Ayub/ Ariful
Costing & Pricing Export & Import Calculation (Total 10, except Julia)	Itmiwardi/Wawan/Merry/ Ayub, Retno	Utari/Jarman/Tambunan/ Sani/Ariful
Information Technology (Total 8, except Retno/ Julia/Jarman)	Sani/Itmiwardi/Wawan/ Merry/Ariful	Utari/Tambunan/Ayub

* Compulsory Subject for All C/P

"Delivering Lecture Technique"

"Diversification of Curriculum & Syllabus"

No.	Name	Subject to learn	Subject to reach target
1	2	3	4
1	Handaya Retno	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • How to Access Japanese Market • Tool of Promotion • Market Intelligent • Delivering lecturer techniques • Diversification of curriculum & syllabus • Managing Trade Mission 	<ul style="list-style-type: none"> • Market Penetration Strategy • Export Import Calculation • Product Development
2	Utari Kurnianingsih	<ul style="list-style-type: none"> • Costing and Pricing • Product Development • Tools of Promotion • Market Intelligence • Information Technology • Delivering Lecturer Technique • Diversification of Curricullum & Syllabus • Managing Trade Mission 	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • Market Penetration Strategy • How to Access Japanese Market
3	Julia Silalahi	<ul style="list-style-type: none"> • Market Intelligent • Delivering lecturer techniques • Diversification of curriculum & syllabus • Managing Trade • Tool of Promotion 	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • How to Access Japanese Market • Tool of Promotion • Market Penetration Strategy
4	Jarmansjah Joesoef	<ul style="list-style-type: none"> • Costing and Pricing • Product Development • Tool of Promotion • Market Intelligent 	<ul style="list-style-type: none"> • How to Access Japanese Market • Market Penetration Strategy

1	2	3	4
5	S. M. Tambunan	<ul style="list-style-type: none"> • Market Penetration Strategy • Costing and Pricing • How to Access Japanese Market • Product Development • Market Intelligent • Information Technology • Delivering Lecturer Technique • Diversification of Curriculum & Syllabus 	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • Tools of Promotion • Managing Trade Mission
6	Abdillah Sani	<ul style="list-style-type: none"> • Market Penetration Strategy • Costing and Pricing • How to Access Japanese Market • Product Development • Market Intelligence • Delivering Lecturer Technique • Diversification of Curriculum & Syllabus • Managing Trade Mission 	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • Tools of Promotion • Information Technology
7	Itniwardi	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • Market Penetration Strategy • How to Access Japanese Market • Market Intelligence • Delivering Lecturer Technique • Diversification of Curriculum & Syllabus • Managing Trade Mission 	<ul style="list-style-type: none"> • Information Technology • Costing and Pricing • Product Development • Tools of Promotion

1	2	3	4
8	Wawan Sudarnawan	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • Product Development • Tools of Promotion • Market Intelligence • Delivering Lecturer Technique • Diversification of Curriculum & Syllabus • Managing Trade Mission 	<ul style="list-style-type: none"> • Market Penetration Strategy • Costing and Pricing • How to Access Japanese Market • Information Technology
9	Merry Maryati	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • Market Penetration Strategy • How to Access Japanese Market • Product Development • Tools of Promotion • Market Intelligence • Delivering Lecturer Technique • Diversification of Curriculum & Syllabus • Managing Trade Mission 	<ul style="list-style-type: none"> • Costing and Pricing • Information Technology
10	Yan Ayub	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • How to Access Japanese Market • Product Development • Tools of Promotion • Market Intelligence • Information Technology • Delivering Lecturer Technique • Diversification of Curriculum & Syllabus • Managing Trade Mission 	<ul style="list-style-type: none"> • Costing and Pricing • Market Penetration Strategy

1	2	3	4
11	Ariful Fuadhi	<ul style="list-style-type: none"> • Business Correspondence • Market Penetration Strategy • Costing and Pricing • Product Development • Market Intelligence • Delivering Lecturer Technique • Diversification of Curriculum & Syllabus • Managing Trade Mission 	<ul style="list-style-type: none"> • Tools of Promotion • How to Access Japanese Market • Information Technology

VI. INSTRUCTORS ACTIVITIES IN ACHIEVING THE TARGET

1. Transfer knowledge and skill from Japanese short and long-term experts
2. On the Job Training both in the domestic and foreign company
3. To be trained based on his/her field both in the domestic and foreign institutions
4. Comparison study to other training institutions

VII. CURRENT DUTIES / JOB DESCRIPTION OF IETC INSTRUCTORS

1. AS A COURSE LEADER
 - MAKING CURRICULUM / SYLLABUS
 - MAKING LEAFLET
 - MAKING OFFERING LETTER TO CANDIDATE OF PARTICIPANTS
 - MAKING LETTER TO LECTURER
 - CONTACT LECTURER
 - CHECKING CONCEPT OF CERTIFICATE
 - PREPARING OPENING AND CLOSING CEREMONY
 - CHECKING RESULT OF TRAINING EVALUATION
 - CHECKING AND SIGNING TRAINING REPORT
 - CHECKING GUEST LECTURERS MATERIALS (HAND-OUT)
2. HAVING NEED SURVEY
3. RESEARCHING LITERATURES, NEW LECTURERS AND OTHER INFORMATION
4. DESIGNING A NEW CURRICULUM / SYLLABUS
5. REVISING THE EXISTING CURRICULUM / SYLLABUS
6. MAKING HAND-OUT OF HIS / HER LECTURE
7. DELIVERING LECTURE
8. AS MODERATOR IN IETC SEMINAR / TRAINING

VIII. FUTURE DUTIES / JOB DESCRIPTION OF IETC INSTRUCTORS IN THE JICA FOLLOW-UP PROJECT

1. HAVING NEED SURVEY AND ANALYZED IT
2. RESEARCHING LITERATURES, NEW LECTURERS AND OTHER INFORMATION
3. DESIGNING A NEW CURRICULUM / SYLLABUS AND REVISING THE EXISTING CURRICULUM / SYLLABUS
4. MAKING HAND-OUT OF HIS / HER LECTURE
5. DELIVERING LECTURE
6. AS MODERATOR AND ADVISER IN IETC INTERNATIONAL SEMINAR / TRAINING

IX. PROPOSED SUBJECT TO BE LEARNED BY C/P INSTRUCTORS

NO	SUBJECT	INSTRUCTORS
1.	Business correspondence - Letter of introduction, offer sheet, Order sheet, etc. - How to maintain relationship with buyer through correspondence	Julia, Utari, Retno, Merry, Tambunan, Sani
2.	Market penetration strategy - Product strategy - Price strategy - Distribution strategy - Promotion strategy - Customer strategy - Etc.	Wawan, Merry, Jarmansyah, Retno, Utari, Julia, Tambunan
3.	Costing and Pricing - Cost of production - Pricing	Wawan, Merry, Jarmansyah, Retno, Utari, Julia, Ayub, Itniwardi
4.	How to access to Japanese market - Trend and design - Quality of product - Japanese import regulation - Channel distribution - Customer behaviour - Packaging and labelling - Non-tariff barrier	All C/P (Wawan, Merry, Jarmansyah, Retno, Utari, Julia, Ayub, Itniwardi, Sani, Tambunan, Ariful)
5.	Product development	All C/P
6.	Tools of promotion	All C/P
7.	Market Intelligence	All C/P
8.	Information technology	All C/P
9.	Delivering lecture techniques	All C/P
10.	Diversification of curriculum & syllabus	All C/P
11.	Managing trade mission	Tambunan, Sani, Ariful, Retno

X. IETC NEED MORE INTERNAL INSTRUCTORS :

1. IETC wants to maximize internal Instructors to be professional
2. To be a self-reliance training center
3. Since IETC conducts many trainings either in Jakarta or in the region, so IETC should not depend on external Instructors.