

# Enriching Tomorrow

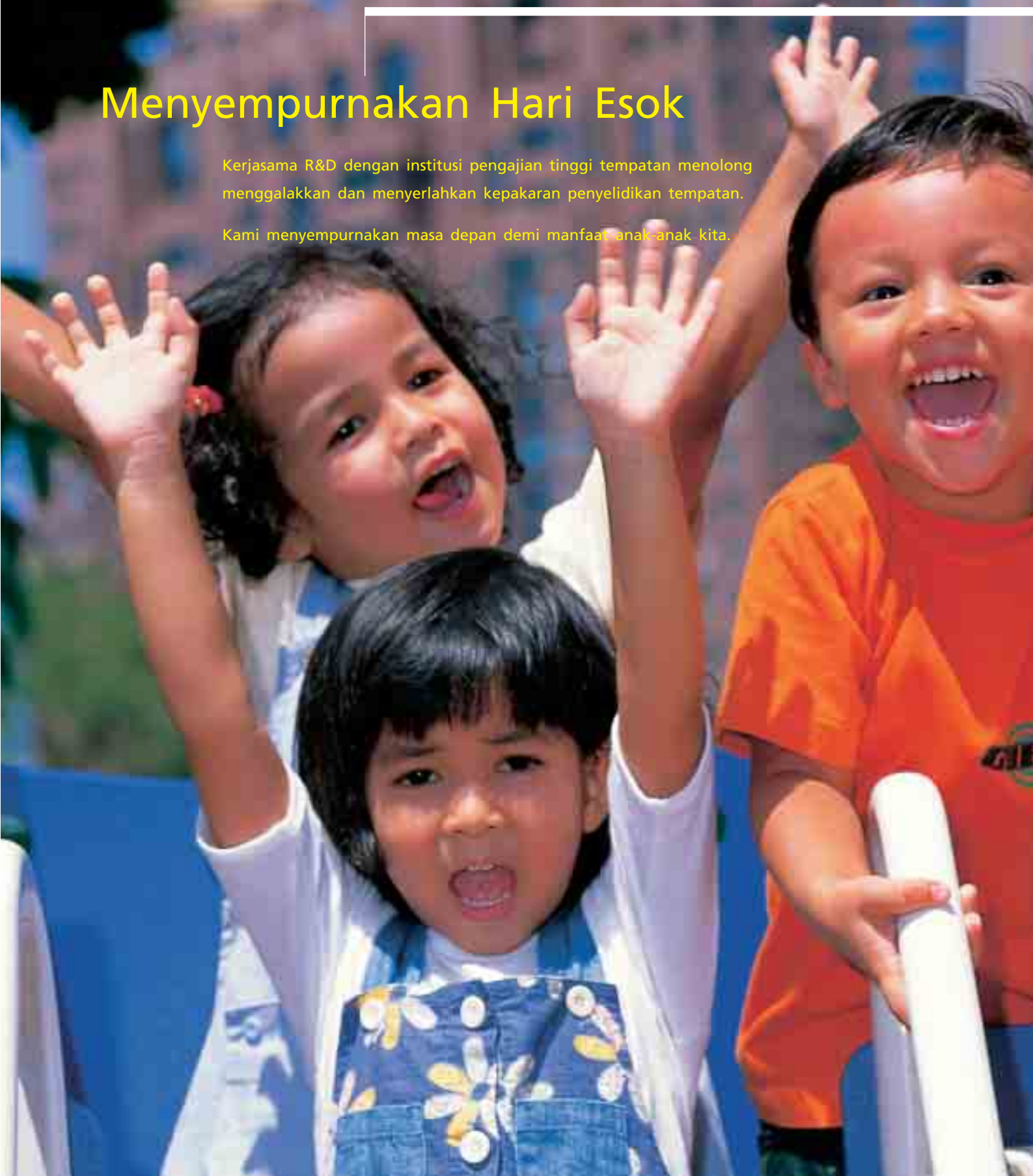
Our R&D collaborations with local tertiary institutions help stimulate and uncover local research expertise.

We're enriching the future for the benefit of our children.

## Menyempurnakan Hari Esok

Kerjasama R&D dengan institusi pengajian tinggi tempatan menolong menggalakkan dan menyerlahkan kepakaran penyelidikan tempatan.

Kami menyempurnakan masa depan demi manfaat anak-anak kita.









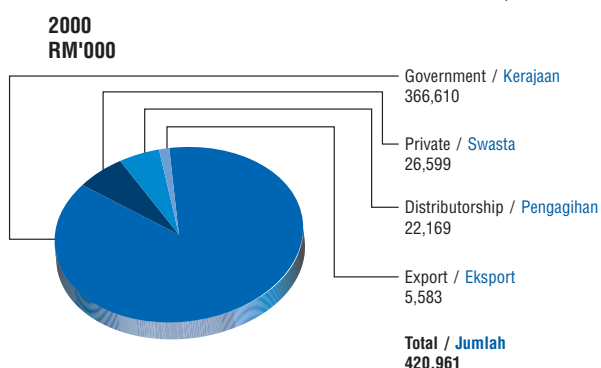
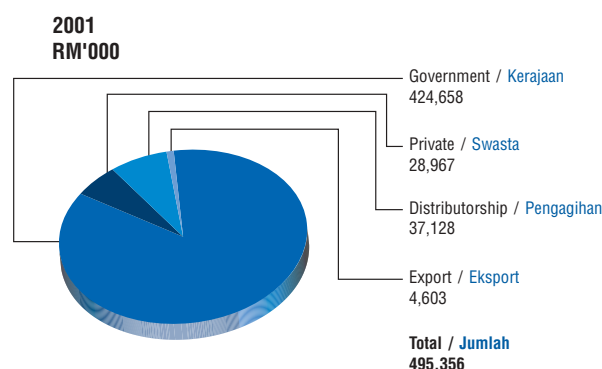
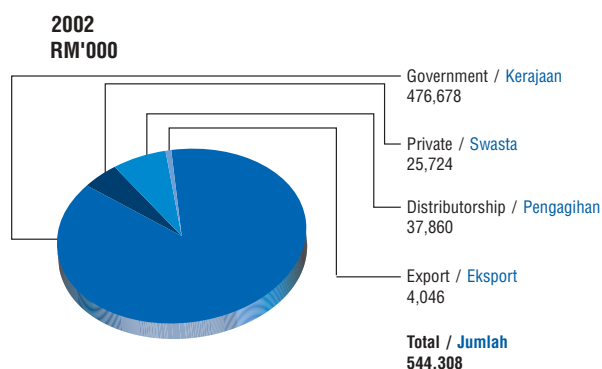
|     |                                                                              |
|-----|------------------------------------------------------------------------------|
| 80  | Marketing and Distribution <i>Pemasaran dan Pendedaran</i>                   |
| 86  | Manufacturing <i>Pengeluaran</i>                                             |
| 94  | Research and Development <i>Penyelidikan dan Pembangunan</i>                 |
| 98  | Medical Equipment Supply <i>Pembekalan Peralatan Perubatan</i>               |
| 102 | E-Commerce and Information Technology <i>E-Dagang dan Teknologi Maklumat</i> |

# Marketing and Distribution

## Pemasaran dan Pendedaran



**TOTAL PHARMACEUTICALS AND MEDICAL SUPPLIES SALES FOR THREE YEARS**  
**JUMLAH JUALAN FARMASEUTIKAL DAN BEKALAN PERUBATAN BAGI TIGA TAHUN**



The Marketing and Distribution business managed to chalk up a growth of almost 10% in sales, from RM495.4 million in 2001 to RM544.3 million in 2002. This is however lower than the growth rate of 17.7% enjoyed in 2001.

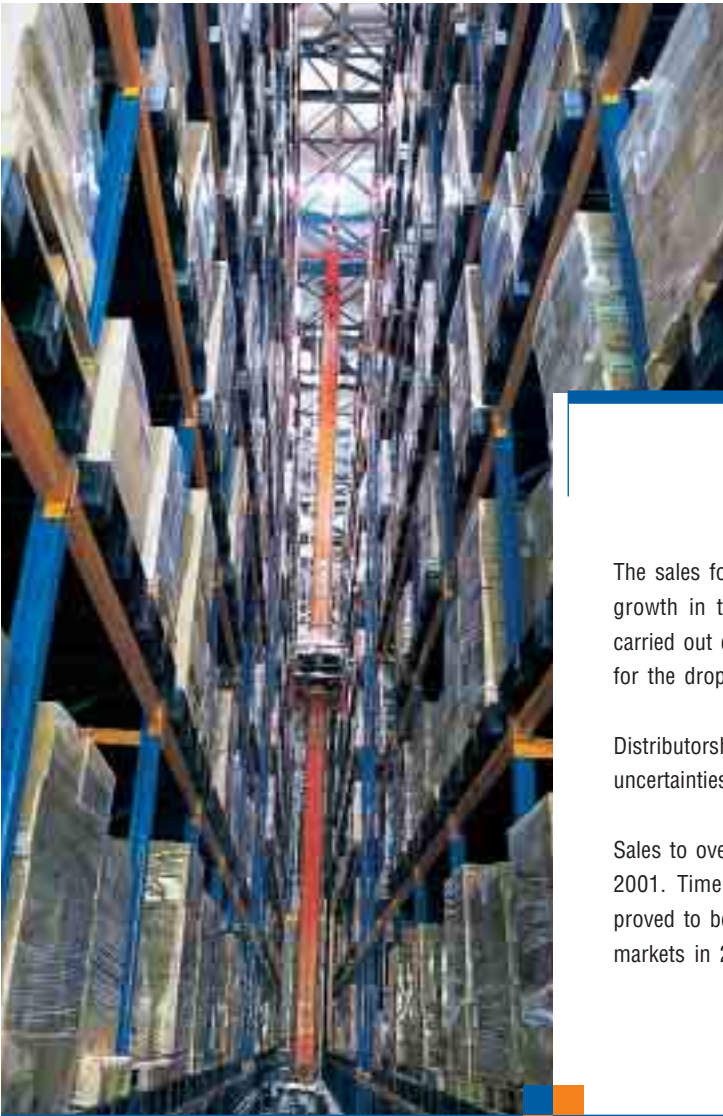
The main revenue growth driver in 2002 as in 2001 remained to be the Government sector. The Concession sales delivered the expected growth of 10% contributing to almost 76% (also 76% in 2001) of the total sales for the business unit. Sales through open tender to MOH however maintained a marginal growth rate as there were no major new tenders awarded to the Group in 2002, whilst sales to other ministries and government institutions helped boost the overall Government sector performance. In contrast, 2001 sales grew at a higher rate of 15.8% mainly due to the award by MOH of a number of big tenders for supply of pharmaceutical items to the Group.

Perniagaan Pemasaran dan Pengedaran berjaya mencatat pertumbuhan jualan pada kadar hampir 10%, iaitu daripada RM495.4 juta pada tahun 2001 kepada RM544.3 juta pada tahun 2002. Namun ini tidak setinggi kadar pertumbuhan yang dinikmati pada tahun 2001, iaitu sebanyak 17.7%.

Sektor Kerajaan kekal sebagai pemacu utama pertumbuhan hasil bagi tahun 2002, sebagaimana juga bagi tahun 2001. Jualan Konsesi yang dilaksanakan mencapai kadar pertumbuhan 10% yang menepati jangkaan, dengan itu menyumbang hampir 76% (juga 76% pada tahun 2001) daripada jumlah jualan unit perniagaan ini. Walau bagaimanapun, kadar pertumbuhan jualan melalui tender terbuka kepada KKM kekal pada tahap yang rendah memandangkan tiada tender baru yang besar diberikan kepada Kumpulan pada tahun 2002, manakala jualan kepada kementerian dan institusi kerajaan lain menolong melonjakkan prestasi sektor Kerajaan pada keseluruhannya. Sebagai bandingan, jualan pada tahun 2001 menambah pada kadar yang lebih tinggi, iaitu 15.8%, disebabkan terutamanya oleh beberapa tender besar yang diperoleh Kumpulan daripada KKM bagi pembekalan barang-barang farmaseutikal.

## Marketing and Distribution (cont'd) ▶▶▶

### Pemasaran dan Pengedaran (samb.)



The sales for private sector suffered a drop of 11.2% in 2002 compared to almost 10% growth in the year before. Product rationalisation and market repositioning activities carried out during the year, coupled with the economic slowdown were the main reasons for the drop in sales.

Distributorship business that started on a full year basis in 2001 has also been hit by the uncertainties in the economy when it grew by only 2% last year.

Sales to overseas market continued to decline albeit at a lower rate of 12% compared to 2001. Time taken to register and market products in the selected overseas markets proved to be longer than expected. The Group had not made any substantial sale to new markets in 2002.

Jualan sektor swasta mengalami penyusutan 11.2% pada tahun 2002 berbanding pertumbuhan hampir 10% pada tahun sebelumnya. Perasionalan produk dan kegiatan penetapan semula kedudukan pasaran yang dijalankan sepanjang tahun, digandingkan dengan kemelesetan ekonomi merupakan sebab-sebab utama bagi kemerosotan jualan.

Urusniaga hak pengedaran yang lengkap setahun pada tahun 2001 turut terjejas oleh ketidaktentuan ekonomi apabila ia tumbuh hanya pada kadar 2% pada tahun lepas.

Jualan kepada pasaran luar negara terus merosot, namun pada kadar 12% yang lebih kecil berbanding kadar bagi pada tahun 2001. Tempoh yang diambil untuk mendaftarkan dan memasarkan produk di pasaran luar negara terpilih terbukti lebih panjang daripada yang dijangka. Kumpulan ini tidak melaksanakan apa-apa jualan besar kepada pasaran baru pada tahun 2002.



The new marketing team set up in early 2003 has been tasked to review and execute sales and marketing plans to entrench penetration of in-house manufactured products in the market, particularly the private sector market. This, in addition to first-to-market strategies to be adopted for new products will hopefully provide the much needed growth driver in the coming year.

As part of the overall marketing plan, the Group has also undertaken a product re-branding exercise where all pharmaceutical products produced by the Group's manufacturing arm now carries the Pharmaniaga brand and markings. To differentiate our products and for easy recognition, we have standardised the packaging designs of all dosage forms, where we have incorporated colour codes to represent the different therapeutic classes. Once identified through individual product brand names, these products are now using their generic names with 'Pharmaniaga' as a prefix; e.g. Pharmaniaga Simvastatin, Pharmaniaga Cetirizine and etc.

Pasukan pemasaran baru yang ditubuhkan pada awal tahun 2003 telah ditugaskan untuk mengkaji semula dan melaksanakan rancangan jualan dan pemasaran bagi memantapkan penembusan produk keluaran sendiri di pasaran, khususnya pasaran sektor swasta. Usaha ini, serta strategi "pertama di pasaran" bagi produk baru, diharap akan menghasilkan dorongan pertumbuhan yang amat diperlukan pada tahun akan datang.

Sebagai sebahagian daripada rancangan pemasaran keseluruhan kami, Kumpulan juga melaksanakan usaha penjenamaan semula di mana semua produk farmaseutikal keluaran bahagian pengilangan Kumpulan kini membawa jenama dan tanda pengenalan Pharmaniaga. Untuk membezakan produk kami dan untuk lebih mudah mengenalinya, kami telah menyeragamkan reka bentuk bungkusan bagi semua bentuk dos, di mana kami menggunakan kod warna untuk mewakili kelas-kelas rawatan yang berlainan. Sekiranya dahulu mereka dikenal pasti menerusi jenama produk masing-masing, produk-produk ini kini menggunakan nama generik masing-masing dengan 'Pharmaniaga' sebagai kata awalan; contohnya, Pharmaniaga Simvastatin, Pharmaniaga Cetirizine dan lain-lain.

Marketing and Distribution (cont'd) ►►►  
 Pemasaran dan Pengedaran (samb.)



A distinctive icon was also developed to distinguish our bio-equivalent products. The icon, prominently displayed on product packaging, allow our end users to easily identify our products and be rest assured that they are dispensing products of the highest quality and efficacy to their patients.

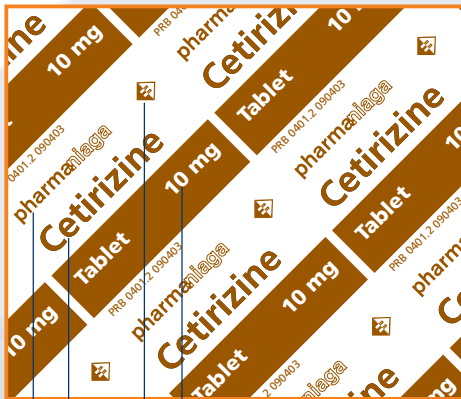
As for export markets, the focus for the medium term is still the ASEAN region. The opening of a marketing office in Vietnam by the end of 2003 is seen to provide better footing to increase the level of awareness on our products in that country and the surrounding areas. The much bigger opportunities available in the higher end markets such as Europe and the United States however cannot be ignored. The Group will have to focus on getting recognised quality accreditations for some of the product range before entering these markets.

Sebuah ikon yang istimewa telah direka untuk membezakan produk kesetaraan-bio kami. Ikon tersebut yang dipamerkan di atas bungkus produk-produk akan memudahkan para pengguna kami mengenal pasti produk kami dan yakin bahawa mereka sedang memberikan ubat yang berkualiti dan berkeberkesanan tertinggi kepada pesakit mereka.

Bagi pasaran eksport pula, tumpuan bagi jangka pertengahan masih disasarkan pada rantau ASEAN. Pembukaan pejabat pemasaran di Vietnam menjelang penghujung tahun 2003 dijangka akan memberikan kedudukan yang lebih baik untuk meningkatkan tahap kesedaran terhadap produk kami di negara itu serta kawasan di sekitarnya. Namun peluang lebih besar yang tersedia di pasaran yang lebih besar seperti Eropah dan Amerika Syarikat tidak boleh diabaikan. Kumpulan ini perlu menumpukan usaha untuk memperoleh akreditasi kualiti yang diiktiraf bagi beberapa barisan produk sebelum menyertai pasaran ini.



# New pharmaniaga product packaging



Sample Foil Design

- Strength
- Bio-Equivalent Product
- Product Name
- Product Brand

## THERAPEUTIC CLASSIFICATIONS COLOUR SCHEME

- Alimentary system
- Allergy + immune system
- Antibiotic
- Cardiovascular + hematopoietic system
- Dermatologicals
- Ear, nose & throat
- Metabolism
- Antibiotic
- Neuromuscular
- Ophthalmics
- Other chemotherapeutics
- Respiratory system
- Vitamins + minerals
- Miscellaneous



Dosage Forms

- Liquid
- Tablet
- Cream/Ointment
- Capsule

Different colours in icon indicates different strengths available.

Pharmaniaga Signature Icon

- Capsule Marking



Strength

- for single active ingredient

- + indicates a combination of active ingredients

Pack Size





## Review of Operations *Ulasan Operasi*

- 80 Marketing and Distribution *Pemasaran dan Pengagihan*
- 86 Manufacturing *Pengilangan*
- 94 Research and Development *Penyelidikan dan Pembangunan*
- 98 Medical Equipment Supply *Pembekalan Peralatan Perubatan*
- 102 E-Commerce and Information Technology *E-Dagang dan Teknologi Maklumat*

# Manufacturing

## Pengilangan



With the Group undergoing re-structuring and streamlining of internal efficiencies in the production line, Pharmaniaga Manufacturing (Manufacturing) is gearing up to handle a wider range of products that the Group plans to market. In this regard, our ISO9001, ISO14001 & OHSAS18001 certified facility at the Bangi Industrial Estate will add at least 20 new products for manufacturing in 2003, alongside the more than 300 generic pharmaceuticals and over-the-counter products currently manufactured.

The product development activities undertaken in 2001 saw 25 new products launched in 2002. Products with high margins and growth potential have also been identified to endow Pharmaniaga with a basket of generic products in a few years, including recent off-patent drugs.

Ketika Kumpulan melalui penstrukturan semula strategi perniagaan dan penyelarasan keefisienan dalaman, Pharmaniaga Manufacturing (Manufacturing) sedang membuat persediaan untuk mengendalikan pasaran rangkaian produk yang lebih besar seperti yang dalam perancangan Kumpulan. Dengan itu, kilang yang telah mencapai persijilan ISO9001, ISO14001 dan OHSAS18001 di Kawasan Perindustrian Bangi akan mengeluarkan tidak kurang daripada 20 produk baru pada tahun 2003 di samping lebih daripada 300 produk farmaseutikal generik dan produk tanpa preskripsi yang telah dikeluarkan.

25 produk baru dilancarkan pada tahun 2002, hasil dari aktiviti-aktiviti pembangunan produk yang dilakukan pada tahun 2001. Produk dengan margin yang tinggi dan berpotensi untuk pertumbuhan telah dikenalpasti untuk memberi Pharmaniaga, rangkaian produk generik termasuk ubat-ubat yang baru lupus paten dalam masa beberapa tahun lagi.

The analysis of sales performance of in-house manufactured products by therapeutic areas for the three years is illustrated as below :  
Analisa prestasi jualan produk keluaran Kumpulan mengikut bidang terapeutik bagi ketiga-tiga tahun dibentangkan di bawah :

| THERAPEUTIC AREAS / BIDANG TERAPEUTIK                                           |                |                |                |                                                                                                               |             |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
|                                                                                 | 2002<br>RM'000 | 2001<br>RM'000 | 2000<br>RM'000 | % Change from prior year/<br>% Perubahan daripada tahun sebelum<br>2002 vs 2001      2001 vs 2000<br>%      % |             |
| Cardiovascular & Hematopoietic System/<br>Sistem Kardiovaskular & Hematopoietik | 31,595         | 27,389         | 25,072         | 15.4                                                                                                          | 9.2         |
| Metabolism/Metabolisma                                                          | 16,519         | 15,249         | 11,483         | 8.3                                                                                                           | 32.8        |
| Antibiotics/Antibiotik                                                          | 16,323         | 14,692         | 15,246         | 11.1                                                                                                          | (3.6)       |
| Neuro Muscular System/Sistem Saraf Otot                                         | 4,612          | 4,178          | 4,096          | 10.4                                                                                                          | 2.0         |
| Respiratory System/Sistem Pernafasan                                            | 6,540          | 4,171          | 3,023          | 56.8                                                                                                          | 38.0        |
| Alimentary System/Sistem Penghadaman                                            | 3,200          | 3,022          | 2,971          | 5.9                                                                                                           | 1.7         |
| Vitamins & Minerals/Vitamin & Mineral                                           | 2,809          | 3,006          | 2,358          | (6.6)                                                                                                         | 27.5        |
| Other Chemotherapeutics/Kemoterapeutik Lain                                     | 2,240          | 2,106          | 2,197          | 6.4                                                                                                           | (4.1)       |
| Dermatologicals/Ubat Kulit                                                      | 2,717          | 2,071          | 1,668          | 31.2                                                                                                          | 24.2        |
| Miscellaneous/Pelbagai                                                          | 1,193          | 1,839          | 1,443          | (35.1)                                                                                                        | 27.4        |
|                                                                                 | <b>87,748</b>  | <b>77,723</b>  | <b>69,557</b>  | <b>12.9</b>                                                                                                   | <b>11.7</b> |

Manufacturing (cont'd) ►►►  
Pengilangan (samb.)



#### CARDIOVASCULAR & HEMATOPOIETIC SYSTEM

Cardiovasculars constitute the largest therapeutic category and is envisaged to remain so over the next five years. It recorded a sales growth of 15.4% compared to last year's growth of 9.2%. Betatab (Metropolol Tartate) continued its ascendancy as the prominent brand used in government hospitals, contributing to 54% of total cardiovascular sales. Other top performers under this category include Renotol (Atenolol) and Dopamet (Methyldopa).

#### METABOLISM

Metabolism achieved a second highest sale of RM16.5 million during the year, a growth of 8.3%. In tandem with the rise of diabetes amongst the Malaysian population, anti-diabetic range such as Glumet and Glicazide have made a strong presence in the government sector market.

#### SISTEM KARDIOVASKULAR & HEMATOPOIETIK

Bidang kardiovaskular adalah kategori terapeutik yang terbesar dan ini dijangka akan berkekalan untuk 5 tahun yang akan datang. Kategori ini mencatat pertumbuhan jualan sebanyak 15.4% berbanding pertumbuhan sebanyak 9.2% bagi tahun lepas. Betatab (Metropolol Tartate) terus membangun sebagai jenama utama yang digunakan di hospital-hospital Kerajaan, menyumbang sehingga 54% kepada jumlah jualan kategori kardiovaskular. Lain-lain jenama yang turut menerajui kategori ini adalah Renotol (Atenolol) dan Dopamet (Methyldopa).

#### METABOLISMA

Bidang metabolisma memperoleh jualan kedua tertinggi iaitu sebanyak RM16.5 juta di dalam tahun yang merupakan pertumbuhan sebanyak 8.3%. Selaras dengan peningkatan penghidap kencing manis antara rakyat Malaysia, rangkaian produk Diabetes seperti Glumet dan Glicazide berkedudukan teguh di dalam sektor pasaran Kerajaan.





## ANTIBIOTICS

Antibiotics, the third largest contributor to Pharmaniaga's product portfolio, has recorded an impressive sales growth of 11.1% during the year, despite the drop in sales by 3.6% in 2001.

Penbaccin (Bacampicillin), the preferred brand in government hospitals, made up 39% of the total annual sales of the antibiotics portfolio. Aided by the good performance of Sethro (Erythromycin Strearate), contributing to 11% of antibiotic sales, this portfolio was further strengthened with the launch of Cefadroxil in March 2002. Also notable amongst the new launches is the Co-Amoxiclav range.

## NEURO MUSCULAR SYSTEM

The key driver of growth here is Codesic (Dihydrocodeine), for relief of moderate to severe pain, which contributed over 20% of total sales, particularly to the private market. However, it is not expected that the sales will chart a significant growth in the coming years due to the quota imposed by the government in producing and selling codeine-based products.

## RESPIRATORY SYSTEM

Although Respiratory System contributing to only 7.4% of total sales of Pharmaniaga's product portfolio, it recorded the highest double-digit growth among all the therapeutic areas.

Codeine-based respiratory system drugs, Russedyl syrup (Promethazone HCL & Codeine Phospate) and Benalix (Diphenhydramine) are the biggest sales contributors to the private market and government hospitals respectively. Codeine-based cough syrup has been banned by the Malaysian Government effective 1 January 2003.

## ANTIBIOTIK

Antibiotik, penyumbang ketiga terbesar kepada portfolio produk Pharmaniaga mencatat pertumbuhan jualan yang membanggakan sebanyak 11.1% bagi tahun 2002 walaupun jualan menurun sebanyak 3.6% pada tahun 2001.

Penbaccin (Bacampicillin), jenama pilihan di hospital-hospital Kerajaan, menyumbang sebanyak 39% kepada jumlah jualan tahunan portfolio antibiotik. Berserta Sethro (Erythromycin Strearate), yang menyumbang sebanyak 11% kepada jualan ubatan antibiotik, portfolio ini juga dikukuhkan dengan pelancaran produk Cefadroxil pada bulan Mac tahun 2002. Antara produk yang penting yang baru dilancarkan adalah rangkaian Co-Amoxiclav.

## SISTEM SARAF OTOT

Peneraju utama pertumbuhan di sini adalah Codesic (Dihydrocodeine), untuk melegakan kesakitan sederhana hingga kesakitan kuat, yang menyumbang lebih 20% daripada jumlah jualan terutamanya di pasaran swasta. Walau bagaimanapun, pertumbuhan tidak dijangka akan meningkat pada tahun akan datang memandangkan kuota yang dikenakan oleh Kerajaan ke atas pengeluaran dan jualan produk berasaskan Codeine.

## SISTEM PERNAFASAN

Walaupun hanya menyumbang 7.4% kepada jualan portfolio produk Pharmaniaga, pertumbuhannya adalah tertinggi antara semua bidang terapeutik.

Ubat-ubatan berasaskan Codeine iaitu sirap Russedyl (Promethazone HCL & Codeine Phospate) dan Benalix (Diphenhydramine) masing-masing menyumbang jualan terbesar di dalam pasaran swasta dan hospital kerajaan. Ubat batuk berasaskan Codeine telah dihentikan oleh Kerajaan Malaysia mulai 1 Januari 2003.

Manufacturing (cont'd) ►►►  
Pengilangan (samb.)



## ALIMENTARY SYSTEM

Alimentary System recorded sales growth of 6% during the year as compared to 2% growth in 2001. Vascopan (Hyoscine Butylbromide) and Zoben (Albendazole), used as antispasmodics and anthelmintics respectively, are the key drivers of growth in this therapy area, particularly in the government market. On the other hand, Setmotil and Atrotil which are government-controlled products registered the highest sales in the private sector market.

## VITAMINS & MINERALS

Despite the drop in overall sales in vitamins and minerals, Firon (Ferrous fumarate) and Ca Lac are still the highest selling products to the government hospitals. Oral Rehydration Salt Mix Fruits, a new product launched in March 2002, has been introduced to strengthen this portfolio, which is envisaged to notch up good growth in 2003.

## OTHER CHEMOTHERAPEUTICS

Other chemotherapeutics achieved sales growth of 6% despite a drop in sales of 4.1% in 2001. The main contributors to the positive growth are the sales of Spironolactone and Pyrazinamide to the government hospitals. A more aggressive marketing strategy is still needed to increase private sector sales.

## DERMATOLOGICALS

An encouraging growth rate of 31.2% was recorded for the year. Hydrocortisone and Betamethasone represent Pharmaniaga's presence in the dermatologicals segment, especially to the government hospitals. An aggressive and more focused marketing and selling strategy will help in boosting the sales to the private market in 2003.

## SISTEM PENGHADAMAN

Sistem Penghadaman mencatat pertumbuhan jualan sebanyak 6% bagi tahun 2002 berbanding 2% pada tahun 2001. Vascopan (Hyoscine Butylbromide) dan Zoben (Albendazole) yang digunakan sebagai Anti-Spasmodics dan Anthelmintics masing-masing adalah peneraju utama di dalam pertumbuhan bidang terapi ini, terutamanya di dalam pasaran Kerajaan. Sebaliknya Setmotil dan Atrotil, produk yang dikawal Kerajaan, mencatat jualan tertinggi di dalam pasaran sektor swasta.

## VITAMIN & MINERAL

Walaupun mengalami penurunan jualan keseluruhan di dalam kategori Vitamin & Mineral, Firon (Ferrous Fumarate) dan Ca Lac masih merupakan produk paling laris dijual kepada hospital-hospital kerajaan. Oral Rehydration Salt Mix Fruits, sebuah produk baru yang dilancarkan pada bulan Mac tahun 2002 telah diperkenalkan untuk mengukuhkan portfolio ini yang dijangka mencatatkan pertumbuhan yang baik pada tahun 2003.

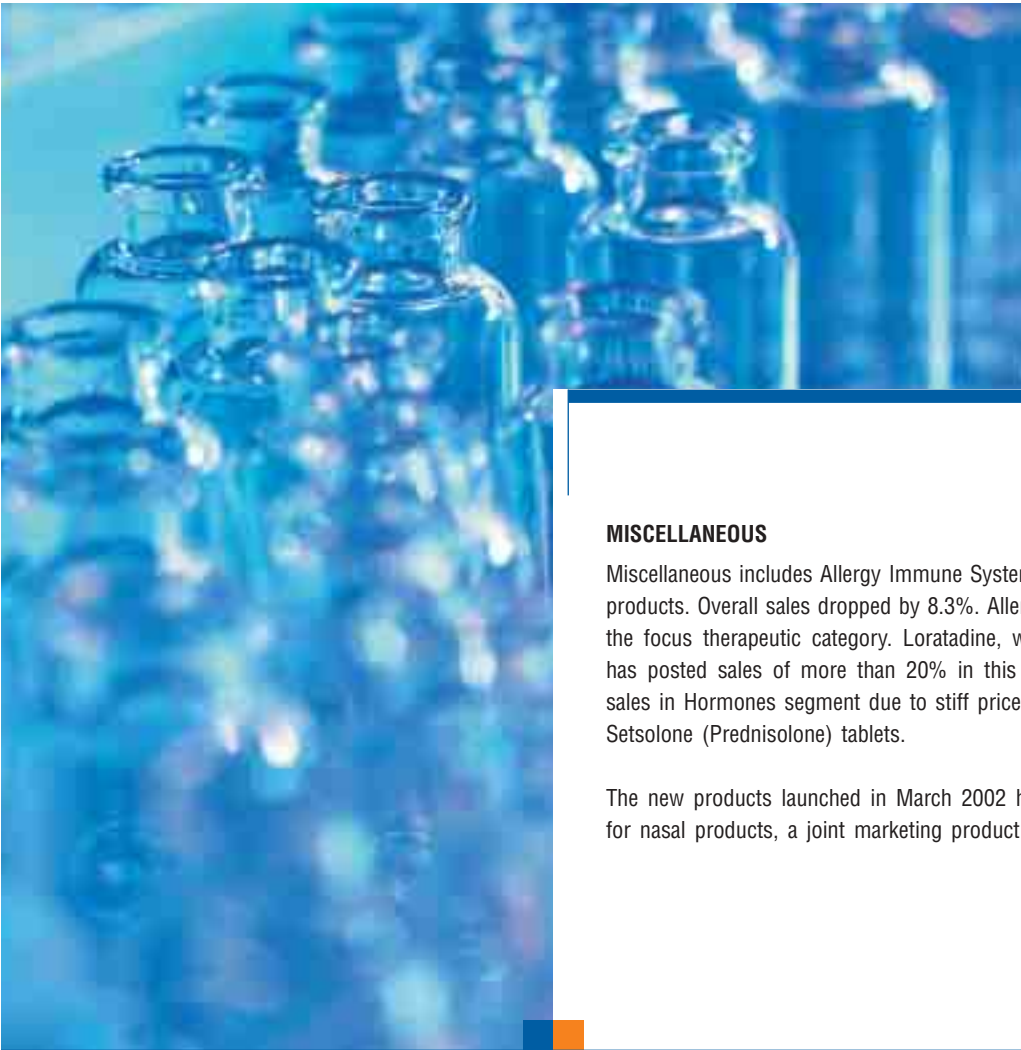
## KEMOTERAPEUTIK LAIN

Kemoterapeutik lain mencapai pertumbuhan jualan sebanyak 6% berbanding kejatuhan jualan sebanyak 4.1% pada tahun 2001. Penyumbang utama kepada pertumbuhan positif ini adalah jualan Spironolactone dan Pyrazinamide kepada hospital-hospital kerajaan. Strategi pemasaran yang lebih agresif masih diperlukan untuk meningkatkan jualan sektor swasta.

## UBAT KULIT

Pertumbuhan sebanyak 31.2% yang dicapai adalah amat menggalakkan bagi tahun ini. Hydrocortisone dan Betamethasone mewakili kehadiran Pharmaniaga di dalam segmen Ubat Kulit terutamanya kepada hospital-hospital kerajaan. Strategi pasaran dan jualan yang lebih agresif dan lebih fokus akan membantu peningkatan jualan kepada pasaran swasta pada tahun 2003.

## Manufacturing (cont'd) ►►► Pengilangan (samb.)



### MISCELLANEOUS

Miscellaneous includes Allergy Immune System, Hormones and Ear, Nose and Throat (ENT) products. Overall sales dropped by 8.3%. Allergy Immune System has been identified under the focus therapeutic category. Loratadine, which was officially launched in March 2002, has posted sales of more than 20% in this category. However, this was offset by lower sales in Hormones segment due to stiff price competition in the private market, mainly for Setsolone (Prednisolone) tablets.

The new products launched in March 2002 helped the sales performance of ENT, notably for nasal products, a joint marketing product with ENT specialists in Malaysia.

### PELBAGAI

Pelbagai produk termasuk Sistem Imunisasi Alahan, Hormon dan Telinga, Hidung dan Kerongkong (ENT). Jualan keseluruhannya jatuh sebanyak 8.3%. Sistem Imunisasi Alahan telah dikenalpasti di bawah kategori terapeutik fokus. Loratadine yang dilancarkan secara rasmi pada bulan Mac tahun 2002 mencatat jualan lebih daripada 20% di dalam kategori ini. Walau bagaimanapun, jumlah tinggi tersebut telah diselaraskan oleh jualan segmen Hormon yang lebih rendah kerana tandingan harga yang sengit di dalam pasaran swasta terutamanya untuk tablet Setsolone (Prednisolone).

Produk-produk baru yang dilancarkan pada bulan Mac tahun 2002 membantu prestasi jualan ENT terutamanya untuk produk titisan hidung iaitu produk yang dipasarkan dengan usahasama pakar-pakar ENT di Malaysia.



The high level of compliance with the GMP and focus on quality products has gained the confidence of multinational companies that have appointed us as their contract manufacturer. Pharmaniaga via its subsidiary, Pharmaniaga Manufacturing Berhad has contract manufacturing arrangements with Pfizer, Bristol Myers Squibb and Wyeth International. Currently, we are actively negotiating with additional established multinational corporations to undertake the contract manufacturing of some of their products. Contract Manufacturing sales in 2002 registered an encouraging growth of 26% over the previous year.

Pharmaniaga has been mindful of its strategy to enhance its presence in the global market. Achieving certifications in ISO9001 for Quality System Management, ISO14001 for Environment Management System and OHSAS18001 of Occupational Health and Safety Management System is a clear demonstration of our commitment to achieving World Class Manufacturing status.

Procedures are currently being implemented on preparing the Company's facility, manufacturing process and quality system to comply with Pharmaceutical Inspection Convention Scheme (PICS) requirement. This will help Pharmaniaga gain worldwide recognition of its commitment to qualify on the way of winning a part of the global market. This exercise is targeted for completion by the end of 2004.

Tahap kepatuhan yang tinggi terhadap GMP dan tumpuan pada produk berkualiti berjaya memperoleh keyakinan syarikat-syarikat antarabangsa yang telah melantik kami sebagai pengilang kontrak mereka. Melalui anak syarikatnya, Pharmaniaga Manufacturing Berhad, Pharmaniaga mempunyai aturan pengilangan kontrak dengan Pfizer, Bristol Myers Squibb dan Wyeth International. Buat masa ini, kami sedang giat berunding dengan perbadanan antarabangsa tersohor yang lain untuk mengeluarkan beberapa produk mereka. Jualan pengilangan mencatat pertumbuhan yang menggalakkan sebanyak 26% pada tahun 2002 berbanding tahun sebelumnya.

Pharmaniaga sentiasa mementingkan strateginya untuk memantapkan kehadiran di pasaran global. Pencapaian pengiktirafan ISO9001 bagi Pengurusan Sistem Berkualiti, ISO14001 bagi Sistem Pengurusan Alam Sekitar dan OHSAS18001 bagi Sistem Pengurusan Kesihatan dan Keselamatan Pekerjaan merupakan bukti yang jelas akan komitmen kami untuk mencapai taraf Pengilangan Bertaraf Dunia.

Beberapa tatacara kini sedang dilaksanakan untuk menyediakan kemudahan, proses pengilangan dan sistem kualiti Kumpulan agar mematuhi keperluan Pharmaceutical Inspection Convention Scheme (PICS). Ini akan menolong Pharmaniaga mencapai pengiktirafan dunia atas komitmennya terhadap kualiti ke arah meraih sebahagian daripada pasaran global. Usaha ini disasarkan sempurna menjelang penghujung tahun 2004.



- 80 Marketing and Distribution *Pemasaran dan Pengagihan*
- 86 Manufacturing *Pengilangan*
- 94 Research and Development *Penyelidikan dan Pembangunan*
- 98 Medical Equipment Supply *Pembekalan Peralatan Perubatan*
- 102 E-Commerce and Information Technology *E-Dagang dan Teknologi Maklumat*

# Research and Development

Penyelidikan dan Pembangunan





Pharmaniaga's emphasis on Research & Development (R&D) has always been of strategic significance in establishing its position as the premier healthcare organisation. As a leader in the industry aware of its responsibilities, Pharmaniaga is also keen to develop a pool of R&D talent through its collaborations with academic institutions in Malaysia. The Company has various Memorandum of Understanding (MOU) and research undertakings with bodies such as Malaysian Institute of Nuclear Technology (MINT), Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) and the National Biotechnology Directorate.

The association with MINT involves the ongoing supply of various nuclear medicine and the development of innovative moist-healing wound dressing known as Hydrogel. The proposed production of Hydrogel is targeted by the second quarter of 2003.

An MOU was signed with Malaysian Agricultural Research and Development Institute (MARDI) to utilise their technology, infrastructure and skilled resources in R&D in an effort to identify and develop viable products for commercialisation. These would include local herbal products, antibodies production, diagnostics kits and biosensors.

Pharmaniaga R&D will work together with the respective research partners to develop appropriate dosage forms of the new chemical entities discovered by the researchers.

R&D has now been put firmly in the spotlight, given the company's strategy to be first to its role in the market for off-patent molecules. R&D is thus a key unit that will drive Pharmaniaga's future growth.

Amongst off patent products that have received regulatory approval during the year 2002 are Cetirizine (tablets, oral solution and oral drops), Simvastatin (tablets) and Ciprofloxacin (tablets).

Penegasan Pharmaniaga terhadap Penyelidikan & Pembangunan (R&D) sentiasa menjadi keutamaan strategik dalam memantapkan kedudukannya sebagai organisasi penjagaan kesihatan yang unggul. Sebagai peneraju industri yang prihatin terhadap tanggungjawabnya, Pharmaniaga juga berhasrat membentuk pasukan R&D yang berbakat melalui gabungan dengan institusi-institusi pengajian di Malaysia. Syarikat mempunyai Memorandum Persefahaman (MOU) dan aturan penyelidikan dengan beberapa pihak seperti Institut Teknologi Nuklear Malaysia (MINT), Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) dan Direktorat Bioteknologi Kebangsaan.

Hubungan dengan MINT melibatkan pembekalan beberapa ubat nuklear secara berterusan dan pembangunan pembalut luka penyembuhan lembap inovatif yang dikenali sebagai Hydrogel. Cadangan pengeluaran Hydrogel disasarkan bermula menjelang suku kedua tahun 2003.

MOU ditandatangani dengan Institut Penyelidikan dan Pembangunan Pertanian Malaysia (MARDI) untuk menggunakan teknologi, prasarana dan sumber tenaga mahir dalam bidang R&D di MARDI dalam usaha mengenal pasti dan membangunkan produk yang berdaya hidup untuk dikomersialkan. Ini merangkumi produk herba, pengeluaran antibodi, kit diagnostik, dan pengesan bio.

Bahagian R&D Pharmaniaga akan bekerjasama dengan rakan penyelidikan yang berkenaan untuk membangunkan bentuk dos yang sesuai bagi entiti kimia baru yang ditemui oleh para penyelidik.

R&D kini amat diutamakan memandangkan strategi syarikat untuk menjadi peserta pertama yang memasarkan molekul luar paten. Maka dengan itu, R&D adalah sebuah unit penting yang akan mendorong pertumbuhan masa depan Pharmaniaga.

Antara produk luar paten yang menerima kelulusan dari Badan berkuasa dalam tahun 2002 ialah tablet, larutan oral dan titisan oral Cetirizine; tablet Simvastatin dan tablet Ciprofloxacin.

Research and Development (cont'd)  
 Penyelidikan dan Pembangunan (samb.)



The importance of biotech derived products in enlarging the product portfolio of Pharmaniaga has been acknowledged with the development of 'biogenerics', where the Company is involved in the final stages of processing in collaboration with laboratories in India.

Pharmaniaga has embarked on an effective and pro-active R&D division to ensure a steady stream of new products that can be marketed both in the government sector as well as the private sector market. Clinical studies in bio-equivalence at various centres mainly at institutions of higher learning will be undertaken to ensure the safety and efficacy of products. This will provide assurance in this era of evidence-based medicines for local as well as international markets.

Up to December 2002, we have achieved 15 products which have been tested and proven to be bio-equivalent and target for 8 more products in 2003.

Kepentingan produk terbitan bioteknologi dalam memperluaskan portfolio produk Pharmaniaga diiktiraf dengan pembangunan produk 'biogenerik', di mana Syarikat ini terbabit dalam peringkat akhir pemprosesan melalui kerjasama dengan makmal-makmal di negara India.

Pharmaniaga memulakan pembentukan bahagian R&D yang berkesan lagi proaktif untuk memastikan pengeluaran yang berterusan untuk produk baru yang boleh dipasarkan kepada sektor kerajaan mahupun sektor swasta. Kajian klinikal bagi kesetaraan-bio di beberapa pusat, khususnya di institusi-institusi pengajian tinggi akan dilaksanakan untuk menjamin keselamatan dan kemujaraban produk. Ini akan memberikan keyakinan dalam era perubatan yang berasaskan bukti bagi pasaran tempatan dan antarabangsa.

Setakat Disember 2002, kami mempunyai 15 produk yang telah diuji dan terbukti mencapai kesetaraan-bio dan kami menyasarkan 8 produk lagi pada tahun 2003.



The detailed breakdown of in-house products which have been tested and proven to be bio-equivalent are as follows:  
 Senarai terperinci produk-produk yang dikeluarkan oleh Kumpulan yang telah diuji dan disahkan setara-bio adalah seperti berikut:

| Active Ingredient<br><i>Kandungan aktif</i> | Mechanism<br><i>Mekanisma</i>                                  | Indication<br><i>Indikasi</i>  |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Betatab                                     | $\beta$ -receptor blocker                                      | Hypertension & angina pectoris |
| Renotol                                     | $\beta$ -receptor blocker                                      | Hypertension & angina pectoris |
| Nifedipine                                  | Calcium – channel blocker                                      | Hypertension & angina pectoris |
| Propranolol                                 | $\beta$ -receptor blocker                                      | Hypertension & angina pectoris |
| Dopamet                                     | $\alpha$ -2 adrenergic agonist                                 | Hypertension                   |
| Enalapril                                   | Angiotensin-converting enzyme (ACE) inhibitor                  | Hypertension & heart failure   |
| Glumet                                      | Delayed uptake of glucose                                      | Non-insulin dependent diabetes |
| Claben                                      | Acute release of insulin                                       | Non-insulin dependent diabetes |
| Ranitidine                                  | Inhibition of both basal and stimulated gastric acid secretion | Duodenal and gastric ulcer     |
| Omeprazole                                  | Inhibition of both basal and stimulated gastric acid secretion | Duodenal and gastric ulcer     |
| Penbaccin                                   | Broad spectrum oral antibiotic                                 | Common bacterial infections    |
| Ziconal                                     | Oral antifungal (interfere with cytochrome P-450 activity)     | Fungal infections              |
| Cyclovax                                    | DNA polymerase inhibitor                                       | Herpes infections              |
| Cetirizine                                  | H1 – receptor antagonist                                       | Allergic rhinitis              |
| Simvastatin                                 | Cholesterol lowering agent                                     | Hyperlipidemia                 |



- 80 Marketing and Distribution *Pemasaran dan Pengagihan*
- 86 Manufacturing *Pengilangan*
- 94 Research and Development *Penyelidikan dan Pembangunan*
- 98 Medical Equipment Supply *Pembekalan Peralatan Perubatan*
- 102 E-Commerce and Information Technology *E-Dagang dan Teknologi Maklumat*

# Medical Equipment Supply

Pembekalan Peralatan Perubatan



The year 2002 was a busy one for this business unit as it raced to fulfil its responsibilities to commission and handover the first two hospitals being built by United Engineers (Malaysia) Berhad (UEM) for the Ministry of Health, Malaysia, i.e. the 268-bed hospital in Lahad Datu and the 212-bed hospital in Keningau, Sabah.

These district hospitals were commissioned and successfully handed over to the Government on 3 January 2002 and 30 September 2002 respectively.

In 2002, UE Construction Sdn Bhd a wholly-owned subsidiary of UEM awarded the contracts for the Design, Construction, Equipping, Commissioning and Maintenance of a 76-bed hospital in Kunak, a 48-bed hospital in Kuala Penyu and Pitas, all in Sabah and a 212-bed hospital in Sarikei, Sarawak to Pharmaniaga. These hospitals are scheduled to be completed by end of 2003 or early 2004.

Tahun 2002 merupakan tahun yang sibuk untuk unit perniagaan ini di dalam melaksanakan tanggungjawab untuk melengkapkan dan menyerahkan dua hospital pertama yang dibina oleh United Engineers (Malaysia) Berhad (UEM) untuk Kementerian Kesihatan Malaysia iaitu hospital 268 katil di Lahad Datu dan hospital 212 katil di Keningau, Sabah.

Hospital-hospital daerah tersebut telah dilengkapkan dan diserahkan kepada Kerajaan pada 3 Januari 2002 dan 30 September 2002.

Pada tahun 2002, UE Constructions Sdn Bhd anak syarikat milik penuh UEM telah memberikan kontrak untuk Rekaan, Pembinaan, Pelengkapan, Pengamanatan dan Penyelenggaraan sebuah hospital 76 katil di Kunak, sebuah hospital 48 katil di Kuala Penyu dan Pitas yang semuanya di Sabah dan sebuah hospital 212 katil di Sarikei, Sarawak kepada Pharmaniaga. Hospital-hospital ini dijangka akan siap pada akhir tahun 2003 atau awal tahun 2004.

Medical Equipment Supply (cont'd)  
Pembekalan Peralatan Perubatan (samb.)



For 2002, revenue from medical equipment sales saw a drop of 15% over last year as a result of the delay in finalisation of the contracts for the remaining four hospitals – namely the 28-bed hospital in Belaga, the 228-bed hospital in Sri Aman, the 76-bed in Lawas, all in Sarawak and the 28-bed hospital in Nabawan, Sabah.

The medical equipment unit is currently finalising the design and scope of work for Belaga, Sri Aman and Lawas with the Ministry of Health and the Ministry of Works. The scope, level and quantities of equipment and the itemised costing of each of the equipment with UEM have been finalised for these three new turnkey district hospitals. Site clearing and earthworks for Lawas hospital is expected to commence in the second quarter of 2003. It is expected that the Belaga, Sri Aman, Lawas and Nabawan sites will see active operational activities by June 2004 if there is no change in the Government's implementation schedule.

Pada tahun 2002, hasil daripada jualan peralatan perubatan menyusut 15% daripada tahun sebelumnya disebabkan kontrak bagi empat buah hospital yang tinggal; iaitu hospital 28 katil di Belaga, hospital 228 katil di Sri Aman dan hospital 76 katil di Lawas, Sarawak dan hospital 76 katil di Nabawan, Sabah belum muktamad.

Unit peralatan perubatan sedang menghasilkan rekaan dan skop kerja hospital di Belaga, Sri Aman dan Lawas dengan Kementerian Kesihatan dan Kementerian Kerja Raya. Skop, peringkat dan jumlah peralatan dan kos setiap peralatan dengan UEM telah disiapkan untuk tiga hospital daerah yang baru tersebut. Pembersihan tapak dan kerja tanah untuk hospital di Lawas dijangka bermula sebelum pertengahan tahun 2003. Tapak-tapak di Belaga, Sri Aman, dan Nabawan dijangka akan beroperasi dengan aktif pada bulan Jun 2004 jika tiada sebarang perubahan di dalam jadual pelaksanaan Kerajaan.





For future growth, this unit's new business development efforts are expected to include the refurbishment of government hospitals. With the contract to supply medical equipment to the four hospitals in Sabah expiring in 2004, Pharmaniaga is looking at distributing medical equipment to hospitals and health centres. In tandem with the government's intention to refurbish the hospitals and clinics, it is foreseen that this business unit will contribute positively to the revenue of Pharmaniaga Group.

Memandangkan kontrak pembekalan peralatan perubatan kepada empat hospital di Sabah tersebut akan tamat pada tahun 2004, Pharmaniaga berusaha untuk mengagihkan peralatan perubatan ke hospital-hospital dan pusat-pusat perubatan. Demi perkembangan masa depan, usaha pembangunan perniagaan unit dijangka akan meliputi baikpulih hospital-hospital kerajaan. Selaras dengan rancangan kerajaan untuk membaikpulih hospital-hospital dan klinik-klinik, unit perniagaan ini dijangka akan menyumbang secara positif kepada hasil Kumpulan Pharmaniaga.



|     |                                       |                                        |
|-----|---------------------------------------|----------------------------------------|
| 80  | Marketing and Distribution            | <i>Pemasaran dan Pengagihan</i>        |
| 86  | Manufacturing                         | <i>Pengilangan</i>                     |
| 94  | Research and Development              | <i>Penyelidikan dan Pembangunan</i>    |
| 98  | Medical Equipment Supply              | <i>Pembekalan Peralatan Perubatan</i>  |
| 102 | E-Commerce and Information Technology | <i>E-Dagang dan Teknologi Maklumat</i> |

# e-Commerce and Information Technology

e-Dagang dan Teknologi Maklumat



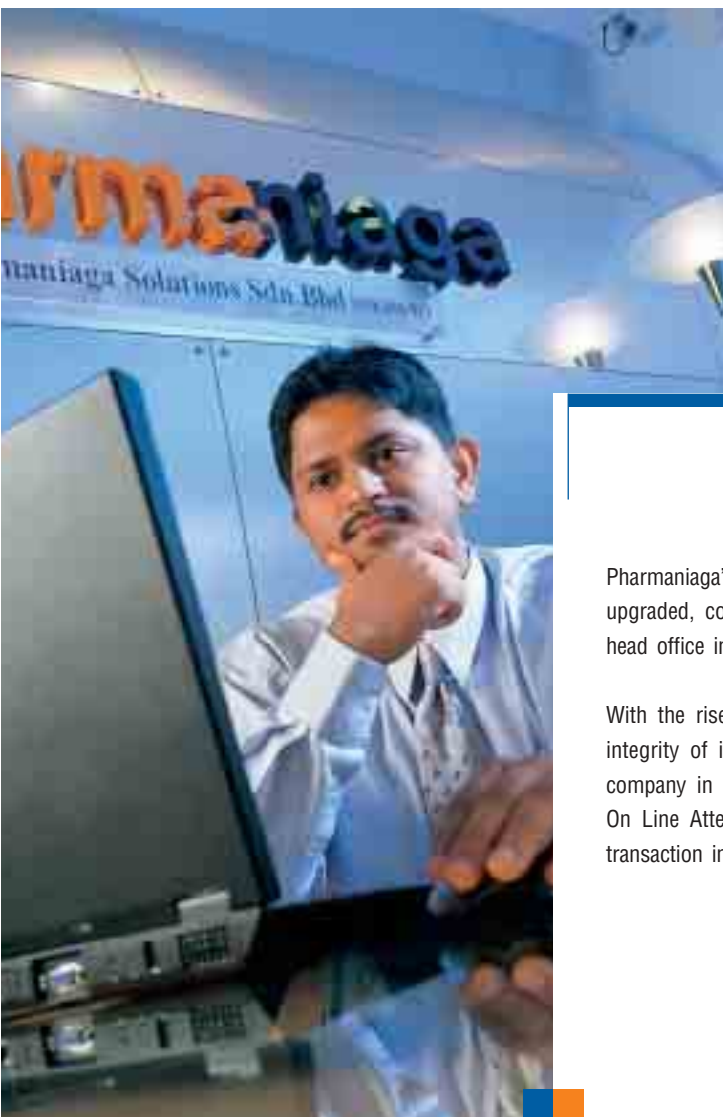
Information technology in recent years has redefined the way businesses are managed, creating new challenges in the ever-evolving digital world. To remain competitive and ahead, technology is to be embraced wisely. Foreseeing this, Pharmaniaga Solutions has realigned its business strategies to take advantage of the ever-growing B2B market as the need for IT expertise in the local and global market steadily grows.

Internally, 2002 brings about the extension of the use of e-Procurement to Pharmaniaga Manufacturing linking its raw material suppliers for direct ordering convenience, while the sales team of Pharmaniaga Marketing leaps into a more customer centric approach with the assistance of a Customer Relationship Management (CRM) system that was specially built for the team; enabling the team to better manage and understand the needs of their customers. Equipped with a Personal Digital Assistance (PDA) linked to the CRM system, the sales team can easily access vital information about their customer's portfolio, products and order status while on the move. These solutions were engineered and developed by Pharmaniaga Solutions.

Teknologi maklumat (IT) telah pun merubah cara pengurusan perniagaan dan mewujudkan cabaran-cabaran baru dalam dunia digital yang sentiasa berubah. Untuk kekal di hadapan dan berdaya saing, teknologi harus digunakan dengan bijak. Oleh kerana berpandangan jauh, Pharmaniaga Solutions telah menyelaraskan strategi perniagaannya untuk meraih peluang pasaran B2B tempatan dan global yang semakin memerlukan kepakaran IT.

Tahun 2002 menyaksikan pelaksanaan e-Procurement (e-perolehan) bagi Pharmaniaga Manufacturing di mana ia dihubungkan kepada pembekal-pembekal bahan mentahnya untuk kemudahan pesanan terus. Sementara pasukan penjualan Pharmaniaga Marketing pula melonjak ke arah kaedah yang tertumpu lebih kepada pelanggan dengan bantuan sistem Pengurusan Hubungan Pelanggan (CRM) yang telah diwujudkan khas untuk mereka. Menggunakan Pembantu Digital Persendirian (PDA) yang dihubungkan dengan sistem CRM, pasukan penjualan kita dapat mengakses maklumat penting berkenaan pelanggan mereka, produk-produk and status pesanan semasa berada di luar pejabat dan pada bila-bila masa. Penyelesaian-penyelesaian ini telah dibangunkan oleh Pharmaniaga Solutions.

E-Commerce and Information Technology (cont'd) ►►►  
 E-Dagang dan Teknologi Maklumat (samb.)



Pharmaniaga's Virtual Private Network (VPN) Pharma\* Net lines for hospitals were also fully upgraded, connecting government hospitals and clinics at district and state levels to our head office in Bukit Raja at speeds of up to 512kbps.

With the rise of cyber crime, Pharmaniaga Solutions has endeavored to ensure that the integrity of its system is secured and constantly monitored as it became the very first company in Malaysia to be accorded the prestigious PricewaterhouseCoopers Customised On Line Attestation (COLA) seal. This accreditation is a recognition of an organisation's transaction integrity as well as system security and privacy.

Kesemua talian Rangkaian Persendirian Maya (VPN) Pharma\*Net yang dipunyai Pharmaniaga telah dinaik taraf sepenuhnya yang kini menghubungkan semua hospital dan klinik di peringkat daerah serta negeri dengan ibu pejabat kami di Bukit Raja dengan kelajuan sehingga 512kbps.

Dengan peningkatan jenayah cyber, Pharmaniaga Solutions telah berikhtiar untuk memastikan ketelusan sistemnya selamat dan sentiasa di pantau. Hasil usahanya, PricewaterhouseCoopers telah menganugerahkan cap mohor Customised On Line Attestation (COLA) yang mengiktirafkan ketelusan serta keselamatan dan kerahsiaan.



As a strategy to capture a larger market share in the external market, Pharmaniaga Solutions has given its website a new look synergising with the corporate re-branding of the Group and the re-branding of its products and services.

Financially, Pharmaniaga Solutions recorded a profit before tax of RM6.4 million in 2002, a growth of more than 100% as compared to 2001.

Sebagai satu strategi untuk menguasai bahagian yang lebih besar dalam pasaran luar, Pharmaniaga Solutions telah memberikan wajah baru kepada gerbang internetnya sejajar dengan penjenamaan semula korporat serta produk dan perkhidmatannya.

Dari segi kewangan, Pharmaniaga Solutions telah mencatatkan keuntungan sebelum cukai sebanyak RM6.4 juta dalam tahun 2002, pertumbuhan yang lebih daripada 100% berbanding tahun 2001.





# Enriching Healthcare

Bio-equivalent pharmaceuticals, state of the art logistics facilities, niche sales and marketing as well as total healthcare IT solutions.

We're enriching Malaysian healthcare by providing an integrated healthcare solution.

## Menyempurnakan Penjagaan Kesihatan

Produk farmaseutikal dengan kesetaraan-bio, kemudahan logistik yang canggih, usaha jualan dan pemasaran tertumpu serta penyelesaian IT menyeluruh bagi penjagaan kesihatan.

Kami menyempurnakan penjagaan kesihatan di Malaysia dengan menyediakan penyelesaian penjagaan kesihatan yang berintegrasi.



# Pharmaniaga People

## The Engine of Growth



### Warga Pharmaniaga Penjana Pertumbuhan



Pharmaniaga's people are fundamental to the current and future success of the Company. Their skills and intellect are key components in the successful implementation of sound business strategy. To build a profile as an employer of choice, the Group initiated a commitment to seek and acquire the best employment candidates who reflect a diversity of backgrounds, experience and perspectives, and who can contribute best to the success of Pharmaniaga.

Warga kerja Pharmaniaga adalah tunjang kejayaan semasa Syarikat dan pada masa akan datang. Kemahiran dan kebijaksanaan mereka bagaikan kunci kejayaan kepada pelaksanaan strategi perniagaan yang utuh. Dalam membina profil sebagai majikan pilihan, Kumpulan telah memulakan komitmen untuk mencari dan mengambil calon-calon kerja yang terbaik dari pelbagai latar belakang, pengalaman dan perspektif; dan yang mampu menyumbangkan yang terbaik demi kejayaan Pharmaniaga.



To add to the essence of **enriching life together**, the Company implemented 5 days week since Jan 2003. This is to promote a balanced life for all employees which hopefully will enhance productivity at work.

Dalam menyingkap intipati maksud “bersama menyempurnakan kehidupan”, Syarikat telah melaksanakan minggu kerja 5 hari sejak Januari 2003. Ini bertujuan menggalakkan kehidupan seimbang bagi semua pekerja dengan harapan meningkatkan produktiviti ditempat kerja.





Staff training and development is key in any performance-oriented organisation. At Pharmaniaga, training needs identification and analysis are key elements in the employee performance management system. The Company ensure that development opportunities are available to employees at all levels.

Executive Development Programmes have been conducted to identify and groom the talent required to grow the business. These programmes develop skills in areas key to the business success.

Non-executive staff on the other hand undergo self-development programmes that promote personal development through such topics like goal setting, time management, communications and team work. To date, more than 100 staff have successfully attended these programmes.

In line with the requirements under OHSAS18001 training sessions a safety and safe work procedures were also conducted in 2002.

Latihan dan kemajuan pekerja penting bagi sesuatu organisasi yang berorientasikan prestasi. Di Pharmaniaga, mengenal pasti dan analisa keperluan latihan adalah elemen penting di dalam sistem pengurusan prestasi pekerja. Syarikat memastikan peluang kemajuan adalah terbuka kepada pekerja di setiap peringkat.

Program Pembangunan Eksekutif telah dilaksanakan untuk mengenal pasti dan membentuk bakat yang diperlukan untuk pertumbuhan perniagaan. Program ini mengasah kemahiran dalam bidang yang penting bagi kejayaan perniagaan.

Manakala, pekerja bukan eksekutif menjalani kursus pembangunan diri yang menggalakkan pembangunan diri menerusi tajuk-tajuk kursus yang meliputi penetapan matlamat, pengurusan masa, komunikasi dan kerja berpasukan. Tiga hingga empat sesi diadakan setahun, dan sehingga kini, lebih 100 pekerja telah menghadiri program ini dengan jayanya.

Sejajar dengan keperluan OHSAS18001, sesi latihan untuk keselamatan dan prosedur kerja yang selamat telah dikendalikan dalam tahun 2002.





In an effort to achieve an organisational climate that induces maximum contribution from employees, the Company conducted an Organisational Climate Survey (OCS) in June 2002. The OCS surveyed employees' perception on issues such as teamwork, management style, reward and recognition, accountability, and responsibility. Improvement plans are now being developed to address certain issues highlighted by the OCS.

Pharmaniaga recognises that creating corporate awareness amongst the students in higher learning institutions is an important step towards attracting talents that will help grow the Group in the future. In this respect, Pharmaniaga took the role of main sponsor for the 2003 Career Day XXI Universiti Kebangsaan Malaysia held from 21-23 January 2003. The Company's booth was run by representatives from Human Resource and other reporting units in the Group to explain to students career opportunities available at Pharmaniaga.

Dalam usaha untuk mencapai suasana organisasi yang dapat meraih sumbangan maksimum dari pekerja, Syarikat telah mengendalikan Kajian Suasana Organisasi (OCS) dalam bulan Jun 2002. OCS telah mengkaji selidik persepsi pekerja terhadap isu-isu seperti kerja berpasukan, corak pengurusan, imbuhan dan penghargaan, kebertanggungjawaban dan tanggungjawab. Pelan-pelan peningkatan kini sedang diusahakan untuk menangani isu-isu yang dikenal pasti dari sorotan OCS.

Pharmaniaga menyedari bahawa kewujudan kesedaran korporat di kalangan pelajar dari institusi pengajian tinggi adalah satu langkah penting untuk menarik bakat-bakat yang akan membantu membangunkan Kumpulan di masa hadapan. Berasaskan ini, Pharmaniaga telah menjadi Penaja Utama Hari Kerjaya XXI Universiti Kebangsaan Malaysia 2003 yang dilangsungkan dari 21 hingga 23 Januari 2003. Gerai pameran Syarikat dikendalikan oleh wakil-wakil dari Sumber Manusia dan unit-unit operasi lain di dalam Kumpulan untuk menerangkan kepada para pelajar mengenai peluang kerjaya yang sedia ada di Pharmaniaga.

# Property, Plant and Equipment



## Hartanah, Loji dan Kelengkapan

The core of Pharmaniaga's rapid expansion is the Company's ability to manufacture a wide range of products and deliver them on time. The new 30,000 sq feet Automated Storage Retrieval System (ASRS) warehouse and the re-engineering and re-designing of the existing 60,000 sq feet warehouse in Bukit Raja were successfully completed in 2002. The new ASRS warehouse is automated by two automatic cranes and assisted by infra-red sensors and conveyor systems.

The new 30,000 sq feet warehouse in Kota Kinabalu was also completed in 2002, while in Kuching, Pharmaniaga rents a warehouse cum office covering an area of 42,000 sq feet. It is located five minutes from Sejingkat Port.

The manufacturing plant landbank in Bangi has been fully utilised. The Group's plants are operating at full capacity within a single shift. Currently, selective second shift has been implemented to meet on-time delivery commitment to customers. The plant now has a new tablet production facility with the capability to process large and small-batch sizes with more efficient material handling and improved process flow. A new Cephalosporin plant has been added, separate from the existing manufacturing units. Non-sterile products have been manufactured in the plant since early 2001, whilst, sterile products commercial production is targeted to commence in the fourth quarter of 2003.

Keupayaan Syarikat untuk mengeluarkan berbilang jenis produk dengan menepati masa penghantaran menjadi daya pengembangan pesat Pharmaniaga. Gudang baru yang dilengkapi sistem penyimpanan dan pengembalian automatik (ASRS) seluas 30,000 kaki persegi dan penyusunan semula serta reka bentuk semula gudang seluas 60,000 kaki persegi yang sedia ada di Bukit Raja berjaya disempurnakan pada tahun 2002. Gudang ASRS baru menggunakan dua kren automatik yang dibantu oleh alat pengesan inframerah dan sistem penghantaran automatik.

Gudang baru seluas 30,000 kaki persegi di Kota Kinabalu juga siap pada tahun 2002, manakala di Kuching, Pharmaniaga menyewa sebuah gudang merangkap pejabat yang meliputi kawasan seluas 42,000 kaki persegi. Ia terletak pada jarak perjalanan lima minit dari Pelabuhan Sejingkat.

Simpanan tanah loji pengilangan di Bangi telah digunakan sepenuhnya. Kini loji ini mempunyai kemudahan pengeluaran tablet yang baru dengan keupayaan untuk memproses kelompok bersaiz kecil dan besar dan pengendalian bahan yang lebih cekap serta aliran proses yang dipertingkatkan. Sebuah loji tambahan Cephalosporin yang baru telah dibina berasingan daripada unit-unit pembuatan lain. Pengeluaran komersial produk steril disasarkan akan bermula pada suku tahun keempat 2003.



In addition to current facilities, Pharmaniaga will be building a Small Volume Injectables (SVI) plant in Puchong at the Company's 17.5 acre plot. The concept design proposal carried out by a reputable international consultant based in United Kingdom was completed in October 2002. The same consultant is currently preparing the user requirement specification (performance design) anticipated to be completed by end of June 2003. The construction is expected to commence in the fourth quarter of 2003 and is targeted for completion by end 2005. The construction of pilot plant, upgrading of the Research & Development and Quality Control Laboratories are underway, with targeted completion in the fourth quarter of 2004. As at 31 December 2002, the Group had laboratories contractual commitments of future expenditure for the pilot plant and several major upgrading works at the plant are estimated at RM10.0 million.

Going forward into 2003, Pharmaniaga has also made a strategic acquisition of Safire Pharmaceuticals (M) Sdn Bhd ("Safire") and its plant in Bandar Seri Iskandar, Perak. The expected completion date of the acquisition is targeted by the second quarter of 2003.

Di samping kemudahan yang sedia ada, Pharmaniaga akan membina sebuah kilang Suntikan Isi Padu Kecil (SVI) di tanah seluas 17.5 ekar milik Syarikat yang terletak di Puchong. Cadangan reka bentuk konsep yang dijalankan oleh sebuah pakar perunding antarabangsa tersohor yang berpangkalan di United Kingdom disempurnakan pada bulan Oktober 2002. Pakar perunding yang sama kini sedang menyediakan spesifikasi keperluan pengguna (reka bentuk prestasi) yang dijangka siap menjelang Jun 2003. Pembinaan dijangka bermula pada suku keempat tahun 2003 dan disasarkan siap menjelang penghujung tahun 2005. Pembinaan kilang perintis serta peningkatan ciri Makmal-makmal Penyelidikan & Pembangunan dan Kawalan Mutu sedang berjalan, disasarkan siap pada suku keempat tahun 2004. Setakat 31 Disember 2002, Kumpulan ini mempunyai komitmen berkontrak makmal bagi perbelanjaan masa depan untuk kilang perintis, dan beberapa kerja peningkatan ciri yang besar di kilang tersebut dianggarkan bernilai RM10.0 juta.

Melangkah maju ke tahun 2003, Pharmaniaga melaksanakan pengambilalihan strategik Safire Pharmaceuticals (M) Sdn Bhd ("Safire") dan lojinya di Bandar Seri Iskandar, Perak. Pengambilalihan ini dijangka sempurna pada suku kedua tahun 2003.

Property, Plant and Equipment  
Hartanah, Loji dan Kelengkapan



The annual production capacity of the plants is illustrated below:  
Kapasiti pengeluaran tahunan loji-loji tertera di bawah:

| Dosage Form<br>Bentuk Dos                                 | Unit Measure<br>Ukuran Unit | Total capacity<br>Jumlah Kapasiti |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|
| <b>General Pharmaceutical Plant/Loji Am Farmaseutikal</b> |                             |                                   |
| Tablet (compress)/Tablet (mampat)                         | Tablet (mil)                | 807                               |
| Tablet (coating)/Tablet (bersalut)                        | Tablet (mil)                | 285                               |
| Capsule/Kapsul                                            | Capsule/Kapsul (mil)        | 38                                |
| Dry Syrup/Sirap Kering                                    | Bottle/Botol (mil)          | 0.70                              |
| Liquid/Cecair                                             | Litre/Liter (mil)           | 0.65                              |
| Cream/Krim                                                | Kg ('000)                   | 40                                |
| ORS                                                       | Sachet/Uncang (mil)         | 20                                |
| <b>Penicillin Plant/Loji Penicillin</b>                   |                             |                                   |
| Tablet (plain/biasa)                                      | Tablet (mil)                | 126                               |
| Tablet (coated/bersalut)                                  | Tablet (mil)                | 40                                |
| Capsule/Kapsul                                            | Capsule/Kapsul (mil)        | 38                                |
| Dry Syrup/Sirap Kering                                    | Bottle/Botol (mil)          | 0.50                              |
| <b>Cephalosporin Plant/Loji Cephalosporin</b>             |                             |                                   |
| Capsule/Kapsul                                            | Capsule/Kapsul (mil)        | 32                                |
| Dry Syrup/Sirap Kering                                    | Bottle/Botol (mil)          | 0.5                               |
| Powder (sterile)/Serbuk (steril)                          | Vial/Bebuli (mil)           | 5                                 |

Thus, Pharmaniaga will immediately gain additional manufacturing capacity, sufficient to sustain projected volume in the next five years since the current facility is already running at maximum capacity. The total cost of the acquisition is approximately RM20.0 million.

Dengan itu, Pharmaniaga akan terus memperolehi keupayaan pembuatan tambahan yang cukup untuk menampung unjuran jumlah keluaran selama lima tahun berikutnya, memandangkan kemudahan yang sedia ada sudah pun beroperasi pada tahap keupayaan maksimum. Kos pengambilalihan berjumlah kira-kira RM20.0 juta.





# Sports, Social and Welfare

## Sukan, Sosial dan Kebajikan



### PHARMANIAGA ENRICHES LIFE

In 2002, Pharmaniaga has contributed over RM300,000 towards various causes including Majlis Kanser Negara, the National Kidney Foundation, Crisis Relief Services & Training (CREST) and the Rotary Clubs.

Understanding the need to nurture the younger generation, the Group actively supports activities organised by local institutions of higher education as well as private colleges which includes community projects, pharmacy students' activities, career talks and other healthcare related programmes or activities.

### PHARMANIAGA MENYEMPURNAKAN KEHIDUPAN

Pada tahun 2002, Pharmaniaga telah menyumbang lebih RM300,000 untuk berbagai tujuan murni termasuk sumbangan kepada Majlis Kanser Negara, Yayasan Buah Pinggang Negara, Khidmat & Latihan Kelegaan Krisis (CREST) dan Kelab-kelab Rotary.

Prihatin akan keperluan mendidik generasi muda, Kumpulan giat menyokong aktiviti anjuran institusi pengajian tinggi tempatan dan kolej swasta yang merangkumi projek komuniti, aktiviti pelajar jurusan farmasi, ceramah kerjaya dan program atau aktiviti lain yang berkaitan dengan bidang penjagaan kesihatan.



True to our mission of **enriching life together**, the Group also supports the Pfizer Care-A-Van project. Care-A-Van is a mobile community service, that provides free screenings for people through out sub-urban/rural Malaysia to detect early signs of heart diseases, high blood pressure and diabetes. The service also includes giving counseling and treatment for worm infection.

Pharmaniaga sponsored RM65,000 worth of de-worming drug and Vitamin C tablets to the Care-A-Van.

#### PHARMANIAGA AT LEISURE

Sports and social activities at Pharmaniaga are encouraged and supported by the management as part of the policy to create a fulfilling and harmonious environment for members of the Pharmaniaga family.

Various tournaments were organised to foster greater ties amongst staff within the Group with the two major ones being the Ibrahim Cup Badminton Tournament and the Pharmaniaga Manufacturing Open Badminton Tournament.

Pharmaniaga is also represented at external tournaments especially in soccer and sepak takraw. These include The MINT Soccer League Tournament and The PKNS Soccer League Tournament where our team made it to the semi finals in both tournaments. As for sepak takraw, the Pharmaniaga team again made it up to the semi finals in the Bandar Baru Bangi Sepak Takraw League Tournament.

The Group also sent a contingent of 28 people to the Selangor Level, Environment Day Parade which was officiated by the Menteri Besar of Selangor.

Apart from sports activities, the Group also organised social gatherings to strengthen a sense of togetherness between all level of staff within the Group as well as between the Pharmaniaga family and the healthcare community. These include the breaking of fast and tarawih prayers during the month of Ramadhan, Pharmaniaga Annual Open House, Annual Dinner and Divisional luncheons.



Demi memenuhi misi kami untuk **bersama menyempurnakan kehidupan**, Kumpulan juga menyokong projek Care-A-Van Pfizer. Care-A-Van adalah perkhidmatan masyarakat bergerak yang memberikan khidmat pemeriksaan percuma kepada orang ramai di kawasan pinggir bandar/luar bandar Malaysia untuk mengesan tanda-tanda awal penyakit jantung, darah tinggi dan kencing manis. Perkhidmatan ini juga merangkumi khidmat kaunseling dan rawatan jangkitan cacing.

Pharmaniaga menaja ubat cacing dan tablet Vitamin C bernilai RM65,000 kepada Care-A-Van.

#### PHARMANIAGA BERSANTAI

Kegiatan sukan dan sosial di Pharmaniaga digalakkan dan disokong oleh pihak pengurusan sebagai sebahagian daripada dasar untuk mewujudkan persekitaran yang memuaskan dan harmoni bagi warga Pharmaniaga.

Berbagai pertandingan dalaman dianjurkan untuk menjalin hubungan yang lebih erat di kalangan kakitangan Kumpulan dengan dua acara utama, iaitu Pertandingan Badminton Piala Ibrahim dan Pertandingan Badminton Terbuka Pharmaniaga Manufacturing.

Pharmaniaga juga menyertai acara sukan luar terutamanya bagi bola sepak dan sepak takraw. Ini termasuk Perlawanan Liga Bola Sepak MINT dan Perlawanan Liga Bola Sepak PKNS, di mana pasukan kami berjaya sampai ke peringkat separuh akhir dalam kedua-dua perlawanan. Bagi sepak takraw pula, pasukan Pharmaniaga juga berjaya memasuki peringkat separuh akhir dalam Perlawanan Liga Sepak Takraw Bandar Baru Bangi.

Kumpulan juga menghantar satu kontinjen seramai 28 orang ke Perarakan Hari Alam Sekitar Peringkat Selangor yang dirasmikan oleh Menteri Besar Selangor.

Selain aktiviti sukan, Kumpulan juga menganjurkan acara keramaian sosial untuk memperkukuhkan semangat kekeluargaan antara semua peringkat kakitangan Kumpulan dan juga antara kaum keluarga Pharmaniaga dan komuniti penjagaan kesihatan. Ini termasuk majlis berbuka puasa dan solat tarawih dalam bulan Ramadan, Rumah Terbuka Tahunan Pharmaniaga, Majlis Makan Malam Tahunan dan jamuan makan tengah hari Bahagian.

# Sustaining The Ecosystem



## Mengekalkan Ekosistem

Pharmaniaga gives a high priority to protecting the environment and assuring the health and safety of employees, stakeholders and interested parties who come to our premises in the course of business.

This commitment is declared in the Environmental, Health & Safety (EHS) Policy statement as follows:

- To comply with Malaysia's relevant EHS regulations within the scope of Pharmaniaga's operations.
- To prevent pollution, accidents, injuries, occupational diseases and illnesses by taking pre-emptive measures in the form of process modification, installation and engineering control, waste management system, chemical handling, adherence to established procedures and the efficient use of resources.
- To generate the highest degree of EHS awareness amongst all employees, and provide skills and knowledge training in environmental, health and safety aspects relating to our products and services.

Pharmaniaga memberikan keutamaan terhadap perlindungan alam sekitar serta jaminan kesihatan dan keselamatan kakitangan, pemegang kepentingan dan pihak-pihak berminat yang mengunjungi premis kami untuk berurusan.

Komitmen ini diisytiharkan dalam penyata Dasar Alam Sekitar, Kesihatan & Keselamatan (EHS) seperti berikut:

- Untuk mematuhi peraturan EHS Malaysia yang berkenaan dalam skop operasi Pharmaniaga.
- Untuk mencegah pencemaran, kemalangan, kecederaan dan penyakit pekerjaan dengan mengambil langkah-langkah pencegahan dalam bentuk pengubahsuaian proses, kawalan pemasangan dan kejuruteraan, sistem pengurusan sisa, pengendalian kimia, kepatuhan tatacara yang ditetapkan dan penggunaan sumber secara cekap.
- Untuk menimbulkan tahap kesedaran yang tertinggi terhadap EHS di kalangan semua kakitangan, serta menyediakan latihan kemahiran dan pengetahuan dalam aspek-aspek alam sekitar, kesihatan dan keselamatan yang berhubung dengan produk dan perkhidmatan kita.



- To achieve excellence in EHS performance by promoting continual improvement, and constantly reviewing our objectives and targets based on risk assessment records and implemented programmes.

A baseline analysis was first done to gauge Pharmaniaga's current levels of compliance with statutory requirements and to outline remedial measures. Pharmaniaga also conducted an aspect and impact analysis with regard to the Company's impact on the environment. The study covered the entire spectrum of operations at Pharmaniaga, from the receiving of materials through to testing activities and on to the final storage and delivery to customers. From the data gathered, Pharmaniaga designed a programme to ensure that the Company would operate in an environmental-friendly manner.

Waste management is a key component of the programme and ensures that all wastes are disposed off without polluting the environment. The programme also makes good business sense as it will result in significant cost savings for Pharmaniaga.

Scheduled factory wastes and obsolete pharmaceutical products are disposed at the national waste management centre at Bukit Nanas, Negeri Sembilan. For the year 2003, Pharmaniaga's objective is to reduce scheduled wastes from rejected materials by 10%. Non-scheduled wastes are addressed through a recycling programme that resulted in a 30% reduction in 2002. A new target for 2003 is to reduce paper usage by 15%. The emission of carbon monoxide from our own fleet of lorries and vans is also regularly monitored.

- Untuk mencapai kecemerlangan prestasi EHS dengan menggalakkan peningkatan berterusan, serta mengkaji semula objektif dan sasaran kami dengan kerap, berdasarkan rekod penilaian risiko dan program-program yang dilaksanakan.

Kajian garis dasar dijalankan terlebih dahulu untuk mengukur tahap kepatuhan semasa Pharmaniaga terhadap keperluan undang-undang dan untuk menggariskasarkan langkah-langkah pemulihan. Pharmaniaga juga menjalankan analisis aspek dan kesan berhubung kesan Syarikat ke atas alam sekitar. Kajian ini meliputi seluruh operasi Pharmaniaga, daripada penerimaan bahan hingga ke kegiatan pengujian kepada penyimpanan akhir dan penghantaran kepada pelanggan. Berpandukan data yang dikumpulkan, Pharmaniaga membentuk program untuk memastikan bahawa Syarikat akan beroperasi secara mesra alam.

Pengurusan sisa merupakan komponen penting program ini dan memastikan bahawa sisa dilupuskan tanpa mencemarkan persekitaran. Program ini juga wajar dari segi perniagaan kerana ia akan menjimatkan kos bagi Pharmaniaga.

Sisa kilang berjadual dan produk farmaseutikal yang telah luput dihantar ke pusat pengurusan sisa negara di Bukit Nanas, Negeri Sembilan. Bagi tahun 2003, objektif Pharmaniaga adalah untuk mengurangkan sisa berjadual daripada bahan-bahan buangan sebanyak 10%. Sisa tidak berjadual dikendalikan melalui program kitar semula yang berjaya mencapai pengurangan 30% pada tahun 2002. Sasaran baru bagi 2003 ialah untuk mengurangkan penggunaan kertas sebanyak 15%. Pengeluaran karbon monoksida daripada lori dan van juga dipantau secara kerap.

## Sustaining The Ecosystem Mengekalkan Ekosistem



As a demonstration of Pharmaniaga's commitment to environmental protection and in compliance with the relevant regulations, Pharmaniaga has built a waste water treatment plant (WWTP) to ensure that discharged waste water meets the standards set by the Environment Quality (Sewage and Industrial Effluents) Regulation 1979. The WWTP has been operational since end April 2003.

The comfort of the staff in their working environment is also important to Pharmaniaga and it is routine to monitor the quality of discharged air and dust levels at the workplace.

All of these activities and programmes were successfully carried out with the full support and commitment of management and staff of Pharmaniaga, who attended intensive awareness and training programmes to understand the significance of a healthy and safe working environment.

To take care of its employees, contractors, visitors and business associates, Pharmaniaga designs facilities and processes, conducts risk assessments and provides training in order to eliminate work related safety and health hazards. The Company's dedication to health and safety led Pharmaniaga to form the Safety and Health Committee to promote these values as outlined in the Occupational Safety and Health Act 1994.

Sebagai demonstrasi komitmen Pharmaniaga terhadap perlindungan alam sekitar dan pematuhan peraturan-peraturan yang berkenaan, Pharmaniaga telah membina sebuah loji rawatan air sisa (WWTP) untuk memastikan air yang dibuang menepati piawai yang ditetapkan oleh Peraturan Mutu Alam Sekitar (Kumbahan dan Enap Cemar Perindustrian) 1979. WWTP ini telah mula beroperasi sejak penghujung April 2003.

Keselesaan kakitangan dalam persekitaran kerja masing-masing juga penting kepada Pharmaniaga dan menjadi kelaziman kami untuk memantau mutu udara yang dikeluarkan dan paras debu di tempat kerja.

Kesemua kegiatan dan program berjaya dijalankan dengan sokongan dan komitmen penuh pihak pengurusan dan kakitangan Pharmaniaga yang menghadiri program kesedaran dan latihan intensif untuk memahami kepentingan persekitaran kerja yang sihat lagi selamat.

Demi kebaikan para kakitangan, kontraktor, pelawat dan rakan niaga, Pharmaniaga mengadakan kemudahan-kemudahan dan proses-proses, menjalankan penilaian risiko dan menyediakan latihan untuk membasmi bahaya terhadap keselamatan dan kesihatan yang berkaitan dengan kerja. Dedikasi Syarikat terhadap kesihatan dan keselamatan mendorong Pharmaniaga untuk membentuk Jawatankuasa Keselamatan dan Kesihatan bagi menggalakkan nilai-nilai ini sebagaimana digariskasarkan dalam Akta Keselamatan dan Kesihatan Pekerjaan 1994.





Beyond its internal environmental programmes, our Manufacturing unit participated in the Environmental Week, October 2002, organised by the Selangor Department of the Environment. The activities during the week included factory visits from the public as well as a launching ceremony at Stadium Kajang.

#### **ENVIRONMENTAL, HEALTH & SAFETY AUDITS**

As a measure of its high standards and commitment in implementing ESH programmes, Pharmaniaga was subjected to a combined triple audit in March 2003 at the manufacturing site in Bangi. Conducted by SIRIM QAS International, it was the first triple audit in a pharmaceutical manufacturing facility in Malaysia, and only the third time in SIRIM QAS's records. The triple audit was successfully concluded.

#### **INJURY AND ILLNESS**

Pharmaniaga aspires to provide a work environment that does not result in injury or illness for any of its employees. Pharmaniaga's objective is to achieve zero injury and accidents at the workplace.

Selain program alam sekitar dalamannya, unit Pengilangan juga turut serta dalam Minggu Alam Sekitar pada bulan Oktober 2002 anjuran Jabatan Alam Sekitar Selangor. Kegiatan-kegiatan minggu tersebut termasuk lawatan orang awam ke kilang dan upacara pelancaran di Stadium Kajang.

#### **AUDIT ALAM SEKITAR, KESIHATAN & KESELAMATAN**

Sebagai ukuran bagi piawaian dan komitmen Syarikat yang tinggi dalam melaksanakan program-program ESH, Gabungan tiga audit telah dijalankan ke atas Pharmaniaga pada bulan Mac 2003 di tapak pengilangannya di Bangi. Audit yang dikendalikan oleh SIRIM QAS ini merupakan gabungan tiga audit yang pertama di dalam kemudahan pengilangan farmaseutikal di Malaysia, dan hanya kali yang ketiga dalam rekod SIRIM QAS. Gabungan tiga audit tersebut disempurnakan dengan jayanya.

#### **KECEDERAAN DAN PENYAKIT**

Pharmaniaga berhasrat untuk mewujudkan persekitaran kerja yang bebas daripada kecederaan atau penyakit bagi mana-mana kakitangannya. Objektif Pharmaniaga adalah untuk mencapai kecederaan dan kemalangan sifar di tempat kerja.

# Group Achievements

## Pencapaian Kumpulan



### UEM-RENONG GROUP EXCELLENCE AWARD 2002

Pharmaniaga Manufacturing Berhad took the UEM Group by storm when it went away with three out of four awards at UEM-Renong Group Excellence Conference 2002 (URGEC 2002). The three awards recognized En. Azhar Hussain (then Managing Director of Pharmaniaga Manufacturing) for his Exemplary Leadership/Management; Pn. Rohani Mohammad (Senior Manager, Quality Assurance) for her Exemplary Management Representation and En. Ibrahim Zainudin (General Manager, Plant Operations) as the Most Passionate Participant of URGEC 2002. Held at Pan Pacific KLIA from 12-14 September 2002, the conference was attended by Senior Management staff representing companies under the UEM-Renong Group. The URGEC is the one and only event that congregates and champions those who are involved in the quality initiatives and their work throughout the UEM-Renong Group.

### SOLUTIONS THE FIRST IN MALAYSIA TO ACHIEVE COLA

Pharmaniaga, through its subsidiary, Pharmaniaga Solutions, became Malaysia's first company to have been awarded the Customised On-Line Attestations (COLA) award by PricewaterhouseCoopers (PwC) in October 2002. This award is a recognition for Transaction Integrity and Security & Privacy of the company's business on-line transactions.

### PHARMANIAGA ANNUAL REPORT 2001 TAKES HOME NACRA 2002

During the National Annual Corporate Report Awards 2002 (NACRA 2002), which was held on 31 October 2002, Pharmaniaga's 2001 Annual Report made an impact when it won the Industry Excellence Award for Trading & Services – Second Board Listing category. The award is a recognition of the company's business transparency towards its stakeholders.

### ANUGERAH KECEMERLANGAN KUMPULAN UEM-RENONG 2002

Pharmaniaga Manufacturing Berhad telah memberi kejutan kepada Kumpulan UEM-Renong dengan meraih tiga dari empat anugerah di Persidangan Kecemerlangan Kumpulan UEM-Renong 2002 (URGEC 2002). En. Azhar Hussain (ketika itu Pengarah Urusan Pharmaniaga Manufacturing) menerima anugerah Kepimpinan/Pengurusan Contoh, Pn. Rohani Mohammad (Pengurus Kanan, Jaminan Kualiti), anugerah Perwakilan Pengurusan Contoh sementara En. Ibrahim Zainudin (Pengurus Besar, Operasi Pengilangan) sebagai Peserta Yang Paling Bersemangat di URGEC 2002. Persidangan yang telah diadakan di Pan Pacific KLIA dari 12-14 September 2002, dihadiri oleh Pegawai-pegawai Kanan Pengurusan yang mewakili syarikat-syarikat di bawah Kumpulan UEM-Renong. URGEC ini merupakan satu-satunya acara yang menghimpunkan dan menyokong peserta yang berinisiatif tinggi dan mempunyai kualiti kerja yang baik di dalam Kumpulan UEM-Renong.

### SOLUTIONS, PERTAMA DI MALAYSIA MENCAIPI COLA

Pharmaniaga, melalui anak syarikatnya, Pharmaniaga Solutions, telah menjadi syarikat Malaysia yang pertama dianugerah 'Customised On-Line Attestations' (COLA) oleh PricewaterhouseCoopers (PWC) pada bulan Oktober tahun 2002. Anugerah ini merupakan pengiktirafan Ketulusan Transaksi (Transaction Integrity) dan Keselamatan & Persendirian (Security & Privacy) bagi transaksi perniagaan secara atas talian syarikat.

### LAPORAN TAHUNAN 2001 PHARMANIAGA MEMBAWA PULANG NACRA 2002

Di Anugerah Laporan Tahunan Korporat Kebangsaan 2002 (NACRA 2002) yang telah diadakan pada 31 Oktober 2002, Laporan Tahunan 2001 Pharmaniaga telah memenangi Anugerah Industri Cemerlang untuk kategori Perniagaan & Perkhidmatan – Penyenaaraian Papan Kedua. Anugerah ini merupakan pengiktirafan ketulusan perniagaan terhadap pada pemegang kepentingan.



#### OHSAS 18001 FOR LOGISTICS

Pharmaniaga Logistics Bukit Raja has achieved Occupational Health & Safety Management Systems (OHSAS 18001) certification from SIRIM on 29 November 2002. This achievement signifies the Group's continuous efforts towards creating a safe and healthy working environment not only for staff, but also for visitors who frequent the office and warehouse premises.

#### PHARMANIAGA LEFT KLSE SECOND BOARD IN STYLE

On 11 March 2003, 2 days before Pharmaniaga migrated from the Second Board to the Main Board of the Kuala Lumpur Stock Exchange (KLSE), it brought home a KLSE Corporate Excellence Award 2002. The KLSE Corporate Awards recognize public-listed companies, which have demonstrated high standards of corporate governance, disclosure and transparency coupled with proactive investor relations efforts.



#### OHSAS 18001 UNTUK LOGISTICS

Pharmaniaga Logistics, Bukit Raja telah dianugerahkan persijilan Sistem Pengurusan Kesihatan & Keselamatan Pekerjaan (OHSAS 18001) oleh SIRIM pada 29 November 2002. Pencapaian ini melambangkan usaha Kumpulan yang berterusan dalam menyediakan suatu persekitaran yang selamat dan sihat untuk pekerjaanya dan juga pelawat-pelawat yang sering melawat pejabat dan gudang.

#### PHARMANIAGA MENINGGALKAN PAPAN KEDUA KLSE DENGAN MEGAHNYA

Pada 11 Mac 2002, dua hari sebelum Pharmaniaga berpindah dari Papan Kedua ke Papan Utama di Bursa Saham Kuala Lumpur (KLSE), ia telah membawa pulang Anugerah Kecemerlangan Korporat KLSE 2002. Anugerah ini mengiktiraf syarikat-syarikat awam tersenarai, yang telah menunjukkan piawai pentadbiran korporat, pendedahan dan ketelusan yang tinggi, ditambah dengan usaha hubungan pelabur yang proaktif.

# Group Corporate Calendar

## Kalendar Korporat Kumpulan



### 25 June/Jun 2002

#### **Pharmaniaga ties up with MINT to produce Hydrogel**

Pharmaniaga and the Malaysian Institute of Nuclear Technology (MINT) signed a memorandum to commercially develop Hydrogel, which is a cooling wound dressing made from biopolymer. Unlike conventional methods of using petroleum gauze or bandage, hydrogel is able to cure wounds in a relatively short time without causing any discomfort to the user.

#### **Pharmaniaga telah bekerjasama dengan MINT untuk menghasilkan Hydrogel**

Pharmaniaga dan Institut Teknologi Nuklear Malaysia (MINT) telah menandatangani satu memorandum untuk membangunkan Hydrogel secara komersial. Hydrogel adalah pembalut luka yang menyejukkan diperbuat daripada biopolimer. Tidak seperti kaedah lama yang menggunakan pembalut petroleum, Hydrogel mampu menyembuhkan luka dalam jangkamasa yang singkat tanpa mengakibatkan sebarang ketidakselesaan kepada pengguna.

### 5 July/Julai 2002

#### **Pharmaniaga signs up two international partners for equipment supply**

5 July 2002 marked the start of a new business alliance between Pharmaniaga and Electrolux Medical System Asia (EMS), and between Pharmaniaga and Roche Diagnostics Malaysia (Roche). The partnerships ensure that the supply of quality and internationally accepted medical refrigerators and laboratory automated diagnostic systems in its hospital refurbishment project is secured. Pharmaniaga believes that its partnership with EMS will significantly raise the standard of storing pharmaceuticals, blood, biologicals, samples, tissues and other thermo-sensitive medical products in MOH hospitals. Likewise, Pharmaniaga's alliance with Roche will in the long run benefit the people of Malaysia who seek treatment at MOH hospitals because Roche's cutting edge technology will enhance the efficiency and cost effectiveness of clinical laboratories in these hospitals.

#### **Pharmaniaga telah menandatangani bersama dua rakan kongsi antarabangsa untuk bekalan peralatan**

5 Julai 2002 merupakan tarikh bermulanya satu gabungan perniagaan antara Pharmaniaga dan Electrolux Medical Systems Asia (EMS) dan antara Pharmaniaga dan Roche Diagnostics Malaysia (Roche). Perkongsian ini memastikan bahawa bekalan peti sejuk perubatan yang berkualiti dan diiktiraf antarabangsa serta sistem diagnostik makmal yang automatik dalam projek membaik pulih hospital adalah terjamin. Pharmaniaga yakin bahawa perkongsian dengan EMS akan meningkatkan lagi piawai penyimpanan farmaseutikal, darah, produk biologi, sampel-sampel, tisu-tisu dan produk perubatan lain yang sensitif-haba di hospital KKM. Di samping itu, pakatan Pharmaniaga dengan Roche akan menguntungkan rakyat Malaysia yang mendapatkan rawatan di hospital KKM sebab teknologi canggih yang digunakan oleh Roche akan meningkatkan kecekapan dan keberkesanan kos makmal-makmal klinikal di hospital-hospital ini.



25

June/ Jun  
2002

17

October/ Oktober  
2002

5

July/ Julai  
2002

18

October/ Oktober  
2002

## 17 October/Oktober 2002

### Pharmaniaga ventures into Clinical Laboratory Testing

On 17 October 2002, Amcare Labs Malaysia Sdn Bhd, of which Pharmaniaga has a 30% equity stake, signed off the Technical Licence and Medical Testing Facilities Licence Agreements with Amcare Labs International (ALI) to operate a pathology and laboratory medical testing facility in Malaysia for specialised clinical testing services. With this tie-up, Pharmaniaga will have access to Johns Hopkins International Medical Laboratories' (JHIML) cutting edge technology especially in the field of medical research and development as applied to clinical laboratory medicine. Pharmaniaga's association with JHIML through ALI will further enhance the Company's commitment in becoming a premier healthcare company in the region.

### Pharmaniaga menceburkan diri dalam Ujian Makmal Klinikal

Pada 17 Oktober 2002, Amcare Labs Malaysia Sdn Bhd, yang mana Pharmaniaga mempunyai 30% kepentingan ekuiti, telah memeterai Perjanjian Lesen Teknikal dan Lesen Kemudahan Ujian Perubatan dengan Amcare Labs International (ALI) untuk menyediakan kemudahan ujian patologi dan makmal perubatan di Malaysia untuk perkhidmatan ujian klinikal. Dengan ikatan ini, Pharmaniaga akan mempunyai akses ke Makmal Perubatan Antarabangsa John Hopkins (JHIML) yang berteknologi canggih lebih-lebih lagi di dalam bidang penyelidikan dan pembangunan perubatan yang diaplikasikan ke perubatan makmal klinikal. Gabungan Pharmaniaga dengan JHIML melalui ALI akan terus meningkatkan komitmen Syarikat dalam menjadi syarikat penjagaan kesihatan yang unggul di rantau ini.

## 18 October/Oktober 2002

### New Corporate Identity for Pharmaniaga

18 October 2002 marked a new beginning for the Pharmaniaga Group when it unveiled its new corporate identity. All companies in the Group except Strand Pharmaceuticals (Malaysia) Sdn Bhd were renamed to carry the singular Pharmaniaga identity.

### Identiti Korporat Baru untuk Pharmaniaga

18 Oktober 2002 merupakan satu permulaan untuk Kumpulan Pharmaniaga apabila ia melancarkan identiti korporat barunya. Semua syarikat dalam Kumpulan tersebut melainkan Strand Pharmaceuticals (Malaysia) Sdn Bhd telah diubah nama untuk melambangkan identiti Pharmaniaga.

## 17 February/Februari 2003

### Pharmaniaga Logistics sets the benchmark for future warehouses

Pharmaniaga Logistics Bukit Raja officially opened its new warehouse on 17 February 2003. Officiated by the Health Minister, YB Dato' Chua Jui Meng, in conjunction with the official opening of the Bukit Raja Complex, the new warehouse features state-of-the-art Automated Storage & Retrieval System (ASRS) that will boost efficiency and productivity thus optimising operations.

### Pharmaniaga Logistics telah menjadi contoh untuk gudang-gudang di masa hadapan

Pharmaniaga Logistics Bukit Raja telah membuka dengan rasminya gudang barunya pada 17 Februari 2003. Menteri Kesihatan, YB Dato' Chua Jui Meng telah merasmikan pembukaan gudang tersebut. Ciri-ciri utama gudang ini Sistem Penyimpanan dan Pengembalian Automatik (ASRS) pasti akan meningkatkan lagi keberkesanan dan produktiviti serta mengoptimalkan operasi gudang tersebut.

## 14 March/Mac 2003

### New Kota Kinabalu Warehouse ready to serve

Pharmaniaga Logistics Sabah is poised to provide enhanced service to customers in Sabah from its new warehouse in Kolombong Industrial Centre. The opening ceremony of the new warehouse was officiated by the Sabah Chief Minister, YB Datuk Chong Kah Kiat (represented by YB Datuk Raymond Tan, Sabah's Minister of Community Development & Consumer Affairs).

### Gudang Baru di Kota Kinabalu sedia untuk berkhidmat

Pharmaniaga Logistics Sabah bersedia untuk memberi perkhidmatan yang lebih baik kepada pelanggannya di Sabah dari gudang barunya di Pusat Industri Kolombong. Majlis perasmian gudang baru itu telah dirasmikan oleh Ketua Menteri Sabah, YB Datuk Chong Kah Hiat (diwakili oleh YB Datuk Raymond Tan, Menteri Pembangunan Masyarakat dan Hal Ehwal Pengguna Sabah).





# Enriching Nature

We practise and are fully committed to sustainable ongoing development in our operations with minimal environmental impact.

We're enriching nature to help preserve its natural splendour.

---

## Menyempurnakan Alam Semula Jadi

Kami mengamalkan dan komited sepenuhnya terhadap pembangunan berterusan yang mapan dalam operasi kami dengan kesan minimum ke atas alam sekitar.

Kami menyempurnakan alam semula jadi untuk menolong memelihara keindahan semula jadinya.



