

QATAR STEEL



Newsletter Published Bimonthly by the Public Relations Department

ISSUE NO. 82 – 2007



▶ ROLLING MILL
COMMENCES
OPERATIONS

▶ MIDREX
OPERATIONS
SEMINAR

▶ EXPANSION PROJECTS
SUCCESSFULLY
COMMISSIONED



قطر ستيل
QATAR STEEL

REBAR FABRICATION FACILITY

is now open to meet the construction sector needs



Our Services

- Rebar cutting and bending
- BBS and shop drawing
- Dextra bartec couplers

Our Strength

- Assured rebar availability
- Delivery on time at your site as per B.S/ASTM standard
- Shaping with centralized computer controlled machineries
- Re-detailing of construction drawing by professionals

Your Benefits

- **Lowest Construction Time:**
Faster and correct placement of reinforcement on site.
- **Zero Inventory:**
Order today. Delivery tomorrow at your site, in the required shape. Minimize inventory cost and eliminate storage/working space for rebars.
- **Zero Wastage:**
Get the shape as per your project needs.

Projects Under Execution

- Al Wakrah Hospital for Joannou and Paraskveides
- NDIA Project for ADCC

JOIN WITH US TO PROSPER!

Qatar Steel Rebar Fabrication Facility, Mesaieed, Qatar • Tel. +974 4778637, Fax +974 4760904 • E-mail: rff@qatarsteel.com.qa

Contents

- Rolling Mill Commences Operations 2-3
- MIDREX Operations Seminar 4
- Information Technology 5
- Expansion Projects Successfully Commissioned 6-7
- Commercial Division 8

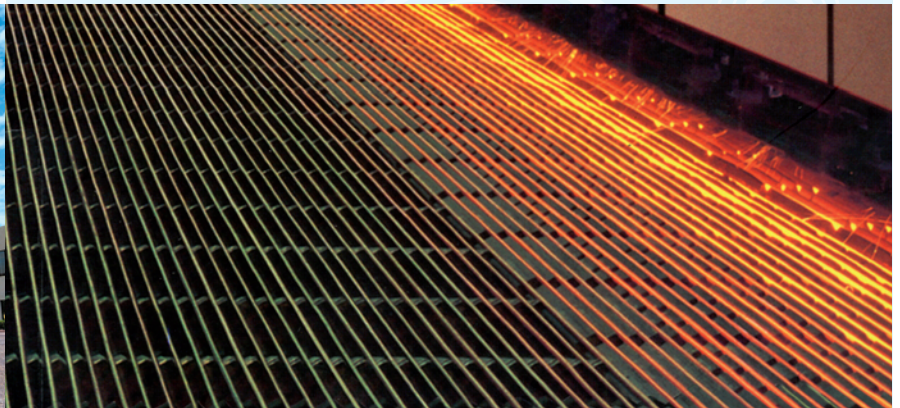
Editor's Message

Dear Reader,

Issue No. 82 comes to you with a new look and feel reflecting our new identity and image. We have tried to make it more aesthetically appealing with a warm invitation to read the highly informative articles.

This issue brings you heartening news – the commencement of operations of our new rolling mill, as well as other topics such as the visit of the MIDREX Delegation to our plants. It will also provide you with a brief update on our expansion projects, which are successfully progressing according to the schedule and are in close proximity to completion.

We are also pleased to bring you the latest in information technology employed at Qatar Steel. Our new IT practices are aimed at streamlining our operations and ensuring a smooth flow of our business processes and procedures.



Published by the Public Relations
Department of Qatar Steel.

QATAR

Qatar Steel Company (Q.S.C.)
P.O. Box 50090, Mesaieed, State of Qatar
Tel. +974 4778478, Fax +974 4771888
E-mail qatarsteel@qatarsteel.com.qa
Website www.qatarsteel.com.qa

DUBAI

Qatar Steel Company FZE
P.O. Box 18255, Jebel Ali Free Zone
Dubai, United Arab Emirates
Tel. +971 4 8053111, Fax +971 4 8053222
E-mail qatarsteel@qatarsteel.ae
Website www.qatarsteel.ae

Rolling Mill Commences Operations



Sheikh Nasser Bin Hamad Al-Thani
Director & General Manager

Qatar Steel celebrated the commencement of operation of its new Bar Mill Unit – one of the expansion projects of Qatar Steel. Sheikh Nasser Bin Hamad Al-Thani, Director and General Manager, division and department managers and senior staff attended the ceremony. Among the attendees was H. E. Mr. Giuseppe Buccino Grimaldi, Italian Ambassador to Qatar, as well as Mr. Giuseppe Ferrario, Managing Director of SIEMENS VIA Technology, the Italian company responsible for the project execution.

In his welcome speech, Sheikh Nasser Bin Hamad Al-Thani expressed his appreciation for the dedicated efforts of SIEMENS VIA Technology in completing the project. Sheikh Nasser pointed out, "Several years ago, Qatar Steel started implementing its ambitious plans for expansion in order to meet the increasing demand. The new Bar Mill Unit has commenced operations from today, with a productivity of 700,000 tons per year. This will increase our bars production to around 1.5 million tons per year."

Sheikh Nasser added, "These expansion projects are a strategic decision made by the Senior Management. Our new expansion projects will rely on modern technology in order to ensure the production of high quality products that meet international standards."



Mr. Giuseppe Ferrario, Managing Director of SIEMENS VIA Technology, stated that production at the new Bar Mill Unit has been commenced successfully, with a production capacity of 700,000 tons of bars annually. He pointed out that state-of-the-art rolling technology has been employed in the new Bar Mill and that the new plant is the first of the new advanced generation of plants in the Gulf region.

The contract for implementing the new Bar Mill was assigned to SIEMENS VIA Technology (previously known as VIA Pomini) in 2005. The implementation was carried out in co-operation with the European partner and local subcontractors.

Qatar Steel is considered to be the first integrated steel company to be established in the GCC region. Its plants are located in Mesaieed Industrial City, 45 km south of Doha, the capital of Qatar. Today, Qatar Steel is recognised as one of the major integrated steel production companies in the region.



The Italian-based SIEMENS VIA Technology is one of the first-class engineering groups specialising in the construction of steel plants around the world. It also handles a huge number of requirements and services as well as technological expertise required by the metal industry.



MIDREX Operations Seminar

QATAR STEEL HOSTS THE MIDREX DELEGATES

More than 45 delegates from Venezuela, Mexico, Argentina, Trinidad & Tobago, USA, Canada, Austria, Russia, Malaysia, India, Egypt, Oman and Saudi Arabia attended the Midrex seminar. Plant Managers and Chief Officials from 16 MIDREX Direct Reduction Plants around the world arrived at Qatar Steel on 29th August 2007. Some of them had paid an earlier visit to Qatar Steel on 9th October 2002. The delegates were participating in the Midrex Annual Operations Seminar (August 24-28) which was held in the Kingdom of Bahrain for second time; the 1st was held in 2002.

All the participants expressed their appreciation of the Qatar Steel management and personnel. In a letter written by Mr. Tony Elliot, Customer Services Manager of Midrex Technologies, to the Department Manager, he said ***“First of all I would like to thank you and your team for a superbly organised plant visit on August 29. I have heard nothing but compliments from the Seminar attendees regarding the plant visit to Qatar Steel’s Module 2”***



The delegates were received at Gate No. 1 by the PR Officials, who accompanied them to the Training Centre Auditorium. The Direct Reduction Dept. Manager and other staff welcomed them and introduced them to Qatar Steel’s operations.

The Qatar Steel plant tour and visit to the DR-2 Module were guided by four teams, comprising Direct Reduction Engineers and Senior Supervisors, who were escorted by the Department Manager. The visitors had a ‘walk

through’ of the DR-2 Module and were engaged in mutual exchange of operating techniques and expertise. Both the DR Modules wore a festive look; thanks to the housekeeping efforts of the module supervisors and the staff of the department.

Qatar Steel then hosted a multi-cuisine lunch for the delegates and presented them with souvenirs.



Information Technology Department

As Qatar Steel set its eyes on the future, implementation of the latest practical technologies was one of the main tools selected to assist the organisation in reaching its goals. In the recent years, Qatar Steel has revamped its technology infrastructure and has implemented an integrated applications infrastructure that has set the road forward. This close integration of business and technology is required to assist Qatar Steel in its growth, internally and externally, and to give Qatar Steel the capability and flexibility to match and lead the market in line with the emerging economic changes.

Qatar Steel's business transformation encompasses several key objectives, including recognising and managing the organisation's key financial drivers, streamlining business processes, establishing a central data model, reducing transaction processing costs and cycle times, and ultimately providing Qatar Steel customers with high quality products and efficient service. These objectives are ultimately enabled by the various solutions and technologies acquired and implemented by the organisation, which includes:

1. The Enterprise Resource Planning (ERP) Applications

2. The Corporate Portal (iCENTER)

3. Infrastructure

With every business area inter-connected, data are captured and reported immediately as and when it happens. Information is processed and is made available immediately, without any delays, easing administrative and decision-making processes and improving communication between departments, thereby resulting in a strong impact on the effectiveness and efficiency of the overall business.

1. Enterprise Resource Planning (ERP)

The QATAR STEEL ERP (enterprise resource planning) service consists of systems spanning several business functions such as Manufacturing, Shipping, Maintenance, Human Resources, Financial and Procurement. Several HR functions are automated through the employee self-service functionality. Access to ERP is provided on a need basis; however all employees are provided with access to employee self-service. The solution is based on Oracle E-Business Suite, version 11.

The automation of Qatar Steel's business processes and the centralisation of its information assets has increased the Company's effectiveness and efficiency, making it one of the leading organisations to execute this type of transformation.

2. Corporate Portal (iCenter)

iCenter is the online information hub where employees can access different sources of information such as memos, reports, and policies & procedures. iCenter also provides access to different facilities such as Qatar Steel's strategy documents and the online Code of Ethics. Employees can also utilise the iCenter to execute their own self-service transactions, including viewing pay slips, requesting HR certificates,

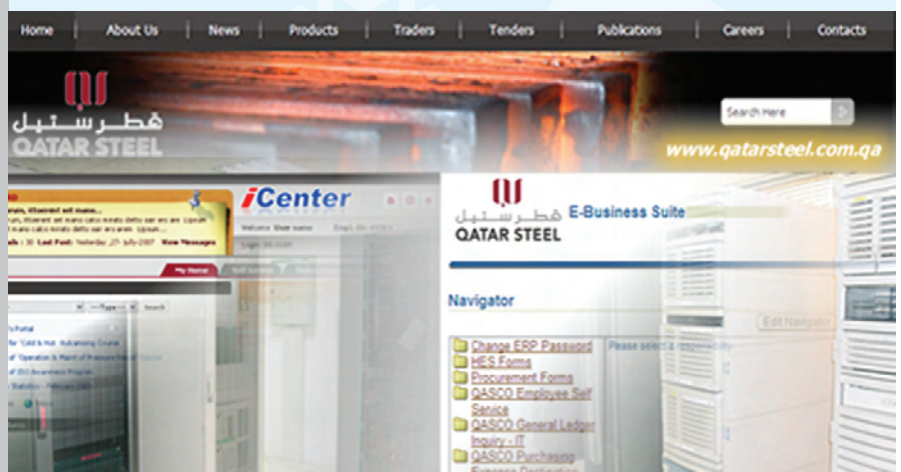
applying for leave and business trips and requesting house maintenance.

iCenter empowers the online community and enables each individual of Qatar Steel's team to voice their opinion through discussion forums, feedback and personal messages. Community members can also access the recent local and industry news in the newsrooms and advertise items they wish to sell or buy.

3. Infrastructure

To support the new information systems, Qatar Steel installed a Gigabit network across its facilities. The network is based on CISCO switching technologies, fiber optics and CAT 6 copper cables throughout the entire plant covering an area of about 4 square kilometres with more than 100 locations and more than 1000 points. The network allows Qatar Steel to transform its paper-based business environment into an automated and efficient unit.

The infrastructure is operated with a combination of enterprise level UNIX, LINUX and Windows servers, that host the services and provide the suitable availability and capacity to ensure the smooth continual operations of the organisation.



Expansion Projects Successfully Commissioned

All three expansion projects have been successfully commissioned and the subsequent performance of the plants as observed during production were quite satisfactory. Brief details of the three projects are furnished below:

EPC - DRI/HBI Combo Project

Hot commissioning and plant start-up for the 1.5 MTPA DRI/HBI combo plant was successfully accomplished on 30th June 2007. Productions of DRI &

HBI are presently in progress. Around 195,000 MT of DRI and 22,500 MT of HBI have been produced as on 31.10.07.

Final tuning of the plant is in progress. Performance Guarantee Tests have been taken up and are in progress.



View of the core plant area



On-grade product being stacked

EPC - New Bar Mill (NBM) Project

The new Bar Mill Project was commissioned on 15th May 2007 with the successful discharging of the 1st billet from the Reheating Furnace and the subsequent rolling of the 1st billet to a 40 mm diameter bar. Operation of the Reheating Furnace, Mill and other systems are now running satisfactorily.

The project commenced operation on 05.06.07 and Commercial Production was initiated from 12.06.07. Agreed Performance Guarantee Test (PGT) parameters were successfully achieved.

Re-bars of 40 mm, 32 mm, 25 mm, 20 mm, 16 mm, 12 mm and 10 mm diameter are being rolled successfully based on the requirements.



New Bar Mill Line

EPC - Steelmelt Shop Expansion (SMS) Project

The Electric Arc Furnace (EAF2R) was commissioned on 25th June 2007 and the Ladle Furnace (LF2R) was successfully commissioned on 27th June 2007. Caster (CC2R) was also commissioned on 11th September 2007 with successful casting of the 1st billet. The performance of the Ladle Furnace LF3 which was commissioned during October 2006 is very much satisfactory.

Successful operation of the above units continued, including the 100 MVAR SVC system. Stabilization of the entire system is in progress; which will be followed by PGT runs.



View of the Electric Arc Furnace: First heat is being tapped



New expansion

Commercial Division

The overall performance of the Commercial Division was impressive this year (Jan-Sep 2007) as they exceeded the desired targets. Aggressive marketing strategies and the maintenance of close relationships with our customers coupled with strong market fundamentals led to this high sales performance.

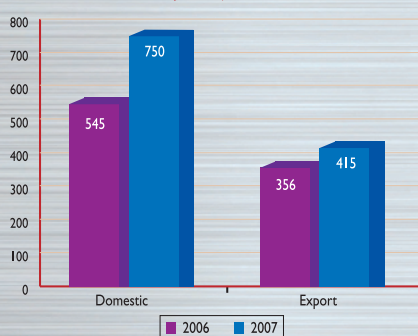
Backed by strong demand in the domestic and export markets, gross rebar sales grew 29% YOY during

market which has risen by 17% YOY during the period Jan-Sep. UAE and Saudi Arabia which are witnessing high demand for rebars, continues to be the main markets for exports.

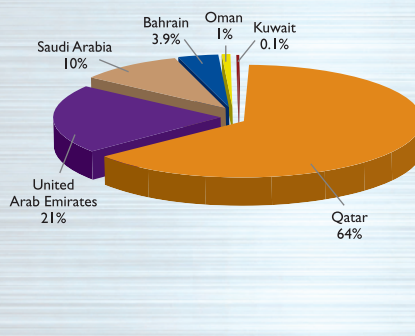
Global rebar prices reached record levels during the first half of this year which was reflected in the high rebar prices in the Gulf markets during the same period. Prices have since then stabilised and softened by the end of the third quarter. The average rebar

All the promotional activities have been lined up and the department is expecting to spend QR 5.75 million by the end of 2007. In its effort to strengthen the brand internally, the Department has drawn up a detailed signage plan. To enhance the Company's reputation in the market and among its end-users, we have focussed on customer relationship management through annual gatherings, trader meetings in every quarter and we are in the process of designing an exquisite

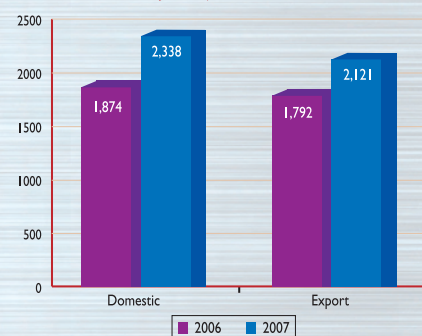
REBAR SALES 2006-2007
(JAN-SEP) '000 MT



REBAR SALES (JAN-SEP) 2007



REBAR PRICE 2006-2007
(JAN-SEP) AVG. FOT QR/MT



Jan-Sep this year to reach 1.165 million MT. The phenomenal growth in the domestic demand, our primary market, has been fuelled by government-funded infrastructure and gas projects and multi-billion dollar residential projects like The Pearl-Qatar and Lusail Energy City. The high domestic demand coupled with our efforts to maintain our share in the export markets has prompted Qatar Steel to import rebars, mainly from Turkey. Imported rebar sales which mainly feeds the domestic demand has risen this year by 30% YOY during the period Jan-Sep. Even with higher imports, we were able to achieve higher sales in the export

prices (Jan-Sep) of Qatar Steel this year were up by 23% compared to rebar prices during the same period last year. Compared to the budget Qatar Steel is expected to achieve high price levels both in the domestic and export markets. Average rebar price this year is expected to be up by 30% from the budgeted price for the year.

After the launch of Qatar Steel's new corporate identity on 10 April 2007, the Marketing Department has conceptualised a highly exhaustive plan to manage the brand internally and enhance its visibility in the market.

product stand with the entire range of rebars to be kept with every trader. The Department continues to remain visible through other promotional activities like, participating in exhibitions, (Project Qatar, Gulf Bid-Bahrain, Big 5 UAE, Qatar Career Fair and Saudi Build), advertising in the front cover of Metal Bulletin (July 2007 issue) and Golden Sponsor in the 3rd Investors Meet in Qatar, organised by GOIC in October 2007.

دائرة الشؤون التجارية

بالفعل إعداد كافة الأنشطة الترويجية، ومن المنتظر أن تتفق الإدارة ٥,٧٥ مليون ريال بحلول نهاية عام ٢٠٠٧، وفي إطار جهودها لتعزيز اسم الشركة محلياً قامت الإدارة بإعداد خطة تفصيلية بشأن اللوحات التي تحمل اسم الشركة وشعارها، وعملاً على ترسيخ مكانة واسم الشركة بالأسواق ولدى المستخدمين النهائيين فقد ركزنا على توطيد علاقتنا بعملائنا من خلال التجمعات السنوية والاجتماعات التي تضم الجهات التجارية والتي تقام بمعدل ٤ مرات على مدار العام، كما نقوم حالياً بتصميم ستاند بالغ التميز لعرض منتجاتنا من قضبان حديد التسليح لدى جميع التجار، وتستمر جهود الإدارة في التواجد

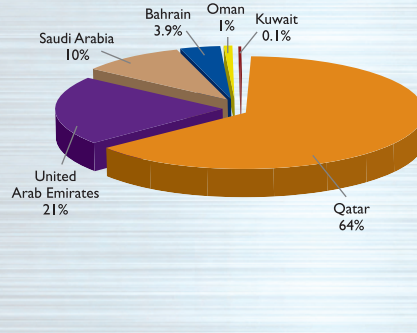
معدل أكبر من المبيعات في سوق الصادرات والذي زاد بنسبة ١٧٪ خلال الفترة من شهر يناير الى شهر سبتمبر، وتعد الأسواق الإماراتية والسعودية الأسواق الرئيسية لصادراتنا نظراً لزيادة الطلب على قضبان حديد التسليح في هذين البلدين. لقد وصلت الأسعار العالمية لقضبان حديد التسليح لمستويات قياسية خلال النصف الأول من العام الحالي، وهو ما انعكس على ارتفاع أسعار قضبان حديد التسليح في الأسواق الخليجية خلال نفس الفترة، وقد شهدت الأسعار استقراراً منذ ذلك الحين ثم انخفضت بقدر طفيف مع نهاية الربع الثالث من العام، وقد ارتفع متوسط أسعار قضبان

كان الأداء الإجمالي لدائرة الشؤون التجارية قوياً للغاية خلال العام الحالي (يناير - سبتمبر ٢٠٠٧) حيث فاق الأهداف الموضوعه، وقد كان ذلك الأداء المرتفع للمبيعات نتيجة لاستراتيجيات التسويق المكثفة التي تم وضعها وتنفيذها بالإضافة الى الحفاظ على استمرارية العلاقة الوثيقة التي تربطنا بعملائنا والتي اقترنت بالأسس القوية للسوق. ونظراً للطلب الشديد على قضبان التسليح سواء في السوق المحلي أو من حيث تصديرها الى أسواق خارجية، فقد ارتفعت النسبة الإجمالية لمبيعات قضبان التسليح بمقدار ٢٩٪ لتصل خلال العام الحالي (يناير - سبتمبر) الى ١,١٦٥ طناً مترياً،

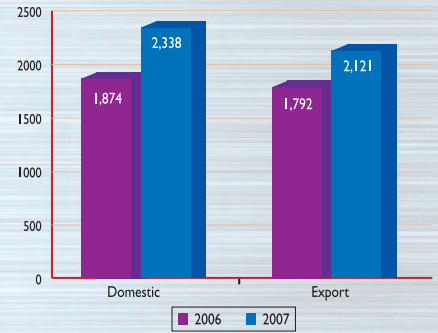
مبيعات قضبان التسليح (يناير - سبتمبر) ٢٠٠٧ بالطن المتري



مبيعات قضبان التسليح (يناير - سبتمبر) ٢٠٠٧



معدل أسعار قضبان التسليح (يناير - سبتمبر) ٢٠٠٧ ريال قطري/طن متري

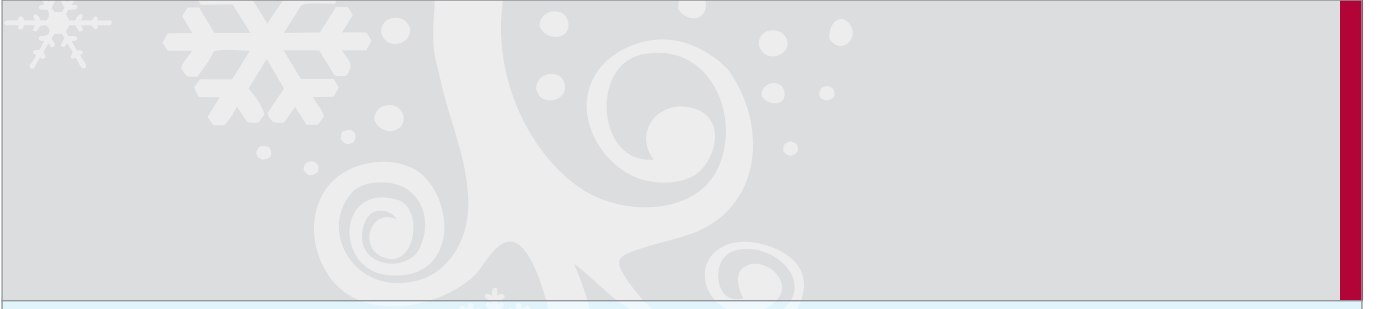


من خلال الأنشطة الترويجية الأخرى مثل المشاركة في المعارض (مشروع قطر، المعرض الخليجي للبناء والديكور الداخلي والأثاث بالبحرين، ومعرض «Big5» دبي، ومعرض البناء السعودي، كما ستكون قطر ستيل أحد المشاركين في معرض التوظيف للقطريين القادم)، وكذلك من خلال الإعلان على الغلاف الخارجي لنشرة المعادن في عددها الصادر في شهر يوليو ٢٠٠٧، والمساهمة كراع ذهبي في الاجتماع الثالث للمستثمرين الذي سيعقد في قطر وتنظمه منظمة الخليج للاستشارات الصناعية في شهر أكتوبر ٢٠٠٧.

حديد التسليح التي تتجها شركة قطر ستيل بنسبة ٢٢٪ خلال العام الحالي (يناير - سبتمبر) وذلك مقارنة بمعدل الأسعار خلال الفترة من العام الماضي. ومقارنة بالميزانية الموضوعه فمن المنتظر أن تحقق شركة قطر ستيل مستويات مرتفعة من حيث الأسعار في كل من السوق المحلي وأسواق التصدير، ومن المنتظر أن يزداد معدل أسعار قضبان حديد التسليح عن السعر المدرج بميزانية العام الحالي بنسبة ٢٠٪.

وقد قامت إدارة التسويق بعد إطلاق الشعار الجديد لشركة قطر ستيل بتاريخ ١٠ ابريل ٢٠٠٧ بوضع تصور لخطة شاملة ومكثفة للغاية لترويج اسم الشركة محلياً وتعزيز مكانته في الأسواق، وقد تم

وكان المحفز الأكبر لهذه الزيادة المسبوقة في الطلب المحلي، والذي يمثل السوق الرئيسي بالنسبة لنا. البنية التحتية والغاز ذات التمويل الحكومي والمشاريع السكنية التي رصدت لها بلايين الدولارات ومنها لؤلؤة قطر ومدينة لوسيل للطاقة، وقد أدى ذلك الطلب المحلي المرتفع إضافة لجهودنا في الحفاظ على حصة متميزة في أسواق التصدير الى قيام شركة قطر ستيل باستيراد قضبان التسليح وكانت لتركيا الحصة الأكبر في هذا الشأن، وتستخدم مبيعات قضبان التسليح المستوردة في الوفاء باحتياجات الطلب المحلي في المقام الأول وقد ارتفعت هذه المبيعات خلال العام الحالي بنسبة ٢٠٪ خلال الفترة من شهر يناير الى شهر سبتمبر ومن خلال زيادة حجم الواردات تمكنا من تحقيق



فرن القوس الكهربائي: إنجاز أول صبة

مشروع توسعة وحدة الصهر

يشمل مشروع توسعة وحدة الصهر على فرن القوس الكهربائي وفرن إعادة تسخين وأيضاً على خط للصب المستمر ، وقد تم تشغيل فرن القوس الكهربائي بتاريخ ٢٠٠٧/٦/٢٧ وبعده فرن إعادة التسخين وكذلك وحدة الصب المستمر بتاريخ ٢٠٠٧/٩/١١ وكانت النتائج طيبة.

ويجري الآن تشغيل وحدات تحسين القدرة الكهربائية ذات السعة ١٠٠ ميغا فولت أمبير التي سوف تؤدي الى تقليل الاستهلاك الكهربائي لوحدة الأفران الكهربائية.



التوسعة الجديدة

بدء تشغيل مشروعات التوسعة بنجاح

تم بنجاح تشغيل مشروعات التوسعة الثلاثة، وكان الأداء الإنتاجي للمصانع حسب التوقعات المنتظرة والمرجوة وفيما يلي نبذة موجزة عن المشروعات الثلاثة.

مشروع حديد الاختزال المباشر

تم بنجاح تشغيل التوسعة لمصنع حديد الاختزال المباشر بتاريخ ٢٠٠٧/٦/٢٠ ذي تكنولوجيا الإنتاج المزوج لكريات الحديد الأسفنجي وكذا الحديد الأسفنجي المقولب بسعة ١,٥ مليون طن متري في السنة، ويجري

حالياً إنتاج كل من الحديد المختزل مباشرة والحديد المقولب، وحتى تاريخ ٢٠٠٧/١٠/٢١ فقد تم إنتاج حوالي ١٩٥,٠٠٠ طن متري من الحديد المختزل مباشرة وحوالي ٢٢,٥٠٠ طن متري من الحديد المقولب بجودة عالية. كما يجري حالياً إتمام أعمال الضبط والتعديل النهائية للمصنع، ومن ناحية أخرى فقد تم أيضاً إجراء اختبارات ضمان الأداء ويتم العمل بها حالياً.



خطوط نقل المنتج وتخزينه



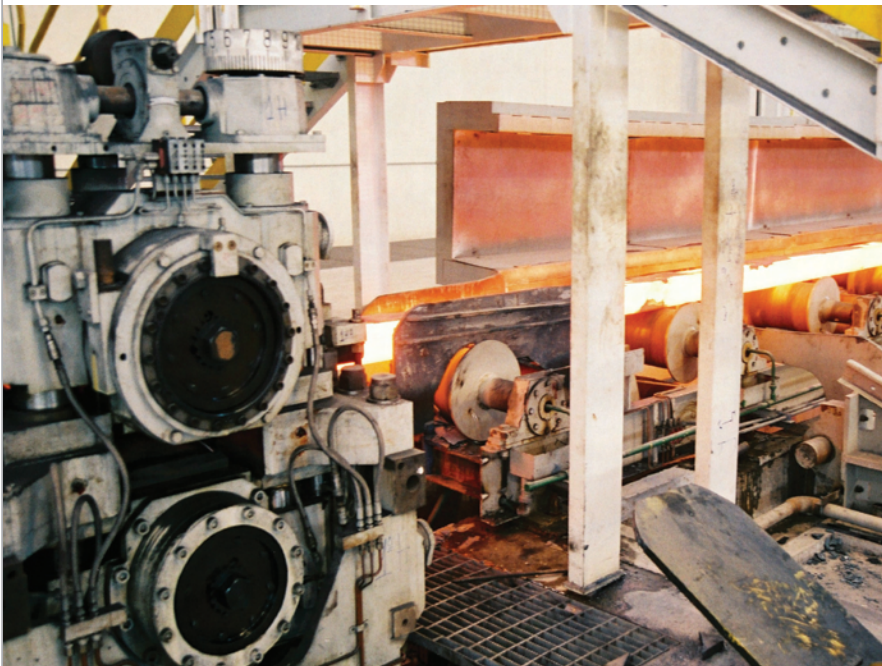
مصنع الاختزال المباشر الجديد

مشروع وحدة الدرفلة

تم تشغيل المشروع بتاريخ ٢٠٠٧/٥/١٥ حيث تم بنجاح إخراج أول قضيب صلب من فرن إعادة التسخين، كما تم درفلته وتحويله الى حديد تسليح بقطر ٤٠ ملم، وتلى ذلك تشغيل خط الإنتاج الذي يحوي وحدة فرن إعادة التسخين بالإضافة الى النظم الأخرى، وكانت جميعها تعمل بشكل طيب.

بدأ تشغيل المشروع بتاريخ ٢٠٠٧/٦/٥ وبدأ الإنتاج التجاري اعتباراً من ٢٠٠٧/٦/١٢، وتم بنجاح تحقيق معدلات الانتاج المتوقعة وكذلك ضمان الأداء المتفق عليه للمعدات.

كما تم بنجاح درفلة حديد التسليح ذي الأقطار التالية ٤٠ ملم، ٢٢ ملم، ٢٥ ملم، ٢٠ ملم، ١٦ ملم، ١٢ ملم، ١٠ ملم، وذلك حسب المتطلبات



خط الدرفلة الجديد

إدارة تكنولوجيا المعلومات

من الموارد البشرية والتقدم بطلبات الإجازات ورحلات العمل وطلب صيانة السكن ... الخ. ويمكن لكل موظفي قطر ستيل التعبير عن وجهات نظرهم وأفكارهم من خلال منتديات النقاش وإرسال التعليقات والرسائل الشخصية، ويستطيع الأعضاء أيضا الوصول إلى آخر الأخبار عن مجال عمل الشركة من خلال غرف الأخبار كما يستطيعون أن يعلنوا عن الأشياء التي يرغبون في شرائها أو بيعها.

٣- البنية التحتية

قامت قطر ستيل بتركيب شبكة معلوماتية عبر مرافقتها لدعم أنظمة المعلومات الجديدة، تقوم الشبكة على أساس تكنولوجيا CISCO للتبادل والألياف البصرية وأسلاك CAT 6 النحاسية في جميع أنحاء المصنع وعلى نطاق ٤ كيلومترات مربعة تقريبا في أكثر من ١٠٠٠ نقطة، وقد مكنت الشبكة شركة قطر ستيل من التحول من استخدام الورق لإنجاز المعاملات إلى استخدام أحدث الوسائل الإلكترونية عالية الكفاءة والأداء.

يتم تشغيل البنية التحتية بواسطة توليفة من خوادم ويندوز من مستويات UNIX و LINUX إنتربرايز التي تقدم الخدمات وتوفر المستوى المطلوب من التواجد وإمكانية ضمان استمرارية وسلسلة عمليات الشركة الإلكترونية.

١- تطبيقات التخطيط لمصادر الاستثمار
تتضمن خدمات تطبيقات التخطيط لمصادر الاستثمار بشركة قطر ستيل أنظمة تشمل العديد من الوظائف مثل التصنيع والشحن والصيانة والموارد البشرية والشؤون المالية والمشتريات، وقد تم أتمتة العديد من مهام شؤون الموارد البشرية من خلال الخدمة الذاتية للموظفين ويتم إتاحة تطبيقات التخطيط لمصادر الاستثمار بحسب الحاجة إليها بينما يتم تمكين جميع الموظفين من الوصول إلى أدوات الخدمة الذاتية على أساس برنامج (Oracle E-Business Suite).

عززت مكنتة العمليات التجارية لشركة قطر ستيل ومركزية قاعدتها المعلوماتية فعالية وكفاءة عمليات الشركة مما جعلها واحدة من المؤسسات الرائدة في تنفيذ مثل هذا التحول.

٢- النافذة المعلوماتية للشركة (iCenter)

النافذة المعلوماتية للشركة عبارة عن قاعدة معلومات يمكن من خلالها الوصول إلى مختلف المصادر مثل المذكرات والتقارير والسياسات والإجراءات، تتيح النافذة أيضا الوصول من خلال الإنترنت إلى العديد من المرافق والخدمات مثل وثائق إستراتيجية قطر ستيل والمعايير الأخلاقية للشركة، يستطيع الموظفون أن يستفيدوا من التطبيق أيضا في تنفيذ متطلبات الخدمة الذاتية التي تشمل مراجعة قائمة الرواتب وطلب الشهادات

نظرا لأن قطر ستيل تتطلع إلى المستقبل فقد جعلت تطبيق أحدث التكنولوجيات إحدى أهم أدواتها التنظيمية لتحقيق أهدافها، فقد قامت قطر ستيل خلال السنوات القليلة الماضية بتجديد بنيتها التحتية التكنولوجية وأرست قواعد ثابتة من التطبيقات المتكاملة التي مهدت الطريق للانطلاق إلى الأمام في هذا الاتجاه، وهذا التكامل والانسجام الوثيق بين العمليات والتكنولوجيا أمر مطلوب لدفع نمو قطر ستيل داخليا وخارجيا وإكساب الشركة المقدرة والمرونة لمواكبة السوق وقيادته والتكيف مع المستجدات الاقتصادية.

تكتنف التحولات في إدارة أعمال شركة قطر ستيل العديد من الأهداف الرئيسية بما في ذلك إدارة الأهداف المالية الرئيسية للشركة وتطوير إدارتها وتنسيق العمليات التجارية وإنشاء قاعدة معلومات مركزية والتقليل من تكاليف وزمن إنجاز المعاملات. وكهدف أسمى تزويد عملاء قطر ستيل بمنتجات وخدمات عالية الجودة، تم دعم هذه الأهداف بمختلف الحلول والتكنولوجيات التي تطبقها الشركة والتي تشمل ما يلي:

١. تطبيقات التخطيط للمصادر (ERP)

٢. النافذة المعلوماتية للشركة (iCenter)

٣. البنية التحتية

يتم الحصول على البيانات ونقلها فورا وبدقة من خلال التواصل المعلوماتي المستمر بين مختلف مناطق وتخصصات العمل ومعالجة المعلومات وتوفيرها فورا ودون تأخير مما يسهل من عمليات الإدارة واتخاذ القرار ويحسن من التواصل بين الإدارات ويكون له تأثير إيجابي قوي على فعالية وكفاءة العمل بصفة عامة.



زيارة عمليات ميدريكس

قطر ستيل تنظم زيارة للمصنع لمبعوثي ميدريكس



في ٢٩ أغسطس ٢٠٠٧ قامت وفود تضم أكثر من ٤٥ من المدراء وكبار المسؤولين من أكثر من ١٦ من مصانع ميدريكس للاختزال المباشر من فنزويلا والمكسيك والأرجنتين وترينيداد وتوباغو وأمريكا وكندا والنمسا وروسيا وماليزيا والهند ومصر وعمان والسعودية بزيارة لشركة قطر ستيل، وكان لبعضهم ذكريات محببة عن قطر وشركة قطر ستيل من زيارتهم السابقة التي قاموا بها للمصنع بتاريخ ٩ أكتوبر ٢٠٠٢ شاركت هذه الوفود في الندوة السنوية الثانية لعمليات ميدريكس التي عقدت خلال الفترة من ٢٤ إلى ٢٨ أغسطس ٢٠٠٧ في مملكة البحرين، وكانت الندوة الأولى قد عقدت في عام ٢٠٠٢.

أتاحت الوحدة الثانية للزوار الوقت اللازم للتجول حول المرافق وتبادل الخبرات والأفكار حول أساليب التشغيل، وكان يسود كل من وحدتي الاختزال المباشر جوا احتفالي وترحيبي غامر بفضل الترتيبات المحكمة التي قام بها مراقبو وحدتي وجميع موظفي الإدارة.

وكان حفل الغداء الذي اشتمل على مختلف أصناف الطعام فقرة مفرحة بالنسبة للزوار الذين عادوا إلى بلادهم ومصانعهم بذكريات حلوة من زيارتهم لمصنع شركة قطر ستيل.

والرضا بزيارة المصنع ووحدة الاختزال المباشر الثانية، متمنيا لكم دوام التوفيق“.

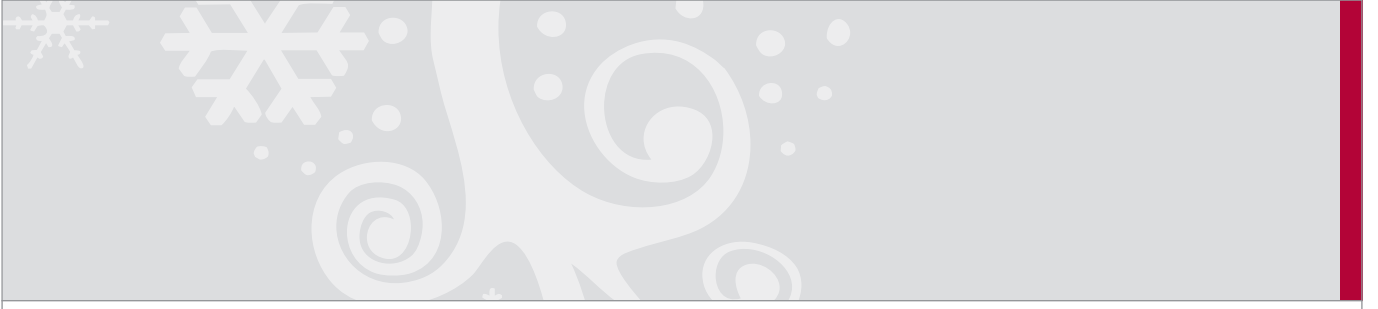
استقبل موظفو العلاقات العامة الوفود عند وصولها إلى البوابة رقم ١ وأخذوهم إلى قاعة مركز التدريب حيث قام مدير إدارة الاختزال المباشر وبقية الموظفين بتحية الوفود وقدموا لهم نبذة عن عمليات شركة قطر ستيل.

قامت أربع فرق من مهندسي الاختزال المباشر وكبار المراقبين بصحبة مدير الإدارة في قيادة وتوجيه الجولة العمومية حول شركة قطر ستيل وزيارة وحدة الاختزال المباشر الثانية، وقد

عبر المشاركون عن تقديرهم لإدارة وموظفي شركة قطر ستيل، ومن ضمن ذلك المقتطف التالي من خطاب السيد/توني إيوت مدير خدمات العملاء بشركة ميدريكس للتكنولوجيا الموجه إلى مدير الإدارة:

”أود أولاً أن أتوجه إليكم مرة أخرى وإلى فريقكم بأسمى آيات الشكر والعرفان لنجاحكم الباهر في تنظيم الزيارة إلى المصنع بتاريخ ٢٩ أغسطس، ويشاركني في هذا الشعور كل الذين شاركوا في الندوة والذين لم أسمع منهم سوى عبارات الإشادة





من جانب آخر صرح السيد / جوزيف فيراريو مديرعام شركة سيمنز أن الإنتاج في الدرفلة الجديدة قد بدأ بنجاح والطاقة الانتاجية هي ٧٠٠,٠٠٠ طن/سنة من قضبان حديد التسليح و اشار أنه قد استخدمت في الدرفلة الجديدة التكنولوجيا المتطورة في درفلة قضبان حديد التسليح ويعتبر هذا المصنع أول مصنع من الجيل الجديد المتطور في منطقة الخليج.

تم توقيع العقد في سنة ٢٠٠٥م لصالح شركة سيمنز في.اي.ايه للتكنولوجيا - الايطالية (في.اي.ايه بوميني سابقا) وتم التنفيذ بالتعاون مع الشريك الاوروبي والمقاولين المحليين من الباطن.

تعتبر قطرستيل أول شركة متكاملة للحديد والصلب تم إنشاؤها في منطقة الخليج العربي ويقع مصنعها في مدينة مسيعيد الصناعية على بعد ٤٥ كيلومتراً إلى الجنوب من مدينة الدوحة عاصمة دولة قطر. هذا وتعتبر قطرستيل اليوم واحدة من الشركات الكبرى المتكاملة في إنتاج الحديد والصلب في المنطقة.

والخدمات المتعلقة بجميع إجراءات تكنولوجيا مراحل صناعة المعادن .

اما بالنسبة لشركة سيمنز في.اي.ايه للتكنولوجيا والتي تتخذ من ايطاليا مقراً لها فتعتبر من أرقى المجموعات الهندسية لبناء مصانع الحديد والصلب على المستوى العالمي كما تقوم سيمنز في.اي.ايه بتزويد عدد كبير من المتطلبات



بدء تشغيل وحدة الدرفلة الجديدة

وفي كلمته الترحيبية أشاد سعادة الشيخ ناصر بن حمد آل ثاني بالشركة المنفذة للمشروع وأثنى على جهودها.

وقال سعادته ان الشركة قد بدأت ومنذ فترة في تنفيذ خططها الطموحة للتوسعة الشاملة لمواجهة الطلب المتزايد على الحديد. ووحدة الدرفلة الجديدة التي نحتفل اليوم ببدء تشغيلها وطاقتها ٧٠٠,٠٠ طن سنوياً سوف تزيد الانتاج من قضبان التسليح إلى حوالي ١,٥ مليون طن سنوياً.

وأضاف سعادته أن قرار التوسعة كان قراراً استراتيجياً اتخذته الإدارة العليا معتمدة على التكنولوجيا الحديثة التي تضمن تصنيع منتج ذي جودة عالية يطابق كافة المواصفات العالمية.

احتفلت قطر ستيل ببدء تشغيل وحدة الدرفلة الجديدة إحدى مراحل التوسعة الشاملة في الشركة، وقد حضر الحفل سعادة الشيخ/ ناصر بن حمد آل ثاني - عضو مجلس الإدارة ومدير عام الشركة إضافة إلى مدراء الدوائر والإدارات وكبار الموظفين. كما حضر الاحتفال سعادة السيد/ جوزيف غريمالدي - سفير إيطاليا في الدوحة والسيد/ جوزيف فيرارو مدير عام وكبار مسؤولي شركة سيمنز في.اي. ايه للتكنولوجيا الشركة الايطالية المنفذة للمشروع.



الشيخ/ ناصر بن حمد آل ثاني
عضو مجلس الإدارة والمدير العام



قَطْر سَتِيل

قطر ستيل
QATAR STEEL

عزيزي القارئ

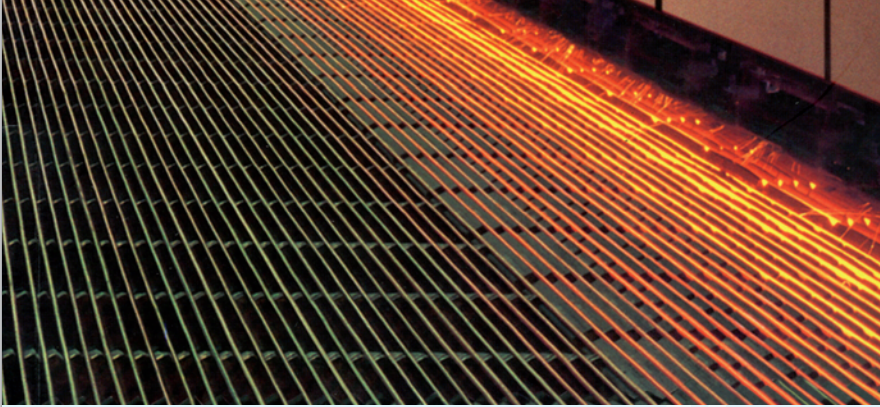
بين يديك العدد الـ ٨٢ ونقدمه لك في إطلالة وثوب جديد تعكس شعارنا وهويتنا الجديدة، ولقد حاولنا إضافة لمسة جمالية لهذا العدد لتمثل عنصراً جاذباً لقراءة ما يحتويه هذا العدد من مقالات حافلة بالمعلومات القيمة.

ويحفل هذا العدد بالعديد من الأخبار الباعثة على التفاؤل، ومنها على سبيل المثال بدء العمل بوحدة الدرفلة الجديدة، هذا بالإضافة إلى العديد من الموضوعات الأخرى كزيارة وفد ميدريكس وتقديرها لمرافق المصنع، كما يقدم لك هذا العدد موجزاً لأحدث التطورات بمشروعات التوسعة التي نقوم بها والتي يسير العمل بها بنجاح وفقاً للبرنامج الزمني الموضوع بل وقاربت على الانتهاء.

كما يسعدنا أن نقدم لك أحدث ما تم التوصل إليه في مجال تكنولوجيا المعلومات في قطر ستيل، حيث تم توظيف نوعية جديدة من أنشطة تكنولوجيا المعلومات تهدف إلى تحسين سير العمل في قطر ستيل وسهولة إجراءاته.

المحتويات

- بدء تشغيل وحدة الدرفلة الجديدة ٣-٢
- زيارة عمليات ميدريكس ٤
- تكنولوجيا المعلومات ٥
- بدء تشغيل مشروعات التوسعة بنجاح ٧-٦
- دائرة الشؤون التجارية ٨



نشرة تصدرها

إدارة العلاقات العامة
قطر ستيل

قطر

شركة قطر ستيل
ص.ب. ٥٠٠٩٠ ، مسيعيد ، دولة قطر
هاتف: ٤٧٧٨٤٧٨ ، فاكس: +٩٧٤ ٤٧٧١٨٨٨
البريد الإلكتروني: qatarsteel@qatarsteel.com.qa
الموقع على الشبكة: www.qatarsteel.com.qa

دبي

شركة قطر ستيل
ص.ب. ١٨٢٥٥ ، جبل علي ، المنطقة الحرة، دبي
الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٤٨٠٥٢١١١ ، فاكس: +٩٧١ ٤٨٠٥٢٢٢٢
البريد الإلكتروني: info@qatarsteel.ae
الموقع على الشبكة: www.qatarsteel.ae



قطر ستيل
QATAR STEEL

وحدة تشكيل حديد التسليح

بدأنا الانتاج لتلبية احتياجات قطاع البناء



فوائد استخدامك لمنتجاتنا

- تقليل وقت تنفيذ المشروع عن طريق تسريع عمليات التركيب لحديد التسليح.
- توفير أماكن التخزين والتشكيل عن طريق قيامك باصدار أوامر توريد حديد التسليح اليوم وسوف تصلك في اليوم التالي .
- تقليل فاقد حديد التسليح عن طريق الحصول على أشكال الحديد المطلوبة لمشروعك مباشرة.

مشاريع قيد التنفيذ

- مستشفى الوكرة - جوانو برسكفيدس
- مشروع مطار الدوحة الدولي الجديد - ADCC

خدماتنا

- تقطيع وتشكيل حديد التسليح .
- توفير الرسومات الخاصة بتركيب حديد التسليح.
- تزويد وتركيب Dextra Bartec Couplers .

أهم ما يميزنا

- ضمان توافر كميات حديد التسليح المطلوبة طوال فترة المشروع.
- التسليم في الوقت المحدد في مواقع العمل حسب المعايير البريطانية والجمعية الأمريكية للاختبارات والمواد.
- يتم استخدام الحاسب المركزي للتحكم في ماكينات الانتاج لتلافي حدوث أي أخطاء في عملية التصنيع.
- يتم إعداد رسومات تركيب حديد التسليح عن طريق مجموعة من المهندسين المحترفين بالتعاون مع كبرى الشركات العالمية.

بانضمامك إلينا، تزدهر مشاريعك

نرحب بتلقي طلباتكم عن طريق وحدة تشكيل حديد التسليح: ميسعيد، قطر، هاتف: ٤٧٧٨٦٣٧ ٩٧٤+، فاكس ٤٧٦٠٩٠٤ ٩٧٤+، البريد الإلكتروني: rff@qatarsteel.com.qa



بدء تشغيل مشروعات
التوسعة بنجاح

زيارة عمليات
ميدريكس

بدء تشغيل
وحدة الدرفلة
الجديدة