

تحقيق الأهداف الطموحة

سنواصل المنافسة بقوة، ولن نعيد عن مواصلة
استراتيجيتنا نحو تحقيق أهدافنا المحددة، مع
التركيز على التنفيذ التشغيلي.



”إن وضعنا القوي يكسبنا
الثقة لمواجهة المخاطر
والتحديات المستمرة
في مجال الاتصالات
سريع التطور.“



٢,٧٨ مليون

إجمالي عدد العملاء



٢,٥ مليون

عملاء الهاتف النقال مسبق الدفع



٢٦,٠٠٠

عميل الهاتف النقال أجل الدفع

المنهج الصحيح يثبت فاعليته

شهدت السنة العاشرة من مسيرة شركة Ooredoo عُمان تحقيق عدد من الإنجازات الهامة، ولاسيما إنجاز شبكة الألياف الضوئية الرئيسية المستقلة على مستوى السلطنة، التي تمتد عبر طول البلاد وعرضها لتوفير خدمات موثوقة هي الأحدث من نوعها لعملائنا من المؤسسات والشركات والأفراد. كما واصلنا الاستثمار في برنامج تطوير الشبكة، مما وفر لنا المزيد من خدمات النطاق العريض، كما شهد أدائنا المالي والتشغيلي تسجيل أرقام قياسية جديدة، ومنها زيادة قاعدة عملائنا بنسبة سبعة في المائة.

كان لنا شرف الفوز بجائزة « أفضل مشغل للهواتف النقالة في الشرق الأوسط لعام ٢٠١٥ ضمن جوائز مجلة CommsMEA، وجائزة «أفضل مشغل اتصالات في الشرق الأوسط لخدمات الشركات» ضمن فعاليات توزيع جوائز «قمة مجلة تيليكوم ريفيو» للعام ٢٠١٥، وهما جائزتان تقدمان شهادة واضحة على ريادتنا في قطاع الاتصالات.

جدير بالذكر أنه بعد عام من التحول من علامة النورس إلى علامتنا التجارية العالمية الجديدة Ooredoo، أصبح تصنيفنا ضمن أفضل ٢٠ شركة أداء في سلطنة عُمان للعام الخامس على التوالي. كما نجحنا في رفع مستوى الإقبال على علامتنا التجارية من ٣٦٪ إلى ٧٥٪، فيما ارتفع مؤشر أسهم العلامة التجارية إلى مستوى غير مسبوق، مما يعطي دليلاً آخر على نجاح عملية إطلاق العلامة التجارية الجديدة - وما رافقه من تحسين في أداء الشبكة عموماً وتقديم عروض مغرية - كما أنه مؤشر إيجابي على سير إستراتيجية تجديد العلامة التجارية وفق الخطة المرسومة.

لقد كان الإقبال الكبير على استخدام خدمات البيانات هو الأكثر إثارة، حيث بات يمثل الآن ٤٤٪ من إيراداتنا. ومن المتوقع أن يتواصل هذا الاتجاه التصاعدي في ضوء تنامي الرغبة لدى الجميع في اقتناء الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية، في بلد يستخدم ثلاثة من كل أربعة أشخاص فيه واحداً من هذه الأجهزة حالياً.

كما نتوقع مزيداً من النمو في استخدام البيانات نظراً لما نوفره لعملائنا من خدمات ومنتجات مبتكرة، حيث يتمحور جوهر عملنا حول الإصغاء الجيد لاحتياجات العملاء، وقيامنا بذلك، ومن خلال تصميم خدماتنا بشكل متميز يلبي هذه الاحتياجات، تمكنا وبفضل الله، من توفير حزمة عروض لظالماً أثبتت شعبيتها وجاذبيتها.

بلغت حصتنا السوقية ١٨٪ في قطاع خدمات الهاتف الثابت، وقمنا بتوفير خدمات الهاتف المتحرك إلى ٢٩٩ من سكان الدولة، كما شهدنا زيادة ملحوظة في حجم عملاء الهاتف الثابت - حيث زاد بنسبة ١٣٪ بين شهري يونيو وسبتمبر فقط - وذلك بسبب الإقبال الكبير على خدمات النطاق العريض المنزلي بعد اكتمال التحول من نظام شبكة WiMAX إلى أحدث تقنيات شبكة LTE.

وكان إطلاق الإنترنت المنزلي فائق السرعة عبر شبكة الألياف الضوئية في نهاية الربع الثالث من السنة قد شهد إقبالا ملحوظاً، بسبب ما تضمنه من توفير السرعة الأعلى على مستوى السلطنة في خدمات النطاق العريض المنزلي، التي تصل إلى ١٠٠ ميجابايت.

وتابعت الشركة مسيرتها لتحقيق هدفها في أن تصبح الجهة المفضلة لدى المؤسسات الحكومية والوزارات التي توفر خدمات الاتصالات عالية الجودة، حيث تمثل اليوم جزءاً لا يتجزأ من استراتيجية الحكومة فيما يخص خدمات الاتصالات ذات النطاق العريض، ونحن نخطط لتعزيز هذه الشراكة لا سيما في ظل إطلاق الخدمات الحكومية الإلكترونية مثل التعليم والصحة، وقد منحنا الحكومة الإلكترونية في سلطنة عُمان مبنى تجهيزات التشغيل لشبكة IP-VPN المخصصة عالية السرعة من الجيل القادم.

الإصغاء إلى آراء واحتياجات العملاء

خلال عام ٢٠١٥، اكتسبت استراتيجيتنا في أن نغدو مستغلاً رئيسياً بـقدم مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات للهاتف الثابت والمتحرك مزيداً من الاهتمام، يتمثل أحد أهم عناصر هذه العملية في المبيعات المتكاملة، التسويق، والتكيز على خدمة العميل، مما أسفر عن تحقيق التوافق بشك أفضل بين منهجنا وإدارة تجربة العميل.

في حدث يُعد الأول من نوعه في الشرق الأوسط، أطلقنا منصة «صوت العملاء»، وذلك لخدمة العملاء بشكل أفضل، حيث تعمل المنصة على جمع آراء العملاء من جميع نقاط التواصل معهم فيما يخص تجربتهم وحول الخدمات المقدمة لهم، على سبيل المثال، في كل مرة يتلقى فيها مركز الاتصال مكالمة من أحد عملائنا يتم إجراء مسح استقصائي بواسطة الرسائل النصية القصيرة، ليتم التفاعل معه بعدها من قبل حوالي ١,٠٠٠ شخص يوميًا.

وقد أوصلت هذه المبادرة رسالة واضحة لعملائنا بأن تفاعلنا السريع والقوي مع ملاحظاتهم هو أكبر دليل على مدى تقديرنا لهم ولآرائهم.

وفي مبادرة أخرى جديدة لـ Ooredoo عُمان، يُسهّم كل مدير بدءاً من الرئيس التنفيذي وما دونه، في تجربة تواصل مباشر مع العملاء بهدف التفاعل معهم وتلقي ملاحظاتهم وآرائهم.

عامٌ من التوسع المثمر في الأعمال

بالنسبة لعملائنا من الأفراد تميز هذا العام بكثير من المنتجات الرائجة والمبتكرة التي أطلقناها لهم على مدار العام، بما في ذلك عروض مكالمات دولية أكثر، شارك واربح، عرض ٢x٨، الباقة الترحيبية، والعديد من المنتجات الأخرى. وقد ساهم ذلك في زيادة قاعدة العملاء من الأفراد لدينا بنسبة ٧٪، وزيادة في إجمالي إيرادات الشركة بنسبة ١١٪.

ويبقى تقدير عملائنا ومكافأتهم على ولائهم من أهم أولياتنا، ونذكر هنا برنامج نقاط الولاء «نجوم» الذي استمر في جذب المزيد من المشتركين فيه.

تُعد شركتنا اليوم واحدة من أكثر العلامات التجارية شهرةً في سلطنة عُمان، وقد جاءت علامتنا التجارية في المرتبة الأولى بين علامات وسائل التواصل الاجتماعي من حيث إجمالي عدد المتابعين. إن وسائل التواصل الاجتماعي من أهم أدوات التفاعل مع مختلف شرائح المجتمع لتلبية احتياجاته المتطورة.



٣ مليون

عدد المشاهدات على اليوتيوب



١٨٥,٠٠٠

عدد متابعينا على تويتر
@OoredooMedia



٢,٠٠٠

نمو متابعي أوريدو على
موقع إنستغرام



نمو سنوي مذهل على كافة
مواقع التواصل الاجتماعي

● ٤٣% نمو عدد المشاهدات
على اليوتيوب

● ٢.٣% نمو متابعينا على تويتر

● ١٢.٨% النمو على موقع إنستغرام

دعم عائلتنا الأكبر

تُعد شبكة صالات Ooredoo ومنافذ الوكلاء دليلاً على التزامنا الراسخ في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالدولة، حيث يفتخر الآن نحو ١,٦٠٠ منفذ بيع ووكيل بانتسابهم لعائلة Ooredoo.



إن البرنامج متاح أمام المشتركين في الخطوط مسبقة ولاحقة الدفع على حد سواء، وهو يمنح العملاء عدداً من المميزات الرائعة عبر العديد من محلات التجزئة وشركات الاتصال وغيرها، كما يواصل برنامج «نجوم» نموه في الوقت الذي تقدم فيه مزايا أخرى مثل توفير الخدمات في المطار.

استكمالاً للجهود التي نبذلها لإثراء تجربة عملائنا عبر المزيد من العروض المبتكرة، أطلقنا أحدث عروضنا لعملائنا وهو «عرض Ooredoo ليوم الاثنين» حيث سيحظون بعروض استثنائية وحصرية كل يوم إثنين من كل أسبوع، وتتضمن هذه العروض خدمات «اشترى واحدة واحصل على الثانية مجاناً» لتمكنهم من الاستمتاع بقضاء أوقات مميزة في مراكز التسوق والمطاعم ودور السينما وغيرها في مختلف أرجاء السلطنة، في حين عززت خدماتنا الجديدة الأخرى مثل فوكس سينما وشراكات بطاقة شكرياً مشاركة عملائنا في برنامج الولاء.

وتزداد احتياجات عملائنا فيما يخص الخدمات الشخصية والتحكم، لذا قمنا بتحسين تطبيق Ooredoo على الهواتف الذكية عبر إضافة مجموعة جديدة من الخيارات مثل معرفة واسترداد نقاط برنامج الولاء «نجوم»، سداد الفواتير، وشراء باقات بيانات إضافية، وحتى هذه اللحظة قام أكثر من ٢٢٠,٠٠٠ عميل بتحميل التطبيق.

في الخطوط مسبقة الدفع، أطلقنا حملة حازت نجاحاً باهراً وهي حملة «جرب بياناتك» بسرعة بيانات لا مثيل لها استطاعت جذب أكثر من ٢١,٠٠٠ عميل، وقد تحولت عروض «أكثر» لإعادة الشحن إلى عروض دائمة نتيجة إقبال العملاء عليها، حيث وصل عدد مستخدميها حتى آخر السنة إلى ٩٧٥,٠٠٠ عميل.

ومن بين العروض الأقوى على مستوى سلطنة عُمان، استطاع عرض «مفاجأة Ooredoo» جذب أكثر من ٣١٥,٠٠٠ عميل في حين كنا أول شركة اتصالات تطلق متجرًا إلكترونيًا يسمح للعملاء بطلب شراء الأجهزة المحمولة بينما هم في منازلهم.

أما فيما يخص الخطوط لاحقة الدفع فقد أطلقنا عرض «الشهر الثالث مجاني» الذي حقق نجاحاً باهراً، وأصدرنا رسوم تعرفه «شهري» الجديدة المبسطة للخطوط لاحقة الدفع.

كما ارتكز محور اهتمامنا أيضاً على توفير خدماتنا إلى عملائنا في المناطق الريفية والقرى البعيدة، حيث قمنا بمنح عدد من الامتيازات التجارية الحصرية التي تعمل بتخصيص من العلامة التجارية Ooredoo، لكي تغطي كافة أرجاء السلطنة، ونظراً لصعوبة طبيعة بعض المنتجات التي تتطلب نهج مبيعات متخصص فقد قمنا بافتتاح ١٤ صالة امتياز جديدة، والتي سرعان ما أثبتت جدواها في مناطق بعيدة وقرى صغيرة، مما أدى إلى توسيع بصمتنا ومنح العملاء وصولاً أسهل لمنتجاتنا.

تُعد شبكة صالات Ooredoo ومنافذ الوكلاء دليلاً على التزامنا الراسخ في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالدولة، حيث يفتخر الآن نحو ١,٦٠٠ منفذ بيع ووكيل بانتسابهم لعائلة Ooredoo.

وبالعودة إلى القطاع الحكومي فقد أسهم قيام الحكومة بإعادة تقييم استراتيجيتها الاتصالية لديها في توفير بعض الفرص الجيدة، بما يشمل تحسين العقود وإطلاق مشاريع جديدة.

أما في القطاع الخاص فقد أدركنا بأن احتياجات عملائنا من أصحاب الأعمال التجارية مختلفة ودرجة جداً من حيث الوقت، حيث أنها قد تؤثر على مسار عمل مؤسساتهم بغض النظر عن حجمها، لذا قمنا بإنشاء «مركز العناية بالشركات التجارية» للتركيز فقط على احتياجات الشركات، وقد عكس ذلك الأهمية المتزايدة لعملاء الأعمال التجارية في مسيرة عملنا، والتزامنا بتبني مصادر الدخل عبر كافة المجالات مثل الأعمال التجارية، النطاق العريض المنزلي، وخدمات الخطوط اللاحقة الدفع.

وكجزء من التزامنا المتواصل في تحقيق احتياجات الأعمال المتغيرة لعملاء الشركات، قمنا بطرح منتج «البريد الإلكتروني معك في كل مكان» وهو منتج يسمح لعملاء الشركات بالوصول إلى حسابات البريد الإلكتروني والرسائل في أي مكان في العالم أثناء التجوال وبسعرٍ محدد.



٨.٠%

الارتفاع في نسبة استرداد النقاط تحت برنامج نقاط الولاء «نجوم» على بعض الخدمات الجديدة.

٢.١٥ ٢٢,٠٠٠

قام أكثر من ٢٢,٠٠٠ عميل بتحميل تطبيق Ooredoo للهواتف الذكية، والذي نعمل على تطويره ودعمه بخيارات مرنة أكثر.

كما واصلنا صدارتنا في تقديم الخدمات المبتكرة، حيث قمنا بالسماح لعملائنا من شراء سعة النطاق حسب الطلب بناءً على ملف محدد لخدمات الشركة لدينا، مما يسهم في تلبية احتياجاتهم التجارية على تنوعها.

وقد لاحظنا ازدياد طلب عملائنا من الشركات حول إدارة التدفق النقدي قصير ومتوسط الأمد بشكل مسبق، ففي الفترات الاقتصادية المتقلبة استجينا بكل طاقتنا لتلبية هذه الاحتياجات عبر باقات صُممت خصيصاً للهاتف الأرضي والمحمول، تسمح للشركات التجارية التي طرأ تغيرٌ على حاجاتها وتطلعاتها بالاستفادة من خدماتنا دون إلزامهم بهيكل رسوم متشدد.

يُعد نظام الخدمات الصوتية PBX لدينا خير مثال على استجابتنا لاحتياجات عملاء الشركات، سابقاً، كان يلزم الشركة تخصيص أموال طائلة لشراء مقسم الهواتف الخاصة PBX بالكامل، بالإضافة إلى مصاريف مستمرة لإدارته، ولكن عرضنا لا يتضمن سوى رسم شهري لكل مستخدم، مما يمنح الشركة خيارات أوسع، وبشكل خاص إمكانية تغطية النفقات من مصاريف التشغيل.

وكإحدى النتائج المباشرة لعضويتنا في مجموعة Ooredoo العالمية، تمكنا من دعم العديد من الشركات متعددة الجنسيات في تطوير وتنمية أعمالهم التجارية في سلطنة عُمان، ولا شك أن الشراكة مع علامة تجارية عالمية مرموقة مثل Ooredoo يعزز من قدراتنا التنافسية على مستوى العالم، بالإضافة إلى تحقيق مزيدٍ من ولاء العملاء، مزيدٍ من الوعي، وصولاً إلى تعزيز قيمة العلامة التجارية في السنوات القادمة.



الموظفون

أن نكون شركة جيدة، فهذا يعني احتفاظنا بموظفين ملوهم الحماس، ويشعرون بالرضا، لذا كان الارتقاء بمهارات موظفينا ولا زال هدفاً رئيسياً بالنسبة للشركة، حيث نقوم باختيار وتدريب المواطنين الموهوبين الذين سيصبحون قادة ومدراء الجيل القادم تعزيزاً لمستوى التعمين باستمرار ليصل إلى 79٪.

تقوم مهمة قسم الموارد البشرية لدينا على أربع ركائز أساسية:

- **التطوير التنظيمي**
تطوير مهارات الموظفين
 - **التطوير القيادي**
تطوير وتفعيل مهارات وأساليب القيادة
 - **مشاركة الموظفين**
دمج موظفينا والحفاظ على بيئة عمل ناجحة بما في ذلك وسائل الاتصال الداخلية
 - **نموذج تطور قدرات الأشخاص**
يشتمل هذا سياسات وأساليب قسم الموارد البشرية، ويتم قياسه بحسب شركات المجموعة الأخرى.
- حظي برنامج التدريب العملي لدينا بإعجاب الكثيرين، وسيظل كذلك في العام القادم، باعتباره دعامة أساسية في استراتيجيتنا تجاه المسؤولية المجتمعية.

حماية شبكتنا مستقبلاً

لقد كان برنامجنا لتحديث الشبكة على مدار عدة سنوات مضت، والذي وصل الآن لمرآطه النهائية، أكثر من مساهم في تصحيح رؤيتنا واستثماراتها، وقد منحنا القدرة على زيادة وإطلاق خدمات بيانات جديدة، بالإضافة إلى الحصول على ردود أفعال إيجابية إلى حد كبير من العملاء.

٢٣٪

النمو في قاعدة عملاء الخطوط الثابتة منذ العام ٢٠١٤.

٢.١٥

١٨٦,٠٠٠

عدد العملاء الجدد الذين انضموا إلى Ooredoo خلال العام.

بينما يواصل عالم الإنترنت الرقمي طرح مزيد من العروض الرقمية الجديدة، فإنه يجب على شركتنا مواكبة هذا التحول، ومواجهة كافة التحديات بمنهج جديد ونماذج أعمال حديثة.



١٦٣,٠٠٠

عدد العملاء الجدد لخطوط الهاتف
النقال مسبق الدفع



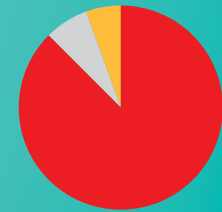
١٣,٠٠٠

عدد العملاء الجدد لخدمات الخط الثابت



١,٠٠٠

عدد العملاء الجدد لخطوط الهاتف
النقال آجل الدفع



انضمام عملاء جدد
إلينا في عام ٢٠١٥

- ٨٧,٦٪ خطوط الهاتف
النقال مسبق الدفع
- ٦,٩٪ خدمات
الخطوط الثابتة
- ٥,٣٪ خطوط الهاتف
النقال آجل الدفع



كما يبقى تعزيز تغطية الشبكة في المناطق الريفية والبعيدة في السلطنة أحد أهم مساعيها. وتواصل الشركة توسيع نطاق تغطيتها وتوفير خدمة 4G/3G لتحقيق التوازن بين كل من أولويات الأعمال التجارية، العوائد الاستثمارية، ومسؤولياتنا الاجتماعية والتنظيمية.

كما أن تشكيل تحالفات وشراكات جديدة يُعد عاملاً جوهرياً في تسريع انتشار خدماتنا في سلطنة عُمان. وفي التعرف على الفرص التي يوفرها الاقتصاد الرقمي واقتصاد الإنترنت الجديدين.

ثمة أولوية أخرى في العام ٢٠١٦ تتمثل في الحفاظ على قاعدة التكلفة وتحسينها، وإضافة نماذج تجارية جديدة شائعة في البلدان الأخرى إلى مجموعة منتجاتنا.

بالنسبة للعاملين الماضيين، ركزت الشركة على عدة أمور أهمها تحسين الحوكمة، تحقيق وفرة الحجم، زيادة الإنتاجية، وتحسين جدوى التكاليف. لقد أسهم هذا الاستثمار في النجاح المالي الباهر الذي حققناه، وساعد أيضاً في إرساء بنى قوية للشركة أسهمت في جاهزيتها لتحمل الظروف الاقتصادية المتقلبة، والتكيف مع متطلبات السوق والمنافسة، وتلبية احتياجات العملاء المتجددة.

وسينصب تركيزنا المستقبلي على غرس هذه الثقافة والأنظمة الجديدة في كافة مستويات التشغيل.

كما سنواصل تحويل الشركة إلى شركة اتصالات مدمجة متكاملة الخدمات، تحقق 70٪ من إيراداتها وأكثر من البيانات، بالإضافة إلى سعينا للتكيف مع نماذج الشركات الجديدة المؤثرة في الاقتصاد الرقمي واقتصاد الإنترنت الناشئين.

وختاماً، ستحافظ الشركة على موقعها في المنافسة، ولن تحيد عن استراتيجيتها الممتدة على مدار سنوات في إرساء وتحقيق أهدافها الطموحة، والتي أثبتت فاعليتها حتى اليوم، وبمجرد دخول عقدنا الثاني من التشغيل، نجدد تأكيدنا على الأداء التشغيلي المتميز وذلك بالالتزام والاستمرارية، مما يضعنا في موقف قوي واثقين من تحدي المخاطر والتحديات المستمرة في مجال الاتصالات سريع التطور.

جريج يونج
الرئيس التنفيذي

ولقد شكل إنجاز شبكة الألياف الضوئية الأساسية المستقلة عبر كافة أنحاء السلطنة بطول 0,0٠٠ كلم حدثاً رئيسياً لعدة أسباب، من أهمها أنه يضمن استمرار الأعمال في حال حدوث الكوارث الطبيعية أو الأمور غير المتوقعة والطارئة، ويُلفي اعتمادنا على مشغلات أخرى.

وبما أننا لسنا بحاجة بعد الآن إلى أن نعتمد على تأجير الخطوط، يمكننا توفير باقات بيانات عالية السرعة بأسعار منافسة جداً للعملاء الأفراد والشركات في كافة أرجاء السلطنة.

ومما نقوم به كذلك لحماية شبكتنا من التحولات المستقبلية هو استثمارنا الحالي في الكابلات العالمية تحت الماء، والتي تمنحنا اتصالاً أفضل مع شبكة الاتصالات العالمية.

وقد تجاوزت الحصيلة السنوية لتكلفة إنجاز الشبكة الأساسية المحلية للألياف الضوئية ١,٢ مليون ريال، ولكننا سنبدأ في تصفيف العائد المالي الحقيقي اعتباراً من الربع الثاني من عام ٢٠١٦، وهو ما يشكل إثباتاً إضافياً على أن النفقات الرأسمالية الطائلة للسنوات السابقة والتي بلغت ذروتها هذا العام، ستبدأ بتصفيف أرباحها المرجوة.

النظرة المستقبلية

سيشهد العام القادم التحول الرقمي الكبير للشركة، بعد أن أصبحت عروضنا التجارية رقمية إلى حد كبير وجرى تصنيفها في ثلاث مجموعات واضحة:

- منتجات وخدمات جديدة.
- استخدام التقنية الرقمية لتقديم تجربة أفضل للعميل، ونموذج متميز للمشاركة، مع إجراء التحسين عليهما بصفة دائمة.
- استخدام الأنظمة الرقمية والتفاعل مع العملاء لزيادة الفعالية، وتعزيز الإنتاجية، وإدارة التكاليف.

لن نتوانى عن تفانينا في العمل لتعزيز التفاعل مع عملائنا، حيث سنواصل دعم المجالات التي تعزز تجربة العملاء، حتى نصل إلى تميزنا عن المنافسة الحالية والمستقبلية، وسنواصل بذل قصارى جهدنا في خدمة عملائنا.

وستعمل حيازتنا على المجال الجديد لشبكة LTE على اختصار مسافات الأداء بين شبكة الجيل الثالث 3G والجيل الرابع 4G للوصول إلى تغطية مثالية، ونتوقع أن نشهد مستويات مرتفعة من الإقبال على شبكة 4G في العام ٢٠١٦.

سينتقل تركيزنا على الاستثمار في مجال الشبكة منذ العام ٢٠١٢ إلى تحديث تقنية المعلومات، أمليين إنجازها في غضون عامين. وتهدف من وراء ذلك إلى دعم استراتيجيتنا لنصبح مزود الخدمة الرائد في مجال تقديم خدمات الإنترنت والبيانات، مع القدرة المستقبلية على إطلاق وإدارة منتجات وخدمات بيانات جديدة في السوق بسرعة ودون توقف.