مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية

اسم المقال: الجوانب القانونية للتحالفات بين شركات النقل الجوي "دراسة مقارنة"
اسم الكاتب: عمر محمد سلطان العويس، عماد الدين عبدالحي
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/8431
تاريخ الاسترداد: 2026/11/02 04:38 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

جامعة الشارقة
UNIVERSITY OF SHARJAH

مجلة جامعة الشارقة

مجلة علمية محكمة

للعلوم القانونية



المجلد 18، العدد 1
ذو القعدة 1443 هـ / يونيو 2021م

الترقيم الدولي المعياري للدوريات 2616-6526

الجوانب القانونية للتحالفات بين شركات النقل الجوي: دراسة مقارنة

عمر محمد سلطان العويس

عماد الدين عبدالحي

كلية القانون - جامعة الشارقة

الشارقة - الإمارات العربية المتحدة

تاريخ الاستلام: 19-05-2019 **تاريخ القبول: 24-11-2019**

ملخص البحث:

تضطر العديد من شركات الطيران في كثير من الأحيان إلى الانضمام إلى تحالفات مع شركات طيران أخرى، وذلك راجع إلى عدة أسباب يأتي في مقدمتها المميزات التي يحققها التحالف سواء بالنسبة للشركات، أو بالنسبة للجمهور. ويقصد بالتحالف في مجال النقل الجوي بأنه: «اتحاد بين شركتين أو أكثر، لهما نفس الاهتمامات والعمل في نفس المجال، بهدف تحقيق مكاسب للشركات الأعضاء»، ويهدف تحالف شركات الطيران إلى تحقيق الربح، وزيادة الإيرادات، وترشيد النفقات عن طريق فتح أسواق جديدة في أماكن لم يسبق لها التواجد فيها، وخفض التكاليف بالمشاركة في تقديم الخدمات.

ويترتب على قيام التحالف آثار قانونية من أهمها: الالتزامات المترتبة على عقد النقل الجوي، والذي يأتي في مقدمتها الالتزام بإنجاز حالة النقل من خلال الطائرة ومن مكان إلى مكان، والمحافظة على سلامة الركاب والبضائع، والالتزام بعدم التأخير. وفي حالة قيام شركات النقل الجوي بالإخلال بالتزاماتها الملقاة على عاتقها، فإنه يستوجب مسئولياتها وتعويض المضرور عما أصابه من ضرر.

الكلمات الدالة: تحالفات شركات الطيران، التزامات الناقل الجوي، الضرر، المسؤولية، التعويض.

المقدمة:

أولاً- موضوع الدراسة:

لقد مر النقل الجوي الدولي بتطورات وتغيرات حيوية، وذلك نتيجة لظهور التجمعات الاقتصادية الإقليمية، والتحول الاقتصادي نحو النظام الرأسمالي، فضلاً عن استحداث ترتيبات تجارية عالمية جديدة على قطاع الخدمات، بما فيها خدمات النقل الجوي، الأمر الذي أشعل سوق المنافسة بين شركات الطيران الدولية.

وتؤدي المنافسة دورًا رئيسًا في تعزيز القدرة التنافسية للاقتصاديات الوطنية في الانفتاح على العالم للاستفادة من عوائد تحقيق اقتصاديات التشغيل المثلى وتحقيق وفورات اقتصادية للشركات الناقلة، وكذلك المستهلك على حد سواء.

ومنذ تطبيق قوانين تحرير السماوات أو ما يطلق عليه السماوات المفتوحة[1]، في الولايات المتحدة الأمريكية ثم تبعتها دول أوروبا الغربية، وأخرجت المنافسة العديد من الشركات العاملة في النقل الجوي من الأسواق، ونظرًا إلى تحرير الأسواق ظهرت الشركات منخفضة التكاليف، واستحوذت على نصيب كبير من الأسواق بسرعة مما دفع الشركات التقليدية للخروج من أزمة المنافسة الحادة، وكان من نتيجة ذلك أن لجأت الشركات التقليدية في التفكير في تكوين تحالفات كبرى فيما بينها، فضلاً عن تطبيق ما يسمى بالمشاركة في الرمز.

ووفقًا لم تقدم فقد سعت شركات النقل الجوي عبر العالم إلى إنشاء تحالفات بين عدد من أهم الشركات العالمية، وهذه التحالفات يجب أن تتم في إطار من القانون، ومن هنا يأتي موضوع الدراسة في هذا البحث، والذي سيأتي تحت عنوان «**الجوانب القانونية للتحالفات بين**

(1) استخدم هذا التعبير في عهد الرئيس أيزنهاور 1955 أول مرة أثناء الحرب الباردة بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد السوفيتي وكان لأغراض عسكرية لفرض مزيد من الرقابة على الأجواء. والسماوات المفتوحة (Open Skies) ، هي فتح الأسواق أمام شركات الطيران لتقديم خدماتها من خلال حرية في السعة والحركة، وتقديم أسعار مناسبة تحقق المكاسب لكل من الركاب والشحن الجوي، ومقدمي الخدمة، والمجتمع ككل، وهذا يعني مزيدًا من المرونة في تطبيق حريات النقل الجوي (Freedoms Of The Skies) المعمول بها طبقا لمعاهدة شيكاغو 1944م لتنظيم حركة النقل الجوي العالمي خاصة الحرية الخامسة، وذلك من خلال فتح المطارات، وإلغاء جميع القيود على عدد الرحلات، وحقوق تشغيل الخطوط، مع ضمان عدم وجود أي ممارسات غير متكافئة أو تمييزية من قبل أي شركة طيران، والاستغناء عن الدعم والإعانات الحكومية أو أي احتكارات أخرى لضمان تحقيق المنافسة العادلة. وقد تأخذ هذه السياسة ثلاثة أشكال: شكل الاتفاق من طرف واحد Unilateral، أي فتح السماوات أمام جميع الدول بشركاتهم المتعددة؛ أو الاتفاق الثنائي، وهي اختيار دولة بعينها لفتح الحركة معها؛ أو متعدد الأطراف، والذي يعني اشتراك أكثر من دولة فيما بينها لتطبيق هذه السياسة دون السماح للآخرين بالاستفادة من مزايا هذا الاتفاق.
انظر: د. عادلة رجب، ورقة عمل رقم (109) بعنوان: «تحرير قطاع النقل الجوي «الفرص والتحديات»»، المركز المصري للدراسات الاقتصادية، ديسمبر 2005م، ص4.

شركات النقل الجوي».

ثانيًا- تساؤلات الدراسة:

يدور التساؤل الرئيس لهذه الدراسة حول تساؤل رئيس مؤداه **ما الجوانب القانونية للتحالفات بين شركات النقل الجوي؟** ، وتتفرع عن هذا التساؤل عدة تساؤلات فرعية يمكن إجمالها على النحو الآتي:

1. ماهية التحالفات في مجال النقل الجوي؟
2. ما صور التحالفات بين شركات الطيران؟
3. ما الفرق بين التحالفات والاستحواذ والاندماج؟
4. ما الأسباب الداعية إلى قيام التحالفات بين شركات الطيران؟
5. ما المعوقات التي تقف أمام تفعيل التحالفات بين شركات الطيران؟
6. ما الآثار القانونية المترتبة على قيام التحالفات بين شركات النقل الجوي؟
7. ما صور انعقاد المسؤولية المدنية لشركات النقل الجوي؟

ثالثًا- منهج الدراسة:

يعتمد الباحث في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي والمقارن، وذلك من خلال دراسة القواعد القانونية الواجبة التطبيق على موضوع التحالفات بين شركات النقل الجوي، من أجل الإلمام بالجوانب القانونية للتحالفات بين هذه الشركات، والوقوف على مدى مسؤولية كل طرف، فضلاً عن الآثار القانونية المترتبة على هذه التحالفات، ومدى إمكانية قيام المسؤولية المدنية.

رابعًا- تقسيمات الدراسة:

تأسيسًا على ما سبق ستقسم هذه الدراسة إلى ثلاثة مباحث، وخاتمة تشتمل على النتائج والتوصيات، وذلك على النحو الآتي:

- **المبحث الأول: ماهية التحالفات في مجال النقل الجوي**
  - المطلب الأول: تعريف التحالفات في مجال النقل الجوي.
  - المطلب الثاني: تمييز التحالفات في مجال النقل الجوي عن الاندماج والاستحواذ
  - المطلب الثالث: الأسباب الداعية إلى عقد التحالفات وصور من التحالفات بين شركات الطيران
- **المبحث الثاني: الآثار القانونية للتحالفات والمعوقات التي تحول دون قيامها**
  - المطلب الأول: الأثار القانونية المترتبة على قيام التحالفات بين شركات النقل الجوي
  - المطلب الثاني: المعوقات التي تقف أمام تفعيل التحالفات بين شركات الطيران
- **المبحث الثالث: انعقاد المسؤولية المدنية لشركات النقل الجوي المتحالفة**
  - المطلب الأول: انعقاد المسؤولية لشركات النقل الجوي عن الأضرار الناشئة عن وفاة الراكب أو إصابته
  - المطلب الثاني: انعقاد المسئولية لشركات النقل الجوي عن الأضرار التي تصيب الأمتعة والبضائع
  - المطلب الثالث: انعقاد المسؤولية لشركات النقل الجوي عن الأضرار الناشئة عن التأخير

الخاتمة

أولاً- النتائج

ثانيًا- التوصيات

قائمة المراجع

المبحث الأول: ماهية التحالفات في مجال النقل الجوي

مما لا شك فيه أن شركات الطيران دائمًا ما تسعى إلى المنافسة، والتسابق فيما بينها، ومن ثم فإنها تسعى إلى الانضمام إلى التحالفات العالمية، من أجل تعزيز مكانتها التنافسية، والاستفادة القصوى من شبكة رحلات شركائها في التحالف، فضلاً عن السعي نحو الانتشار العالمي على أوسع نطاق ممكن.

ومن أمثلة التحالفات العالمية في مجال النقل الجوي تحالف ستار **(Star Alliance)** ، وسكاي تيم **(Sky Team)** ، وون ورلد **(One World)** ، وتضم هذه التحالفات أعرق شركات الطيران، سواء من حيث الناحية التاريخية أو من حيث كونها أكثر حداثة وتطورًا عن مثيلاتها من الشركات الأخرى، وفي الحقيقة إن كل تحالف من هذه التحالفات له من السمات والمميزات التي تميزه عن غيره.

ولكن التساؤلات التي يمكن إثارتها الآن ما ماهية التحالفات في مجال النقل الجوي؟ وهل يختلف هذا التحالف عن ما يسمى بالاندماج أو الاستحواذ؟ ، وما هي الأسباب الداعية إلى عقد التحالفات، وما هي صور هذه التحالفات؟

إن الإجابة عن التساؤلات السابقة تستدعي من الباحث أن يقسم هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب، وذلك على النحو الآتي:

- المطلب الأول- تعريف التحالفات في مجال النقل الجوي.
- المطلب الثاني- تمييز التحالفات في مجال النقل الجوي عن الاندماج والاستحواذ
- المطلب الثالث- الأسباب الداعية إلى عقد التحالفات وصور من التحالفات بين شركات الطيران.

المطلب الأول: تعريف التحالفات في مجال النقل الجوي

يمكن تقديم التحالف على أنه خيار تلجأ إليه المؤسسات الاقتصادية لضمان سند إضافي في مسار نشاطها، إذ لم يعد بإمكان المؤسسات الاقتصادية اليوم الاعتماد فقط على القدرات الذاتية نظرًا إلى زيادة حدة المنافسة[1].

(1) عصام حسين، أسواق الأوراق المالية «البورصة»، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008م، ط1، ص91.

ويرى توسون (Thompson) أنّ التحالف هو اتّفاق تعاون ما بين شركات تعمل في نفس القطاع، هذا الاتفاق يخصّ جانب البحوث المتعلقة بتطوير التكنولوجيا، الاستخدام المشترك للتسهيلات في مجالات الإنتاج، كتصنيع مكوّنات منتجات أو تجميع منتجات مشتركة، للتسويق[1].

ويعرفه البعض أيضًا بأنه إحلال التعاون محل المنافسة، التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق، بمعنى أن هناك سعي من طرف مؤسستين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية بهدف تعظيم الإفادة من الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية، ولاستيعاب المتغيرات البيئية المتمثلة في الفرص أو التهديدات[2].

ويعرف جانب من الفقه التحالف بشكل عام بأنه سعْي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية بهدف تقاسم الأسواق على المستوى الكلي أو تكامل الأسواق على المستوى الجزئي[3]، ويعرف أيضًا بأنه اتفاق بين طرفين أو أكثر بإرادتهما من أجل المضي قدمًا لتحقيق الأهداف المشتركة في بيئة آمنة ورفع مستوى التعاون بينهما على المستوى الإستراتيجي[4].

ويقصد بالتحالف في مجال النقل الجوي بأنه: «اتحاد بين شركتين أو أكثر، لهما نفس الاهتمامات والعمل في نفس المجال، بهدف تحقيق مكاسب للشركات الأعضاء، أما تحالف شركات الطيران، فهدفه هو تحقيق الربحية، وزيادة الإيرادات، وترشيد النفقات عن طريق فتح أسواق جديدة في أماكن لم يسبق لها وجود فيها، وخفض التكاليف بالمشاركة في تقديم الخدمات»[5].

وقد حاول البعض[6] تعريف تحالفات شركات الطيران الدولية بأنها: شراكة طويلة الأمد بين شركتي طيران أو أكثر، في محاولة لتحسين المزية التنافسية للشركات المتحالفة في مواجهة منافساتها

(1) رزيقة نصر الدين، التحالفات الاستراتيجية كخيار لمواجهة المنافسة «دراسة حالة: شركة سونا طراك فرح GNL/Z»، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2014 - 2015م، ص 10.

(2) فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية، ايتراك للنشر والتوزيع، جمهورية مصر العربية، 1999م، ص1.

(3) حنان علاء الدين عبد الصادق جعفر، الاندماجات في مجال الطيران، رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 2010م.

(4) Bo Lin, The Effects of Joining a Strategic Alliance Group On Airline Efficiency, International Journal of Aviation Management, Volume 3, Issue 2 - 3, 2016, P. 2.

(5) انظر: د. نادية محمد معوض، المشاركة بالرمز وتحالف شركات الطيران، مجلة الأمن والقانون، أكاديمية شرطة دبي، مج: 21، ع: 1، ص63.

(6) Michael Z. F. Li, Distinct Features Of Lasting and Non-lasting Airline Alliances, Journal Of Air Transport Management, Volume 6, Issue 2, April 2000, P. 65.

في السوق، وذلك من خلال تقاسم الموارد المتاحة لديها، كالعلامات التجارية والقدرة على دخول الأسواق، ورفع كفاءة الخدمات المقدمة، وغيرها من الإمكانيات المتوافرة لدى الشركات المتحالفة[1].

المطلب الثاني: تمييز التحالفات في مجال النقل الجوي عن الاندماج والاستحواذ

مما لا شك فيه أن التحالفات التي تتم بين شركات الطيران العالمية تُعتبر من أبرز الآليات التي تتبعها شركات الطيران الدولية للسيطرة على سوق النقل الجوي، هذه التحالفات الضخمة المتنافسة تمثل مجموعات من شركات الطيران الكبيرة والمتوسطة الحجم، التي تغطي عملياتها مناطق جغرافية واسعة، ولديها شبكات عالمية مختلطة ذات امتداد كبير، ويكفي العلم بأن ثلاثة التحالفات الرئيسة (Alliance, Sky Team and Oneworld Star) تسيطر على 60% من حصة السوق العالمية[2].

وقد تعرض الاتحاد الدولي للنقل الجوي –The International Air Transport Associa tion لظاهرة تحالفات شركات الطيران الدولية[3]، ووصفتها بكونها اتفاقات تجارية تجمع بين ثلاث شركات طيران أو أكثر تهدف إلى:

1. تقديم خدمات النقل الجوي المشتركة لشركات الطيران المتحالفة تحت علامة تجارية واحدة أو اسم تجاري واحد.
2. قيام الشركات المتحالفة ووكلائها بالترويج للجمهور للعلامة التجارية أو الاسم التجاري للتحالف.

---

(1) انظر: د. محمد مرسي عبده، الضوابط القانونية لمنع الاحتكار التعسفي لتحالفات شركات الطيران الدولية «دراسة تحليلية مقارنة»، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، مج: 2، ع: 2، 2016م، ص43.

(2) أهم التحالفات العالمية بين شركات النقل الجوي هي: 1) تحالف ستار Star Alliance وهو أكبر تحالف لشركات الطيران في العالم، والذي أسسته عام 1997م الخطوط الجوية الكندية ولوفتهانزا وشبكة الخطوط الجوية الاسكندنافية وشركة طيران يونايتد، وقد انضمت مصر للطيران إلى هذا التحالف عام 2008م. 2) تحالف عالم واحد One World Alliance أسسته في عام 1998م شركة طيران أمريكان والخطوط الجوية البريطانية وشركة طيران كاثي باسفيك وكانتاس. 3) تحالف Sky Team Alliance وأسسته عام 2000م شركة طيران ايروميكسيكو، والخطوط الجوية الفرنسية، وشركة طيران دلتا، والخطوط الجوية الكورية، لمزيد من التفاصيل حول أهم تحالفات شركات الطيران، راجع:
Manual on the Regulation of International Air Transport, International Civil A|viation Organization, Doc 9626, Second Edition 2014, P. 150.

(3) Passenger Services Conference Resolutions Manual, The International Air Transport Association, 30Th edition, effective 1 June 2010 - 31 May 2011, Recommended Practice no 1008, P. 759.

3. استخدام العلامة التجارية أو الاسم التجاري للتعرف على الخدمات التي يقدمها التحالف في المطارات أو في أي منطقة تقديم خدمات أخرى[1].

ويتشابه مصطلح التحالف مع بعض المصطلحات مثل الاندماج أو الاستحواذ أو السيطرة، وفيما يلي توضيح لأهم الفروق بينهم:

1. الاندماج:

الاندماج بصفة عامة هو اتحاد للمصالح بين شركتين أو أكثر ينتج عنه ظهور كيان جديد أو قيام أحد الشركات، فمثلاً اندماج الشركة يعني دخول كلي لكيانها في شركة أخرى، وبالتالي يزول كيانها القانوني وتدخل في كيان الشركة الأخرى المندمجة معها، وهذا يختلف عن تحول الشركات حيث تبقى الشركة قائمة وإنما يتغير كيانها القانوني، كما أن الاندماج ليس بالضرورة أن يكون بين الشركات من ذات النوع، فيجوز أن تندمج شركة مع أخرى من نوع آخر، سواء كان الاختلاف من حيث الأغراض أو من حيث الكيان القانوني[2].

فالاندماج هو العملية القانونية التي يتم بموجبها اتحاد عدة منشآت اقتصادية قائمة في كيان قانوني واحد وذلك بطريقتين، الأولى بطريقة الضم وهي ضم منشأة أو شركة أو أكثر إلى منشأة أخرى، فتزول الشخصية المعنوية للمنشأة أو المنشآت المنضمة، وتنتقل أصولها وحقوقها إلى المنشأة الضامة، وطريقة المزج وهي حل جميع المنشآت المندمجة وإنشاء منشأة جديدة، فتزول بذلك الشخصية المعنوية للمنشآت المندمجة وتنتقل أصولهما إلى المنشأة الجديدة التي يتم انشاؤها بموجب الاندماج[3].

---

(1) د. محمد مرسي عبده، الضوابط القانونية لمنع الاحتكار التعسفي لتحالفات شركات الطيران الدولية «دراسة تحليلية مقارنة»، مرجع سابق، ص42.

(2) علي حمودي: مفهوم اندماج واستحواذ الشركات، موقع (Investing) في 2 سبتمبر 2015م، (مأخوذة بتاريخ الأربعاء 17 أبريل 2019م) ،
https: //sa. investing. com/analysis/% D9% 85% D9% 81% D9% 87% D9% 88% D9% 85 -% D8% A5% D9% 86% D8% AF% D9% 85% D8% A7% D8% AC-% D9% 88% D8% A5% D8% B3% D8% AA% D8% AD% D9% 88% D8% A7% D8% B0 -% D8% A7% D9% 84% D8% B4% D8% B1% D9% 83% D8% A7% D8% AA-33029

(3) للمزيد من التفاصيل عن تعريف الاندماج انظر: د. حسني المصري، اندماج الشركات وانقسامها «دراسة مقارنة»، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، مصر، 2007م، ص32 وما بعدها؛ د. أحمد محمد محرز، اندماج الشركات من الوجهة القانونية «دراسة مقارنة»، منشأة المعارف، الإسكندرية، د. ت، ص7 وما بعدها؛ د. حسام الدين عبد الغني الصغير، النظام القانوني لاندماج الشركات، دون دار نشر، القاهرة، 1987م، ط1، ص25 وما بعدها.
وكذلك راجع:

2. الاستحواذ:

إن عملية الاستحواذ، والتي تعرف أيضًا بعملية الشراء هي عبارة عن شراء شركة (الشركة المستهدفة) بواسطة شركة أخرى. ويمكن أن تكون عملية الاستحواذ ودية أو غير ودية. وفي الحالة الأولى، يكون هناك تعاون بين الشركتين في المفاوضات أما في الحالة الثانية فإن الشركة المستهدفة بالاستحواذ تكون غير راغبة في أن يتم شراؤها أو أن مجلس إدارة الشركة المستهدفة لا يكون لديه معرفة سابقة بعرض الاستحواذ. وتشير عملية الاستحواذ عادة إلى شراء شركة أصغر بواسطة شركة أكبر، بيد أنه في بعض الأحيان تقوم شركة أصغر بالاستحواذ على حصة الإدارة المسيطرة في شركة أكبر أو شركة أكثر رسوخًا في السوق وتحتفظ بأسهمها ليطلق على اسم الكيان الجديد المتحد، ويسمى هذا النوع من الاستحواذ عملية استرداد الأسهم أو الشراء المعكوسة[1].

ورغم عن أن هذين المصطلحين «الاندماج والاستحواذ» يستخدمان في كثير من الأحيان كلفظين مترادفين فإن مصطلحي الاندماج والاستحواذ يعنيان أشياء مختلفة، وحسب المعنى المحض للمصطلح فإن الاندماج يحدث عندما تتفق شركتان، عادة ما تكونان من نفس الحجم تقريبًا، لتصبحا شركة فردية واحدة بدلاً من أن تظلا مستقلتين من حيث الملكية والتشغيل، ويشار إلى مثل هذا النوع من أنواع الاندماج بصورة أكثر دقة ب «اندماج المتماثلين أو النظيرين»، وفي هذه الحالة يتم التنازل عن أسهم كلا الشركتين ويتم إصدار أسهم تحل محل الأسهم القديمة، على سبيل المثال، فقد توقفت كل من شركتي ديملر بنز وكرايسلر عندما اندمجت الشركتان وتم قيام شركة جديدة هي شركة ديملر كرايسلر[2].

وأما التحالف فهو عبارة عن اتحاد بين شركتين أو أكثر، لهما نفس الاهتمامات والعمل في نفس المجال، بهدف تحقيق مكاسب للشركات الأعضاء، أما تحالف شركات الطيران، فهدفه هو

-Harry C. Ktaz et al. , The Revitalization of The CWA: Integrating Collective Bargaining, Political Action, and Organizing, Industrial & Labor Relations Review, Cornell University, Vol. 56, Issue 4, July 2003, p. 579.

- Michel Despax, l'entreprise et le droit, LGID, Paris, 1957, p. 212. Christian Guiter et Charles Robbez Masson, Droit et enterprise, 9è éd. , P. U. G. , 2003, p. 247.

- Donald R. Simon, Big Media: It's Effect on the Marketplace of Ideas and How to Slow the Urge to merge, 20 John Marshal Journal of Computer & Information Law, winter 2002, p. 247.

- Olivier Meier et Guillance Schier, Fusions Acquisitions, Stratégie, Finance, Management, éd 2006, p. 186.

(1) انظر: د. صالح السحيباني، الاندماج والاستحواذ، شركة الراجحي للخدمات المالية، ديسمبر 2008م، ص3.

(2) المرجع السابق، ص4.

تحقيق الربحية، وزيادة الإيرادات، وترشيد النفقات عن طريق فتح أسواق جديدة في أماكن لم يسبق لها التواجد فيها، وخفض التكاليف بالمشاركة في تقديم الخدمات.

المطلب الثالث: الأسباب الداعية إلى عقد التحالفات وصور من التحالفات بين شركات الطيران

لقد ظهرت التّحالفات في العديد من القطاعات الاقتصادية ما بين شركات كبيرة معروفة عالميًا، ويعتبر التّحالف ما بين المؤسسات شكلاً من أشكال التعاون الذي يقوم ما بين طرفين على الأقل، لكن هذا لا يعني إطلاقًا أن إقامة تحالف ما بين طرفين يعني غياب المنافسة بينهما، ذلك أن التحالف عندما يقوم فإنّه يتم ما بين عدد من الأطراف التي لا تمثل إلا جزءا من السوق، ومن ثمّ فيمكن النّظر إلى التحالف على أنه نوع من التّعاون في نفس القطاع، مع إمكانية بقاء المنافسة ما بين الأطراف المتحالفة في مجالات أخرى[1].

وتجدر الإشارة إلى اتجاه كثير من شركات الطيران إلى تكوين ما سمي بالتحالفات[2] Air-lines Alliances في النصف الثاني من الثمانينيات والذي عزز في أواخر التسعينيات كرد فعل إزاء صعوبة تحقيق السماوات المفتوحة[3] بين الولايات المتحدة وأوروبا، ورغبة في الوصول إلى نقاط توزيع أكثر شمولا على الشبكة مما يزيد من السعة المقعدية، والتحكم في الأسعار. ويعتبر

(1) رزيقة نصر الدين، التحالفات الاستراتيجية كخيار لمواجهة المنافسة «دراسة حالة: شركة سونا طراك فرح GNL/Z»، مرجع سابق، ص (ب) .

(2) ويختلف مستوى التحالف من دولة إلى أخرى حيث قد يتدرج من أدنى صوره والتي تتمثل في شكل مشاركة الرمز Code Sharing، أو الاشتراك في برنامج تعدد السفر Frequent Flyer Program أو تنسيق بين خدمات الشركات Sharing Lounges Facilities لتصل إلى أقصى مستوى له عندما يتم شراء إحدى شركات الطيران حصص أو أسهم شركة أخرى.

(3) استخدم هذا التعبير في عهد الرئيس أيزنهاور 1955 أول مرة أثناء الحرب الباردة بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد السوفيتي وكان لأغراض عسكرية لفرض مزيد من الرقابة على الأجواء. والسماوات المفتوحة (Open Skies) ، هي فتح الأسواق أمام شركات الطيران لتقديم خدماتها من خلال حرية في السعة والحركة، وتقديم أسعار مناسبة تحقق المكاسب لكل من الركاب والشحن الجوي، ومقدمي الخدمة، والمجتمع ككل، وهذا يعني مزيدًا من المرونة في تطبيق حريات النقل الجوي (Freedoms Of The Skies) المعمول بها طبقا لمعاهدة شيكاغو 1944م لتنظيم حركة النقل الجوي العالمي خاصة الحرية الخامسة، وذلك من خلال فتح المطارات، وإلغاء جميع القيود على عدد الرحلات، وحقوق تشغيل الخطوط، مع ضمان عدم وجود أي ممارسات غير متكافئة أو تمييزية من قبل أي شركة طيران، والاستغناء عن الدعم والإعانات الحكومية أو أي احتكارات أخرى لضمان تحقيق المنافسة العادلة. وقد تأخذ هذه السياسة ثلاثة أشكال: شكل الاتفاق من طرف واحد= =Unilateral، أي فتح السماوات أمام جميع الدول بشركاتهم المتعددة؛ أو الاتفاق الثنائي، وهي اختيار دولة بعينها لفتح الحركة معها؛ أو متعدد الأطراف، والذي يعني اشتراك أكثر من دولة فيما بينها لتطبيق هذه السياسة دون السماح للآخرين بالاستفادة من مزايا هذا الاتفاق.
انظر: د. عادلة رجب، ورقة عمل رقم (109) بعنوان: تحرير قطاع النقل الجوي «الفرص والتحديات»، المركز المصري للدراسات الاقتصادية، ديسمبر 2005م، ص4.

التحالف شكلا من اتفاقات التسويق التي تتم بين شركات الطيران لتخدم أكبر عدد من الأسواق وللسيطرة على أنصبة في السوق العالمية عن طريق تخفيض النفقات إعمالا لمفهوم اقتصاديات النطاق Economies Of Scope، مما يتيح استخدام أسلوب إدارة العوائد Yield Manage– ment. ويرى (Porter) أن التحالفات وإن كانت أداة لتعزيز الميزة التنافسية، ووسيلة انتقالية تكثر عند حدوث تغيير هيكلي في الصناعة نتيجة لتدهور الأوضاع المالية للشركات ولصعوبة تطبيق سياسة التحرير، إلا أنه يصعب التحكم فيها وإدارتها مما يجعلها مخاطرة لإمكانية تحولها إلى احتكار[1].

ويمكن القول بأن التحالف اليوم يعتبر ضروريًا لمواجهة التحالفات المفروضة على المؤسسات، وهي تحديات متعددة منها ما هو تكنولوجي، ومنها ما هو ذو طبيعة مالية أو بيئيّة. فتعقّد البحوث التكنولوجية وارتفاع تكاليف البحث والتّطوير، خاصة العاملة منها في بعض القطاعات ذات الكثافة الرأسمالية العالية، مثل ما هو حال الشركات البتروكيماوية والشركات العاملة في مجالات الإعلام الآلي والأدوية. . . ، تفرض على المؤسّسات العاملة في هذه القطاعات الدّخول في تحالفات فيما بينها من أجل مواجهة أعباء عمليات البحث والتطوير[2].

وتأسيسًا على ما سبق سيتناول الباحث في هذا المطلب الأسباب الداعية إلى عقد التحالفات وصور من التحالفات بين شركات الطيران، وذلك على النحو الآتي:

أولاً- الأسباب الداعية إلى عقد التحالفات:

بصفة عامة يمكن القول بأن التحالفات بين المؤسسات الاقتصادية تُعد سمة بارزة في هذا العصر خاصة في مجالات صناعة الطائرات، تكنولوجيا المعلومات والاتصال، الأدوية و السيارات، ذلك لكونها سلاحا ذا حدين، فهي تقوم على احتواء المنافسات ومن ثم تقوية المواقف التنافسية، وفتح مجال التوسع في السوق الدولي، من خلال ابتكار أفكار ومنتجات جديدة، وفتح آفاق تجارية جديدة ككسب قنوات تجارية جديدة لتغطية أفضل للسوق إلى جانب أن التحالفات الاستراتيجية تقلل من المخاطر وتدعم المصداقية بين الأطراف المتحالفة[3].

(1) المرجع السابق، ص4.

(2) رزيقة نصر الدين، التحالفات الاستراتيجية كخيار لمواجهة المنافسة «دراسة حالة: شركة سونا طراك فرح GNL/Z»، مرجع سابق، ص (ب) .

(3) صونيا أسمهان كلاش، أهمية التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية في دعم الميزانية التنافسية في الأسواق الدولية «دراسة حالة: تحالف PSA Peugeot Citroën/General Motors»، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2015 - 2016م، ص (د) .

وتجد العديد من شركات الطيران أنها مضطرة في كثير من الأحيان إلى الانضمام إلى تحالفات مع شركات طيران أخرى، ولعل هناك عدة أسباب تدعو إلى عقد مثل هذا التحالف، ومن بين هذه الأسباب ما يأتي:

1. تعاني بعض شركات الطيران من صعوبة نقل ركابها إلى الوجهة الأخيرة مباشرة مما يستلزم سفر الراكب على أكثر من طائرة.
2. يساعد التحالف الركاب في الحصول على تذاكر بسعر أفضل كما يتيح له التنقل بين وجهات مختلفة وفق منظومة الخدمات الراقية والسعر المنخفض[1].
3. يقوم التحالف بجمع الميزات التنافسية للأطراف المتحالفة في ميزة تنافسية واحدة متميزة وقوية، قادرة على جعل المؤسسات في موقف تنافسي أفضل في السوق الدولي، سواء من خلال: الجودة، التكلفة، أو التمييز[2].
4. يتيح التحالف للمؤسسات باستغلال قدراتها المتوفرة لغرض تحقيق هدف مشترك، بدلاً من اعتماد أسلوب المنافسة المؤدي إلى خروج إحدى المؤسسات من السوق[3].
5. كثير من الركاب وخاصة رجال الأعمال يطالبون بسلسلة خدمات في الأسواق الدولية، وهذا ما توفره التحالفات ولا تستطيع شركة واحدة منفردة أن توفر مثل هذه الخدمات، ويضمن التحالف لشركات الطيران القيام بتغطية أكبر للوجهات التي لا تسافر إليها ومن ثم تحقيق دخولات أفضل[4].
6. يسمح التحالف بإحلال التعاون محل المنافسة[5].

---

(1) هدى عسكر: تحالفات تشعل أجواء الطيران، بوردنج في 13 مايو 2015م، (مأخوذة بتاريخ الخميس الموافق 11 أبريل 2019م) ،

http: //www. boarding-magazine. com/news/190

(2) صونيا إسمهان كلاش، أهمية التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية في دعم الميزانية التنافسية في الأسواق الدولية «دراسة حالة: تحالف PSA Peugeot Citroën/General Motors»، مرجع سابق، ص (أ) .

(3) Foued CHERIET, Instabilité des alliances stratégiques asymétriques: Cas des relations entre les firmes multinationales et les entreprises locales agroalimentaires en Méditerranée, Thèse pour obtenir diplôme de doctorat, science de gestion, Ecole doctoral économie et gestion de Montpelier, 2009, p: 32.

(4) هدى عسكر: تحالفات تشعل أجواء الطيران، بوردنج في 13 مايو 2015م، مصدر سابق،

http: //www. boarding-magazine. com/news/190

(5))) Annabelle JAOUNEN, La construction des alliances stratégiques en contexte de très

7. جاءت الحاجة الى التعاون بين شركات الطيران وإلى التوسع السريع في علاقات التحالف بين شركات الطيران كبديل للاندماج[1].

8. تعد التحالفات من أهم البدائل التي تلج إليها المؤسسة الاقتصادية للحد من المنافسة العدائية وتحقيق النمو والتطور[2].

9. يعتبر التحالف السند الحقيقي للمؤسسات المتحالفة للاستمرار في النشاط والتوسع في المستقبل[3].

ثانيًا: صور من التحالفات بين شركات الطيران:

تتعدد صور التحالفات بين شركات الطيران، ومن أمثلة هذه الصور ما يلي:

1. تحالف ستار (Star Alliance):

يعد تحالف ستار هو أكبر التحالفات العالمية من ناحية النصيب السوقي في سوق النقل الجوي[4]، وهو أول التحالفات وأقدمها حيث بدأ عام 1997 بخمس شركات فقط لوفتهانزا الألمانية وإيركندا وسنجابور ايرلاينز السنغافورية وتاى ايروايز التايلاندية وسويس اير السويسرية. ومن بعد زادت القائمة و تعددت الشركات المنضمة للتحالف لتصل الى 27 شركة. ويعد تحالف ستار هو الأقوى سيطرة حيث يستحوذ على 38% من حركة الطيران في العالم وتسيّر شركات التحالف ما يقارب 16 ألف رحلة طيران يومية لما يزيد على 855 وجهة في 155 دولة وتنقل سنويا على متن طائراتها أكثر من 40 مليون راكب وتملك الشركات المتحالفة مع ستار ايرلاينز أسطولا يضم 2777 طائرة من جميع الطرازات وكانت مصر للطيران قد انضمت للتحالف عام 2008[5].

---

petite entreprise, Montpelier Busnises School, 2008, p. 3.

(1) هدى عسكر: تحالفات تشعل أجواء الطيران، بوردنج في 13 مايو 2015م، مصدر سابق، http: //www. boarding-magazine. com/news/190

(2) صونيا إسمهان كلاش، أهمية التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية في دعم الميزانية التنافسية في الأسواق الدولية «دراسة حالة: تحالف PSA Peugeot Citroën/General Motors»، مرجع سابق، ص21.

(3) Hamid MALZOOMI, et al, knowledge transfer in alliances determinant factors, Journal of knowledge management. Vol: 12. N°: 1. 2008, p. 38.

(4) انظر: رشا أحمد محمد خليل، التحالفات في قطاع الطيران وأثرها في الحركة السياسية «انضمام مصر للطيران لتحالف ستار- دراسة حالة»، رسالة دكتوراه، كلية السياحة والفنادق، جامعة قناة السويس، 2013م، ص2.

(5) هدى عسكر: تحالفات تشعل أجواء الطيران، بوردنج في 13 مايو 2015م، (مأخوذة بتاريخ الخميس الموافق 11 أبريل 2019م) ، http: //www. boarding-magazine. com/news/190

2. تحالف سكاي تيم (Sky Team):

تعد سكاي تيم ثاني أكبر تحالف طيران في العالم تم تأسيسه عام 2000 بـ 4 شركات طيران هي إيرو مكسيكو، دلتا إيرلاينز، إير فرانس، كوريان إيرلاينز، ثم توالت الشركات فيما بعد ليصل أعضاء التحالف الى 20 شركة طيران تسيّر 16323 رحلة يوميًا إلى 1052 وجهة وكانت السعودية قد انضمت إلى تحالف سكاي تيم العالمي حاملة عضوية رقم 16 ولتكون بانضمامها أول شركة طيران في منطقة الشرق الأوسط والدول العربية ويوفر تحالف سكاى تيم لأعضائه إمكانية الوصول إلى أكبر وأوسع شبكة من الرحلات حول العالم ويساعدها على السفر إلى محطات جديدة كما يبلغ عدد المسافرين الذين يتم نقلهم سنوياً ما يقرب من (487) مليون مسافر، فيما يبلغ عدد صالات السفر التي تستخدمها حول العالم أكثر من (470) صالة[1].

3. تحالف ون وورد (One world):

ثالث أكبر تحالف طيران في العالم بعد تحالف ستار وتحالف سكاي تيم وتم تأسيسه عام 1999 ويضم 12 شركات طيران. ويخدم أكثر من 850 وجهة في 150 وجهة حول العالم كما يقدم التحالف الخدمة الى أكثر من 330 مليون مسافر سنوياً ويشغل التحالف أكثر من 2200 طائرة من مختلف الطراز ويمثل تحالف one world أول تحالف يقدم نظام حجز التذاكر بالتبادل بين شركات الطيران ما يعني سلاسة أكثر في تحويل الرحلات ومرونة أكبر كما يمكّن أعضاء برنامج المسافر الدائم كسب النقاط واستبدالها على الرحلات. يوفر التحالف حزمة واسعة من المميزات الاستثنائية بما في ذلك تجميع النقاط في برنامج المسافر الدائم مع جميع شركات الطيران الأعضاء في التحالف، كما يستطيع المسافرون الحائزون على أكثر عدد من النقاط التمتع بخدمات الضيافة والرفاهية المتوفرة في أكثر من 550 صالة في مختلف مطارات العالم[2].

وفي نهاية هذا المبحث يخلص الباحث إلى أن الاتفاقات التي تتم بين شركات الطيران بخصوص التحالف تدور فيما بينها للمنافسة والسيطرة على أكبر حصة ممكنة من سوق النقل الجوي حول العديد من الترتيبات المتعلقة بعمليات النقل المشتركة التي تنطوي على تضافر قدرات الشركات المتحالفة خدماتها، مثل: تقاسم الرموز ومكاتب المبيعات ومرافق الصيانة، وكذلك التنسيق بشأن تخطيط الخطوط الجوية والجداول الزمنية للرحلات، والتعاون بشأن نظام الحجز الآلي وأسعار التذاكر، للوصول إلى الحد من التكاليف مع تقديم أفضل الخدمات الجوية

(1) المصدر السابق.

(2) المصدر نفسه.

بأفضل الأسعار، ومن ثم السيطرة على السوق التي استهدفها التحالف[1].

المبحث الثاني:الآثار القانونية للتحالفات والمعوقات التي تحول دون قيامها

يتناول الباحث في هذا المبحث الآثار القانونية للتحالفات والمعوقات التي تحول دون قيامها، وذلك من خلال تقسيمه إلى مطلبين، وذلك على النحو التالي:

- المطلب الأول- الأثار القانونية المترتبة على قيام التحالفات بين شركات النقل الجوي
- المطلب الثاني- المعوقات التي تقف أمام تفعيل التحالفات بين شركات الطيران

المطلب الأول: الأثار القانونية المترتبة على قيام التحالفات بين شركات النقل الجوي

من أهم الآثار المترتبة على قيام التحالف بين شركات النقل الجوي، هي تلك الالتزامات المترتبة على عقد النقل الجوي، والذي يأتي في مقدمتها الالتزام بإنجاز حالة النقل من خلال الطائرة ومن مكان إلى مكان، ويتفرع عن هذا الالتزام التزامات أخرى يمكن إجمالها على النحو التالي:

1. التزام شركات التحالف بإنجاز النقل:

يجب على الناقل الجوي تنفيذ عملية نقل المسافر وأمتعته من مكان القيام إلى مكان الوصول وبواسطة الطائرة كذلك يترتب على الناقل الجوي أن يلتزم بالوقت المحدد للرحلة الجوية، وفي كل حالة لا يقوم بها الناقل الجوي بتنفيذ عملية النقل لأي سبب كإلغاء المكان الذي كان مخصصًا للمسافر على متن الطائرة أو الغاء الرحلة الجوية يكون الناقل الجوي مسؤولاً عن عدم تنفيذ العقد المتفق عليه مع المسافر والتزامات الناقل تدخل بتنفيذ النقل للمسافر بدأ من الصعود إلى الطائرة كما يتحتم على الناقل من إثبات صفة المسافر للراكب من خلال تمكينه من بلوغ موقع التسجيل وهذا يتحقق عمليًا بتسليم المسافر تذكرة السفر كما يلتزم الناقل الجوي بقبول تسليم الأمتعة إليه ولا يسمح للمسافر بالصعود بأمتعته على متن الطائرة، كما قد يلتزم الناقل بتسليم المسافر بطاقة الصعود طبقًا للسياقات المعمول بها في مطار القيام. وتجدر الإشارة إلى أن نقل الامتعة لا يجوز ولكن جاز للناقل الجوي الحصول على أجرة خاصة مقابل نقلها على شرط أن تكون الأمتعة على ضوء الوزن المسموح به. أما إذا زاد وزنها على الحد المسموح به جاز للناقل

(1) Sock-Yong Phang, Competition Law and the international transport sector, The Competition Law Review, July 2009, Volume 5, Issue 2, PP 193 - 213.

الجوي الحصول على أجرة إضافية[1].

2. التزام شركات التحالف بضمان سلامة الركاب[2]:

تلتزم شركات التحالف بضمان سلامة المسافر أثناء الرحلة الجوية إذ يسأل عن الضرر الذي يحدث في حالة وفاة المسافر أو إصابته بجروح وهذا يعني أن الناقل الجوي ملتزم بسلامة المسافرين أثناء الرحلة[3].

3. التزام شركات التحالف بالمحافظة على الأمتعة:

ويقصد بالأمتعة هنا الاشياء التي يحملها المسافر معه أثناء الرحلة الجوية وهذه تكون على نوعين امتعة مسجلة وهذه يعهد بها الراكب إلى الناقل الجوي حيث يكون مسئولاً عنها وامتعة خفية وهذه أشياء صغيرة وشخصية يحتفظ بها المسافر وهي في عهدته وهو في الجو، والناقل الجوي غير مسؤول عنها ولكن عندما يكون حارسًا على الأمتعة المسجلة فهذا يعني أنه مسؤول عن الهلاك أو التلف الذي يلحق بها[4].

4. لتزام شركات التحالف بتقديم الخدمات للركاب:

تقع على عاتق شركات التحالف تقديم الخدمات أثناء الرحلة وتبدأ هذه الخدمة من توفير المقعد لكل مسافر إضافة إلى تقديم الطعام والشراب كذلك قد يلتزم الناقل بتقديم خدمات ترفيهية كعرض فلم سينمائي أو سماع الموسيقى كما جرى في عرف شركات الطيران، ومقابل كل هذه الخدمات هو تحقيق الربح المتمثل بالأجرة كما أن الخدمات التي يقدمها الناقل الجوي لا تقتصر على متن الطائرة فاذا تعطلت الطائرة واقتضت الظروف المكوث فترة من الزمن في المطار كان الناقل الجوي ملتزمًا بتقديم الشراب والطعام بل نقلهم إلى الفنادق على نفقته[5].

(1) انظر: د. أكرم ياملكي، القانون التجاري (دراسة مقارنة) ، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1998م، ص 218.

(2) د. عبد المجيد إبراهيم سلمان الطيائي، عقد النقل الجوي التجاري في ضوء الاتفاقيات الدولية والقوانين التجارية العربية دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، 2017م، ط1، ص 106.

(3) راجع نص المادة 17 و 19 من اتفاقية وارشو لعام 1929م؛ حيث نصت المادة (17) على أنه: «يكون الناقل مسؤولاً عن الضرر الذي يقع في حالة وفاة أو جرح أو أي أذى بدني آخر يلحق براكب إذا كانت الحادثة التي تولد منها الضرر قد وقعت على متن الطائرة أو في أثناء أية عملية من عمليات صعود المسافرين أو نزولهم»، وتنص المادة (19) من الاتفاقية على أنه: «يكون الناقل مسؤولاً عن الضرر الدي ينشأ عن التأخير في نقل الركاب أو الأمتعة أو البضائع بطريق الجو».

(4) د. عبد المجيد إبراهيم سلمان الطيائي، عقد النقل الجوي التجاري في ضوء الاتفاقيات الدولية والقوانين التجارية العربية دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص 109.

(5) المرجع السابق، ص 110.

المطلب الثاني: المعوقات التي تقف أمام تفعيل التحالفات بين شركات الطيران

من أهم العقبات المعترضة سبيل قيام التحالف ويمكن إيجازها على النحو الآتي:

1. **المعوقات التقنية:** قد يواجه المسيرون للعديد من العقبات خلال سير المفاوضات تمس الإدارة والتنظيم، وكل ما يتعلق بالمشروع في الجوانب التالية: اتخاذ القرار بمرحلة غير متناسبة من التفاوض، المعلومات غير مطابقة للواقع الحالي، تعريف غامض للمشروع وهو ما يستلزم التحديد الدقيق لنوعية المشروع ومجالات العمل وغيرها، عدم التحديد للإمدادات اللازمة للمشروع، تعيين لهيئة إدارية للمشروع لا تتمتع بالكفاءة والخبرة وهو ما ينعكس سلبا على فعالية ونجاعة المشروع[1].

2. **عائق المفاوضات الدولية:** يستحسن أن تتوافر لدى المفاوضين درجة كبيرة من الخبرة الدولية لمواجهة العديد من العقبات والمخاطر وأهمها: البيئة المحيطة بالتفاوض، فمثلا بعد المسافة يؤثر في التفاوض بالرغم من تطور الاتصالات العالمية، إلا أن المسافات الطويلة ما زالت تعرقل المفاوضات، اختلاف العملة وقيمتها يشكل عقبة في التفاوض، اختلاف الثقافات، عدم الاستقرار سواء السياسي أو الأمني، عدم اتضاح التشريع والبيروقراطية والفساد الإداري فتشكل عامل وعقبة جدا قوية في وجه المفاوضين الدوليين[2].

3. **عدم الصبر:** فالتحالفات تحتاج إلى وقت طويل وقد تساعد الخطوات الصغيرة على تحقيق نتائج صغيرة[3].

4. **تناقض الشركاء:** قد يؤدي تناقض الشركاء إلى فشل التحالف، فضلًا عن أنه في بعض الأوقات يقود التناقض إلى إيجاد خلاف أو صراع، وبالرغم من ذلك فهو يقود إلى ضعف في قيام ووجود هذا التحالف[4].

---

(1) روبرت ميل جاك جالين، المشروعات المشتركة، مجلة التمويل والتنمية الصادرة عن صندوق النقد الدولي، عدد 34، مارس 2007م، ص 25.

(2) المرجع السابق، ص 25.

(3) صونيا أسمهان كلاش، أهمية التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية في دعم الميزانية التنافسية في الأسواق الدولية «دراسة حالة: تحالف PSA Peugeot Citroën/General Motors»، مرجع سابق، ص32.

(4) انظر: زكريا مطلك الدوري ود. أحمد علي صالح، تغير الأعمال الدولية «منظور سلوكي واستراتيجي» البازوري، بدون سنة نشر، ص 125.

5. **الاختلافات الثقافية:** يوجد هذا العائق بكثرة عندما تتحالف المؤسسات المتباعدة في العادات، التقاليد، الأذواق والثقافات؛ وهنا يستوجب على الأطراف المتحالفة تكييف منتجاتها مع ثقافة السوق المستهدف، فمثلاً تسويق مُنتج مصنوع من الكحول لا يتوافق مع ثقافة الشعوب الإسلامية[1].

6. **تغيير الظروف:** قد يؤثر أيضًا في إمكانية التحالف، فالظروف والحالات الاقتصادية التي تحفز تنظيم التعاون قد لا تستمر في وجودها أو أن التقدم التكنولوجي قد يعوق من استمرار الاتفاقية بشكل مطلق[2].

7. **الطموح الزائد – غير الواقعي:** رغم أن الأهداف الاستراتيجية ينبغي أن تكون طموحة فإنه ينبغي عدم توقع الكثير وبسرعة ولذلك فإن من الواجب أن تتطور الأهداف وتنمو مع التحالفات أي مع مرور الزمن[3].

8. **التردد:** قد تتردد الكثير من المؤسسات في دخول التحالفات حتى لو تأكدوا من توفر القدرات المطلوبة لديهم ويأتي هنا دور المؤسسة التي تبحث عن حليف حيث يمكنها تقديم النصح أو العون المادي[4].

9. **احتمالية فقدان الاستقلالية:** تعد احتمالية فقدان الاستقلالية من بين المعوقات التي تقف أمام التحالف[5].

(1) روبرت ميل جاك جالين، المشروعات المشتركة، مرجع سابق، ص25.

(2) زكريا مطلق الدوري ود. أحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية «منظور سلوكي واستراتيجي»، مرجع سابق، ص 126.

(3) صونيا إسمهان كلاش، أهمية التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية في دعم الميزانية التنافسية في الأسواق الدولية «دراسة حالة: تحالف PSA Peugeot Citroën/General Motors»، مرجع سابق، ص32 - 33.

(4) روبرت ميل جاك جالين، المشروعات المشتركة، مرجع سابق، ص 25.

(5) زكريا مطلق الدوري ود. أحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية «منظور سلوكي واستراتيجي»، مرجع سابق، ص 126.

المبحث الثالث: انعقاد المسؤولية المدنية لشركات النقل الجوي المتحالفة

إن المسؤولية هي جزاء الإخلال بالالتزام، عقديًا كان أم غير عقدي، استتبع ذلك أن قامت الاتفاقيات الدولية الخاصة بالنقل الجوي بتنظيم أهم التزامات الناقل الجوي والمتمثلة بالتزامه بضمان سلامة الراكب، وإلزامه بالمحافظة على البضاعة والعناية بها، كذلك التزامه بإنجاز النقل الجوي في الميعاد المتفق عليه دون تأخير، وهذه الالتزامات يرتبها عقد النقل الجوي على الناقل باعتباره الطرف المدين بإتمام عملية النقل الجوي[1].

ولضمان وضع الالتزامات السابقة موضع التنفيذ فقد عدت اتفاقية وارسو 1929م ومونتريال 1999م الناقل الجوي مسؤولًا إذا ما أخل بضمان سلامة الراكب، ويتمثل هذا الإخلال في وفاة الراكب أو جرحه أو إصابته بأي ضرر بدني، أو سلامة الأمتعة المسجلة أو البضاعة التي تم شحنها، ويتمثل هذا الإخلال في هلاك أو تلف أو فقد هذه الأمتعة أو البضاعة أثناء عملية النقل، كما قد يسأل إذا ما أخل بميعاد إتمام النقل، ويتمثل هذا الإخلال في التأخير في وصول الراكب أو البضاعة في الميعاد والمكان المتفق عليه في عقد النقل[2].

هذا وتجدر الإشارة إلى أن الاتفاقيات الخاصة بالنقل الجوي قد اكتفت بمعالجة ركن المسؤولية المتمثل في الخطأ الموجب لمسؤولية الناقل تاركة ركني الضرر وعلاقة السببية للقوانين الوطنية السارية في الدول الموقعة على هذه الاتفاقيات. حيث يتم تحديد القانون الواجب التطبيق في كل حالة على حدة طبقًا لقواعد تنازع القوانين[3].

المطلب الأول: انعقاد المسئولية لشركات النقل الجوي عن الأضرار الناشئة عن وفاة الراكب أو إصابته

نصت المادة (17) من اتفاقية وارسو 1929م على أنه[4] «يسأل الناقل عن الضرر الذي يقع في حالة الوفاة أو الجرح أو أي أذى بدني آخر يلحق الراكب إذا وقع الحادث الذي نجم عنه الضرر على متن الطائرة أو أثناء عملية الصعود أو النزول»[5]، وهذا يعني التزام الناقل الجوي

(1) شفيق أنور فضل علي، مسئولية الناقل الجوي وفقًا لاتفاقيتي وارسو 1929م، ومونتريال 1999م، رسالة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، قسم القانون التجاري والبحري، جامعة أسيوط، 2013م، مصر، ص 210.

(2) المرجع السابق، ص 210.

(3) حفيظة السيد الحداد، القانون الجوي، الإسكندرية، بدون دار وسنة نشر، ص 146.

(4) للمزيد من التفاصيل انظر: د. عدلي أمير خالد، عقد النقل الجوي في ضوء قانون الطيران المدني الجديد، الاسكندرية، 1996م، ص56.

(5) المادة (17) من اتفاقية وارسو 1929م.

بتوصيل المسافر إلى نقطة الوصول المتفق عليها سليمًا معافى[1].

ويمكن القول بأن اتفاقية وارسو اعتبرت أن هذا الالتزام هو التزام ببذل عناية، مع نقل عبء الإثبات إلى الناقل الجوي فيفترض وقوع الخطأ في جانبه حتى يقوم الدليل على العكس، ويكون ذلك بأن يثبت الناقل أنه اتخذ كافة الاحتياطات الضرورية لتوقي الضرر، وأيًا كان الأمر فلقد أصبحت مسؤولية نقل الركاب بمقتضى بروتوكول جواتيمالا الموقع سنة 1971م مسؤولية مادية أساسها الخطر، وليس الخطأ المفترض[2].

كذلك نصت المادة (17) من اتفاقية مونتريال 1999م على أن «يكون الناقل مسؤولًا عن الضرر الذي ينشأ في حالة وفاة الراكب أو تعرضه لإصابة جسدية، بشرط أن تكون الحادثة التي سببت الوفاة أو الإصابة قد وقعت فقط على متن الطائرة، أو أثناء أية عملية من عمليات صعود الركاب أو نزولهم»[3].

وبالرجوع إلى النصوص السابقة نجد أنها متفقة على إلزام الناقل الجوي بضمان سلامة الراكب، بما يعني ضرورة التزام الناقل بإيصال الراكب إلى مقصده النهائي المتفق عليه بموجب حق النقل؟ سليما معافى[4].

وباستقراء هذه النصوص نجد أنها تشترط لكي تنعقد مسؤولية الناقل المتحالف في حالة إخلاله بالتزام ضمان سلامة الراكب أن يكون هذا الإخلال قد نشأ عن حادث، وأن يقع هذا الحادث أثناء فترة زمنية معينة، وأن يترتب على هذا الحادث ضرر ما بالراكب[5].

وهنا يثور التساؤل عن التعويض عن الأضرار النفسية أو الأدبية التي قد تلحق بالمسافر؟ ، وللإجابة عن هذا التساؤل ينبغي الإشارة أولاً إلى أن اتفاقية وارسو أغفلت الإشارة إلى تحديد المقصود بالأضرار التي يلزم الناقل الجوي بالتعويض عنها، ولذا فقد اختلفت الآراء بشأن مدى جواز التعويض عن الأضرار النفسية أو الأدبية، حيث برز في هذا الشأن اتجاهان، وذلك على

(1) انظر: محمد فريد العريني، وجلال وفاء محمدين، القانون الجوي «الملاحة الجوية والنقل الجوي»، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1998م، ص187.

(2) انظر: وضحة فلاح المطيري، مسئولية الناقل الجوي الدولي في عقد نقل الركاب وفقًا للقانونين الكويتي والأردني والاتفاقيات الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2011م، ص55.

(3) المادة (17) من اتفاقية مونتريال 1999م.

(4) شفيق أنور فضل علي، مسئولية الناقل الجوي وفقًا لاتفاقيتي وارسو 1929م، ومونتريال 1999م، مرجع سابق، ص 211.

(5) المرجع السابق، ص211.

النحو التالي[1]:

- **الاتجاه الأول– عدم جواز التعويض عن الأضرار النفسية أو الأدبية:** وذلك على أساس أن اتفاقية وارشو ذهبت إلى أن الأضرار الواجب التعويض عنها تتمثل بالوفاء أو الجروح أو أي أذى بدني آخر من دون الأضرار النفسية (أو المعنوية)[2].
- **الاتجاه الثاني– إمكانية التعويض عن الأضرار النفسية أو الأدبية:** لقد تبنت الاتفاقيات الدولية التي وقعت بعد عام1970 خاصة بعد انتشار ظاهرة خطف الطائرات في تلك الفترة، التعويض عن الأضرار الأدبية النفسية، خاصة في قضية راكبة أمريكية كانت على متن إحدى طائرات المختلطة عام 1970م، وذهب هذا الاتجاه إلى أن المادة (17) من اتفاقية وارشسو قد عددت مصادر الضرر. أما طبيعته ومداه فقد تركتها لأحكام القوانين الوطنية[3]، فضلًا عن أن عبارة «أي أذى بدني آخر» الواردة في المادة (17) من الاتفاقية المذكورة لم يقصد بها استبعاد الضرر النفسي من نطاق التعويض، بل أراد المقابلة بين الضرر الذي يصيب الإنسان في شخصه، وذلك الذي يصيبه في ذمته المالية، وعد الأول من دون الثاني داخلاً في عداد مصادر الضرر. ومن ثم لا يعد إغفال نص المادة (17) من اتفاقية وارشو الإشارة إلى الضرر النفسي إسقاطه من نطاق التعويض وفقًا لأحكام الاتفاقية[4]، وكذلك لأن عبارة bodily injury ينبغي تفسيرها على أنها الأذى الذي يصيب الشخص وليس الأذى الجسماني فحسب[5].

وهناك اتجاه يذهب إلى وجوب الرجوع في تحديد مسألة جواز التعويض عن الضرر النفسي أو الأدبي إلى القوانين الوطنية؛ لأن اتفاقية وارسو لم تحدد الأضرار التي يمكن التعويض عنها، وهل هي الأضرار المادية المباشرة أم الأضرار غير المباشرة أو مجرد الأضرار الأدبية؟ وإنما فضل واضعو الاتفاقية عدم اتخاذ مواقف جامدة بخصوص تلك المسائل قد تصطدم في التحليل الأخير مع القوانين الوطنية للدول أطراف الاتفاقية، ولذا ينبغي أن يخضع تحديد الاضرار التي يجوز التعويض عنها ومداها إلى القانون الداخلي الذي ينعقد له الاختصاص طبقًا لشروط عقد النقل[6].

---

(1) انظر: د. فاروق إبراهيم جاسم، القانون الجوي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2017م، ص 227.

(2) انظر: د. طالب حسن موسى، القانون الجوي الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997م، ط1، ص 153.

(3) انظر: د. هشام فضلي، مسؤولية الناقل الجوي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2015م، ط1، ص21.

(4) المرجع السابق، ص21.

(5) انظر: د. طالب حسن موسى، القانون الجوي الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997م، ط1، ص 154.

(6) أبو زيد رضوان، القانون الجوي قانون الطيران التجاري، دار الفكر العربي، القاهرة، 2009م، ص 154. مشار

المطلب الثاني: انعقاد المسؤولية لشركات النقل الجوي عن الأضرار التي تصيب الأمتعة والبضائع

نصت اتفاقية وارسو 1929م في المادة (18 / 1) على أنه: «يكون الناقل مسؤولاً عن الضرر الذي يقع في حالة تحطيم أو ضياع أو تلف أمتعة مسجلة أو بضائع إذا كانت الحادثة التي تولد منها الضرر قد وقعت خلال النقل الجوي»[1].

بينما فرقت اتفاقية مونتريال 1999م بين مسؤولة الناقل الجوي بضمان المحافظة على الأمتعة وبين مسؤوليته في المحافظة على البضاعة[2]، فنصت على الأولى في المادة (17 / 2) منها، حيث جاء فيها «يكون الناقل مسؤولاً عن الضرر الذي ينشأ في حالة تلف الأمتعة المسجلة أو ضياعها أو تعيبها، بشرط أن يكون الحدث الذي سبب التلف أو الضياع أو التعيب قد وقع فقط على متن الطائرة أو أثناء أي فترة كانت فيها الأمتعة المسجلة في حراسة الناقل. . . »[3]، ونصت على الثانية في المادة (18 / 1) منها، حيث جاء نصها على النحو التالي: «يكون الناقل مسؤولاً عن الضرر الذي ينشأ في حالة تلف البضائع أو ضياعها أو تعيبها بشرط أن يكون الحدث الذي ألحق الضرر على هذا النحو قد وقع فقط خلال فترة النقل الجوي»[4].

ومما سبق يمكن القول بأنه بالمقارنة بين الاتفاقيتين نلاحظ أن اتفاقية وارسو قد وحدت في الحكم بين مسؤولية الناقل بضمان المحافظة على الأمتعة ومسؤوليته بالمحافظة على البضاعة، فنصت عليهما معًا في المادة (18 / 1) منها، بينما نجد أن اتفاقية مونتريال فرقت بين المسؤوليتين، فنصت على مسؤولية الناقل بضمان المحافظة على الأمتعة في المادة (17 / 2)، وهي بذلك تكون قد ألحقتها بالمسؤولية عن نقل الركاب على اعتبار أن الأمتعة لا يمكن أن تعد كذلك إلا إذا تم نقلها على متن نفس الطائرة التي تقل الراكب أو في رحلة لاحقة أو سابقة له مباشرة على أبعد تقدير، متجاهلة بذلك اختلاف الحكم بين مسؤولية الناقل في نقل الركاب عنه في نقل الأمتعة، بينما خصصت المادة (18) منها لمسؤولية الناقل بضمان المحافظة على البضائع، رغم أن أحكام مسؤولية الناقل في نقل البضائع والأمتعة تكاد تكون واحدة[5].

إليه في: د. فاروق إبراهيم جاسم، القانون الجوي، مرجع سابق، ص227.

(1) المادة (18 / 1) من اتفاقية وارسو لعام 1929م.

(2) شفيق أنور فضل على، مسئولية الناقل الجوي وفقًا لاتفاقيتي وارسو 1929م ومونتريال 1999م، مرجع سابق، ص 236.

(3) المادة (17 / 2) من اتفاقية مونتريال لعام 1999م.

(4) المادة (18 / 1) من اتفاقية مونتريال لعام 1999م.

(5) شفيق أنور فضل على، مسئولية الناقل الجوي وفقًا لاتفاقيتي وارسو 1929م ومونتريال 1999م، المرجع السابق، ص 236.

المطلب الثالث: انعقاد المسئولية لشركات النقل الجوي عن الأضرار الناشئة عن التأخير

من أهم العناصر في النقل الجوي «كسب الوقت»، والذي تنفرد به الطائرة ويقع على عاتق الناقل الجوي التزام بالنقل في الميعاد المحدد، وتقوم مسؤوليته إذا ما أخل بتنفيذ هذا الالتزام على نحو يلحق الضرر بالمسافر أو الشاحن[1].

وقررت اتفاقية وارسو في المادة (19) بأنه «يكون الناقل مسؤولاً عن الضرر الذي ينشأ عن التأخير في نقل الركاب أو الأمتعة أو البضائع بطريق الجو»[2].

وكذلك نصت المادة (19) من اتفاقية مونتريال على أن «يكون الناقل مسؤولاً عن الضرر الذي ينشأ عن التأخير في نقل الركاب أو الأمتعة أو البضائع بطريق الجو، غير أن الناقل لا يكون مسؤولاً عن الضرر الذي ينشأ عن التأخير إذا ثبت أنه اتخذ هو وتابعوه ووكلاؤه كافة التدابير المعقولة اللازمة لتفادي الضرر أو أنه استحال عليه أو عليهم اتخاذ مثل هذه التدابير»[3].

ويشترط ثلاثة شروط لقيام المسؤولية على الناقل الجوي، وذلك وفقًا لاتفاقية وارسو لعام 1929م، وهذه الشروط يمكن إجمالها على النحو الآتي[4]:

1. **التأخير في النقل الجوي:** ويعني التأخير هنا تجاوز الميعاد إذا كانت هناك مدة محددة سلفًا لتنفيذ عملية النقل.
2. **حدود التأخير في فترة زمنية محددة:** أن الناقل الجوي يكون مسؤولاً عن التأخير في اتمام النقل دون الرجوع إلى المرحلة التي سببت ذلك التأخير ولكن مسؤوليته لا تخضع لاتفاقية وارشو إلا إذا وقع التأخير أثناء فترة النقل الجوي.
3. **حدوث ضرر من التأخير:** لكي يسأل الناقل الجوي عن التأخير لا بد وأن ينشا ضرر يصيب المسافر أو يلحق بالبضاعة كما أن الاتفاقية هنا لم توضح المقصود بالضرر أو نوعه والرأي مستقر على الرجوع إلى القوانين الوطنية وقضت المحاكم بأنه من قبيل الأضرار المستوجبة للمسؤولية عن التأخير وعدم وصول المسافر في الميعاد مما فوت

(1) انظر: فاروق أحمد زاهر، تحديد مسئولية الناقل الجوي وفقًا للنظام الفارسوفي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1985م، ص355.

(2) د. فاروق إبراهيم جاسم، القانون الجوي، مرجع سابق، ص236.

(3) المرجع السابق، ص 236.

(4) د. عبد المجيد إبراهيم سلمان الطيائي، عقد النقل الجوي التجاري في ضوء الاتفاقيات الدولية والقوانين التجارية العربية دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص 118 - 120

عليه فرصة الاشتراك في مؤتمر أو محفل محدد كذلك تأخر البضاعة في الوصول مما أدى إلى تلفها أو إلى ضياع فرصة بيعها يوم السوق أو إلى انخفاض سعرها[1].

الخاتمة:

لقد تناول الباحث خلال هذه الدراسة موضوع الجوانب القانونية للتحالفات بين شركات النقل الجوي، وقد أثارت هذه الدراسة العديد من التساؤلات التي سبق الإشارة إليها في مقدمة البحث، وقد سعى الباحث من خلال هذه الدراسة للإجابة عن هذه التساؤلات.

وفي سبيل ذلك قام الباحث بتقسيم الدراسة إلى ثلاثة مباحث؛ حيث تناول المبحث الأول: ماهية التحالفات في مجال النقل الجوي، وذلك من خلال تقسيمه إلى ثلاثة مطالب؛ تناول المطلب الأول: تعريف التحالفات في مجال النقل الجوي، في حين تناول المطلب الثاني: تمييز التحالفات في مجال النقل الجوي عن الاندماج والاستحواذ، بينما تناول المطلب الثالث: الأسباب الداعية إلى عقد التحالفات وصور من التحالفات بين شركات الطيران.

وجاء المبحث الثاني من هذه الدراسة متناولاً الآثار القانونية للتحالفات والمعوقات التي تحول دون قيامها، وذلك من خلال تقسيمه إلى مطلبين؛ حيث عالج المطلب الأول: الأثار القانونية المترتبة على قيام التحالفات بين شركات النقل الجوي، في حين عالج المطلب الثاني: المعوقات التي تقف أمام تفعيل التحالفات بين شركات الطيران.

وأما المبحث الثالث والأخير من هذه الدراسة فقد تناول انعقاد المسؤولية المدنية لشركات النقل الجوي المتحالفة، وذلك من خلال تقسيمه إلى ثلاثة مطالب؛ حيث خُصص المطلب الأول لدراسة انعقاد المسؤولية لشركات النقل الجوي عن الأضرار الناشئة عن وفاة الراكب أو إصابته، وتناول المطلب الثاني: انعقاد المسؤولية لشركات النقل الجوي عن الأضرار التي تصيب الأمتعة والبضائع، في حين جاء المطلب الثالث متناولاً انعقاد المسؤولية لشركات النقل الجوي عن الأضرار الناشئة عن التأخير.

وقد اختتمت الدراسة بعدد من النتائج والتوصيات، يمكن إجمالها على النحو الآتي:

أولاً- النتائج:

1. تسعى شركات الطيران دائمًا إلى المنافسة، والتسابق فيما بينها، ومن ثم فإنها تسعى إلى الانضمام إلى التحالفات العالمية، من أجل تعزيز مكانتها التنافسية،

(1) د. عدلي أمير خالد، عقد النقل الجوي في ضوء القانون الطيران المدني الجديد، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 1996م، ص 78 - 79.

والاستفادة القصوى من شبكة رحلات شركائها في التحالف، فضلاً عن السعي نحو الانتشار العالمي على أوسع نطاق ممكن.

2. يقصد بالتحالف في مجال النقل الجوي بأنه: «اتحاد بين شركتين أو أكثر، لهما نفس الاهتمامات والعمل في نفس المجال، بهدف تحقيق مكاسب للشركات الأعضاء، أما تحالف شركات الطيران، فهدفه هو تحقيق الربحية، وزيادة الإيرادات، وترشيد النفقات عن طريق فتح أسواق جديدة في أماكن لم يسبق لها التواجد فيها، وخفض التكاليف بالمشاركة في تقديم الخدمات».

3. تجد العديد من شركات الطيران أنها مضطرة في كثير من الأحيان إلى الانضمام إلى تحالفات مع شركات طيران أخرى، وذلك راجع إلى عدة أسباب يأتي في مقدمتها المميزات التي يحققها التحالف سواء بالنسبة للشركات، أو بالنسبة للجمهور.

4. من أهم الآثار القانونية المترتبة على قيام التحالف بين شركات النقل الجوي، هي تلك الالتزامات المترتبة على عقد النقل الجوي، والذي يأتي في مقدمتها الالتزام بإنجاز حالة النقل من خلال الطائرة ومن مكان إلى مكان، والمحافظة على سلام الركاب والبضائع، والالتزام بعدم التأخير.

5. هناك العديد من المعوقات التي تقف في طريق تحقيق التحالف، أو تقف في طريق تحقيق النجاح المنشود من وراء قيام التحالف.

6. في حالة قيام شركات النقل الجوي بالإخلال بالتزاماتها الملقاة على عاتقها، فإنه يستوجب مسئولياتها وتعويض المضرور عما أصابه من ضرر.

ثانيًا: التوصيات:

1. ضرورة حث المشرع الوطني على تعديل القانون الجوي واللوائح المرتبطة بخدمات النقل الجوي الدولي بما يواكب التغيرات العالمية الجديدة بشأن تجارة الخدمات الجوية المتحررة.

2. يجب على الدول تشجيع الباحثين لديها لعمل دراسات عن أهمية تحالف شركات الطيران، ووضع السبل الجيدة للتغلب على المعوقات والتحديات التي تقف في طريق تحقيق التحالف.

3. دعوة فقهاء القانون التجاري الدولي وفقهاء القانون الدولي العام إلى إجراء دراسات قانونية مشتركة تهدف لإيجاد نظام قانوني دولي يحكم المنافسة في سوق

التجـارة الدوليـة، تحـت رعايـة منظمـة التجـارة العالميـة.

4. مـن الضـروري وضـع خطـوط واضحـة للمسـؤولية ضمانًـا لجوانـب الأمن والتسـهيلات اللازمـة والسـلامة للرحـلات الجويـة خاصـة وأن التنظيمـات الفنيـة والتشـغيلية قـد تتفـاوت تفاوتًـا كبيـرًا مـن شـركة إلـى أخـرى.

5. يتعيـن النـص صراحـة علـى أن يشـمل التعويـض الضـرر البدنـي والأدبـي والنفسـي عـلاوة علـى الأضـرار الماديـة وإزالـة أي لبـس بهـذا الخصـوص.

6. ينبغـي أن تكـون مسـؤولية شـركات التحالـف علـى أسـاس تحمـل التبعـة، أو كمـا يقـال الغنـم بالغـرم لكـون الطائـرة آلـة ميكانيكيـة تسـتعمل فـي ظـروف خطـرة، أي أن تقـام مسـؤولية شـركات التحالـف علـى أسـاس المسـؤولية مـن قبـل الشـيء.

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً- مراجع باللغة العربية:

1. أبو زيد رضوان، القانون الجوي قانون الطيران التجاري، دار الفكر العربي، القاهرة، 2009م.
2. اتفاقية مونتريال 1999م.
3. اتفاقية وارسو لعام 1929م.
4. أحمد محمد محرز، اندماج الشركات من الوجهة القانونية «دراسة مقارنة»، منشأة المعارف، الإسكندرية، د. ت.
5. أكرم ياملكي، القانون التجاري (دراسة مقارنة) ، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1998م.
6. حسام الدين عبد الغني الصغير، النظام القانوني لاندماج الشركات، دون دار نشر، القاهرة، 1987م، ط1.
7. حسني المصري، اندماج الشركات وانقسامها «دراسة مقارنة»، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، مصر، 2007م.
8. حفيظة السيد الحداد، القانون الجوي، الإسكندرية، بدون دار وسنة نشر.
9. حنان علاء الدين عبد الصادق جعفر، الاندماجات في مجال الطيران، رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 2010م.
10. رزيقة نصر الدين، التحالفات الاستراتيجية كخيار لمواجهة المنافسة «دراسة حالة: شركة سونا طراك فرح GNL/Z»، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2014 - 2015م.
11. رشا أحمد محمد خليل، التحالفات في قطاع الطيران وأثرها في الحركة السياسية «انضمام مصر للطيران لتحالف ستار- دراسة حالة»، رسالة دكتوراه، كلية السياحة والفنادق، جامعة قناة السويس، 2013م.
12. روبرت ميل جاك جالين، المشروعات المشتركة، مجلة التمويل والتنمية الصادرة عن صندوق النقد الدولي، عدد 34، مارس 2007م.
13. زكريا مطلك الدوري ود. أحمد علي صالح، تغير الأعمال الدولية «منظور سلوكي واستراتيجي» البازوري، بدون سنة نشر.

14. شفيق أنور فضل علي، مسئولية الناقل الجوي وفقًا لاتفاقيتي وارسو 1929م، ومونتريال 1999م، رسالة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، قسم القانون التجاري والبحري، جامعة أسيوط، مصر، 2013م.

15. صالح السحيباني، الاندماج والاستحواذ، شركة الراجحي للخدمات المالية، ديسمبر 2008م.

16. صونيا إسمهان كلاش، أهمية التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية في دعم الميزانية التنافسية في الأسواق الدولية «دراسة حالة: تحالف PSA Peugeot Citroën/General Motors»، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2015 - 2016م.

17. طالب حسن موسى، القانون الجوي الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997م، ط1.

18. عادلة رجب، ورقة عمل رقم (109) بعنوان: تحرير قطاع النقل الجوي «الفرص والتحديات»، المركز المصري للدراسات الاقتصادية، ديسمبر 2005م.

19. عبد المجيد إبراهيم سلمان الطيائي، عقد النقل الجوي التجاري في ضوء الاتفاقيات الدولية والقوانين التجارية العربية دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، 2017م، ط1.

20. عدلي أمير خالد، عقد النقل الجوي في ضوء القانون الطيران المدني الجديد، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 1996م.

21. عصام حسين، أسواق الأوراق المالية «البورصة»، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008م، ط1.

22. فاروق إبراهيم جاسم، القانون الجوي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2017م.

23. فاروق أحمد زاهر، تحديد مسئولية الناقل الجوي وفقًا للنظام الفارسوفي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1985م.

24. فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية، ايتراك للنشر والتوزيع، جمهورية مصر العربية، 1999م.

25. محمد فريد العريني، وجلال وفاء محمدين، القانون الجوي «الملاحة الجوية والنقل الجوي»، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1998م.

26. محمد مرسي عبده، الضوابط القانونية لمنع الاحتكار التعسفي لتحالفات شركات الطيران الدولية «دراسة تحليلية مقارنة»، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، مج: 2، ع: 2، 2016م.

27. نادية محمد معوض، المشاركة بالرمز وتحالف شركات الطيران، مجلة الأمن والقانون، أكاديمية شرطة دبي، مج: 21، ع: 1.

28. هشام فضلي، مسؤولية الناقل الجوي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2015م، ط1.

29. وضحة فلاح المطيري، مسئولية الناقل الجوي الدولي في عقد نقل الركاب وفقًا للقانونين الكويتي والأردني والاتفاقيات الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2011م.

ثالثًا- مواقع إلكترونية:

30. علي حمودي: مفهوم اندماج واستحواذ الشركات، موقع (Investing) في 2 سبتمبر 2015م، (مأخوذة بتاريخ الأربعاء 17 أبريل 2019م) ، https: //sa. investing. com/analysis

31. هدى عسكر: تحالفات تشعل أجواء الطيران، بوردنج في 13 مايو 2015م، (مأخوذة بتاريخ الخميس الموافق 11 أبريل 2019م) ، http: //www. boarding-magazine. com/news/190

Transliteration Arabic References: **ترجمة مصادر ومراجع اللغة العربية:**

Qa'imat Almaraaj'e

Awwlan- maraj'e bi allughah al'arabiah:

1. Abu Zaid Ridwan, alqanoun aljawwy qanoun altayaraan altijaary, dar alfikr al'araby, Alqahirah, 2009 m.
2. Ittifaaqiyat Muntrial 1999 m.
3. Ittifaaqiyat Warsu li'aam 1929 m.
4. Ahmad Muhammad Mihriz, indimaaj alsharikaat min alwijhah alqanouniyah «dirasah muqaaranah», munsha'at alma'aarif, Al'iskandariyah, d. t.
5. Akram Yamalky, alqanoun altijary (dirasah muqaaranah) , dar althaqaafah lilnashr wa altawzi'e, Al'urdun, 1998 m.
6. Hussam Aldeen 'Abd Alghany Alsagheer, alnithaam alqanouny lindimaaj alsharikaat, bidoun dar nashr, Alqahirah, 1987 m, t 1.
7. Husny Almisry, indimaaj alsharikaat wa inqisaamiha «dirasah muqaaranah», dar alkutub alqanouniyah Almahallah Alkubraa, Misr, 2007 m.
8. Hafeethah Alsayed Alhaddad, alqanoun aljawwy, Al'iskandariyah, bidoun dar wa sanat nashr.
9. Hanan 'Alaa' Aldeen 'Abd Alsadiq Ja'far, al'indimajaat fi majaal altayaraan, risaalat majistier, kulliyat al'iqtisaad wa al'uloum alsiyaasiyah, jami'at Alqahirah, 2010 m.
10. Ruzaiqah Nasr Aldeen, altahaalufaat al'istrateejiyah ka khiyar limuwaajahat almunaafasah «diraasat haalah: sharikat Souna traaq farh GNL/Z», risaalat majistier, kulliyat al'uloum al'iqtisaadiyah wa altijaariyah wa 'uloum altasyeer, jaami'at 'Abd Alhameed bin Badis Mustaghanim, Aljaza'ir, 2014 - 2015m.
11. Rasha Ahmad Muhammad Khaleel, altahaalufaat fi qitaa' altayaraan wa atharuha fi alharakah alsiyasiyah «indimam Misr liltayaran litahaluf Star- dirasat haalah», risaalat duktourah, kulliyat alsiyaahah wa alfanaadiq, jaami'at Qanat Alsuwais, 2013 m.
12. Robert Mil Jak Jalin, almashrou'aat almushtarakah, majallat altamweel wa altanmiyah alsaadirah 'an sundouq alnaqd aldawly, 'Adad 34, Maris 2007 m.
13. Zakariya Mutlak Aldoury, wa Dr. Ahmad Aly Salih, taghayur al'a'amaal aldawliyah «manuthour sulouky wa istirateejy» Albaazoury, bidoun sanat nashr.
14. Shafeeq Anwar Fadl Ali, mas'ouliyat alnaaqil aljawwy wafqan littifaqiyat Warsu 1929 m, wa Muntirial 1999 m, risaalat duktourah fi alhuqouq, kulliyat alhuqouq, qism alqanoun altijary wa albahry, jaami'at Asyout, Misr, 2013 m.
15. Saleh Alsihibany, al'indimaaj wa al'istihwadh, sharikat Alraajhy lilkhadamaat almaaliyah, Desambir 2008 m.

16. Sonia Ismahaan Klash, ahammiyat altahaalufaat al'istrateejiyah baina almu'assasaat al'iqtisaadiyah fi da'm almeezaaniyah altanaafusiyah fi al'aswaaq aldawliyah «diraasat haalah: tahaluf PSA Peugeot Citroen/General Motors, risalat majstaier, kulliyat al'uloum al'iqtisaadiyah wa altijaariyah wa 'uloum altasyeer, jaami'at Muhammad Khaidar- Biskarah, Aljaza'ir, 2015 - 2016m.
17. Talib Hassan Mousa, alqanoun aljawwy aldawly, dar althaqaafah lilnashr wa altawzie', Amman, 1997 m, t 1.
18. 'Aadilah Rajab, waraqat 'amal raqm (109) bi'unwan: tahreer qitaa' alnaql aljawwy «alfuras wa altahaddiyaat», almarkaz almisry lildiraasaat al'iqtisaadiyah, Desambir 2005 m.
19. 'Abd Almajeed Ibraheem Salman Altiyaa'y, 'aqd alnaql aljawwy altijaary fi daw' al'ittifaaqiyaat aldawliyah wa alqawaneen altijaariyah al'arabiyah diraasah muqaaranah, manshourat alhalaby alhuqouqiyah, 2017 m, t 1.
20. 'Adly Ameer Khalid, 'aqd alnaql aljawwy fi daw' qanoun altayaraan almadany aljadeed, dar almatbou'aat aljami'iyah, Al'iskandariyah, 1996 m.
21. Essam Hussain, aswaaq al'awraaq almaliyah «albursah», dar 'Usamah lilnashr wa altawzi'e, Amman, Al'urdun, 2008 m, t 1.
22. Farouq Ibrahim Jassim, alqanoun aljawwy, manshouraat Alhalaby alhuqouqiyah, Bairout, 2017 m.
23. Farouq Ahmad Zahir, tahdeed mas'ouliat alnaaqil aljawwy wafqan lilnithaam alfaarsoufy, risalat duktourah, kulliyat alhuqouq, jami'at Alqahirah, 1985 m.
24. Fareed Alnajjar, altahaalufaat al'istraatejiyah, Aitirak lilnashr wa altawzi'e, Jumhouriyat Misr Al'arabiyah, 1999 m.
25. Muhammad Fareed Al'areny, wa Jalal Wafaa' Muhammadein, alqanoun aljawwy «almilahah aljawwiyah wa alnaql aljawwy», dar almatbou'aat aljami'iyah, Al'iskandariyah, 1998 m.
26. Muhammad Mursy 'Abduh, aldawaabit alqaanouniyah liman'i alihtikaar alta'assufy litahaalufaat skarikaat altayaran aldawliyah, «dirasah tahleeliyah muqaaranah», majallat alhuqouq lilbuhouth alqaanouniyah wa al'iqtisaadiyah, kulliyat alhuqouq, jami'at Al'iskandariyah, mj: 2, e: 2, 2016 m.
27. Nadiah Muhammad Mu'awad, almusharakah bi alramz wa tahaluf sharikat altayaraan, majallat al'amn wa alqanoun, Akadimiat shurtat Dubai, mj: 21, e: 1.
28. Hisham Fadly, mas'ouliyat alnnaqil aljawwiy, dar aljami'ah aljadeedah, Al'iskandariyah, 2015 m, t, 1.
29. Wadhah Falah Almutairy, mas'ouliyat alnnaqil aljawwiy aldawly fi 'aqd naql alrukkab wafqan lilqanuonain Alkuwaity wa Al'urduny wa alittifaqiyaat aldawliyah, risalat majsteir, kulliyat alhuqouq, jami'at Alsharq Al'awsat, 2011 m.

Thaalithan- Mawaaq'e Iliktirouniah:

30. Aly Hammoudy: mafhoum indimaaj wa istihwaadh alsharikat, mawq'e (Investing) fi 2 Sibtambir 2015 m, (m'akhoudhah bi tareekh Al'arbi'a'a 17 Abril 2019 m) , https: // sa. investing. com/analysis
31. Huda Askar: tahalufaat tush'el 'ajwaa' altayaraan, Burding fi 13 Mayu 2015m, (m'akhudhah bi tareekh Alkhamees almuwafiq 11 Abril 2019m) , http: //www. boarding-magazine. com/news/190

ثانيًا- مراجع باللغة الأجنبية:

Annabelle JAOUNEN, La construction des alliances stratégiques en contexte de très petite entreprise, Montpelier Busnises School, 2008.

Bo Lin, The Effects of Joining a Strategic Alliance Group On Airline Efficiency, International Journal of Aviation Management, Volume 3, Issue 2 - 3, 2016.

Christian Guiter et Charles Robbez Masson, Droit et enterprise, 9è éd. , P. U. G. , 2003.

Donald R. Simon, Big Media: It's Effect on the Marketplace of Ideas and How to Slow the Urge to merge, 20 John Marshal Journal of Computer & Information Law, winter 2002.

Foued CHERIET, Instabilité des alliances stratégiques asymétriques: Cas des relations entre les firmes multinationales et les entreprises locales agroalimentaires en Méditerranée, Thèse pour obtenir diplôme de doctorat, science de gestion, Ecole doctoral économie et gestion de Montpelier, 2009.

Hamid MALZOOMI, et al, knowledge transfer in alliances determinant factors, Journal of knowledge management. Vol: 12. N°: 1. 2008.

Harry C. Ktaz et al. , The Revitalization of The CWA: Integrating Collective Bargaining, Political Action, and Organizing, Industrial & Labor Relations Review, Cornell University, Vol. 56, Issue 4, July 2003.

Manual on the Regulation of International Air Transport, International Civil A|viation Organization, Doc 9626, Second Edition 2014.

Michel Despax, l'entreprise et le droit, LGID, Paris, 1957.

Michael Z. F. Li, Distinct Features Of Lasting and Non-lasting Airline Alliances, Journal Of Air Transport Management, Volume 6, Issue 2, April 2000.

Olivier Meier et Guillance Schier, Fusions Acquisitions, Stratégie, Finance, Management, éd 2006.

Passenger Services Conference Resolutions Manual, The International Air Transport Association, 30Th edition, effective 1 June 2010 - 31 May 2011, Recommended Practice no 1008.

Sock-Yong Phang, Competition Law and the international transport sector, The Competition Law Review, July 2009, Volume 5, Issue 2.

The Legal Aspects in the Alliances between Air Carriers: A Comparative Study

Omar Mohammad Sultan Alowais

Imad Eldin Abdulhay

College of Law - University of Sharjah

Sharjah - U.A.E.

Abstract:

Many airlines are often forced to join alliances with other airlines, because of the advantages achieved by the alliance, both for companies and for the public. The alliance in air transport means "a union of two or more companies having the same interests and work in the same field, aiming at achieving gains for member companies." The alliance aims to profit, increase revenues and rationalize expenditures by opening new markets in places where they have never been present, and to reduce costs by participating in the provision of services.

The alliance has legal implications, the most important of which are: the obligations arising from the contract of air transport, such as the commitment to complete the condition of transport through the aircraft and from place to place, to maintain the safety of passengers and goods, as well as the commitment not to delay. In the case of air transport companies' violation of their obligations, these companies will be responsible and committed to compensate the injured for the incurred damage.

Keywords: Airline Alliances, Air Carrier Obligations, Damage, Liability, Compensation.