CONCEPT

دورة الشراكات التجارية لشركات الطيران: الرمز المشترك والربط بين الناقلين والتحالفات والمشاريع المشتركة

23 – 27 نوفمبر 2026

لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن



دورة الشراكات التجارية لشركات الطيران: الرمز المشترك والربط بين الناقلين والتحالفات والمشاريع المشتركة

المرجع: 26611_1705 **التاريخ:** 23 – 27 نوفمبر 2026 **المكان:** لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن **الرسوم:** SAR 23000

مقدمة:

دورة الشراكات التجارية لشركات الطيران، بما فيها الرمز المشترك والربط بين الناقلين والتحالفات والمشاريع المشتركة، تمتد أسبوع وتخاطب فرق التحالفات والشراكات والتخطيط التجاري ومحاسبة إيرادات الشركاء، وتنتهي بخطة ربط الشركاء لناقل حالة. فكثير من الناقلات المتوسعة توقع اتفاقيات ربط ورمز مشترك دون موقف واضح من توزيع الأجرة، ودون نموذج رمز مشترك يناسب الخط، ودون وسيلة لقياس ما يقدمه كل شريك، فتتسرب إيرادات الركاب العابرين إلى الطرف الآخر. ويتفاوض المشاركون على اتفاقيات الشركاء أو يديرونها، ويتعلمون عبر دراسات حالة مبنية على عقود شركاء فعلية. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في شراكات الطيران.

أهداف الدورة:

- تصنيف علاقات الشركاء على سلم الشراكة من الربط الأحادي بين الناقلين مرورا بالرمز المشترك وعضوية التحالف وصولا إلى المشروع المشترك المحايد تجاه الطائرة المشغلة
- التفاوض على شروط اتفاقيات الربط واتفاقيات التوزيع الخاصة للأجرة وحساب حصة كل ناقل من الأجرة الموحدة بطريقة التوزيع حسب المسافة
- اختيار نموذج الرمز المشترك المناسب للخط بين المقاعد المحجوزة مسبقا والبيع الحر والبيع الحر بسقف، وتحديد جدول ربط فئات الحجز وشروط التسوية
- تقييم الجدوى التجارية للانضمام إلى تحالف لشركات الطيران وجهد الانضمام وترتيبات المعاملة بالمثل في برامج الولاء
- تقييم صندوق الإيرادات في المشروع المشترك المحايد وموافقة قانون المنافسة المطلوبة قبل تنسيق السعة والأسعار
- إعداد خطة ربط الشركاء التي تحدد أولويات الشركاء ونوع الاتفاقية ومؤشرات الأداء ونقاط المراجعة لناقل حالة

الفئة المستهدفة:

- مديرو التحالفات والشراكات المسؤولون عن التفاوض على اتفاقيات الربط والرمز المشترك والتحالف وتجديدها
- مديرو التخطيط التجاري المسؤولون عن تحديد الوجهات التي يخدمها الناقل عبر الشركاء بدلا من طائراته
- مديرو محاسبة إيرادات الشركاء المسؤولون عن حساب توزيع الأجرة وفواتير الربط ونزاعات التسوية
- مديرو المبيعات والتوزيع المسؤولون عن بيع رحلات الشركاء برمز الناقل والتعامل مع أجور الشركاء
- مديرو برامج الولاء المسؤولون عن ترتيبات كسب الأميال واستبدالها مع شركات الطيران الشريكة

محاور الدورة:

اليوم 1: مشهد شراكات شركات الطيران ودوافع الربط الشبكي

- سلم الشراكة من الربط بين الناقلين إلى المشروع المشترك المحايد
- دور الناقل المشغل والناقل المسوق في الرحلات المشتركة
- تحليل فجوات الربط للأسواق الواقعة قبل المحور وبعده
- خط الأساس لمساهمة الشركاء في الإيرادات من بيانات التسوية
- خريطة محفظة الشركاء الحالية وجرد الاتفاقيات القائمة

اليوم 2: اتفاقيات الربط بين الناقلين وقواعد توزيع الأجرة وتسوية الإيرادات

- مقارنة هيكل اتفاقيات الربط الأحادية والثنائية بين الناقلين
- دور الناقل المصدر للتذكرة في تحصيل الأجرة واعتمادها
- حساب توزيع الأجرة الموحدة حسب المسافة بالمعدل المستقيم
- شروط اتفاقية التوزيع الخاصة بالمبلغ الثابت والنسبة المئوية
- دورة الفوترة عبر غرفة المقاصة ومعالجة رفض مطالبات الربط

اليوم 3: نماذج الرمز المشترك والشروط التجارية وبيع رحلات الشركاء

- شراء حصة المقاعد المحجوزة مسبقا في الرمز المشترك وتسعيرها
- قواعد المخزون في البيع الحر والبيع الحر بسقف للرمز المشترك
- جدول ربط فئات الحجز بين الناقل المسوق والناقل المشغل
- قائمة تحقق بنود اتفاقية الرمز المشترك للمسؤولية ومعايير الخدمة
- متطلبات إنهاء الإجراءات المتصل والأمتعة وتجربة العبور لدى الشركاء

اليوم 4: عضوية التحالفات والمشاريع المشتركة ومخاطر قانون المنافسة

- دراسة جدوى عضوية التحالف ومتطلبات الانضمام إليه
- ترتيبات المعاملة بالمثل في كسب الأميال واستبدالها
- صندوق إيرادات المشروع المشترك المحايد ومعادلة تقاسمه
- طلب الإعفاء من قواعد مكافحة الاحتكار وسيناريوهات معالجات المنافسة
- بطاقة أداء الشركاء بمؤشرات إيرادات الركاب العابرين

اليوم 5: دراسة حالة لإعداد خطة ربط الشركاء

- مراجعة فجوة الربط وقائمة الشركاء المرشحين للناقل الحالة
- التفاوض على عرض الربط والتوزيع الخاص للأجرة في الحالة
- اختيار نموذج الرمز المشترك وجدول فئات الحجز في الحالة
- المفاضلة بين التحالف والمشروع المشترك في الحالة
- استكمال خطة ربط الشركاء والدفاع عنها أمام لجنة تنفيذية

المهارات التي ستكتسبها:

- تحليل محفظة الشركاء
- حساب توزيع الأجرة
- التفاوض على التوزيع الخاص
- اختيار نموذج الرمز المشترك
- مطابقة فواتير الربط
- تقييم جدوى التحالف
- تقاسم إيرادات المشاريع المشتركة
- قياس أداء الشركاء

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم خطة ربط الشركاء لناقل حالة إلى الرئيس التنفيذي التجاري أو لجنة توجيه التحالفات
- البت في الأسواق التي تخدم عبر الربط أو الرمز المشترك أو التحالف أو المشروع المشترك، وفي الشروط التجارية لكل منها
- تفادي تآكل حصة الأجرة وقسائم الربط غير المفوترة واتفاقيات رمز مشترك تمنح إيرادات الركاب العابرين للشريك
- نقل أوراق عمل توزيع الأجرة وقوائم تحقق بنود الرمز المشترك وبطاقات أداء الشركاء إلى فرق الشراكات ومحاسبة الإيرادات

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يسلم المشارك خطة ربط الشركاء إلى الرئيس التنفيذي التجاري أو لجنة توجيه التحالفات أو لجنة الشبكة. وتستند الجهة إليها في اختيار الشركاء الذين تتواصل معهم، ونوع الاتفاقية التي تعرضها على كل منهم، وشروط توزيع الأجرة والرمز المشترك التي تقبلها، والمؤشرات التي يقاس بها أداء كل شريك. وبعد أن تعمل أول اتفاقية توقع وفق الخطة موسما كاملا، تقارن الوحدة إيرادات الركاب العابرين مع الشركاء وعائد التوزيع ومطالبات الفوترة المرفوضة بما ورد في الخطة، ثم تعدل أولويات الشركاء حيث تختلف النتائج.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة الشراكات التجارية لشركات الطيران؟

يحتاج المشارك إلى خبرة عملية في اتفاقيات الشركاء أو الأجور أو بيانات التسوية أو التخطيط التجاري لدى ناقل جوي. ويفيد الإلمام ببناء الأجرة وتقارير الإيرادات، كما يساعد إحضار اتفاقية شريك أو مستخرج فواتير ربط مجهول الهوية على تطبيق دراسة الحالة على ناقله.

بم تختلف دورة الشراكات التجارية لشركات الطيران عن دورات إدارة الإيرادات أو الشراكات الاستراتيجية العامة؟

تتناول هذه الدورة الاتفاقيات بين الناقلين: الربط وتوزيع الأجرة ونماذج الرمز المشترك وعضوية التحالف والمشاريع المشتركة. أما دورات إدارة الإيرادات فتتناول مخزون المقاعد وضبط فئات الحجز على رحلات الناقل نفسه، ودورات الشراكات العامة تتناول التحالفات في قطاعات متعددة دون آليات التسوية والرمز المشترك.

لماذا تحتاج المشاريع المشتركة في الشراكات التجارية لشركات الطيران إلى موافقة قانون المنافسة؟

لأن المشروع المشترك يتيح للشركاء تنسيق السعة والجداول والأسعار على الخطوط المشتركة، وهو ما يعده قانون المنافسة تعاونا بين متنافسين. لذلك يطلب الشركاء الإعفاء من قواعد مكافحة الاحتكار أو موافقة مسبقة، وقد تفرض معالجات مثل التنازل عن فترات إقلاع وهبوط قبل تجميع الإيرادات.

ماذا يعود به المشارك من دورة الشراكات التجارية لشركات الطيران؟

يعود المشارك بخطة ربط الشركاء لناقل حالة، ومعها قائمة الشركاء المرشحين وأوراق عمل توزيع الأجرة ومقارنة نماذج الرمز المشترك وتقييم خيار التحالف أو المشروع المشترك وبطاقة أداء الشركاء، قابلة للتكييف مع عمل ناقله.