

世界范围航空运输会议：自由化的挑战和机遇

2003 年 3 月 24 日—29 日，蒙特利尔

议程项目 2：审议自由化的关键管理问题

2.5 产品分销

产品分销

（由巴林、埃及、伊拉克、约旦、黎巴嫩、阿拉伯利比亚民众国、摩洛哥、阿曼、卡塔尔、沙特阿拉伯、苏丹、叙利亚、突尼斯、阿拉伯联合酋长国、也门和巴勒斯坦观察员提交）²

摘要

本文件审议航空公司产品分销事宜，重点是航空运输服务通过互联网和计算机订座系统（CRS）的销售和市场营销，以及阿拉伯地区的努力。

会议行动在 4.1 段。

1. 引言

1.1 首先，我们可以提一个问题，即航空运输是不是一种产业，如果是，这个产业有没有产品，产品的经济价值和性质又是什么。事实上，回答这些问题将有助于我们界定航空运输产品的类型和特征，并最终制定其分销的优化模式。产业就是一种生产过程，将价值较低的物品转化为价值较高的物品。如果将这一定义用于航空运输，我们会发现航空公司将旅客和货物从一个地点运载到另一个地点，即通过运输过程产生了转化过程。在运载时，始发地对旅客和货物而言价值较低，而目的地的价值较高。这一点的证明是，货物在目的地国的价值肯定比在生产国的价值高。

¹ 阿拉伯语文本由阿拉伯民航委员会（ACAC）成员提交。

² 阿拉伯民航委员会（ACAC）成员

1.2 根据这一定义，航空运输可被视为一种产业，其产品是客座或货舱。这一产品具有经济产品的特征，即稀有性和利益性。所有航空承运人都是相似的，因为他们都产出服务，即这些航空公司在航空运输市场中相互竞争的因素必须与这一认识相关联，假设价格稳定，每一承运人就要设法使其用户满意并吸引新用户。无人能施加管理限制，去制约航空承运人满足用户需要的努力。但是，全世界的航空当局还是制定了规章，以保证航空承运人在航空运输市场中进行公平竞争。为此，必须区分下述情况中的产品分销：

- a) 国际定期航班；
- b) 加班；和
- c) 包机或不定期航班。

1.3 **定期飞行：**对定期航班而言，产品分销的最主要趋势，是向顾客直接销售，允许航空公司敞开销路，直接将产品销售给顾客而无需中介。巴林王国在这方面是带头人，1999年发布了第1号决定，允许航空公司无需代理直接向公众销售。阿曼苏丹国也允许外国航空公司在直接销售或通过当地代理销售之间选择。但是很多国家在这方面仍有保留，仍然要求有一个代理承担这一任务，而不允许航空公司直接销售。

1.4 **加班：**众所周知，加班是定期航线上需求增加所产生的结果，因此须符合定期业务的相同要求。

1.5 **包机或不定期航班：**虽然有些国家对不定期飞行的销售不设任何障碍，但全世界大多数国家仍然要求这一任务由旅行社或包机人承担，包机人将销售全部航班，并作为经营人和民航当局间的联络人。这经常是采用旅游方案的形式。

2. 营销和技术进展

2.1 产品分销领域的技术进展，使得通过互联网保留某一航班上的座位或舱位成为可能，因而在为航空运输用户开放多项选择方面发挥了主要作用。对于那些限制航空承运人行使产品直接销售权利的国家，互联网已经成为一个对其构成另一项挑战的工具。

2.2 此外，我们也见证了航空公司间通过市场营销联盟、代号共享等方式缔结的复杂关系。在这种情况下，如果不予明确，航空承运人对于旅客和货物的可靠性将会丧失，因而会造成旅客权利的丧失。因此，有必要以印刷的形式，即在机票或任何其他的纸质运输文件上，或以电子的形式，澄清旅客和参与旅客运输的各公司之间的关系。

2.3 对于各国而言，同样重要的是保证负责 CRS 的各方在向航空运输用户显示资料时采取诚实和中立的方法，不偏爱这家公司而漠视另一家公司，不引导顾客使用这家承运人的服务而排除另一家承运人的服务，因为这样会对这些承运人的产品分销造成不利影响。经国际民航组织批准的 CRS 行为守则，是管理 CRS 过程的经批准的调控工具，也是任何其他行为守则的参考指南。

3. 阿拉伯的立场

3.1 阿拉伯民航委员会（ACAC）已制定了使其成员国之间航空运输服务逐步自由化的计划，首先是货运和不定期运营的业务权，然后是第3、4、5种自由权中的业务权，目前已在制定一项多边协定，管理阿拉伯国家间航空运输的自由化（业务权、市场准入、运力和货运价），这将在最后阶段实施。应该忆及，通过在阿拉伯航空运输自由化会议（2002年10月21—23日，迪拜）上进行的讨论，使得国际民航组织有关航空运输协定范本（TASA）的提议得到支持。为了在预订、获得资料及有关合同、费用和购买的其他权利方面保护阿拉伯旅客和航空公司的利益，阿拉伯民航委员会与阿拉伯航空承运人组织（AACO）合作，制订了阿拉伯计算机定座系统（CRS）行为守则，其中吸收了国际民航组织CRS守则的原则和目标。

4. 会议的行动

4.1 鉴于以上并根据现在的技术进展，请会议：

- a) 提请国际民航组织继续监视与互联网和CRS有关的产品分销的最新发展，并发布有关情况；
- b) 强调航空运输服务的销售商和分销商必须对所有航空公司保持中立；
- c) 强调在任何地区性CRS行为守则中尊重非歧视原则的重要性；
- d) 敦促缔约国授予航空公司直接销售其产品的权利；
- e) 当有一家以上的承运人参与运输过程时，必须明确航空公司对航空运输服务用户的义务；
- f) 强调国际民航组织CRS行为守则是管理缔约国计算机定座系统，或制定任何其他地区性行为守则的参考指南。

— 完 —