



Standard Retailer Supplier Interline Agreement (SRSIA)

概述和定位

变革的背景和原因

联运是广义行业术语，用于描述一家航空公司向客户出售的行程涉及其他航空公司提供的服务。联运出现在许多不同的商业协议中，包括 IATA 多边联运交通协议（MITA）、双边协议以及提供关键的互操作标准以支持代码共享。

IATA 多边联运交通协议（MITA）是一项多边协议，航空公司根据该协议建立联运关系。该协议建立了航空公司之间运输乘客及处理其行李的法律框架，并提供了 MITA 各方之间就相关可接受行为达成相互理解的规范性条款，特别是责任条款和一般程序义务（例如各方处置乘客报销行李丢失的方式方法）。MITA 参考了与预订（创建 PNR）、出票和 EMD 相关的现有行业标准，以确认权益以及发布的运价和时刻。作为 MITA 缔约方的各承运人都必须无一例外地同意其所有条款。MITA 描述了联运协议中的程序内容。

随着分销向 Offer 零售和 Order 管理的概念转型以及采取实时的请求和响应流程，联运存在新的机会，不再需要 MITA 框架下的票价发布、PNR 和电子票的情况下。

此外，许多新型联运模型的出现为传统意义的 IATA 联运提供了一种替代方案。IATA 成员航空公司越来越希望与非 IATA 成员建立联运关系，而不仅仅局限于 MITA 框架下的缔约方，可能包括低成本航空公司以及不使用 IATA 标准客票的航空公司和/或铁路等其他类型的第三方运输提供商。

在这种情况下，已经明确的需求如下：

- 采用 MITA 框架下 IATA 标准的 IATA 成员航空公司与其他类型的航空公司（如低成本航空公司）之间对联运的通用理解，这些航空公司不使用 IATA 标准的票务流程，或不出具电子客票也不发布运价。
- 超越单一多边协议的更大灵活性，在承认联运关系的基础面的同时也认识到还有许多各方不进相同的商务和流程方面要考虑。尽管这需要不同合作伙伴间签订单独的协议，但整个行业在定义条款和建立模板协议方面采取更一致的方法将增加价值。
- 基于 Offer 和 Order 进行联程运输的共识，而不再围绕运价发布、订座、出票、行李接收的相关操作进行的传统流程，以及不再基于运价发布内容进行联运开账和结算，不再根据《分摊手册》中既定的分摊规则进行按比例分摊。
- 超越传统联运，支持更为通用的“零售商”和“供应商”关系。

当前的挑战和愿景

| 挑战 | 愿景 |
|----------------------|---------------------------------|
| 受限的客户透明度和碎片化的数据 | 透明的客户选择，所有触点的实时数据 |
| 受限的附加服务支持度 | 无缝的航班和附加服务流程 |
| 航空公司受限的商业掌控力和有限的实时数据 | 航空公司完全掌控产品、服务和收入，可全面访问实时数据 |
| 复杂性导致准入门槛 | 向包括低成本航空公司和跨界联运运营商在内的所有供应商开放的框架 |
| 各方需要协商和维护多种补充协议 | 一套灵活的标准协议，用于所有流程的通用标准 |

零售商和供应商

使新型伙伴关系下的联运更加容易是一个关键目标。这确保了客户有更多的选择，也确保了合作伙伴有更多的价值创造机会。

新型零售商-供应商联运框架引入了标准和流程，消除了运价发布、库存可用性、预订和票务流程的复杂性，并引入了零售商和供应商之间简单、更通用的基于 Offer 和 Order 的交互。一旦客户向零售商提出购物请求，就有可能获得更广泛的产品和服务，或是由零售商直接提供，或是由与零售商签订协议的供应商间接提供。

这些通用概念可以更好地支持一套开放的框架，包含由许多不同供应商的产品和服务组合成一个 Offer 提供给客户。

该新型联运框架的基础是一套新的标准联运协议：标准零售商和供应商联运协议（SRSIA）。

新型合作伙伴关系

标准零售商和供应商联运协议旨在支持不同运营商之间、不同客户服务模式、多种运输方式和不同分销流程下的许多不同联运合作模式。这可能包括但不限于：

- 基于航班和附加服务的全套 Offer 和 Order 的联运，零售商管理所有客户交互，支持客户及其行李的无缝衔接，并监督与 Order 相关的附加服务的交付。
- 自衔接模式，零售商通过不同的合同为购买不同的产品和服务提供便利，但不负责乘客或行李的转场和衔接。
- 利用 Offer 和 Order 管理交叉销售附加服务，即使航班的联运流程使用现有的联运框架。

标准零售商和供应商联运协议（SRSIA）的主要特点

SRSIA 的结构围绕着一个主要协议（描述各方的基本要素和基础义务），然后是一系列附件，各方可以根据自己的商业模式选择应用。

SRSIA 的主要特点在于：

- SRSIA 支持“零售商”和“供应商”关系，包括航空公司和非航空公司之间的关系；
- SRSIA 更全面地支持基于 Offer 和 Order 管理功能的业务流程（如 NDC 和 ONE Order 项目所述）；
- SRSIA 可用于支持使用 IATA 标准票务流程的 IATA 成员航空公司和/或不使用 IATA 标准票务流程的航空公司之间的联运业务；
- SRSIA 引入了更多的灵活性，承认虽然每一种联运关系都有一些基本面受益于共同的结构和语言，但也有许多商业和程序面会因合作伙伴而异。

SRSIA 将与现有的多边联运交通协定（MITA）并存。就像现在的做法一样，IATA 成员航空公司可能希望根据 MITA、SRSIA 或任何其他双边协议建立联运关系。航空公司合作伙伴之间使用 SRSIA 不会自动取代双方可能拥有的任何现有 MITA 关系。

协议将如何运作？

SRSIA 主协议规定了零售商和供应商在销售、电子交互和责任方面的义务，并由一系列附件补充，各方可以根据自己的业务要求选择各个选项。这些预定义的选项提供了一个通用的结构和一组通用的语言。

各方还可以在相互同意的基础上添加额外的附件，纳入额外的程序/标准作为参考，或在需要时修改主协议的条款。

SRSIA 不是多边协议，可以理解为“模板”协议或双边协议的起点。与现有的 MITA 不同，该协议不要求向 IATA 发通知。

标准零售商和供应商联运协议旨在在零售商航空公司控制 Offer 构建的环境中运营，其中包括联运和跨界联运行程的构建。

根据 SRSIA 建立关系的步骤

1. 获取最新版本的 SRSIA；
2. 与您的合作伙伴一起审阅每个附件，选择每个章节下所寻求的应用选项，检查是否有任何额外的双边程序或条款需要添加，并执行协议；
3. 您的协议在终止之前一直生效，您可能希望在 SRSIA 协议未来版本发布后使用新的版本，这完全取决于您的选择；
4. 在行业标准治理下参与 SRSIA 的后续发展。