

预订可节省
640美元

价格及预订信息见背面

Aviati^Wn Outlook^S China

中国国际航空展望峰会

北京, 香格里拉北京嘉里中心大酒店, 2010年7月7日-8日

官方机场赞助



北京首都国际机场股份有限公司
Beijing Capital International Airport Co., Ltd.

黄金级赞助商



白银级赞助商



胸卡挂带及茶歇赞助



会议赞助:



赞助:



制作:



方案设计:



腾飞



航空公司、机场及投资人的机遇与策略



史博利
中国民用航空局
运输司、副司长

董志毅
北京首都国际
机场董事长

贺利
中国国航
副总裁

Emirsyah Satar
印尼民航总裁、
首席执行官

Jerry Hu
中国南航
首席信息官

Pruet
Boobphakam
泰国航空
商务执行副总裁



祝凯
执行董事长
兼总裁
金鹿航空

谢淑峰
首席财务官
海南航空

朱松岩
副主任
商务委员会
中国国航

张秀智
首席执行官
春秋航空

Wayne Pearce
首席策划
及计划官
阿联酋联合航空

Amin Khan
高级总经理
马来西亚航空

www.terrapinn.com/2010/avchina

云集民航精英， —探讨中国民用航空

“2010中国国际航空展望峰会”荟萃中国和全亚洲各大关键航空公司，商讨开拓中国民用航空市场，继去年支持和参与上届盛会，成功邀请众多业内朋友和专家聚首，并取得硕果累累的成就。

北京首都国际机场董事长：董志毅

中国-亚洲：全球最大航空市场

亚洲占有32%的全球客运市场，已成为2010年及以后航空业振兴的最大驱动力。而中国则是亚洲最大的市场，将成为2010年为全球航空业带来增长和复苏的关键区域。其增长将以巨大的潜在商机和发展促使亚洲成为全球主要航空市场。您的公司是否未雨绸缪，迎接亚洲航空业鳌头的新一波增长？

航空业内的持续挑战

无论经济环境如何，航空业所面临的挑战对于其业务模式的成功和生存发展仍然至关重要。在所处的竞争格局中，同样重要的是航空公司需要获得保障和优化收入、提高市场份额、超越竞争对手和提高效率和生产率所必需的知识和工具。作为业界领袖，是否具备为航空公司提高竞争优势的制胜方案和策略？

了解中国和国际航空公司之需求

“2010中国国际航空展望峰会”汇集来自中国和国际民用航空领域的重大利益相关方和高端行政管理人员以评估中国及亚洲航空市场的关键发展领域。大会将在辅助收入、流通管理、信息技术实施、航空融资和公平机会、航空器制造和维护修理及运行能力等方面探讨这些发展领域的潜能，以实现运营和成本效益、创新及生产率以及航空业市场的持续收益性，这是专门为航空公司高管、民航管理当局、机场运营商、投资商和航空服务提供商提供知识和寻求商机的战略平台。

“2010中国国际航空展望峰会”是严肃认真地评估中国民用航空领域的业内唯一重要会议，将为与会者提供战略性真知灼见和重要的联谊机遇！

联系人： Ng Ya Ling ， 电话： 0065 6322 2771
现在订座，提前报名享受优惠！

235 位参会嘉宾
来自

60 家主要航空公司、
机场和服务机构

20 个国家

85% 的航空公司
参会嘉宾

70% 关键决策者

35% 航空公司首席
执行官及总裁

国际及区域航



Liu Shaocheng
Director of Policy
Research
Civil Aviation
Administration of
China (CAAC)



He Li
Vice President
Air China



Emirsyah Satar
President Director
and CEO
Garuda Indonesia



Jerry Hu
Chief Information
Officer
China Southern
Airlines



Amin Khan
Senior General
Manager,
Network, Revenue
Management &
Distribution
Malaysia Airlines



Reg Macdonald
Chief Executive
Officer
Viva Macau



Pruet Boobphakam
Executive Vice
President,
Commercial,
Thai Airways
International



Hu Xiaojun
Chairman
China Express
Airlines



Peter Wiesner
Senior Vice
President, Marketing
& Network
Management
Bangkok Airways



角逐亚洲市场

航空领域的商机

航空市场的策略和挑战，对于有意开展在华业务之航空业内各利益相关者是不可或缺的盛会。成绩和经验后，北京首都国际机场将再次确保本届大会取得成功并预祝诸位在华业务迅速增长



中国未来政策展望

出席“2010中国国际航空展望峰会”聆听中国民航总局就促进中国成为亚洲最大和增长最快的航空市场的未来政策趋势的最新解读，了解未来中国民航增长的机遇所在。

航空公司辅助收益收入对话

对于寻求突破，更好地理解并识别行之有效的促进公司收入的关键辅助收益产品和渠道的业内高管们，这次会议至关重要。始终站在行业前沿，掌握第一手资料，深入了解业内实施的各种计划，寻求辅助收益的新途径。

航空公司信息技术基础设施论坛

随着中国民用航空市场的迅速增长，航空公司现有的技术体系能否适应增长要求？需要采取什么措施建设一个稳定的信息技术基础架构以确保信息的畅通交换，减少停机时间和保证全天候有效运营？本论坛针对解决航空公司信息技术需求以推动当前和未来业务的增长。

首席执行官专题大会

首席执行官们将分享领导其企业在2010年之后的业务愿景、计划和策略。发现个航空公司在竞争市场中自我定位的措施和他们寻求的合作方式。

中国区域航空公司领袖座谈会

本高端会议将审视中国高铁发展的冲击及其对中国国内民航网络结构的影响。来自中国主要区域航空公司的高管级行政人员将就国内网络开发交流设想和策略。讨论这种状况对国际民用航空公司和低成本航空公司拓展中国的一线及二线城市的影响。

分销、电子商务及创新大会

对于航空公司而言，在维持成本效益的同时，充分理解如何最大化分销服务以提高收入是非常重要的。本次会议主要研究电子商务策略—技术配置、故障管理和支付通道。还将验证全球分销系统模式—工作原理，灵活性以及航空公司的预期。

航空业界领袖

Xie Shufeng Chief Financial Officer Hainan Airlines	Rosalynn Tay Managing Director Tiger Airways	Zhou Junbao , Managing Director- Marketing Research and Development China Southern Airlines	Zhu Kai Executive Chairman and President Deer Air	Sandeep Bahl Director, China, Hong Kong Delta Air Lines	Zhang Xiuzhi Chief Executive Officer Spring Airlines	Guo Fengchang Vice General Manager of IT Department June Yao Airlines	Yang Huping General Manager, Repairs Dept Shenzhen Airlines	Elvis Ho General Manager Engineering Commercial Cathay Pacific

大会 第一天

2010年7月7日

8.00 大会登记报到

9.00 主席致开幕词

2010年之后的区域航空市场：机遇和增长

9.10 如何通过政策的宏观监督、管理，提高中国民航的竞争力

- 简要介绍中国航空运输市场的现状；
- 中国民航政府通过什么方式监督、管理中国航空市场，促进国内公司与国际接轨；
- 中国将实施哪些积极开放的措施，鼓励国际航空公司在中国的发展。

中国民用航空局交通运输部副司长：史博利

9.30 打造灵活的、盈利的、互惠的航空公司-机场合作伙伴关系的关键

- 北京首都国际机场如何与航空公司合作以促进增长和盈利的合作伙伴关系？
- 北京首都国际机场保持其亚洲主要国际航空港地位的未来策略和计划是什么？

北京首都国际机场董事长：董志毅

9.50 在高度竞争的航空市场中，通过改革、重组和创造机遇以实现主流地位

- 如何克服持续扩张、增长与保持成本效益的矛盾？
- 印尼民航在2010年后的愿景和计划是什么？

印度尼西亚鹰航空公司总裁兼首席执行官：Emirsyah Satar

10.10 阿联酋联合航空公司要点介绍

阿联酋联合航空公司首席策略与规划官：Wayne Pearce

10.30 了解金融衍生工具：如何正确使用及其它对于航空业的重要性
金融衍生工具是风险管理的必备。但如同任何工具一样，也可能因为不正确地使用而导致不如人意的结果。若适当使用，则有助于公司具备更大的竞争力。本介绍涵盖使用金融衍生工具的预期以及因没有妥善管理，而产生滥用的后果。

CME集团董事兼亚洲区能源和金属产品主管：黄远志

10.50 早茶

通过创新分销和电子商务提高生产力

11.20 利用尖端技术促进中国南方航空电子商务业务

- 提升在线功能和服务，从而改善客户体验，促进机票销售；
- 通过有效地电子商务手段在国内和国际市场中直接联系现有及潜在客户以提高航空公司市场定位；

中国南航营销委员会市场研究部总经理：周俊宝

11.40 在执行有效渠道管理策略中的关键挑战

- 概述：互联网对中国旅游分销前景的作用；
- 赢得更大收益的关键因素一把“饼”做大，还是收益“摊薄”？
- 什么是初步的多渠道管理模型？

中国国际航空公司，电子商务高级经理：胡法进

12.00 通过改进电子支付技术和方案，扩大航空公司的市场份额

- 本土和国外航空公司如何利用互联网在中国加快直销的步伐？
- 如何制定符合中国人消费和支付习惯的在线直销模式，从而提升优质便捷的客户体验；
- 航空公司与第三方支付公司如何联合整合营销推广战略，扩大销售渠道，增加客票销量，节约航空公司人力成本和时间成本。

易宝支付营销副总：余晨

12.30 全球分销系统座谈会：航空公司如何支付全球分销系统费用以便在低成本运营航空公司的强势竞争中保持竞争力？

- GDS解决方案提供商如何致力于为航空公司提供更多灵活性和更低费用？
- GDS服务和解决方案客户化——什么是航空公司最理想的方案？客户的需求是什么？

中国国际航空公司营销委员会副主任：朱松岩

中国南方航空公司营销委员会市场研究部总经理：周俊宝

Hahn Air航空业务部总监：Benito Barein,

马来西亚航空公司网络、收益管理和分销高级总经理：Amin Khan

泰国国际航空公司商务执行副总裁：Pruet Boobphakam

厦门航空公司客运营销部总经理：胡斌

13.15 社交午餐

航空公司如何提高辅助收益？

14.15 通过飞行技术和产品，创建品牌，提高辅助收益

- 航空公司如何利用飞行技术和产品方面的优势，创建积极的品牌形象？
- 启用飞行中娱乐和网络服务——有哪些选择？
- 航空公司如何确保此类服务的价格优势、方便性和安全性？

松下航空电子公司，中国区执行董事：Charles Ogilvie

14.35 通过定制在线和机上零售体验，提高辅助收入的策略

- 与辅助收入渠道合作伙伴合作，增加在线和机上零售选项和收入；
- 利用关键辅助产品和服务创建以客户为中心的飞行中服务体验。

泰国国际航空公司商务执行副总裁：Pruet Boobphakam

14.55 辅助收益座谈会：实施成功的辅助收益策略——产品选择、合伙人及执行

- 了解顾客，确定价格适宜的有吸引力的关键辅助服务；
- 开发一种成功的辅助收益模式的关键点是什么？

国航，电子商务高级经理：胡法进

曼谷航空，网络管理，高级副总：Peter Wiesner

中国联合航空商务部总经理：傅宏

港龙航空飞行中服务总经理：Cecilia Leung,

Regional Express 董事长：Lim Kim Hai

15.40 午茶

以技术和新系统提高航空公司运营绩效和效率

16.10 利用信息技术和自动化改善航空公司运营绩效和成本管理

- 实施信息技术和自动化在中国南方航空公司内促进、改善运营绩效；
- 中国南航是如何利用信息技术促进未来的改进和成本管理？

中国南航首席信息官：胡臣杰

16.30 在构建和促进春秋航空的有效业务模式中信息技术的作用

- 在提升信息技术能力中，春秋航空的关键优先项目是什么？
- 信息技术的实施是如何促进在线直销和为航空公司服务的？

春秋航空首席技术官：邱仲

16.50 航空IT座谈会：评估中国民航业内信息技术基础设施的现状——需要什么来促进未来行业发展？

- 中国民航业内信息技术投资规模有多大？
- 新技术如何帮助中国航空公司取得节省成本和生成效益的突破？

中国南航首席信息官：胡臣杰

海南航空IT部，副总：唐立超

吉祥航空IT部，副总：郭奉昌

春秋航空首席技术官：邱仲

17.35 第一天会议结束

17.40 “2010中国国际航空展望峰会” 答谢演讲嘉宾鸡尾酒会

会议 第二天

2010年7月8日周三

9.00 主席致开幕词

拓展中国区域航空市场的策略

9.10 中国的航空政策展望：如何推动中国成为增长最快的航空市场

- “十一五”以来中国航空市场的发展；
- “十二五”期间中国航空市场发展面临的机遇和挑战；
- 中国民航的政策取向。

中国民航总局办公厅政策研究室主任：刘少成

9.30 金鹿航空——在庞大的中国航空市场中拓展市场份额的关键差异化策略

- 确保金鹿航空内部定制的以消费者为中心的关键市场策略；
- 金鹿航空是如何开发国内区域网络——如何最大化在华配送和市场份额？

金鹿航空公司执行董事长兼总裁：祝凯

9.50 推导正确的国内市场战略：发展中国支线航空，推动利润增长，扩大市场份额

- 如何细分中国航空市场，寻求定位，提高竞争力；
- 适合中国航空市场发展的支线航空模式；
- 通过干线支线相结合的方式带动支线航空的发展。

华夏航空董事长：胡晓军

10.10 中国区域航空公司领袖座谈会：打造最高效益的中国国内航线

- 审视中国高铁的冲击，将会导致国内航空市场的进一步整合吗？
- 中国航空公司如何在国内航线赢利？当前哪些航线效益最佳？

华夏航空公司董事长：胡晓军

春秋航空公司首席执行官：张秀智

金鹿航空公司执行董事长兼总裁：祝凯

10.55 早茶

开发大中华市场的国际策略

11.25 低成本航空公司进入中国二线城市：如何确保收益性？

- 低成本航空公司如何确定下一步在华航线？
- 低成本航空公司如何保证线路的可持续性？
- 为确保低成本航空公司产生实质利润，这些航线需要什么样的服务类型？

澳门非凡航空公司首席执行官：Reg Macdonald,

11.45 坚持大中华区的低成本模式

- 低成本航空公司在华的挑战和机遇；
- 虎航如何借鉴成功的瑞安航空公司模式，并使其适用于亚洲？
- 大中华区业务增长策略。

虎航常务董事：Rosalynn Tay

12.05 探讨航线间建立合作伙伴关系的潜能，打造中国和北亚市场的综合网络

- 在开发中国和北亚的网络时，国际航空公司认为最重要的因素是什么？
- 国际航空公司如何确保航线间的战略合作伙伴关系为他们的顾客确定正确的价值定位？
- 与其他航空公司建立合作伙伴关系时需要考虑的关键因素是什么？

达美航空公司中国香港总监：Sandeep Bahl

12.25 社交午餐

飞行器需求、融资、风险和燃油管理综合性问题

13.25 航空公司如何确定最佳融资策略

- 识别航空公司内部影响融资决策的因素；
- 海南航空关键开发和融资策略概述；
- 了解如何为您的航空公司选择最佳融资选项和策略。
- 海南航空公司首席财务官：谢叔峰

13.45 从法律的视角看航空公司风险管理

- 什么是航空公司业务中的风险？
- 风险转移——在“共用班号协议”，“地面运输协议”和“保险协议”以及保险范围内的关键合同问题概述；
- 在保护航空公司品牌，处理索赔和媒体问题中的关键风险管理策略。

Gates and Partners高级合伙人：Sean Gates

14.15 航空公司关键效益驱动的燃油管理和保存

- 实施减少燃油损耗和排放计划可节省数百万的燃油费用；
- 参考全球燃油价格一确定何时价格最为优惠；
- 为机队配备先进技术以推动航班节省燃油。

国泰航空公司环境事务总监：Mark Watson

14.35 高管座谈会：为中国-亚洲市场增长的飞机需求未雨绸缪——机遇与挑战

- 预测2010年后大中华区支线飞机需求量；
- 中国市场内支线飞机的可行性。有何挑战？
- 适合于中国区域性航班的飞行器和发动机类型有哪些？

中国国际航空公司副总裁：贺利

金鹿航空航空执行董事长兼总裁：祝凯

非凡航空首席执行官：Reg Macdonald

Regional Express 董事长：Lim Kim Hai

航班维护修理及运行挑战：成本和周转时间

15.20 深化飞机资产、维修航材、供应商等资源管理，提高航空公司供应、运行及成本效率

- 机队优化——在飞机运营利润与航线需求匹配的前提下，简化机队、优化机队装备系统的。
- 飞机构型管理——加大飞机构型的通用性，降低器材库存。
- 飞机维修成本控制——缩短周期，提高自身维修效率；集中统一承修商，使之熟练装备，降低维修成本。
- 维修资源整合——深度整合国航机务板块的维修能力，从而集中、定点，形成流水线。

中国国航副总裁：贺利

15.40 通过实施新功能，从而降低维护时间和成本

- 减少维护时间和成本的重要意义何在？
- 机遇在何处？
- 如何充分利用各种条件和项目，为航空公司的维护、修理及运行创造价值。

国泰航空公司商务工程总经理：Elvis Ho

16.00 航空公司及MRO展望：评估中国航空维修的外包和设施

- 如何判断航空公司内部维护与外包——考虑的主要因素是什么？
- 现代化航空维修设备——利用现代信息和科技，使之具有更高效率和成本效益
- 国际和中国航空公司在未来航空维修市场中的期待。

中国国际航空公司副总裁：贺利

国泰航空公司商务工程总经理：Elvis Ho

达美航空公司中国香港总监：Sandeep Bahl

深圳航空公司维修部总经理：杨户平

16.45 午茶

17.15 第二天会议结束，2011年再见！

OUR SPONSORS

Official airport host:



北京首都国际机场股份有限公司
Beijing Capital International Airport Co., Ltd.

Beijing Capital International Airport Co., Ltd. (BCIA), subordinate to Capital Airports Holding Company, was set up in 1999 to operate and manage Beijing Airport.

By putting into use its new spacious and sophisticated Terminal 3, as well as its third runway in 2008, Beijing Airport has largely increased the handling capacity to 82.6 million passengers and 2.2 million tons of freight per year.

By the end of 2009, 76 airlines are in service at the Beijing Airport including 19 domestic airlines, reaching 213 destinations including 112 domestic and 101 international points. Still developing new routes, Beijing Airport is building up and expanding its route networks to better connecting people and the world.

In 2009, passenger throughput of Beijing Airport was more than 65 million, marking the third place among airports in the world. Its aircraft movements and freight throughput of the year was 48.8 thousand and 1.5 million tonnes, respectively, ranking the 21th and 18th in the world.

Besides the developing route network and amazing growth of traffic, Beijing Airport impresses the world with solid safety record and renowned Chinese services exemplified by its jumping passenger satisfaction.

Well ready to progress further towards its 2015 objective- To be a large world hub airport, Beijing Airport will continue to collaborate with airline and airport partners to contribute to the growth of the aviation industry in Asia Pacific.

Gold sponsor:



绿色支付 快乐生活

YeePay is a leading e-payment service provider in China. YeePay's innovative payment platform enables consumers and merchants to send and receive payments securely, conveniently and cost effectively through the Internet, mobile phone or telephone. YeePay provides vertical industry

solutions in online retail, air travel, gaming/digital entertainment, telecom, education, insurance etc. YeePay's partner merchants include Baidu, Sohu, EachNet, DangDang, The 9, Shanda, Perfect World, Xunlei, China Southern Airlines, Hainan Airlines, Shenzhen Airlines, Sichuan Airlines, Travel Sky, China Telecom, China Unicom etc.



航空旅游行业电子支付专家
Total e-Payment Solution Provider for Air Travel



我们期待与您合作!

Tel: (86) -10-59017301 FAX: (86) -10-59017300
Web: www.yeepay.com

Silver sponsors:



Hahn Air has been specialised in global sales and distribution for many years. Covering over 200 IET (Interline E-Ticketing) agreements with

the vast majority of IET-capable airlines, we are essential partners for small and large carriers alike. We have the world's number 1 IET platform, making even the most complex ticketing scenarios seamless. For large international airlines, we offer a BIETA agreement to cover commercially less important relations. Many low cost carriers, meanwhile, outsource all their GDS/BSP sales activities to us completely. No matter your airline's size, no matter which business model you have implemented, Hahn Air's neutral ticketing platform provides access to virtually all BSP markets worldwide and ARC in the US. Being an IATA member airline, Hahn Air uses any Global Distribution System (GDS), offers all payment options and manages the complete revenue accounting process. It's this flexibility that's helping drive our growth. For more information please visit www.hahnair.com.



As the world's largest and most diverse derivatives marketplace, **CME Group** (www.cmegroup.com) is where the world comes to

manage risk. CME Group exchanges offer the widest range of global benchmark products across all major asset classes, including futures and options based on interest rates, equity indexes, foreign exchange, energy, agricultural commodities, metals, weather and real estate. CME Group brings buyers and sellers together through its CME Globex® electronic trading platform and its trading facilities in New York and Chicago. CME Group also operates CME Clearing, one of the largest central counterparty clearing services in the world, which provides clearing and settlement services for exchange-traded contracts, as well as for over-the-counter derivatives transactions through CME ClearPort®. These products and services ensure that businesses everywhere can substantially mitigate counterparty credit risk in both listed and over-the-counter derivatives markets.

Lanyard & coffee break sponsor:



For over 80 years, **ARINC** has been a provider of mission-critical solutions for communications, engineering and integration projects, including Airline Communications and Airport IT services for the aviation industry. Headquartered in Annapolis, Maryland with regional headquarters in London and Singapore, ARINC is global in reach with employees in 143 locations and customers in 104 countries.

Session sponsors:



Panasonic Avionics Corporation

Panasonic Avionics Corporation is headquartered in Lake Forest, California, with offices in Bothell, Washington; regional centers in Dallas, Singapore, Sydney, London, Toulouse, Tokyo and Dubai; system production facilities in Osaka; and field service, maintenance and sales facilities worldwide. Panasonic Avionics Corporation is a subsidiary of Panasonic Corporation of North America, best known by the Panasonic brand name. Panasonic Corporation of North America, based in Secaucus, New Jersey, is the principal North American subsidiary of Panasonic Corporation and the hub of Panasonic's U.S. marketing, sales and service operations.



Gates and Partners are recognised as one of the world's pre-eminent

aviation law firms. Our practice is dedicated to aviation related work and our lawyers contribute many years' experience of acting for airline clients. Together the lawyers at Gates and Partners are admitted in England, Wales, Ireland, China, Hong Kong, Singapore, the United States, Russia, Greece, the Cayman Islands, the Eastern Caribbean and various jurisdictions in Austria. The firm has offices in London, Paris and Singapore.

Sponsors:



Universal Air
Travel Plan®

Media partners:



GAIN GREATER PRESENCE AND VISIBILITY IN CHINA'S LEADING AVIATION PLATFORM

2010 is the year of renewed opportunities for aviation service providers and business partners. If you are looking for an effective platform to raise your profile, promote awareness of your brand and products, and generate more business leads, Aviation Outlook China 2010 will give you exceptional branding exposure and marketing outreach.

WHY YOU SHOULD SPONSOR?

- **POSITION** your company in front of all the key airlines, raise your profile and create greater brand awareness
- **DEMONSTRATE** your thought-leadership to prospective airline clients
- **GENERATE** business leads for your company in a highly competitive market
- **ESTABLISH** credibility and show your commitment in promoting the growth of China aviation industry
- **BUILD** new partnerships and **STRENGTHEN** old ties

Our sponsors enjoy **unparallel market exposure** that culminates in **face to face meetings** with existing customers, new business partners and potential clients all in one place and at one time. If you are in the business of providing effective solutions and services to the Asia Pacific aviation market, you need to be part of our aviation events.



To discuss your participation, contact Lynette Han at +65 6322 2792 or lynette.han@terrapinn.com to find out how you can get greater presence and visibility at Aviation Outlook China 2010



NETWORKING *Cocktail*

Speakers Appreciation Night

Wednesday, 7 July
5.40pm – 7pm
Shangri-La's Kerry Centre



We show our thanks and appreciation to our speakers who have contributed much of their time and expertise to share with us their knowledge and ideas in the conference.

It will be an evening where you get to meet our key speakers and other industry players in a casual and cosy setting, talk shop and network over a glass of wine and good food. This will be the opportune time for you to nurture existing business relations and build new ones for that potential business partnership that you have been looking out for!

Awards won by Beijing Airport in 2009

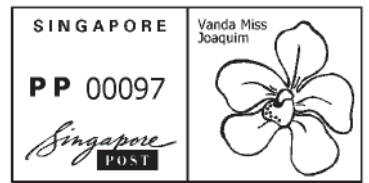


- ✦ ACI: Airport Service Quality Award
- ✦ RDG: World Route Development Outstanding Award
- ✦ Condé Nast Traveler magazine: The World's Best Airport Award

www.bcia.com.cn



北京首都国际机场股份有限公司
Beijing Capital International Airport Co., Ltd.



Printed Matter Airmail

Aviation Outlook China

7 - 8 July 2010, Shangri-La's Kerry Centre Hotel, Beijing

It's quicker and easier to book and pay online
 go to www.terrapinn.com/2010/avchina
 and click on register now

Package	Price before 24 Apr 2010	Price before 29 May 2010	Price before 19 Jun 2010	Price after 19 Jun 2010	How Many	Calculate your ticket
2-day pass 2 day conference (7 – 8 July 2010)	USD2,875	USD3,195	USD3,355	USD3,515	<input type="checkbox"/>	
** Special rate for local Chinese companies	USD1,000	USD1,000	USD1,000	USD1,000	<input type="checkbox"/>	
* All tickets include refreshments, lunch and full conference documentation. The fee does not include hotel accommodation. Only 1 discount scheme applies.					Booking fee for Credit card payments	USD\$0
** The USD 1000 promotional rate is only exclusive to representatives from local Chinese airports and service providers. Representatives from MNC with an office or a base in China will not be entitled to the promotional rate. Terrapinn reserves the right to approve/reject the applicant's application to avail to this promotional rate.					Booking fee for Cheque / Bank Transfer payments	USD\$100
					Total	

Your details

Delegate name.....

Job title.....Organization.....

Address.....

Post code.....Country.....

Tel.....Fax.....

Email.....

Authorizing manager.....Authorizing manager signature.....

By signing and returning this form you are accepting our terms and conditions.

Bring your team and save up to 25%

	Mr/Mrs/Ms	Full name	Job title	Telephone
1				
2				
3				

For groups of more than 3 please attach a separate sheet with details of all attendees. Alternatively call +65 6322 2771.

Payment details

Payment is due in 14 days.

Bank transfer Crossed cheque payable to Terrapinn Pte Ltd

Mastercard Visa American Express JCB

Payment via Visa & MasterCard will be converted and charged in SGD at the prevailing rate in order to comply with the bank's policy

Card number --- Expiry date: ___/___/___

Card holder's name.....Card holder's signature.....

Bank Transfers: Payment by bank transfer must quote the delegate name and reference code 181514. Transfers should be made to Standard Chartered Bank, 6 Battery Road, Singapore 049909. **Account No. 01-741-0231-3. Account name: Terrapinn Pte Ltd.**

Taking off



How to book your ticket

Online

It's quicker and easier to book and pay online go to www.terrapinn.com/2010/avchina and click on register now

Offline

Complete this form and fax it back to +65 6223 3554 or call +65 6322 2771 and we'll take your booking over the phone.

Group bookings

Why not send your team and save more.

Send 3 delegates and save 10%

Send 6 delegates and save 20%

Call +65 6322 2771 or go online and register www.terrapinn.com/2010/avchina

Privacy policy

Terrapinn (or its agents) may contact you by mail, phone or email about products and services offered by Terrapinn and its group companies, which Terrapinn believes may be of interest to you, or about relevant products and services offered by reputable third parties. Terrapinn may also disclose your contact details to such third parties to enable them to contact you directly. Certain entities to which Terrapinn discloses your contact details are located in territories overseas which have fewer legal safeguards to protect personal data. By returning this form to us, you agree to our processing of your personal information in this way.

Please tick the appropriate box if you do not wish to receive such information

the Terrapinn group; or reputable third parties.

- Cancellation policy**
- Should you be unable to attend, a substitute delegate is welcome at no extra charge;
 - Terrapinn does not provide refunds for cancellations. Invoiced sums are payable in full, except in cases where Terrapinn has been able to mitigate loss;
 - Terrapinn will make available course documentation to a delegate who is unable to attend and who has paid;
 - Terrapinn reserves the right to alter the programme without notice including the substitution, alteration or cancellation of speakers and / or topics and / or the alteration of the dates of the event;
 - Terrapinn is not responsible for any loss or damage as a result of a substitution, alteration, postponement or cancellation of an event.

For official use only

Received: Date:..... Code:181514

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

Biz Reg No.: 198902388R