

出國報告（出國類別：其他）

參加國際應收帳款承購商聯盟  
(Factors Chain International)  
第 47 屆年會

服務機關：臺灣銀行企業金融部

姓名職稱：張梅君 副經理

派赴國家：新加坡

出國期間：104.6.21~104.6.27

報告日期：104.9.7

# 摘 要

國際應收帳款承購商聯盟（Factors Chain International，以下簡稱 FCI）第 47 屆年會 2015 年 6 月 21 日至 27 日於新加坡舉行。本行為拓展國際應收帳款承購業務，前於 2010 年 5 月申請成為該國際組織之會員，於申請加入時依申請書所載，承諾參加該國際組織之年度會議、線上教育訓練課程、相關業務研討會、各項活動及地區培訓等。此次係本行於 2012 年首次派員參加 FCI 第 44 屆年度會議後，第二次派員與會。其他派代表與會之本國金融機構尚有台北富邦銀行、兆豐銀行、台新銀行及新光銀行。

本次年度會議除 FCI 主席、秘書長及各委員會對會員提出例行性年度報告外，並邀請專家學者就亞洲各國經濟情勢發展、國際應收帳款承購作業規範、信用保險在應收帳款承購業務上之應用及新興市場業務推展等議題進行專題演講；另並就 FCI 與 International Factors Group（IFG）合併案及供應鏈融資（Supply Chain Finance, SCF）業務草案 2 項重要議題進行分組討論，最後召開理事會議，表決包括組織章程部分條文修正案、FCI 與 IFG 合併案、供應鏈融資業務草案及新會員入會費與年費架構等議案，各議案經會員熱烈討論後，均獲得共識並予通過。來自全球之各會員除參與各重要會議外，亦藉出席此次年度會議機會，相互交流，增進彼此間之業務溝通及經驗分享。

# 目 次

頁數

壹、目的.....	3
貳、過程.....	4
一、FCI 成立宗旨與架構.....	4
二、FCI 第 47 屆年會主要內容.....	6
參、心得與建議.....	11
肆、參考資料.....	14

## 壹、目的

國際應收帳款承購商聯盟（Factors Chain International，以下簡稱 FCI）為目前全球最大之國際應收帳款承購商聯盟，參與會員涵蓋全球 73 個國家之 271 個會員，會員辦理雙承購(Two-Factors)應收帳款承購<sup>1</sup>量約占全球國際應收帳款總承購量近 8 成。

本行加入 FCI 前，係以傳真及電子郵件方式與國外進口承購商(Import Factor，以下簡稱 IF)辦理雙承購模式之國際應收帳款承購業務，作業程序繁複且缺乏一致性。自 2010 年 5 月加入 FCI 後，陸續與多家 FCI 會員簽約，會員間之溝通與交易均透過 FCI 建立之 ediFactoring.com（以下簡稱 EDI）網路平台及該組織制定之國際應收帳款承購統一規則(General Rules for International Factoring GRIF)規範下，進行業務合作。此外，本行亦積極參與 FCI 線上教育訓練課程及參與該組織在國內舉辦之各種業務推廣及風險管理相關研討會，俾加強同仁對國際 Factoring 業務專業知識與技能之培養。

本次藉參與 FCI 年度會議之機會，除深入瞭解該組織內部各委員會運作情形、該組織對會員福祉所作之各項規畫及對維護會員權益所做之努力外，亦得與平時以 EDI 網路平台及電子郵件往來之同業及未簽約之會員，有面對面溝通及認識之機會，對於增進彼此業務合作及經驗交流均有所助益。

---

<sup>1</sup>雙承購(Two-Factors)應收帳款承購模式通常運用在國際貿易中的 International Factoring 按鍵操作，由於買賣雙方位於不同國家或地區，需由買雙方當地的承購商(Factor)發揮所長，各司其職來完成 Factoring 的各項服務功能。位於出口端的 Factor 稱為 Export Factor(EF)，負責提供對賣方(Exporter, Seller)的服務，如申請買方的信用額度、提供預支價金融資、受讓 Seller 的發票及簽訂 Factoring 合約；位於進口端的 Factor 稱為 Import Factor(IF)，負責對買方(Importer, Buyer)進行催帳及對帳服務，並承擔買方之信用風險和一切日後如有訴訟時於當地必要之協助。

## 貳、過程

### 一、FCI 成立宗旨與架構

企業如何將其產品由國內市場成功拓展行銷至國際市場，實為公司經營成功關鍵與競爭力之所在。惟國際貿易需面臨不同的國情、交易習慣、貨幣、法令規定等，對企業開拓國際市場均造成重大挑戰。目前國際貿易之買方要求以放帳（open account）方式與賣方進行交易日趨盛行，此種貿易方式意味著出口商在出貨後，需等待數週甚至數月後才會收到貨款，不但影響出口商之資金調度，如果買方發生延遲付款，甚或因財務困難無法支付時，對出口商之營運影響更大。

應收帳款承購業務（Factoring）提供大企業及中小企業上述問題之解決方案。出口商透過出口承購商（Export factor, EF），由買方當地合作之進口承購商（Import factor, IF），以當地語言及商業習慣，協助出口商辦理國際應收帳款之託收，並提供承擔買方信用風險之服務。在國際貿易以信用狀為交易條件日漸衰微的今日，不論在已開發市場或是新興市場，應收帳款承購業務儼然已成為出口供應商重要且普遍使用之國際貿易及融資模式。

#### （一）FCI 成立之宗旨

國際應收帳款承購商聯盟（Factors Chain International，以下簡稱 FCI）成立於 1968 年，總部設在荷蘭阿姆斯特丹，成立宗旨為藉由推廣國際應收帳款承購(以下簡稱 Factoring)交易模式，使國際貿易更加簡易順暢。該組織建立會員間資訊傳遞網路平台（EDI 系統）、制訂作業規範（General rules for International Factoring, GRIF）及標準化之作業程序、提供會員教育訓練，並積極在全球推廣 Factoring 交易模式，最終目的希望能成為主導全球國際 Factoring 業務之國際組織。

FCI 成立之前，僅北美及少部分歐洲國家有承作國內 Factoring 業務，至於跨國 Factoring 概念則因地域因素使其發展受到限制。當時 FCI 創始會員體認到國際貿易之付款方式，有逐漸從開立信用狀轉變為放帳(open account)之趨勢，國際 Factoring 有其業務需求及發展潛力，爰認為成立一聯盟組織有其

必要性。該組織成立後，致力於推廣 Factoring 概念至對該業務尚不瞭解之國家，並建立國際 Factoring 作業架構，讓參加 FCI 之會員於承做國際 Factoring 業務時，均有一致之作業規範、標準作業程序及共同之資訊傳遞網路平台，俾以保障出口商與進口商雙方交易安全，進而加速交易之進行並減少交易糾紛。

## (二) FCI 之架構

- 1、秘書處 (Secretariat)：負責規劃與協調 FCI 各項活動，以拓展及強化 FCI 組織之運作，並提供會員各項諮詢服務，設專職秘書長 1 人。
- 2、執行委員會 (Executive Committee)：FCI 最高監督指導與決策單位，成員包括主席 1 人、副主席 2 人，前任主席及 6 位委員共 10 人所組成。委員會成員及主席係年度會議中由各會員投票產生。
- 3、5 個技術委員會，各委員會之任務及功能說明如下：
  - (1) 資訊傳遞委員會 (Communication Committee)：負責 EDI 系統更新與效能之增進，新功能之研究與開發。
  - (2) 法律委員會 (Legal Committee)：負責答覆 FCI 會員 Factoring 相關問題，特別是 FCI 制定之統一規則 (GRIF) 相關之法律問題。
  - (3) 行銷推廣委員會 (Marketing Committee)：負責行銷 FCI 組織及雙承購應收帳款承購業務 (Two-Factor business)，期為會員帶來更多收益及分享業務推動之經驗。
  - (4) 教育委員會 (Education Committee)：規畫教育訓練課程，包括線上學習課程之設計、舉辦各種座談會及研討會等。
  - (5) 供應鏈融資委員會 (Supply Chain Finance Committee)：係 FCI 新開拓之業務領域，在貿易融資之主要架構下，提供供應鏈融資服務，俾使 FCI 在此領域亦能有具代表性的領導力量。
- 4、駐點代表 (FCI Ambassadors)：由會員中遴選出具地域性或具業務特殊性之會員代表組成團隊，利用其優秀之專業經驗，將於當地蒐集之重要資訊，提供予 FCI 各技術委員會，並協助 FCI 在當地各項業務發展及策略之應用。

## 二、FCI 第 47 屆年會主要內容

本次年會出席者包括來自全球 50 國 93 個會員，超過 220 多位會員代表，及其他受邀或擬加入 FCI 之應收帳款承購業者共同與會。於年會期間召開之重要會議如下：

- (一) 執行委員會會議，由 9 位執行委員參加會議。
- (二) 執行委員會與 5 個技術委員會（詳如前述）主任委員召開會議。
- (三) 開幕式

### 1、FCI 主席 Mrs. Daniela Bonzanini 報告 FCI 近期發展：

- (1) 2014 年全球 Factoring 產業持續成長，承購量總計達 2.35 兆歐元，較 2013 年成長 6%，其中國際應收帳款承購量成長更為顯著，較 2013 年同期成長 22%。
- (2) 全球 Factoring 業務中，國內(domestic)與國際 (international) Factoring 業務量佔比分別為 79%及 21%，分布區域前 2 名為歐洲 62%及亞洲 26%。其中由 FCI 會員承作者，國內部分佔 57.51%，國際部分佔 78.67%，顯見全球一半以上之 Factoring 承作量，尤其是國際 Factoring 業務，均係由 FCI 會員所承做。
- (3) FCI 目前正進行 2 項重要計畫，一為研究提供供應鏈融資服務，另一項則為與 International Factors Group（以下簡稱 IFG）合併事宜之研究。
- (4) 與 ICC (International Chamber of Commerce 國際商會<sup>2</sup>) 銀行委員會討論有關簽署認可 FCI 擬訂之國際應收帳款承購統一規則(GRIF)事宜，並參與 ICC 有關 Factoring 之活動及供應鏈融資之研究。
- (5) 與開發中國家之銀行建立合作夥伴關係，包括歐洲復興開發銀行(EBRD，European Bank for Reconstruction and Development)、美洲投資公司 (ICC，Inter-American Investment Corporation)、非洲進出口銀行

---

<sup>2</sup> ICC (International Chamber of Commerce 國際商會) 設立於 1919 年，總部在法國巴黎，會員遍佈全球 120 國，以推動全球各項國際商務順利進行為宗旨。

(Afrexim, African Export Import Bank)、伊斯蘭發展銀行(Islamic Development Bank)等，主要係就教育訓練課程、業務拓展及承做業務時可提供之相關保證等進行合作，以降低 FCI 會員在新興市場承作 Factoring 業務時因進口承購商 (Import Factor) 所產生交易風險。

(6) 開放非會員可使用 FCI 提供之線上教育課程，課程並將推出中文版及西班牙文版本。另並將與 EBRD 簽署合作協議，相互提供 Factoring 之線上課程予彼此會員使用。

## 2、FCI 秘書長 Peter Mulroy 報告：

(1) 根據統計，全球 Factoring 業務量自 1994 年至 2014 年 20 年間以 11% 年均複合增長率 (Compound Annual Growth Rate, 簡稱 CAGR) 快速成長。2009 年至 2014 年間國際 Factoring 業務之 CAGR 更高達 24%。以放帳 (open account) 方式進行國際貿易在新興市場已蔚為主流，尤其大中華地區更為顯著。

(2) 自 1995 年至 2015 年 20 年間，FCI 會員國分佈已從歐洲地區 (57% 降為 33%) 逐漸移轉至亞洲地區 (28% 增為 55%)，顯見 Factoring 業務正在亞洲地區逐漸蓬勃發展。亞洲區國際 Factoring 業務量佔該區總承購量之 46%，其中出口 Factoring (即賣方在亞洲區) 承購量及出口發票貼現 (direct export invoice discounting business) 業務量總計更高達 97%。FCI 並已在新加坡增加一位亞洲區 FCI 代表，希冀為該區 Factoring 業務推展締造更亮麗佳績。

(3) 2008 年金融危機後，會員因停業、政策因素退出 Factoring 市場或併購等因素，有 4 年時間會員數未能增加，但過去 2 年扣除會員退出 FCI 家數，會員數已淨增加了 22 個。基於 FCI 與 ICC 的關係更加緊密、與開發中國家銀行合作之策略及設立拉丁美洲及亞洲 FCI 代表等因素，在未來 1 年，新會員數預計將增加 50 個以上。

(4) FCI 與 ICC 已共同成立專案小組研擬 Uniform Rules for International Factoring (URIF)，完成公布後，將成為全球超過 100 個國家，10,000

個遵循 ICC 規範之使用者，於推展 Factoring 業務時需共同遵守之作業規範。

3、渣打銀行(新加坡)首席經濟學家 Mr. Edward LEE 就「亞洲各國經濟情勢發展」進行專題演講，摘要如下：

近年來中國大陸、東南亞及印度對全球 GDP 成長貢獻最大，惟大中華地區（中國大陸、香港、臺灣）GDP 成長趨弱，2014 年區域外需求對 GDP 之貢獻高於 2012 及 2013 年區域內需求對 GDP 之貢獻。馬來西亞與韓國經濟情勢較其他東南亞國家脆弱，中國大陸經濟近期仍將處於低迷情勢，印尼 2015 年 Q1 經濟成長較過去 5 年平均相對衰退，泰國經濟在未來幾季將會回暖增長，菲律賓外部需求衰退拖累其經濟成長，馬來西亞因石油價格下跌導致外商直接投資(FDI)收手，越南因內需增長、營運成本低、勞動力充足等因素，對外資投資具吸引力，進而帶動景氣成長，新加坡短期前景依舊疲弱。

4、FCI 與 IFG 合併案說明

(1) 緣起：因 Factoring 業務成長迅速，在過去 20 年間平均年長率達 11%，惟伴隨著產業發展，此產業亦面臨諸多挑戰，包括成熟及新興市場間之差異性持續增加、外部規範與政府法令日趨繁複、傳統對於融資方式的界定日趨模糊、各式創新的融資及合作模式讓 Factoring 產業面臨更多的競爭等，會員期盼能有一個強而有力、可以代表整個 Factoring 及應收帳款融資產業的組織，對外可統一為會員之福祉發聲，對內則可提供重要資訊、統計數字、諮詢建議，並在新興市場及尚未發展 Factoring 業務之國家推展業務。

(2) FCI 與 IFG 二組織均成立達 50 年，目的均係為會員建立一個 Factoring 交易溝通平台及業務規範，推展以放帳(open account)為交易條件之跨國貿易。二組織各自建立一套嚴謹完善的交易機制，使用之作業規範均為 GRIF，二組織會員已遍及 88 國，超過 400 家。二組織均為 EUF(European Union Federation) 執行委員會成員，且均參與 ICC 之銀行委員會研擬 Factoring 作業規範 URIF 專案小組之成員，故二者功能重疊性甚高。

(3) 二組織合併後，FCI 為存續機構，IFG 將清算消滅，合併後秘書處仍設在 FCI 現址荷蘭阿姆斯特丹，原 IFG 總部比利時將變更為 FCI 秘書處分處，設副秘書長一人於該分處辦公。本次 FCI 年會通過二組織合併案後，IFG 亦將於 2015 年 10 月該組織年會中討論，如亦通過此合併案，二組織將於 2016 年 1 月正式合併，2016 年 10 月舉行合併後第一次年會。

(4) 二組織合併對 FCI 會員之優點如下：

A、會員數從 273 家增至 400 家，涵蓋之國家由 73 國增為 87 國，將有利於會員之業務推展。

B、成本降低：二組織中重複的管理階層(如執行委員會、技術委員會等)可合而為一，以降低管理成本。重複加入二組織之會員，可以降低會費支出。

C、增加支援全球 Factoring 業務成長之資源，包括業務推動、相關作業規範之依循、教育及業務創新等。

D、二組織合併後，組織型態仍將維持目前 FCI 之組織型態，且由現行 FCI 執行委員會監督管理，會員間溝通交易之網路平台仍為目前 FCI 會員運作之 EDI 系統，適用之統一規範仍為現行之 GRIF (General Rules of International Factoring)，爰對 FCI 會員而言，業務運作不因合併而有任何改變。

E、二組織合併後，將要求 IFG 會員需達一定之資本額及業務量始能成為正式會員(full member)及準會員(Associate member)，以維護 FCI 之會員品質。

(四) 圓桌會議(Round Table Discussions)：

將與會代表分為 5 組，討論 FCI 與 IFG 合併案及供應鏈融資業務草案 2 項議題相關問題。鑑於此 2 項議題將在理事會議中進行表決，執行委員會希望在會前能與各會員代表有充分溝通，並蒐集相關意見並解答會員疑慮。

(五) 5 個技術委員會進行例行性業務報告。

(六) 對以下主題舉行座談會並進行 Q&A 討論

- 1、Uniform Rules for International Factoring (URIF) 重要議題：由 ICC 及 IFG 派代表與 FCI 會員代表共同參與討論。
- 2、信用保險 (Credit Insurance) 在 Factoring 業務上之運用：信用保險可補足 Factoring 業務在風險分攤方面之需要，以降低 Factors 承擔之買方信用風險，進而提高出口供應商之銷貨量及收益。
- 3、新興市場發展現況。

(七) 召開 2015 年理事會議(Council Meeting):

理事會議為 FCI 年度會議中最重要之會議，本次會議由 56 個正式會員 (Full Member)、32 個準會員 (Associate Member) 及 5 個附屬會員 (Affiliate Member) 派代表親自出席，其餘會員以出具授權書，授權出席會員代表投票。茲將會議程序及各議案投票表決結果說明如下：

- 1、秘書長點名各出席會員代表及確認符合法定最低出席人數。
- 2、因本次年會擬採用最新引進之電子設備，以電子投票方式進行各項議案，故由主席先請大家以舉手投票方式表決接下來之各議案是否改採該電子投票方式處理：獲出席代表一致同意。
- 3、確認 2014 年 6 月 27 日於加拿大溫哥華召開之理事會會議記錄：同意確認。
- 4、FCI 2014 年 12 月 31 日之年報（包括財務報表）：通過
- 5、內部稽核委員會 2014 年度報告。
- 6、任命 2015 年及 2016 年度外部稽核。
- 7、任命 2015 年度內部稽核委員會委員。
- 8、執行委員會主席、秘書長及各技術委員會主席進行摘要報告。
- 9、FCI 與 IFG 合併案：通過（82%同意，18%反對）。
- 10、FCI 章程部分條文修正案：包括執行委員會委員任期由 1 年延長為 2 年、在新興市場之國家最初 2 個加入 FCI 新會員得免入會費、FCI 與 IFG 合併之相關條文修正等：通過
- 11、供應鏈融資 (SCF) 業務草案：在現行 EDI 系統中加入 SCF 之相關訊息功能及投資約 6 萬歐元以研究及分析 SCF 相關作業平台，俾供會員能推展 SCF 業務：通過
- 12、延長與 BCR Publishing、Horizons 及 World Factoring Yearbook 等雜誌之合約：通過

- 13、修正 2015 年度預算案：通過
- 14、2016 年度預算、會員年費及入會費：通過
- 15、維持 2016 年仲裁費為每案 500 歐元，外加每一仲裁委員出席會議每日 500 歐元之仲裁費用：通過
- 16、選出 2015~2016 年度 FCI 執行委員會主席及 9 位委員。
- 17、宣布並頒發 2015 年 FCI 最佳進口承購商（得獎者為 Garanti Faktoring Turkey）及最佳出口承購商（得獎者為 The CIT Group, USA），及最佳進口及出口合作承購商雙料冠軍獎（得獎者為 BNP Paribas Factor, SA, France）。
- 18、宣布 2016 年年會將於 2016 年 10 月 23-29 日在南非開普敦舉行（係 2014 年年會投票通過），另投票通過 2017 年年會將於巴西里約熱內盧舉行。

## 參、心得與建議

我國為出口導向之海島型經濟體，對外貿易歷年來均在我國經濟發展上占有舉足輕重的地位，近年來出口占我國內生產毛額（GDP）比重更已近 7 成。由於 Factoring 業務對出口企業具有資金融通、規避買方信用風險、委外收款、帳款（發票）管理、透過預支價金規避匯率波動風險及美化財報等好處，且為應放帳（open account）交易模式以為國際貿易交易之趨勢，國內企業對於國際應收帳款讓售需求日益殷切。對於金融機構而言，由於應收帳款承購業務具有下列各項優點，亦成為各家金融機構競相爭取金流及掌握還款來源之重要授信業務之一。

- 一、擴大授信客源，提供客戶完整產品線。
- 二、提高放款營運量、手續費及盈餘績效。
- 三、屬出口(貨)後融資，具實際交易行為，可掌握還款來源，降低融資風險，所產生之金流提高存匯實績。
- 四、可藉由動態性帳務管理，瞭解客戶營運狀況並檢視其出貨及收帳情形，進而做為其他授信案件准駁之依據。
- 五、實務上供應商將洽請買方將款項匯入供應商於本行開立之備償專戶，因供應商不得隨意變更該帳戶，故客戶與本行往來黏稠度較高，較不易流失。

本行於 2003 年 5 月成立應收帳款作業中心，為目前企業金融部電子融資科之前身，主要任務包括規劃本行國內及國際應收帳款承購業務相關作業制度、制定相關作業手冊、標準作業流程（SOP）、統籌全行應收帳款承購業務之帳務處理、應營業單位需求偕同拜訪潛在客戶、協助營業單位就個別客戶辦理 Factoring 業務之可行性評估及報價建議、協助辦理 Factoring 業務之行內教育訓練等。

本行承作之應收帳款承購業務類別分為國內有追索權、國內無追索權、國際有追索權、國際無追索權等 4 大類，另外，依據買方信用風險係由本行自行承擔或由合作承購商承擔分為單一承購或雙承購模式之 Factoring 業務。依據統計，本行 103 年度辦理國內與國際應收帳款承購業務累計承作量之佔比分別為 46.07% 及 53.93%。其中，國內應收帳款承購業務多由本行自行承擔買方信用風險，原因係買賣方均在國內，對雙方財務資訊取得較容易，風險較亦掌控，且因承購手續費不用分給其他合作承購商，訂價費率較有彈性。

至國際應收帳款承購業務就承作量而言，由本行自行承擔買方信用風險者佔 96.32%，主要係因該等客戶多為大型企業，承做之金額占比較高所致。由國外合作承購商承擔買方信用風險者雖僅佔 3.68%，因大部分為中小企業，故客戶數高於由本行自行承擔買方信用風險之案件。

本行係 2010 年 5 月正式加入成為 FCI 會員後，目前與 26 家 FCI 會員簽訂合作承購契約（Interfactor Agreement），地區遍及美洲（美國、加拿大）、歐洲（英、法、德國、丹麥、義大利、荷蘭、俄羅斯）、澳洲（澳大利亞）、亞洲（中國大陸、香港、日本、新加坡、泰國、印度）地區各國。本行自加入 FCI 後，各年度（除 2013 年）經由 FCI 之 EDI 網路平台交易之累計國際應收帳款承購量均有顯著成長，2015 年度 1~7 月之累計承作量更已超過 2014 年全年承作量。

本行利用 FCI 之 EDI 網路平台辦理雙承購國際應收帳款承購業務

累計承購量及成長率分析表

單位：百萬歐元

年 度	累計承作量	成長率
2010 年 7~12 月	11.15	—
2011 年	31.75	184.75%
2012 年	91.27	187.46%
2013 年	10.80	-88.17% (註)
2014 年	17.51	62.13%
2015 年 1~7 月	20.42	—

註：2013 年度因某大客戶財務問題停止續作，致承作量降低。

由於國際貿易產生之應收帳款其買方在境外，藉由與買方當地之國外承購商合作方式，將買方信用風險轉由合作承購商承擔，並協助本行客戶與境外買方聯繫辦理收款或糾紛解決等事宜，不僅增強本行業務之國際化，亦提升客戶國際貿易之交易順暢與安全。

本次參加 FCI 年會，除對 FCI 組織之運作及該組織近期在 Factoring 產業為會員所做之各項努力有更深入之瞭解外，最大之收穫係能與平時僅以 EDI 網路平台與 Email 電子郵件進行聯繫及交易之合作承購商，能有面對面接觸的機會，共同分享交流業務經驗，增進彼此情誼及友好關係，另並藉此機會認識其他尚未簽訂合作契約之國際同業，學習全球各地區不同之業務習慣、行銷方式及風險控管，俾作為日後辦理業務之參考。

由於本行海外分支機構不多，FCI 為國際性組織，藉由參與 FCI 年會之機會，可增加本行於國際上之知名度，另亦讓同仁能增廣見聞，加強參與國際性會議之經驗及與國際同業業務交流之機會，進而培養及增進同仁之國際觀。

## 肆、參考資料

- 1、FCI 網站 <http://www.fci.nl>
- 2、FCI Annual Review 2015
- 3、FCI 第 47 屆年會理事會會議紀錄 CIRCULAR 4781  
<http://fci.amgate.com/en/private-net/library/fci-library>