

商號「內部管制計劃」指引

為防止大規模毀滅武器擴散，並促進遵守戰略貿易管制法例的規定，商號應向處理戰略物品進出口的人員提供指引，以加強他們對戰略貿易管制事宜的認識。因此，商號訂立有效的「內部管制計劃」將有助於提高員工對有關戰略貿易管制的認識。本指引扼要說明此計劃的各項基本要素，供業內人士參考。如需進一步資料，請親臨工業貿易署（“本署”）戰略貿易管制科。

商號的責任

2. 要維持有效管制，防止設備和物料用於發展大規模毀滅武器，除了政府整體上須施行管制外，個別經銷該等貨品的商號亦要盡本身的責任。個別商號須負責是基於數項原因。首先，香港是主要的國際商業和貿易中心，每天均有大量高科技貨品輸入及輸出。香港的商號必須對其處理的貨品負責。其次，全球正經歷急速的發展，涉及高科技貨品的貿易亦隨之而與日俱增。由於某些貨品可用於發展大規模毀滅武器，因此為全球安全起見，香港有必要確保有關貨品是作和平用途。最後，香港所有商號均有責任嚴格遵守香港法例，當中包括《進出口條例》及據此制定的《進出口（戰略物品）規例》。

3. 要建立妥善的戰略貿易管制制度，實有賴政府和業內人士通力合作。而對有關貨品進行有效管制，則必須從商號層面入手。畢竟各商號涉及日常的銷售和生產事務，對貨品與客戶最為熟悉。此外，商號如有實施有效的「內部管制計劃」，日後該商號的某宗交易一旦受到懷疑，亦可據此為自己辯護，指出本身已設有安全機制，並已採取一切合理措施，防範產品轉用於大規模毀滅武器發展計劃。

4. 制定有效的內部管制計劃或工作守則，可為商號確立例行審核所有交易的方法，有助消除可疑的交易情況，讓商號對貨品供應作出適當的判斷，確保只有合法的商業交易才得以進行。任何負責任的商號均無意容許其產品用作發展大規模毀滅武器，亦希望盡量避免這種情況發生，推行有效的「內部管制計劃」是避免商號牽涉入此等情況的其中一項辦法。因此，「內部管制計劃」對個別商號而言，極具價值。

「內部管制計劃」範例

5. 由於每家商號的業務性質和規模有別，因此「內部管制計劃」的實施情況亦不盡相同。換句話說，小規模貿易商號的「內部管制計劃」

與大規模生產／跨國商號的同類計劃將有所不同。不論商號業務性質及規模大小，以下數項要素是所有有效的「內部管制計劃」必須具備的：

A. 作出承諾，遵守法例

商號必須作出書面承諾，清楚說明不會容許其產品作發展大規模毀滅武器之用，並聲明會完全遵守《進出口條例》及《進出口（戰略物品）規例》。有關的政策聲明可按下列形式擬備：

為維護國際和平及安全，防範大規模毀滅武器擴散，以及避免儲存過量常規武器，本商號（加上商號名稱）現宣佈嚴格遵守《進出口條例》及《進出口（戰略物品）規例》等所有進出口法例的政策，主要是針對上述條例和規例所管制的技術供應或物料設備的出口（下稱“受管制貨品”）。就此而言，本商號現宣布任何交易，如據本商號判斷會導致受管制貨品用於或轉用於大規模毀滅武器發展計劃，本商號會予以拒絕。本商號並宣布任何交易，如可能涉及對有關計劃有幫助的貨品或服務，即使該等貨品不受上述條例或規例管制，本商號亦會予以拒絕。為確保商號內各員工均得悉和了解有關政策，並付諸實行，本商號現設立下述「內部管制計劃」。

此外，為免間接促成受管制貨品的非法出口，本商號現宣布任何交易，即使完全在香港進行，如可能引致受管制貨品稍後在違反上述條例和規例的情況下輸出，本商號亦會予以拒絕。

這些政策必須成為商號的政策，並得到商號的高層管理人員通過和支持。商號所有僱員以至其客戶，均須得知這些政策（例如在合約簽訂前的談判期間提及有關的政策，以及將這些政策記載於與受管制貨品轉運有關的合約文件中）。

B. 委任員工專門負責進／出口管制工作

商號須委任合適的員工負責監控受管制貨品，並因應情況授權員工負責有關職務。有關的人事調配可按商號的規模與業務性質作而出相應的安排商號。

從貿易管制角度進行的交易審核工作，不得以追求利潤（銷售和市場推廣的主要目標）作依歸。負責貿易管制事務的員工不應來自商號內的銷售／市場推廣處／部門，以免在審核訂單和客戶的查詢時，產生利益衝突。商號亦須設法避免讓員工同時擔當銷售／市場推廣及貿易管制的職

務。儘管貿易管制事務並非銷售／市場推廣人員的主要工作，但他們在執行本身職務時亦須顧及這方面的問題，並對大部分的初步交易進行審查工作。

商號應避免由一名人員單獨負責審查及判斷交易是否合法。商號應就此設立覆檢機制，讓較高層的人員對交易合法性的判斷進行覆檢。對規模較大的商號而言，成立貿易管制隊伍／部門處理有關事宜最為有效（隊伍／部門的大小應視乎商號的規模及進行的交易量而定）。至於規模較細的商號，則由一名人員負責這方面的日常事務會較為實際。不過，該名人員應向商號的高層管理人員負責，並須定期提交報告。無論如何，商號須委派一名貿易管制經理，負責貿易管制的日常施行工作。負責貿易管制的人員可在商號內組成獨立的部門，亦可隸屬於法例部門、行政部門等其他部門之下。

貿易管制經理必須是商號內的高層管理人員，並盡可能留在香港工作。商號必須賦予他足夠權力以批准或拒絕交易。在最理想的情況下（對大型商號而言，但某程度上對小型商號亦適用），貿易管制經理不應負責其他與貿易管制事宜有衝突或會影響他對貿易管制工作投入的職務。委派高層管理人員掌管貿易管制隊伍／部門，並不會對商號的業務效率構成影響，因為審核交易的工作可交由其下屬負責，貿易管制事務的最終責任和監管工作則由貿易管制經理承擔。就規模較細的商號而言，由行政總裁出任貿易管制經理及負上貿易管制工作的最終責任，會較為實際。至於規模較大的商號，貿易管制經理應為董事或其他高層人員。貿易管制經理亦應代表商號就有關事宜向公眾交代，並按規定和政府保持聯繫。

對若干商號而言，成立貿易管制委員會，並由該委員會授權貿易管制經理負責管制制度的日常運作會較為適合。如商號成立委員會，必須明確界定其職能，並建立一套有效的貿易管制制度。委員會應有屬於本身的永久辦公室，並定期舉行具明確目標的會議。委員會若非定期舉行會議，便須有清晰的政策，規定委員須於何時舉行會議（例如在檢討管制清單時；在貿易管制經理質疑審查過程的結果時；在出口事務須向政府報告時；在收到有關貿易管制的新資料時等）。

貿易管制隊伍和貿易管制經理的職責說明、責任和權力必須明確界定，並須備存有關職務的記錄。當中須包括：

- 「內部管制計劃」的擬備、修改和實施情況；
- 用以推行「內部管制計劃」的運作程序（詳細規例）的擬備、修改和實施情況；

- 把產品、最終用途、最終用戶、客戶和交易視作一整體時，所有交易和查詢的審查和批准情況（見下文 C 部）；
- 與貿易管制有關的稽核；
- 員工在貿易管制方面的培訓和教育情況，包括課程、在職訓練和資料提供；以及
- 任何給予子公司和附屬公司的指引及協助。

有關隊伍在最終批准或否決銷售／市場推廣隊伍所訂合約方面，必須獲賦予高度權力。

隊伍中每名成員應有一份全面的職責說明，詳列其職能及責任，並註明隊伍的“組織架構”。

商號的高層管理人員需要向所有僱員說明這些人員的一般職責，並監察「內部管制計劃」的初期運作，以確保新政策及程序得以順利施行。

C. 與貿易管制有關的程序

商號須擬訂用以審查所有商業交易和接獲的查詢的工作程序或例行手續。該等程序分數個項目。管理方式必須具相當透明度，商號須就審查程序制訂指南、指引和規格；並須採用統一的判斷標準以及確立覆檢決定的辦法。

商業交易／訂單／查詢的審查工作，必須在供應貨品的確定合約簽訂前進行。換句話說，審查工作必須在查詢／訂貨階段與接受訂單／簽訂合約之間進行。審查交易和查詢涉及多項因素：

- (a) 產品審查（確定該物品是否受管制物品）
- (b) 客戶和最終用戶審查（辨別客戶的真偽）
- (c) 最終用途審查（決定有關物品聲稱的最終用途是否合法，以確保物品不會用於發展大規模毀滅武器）
- (d) 交易審查（視交易為一整體，從而判別交易是否合法）

審查工作的先後次序可以改變。就貿易行和工業製造商而言，在審查產品前先進行客戶和最終用途審查，成效或會更大。至於其他商號，產品審查應在客戶和最終用途審查之前進行。最有效的管制辦法應按個別商號本身情況而擬定。但無論如何，所有審查工作必須在接受訂單前進行。

貿易管制經理及其隊伍須確保已詳細規劃並訂明上述審查工作的程序。舉例說，有關隊伍可擬備一份管制表格，記錄上述審查工作的結果。商號在收到任何訂單／查詢後，均須填寫該等表格。

(a) 產品審查

商號須制訂程序，用以確定某客戶訂購／查詢的物品是否受《進出口（戰略物品）規例》管制的物品。最有效的產品審查辦法是事先進行整體審查，而非對每宗交易進行審查。商號經銷或生產的貨品均須由貿易管制隊伍評核，並根據上述規例所載的管制清單歸類為受管制貨品或非受管制貨品。就大型製造商號而言，貿易管制隊伍可聯同熟悉有關設備／物料規格和技術特性的工程或生產／技術部門，一同進行審查。至於因經銷非其本身生產的產品而欠缺作出判斷所需專業知識的貿易商號，應要求貨品的供應商作出判斷，然後由貿易管制經理確定。該商號亦可將有關產品的技術資料交予本署的分類組，作出判斷。經常從事受管制貨品貿易的商號，可使用本署提供的預先分類服務。有關商號可把經常買賣產品的名單交予分類組，該組會為該等產品預先進行分類。

商號在判斷所有產品的管制情況後，須備存有關產品詳細記錄和名單，包括產品名稱、品牌、型號、編號，以及所屬的《進出口（戰略物品）規例》管制清單部分。商號經銷的不受管制產品，亦必須備有詳細記錄和名單。貿易管制經理須按照上述規例或其他有關的香港法例所作的修訂，更改該兩類名單。商號如開發新產品或經銷新產品系列，亦必須把產品交由貿易管制隊伍分類，並更新有關的名單。

該兩類名單必須交予商號的銷售／市場推廣處。銷售／市場推廣處進行每宗交易時，必須利用該等名單判斷交易是否涉及受管制貨品，以及受管制貨品所屬的管制清單部分。如某宗交易涉及的貨品未經分類，銷售／市場推廣處人員必須告知銷售／市場推廣經理，由他要求貿易管制經理作出判斷（例如接獲客戶查詢或訂購商號未經銷過的產品，便須這樣做）。

就該等貨品管制情況所作的判斷，連同其他與交易有關的文件須一併予以記錄。如上所述，最有效的辦法是利用管制表格。

(b) 客戶和最終用戶審查

(i) 客戶

貿易管制隊伍須根據客戶可能涉及大規模毀滅武器發展計劃的風險，或向他們供應的貨品可能轉用於該等計劃的風險，將客戶分類。商號所有

客戶的分類須因應收到的新資料而定期更新。這份名單可由貿易管制隊伍編訂，但貿易管制經理應負責核實，然後把分類名單交給部門的銷售／市場推廣處。

如需參考資料，商號可瀏覽某些高科技供應國／地方的政府網站。網站內會載有這些國家禁止向其出售產品的人士、商號或組織的資料。這些資料有助編撰一份不應與其進行交易或小心監管與其交易的客戶名單。

此外，貿易管制隊伍必須根據客戶涉及大規模毀滅武器發展計劃的風險或貨品轉用於該等計劃的風險，將商號的所有客戶（固定及非固定、本地及外地）分類。如屬本地客戶，最適當的方法是根據客戶遵守《進出口條例》及其附屬規例的情況，以及客戶整體的貿易行為而予以分類。

銷售／市場推廣處在收到客戶（包括本地客戶）的查詢或訂單後，須根據客戶分類名單審查客戶及在有關交易中具名的任何收貨人和最終用戶，並將審查結果記錄在管制表格上。如商號因此確定客戶或最終用戶涉及大規模毀滅武器的風險，可徵詢本署的意見。

商號應查核所有客戶和最終用戶的地址及聯絡電話號碼，並且不應接受以郵政信箱作為地址。此外，商業登記及其他資料應盡可能加以查核，以確定客戶和最終用戶是*真正的*商號／組織。

商號在編撰有關名單時，不能忽略所收到有關客戶和最終用戶的不完備資料。收到有關非法出口活動或不合法貿易行為的資料，必須如實在商號的客戶分類名單內反映，以維持審查工作及「內部管制計劃」的完善健全。

(ii) 受管制貨品轉運地點審查

海外製造的受管制貨品如在香港轉口，貿易管制隊伍須確保原出口國／地方政府不反對將有關貨品轉運往第三國家／地方。就參與大量轉口活動的商號而言，如涉及的管制貨品是在西方國家／地方或其他設有出口管制制度的國家／地方製造，最有效的辦法是商號預先為其各類產品編撰及備存可容許轉運地點名單。商號亦應確保備有外地供應商獲其政府發給的有效出口證或其他文件，證明容許貨品轉運往有關的地點。

有關交易的出口地點必須利用該等名單進行查核。如貨品可容許運往這些地點，商號應對有關交易展開下一階段的審查工作。倘若原出口國／地方政府不准貨品輸往有關地點，銷售／市場推廣處便須告知貿易管制

經理，由其確定有關情況，及指示銷售／市場推廣組停止進行交易（本署如得知原出口國／地方政府不容許貨品付運，便不會批准貨品出口）。

c) 最終用途審查

銷售／市場推廣處應要求客戶和最終用戶（如兩者並非同一家商號）確定產品的最終用途，即因何需要該產品及該產品在最終付運地點會作什麼用途。以一般用語（例如「用作測試」）解釋最終用途，並不足夠。銷售／市場推廣人員必須確保取得該產品用途，以及該產品如何配合客戶／最終用戶業務需要的詳細資料。輸出貨品給代理商或客戶時，如不清楚最終用戶是誰，便須設法確定貨品的最終用途和最終客戶的類別。所有有關的最終用途資料應記錄在管制表格上。

負責訂單／查詢的銷售／市場推廣人員除要取得最終用途的聲明外，亦須判斷最終用途是否合法。雖然最終的交易審查並非銷售／市場推廣人員的責任，但他們對銷售的產品十分熟悉，可判斷客戶／最終用戶聲稱的最終用途是否正常和恰當，以及有關產品是否適合客戶／最終用戶從事的業務。縱使拓展銷路和爭取利潤是銷售／市場推廣處的主要目標，然而作出判斷時必須客觀，讓貿易管制處能就最終用途的合法性取得充足的資料及臨時的決定，以便作出最終的判斷。銷售／市場推廣處應把其對最終用途的判斷記錄在管制表格上。

(d) 交易審查

商號必須仔細而客觀地查證客戶及最終用戶提交的所有文件和資料。商號必須對有關交易和涉及的人士進行客觀的查驗，從而判斷有關人士會否提供虛假資料，以掩飾發展大規模毀滅武器的企圖。

銷售／市場推廣處在取得所有有關資料及填妥管制表格的有關部分後，應轉交所有文件予貿易管制隊伍作最終交易審查。貿易管制隊伍必須視交易為一整體，以判斷交易的內容和形式有否顯示任何可預見的危險。在進行最終審查時，該隊伍應顧及所有有關的因素，以便就貨品用於或轉用於大規模毀滅武器發展計劃的風險作出判斷。有關的因素包括客戶／最終用戶提供的資料，例如其業務情況、目的地國家／地方、產品性質、聲明的最終用途（連同銷售／市場推廣處對最終用途合法性所作的判斷）、付運安排，以及任何其他資料。某些可顯示可疑交易的因素包括（下列各項並非詳盡無遺）：

- 客戶願意以現金支付高價值訂單的費用或以極為吸引的價錢購買產品；

- 客戶或最終用戶不願提供最終用途或最終用戶的資料，又或者提供的資料與產品的正常用途不符；
- 客戶在原因不明的情況下拒絕接受正常的維修或支援服務；
- 客戶要求直接付運給與交易無明顯關係的貿易商號、承運商或出口商號；
- 客戶或最終用戶要求的包裝或標籤安排，與付運模式、目的地或產品類別不符；
- 產品的最終付運地點位於保安嚴密或進出受管制的地區；
- 客戶訂購的產品，似乎與其日常的業務或環境不符；
- 客戶對產品、其應用及性能並不熟悉；
- 客戶的訂單有部分並不恰當或客戶對有關物品似乎並無合法需要。

貿易管制隊伍（或銷售／市場推廣處）如對有關交易的任何細節有懷疑，應與客戶聯絡，要求提供進一步的資料或作出澄清。

審查工作的最終決定由貿易管制經理作出，其批核應在管制表格上註明，而銷售／市場推廣處／部門亦應在其作出決定後得到通知。銷售／市場推廣處在收到貿易管制經理的確認後，便可接受客戶的訂單及作出其他所需的安排。無論如何，銷售／市場推廣處在貿易管制經理未就交易給予最終批准前，不得接受客戶的訂單。

商號為防止產品非法輸出或用於大規模毀滅武器發展計劃，應確立政策，規定客戶在每次交易時就該等事宜作出保證。事實上，商號在接受客戶的訂單時，可要求客戶在簽訂合約時給予有關的保證，作為接受其訂單的條件。這些保證可以書面形式在合約文件內註明。不過，貿易管制經理在考慮所有審查工作的結果及所有其他因素後，如認為客戶應作出獨立的書面保證或承諾，表明有關貨品不會用於發展大規模毀滅武器或非法出口，可在批准交易前，（直接或經由銷售／市場推廣處）要求客戶／最終用戶作出該等保證。

如上所述，即使有關交易涉及的貨品或事物並非受管制貨品，其他審查工作仍須進行，並決定應否進行交易。就此而言，商號務請注意，根據《大規模毀滅武器（提供服務的管制）條例》，任何人不得提供明知有助大規模毀滅武器發展計劃的服務。

(e) 許可證申請

在有關交易中，如涉及任何受管制貨品出口往任何地點，或有任何出口的非受管制貨品可能會用於發展大規模毀滅武器，商號便須向本署申請許可證。貿易管制經理如批准有關交易，便應告知銷售／市場推廣處，但必須

註明有關交易要領備許可證。交易獲批准後，銷售／市場推廣處方可接受訂單及作出其他合約安排。不過，銷售／市場推廣處必須向客戶表明，商號簽訂供應合約的條件是於供應貨品前須取得香港特別行政區政府的出口證。此一條款必須在供應合約中清楚註明。

貿易管制隊伍應填妥訂明的出口申請表格，擬備或取得附帶文件（例如有關物品的技術規格，或由原出口國／地方政府發予有關外國供應商的出口證副本），並提交許可證申請表予本署。商號如已使用本署的預先分類服務，則毋須附上技術規格，但商號須引述獲編配的個案號碼。

倘若受管制貨品是轉讓或再售予在香港的客戶，或在香港處置，商號亦有法律責任事先通知本署署長及取得其批准，並須依循上文所述的程序提出申請。貿易管制經理應表明批准有關交易的條件是基於商號須事先通知本署署長及得到其批准。貿易管制隊伍在收到本署的批准後，應保留批准書的原文，並把副本送交付運處。

D. 付運管制

商號必須確保出口或供應的物品與文件／發票／許可證上申報的相同。付運部門如發現這方面有任何歧異，應有權終止付運物品。

為防止非法出口，付運／發送處在未收到附有貿易管制經理批准交易進行的管制表格前，不得安排包裝、付運或運送任何物品予任何客戶（在香港或海外）。付運處須保存該確認記錄及與交易有關的付運記錄。此外，有關的付運／發送處／部門或付運經理應確保貿易管制經理對管制表格上詳述的交易的理理解，與銷售／市場推廣處提供的資料（例如規格沒有轉變等）相符。如文件之間有任何差異或貿易管制處沒有確認有關交易，付運處應有權終止有關付運並立刻通知貿易管制經理。

如屬受管制貨品或需要領有出口證的貨品，接收／付運處必須確保已從貿易管制處取得有關付運貨品的出口證正本，並與銷售／市場推廣處提供的資料相符。上述的所有文件其後必須交予有關運載商，以便發送貨品。

E. 內部稽核

為確保「內部管制計劃」得以有效施行，以及找出失誤的地方並加以修正，貿易管制隊伍應為定期內部稽核計劃擬訂程序。稽核工作應由貿易管制隊伍進行。若屬大型商號，可以考慮在貿易管制隊伍內成立稽核組，否則稽核工作可由貿易管制經理進行。如有需要，稽核工作亦可由商號內另一個組別進行。不過，在任何情況下，稽核人員與被核查的隊伍／部門必須完全沒有關連。

負責進行稽核工作的員工必須擬備報告，並向對貿易管制制度有最終責任的貿易管制經理報告。貿易管制經理其後應負責通知其他高層管理人員有關稽核報告的內容。

按照慣例，稽核工作應最少每年進行一次。施行貿易管制的商號內所有部門均應接受稽核。不過，為提高效率，稽核工作的內容可因應部門的規模、出口及轉口的次數、經銷的貨品類型或其他因素，而有所不同。

稽核人員如發現違規情況，必須公正地撰寫報告，列明違規情況的詳情及原因。稽核人員如發現不屬違規但應矯正的情況，應將其記錄下來，並納入報告內。

如須採取矯正行動，高層管理人員及／或貿易管制經理將發出矯正指令（如有）。因稽核工作而接獲矯正指令的隊伍／部門必須採取矯正行動並向貿易管制經理報告已採取的措施。商號應為矯正措施的施行訂立限期及將載有結果的報告存檔。

F. 教育與培訓

貿易管制經理有責任告知所有僱員嚴格遵守《進出口條例》、《進出口（戰略物品）規例》，以及商號「內部管制計劃」的重要性。為確保貿易管制得以有效施行，貿易管制隊伍有責任定期為商號內所有員工提供培訓及教育。

商號的一般培訓計劃內可以加入貿易管制培訓課程，但貿易管制隊伍必須參與課程設計及成效評估的工作。有關導師必須是貿易管制方面的專家。有關的課程種類可包括適合所有員工的一般介紹課程，以至適合直接參與貿易管制工作員工（例如商號的銷售、工程及付運處／部門內的人員）的特別在職培訓。

特定的教育材料在擬備妥當後，須在商號內部廣為分發。

培訓應以定期及持續形式提供予在商號內負責貿易管制工作的新僱員或新獲晉陞人員。商號亦須因應香港法例或商號內部貿易管制程序的變更而進行再培訓。商號應保存培訓記錄，列明所有培訓的日期、詳情及成果。

G. 保存記錄

貿易管制隊伍有責任就涉及《進出口條例》及《進出口（戰略物品）規例》的某項交易和查詢的所有文件，保存記錄。商號必須擬定文件管制程序，

並通知商號內的有關部門採用。根據香港法例規定，商號須保留與受管制貨品進／出口有關的所有文件。如能訂立有效的文件管制程序，將有助貿易管制稽核工作，以及香港海關或本署人員進行查驗工作。

商號需要保存的有關文件包括商業交易文件（例如訂貨表格、合約、發票、提單、空運提單、與交易有關的通訊文件等），以及審查／貿易管制文件（證實交易合法的文件，例如最終用戶核證、證明申報的最終用途屬實的書面判斷、受管制貨品進／出口證的申請表和副本等，以及稽核報告、培訓報告、對子商號／附屬商號的指示記錄、事件報告等）。

商號應根據效率需要及商號的現行文件管制程序，選擇最適當的儲存媒體（正本、副本、電子檔案、電腦磁碟等）。

H. 給予子公司或附屬公司的指引（如適用）

從事受管制貨品業務的子公司或附屬公司如違反法例，很可能會對母公司造成影響。因此，子公司或附屬公司必須了解及採取貿易管制措施。公司如擁有另一家公司的控股權，便應向該子公司或附屬公司提供指示／指引，使其符合法例規定，並應協助有關公司推行本身的「內部管制計劃」。

I. 報告及懲罰的責任

所有僱員均應明白他們有責任報告任何違反《進出口條例》及《進出口（戰略物品）規例》或「內部管制計劃」的情況，以及任何可察覺的違規情況。商號應訂立向貿易管制經理報告該等事情的認可程序。貿易管制經理有責任調查任何被舉報的違規情況，並在證實確有其事後，向其他高層管理人員報告有關事件。高層管理人員必須立刻向所有有關的部門發出矯正指令，並在適當情況下向政府報告有關事件。

商號應在內部培養遵守規則的文化，鼓勵員工在察覺到有違反「內部管制計劃」及／或香港法例的違規行為及情況時，加以舉報。商號應擬訂適當程序，讓員工以機密方式舉報商號並必須確保舉報人不會因此而遭懲罰。

J. 與本署的聯繫

商號與政府建立緊密的伙伴關係，有助對戰略物品的轉移維持有效管制。在這方面，商號須擬訂與本署保持聯繫的指引及程序。這些聯繫除了是申請進出口許可證所需外，商號，亦可確保他們獲得有關管制範圍轉變及許可證申請程序的最新資料。

商號的貿易管制隊伍人員應按需要向本署申請進出口證。此外，貿易管制經理應與本署保持更廣泛層面的對話。商號如經常從事受管制貨品貿易，本署鼓勵該商號與本署保持定期對話，以確保影響其業務的許可證和管制問題能迅速得到處理。

K. 納入品質管理措施

有效的「內部管制計劃」不應視作商號正常業務以外的附屬項目或額外工作，而應作為商號工作守則的一部分，與商號其他的工作和目標一樣，在道德和商業方面達至更高的質素及標準。商號應將審查交易及遵守《進出口條例》、《進出口（戰略物品）規例》及其他有關的香港法例的程序，納入品質管理措施下，並確保其與商號的其他業務得到同樣的待遇和重視。遵守貿易管制法例事務在商號內應享有與主要業務（例如銷售／市場推廣）等同的地位。僱員應通曉及承諾履行貿易管制守則。

總結

6. 本署十分明白「內部管制計劃」在有效管制戰略物品方面的價值。本署亦希望收到商號所施行的「內部管制計劃」的資料或詳情。就此，本署已作好準備，為本港商號施行有效及切合需要的「內部管制計劃」提供建議。本署會為施行／承諾施行有意義及有效的「內部管制計劃」和戰略物品管制工作的商號，盡量提供許可證申請的協助。如需進一步資料，請到本署戰略貿易管制科查詢。

工業貿易署
戰略貿易管制科
2005年8月