**РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ЭССЕ

**Дисциплина:** Правовые и этические нормы деятельности юриста

**Тема:** Взаимозависимость правовых и этических рычагов регулирования в

HR консалтинге

Студент: Васильева С,В.

1 курс второго в/о

Преподаватель: Тыртышный А.А.

**Москва, 2009 год**

**Взаимозависимость правовых и этических рычагов регулирования в HR консалтинге**

Так сложилось, что мне никогда ранее не приходилось писать эссе. Поэтому начала я с вопроса о том, каким образом в принципе лучше всего подойти к этой задаче. Немного покопавшись в Интернете, я наткнулась на рекомендации, который заставили меня внутренне поблагодарить человека, давшего нам это задание. Мне всегда приносило больше удовольствия свободный обмен мыслями, чувствами и соображениями нежели строгий и сухой язык экзамена. Поэтому язык эссе оказался для меня неожиданно близким, если не сказать родным. На всякий случай, в приложение №1 я включила те рекомендации, коими я руководствовалась в ходе всей моей работы по написанию эссе.

… к теме …

Вопрос, заданный нам звучал: «правовые и этические нормы в различных профессиональных сферах деятельности». Что же, я остановлюсь на сравнительно новой, но завоевывающей все большую популярность сфере деятельности. Я говорю о консалтинге в области управления человеческими ресурсами. К данной сфере относятся услуги по отбору, обучению, оценке персонала, а также решение вопросов, связанных с управлением талантами, построением кадрового резерва, разработкой оптимальных систем мотивации и т.п. Я взяла данную сферу, так как здесь, мне кажется, морально этические рычаги регулирования играют весьма существенную роль. Ниже я попробую обосновать данное свое умозаключение.

Мораль является одним из древнейших способов нормативного регулирова­ния поведения людей и целых организаций в вопросах, не охваченных или не достаточно описанных формальными договорами и контрактами.

Не смотря на то, что сфера консалтинговой деятельности гораздо моложе таких традиционных профессиональных отраслей, как, например, то же право или медицина, в ней также уже появились свои этические кодексы и нормы. А специалисты российского консалтингового сообщества последние 10 лет активно вырабатывают специ­фические традиции, объединяются на основе профессиональ­ной солидарности и всячески поддерживают репутацию своей профессиональной группы.

Это является прямым свидетельством того, что консалтинг – есть сфера нуждающаяся в дополнительном и всестороннем регулировании, т.е. сфера, в которой огромное количество вопросов нельзя включить в формальные договора и нормативные документы. Это не случайно, ведь профессиональная этика имеет значение, прежде всего в профессиях, объектом которых является человек. Название же нашей сферы деятельности: «консалтинг в области управления человеческими ресурсами» - говорит само за себя.

Не смотря на то, что в каждом договоре на консалтинговые услуги есть пункты, касающиеся ответственности сторон, все-таки основное внимание (как и во многих других сферах бизнеса) уделяется предмету договора, условиям предоставления и стоимости услуг. И даже если взять блок, посвященный вопросам ответственности, там будут только общие положения касательно не исполнения сторонами своих обязательств и (в лучшем случае) конфиденциальности полученной в ходе сотрудничества информации (см. приложение №2. Договор на оказание консультационных услуг).

Какие же вопросы выходят за пределы стандартного текста договора, заключенного между сторонами, оказывающей и заказывающей консалтинговые услуги? Какие вопросы остануться за пределами правовых рычагов регулирования? Давайте вместе попробуем представить себе тот нравственный идеал, которому должны соответствовать действия любого консультанта.

Не претендуя на полноту освещения темы, попробую изложить те важнейшие пункты, которые я включила бы в этический кодекс консультанта, если бы меня попросили такой создать.

* Работать честно и добросовестно – на мой взгляд этот пункт не возможно принять нигде кроме такого морально-этического кодекса. По крайней мере данный вопрос будет весьма сложно урегулировать, используя лишь правовые рычаги.
* Сохранять в тайне любые сведения о клиенте и его деле. Распространять тайны клиента в учебных и иных целях только лишь с его согласия. Этот пункт поддается правовому регулированию лишь частично. Ведь идеи, материалы и кейсы, даже чуть измененные, с юридической стороны уже могут считаться новыми. Мы опять нуждаемся в нравственно-этических рычагах регулирования.
* Отдельная серия вопросов – это ситуации, когда консультант не имеет права браться за проект. Здесь нравственно-этические нормы вступают в прямое противоречие с коммерческими интересами консультанта. Однако, даже коммерческий интерес уходит на второй план в ситуациях, когда:  
  + Клиент требует использовать неправовые средства и способы работы в отношении своих сотрудников (например, сокращения персонала с помощью обманной перерегистрации их на другое юридическое лицо);
  + В случае некомпетентности консультанта в отношении поставленных клиентом вопросов и

невозможности устранения данной некомпетентности.

* Консультант не вправе каким-либо образом вводить клиента в заблуждение относительно: Сложности дела. Реалистичности ожиданий клиентов. Времени, необходимого для достижения целей клиента и т.п. – этот пункт также противоречит коммерческому интересу консультанта, т.к. зачастую мешает ему продать свою услуги быстрее и большему количеству клиентов.
* Интересный момент связанный с этикой работы консультанта – это переманивание сотрудников клиента. Ведь консультант работает в связке с первыми лицами компании-заказчика и видит лучших сотрудников фирмы. Задумайтесь, какими убытками грозит простое желание не чистого на руку консультанта наживаться на продаже кадров из компании-клиента. И можно ли клиенту правовыми методами добиться своей безопасности. На мой взгляд, конечно же нет.

Как Вы понимаете, этот список может быть продолжен и существенно расширен. Он наглядно показывает нам, что в консалтинге существуют вопросы, выходящие за рамки только правовых методов регулирования.

Вот только один из примеров подобного этического кодекса (приложение №3)

…

Моральная норма в принципе рассчитана на добровольное исполнение. Но ее нарушение влечет за собой моральные санк­ции, состоящие в отрицательной оценке и осуждении поведе­ния человека. Однако, в вопросах коммерческого взаимодействия двух организаций простого порицания, как рычага влияния, не достаточно. К каким же санкциям могут прибегнуть и прибегают стороны, регулируя описанные нами выше вопросы, если в договоре о сотрудничестве данные вопросы раскрыты не были?

Конечно, в первую очередь – это отказ от любого рода сотрудничества с консультантом, нарушающим данные «неписанные» правила. Во-вторых, - это «черный PR» или распространение отрицательных рекомендации на консультанта среди всех своих партнеров, а также в различных профессиональных сообществах. Это также headhunting или переманивание лучших работников, можно сказать «обезглавливание» Компании-консультанта. Этих методов не много, но их достаточно, чтобы добиться полного банкротства Компании-консультанта. Ведь в сфере консалтинга репутация – это первоочередная и главная ценность.

…

Когда мы говорим о консалтинге в области управления человеческими ресурсами, возникает еще один весьма интересный вопрос. Это состыковка моральных обязательств консультанта перед Компанией заказчиком и моральных обязательств перед участниками консалтингового проекта (например, перед сотрудниками компании заказчика, участвующими в заказанном тренинге). Здесь иногда возникают весьма щепетильные несостыковки, которые каждый консультант вынужден решать, руководствуясь и бизнес-соображениями, и своими внутренними этическими нормами.

Например, какое решение должно принять кадровое агентство в отношении кандидата, профессионально подходящего на вакансию, если выявлено, что кандидат, страдает неким хроническим заболеванием? Должно ли поставить в известность заказчика? Должно ли предоставить рекомендации? Какие? Является ли этот вопрос предметом правового регулирования? Скорее нет.

Или, должен ли тренер, проведя тренинг, сообщить заказчику информацию о желании одного из участников через месяц начать поиск новой работы, если участник поделился данной информацией с тренером, что называется, «тет-а-тет»?

Аристотель ввел понятие ethica (этика) для обозначения науки, которая изучает добродетели. Так что же будет добродетелью в этих случаях? Что есть добродетель в консалтинге – учет интересов компании заказчика или учет интересов работников, на которых данных консалтинговый проект в итоге будет нацелен? Я оставлю эти вопросы за кадром данного повествования. Однако, отнюдь не из-за их ничтожности, скорее, наоборот, из-за обширности и значимости темы.

### Еще раз благодарю преподавателя за предоставленную возможность поразмышлять, задать и попытаться найти ответы на значимые для меня вопросы.

# Приложение №1.

# Написание эссе, история и язык эссе

История эссе начинается в 1580 г., когда Мишель Монтень опубликовал во Франции книгу, которую назвал  Les Essais (фр. "еssai" - очерк, попытка, проба). На русский язык книга была переведена как «Опыты») По признанию автора, книга была написана как бы «скуки ради». Она не имела четко выраженной структуры или плана, и состояла из отдельных глав, формально никак не связанных между собой. Монтень предложил читателю эссе как свои литературные пробы, не скрывая, но даже подчеркивая их субьективность, относительность, неокончательность. По сути, эссе, или «Опыты» - повествование спокойного наблюдателя, сохраняющего нравственное равновесие и душевную ясность, для которого главное - искренность, честность мысли. Эта книга - самопризнания, рожденные из наблюдений за собой, размышления о природе человеческого духа. Наблюдения и размышления о свойствах природы человека лишены формальной системы, высказываются подчас по случайным поводам, как бы мимоходом. В своих эссе, Монтень хотел понять себя, а через себя познать других, познать природу человека, приблизить мир душевных страстей, пороков, добродетелей.

Эссе Монтеня - это свобода построения, легкая, неспешная манера изложения, неожиданные отклонения от темы, ассоциации. Метафоры, каламбуры, ритм, приемы риторики, возможности искусства слова - все выдержано в стиле, способствующему более рельефному отражению личности автора.

В предисловии Монтень писал: «…Если бы я писал  эту  книгу, чтобы снискать благоволение света, я бы принарядился и показал себя в полном параде. Но я хочу, чтобы меня видели в моем простом, естественном  и обыденном виде, непринужденным и безыскусственным, ибо я рисую не кого-либо, а себя самого. Мои недостатки предстанут здесь как живые, и весь  облик  мой таким, каков он в действительности … Если бы я жил между тех племен, которые, как говорят, и посейчас еще наслаждаются сладостной свободою изначальных законов природы, уверяю тебя, читатель, я с величайшей охотою нарисовал бы себя во весь рост, и притом нагишом. Таким образом, содержание моей книги - я сам …».

На фоне энтузиазма и борьбы страстей, свойственных эпохе Возрождения, эссе Монтеня явились заметным событием литературы и философии. Через некоторое время философ Фрэнсис Бэкон, ввел жанр эссе в английский язык, опубликовав свои Опыты (Essayes,1597-1612 г.г.) В немецкий язык эссе (der Essay Германн Гримм) попали в 1860-е годы. В США эссе как самостоятельная литературная форма получило распространение в конце 18 в..

В 18  19 веках эссе стало одним из ведущих жанров в журналистике Франции и Англии.

История эссе - череда блестящих авторов, многие из которых привносили в жанр эссе новые краски, обогащали и разнообразили язык, стиль и форму эссе. Расцвет эссеистики наступил в 20 веке, в этом жанре писали крупнейшие поэты, прозаики, философы (Р.Роллан, Б.Шоу, Г.Уэллс, Дж. Оруэлл, Ж.П. Сартр).

В итоге, литературные критики предлагают различные классификации, а некоторые теоретики считают эссе самостоятельным родом литературы, наряду с эпосом, драмой, лирикой.

История эссе, как термина, в русском языке намного короче. Впервые слово эссе появилось только в 1934 г. в первом издании «Большой Советской Энциклопедии» (т. 64). Некоторые критики находят элементы эссеистического стиля у А. С. Пушкина, Ф. М. Достоевского. В 20 веке в жанре эссе писали Андрей Белый,Розанов,Илья Эренбург …  
Академический «Словарь современного русского литературного языка» (т. 17; 1965) содержит, помимо устоявшегося к тому времени написания эссе,  также и альтернативное - эссэ. Тем не менее, в современном русском языке эссэ не нашло широкого употребления. Говоря о литературной форме, как правило, используется слово эссе.

## Как писать эссе. Язык эссе

Во многих зарубежных странах, написание эссе часто используется как способ тестирования и конкурсного отбора. Испытание в виде написания эссе, позволяет оценить личность автора, его мировоззрение, степень оригинальности мыслей, чувств. При этом не столь важен объем знаний или предмет исследования. В этом смысле эссе - антипод традиционного теста.

Прежде чем писать эссе, естественно определиться: о чем, сколько, как писать.

Если тема задана, считаем первую проблему решенной.

Если тема эссе свободная, надо расслабиться, попытаться представить, о чем Вам было бы приятно или интересно рассказать. Что Вас удивило, поразило, шокировало. О чем Вы думали, мечтали. Не стоит зажиматься. Тема эссе действительно может быть любой. Вот, например, некоторые темы из первой книги классика эссе Монтеня:

* О скорби;
* Вправе ли комендант осажденной крепости выходить из нее для переговоров с противником?;
* О лжецах;
* О речи живой и о речи медлительной;
* О предсказаниях;
* Церемониал при встрече царствующих особ.

При выборе темы не следует забывать: оценивать вашу работу будут главным образом не по названию, а по тому, насколько интересно и самобытно будет представлено ваше восприятие заявленной темы.

Если Вы пишете эссе впервые, скорее всего вас занимает вопрос: Как писать эссе, каким языком?

Прежде всего, не стоит стремиться удивить, поразить любой ценой. Вычурность, надуманность не заменят искренности, подлинности чувств, переживаний. Только искренность, личностное отношение к описываемому событию, делают обычный текст тем, что принято называть эссе. Помните, эссе это выражение только вашего мнения, это отклик только вашей личности на данное событие, явление. Поэтому объем, форма, структура не имеют жесткого формального регламента.

Тем не менее, исходя из общепринятых норм, можно порекомендовать следующее.

Объем.  Краткость - сестра таланта. Обычно, бывает достаточно нескольких страниц текста. Но если мысли, чувства, желания переполняют вас - дерзайте.

Структура. Свои мысли, чувства, идеи вы вольны излагать в той последовательности, в которой считаете нужной. Эссе не требует оглавления, введения, глав, заключения, выводов. Никакой актуальности, цели, задач, списка использованной литературы. Главное, что бы текст передал ваши мысли, ощущения, чувства, родившиеся у вас в процессе рассуждений, переживаний - связанных с предметом вашего эссе.

Язык. Пусть вас не смущает, что это учебная или тестовая работа. Вы пишете эссе, следовательно, язык не должен быть наукообразным. Не нужны точные числовые данные, аналитические выкладки и тому подобное. Вы пишете не для экзаменатора, а делитесь своими наблюдениями с близкими вам людьми, перед которыми нет необходимости «распускать хвост». Не зажимайтесь. Постарайтесь добиться гармонии между словесным, образным описанием своих чувств и мыслей, и теми ощущениями, которые возникали у вас в реальности.

# Приложение №2.

|  |
| --- |
| **ДОГОВОР №**  **на оказание консультационных услуг** |
| г. Москва «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_ 2007 г. |
|  |
| **ООО «Персонал Инвест»**, именуемое в дальнейшем “**Консультант**”, в лице Генерального директора Финогеева Д.А., действующего на основании Устава, с одной стороны, и **\_\_\_\_\_ «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»**, именуемое в дальнейшем “**Клиент**”, в лице Генерального директора \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_., действующего на основании Устава, с другой стороны, при совместном упоминании «Стороны», заключили настоящий договор (далее по тексту «Договор») о нижеследующем: |
|  |
| **1. Предмет договора** |
| 1. **Консультант** обязуется оказать **Клиенту** консультационные услуги в форме специализированного 2-х дневного семинара по теме: «Трудный разговор» для \_\_1\_\_ групп (ы ) представителей **Клиента**. 2. Срок оказания услуг устанавливается: с \_\_\_\_ по \_\_\_\_ апреля 2007 г. 3. **Клиент** принимает и оплачивает услуги **Консультанта** в соответствии с настоящим Договором. |
|  |
| **2. Условия оказания услуг** |
| 1. **Консультант** обеспечивает участников семинара методическими материалами по теме семинара. 2. **Клиент** формирует группу, численный состав которой составляет не более 12 человек в группе и согласует с **Консультантом.** |
|  |
| **3. Стоимость услуг и порядок оплаты.** |
| 1. Сумма услуг**,** указанных вп.1.1.составляет 100 000 (сто тысяч) рублей НДС не облагается, на основании статьи 346.11 п.2 НК РФ, в связи с применением **Консультантом** упрощенной системы налогообложения доходов. 2. **Клиент** производит предоплату услуг **Консультанта** в размере 100% от общей стоимости, согласно п.3.3. настоящего **Договора**, на основании выставленного **Счета Консультантом**, в течение 5 (пяти) банковских дней с момента подписания настоящего **Договора**, на расчетный счет **Консультанта**. 3. **Клиент** обязуется осуществить предоплату услуг не позднее \_\_ \_\_\_\_\_\_\_ 2007 года. 4. По окончании оказания услуг **Консультант** предоставляет **Клиенту** должным образом оформленный **Акт** сдачи-приемки оказанных услуг. 5. **Клиент** в течение пяти банковских дней возвращает **Консультанту** подписанный со своей **Стороны Акт** сдачи-приемки услуг **Консультанта**, либо направляет письменный мотивированный отказ. Если отказ не был направлен **Консультанту** в течение пяти банковских дней, услуги **Консультанта**, считаются принятыми **Клиентом**. |
|  |
| **4. Права и обязанности сторон** |
| 1. **Клиент** оплачивает услуги **Консультанта** в размере и в сроки, предусмотренные в пункте 3. настоящего **Договора**. 2. **Консультант** оказывает услуги, предусмотренные пунктом 1.1 и 1.2. настоящего **Договора**, надлежащим образом в согласованные сторонами сроки. 3. **Консультант** имеет право привлекать третьих лиц для проведения семинара, указанного в п.1.1., а также для дизайна и печати методических материалов по **Договору. Консультант** производит оплату таких работ из суммы, полученной от **Клиента** по **Договору**. |
|  |
| **5. Ответственность сторон** |
| 1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение настоящего **Договора**, Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством. 2. Споры, возникающие между Сторонами **Договора**, разрешаются путем переговоров, а при не достижении соглашения передаются на рассмотрение Арбитражного суда г. Москвы. |
|  |
| **6. Срок действия договора.** |
| 1. Настоящий **Договор** вступает в силу с момента подписания его Сторонами и действует до момента исполнения Сторонами своих обязательств. |
|  |
| **7. Заключительные положения** |
| 1. Все изменения, дополнения и приложения к **Договору** считаются действительными, только если они составлены в письменной форме и подписаны полномочными представителями Сторон. 2. Все изменения, дополнения и приложения к **Договору** являются его неотъемлемой частью.    1. **Договор** составлен и подписан в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон. |

|  |  |
| --- | --- |
| **8. АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН:** | |
| **Консультант** | **Клиент** |
|  |  |
| **ПОДПИСИ СТОРОН:** | |
| **Консультант** | **Клиент** |
| **Генеральный директор** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **"\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2007 г.**  **м.п.** | **Генеральный директор**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **"\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2007 г.**  **м.п.** |

## Приложение №3.

## Кодекс профессиональной этики консультанта

(Кузнецов Сергей Валентинович)

<http://www.liveco.ru/consultant-code-of-ethics.htm>

1. **Совесть.** При выборе программы действий в конкретной ситуации прислушиваться к голосу совести и мнению добросовестного заказчика, если он достаточно компетентен.
2. **Приоритеты.** Признавать приоритет интересов общества и прав отдельного человека.
3. **Письменные поручения.** Исключать консультирование вне рамок письменных соглашений с реальными заказчиками. Если это не предусмотрено в соглашении с заказчиком, не выполнять никаких устных поручений.
4. **Интересы заказчика.** По результату изучения заказчика знать и соблюдать руководящие принципы заказчика. По возможности способствовать формированию у заказчика свода правил корпоративной этики и включению в него положений настоящего Кодекса.
5. **Имитация консультирования.** Незамедлительно информировать заказчика об отсутствии или несущественности предмета консультирования, либо о невозможности или малой вероятности создать ожидаемую заказчиком прибавленную стоимость. Воздерживаться от любых возмездных форм имитации консультирования.
6. **Коррупция.** Признавать приоритет корпоративного интереса заказчика. Неизменно доказывать такое признание добросовестно, своевременно, в полном объеме и с приемлемым качеством выполненными работами. Исключать любые формы коррупции, а также корыстное рекламирование или дискредитирование.
7. **Право и доказательства.** Уточнять, исполнять и в уместных случаях доходчиво разъяснить заказчику применимые к работам, действиям или бездействию, субъектам и объектам юрисдикции, право, судебную практику и обычаи делового оборота. Избегать ненаказуемых противоправных действий. Заранее планировать и принимать все разумные меры исключения оставления любых сведений и доказательств, могущих быть использованными против заказчика.
8. **Профилактика правонарушений.** Принимать возможные и уместные меры профилактики нарушений законодательства, корпоративных правил, письменных соглашений и положений настоящего Кодекса. Своевременно информировать заказчика работ о любых фактах таких нарушениях, приготовлениях к ним, намерениях их совершить или их вероятности. Не консультировать, координировать или провоцировать действия или бездействие третьих лиц, нарушающие положения настоящего Кодекса или могущих повлечь такое нарушение.
9. **Ущерб заказчику.** Избегать действий и поручений, могущих повлечь ущерб активам или репутации заказчика. Своевременно информировать заказчика о вероятном или возникшем риске ущерба любого рода. Интерес заказчика, будь то хозяйствующий субъект или частное лицо, признается выше интереса органа власти или его представителя.
10. **Конфиденциальность.** Безусловно, удовлетворять любые просьбы о конфиденциальности и неукоснительно соблюдать все требования к защите данных, письменно объявленных конфиденциальными или являющихся таковыми по закону. Если письменно не оговорено иное, конфиденциальными считаются все должным образом оплаченные заказчиком результаты работ, а также любые материалы заказных проектов, не завершенных в срок по вине консультанта или обоснованно не принятые заказчиком. Неповерхностные сведения о способах и методах профессиональной деятельности считаются конфиденциальными. Исключать любое обнародование сведений о профессиональных технологиях двойного назначения. Обеспечивать приемлемую защиту от утечки и при необходимости оперативное безвозвратное уничтожение конфиденциальных данных.
11. **Сведения о себе.** При контактах (и иных действиях) уместно давать достоверные и достаточно полные сведения о себе, целях контакта, выполняемой работе и ее заказчике. Исключать действия с высоким риском требования раскрыть конфиденциальную информацию. Если выполнение работ без анонимных действий невозможно, заблаговременно предупреждать заказчика об ограниченности методов сбора или невозможности получения достаточной информации.
12. **Достоверность.** Не злоупотреблять доверием. Не делать ложных заявлений, не допускать распространения неподтвержденных данных. Быть готовым представить доказательства достоверности любых публикуемых или передаваемых сведений.
13. **Конфликт интересов.** Уметь выявлять конфликтующие стороны и избегать во время работ и в согласованный срок после их завершения конфликта интересов при выполнении своих обязательств путем информирования заказчика работ о таком конфликте, уклоняясь от выполнения работ или иными приемлемыми способами.
14. **Разработка и передача технологий.** Повышать собственную квалификацию и/или вести исследования в профессиональной области. Исключать обмен опытом с лицами, не знающим или не соблюдающим положения настоящего Кодекса.
15. **Компетентность.** Воздерживаться от консультирования по предметам, в которых эксперт недостаточно компетентен (кроме аналитиков). Аналитик – это человек, занятый не менее 25% рабочего или личного времени решением информационно-аналитических задач или планирующий получить такую работу в ближайшем будущем. К информационно-аналитическим работам можно отнести изучение заказчика, уточнение требований к результатам исследования, проведение расследований, сбор, проверку, анализ и обобщение данных, составление отчетов, представление работы заказчику, обучение заказчика и многие другие. Уметь провести самооценку уровня собственной компетентности в конкретной области знаний и при недостатке квалификации или опыта обязательно информировать об этом заказчика. Предлагать заказчику в таком случае на выбор либо выполнение работ без авансирования, либо выполнение работ по цене, ниже рыночной, либо услугу сбора информации об исполнителях достаточной квалификации с хорошей репутацией.
16. **Дискредитация профессии.** Избегать любых действий, способных дискредитировать профессию консультанта. Способствовать формированию общественных профессиональных организаций консультантов и содействовать их уставной работе. Противодействовать коммерциализации общественных профессиональных организаций консультантов и попыткам лоббирования такими организациями интересов отдельных членов профессионального сообщества. Членом сообщества консультантов считается лицо, знающее, признающее и имеющее возможность исполнять правила настоящего Кодекса. Информировать заказчиков и общественность о лицах, систематически или злостно дискредитирующих профессиональное сообщество консультантов.
17. **Разрешение коллизий.** В ситуациях конфликта правил настоящего Кодекса приоритет отдавать правилам с меньшим номером. Обсуждать с другими членами сообщества консультантов и совместно вырабатывать приемлемую линию поведения в повторяющихся сложных ситуациях.
18. **Обратная сила.** Правила настоящего Кодекса обратной силы не имеют.