



Ирина Захаржевская из Санкт-Петербургского университета защищает позицию ответчика в финале конкурса им. Ф. Джессопа.

профиль

«УАЙТ ЭНД КЕЙС»: ОПЫТ И ТРАДИЦИИ



ПРИДЯ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ НАЗАД НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК, МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «УАЙТ ЭНД КЕЙС» ПРИВНЕСЛА НЕ ТОЛЬКО СВОЙ ДЕЛОВОЙ ОПЫТ, НО И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТРАДИЦИИ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

✦ Даниил АФРИН,
независимый журналист ✦

Еще в начале XX века компания стала заботиться об организациях, которые остро нуждались в юридической поддержке, однако не были в состоянии платить за услуги. Так, во время Первой мировой войны в число некоммерческих клиентов компании был включен Красный Крест, и помощь ему оказалась весомым

вкладом в работу быстро растущей благотворительной структуры.

Но вот какой резон преуспевающей международной компании заниматься благотворительностью в стране, где от нее не ждут подобных усилий?

«Мы стараемся улучшить жизнь здесь — где живем и работаем. Если в российском обществе все будет благоприятно, это отразится на наших клиентах, а значит, и на нашем бизнесе. Это достаточно простая формула, но далеко не все компании ее

понимают», — так определяет принцип социальной ответственности **Микки Мэйхан**, директор по маркетингу московского представительства «Уайт энд Кейс».

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

С момента открытия московского офиса «Уайт энд Кейс» уделяет пристальное внимание социально значимым программам, а основным, приоритетным направлением ее

благотворительной политики в России остается так называемое pro bono — бесплатное оказание юридических услуг.

В международной практике такие услуги уже стали неотъемлемой частью профессиональной деятельности компаний. Круг возможностей при выборе сектора работы довольно широк: например, в США распространена юридическая помощь заключенным, у которых есть право оспорить приговор; семейное и иммиграционное право также может относиться к услугам pro bono. Однако российское представительство «Уайт энд Кейс» избрало свою «специализацию», сфокусировавшись на благотворительных организациях — именно они являются некоммерческими клиентами фирмы. Практика pro bono в московском офисе компании особенно активно начала развиваться с 1998 года.

Многим НКО знакомы юридические проблемы, возникающие при открытии офисов, при взаимодействии с регулирующими органами, при наборе служащих, фандрайзинге и лицензировании деятельности — все эти вопросы трудно решить без консультаций, которые нередко становятся серьезной расходной статьей бюджета. Гораздо лучше, когда правовая поддержка оказывается «натуральным вкладом» со стороны профессионалов.

«Наш основной «продукт» — юридические услуги, — говорит юрист компании **Наталья Никитина**. — И максимально помочь людям мы можем, предоставляя юридическую помощь местным неправительственным благотворительным организациям. Это является приоритетным направлением наших социальных программ».

Наталья Никитина,
юрист компании.



Некоммерческие клиенты компании представляют совершенно разные сферы общественной жизни — работу с бездомными, с детьми-сиротами, микрофинансирование малого бизнеса, защиту животных. На настоящий момент компания оказывает профессиональную помощь примерно десяти НКО. В их числе такие известные, как «Врачи без границ» (бельгийское и голландское отделения), Международный фонд защиты животных. Еще одна группа клиентов — НКО, которые помогают детям или подросткам. «Уайт энд Кейс» работает с тремя такими организациями: ROOF (Russian Orphan Opportunity Fund), Общество помощи русским детям (Russian Children's Welfare Society) и британской Partners in Hope. Компания также поддерживает две благотворительные организации, оказывающие услуги по микрофинансированию — FINCA (The Foundation for International Community Assistance) и Russian Women's Microfinance Network. Их деятельность направлена на поддержку тех, кто решил открыть небольшое дело: эти фонды дают небольшие кредиты, позволяющие развивать малый бизнес, что, с точки зрения «Уайт энд Кейс», является важным для развития российской экономики и общества.

Компания оказывает консультации по налогам, аренде, а также тому, как открыть российское представительство и структурировать его деятельность. Кроме того, она нередко содействует в лицензировании деятельности НКО, чья работа связана с оказанием медицинской помощи.

«То, что мы помогаем именно организациям, уже само по себе специфично, — замечает Микки Мэйхан. — Ведь, если сравнивать с США, там НКО уже достаточно самостоятельны и многие из них могут себе позволить оплачивать услуги правовых специалистов. Здесь, в России, благотворительные организации еще не окрепли. Мы помогаем им встать на ноги, потому что они помогают развиваться российскому обществу».

ТРУДНО ПОМОЧЬ ВСЕМ

Компания ясно декларирует критерии отбора будущих некоммерческих клиентов.

Как отмечает Наталья Никитина, «в первую очередь мы помогаем тем благотворительным организациям, которые доказали, что наиболее эффективно помогают обществу. Однако наши возможности не безграничны. Поэтому мы стремимся расходовать наши средства — как время, так и



Микки Мэйхан,
директор по маркетингу.

деньги — максимально эффективно. Например, выбирая будущего клиента для поддержки pro bono, мы в первую очередь рассматриваем те организации, которые наиболее эффективно решают конкретную социальную проблему.

Иными словами, компания стремится работать с уже зарекомендовавшими себя организациями, которые заняты широкой общественной практикой. Кроме того, «Уайт энд Кейс» не принимает обращений с просьбой оказания услуг pro bono от частных лиц, предпочитая поддерживать НКО, в задачи которых и входит оказание помощи конкретным социальным группам или людям. К этому следует добавить, что компания придерживается установки на «проведение долгосрочных программ с постоянными партнерами».

По словам Натальи Никитиной, у московского представительства нет четкой формы, по которой организации могли бы обратиться за поддержкой. И, разумеется, не стоит полагать, что «Уайт энд Кейс» готова помочь всем. Однако учрежденный при участии компании в 1999 году Консультативный совет по юридическим услугам (КСЮУ) способен обрабатывать поступающие запросы на юридическую помощь. Это возможно потому, что в совете представлены не фирмы, а их работники — по сути дела — добровольцы: организация объединяет представителей международных юридических фирм и российских адвокатских бюро. Совет находит желающих оказать помощь специалистов для нуждающихся организаций, координируя таким образом предоставление бесплатной юридической помощи в Москве.

«Очень часто случается, — поясняет Наталья Никитина, — что благотворительной организации нужна юридическая консультация, которую мы провести не можем: возможно, у нас иной профиль или попросту не хватает рабочего времени. Мы перенаправляем этот запрос в совет, который раз в две недели проводит рассылку примерно двум сотням адресатов. В результате некоммерческая организация находит через КСЮУ оптимального консультанта — того, кто компетентен в конкретном вопросе и готов оказать помощь. Это позволяет расширить доступ каждой отдельно взятой НКО к юридическим услугам».

НЕ СПОНСОРСТВО

Директор отдела маркетинга Микки Мэйхан убеждена, что финансирование НКО и образовательных программ, которыми занимается компания, в корне отличается от спонсорства. «По своей сути спонсорская деятельность подразумевает маркетинговый подход. Например, если мы спонсируем какие-то тематические конференции, семинары, это напрямую связано с нашими деловыми целями и задачами, но совершенно не связано с нашими благотворительными усилиями».

Один из наиболее показательных благотворительных проектов компании — помощь в организации конкурса молодых юристов имени Филипа Джессопа. Это игровой суд по международному публичному праву, в котором участвуют студенты юридических вузов из 14 регионов России, представляя решения для отдельных случаев. Компания также работает с МГИМО с похожей программой игровых судов по коммерческому праву. Многие юристы компании сотрудничают с Академией государства и права, где создана так называемая юридическая клиника — консультационная организация по предоставлению бесплатной юридической помощи частным лицам. На Западе юридические клиники являются частью студенческой культуры, составляющей образовательного процесса: ведь студентов нужно научить, как работать с клиентами, как оказывать юридические услуги. Специалисты «Уайт энд Кейс» читают здесь лекции, проводят тренинги и выступают в роли кураторов для студентов, начинающих работать в юридической клинике.

Внимание, уделяемое «Уайт энд Кейс» программам по работе с образовательными учреждениями, вызвано не только профессиональной, но и социальной мотивацией: «Студенты юридических вузов — наши будущие коллеги или сослуживцы, а также будущие активные члены общества. Мы считаем, что как раз на том этапе, когда люди находятся в учебных заведениях, очень важно дать им возможность понять, что такое социально значимая деятельность и насколько она их интересует. Дальнейший выбор — дело самих студентов. Но очевидно, что тому, кто много лет проработал в юридической практике, гораздо труднее объяснить, зачем помогать благотворительным организациям, да еще и бесплатно». Таким образом, фирма надеется не только подковать

«КЛИЕНТ,
КОТОРОГО
МЫ
КОНСУЛЬТИРУЕМ
БЕСПЛАТНО,
НИЧЕМ
НЕ ОТЛИЧАЕТСЯ
ОТ ТОГО,
КОТОРЫЙ
ПЛАТИТ.»

будущих коллег и сотрудников, но и подготовить почву для развития филантропии в профессиональной среде.

Другое значимое направление благотворительной политики компании — адаптация обездоленной молодежи. Программа «Шанс на успех», в которой «Уайт энд Кейс» принимает активное участие вместе с одним из своих клиентов — Международной финансовой корпорацией (IFC) и с Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) призвана дать бывшим детдомовцам возможность пройти оплачиваемую стажировку в российских и международных компаниях.

Цель проекта «Шанс на успех» — развеять сложившееся предвзятое отношение к детдомовцам и предоставить молодым людям возможность приобрести навыки, которые позволят им стать независимыми и равноправными членами общества. Одновременно инициаторы программы «Шанс на успех» стремятся поощрять социальную ответственность компаний, осуществляющих деятельность в Москве.

На протяжении последних трех лет среди сотрудников «Уайт энд Кейс» проводится кампания по сбору пожертвований — одежды и игрушек, а также денежных средств — в пользу грантополучателей благотворительной организации «Юнайтед Уэй Москва», которая обладает широкими возможностями по фандрайзингу и опытом по распределению средств (помощь детям, инвалидам, бездомным, малообеспеченным гражданам). Причем «Уайт энд Кейс» удваивает сумму сделанных сотрудниками пожертвований. Таким образом, начиная с 2001 года в общей сложности было собрано более 40 000 долларов.

Между тем понятия благотворительного бюджета как такового у компании нет. Более того, специалисты «Уайт энд Кейс» не устанавливают для себя обязательного соотношения между «оплаченным» и «бесплатным» временем работы (к слову, в прошлом году юристы компании потратили на бесплатные услуги более 3000 часов). Впрочем, они не стали скрывать, что не умеют предсказывать объем работ *pro bono*, точно так же, как не могут предвидеть загруженности по коммерческим клиентам: «Все зависит от конкретного года, конкретной ситуации на рынке. Однако, если мы видим, что благотворительная программа действительно важна обществу, мы стараемся принять в ней участие».

