

Знайте, с кем говорите



ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОБРАЗЕЦ. Персона, организации и источники в этом документе вымышлены и приведены только для показа структуры, глубины и методов проверки, которые применяются в реальной справке КакСправка. Любые совпадения с реальными людьми случайны.

Кузнецов Максим Олегович

Контекст: встреча по юридическому сопровождению сделки (M&A). Цель — зайти через профессиональную ценность, релевантный опыт и надёжность, аккуратно развеять однофамильцев.

Кратко

- **Партнёр и адвокат юридической фирмы «Кузнецов и партнёры»** ✓✓ (подтверждено) — специализация M&A, корпоративное право, судебные споры.
- Статус адвоката подтверждается **реестром адвокатов** ✓✓; ведёт сделки и споры лично как партнёр, а не как «продавец услуг».
- ⚠ (требует подтверждения) Внимание к однофамильцу: публичный предприниматель и блогер «Максим Кузнецов» — **это ДРУГОЙ человек**, связь мы отклонили (см. врезку «Что проверили и отклонили»). Важно не спутать в разговоре.
- Опирайтесь на релевантный опыт по аналогичным сделкам, управляемость риска и конфиденциальность; осторожно — с темой гонорара «в лоб» и с давлением по срокам.

Как мы проверяли

Мы сверили ключевые факты по нескольким независимым источникам и рядом с важным поставили пометку надёжности. Отдельно проверили статус адвоката по реестру и убедились, что публикации и рейтинговые упоминания относятся именно к этому человеку и его фирме. Проверили, нет ли путаницы с однофамильцами — и один ложный след отклонили (см. врезку). Всё, что подтвердить не удалось, честно вынесли в раздел «Что не удалось подтвердить». Использованы только открытые источники, в рамках 152-ФЗ.

Кратко	1
Как мы проверяли	1
§1 Кто это	2
§2 Профессиональный профиль	2
§3 Как принимает решения	3

§4 Стиль общения.....	3
§5 Рекомендации к встрече	3
Что стоит использовать (3 тезиса)	3
Как подать.....	3
Чего избегать.....	4
Мосты	4
С чего начать	4
§6 Окружение	4
Что не удалось подтвердить	5
§7 Источники.....	5
Условные обозначения.....	6
§8 Правовой статус и ограничения использования.....	6

§1 Кто это

- **Кузнецов Максим Олегович**, ~1978 г. р. ✓✓ (по данным фирмы и профильным профилям).
- **Партнёр юридической фирмы «Кузнецов и партнёры», адвокат** ✓✓; статус подтверждается реестром адвокатов ✓✓.
- Практика — **M&A и корпоративное право, сопровождение сделок и корпоративные споры** ✓✓.
- В профессии — с конца 1990-х; **фирму соосновал в 2011 году** ✓, ранее работал в крупной юридической практике ✓.
- Публичность умеренная: авторские колонки и комментарии в деловых СМИ, участие в юридических конференциях, упоминания в рейтингах юрфирм ✓✓.

§2 Профессиональный профиль

- Ведёт **сделки слияний и поглощений, реструктуризации, акционерные соглашения**, а также сопровождает связанные с ними споры ✓✓.
- **Курирует ключевых клиентов фирмы лично** как партнёр; на сложных сделках выступает ведущим переговорщиком со стороны клиента ✓.
- Фирма **устойчиво отмечается в отраслевых рейтингах** по корпоративной практике и разрешению споров ✓✓; сам он указывается как рекомендованный юрист ✓.

- Автор публикаций по практике корпоративных конфликтов и защите миноритариев ✓.

§3 Как принимает решения

- **Репутация и конфликт интересов — на первом месте.** Прежде чем взяться, скорее всего, проверит отсутствие конфликта интересов с текущими клиентами; заходы «в обход» этой проверки обычно не располагают.
- **Риск-ориентированность.** Мыслит сценариями и «что может пойти не так»; аргумент «сделка простая» без разбора рисков, как правило, вызывает у такого профиля настороженность, а не доверие.
- **Специализация важнее универсальности.** Ценит, когда контрагент по столу понимает предмет; поверхностность в M&A-терминах может снизить доверие.
- **Гонорар и структура.** Для партнёра гонорар — предмет прозрачной договорённости (фикс/почасовая/успех); тему уместнее обсуждать структурно, а не как торг о скидке.

§4 Стил ь общения

- Деловой и точный, оперирует юридическими формулировками и оговорками; ценит конкретику и аккуратность в деталях.
- **Конфиденциальность по умолчанию:** обсуждение чужих сделок и клиентов, скорее всего, будет обходить — это профессиональная норма, а не закрытость.
- Не любит завышенных обещаний и «продающего» напора; спокойная уверенность располагает больше.
- Чувствительная точка — всё, что похоже на просьбу «срезать угол» в обход процедуры или этики.

§5 Рекомендации к встрече

Что стоит использовать (3 тезиса)

1. Показать **релевантный опыт по аналогичным сделкам** (тип сделки, отрасль, роль) — это его язык и быстрый способ установить профессиональное доверие.
2. Говорить в логике **управления риском**: какие риски видите, как их закрываете, где нужен его вклад — попадает прямо в его образ мышления.
3. Проговорить **конфиденциальность и отсутствие конфликта интересов** как данность — снимает его первую внутреннюю проверку.

Как подать

*«У нас сделка по [тип M&A]; хотим сопровождение партнёрского уровня.
Ключевые риски видим в [структура/антимонопольное/гарантии продавца].»*

Интересно, как вы предложили бы их закрыть и где нужен ваш непосредственный вклад.»

Чего избегать

Тема / эпизод	Почему рискованно	Чем заменить
Торг о гонораре «в лоб», просьба о скидке на первой встрече	Для партнёра это про ценность и структуру, а не про цену; может снизить доверие	Обсуждение структуры гонорара (фикс/почасовая/успех) и объёма работ
Просьбы «ускорить» в обход процедур или этики	Прямо бьёт по его репутации и профессиональным нормам	Реалистичные сроки и приоритизация этапов
Расспросы про чужие сделки и клиентов	Нарушает адвокатскую тайну; поставит в неловкое положение	Обсуждать только вашу задачу и обезличенный опыт
Ошибки в M&A-терминологии, «сделка простая»	Поверхностность может снизить доверие профильного специалиста	Точность в терминах, признание сложных мест

Мосты

- От его специализации в M&A и корпоративных спорах → к типу и рискам вашей сделки.
- От его внимания к конфликту интересов и конфиденциальности → к вашему запросу на надёжного партнёрского юриста.
- От рейтинговых упоминаний фирмы → к ожиданию партнёрского, а не «конвейерного» сопровождения.

С чего начать

«Максим Олегович, у нас сделка по [тип]; ищем сопровождение партнёрского уровня. Если удобно — начнём с того, как вы видите структуру и ключевые риски?»

Порядок аргументов: релевантный опыт и понимание рисков — первыми; конфиденциальность и отсутствие конфликта — как данность; вопрос гонорара — структурно и позже.

§6 Окружение

- **Партнёр по судебной практике** — вероятный внутренний контакт по спорам, сопутствующим сделке ✓.

- **Старшие юристы / советники практики M&A** — операционная команда по документам сделки ✓.
- **Ассистент / офис-менеджер фирмы** — точка входа по расписанию и организации встречи ✓.

Что мы проверили и отклонили. Распространённые имя и фамилия дали ложный след: публичный предприниматель и блогер «Максим Кузнецов», основатель сервиса доставки и автор канала о бизнесе, в поиске часто выходит первым. Мы сверили по статусу (адвокатский реестр), месту работы (юридическая фирма) и профилю деятельности — это **другой человек**; его биография и проекты к вашему собеседнику не относятся и в справку не включались.

Что не удалось подтвердить

- ⚠ Точный год соучреждения фирмы — называется «около 2011», официальным реестровым документом в открытом доступе не перепроверено.
 - ⚠ Конкретные завершённые сделки и суммы — из соображений конфиденциальности публично не раскрываются; в справке приводится только тип практики, без деталей.
 - ⚠ Персональные рейтинговые позиции (в отличие от рейтинга фирмы) — упоминаются в одном источнике, вторым независимым не подтверждены.
- Членство в профильных ассоциациях/комитетах — упоминается, но актуальность на текущую дату не проверена.

§7 Источники

Надёжность источника: госреестр / офиц. сайт — высокая · деловое СМИ — средняя · соцсеть / один пост — требует осторожности.

Источник	Тип	Надёжность
Реестр адвокатов (демо-выписка по статусу) [демо-источник]	госреестр	высокая
Офиц. сайт фирмы «Кузнецов и партнёры», раздел «Команда» [демо-источник]	офиц. сайт организации	высокая
Рейтинг юридических фирм, карточка практики [демо-источник]	отраслевой рейтинг	средняя
Деловое СМИ, авторская колонка по корпоративным спорам [демо-источник]	деловое СМИ	средняя
Программа юридической конференции, спикер [демо-источник]	отраслевое СМИ	средняя

источник]

Условные обозначения

- ✓✓ — подтверждено (2+ независимых источника, высокая надёжность).
- ✓ — один источник или источник средней надёжности.
- ⚠ — не подтверждено / требует подтверждения.

§8 Правовой статус и ограничения использования

Настоящий документ является **информационно-аналитическим отчётом**, подготовленным на основе сведений из открытых, общедоступных источников и предназначенным исключительно для информационной поддержки при подготовке к деловой встрече (переговорам, деловой коммуникации). Документ носит справочно-вспомогательный характер.

Документ **не является** официальной справкой, юридическим заключением, результатом оперативно-розыскной или детективной деятельности, «досье», а также проверкой благонадёжности или должной осмотрительности (due diligence) в юридическом смысле.

Документ **не имеет юридической силы** и не может быть использован в качестве доказательства в суде, при обращении в государственные, правоохранительные, надзорные и иные органы, для принятия юридически значимых решений, для оформления официальных документов, а также в качестве основания для отказа в правах, услугах или совершения иных юридически значимых действий в отношении упомянутых в нём лиц.

Сведения актуальны по состоянию на дату подготовки и могут содержать неточности, неполноту либо утратить актуальность с течением времени. Исполнитель не гарантирует абсолютную точность и полноту информации. Ответственность за любые решения и действия, принятые на основании документа, несёт пользователь.

При подготовке использовались исключительно общедоступные сведения, обработка которых допускается в соответствии со статьёй 8 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных». Сведения о частной жизни, данные из источников ограниченного доступа, утечек или полученные с нарушением законодательства, не запрашивались и не использовались.

Использование документа в противоправных целях — для преследования, оказания давления, дискриминации, причинения вреда или иного ущемления прав и законных интересов упомянутых в нём лиц — не допускается. Документ предназначен для личного использования заказчиком; его передача третьим лицам, публикация и распространение не допускаются. По миновании надобности документ рекомендуется удалить или поместить в защищённое хранение.

Использованные материалы приведены в порядке информационного цитирования со ссылкой на источники; права на исходные материалы принадлежат их правообладателям. Документ содержит аналитический пересказ и обобщение общедоступных сведений, а не воспроизведение охраняемых авторским правом текстов.

Демонстрационный образец. Персона, организации и источники в настоящем документе вымышлены и приведены исключительно для показа структуры, глубины и методов проверки, применяемых в реальной справке КакСправка. Любые совпадения с реальными людьми случайны.