

## Что такое Term sheet

Этот термин пришел к нам из западных юрисдикций, где давно применяется. Если читать его дословно, то terms – это условия соглашения, а sheet – лист бумаги. Таким образом, мы получаем довольно точное описание этого документа – лист с условиями. В России такие документы еще называют понятийными соглашениями, хотя на практике можно встретить самые разные названия, например:

- ✓ меморандум о взаимопонимании (memorandum of understanding, MOU);
- ✓ письмо о намерениях (letter of intent, LOI);
- ✓ соглашение об основных условиях сделки;
- ✓ соглашение о реализации проекта.

Возможны и другие варианты – все зависит только от фантазии составителей.

Эти документы объединяет одна цель – все они призваны зафиксировать договоренности сторон до подписания официальных документов по сделке или проекту. Далее в этой статье Term sheet, а равно и аналогичные ему документы, мы будем для удобства именовать TS.

### Что в нем полезного

Фиксация договоренностей сторон – это общая цель, но для более точного понимания, что дает TS, нужно перечислить основные возможности его использования:

- ✓ можно подробно отразить на бумаге условия любой сложности – это очень важно, так как через несколько месяцев после переговоров мелкие подробности участники уже не помнят, а в TS всегда можно заглянуть и увидеть, о чем точно договорились изначально;
- ✓ TS является своеобразной «картой» для юристов, которые в дальнейшем будут готовить официальные документы, заключения о целесообразности тех или иных действий и т.д.;
- ✓ TS можно написать на языке, к которому привыкли стороны, – речь конечно не только об иностранном языке, хотя и это важно, а о профессиональной терминологии, которая максимально понятна сторонам, плюс можно минимизировать использование сложной

юридической лексики, которая часто затрудняет восприятие смысла;

- ✓ в TS можно описать этапы реализации проекта – такое описание часто сложно уложить в один официальный документ, так как проект может включать создание нескольких компаний, проведение нескольких самостоятельных сделок, реализацию ряда этапов, каждый из которых оформляется самостоятельным пакетом документов, – в этом случае TS выступает в виде базового плана для сторон.

В общем TS – это хороший базовый инструмент, который можно рекомендовать к применению во всех случаях, когда актуальны перечисленные выше положительные свойства, при условии, что стороны (и их юристы) понимают, что это за документ и для чего он нужен.

### **Где можно использовать**

Традиционно TS используются в инвестиционных сделках, при привлечении финансирования и в других комплексных проектах. Потенциальные возможности для использования TS обширны, хотя, к сожалению, многие просто не знают всех полезных свойств этого документа. Эффективно использовать TS можно, например, в проектах, связанных с приобретением активов (недвижимости, оборудования, интеллектуальной собственности), или в проектах по совместной деятельности нескольких компаний, например, в сфере строительства, энергетики, финансов.

Также нельзя не упомянуть про регулирование отношений с менеджментом компании, про разрешение конфликтных ситуаций, в том числе корпоративных конфликтов, – в каждом из этих случаев можно использовать TS как документ закрепляющий интересы каждой стороны и пути их достижения, при этом TS всегда будет оставаться ориентиром, не связывая стороны юридическими обязательствами.

### **Как составить**

Строгих правил нет. И быть не может, хотя бы потому, что TS – документ юридически не обязывающий. Но можно и нужно дать некоторые рекомендации по составлению TS.

Во-первых, не стоит использовать громоздкие текстовые конструкции. Обычный договор пишется так, чтобы кто-то, помимо сторон (суд, налоговые органы и т.д.), мог однозначно понять, о чем договорились стороны. TS составляется для того, чтобы сами стороны могли понять, о чем они договорились, поэтому текст должен соответствовать этой специфике как терминологически (содержать известные сторонам понятия), так и визуально, то есть должен быть четко и логично структурирован, на основе сути договоренностей.

Во-вторых, нужно убрать все лишнее – в TS стоит включить только нужные и важные условия, в отличие от обычных договоров, куда нередко добавляют «воду», порой только для того, чтобы документ смотрелся солиднее. В случае с TS нет ничего плохого в том, что описание очень крупной и дорогой сделки будем уместаться на нескольких страницах. На практике в TS часто включают описание сторон, активов, этапов сделки, обязательств в рамках реализации проекта, распределения долей в проекте.

В-третьих, TS совсем не обязательно должен подписываться будущими сторонами сделки или их руководителями. Абсолютно нормальной практикой является подписание TS бенефициарами, одним из бенефициаров и компанией, как-то связанной (возможно даже не напрямую) с другим бенефициаром, – вариантов может быть множество. Важно, чтобы подписанты имели отношение к достигаемым договоренностям, пусть официально это никак не закреплено.

В-четвертых, обязательно надо указать, что TS является юридически необязывающим документом и не накладывает никаких обязательств на подписавших его лиц. Если TS составляет юрист, то лучше подробно, со ссылками на соответствующие статьи описать, что TS также не является ни офертой, ни опционом, ни предварительным или рамочным договором.

Можно ли поручить составление TS юристу? У многих представителей бизнес-сообщества ответ на этот вопрос лежит на поверхности, мол, конечно можно, ведь TS – это документ, а документы составляют юристы. Логика есть, но на практике возникают трудности, так как если юрист раньше TS не составлял, то он может не понять, зачем вообще подписывать юридически необязывающий документ и как его составить. В итоге может получиться что-то очень похожее на обычный договор, с присущим ему юридическим стилем изложения, а это будет явно неудобно для сторон. Однако, если юрист понимает особенности составления TS и имеет соответствующий опыт, то у него это получится наиболее качественно, чем у кого бы то ни было, ведь хорошие юристы действительно умеют логически грамотно выстраивать структуру документов.

### **Дополнительные возможности**

Надо сказать, что в TS можно включить и некоторые юридически обязывающие условия. В этом случае точно стоит привлечь юриста и сделать соответствующее пояснение в том пункте TS, где указано, что он юридически необязывающий. На практике в TS часто включают два вида юридически обязывающих условий.

Первый – конфиденциальность. Такое условие добавляют, когда стороны отдельно хотят упомянуть

об обязательствах друг друга не разглашать содержание достигнутых договоренностей.

Второй – эксклюзивность. Это условие используют, если необходимо минимизировать вероятность участия одной из сторон в аналогичных (конкурирующих) проектах или, например, вероятность ведения переговоров с другими инвесторами.

Юридическая обязательность и выполнимость этих условий сильно зависит от специфики договоренностей сторон и от многих других факторов, в том числе и от особенностей проекта. Но, в любом случае, эти условия будут рассматриваться сторонами как официально обязательные, по сравнению с остальными условиями, которые, как мы говорили выше, носят лишь ориентировочный характер.

18.11.2016