

*Бабалов Артур Тамазович  
магистр права  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа  
Экономики»,  
Россия, г. Москва  
e-mail: art.babalov@yandex.ru*

## **TIME AND MATERIAL: РАБОТЫ ИЛИ УСЛУГИ. ПОДХОД РОССИЙСКИХ СУДОВ**

***Аннотация:** В статье проведен анализ рассмотрения российскими судами споров по договорам *Time and Material* (почасовка). Сделаны выводы о том, на какие признаки обращают внимание суды при квалификации договора в качестве возмездного оказания услуг или подряда. Даны рекомендации для исполнителей по договорам *Time and Material* по тому, как повысить свою юридическую защищенность на случай претензий заказчика по качеству.*

**Ключевые слова:** почасовка, *time and material*, квалификация в качестве работ или услуг, российские суды.

*Babalov Arthur Tamazovich  
Master of Law  
National Research University Higher School of Economics,  
Russia, Moscow*

## **TIME AND MATERIAL: WORK OR SERVICES. APPROACH OF THE RUSSIAN COURTS**

***Abstract:** The article analyzes the consideration by Russian courts of disputes under *Time and Material* contracts (hourly rate). Conclusions are drawn about what signs the courts pay attention to when qualifying an agreement as a service or a work. Recommendations are given for contractors under *Time and Material* contracts on how to increase their legal protection in the event of customer quality claims.*

**Key words:** hourly rate, *time and material*, qualification as a work or services, Russian courts.

Time and Material (TM) – это договор, который широко применяется в IT-сфере. Суть его состоит в том, что заказчик платит не за конкретный результат, а за затраченное исполнителем время. Стоимость работы исполнителя определяется часовыми ставками.

Примерами использования договорной модели TM являются:

1. Разработка программного обеспечения по Agile.
2. Тестирование программного обеспечения.
3. Техническая поддержка.

Работа по ТМ имеет несколько преимуществ:

1. Максимальная гибкость.
2. Заказчик может быстро вносить изменения в проект.
3. Прозрачность работы.
4. Заказчик вовлечен в работу и может отслеживать прогресс и трудозатраты в системах управления проектами.
5. Ожидаемый результат.

Составление подробного технического задания не всегда гарантирует, что заказчик в итоге получит именно то, что хотел изначально. А гибкая и прозрачная работа с регулярной обратной связью минимизирует этот риск.

Сотрудничество по модели ТМ может быть непривычно некоторым заказчикам. По прошествии нескольких месяцев сотрудничества заказчик может заявить: «Я заплатил, а программное обеспечение не разработано. Верните мне деньги». Насколько претензии заказчика обоснованы? Как защититься от них?

Ответить на эти вопросы поможет правильная квалификация договора. При квалификации договора и отнесения его к одному из предусмотренных законодательством видов, необходимо учитывать существо обязательств сторон. Суды не должны учитывать наименования договора и его сторон. То есть даже назвав «арендой» договор, по которому одна сторона передает другой за плату вещь в собственность, такой договор «арендой» не становится.

В вопросе квалификации ТМ возможна дихотомия: работы или услуги. В зависимости от квалификации будет отличаться правовое регулирование и ответ на вопрос о правомерности требований заказчика о возврате денежных средств.

Соответствие заключенного договора всем квалифицирующим признакам названного в законе вида договора подводит соглашение сторон под соответствующий договорный тип и установленные в отношении него нормы.

Чаще всего квалифицирующие признаки закрепляются в законодательных определениях договоров.

Так, по договору подряда подрядчик обязуется выполнить по заданию заказчика определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его (п. 1 ст. 702 ГК РФ).

А по договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (п. 1 ст. 779 ГК РФ).

При выполнении работ ключевое значение имеет достижение исполнителем определенного результата, а при оказании услуг – деятельность исполнителя как процесс. Такое соотношение подтверждает и судебная практика.

Как было сказано ранее, главной характеристикой договора ТМ является то, что заказчик платит не за результат, а за время исполнителя. Получается, что ТМ – это всегда услуги, а не работы? То есть заказчик не может отказаться от договора и потребовать возмещения убытков, если результат содержит существенные недостатки (п. 3 ст. 723 ГК РФ)? Посмотрим, что говорят об этом российские суды.

### **Дело № 1**

Между заказчиком и исполнителем возник спор о квалификации договора на монтаж и пуско-наладку оборудования. Исполнитель настаивал на том, что имеет место договор возмездного оказания услуг, а заказчик требовал перекалфикации договора в строительный подряд. Заказчику это нужно было для того, чтобы доказать, что исполнитель не достиг согласованного результата, а значит заказчик не обязан платить.

Суд не согласился с заказчиком и квалифицировал отношения как услуги, потому что договор:

1. Не предусматривает конкретный результат;
2. Предусматривает почасовую оплату;

### 3. Содержит рекомендуемый график оказания услуг.

Суд указал, что исполнитель взял на себя обязательства оказать услуги в объеме определенного количества человеко-часов и его обязательства считаются выполненными при достижении этого количества часов, независимо от наличия или отсутствия результата [Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 05.07.2018 N 09АП-18864/2018 по делу N А40-163276/17].

#### **Дело № 2**

Стороны заключили договор на выполнение работ по разработке ПО. В договоре было прямо указано, что исполнитель должен выполнять именно работы. При этом договор предусматривал почасовую оплату.

Исполнитель ежемесячно направлял заказчику акт, в котором указывал количество затраченных часов и их стоимость. Ответчик ни разу не направил мотивированный отказ от подписания акта и просто отказывался оплачивать работы. Видимо, был недоволен результатом. Исполнитель обратился в суд, чтобы взыскать оплату.

Суд встал на сторону исполнителя, потому что он выполнил свои обязательства в полном объеме. Это подтверждают акты, в которых указано затраченное количество часов. Поскольку стороны не согласовали конкретный результат, то использование термина работы в договоре не имело значения при квалификации. В итоге суд потребовал от заказчика оплатить задолженность и взыскал с него неустойку за просрочку оплаты [Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 22.05.2018 N 09АП-19171/2018 по делу N А40-255937/17].

#### **Дело № 3**

Исполнитель оказывал заказчику услуги по адаптации и модификации программных продуктов «1С: Предприятие». Договор предусматривал почасовую оплату.

По прошествии некоторого времени сотрудничества у заказчика возникло недовольство. Он обратился в суд и потребовал взыскать с исполнителя

неотработанный аванс и упущенную выгоду, потому что программные продукты не работали надлежащим образом. Также ответчик отказался оплачивать уже отработанное время.

Суд встал на сторону исполнителя, потому что договор:

1. Не предусматривает конкретный результат;
2. Предусматривает почасовую оплату.

Суд решил, что это признаки договора возмездного оказания услуг. Также суд обратил внимание на то, что исполнитель направлял заказчику акты и не получил по ним никаких возражений. А значит услуги оказаны надлежащим образом и подлежат оплате [Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 23.08.2017 N 09АП-33528/2017-ГК по делу N А40-253924/16].

#### **Дело № 4**

Исполнитель разрабатывал для заказчика программное обеспечение по методологии Agile. Заказчик ставил задачи в сервисе Jira, а исполнитель выполнял их.

В какой-то момент заказчик решил, что сотрудничество его не устраивает и обратился в суд. Заказчик указал, что он выявил дефекты в ПО, которые ему пришлось устранять самостоятельно, потому что исполнитель уклонился от исполнения данной обязанности.

Заказчик требовал взыскать с исполнителя:

1. Расходы на устранение дефектов;
2. Упущенную выгоду, понесенную в связи со снижением прибыли от реализации ПО;
3. Упущенную выгоду, понесенную в связи с оттоком посетителей социальных сетей, потому что некачественное ПО повлияло на пользовательскую активность.

Исполнитель иск не признал и обратился со встречными исковыми требованиями об оплате заказчиком его задолженности.

Для разрешения спора суд назначил программно-техническую экспертизу, которая не установила наличие дефектов, потому что:

1. Договор не содержит требований к качеству ПО;
2. Отсутствует техническое задание, с которым можно было бы сопоставить разработанное ПО.

Эксперты пришли к выводу, что наличие или отсутствие дефектов зависит от субъективного мнения тестирующего. На основании экспертизы, а также того факта, что заказчик принял оказанные исполнителем услуги без замечаний, суд указал, что у заказчика нет права ссылаться на дефекты разработанного ПО.

В итоге суд отказал в удовлетворении исковых требований заказчика, да еще и взыскал с него задолженность по оплате услуг и неустойку за просрочку оплаты [Постановление Арбитражного суда Московского округа от 10.09.2020 N Ф05-12892/2020 по делу N А40-87065/2019].

### **Выводы**

Российские суды признают модель ТМ услугами, если договор не содержит требований к качеству или указание на ожидаемый результат, а также если предусмотрена почасовая оплата.

Исполнители, которые хотят работать по модели ТМ и быть защищенными в ситуации, когда у заказчика возникнут претензии по качеству должны проследить, чтобы:

1. В договоре не был согласован конкретный результат;
2. Не было технического задания;
3. В договоре была предусмотрена почасовая оплата;
4. Заказчик подписал все акты и не направил возражений.

### **Список литературы:**

1. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование. М.: Статут, 2020. 892 с.
2. Санникова Л.В., Харитонов Ю.С. Цифровые активы: правовой анализ: монография // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс».

3. Савельев А.И. Лицензирование программного обеспечения в России: законодательство и практика. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 337 с.