

МЕЖДУНАРОДНОЕ НАЛОГОВОЕ ПРАВО

Использование договорных правовых конструкций при разграничении роялти и вознаграждения за оказание услуг в международном налогообложении (на примере США)

*Фокин А.В.**

Один из фундаментальных вопросов налогового права США состоит в том, когда и в какой степени характеристика тех или иных отношений, выбранная налогоплательщиком или совместно налогоплательщиком и его контрагентами, признается налоговым правом, а в каких случаях подлежит переквалификации согласно нормам налогового права Службой внутренних доходов США. Классическим примером такой дихотомии является квалификация финансовых инструментов как долговых (debt) или инструментов, дающих их держателям статус участников (или акционеров) в эмитенте таких финансовых инструментов (equity). При этом стороны очень часто выбирают одну характеристику (например, долговых инструментов¹), а налоговые органы переквалифицируют такие инструменты как акции или доли².

* Фокин Артем Валерьевич – магистр права по международному налогообложению (Master of Laws in International Taxation) Нью-Йоркского университета (New York University), член адвокатской коллегии штата Нью-Йорк, налоговый юрист нью-йоркского офиса международной юридической фирмы Greenberg Traurig.

¹ В таком случае и сам инструмент будет называться, например, облигацией, и все документы, подлежащие подаче в Комиссию по ценным бумагам и биржам США (Securities and Exchange Commission), будут оформлены соответствующим образом и содержать соответствующие формулировки.

² От той или иной классификации финансового инструмента зависят многие налоговые последствия как для держателя такого инструмента, так и для его эмитента. Например,

Другим важным вопросом в контексте надлежащей правовой квалификации для целей налогообложения является то, в какой степени налоговое право США использует правовые конструкции других отраслей права США, а также положения и конструкции иностранного права, включая договорные конструкции. Настоящая статья посвящена анализу данных вопросов в контексте разграничения роялти и вознаграждения за оказание услуг в международном налоговом праве США³.

На практике часто непросто разграничить вознаграждение за оказание услуг от роялти. При этом налоговые последствия выплаты вознаграждения налоговому нерезиденту США по договору возмездного оказания услуг, как правило, кардинально отличаются от налоговых последствий выплаты ему роялти.

Выплата роялти налоговому нерезиденту США облагается налогом у источника в США по ставке 30%⁴, если такая выплата осуществлена за использование объектов интеллектуальной собственности на территории США. Таким образом, источник роялти зависит от **места использования объектов интеллектуальной собственности**.

С другой стороны, источник вознаграждения за оказание услуг зависит от **места оказания услуг**. В связи с этим вознаграждение за оказание налоговым нерезидентом услуг налоговому резиденту США не является доходом от источников в США, если такие услуги были оказаны за пределами США. Следовательно, такие выплаты вознаграждения налоговому нерезиденту США не подлежат обложению налогом у источника в США. Если же услуги были оказаны на территории США, то вознаграждение подлежит налогообложению в США.

Таким образом, несложно представить ситуацию, когда налоговый нерезидент США получает вознаграждение от американской корпорации за создание нерезидентом объекта интеллектуальной собствен-

если финансовый инструмент правильно квалифицирован как долговой, то денежные суммы, выплачиваемые по такому финансовому инструменту, являются процентами, и, следовательно, уменьшают налогооблагаемую базу. С другой стороны, если финансовый инструмент является долей или акцией, то денежные суммы, выплачиваемые по такому финансовому инструменту, являются дивидендами и выплачиваются из «чистой» прибыли.

³ Под международным налоговым правом США (the U.S. international tax law) понимаются нормы национального налогового права США, регулирующие налоговые отношения с иностранным элементом. См., например: Arnold B., McIntyre M. *International Tax Primer*. Kluwer Law International, 2002. P. 2–3.

⁴ Размер налоговой ставки может быть уменьшен (вплоть до нулевой ставки) двусторонним налоговым договором, подлежащим применению.

ности и его последующее использование американской корпорацией. Возникает вопрос, как определить правовую природу таких платежей: являются ли они вознаграждением за оказание услуг или роялти. Очевидно, что в зависимости от того, как будут охарактеризованы платежи для целей налогообложения, налоговые последствия могут быть диаметрально противоположными.

Судебным решением, заложившим основы подхода к разграничению роялти и вознаграждения за оказание услуг, является решение, принятое в деле *Karrer v. United States* (далее – *Karrer*)⁵. Истцом в этом деле выступал всемирно известный ученый, лауреат Нобелевской премии (1937 г.) Пол Каррер (Paul Karrer). Профессор Каррер возглавлял Институт химии Университета Цюриха начиная с 1918 г. Исследования синтеза витамина В2, которыми занимался Каррер, были очень многообещающими (что и подтвердилось впоследствии). Однако для продолжения исследований Карреру было необходимо содействие крупной компании, обладающей определенными технологиями, высококласными лабораториями и оборудованием. По этой причине Каррер обратился к швейцарской компании F. Hoffmann-LaRoche & Co. Ltd. of Basle (далее – «Базель») с предложением о сотрудничестве. «Базель» ответила согласием.

Между «Базель» и Каррером был заключен договор, согласно которому любые патенты, полученные в результате открытий ученого, будут принадлежать «Базель». Права на использование в коммерческих целях секретных процессов и формул, найденных или разработанных в результате исследований Каррера при содействии «Базель», будут также принадлежать «Базель». Согласно заключенному договору «Базель» была обязана платить Карреру процент от продаж продукции, произведенной с использованием патентов, секретных формул или секретных процессов, разработанных или найденных Каррером. Заключенный договор содержал весьма общие положения касательно некоторых прав и обязанностей сторон, особенно по вопросам вознаграждения Каррера, ввиду неясности перспектив коммерческого использования будущих патентов, секретных процессов и формул. Контакты Каррера с другими учеными были запрещены «Базель», а научные публикации профессора подлежали обязательному предварительному одобрению «Базель». «Базель» также обладала правом вносить изменения в научные статьи ученого.

⁵ 152 F. Supp. 66 (1957).

Согласно положениям швейцарского права, договор, который был заключен между «Базель» и Каррером, являлся специальным видом трудового договора, на основании которого ученый оказывал на возмездной основе услуги компании и также передавал права на использование патентов, секретных формул и процессов, изобретенных или созданных в результате оказания услуг. Таким образом, несмотря на существенную специфику, отношения между Каррером и Базель были трудовыми по своему характеру.

Позже стороны заключили дополнительное соглашение к договору, которое установило вознаграждение Каррера в размере 5% от продаж продукции, произведенной с использованием патентов, секретных формул или секретных процессов, разработанных или найденных Каррером.

Вскоре Каррер и «Базель» заключили аналогичный договор в отношении исследований Каррера в области поиска структуры витамина Е.

В 1941 г. «Базель» заключила договор с американской корпорацией, Hoffman-LaRoche, Inc., of Nutley, New Jersey (далее – «Натли»), согласно которому «Натли» получила исключительные права на использование на территории США всех секретных процессов и формул, а также патентов, которые принадлежали «Базель», включая права на использование объектов интеллектуальной собственности, созданных Каррером. Натли была обязана платить «Базель» 4% от продаж за предоставление прав на использование объектов интеллектуальной собственности. Каррер не был стороной договора между «Базель» и «Натли».

Во всех странах, кроме США, «Базель» получила патенты на открытия, сделанные Каррером. Однако в США подать заявку на патент могло только физическое лицо, которое было изобретателем. По этой причине именно Каррер по требованию «Базель» подал заявки на выдачу патентов в отношении витаминов В2 и Е. «Базель» компенсировала все расходы ученого, связанные с получением патентов. Также по требованию «Базель» Каррер передал «Натли» патенты на витамины В2 и Е, действовавшие на территории США.

Натли производила и продавала витамины В2 и Е на территории США. Несмотря на отсутствие договорных отношений между «Натли» и Каррером, «Натли» выплачивала Карреру процент от продаж продукции, содержащей витамины В2 и Е. Проценты, на основании которых определялись суммы, подлежащие выплате Карреру, соот-

ветствовали процентам, предусмотренным соответствующими договорами между «Базель» и Каррером. Для целей налогового учета «Натли» отражала такие выплаты в качестве роялти. Кроме того, «Натли» удержала из каждой выплаты таких роялти налог у источника и перевела удержанные суммы на счета Казначейства США.

Каррер не согласился с тем, что выплаты со стороны «Натли» подлежали обложению налогом у источника в США, и подал иск против Службы внутренних доходов США с требованием возврата незаконно удержанных налогов.

Служба внутренних доходов США заняла в суде позицию, согласно которой выплаты Карреру со стороны «Натли» представляли по своей природе роялти от источников в США и, следовательно, подлежали обложению налогом у источника в США.

Каррер занял иную позицию. По его мнению, природа выплачиваемых «Натли» сумм иная: эти выплаты представляли собой вознаграждение за услуги, оказанные Каррером «Базель» за пределами США. Следовательно, вознаграждение за эти услуги не относится к доходам от источников в США и не подлежит обложению налогом у источника.

Таким образом, ключевым вопросом в судебном споре была правовая природа платежей, полученных Каррером, для целей налогообложения.

По мнению суда, права на использование в коммерческих целях на территории США патентов, секретных процессов и формул были предоставлены «Натли» со стороны «Базель», а не Каррером. Право Каррера на получение вознаграждения в виде процента от продаж было основано исключительно на отношениях между Каррером и «Базель», а не Каррером и «Натли». Такие отношения являлись договорными по своей правовой природе. Суд отметил далее, что договоры между «Базель» и Каррером представляли собой договоры, заключенные на территории Швейцарии между двумя лицами, личным законом которых являлось швейцарское право. По этой причине характер, сущность и интерпретация заключенных договоров подчиняются швейцарскому праву. Основываясь на доказательствах, представленных сторонами судебного спора, суд далее установил, что договоры между «Базель» и Каррером представляли собой специальную разновидность трудовых договоров. Именно характер этих договоров, по мнению суда, был ключевым фактором для определения природы отношений между Каррером и «Базель» и природы полученных Каррером платежей.

Установив характер отношений между Каррером и «Базель», суд пришел к выводу, что платежи, которые получал Каррер, представляли собой вознаграждение за услуги, оказанные Каррером на территории Швейцарии. В качестве факторов, которые подтверждали трудовой характер отношений между Каррером и «Базель», суд отметил следующие.

Во-первых, отношения между «Базель» и Каррером были аналогичны обычным отношениям работника и работодателя в том, что работодатель приобретает все права на открытия и изобретения, сделанные работником в процессе исполнения трудовых обязанностей. В этой связи единственным основанием для получения Каррером платежей являлся сам факт оказания услуг, и именно за оказанные услуги он получал вознаграждение.

Во-вторых, платежи, получаемые Каррером, не могли быть роялти, так как основополагающим фактом для выплаты роялти выступает обладание получателем роялти определенным комплексом прав в отношении объекта интеллектуальной собственности, и именно эти права или права на использование он передает плательщику роялти, за что и получает вознаграждение в виде роялти.

Каррер не мог получать роялти, так как он не мог передать такие права «Базель» или любой другой компании, поскольку он никогда не обладал такими правами в отношении сделанных им открытий. Все права в отношении сделанных Каррером открытий изначально принадлежали «Базель».

Нельзя не подчеркнуть и того обстоятельства, что суд не смутил тот факт, что Каррер состоял в трудовых отношениях с «Базель», а платежи, из-за которых возник спор, ученый получал от «Натли», американской корпорации, никогда не состоявшей с Каррером в трудовых отношениях в той или иной форме. Как отметил суд, это обстоятельство ни в коей мере не меняет характер и правовую природу платежей, полученных Каррером от «Натли». В связи с тем, что основанием платежей, производимых «Натли», являлись обязательства «Базель» производить выплаты Карреру в размере определенного процента от продаж и такое обязательство «Базель», в свою очередь, было основано на факте оказания Каррером услуг на территории Швейцарии, то платежи «Натли» не могут являться платой за использование на территории США объектов интеллектуальной собственности, то есть роялти.

Такие выплаты могли быть только вознаграждением за оказание услуг. Учитывая, что услуги были оказаны Каррером за пределами США, вознаграждение за оказание таких услуг являлось доходом от источников за пределами США. Следовательно, выплаты вознаграждения в данном случае не подлежали обложению налогом у источника в США, и налог был удержан налоговым агентом и переведен в бюджет незаконно. Незаконно удержанный налог подлежал возврату Карреру.

Таким образом, судебное решение *Karrer* показывает, что при разграничении роялти и вознаграждения за оказание услуг первостепенное значение придается отношениям сторон, а также тому, как такие отношения характеризуются и регулируются другими отраслями права (трудовым, гражданским, правом интеллектуальной собственности и т.д.).

Принципы разграничения роялти и вознаграждения за оказание услуг, изначально заложенные в деле *Karrer v. United States*, получили дальнейшее развитие в решении по делу *Boulez v. Commissioner* (далее – *Boulez*)⁶.

Истцом в этом судебном споре выступил Пьер Булез (Pierre Boulez), всемирно известный дирижер, гражданин Франции, но налоговый резидент ФРГ. В 1969 г. Булез заключил договор с американской корпорацией «Си-Би-Эс Рекордз» (CBS Records). Согласно заключенному договору Булез был обязан оказывать услуги исключительно для «Си-Би-Эс Рекордз» в качестве дирижера при записывании музыкальных произведений для последующего воспроизведения на граммофоне. Договор также запрещал Булезу вступать в аналогичные отношения с другими компаниями, но разрешал ему выступать в качестве дирижера на концертах, которые впоследствии могли быть показаны по телевидению. Более того, запрет на оказание аналогичных услуг распространялся на пять лет после окончания оказания услуг Булезом для «Си-Би-Эс Рекордз».

Договор также содержал положение, согласно которому все права на записанные музыкальные произведения, при исполнении которых Булез будет выступать в роли дирижера, будут принадлежать «Си-Би-Эс Рекордз».

Вознаграждение Булеза было описано в договоре следующим образом. За оказание услуг «Си-Би-Эс Рекордз» была обязана выплачивать

⁶ 83 Т.С. 584.

роялти. Далее договор предписывал достаточно сложные формулы расчета таких роялти, которые учитывали многочисленные факторы. Во всех случаях вознаграждение Булеза было сформулировано в виде процента от продаж записей для воспроизведения на граммофоне.

Булез выступил в качестве дирижера при записи ряда музыкальных произведений. Во всех случаях записи были сделаны в студии, а не в ходе концертов. «Си-Би-Эс Рекордз» была ответственна за организацию исполнения музыкальных произведений, включая наем и выплату вознаграждения музыкантам оркестра, обеспечение наличия необходимого оборудования и наем инженеров, которые отвечали за работу такого оборудования. Со своей стороны, Булез единолично определял подбор музыкантов, стиль и манеру исполнения.

Заявки на авторские права в отношении записанных музыкальных произведений были поданы и успешно зарегистрированы на имя «Си-Би-Эс Рекордз».

Булез отразил выплаченное в 1975 г. вознаграждение в своей налоговой декларации, поданной в США, как роялти. Согласно двустороннему налоговому договору между США и ФРГ, роялти подлежали налогообложению исключительно в государстве, резидентом которого являлся получатель роялти. При этом роялти не подлежали обложению налогом у источника в государстве, где расположен источник роялти, то есть в США.

Булез отразил все полученное вознаграждение в налоговой декларации, поданной в ФРГ, и заплатил налоги, подлежащие уплате в ФРГ, в полном объеме.

В результате проведения налоговой проверки Булеза Служба внутренних доходов США потребовала уплаты налогов в отношении вознаграждения, выплаченного Булезу «Си-Би-Эс Рекордз». Служба внутренних доходов США основывала свои требования, предъявленные Булезу, на том, что вознаграждение, выплаченное Булезу, представляло собой не роялти, а вознаграждение за оказание услуг. Услуги были оказаны на территории США, поэтому вознаграждение за их оказание являлось доходом от источников в США. Вознаграждение за услуги, оказанные в США, может быть подвергнуто налогообложению в США согласно двустороннему налоговому договору между США и ФРГ.

В связи с очевидным конфликтом позиций Службы внутренних доходов США и Налоговой службы ФРГ Булез прибег к согласительной

процедуре между компетентными органами (competent authority procedure), предусмотренной двусторонним налоговым договором между США и ФРГ.

Налоговые службы США и Германии не смогли выработать согласованное решение в отношении определения характера и правовой природы вознаграждения, полученного Булезом. По мнению Налоговой службы ФРГ, вознаграждение представляло собой роялти (следовательно, не подлежало налогообложению в США), а по мнению Службы внутренних доходов США, Булез получил вознаграждение за оказание услуг (которое, как было отмечено выше, подлежало налогообложению в США). Ввиду неспособности налоговых служб двух государств выработать согласованное решение проблемы Булез обратился с иском в Налоговый суд США (the United States Tax Court).

По сути, перед Налоговым судом США был поставлен один вопрос: какова на самом деле правовая природа вознаграждения, полученного Булезом, а именно являются ли денежные суммы, полученные дирижером, роялти или вознаграждением за оказание услуг? Таким образом, вопрос, с которым столкнулся Налоговый суд США, был абсолютно таким же, как и вопрос, поставленный перед судом в *Karrer*.

Сравнивая позиции сторон в *Karrer* и *Boulez* (позиции Службы внутренних доходов США и Каррера и Службы внутренних доходов США и Булеза соответственно), нельзя не отметить то, что налогоплательщик и Служба внутренних доходов США поменялись местами. В *Karrer* налогоплательщик (Каррер) занимал позицию, что полученные им платежи являются вознаграждением за оказание услуг, в то время как Служба внутренних доходов США настаивала на том, что полученные платежи являются роялти. В *Boulez* налогоплательщик (Булез) настаивал на том, что платежи являются роялти, а по мнению Службы внутренних доходов США, Булез получил вознаграждение за оказание услуг.

Приведенные различия в позициях сторон можно объяснить двумя факторами. Во-первых, Каррер оказывал услуги на территории Швейцарии, а Булез – на территории США. Во-вторых, двусторонний налоговый договор между США и ФРГ запретил США облагать налогом роялти, получаемые налоговым резидентом ФРГ от источников в США. Таким образом, отличия в фактических обстоятельствах дела и освобождение роялти от налога у источника, предусмотренное двусторонним налоговым договором, обусловили различия в позициях

сторон в двух анализируемых судебных решениях, несмотря на аналогичный характер правовых вопросов, поставленных перед судом.

По мнению Налогового суда США, чтобы определить правовую природу платежей, полученных Булезом, необходимо ответить на два вопроса. Во-первых, каковы были намерения Булеза и «Си-Би-Эс Рекордз» при заключении договора: планировали ли стороны договора изначально, что Булез передаст права на использование сделанных записей в коммерческих целях в обмен на получение платежей от «Си-Би-Эс Рекордз». Во-вторых, обладал ли Булез достаточными правами в отношении сделанных записей, чтобы передать права на их использование в коммерческих целях «Си-Би-Эс Рекордз» и получать за это роялти.

При исследовании намерений сторон Налоговый суд США опирался преимущественно на положения договора между Булезом и «Си-Би-Эс Рекордз». Налоговый суд США отметил противоречивый характер договора в вопросах, которые касаются правовой природы вознаграждения, получаемого Булезом.

С одной стороны, договор использует термин «роялти» для обозначения вознаграждения, получаемого Булезом. Кроме того, вознаграждение Булеза определено в виде процента от продаж записанных музыкальных произведений, что является, как правило, свидетельством того, что платежи представляют собой роялти.

Указав на эти два фактора, Налоговый суд США отметил, что, несмотря на их важность, они не могут быть решающими при определении правовой природы платежей. Указанные факторы должны быть проанализированы в совокупности со всеми другими фактическими обстоятельствами, которые могут иметь значение при определении характера платежей.

С другой стороны, договор между Булезом и «Си-Би-Эс Рекордз» содержал многочисленные указания на то, что стороны стремились заключить договор возмездного оказания услуг. Сам язык заключенного договора изобилует соответствующей терминологией. Так, договор прямо предусматривал, что «Си-Би-Эс Рекордз» нанимала Булеза, чтобы последний оказывал услуги дирижера исключительно «Си-Би-Эс Рекордз». Наиболее важным Суд посчитал тот факт, что из положений договора очевидно, что «Си-Би-Эс Рекордз» рассматривала услуги, предоставляемые Булезом, в качестве существа заключенного договора. Так, согласно договору, Булез не мог оказывать аналогич-

ные услуги иным лицам в течение срока действия договора и в течение пяти лет после его истечения.

Более того, стороны прямо указали в договоре, что услуги, предоставляемые Булезом, являются уникальными, и поэтому согласно положениям договора «Си-Би-Эс Рекордз» могла прибегнуть к таким средствам защиты своих прав в случае их нарушения, как обращение за судебным запретом Булезу оказывать аналогичные услуги третьим лицам.

Договор также предусматривал, что сделанные записи будут являться собственностью «Си-Би-Эс Рекордз», а Булез не будет иметь никаких притязаний на сделанные записи. Суд также отметил важность того, что в договоре отсутствуют какие-либо положения, указывающие на передачу прав на созданные произведения Булезом «Си-Би-Эс Рекордз».

Также в договоре отсутствовали и указания на лицензионное соглашение между Булезом и «Си-Би-Эс Рекордз», за исключением использования термина «роялти» для обозначения вознаграждения Булеза. Термин «авторское право» (copyright) в договоре нигде не употребляется.

Наконец, «Си-Би-Эс Рекордз» могла согласно положениям договора прекратить выплату вознаграждения Булезу в том случае, если по причине болезни, травмы, несчастного случая или отказа от работы Булез будет неспособен выполнять действия, предусмотренные договором. Тем самым стороны договора подчеркивали особую важность выполнения Булезом определенных действий.

Проанализировав всю совокупность обстоятельств дела, Налоговый суд США пришел к выводу, что истинными намерениями сторон договора было заключение договора оказания услуг, а не договора, предусматривающего передачу прав на записанные произведения (лицензионного договора).

Придя к такому выводу, Налоговый суд США перешел к анализу и поиску ответа на второй вопрос: обладал ли Булез достаточными правами на созданные записи, для того чтобы передать права на их использование «Си-Би-Эс Рекордз». Налоговый суд США дал отрицательный ответ на этот вопрос.

По мнению Налогового суда США, Булез был нанят для оказания услуг в качестве дирижера при записи музыкальных произведений. При оказании услуг Булез должен был использовать свои уникальные

навыки, опыт и талант. Булез, по мнению Налогового суда США, не состоял в отношениях работодатель – работник с «Си-Би-Эс Рекордз». Отношения Булеза и «Си-Би-Эс Рекордз» можно охарактеризовать исключительно как договорные отношения, аналогичные отношениям между получателем услуг и юристом, инженером, архитектором, доктором. Однако и такие отношения можно и нужно охарактеризовать как «работу по найму». В силу существования отношений, предполагающих работу по найму, Булез не обладал какими бы то ни было правами в отношении записанных произведений. Следовательно, в силу отсутствия таких прав в отношении записанных произведений Булез не мог передать права на них или на их использование по лицензионному договору. Следовательно, ответ на второй вопрос, поставленный Налоговым судом США, подтвердил вывод о том, что Булез оказывал услуги «Си-Би-Эс Рекордз».

Таким образом, вознаграждение, полученное Булезом, являлось компенсацией за оказание услуг, а не платой за использование записанных произведений, права на использование которых принадлежали Булезу (роялти). Учитывая, что услуги, за оказание которых Булез получал вознаграждение, были оказаны в США, такая компенсация подлежала налогообложению в США.

Подводя итоги анализа двух основополагающих решений в области разграничения роялти и компенсации за оказание услуг, необходимо отметить следующее. При разграничении роялти и вознаграждения за оказание услуг первостепенное значение придается отношениям сторон, а также тому, как такие отношения характеризуются и регулируются другими отраслями права, включая иностранное право. Превалирующим фактором при определении правовой природы получаемого вознаграждения является характер отношений сторон. При установлении истинного характера таких отношений суды обращают внимание на намерения сторон, на совокупность их прав и обязанностей и другие положения заключенных договоров. Оба фундаментальных судебных решения в этой области (*Karrer* и *Boulez*) иллюстрируют применение такого подхода судами.

The Use of Contractual Arrangements by the U.S. International Tax Law to Distinguish between Royalties and Remuneration for Services (Summary)

*Artem V. Fokin**

This article written by Artem Fokin (LL.M.), a New York tax attorney practicing in the area of international taxation, taxation of mergers and acquisitions, and taxation of derivatives, discusses the interplay between U.S. international tax law and other areas of American law as well as foreign law. In particular, the article focuses on how the U.S. tax law uses characterization of transactions prescribed by other areas of law. The author has chosen the distinction between royalties and remuneration for services as the basis for his article. He walks readers through the importance of proper characterization of transactions by the U.S. tax law and how such characterization could be different from characterization and titles elected by taxpayers and illustrates his points by discussing benchmark court decisions in the area of the U.S. international taxation.

* Artem V. Fokin – Master of Laws in International Taxation (New York University School of Law); admitted to the New York bar; tax associate at the New York office of Greenberg Traurig LLP, a U.S. international law firm.