



## COVID-19 Indirect Tax Management

### Cash generation: discounts, cancellations and compensations



In these COVID-19 days, we see that businesses anticipate delays in supplies, delays in collecting invoices, discounts or even cancellations. Besides the impact on the topline performance, these events can have a Value Added Tax (VAT) impact as well. Generally both the supplier and the customer are impacted. The impact can be on the sales (accounts receivable) as well as procurement (accounts payable).

As an outline, where you make VAT taxable supplies, you generally must invoice VAT, collect this VAT from your customers and remit this VAT to the relevant tax authority. To the extent that you face VAT due on costs incurred, this VAT is deductible if the costs are attributable to VAT taxable activities. To the extent that you are making VAT exempt supplies (or out of scope), no VAT must be collected from the customers and remitted to the tax authority. Performing activities that are VAT exempt (or out of scope) in general restricts the recovery of the VAT due on costs incurred.

Discounts and cancellations of supplies in general result in a reduction of the taxable base. If VAT has been charged and remitted on the original (higher) sales price, the discount or cancellation can give entitlement to a refund to the supplier of the earlier remitted VAT. Consequently, where the customer has reclaimed VAT on the higher original purchase price, this recovery of VAT also has to be revised (partially). The right timing of tax credit notes can make a serious impact on the VAT cash flow.



Businesses with a partial right to recover VAT that grant discounts or cancel transactions as a whole will have to consider the impact on their VAT recovery right depending on whether the VAT taxable or VAT exempt/out of scope activities are discounted or cancelled. This impacts the VAT recovery on current costs as well as capital assets. We have experienced that making use of alternative methods for determining the VAT recovery right can be a solution here.

Cancellations of supplies require businesses to repay to their customers the earlier invoiced fees. The issue of vouchers in such cases is driven by commercial rationale, but should also be reviewed to ensure an optimal VAT position. We would be pleased to share our insights on this in more detail.

As mentioned, there are too many situations where COVID-19 impacts businesses in terms of fees, discounts, cancellations, etc. to cover here. We would be pleased to discuss with you any business scenario you are looking at and to brainstorm the tax implications. Please do not hesitate to contact us.

#### Contacts



**Mark Junkin**  
ME Indirect Tax Leader  
Deloitte Middle East



**Maarten Schreuder**  
Partner, Indirect Tax  
Kingdom of Saudi Arabia  
Deloitte Middle East



## إدارة الضريبة غير المباشرة في ظل أزمة كوفيد-19 توليد النقد: الخصومات والإلغاءات والتعويضات



وفيما يتعلق بإلغاء التوريدات، فإن ذلك يتطلب من الأعمال القيام بردّ الرسوم التي تم إصدار فواتير ضريبية بشأنها في وقت سابق إلى العملاء. أما بالنسبة لإصدار القسائم، ففي مثل هذه الحالات يكون الدافع وراء ذلك هو المبررات الاقتصادية، ومع ذلك ينبغي النظر في هذه المسألة لضمان تطبيق الوضع الضريبي الأمثل. وللمزيد من التفاصيل بهذا الخصوص، فإنه يسعدنا مشاركتكم آراءنا.

ومما لا شكّ فيه أنّ هناك العديد من الحالات التي يؤثر فيها فيروس كوفيد-19 على الأعمال من حيث الرسوم والخصومات والإلغاءات وما إلى ذلك. وسنكون على أتم استعداد لمناقشة أي سيناريوهات عمل ترغبون بدراستها وتبادل المعلومات بشأن الآثار الضريبية، ولذلك لا تترددوا في التواصل معنا.



في ظلّ هذه الجائحة التي ألقت بثقلها على الاقتصاد، تتوقع الأعمال حصول تأخير في التوريدات وجمع الفواتير، أو إجراء الخصومات أو حتى إلغاء التوريدات. فبالإضافة إلى التأثير الذي يطرأ على إجمالي أرباح الأعمال، فإن ذلك قد ينعكس أيضاً على ضريبة القيمة المضافة. وبشكل عام، فإن هذا التأثير سيظل كلاً من الموردّ والعمل، سواء للاحية المبيعات (الحسابات المستحقة القبض) أو المشتريات (الحسابات المستحقة الدفع).

ففي الحالات التي يتم فيها القيام بتوريدات خاضعة للضريبة، يتعين على الأعمال إصدار فواتير ضريبية وتحصيل الضريبة من عملائها ومن ثم تحويلها إلى جهة الضرائب المعنية. وبالقدر الذي تكون فيه الضريبة مستحقة الدفع عن التكاليف المتكبدة، تكون هذه الضريبة قابلة للخصم إذا كانت التكاليف مرتبطة بأنشطة خاضعة لضريبة القيمة المضافة. وبالقدر الذي تقوم فيه الأعمال بتوريدات مُعفاة من الضريبة (أو خارج نطاق الضريبة)، فإنه لا يجب تحصيل ضريبة القيمة المضافة من العملاء وتحويلها إلى جهة الضرائب المعنية. وعموماً، تؤدي مزاولة الأنشطة المعفاة من الضريبة (أو خارج نطاق الضريبة) إلى تقييد عملية استرداد الضريبة المستحقة عن التكاليف المتكبدة.

وبشكل عام، تؤدي الخصومات وإلغاء التوريدات إلى تخفيض الأساس الضريبي، فإذا تمّ تحصيل ضريبة القيمة المضافة عن سعر البيع الأصلي (الأعلى) وتحويلها، فقد يمنح الخصم أو الإلغاء الحق في استرداد مبلغ الضريبة من قبل الموردّ الذي قام بدفع هذا المبلغ سابقاً. وبالتالي، عند قيام العميل بطلب استرداد ضريبة القيمة المضافة عن سعر الشراء الأصلي الأعلى، فإنه ينبغي مراجعة هذا الاسترداد الضريبي (بشكل جزئي). ويمكن أن يكون لإصدار الإشعارات الدائنة في الوقت المناسب تأثير كبير على التدفق النقدي للضريبة.

كما يجب على الأعمال المؤهلة لاسترداد جزء من ضريبة القيمة المضافة والتي تمنح خصومات أو تقوم بإلغاء التوريدات ككل، أن تأخذ بعين الاعتبار تأثير هذه الإجراءات على حقها في استرداد الضريبة، وذلك بالاعتماد على ما إذا كانت التوريدات خاضعة للضريبة أو مُعفاة من الضريبة أو خارج نطاق الضريبة، تخضع للخصم أو الإلغاء. ومما لا شكّ فيه أن ذلك سيؤثر على استرداد الضريبة عن التكاليف الحالية والأصول الرأسمالية. وهنا لا بدّ من الإشارة إلى أنّ إحدى الحلول المعتمدة في هذا السياق تقضي باستخدام آليات بديلة لتحديد أحقية استرداد الضريبة.

### جهات التواصل

مارك جنكين

مسؤول الضرائب غير المباشرة  
ديلويت الشرق الأوسط



مارتن شرويدر

شريك، الضريبة غير المباشرة  
المملكة العربية السعودية  
ديلويت الشرق الأوسط

