# 化妆品销售环节消费税纳税筹划

# 陈如心

(天津财经大学研究生院 天津 300222)

【摘要】消费税是化妆品行业缴纳的主要税种之一,通过纳税筹划减轻税收负担、争取税后利润最大化有助于增加企业营运资金、实现资本扩张。本文主要从化妆品行业的销售环节,即日常销售和出口两个方面具体分析了如何进行合理的纳税筹划,以减少消费税支出。

【关键词】化妆品行业 消费税 纳税筹划 税率 销售额

### 一、日常销售的纳税筹划

1. 设置独立核算的销售公司。化妆品消费税的纳税 行为发生在生产环节而非流通环节。纳税人可以分设独 立核算的销售公司,以较低的价格将应税消费品销售给 独立核算的销售公司,该公司再以正常价格对外销售,这 样可以减少应纳税销售额,进而降低消费税。

案例1:A化妆品集团生产品牌护肤品套装,对B公司的销售价格为600元/套,而向集团的销售公司C供货价格为500元/套,当月销售护肤品2万套。

若由B公司直接对外销售,则应纳消费税额为: $600\times 20~000\times 30\%=3~600~000(元)$ 。若销售给独立核算的C公司,再由C公司对外销售,则应纳消费税额为: $500\times 20~000\times 30\%=3~000~000(元)$ 。由此,集团少纳消费税额为:3~600~000-3~000~000=600~000(元)。

需要指出的是,纳税人应税消费品的计税价格明显 偏低且无正当理由的,由主管税务机关核定其计税价格, 因此要合理地制定供货价格。

2. 明确区分不同税率销售品的类别。纳税人兼营不同税率的应税消费品,应当分别核算不同税率应税消费品的销售额、销售数量;未分别核算销售额、销售数量,或者将不同税率的应税消费品组成成套消费品销售的,从高适用税率。

案例2:A化妆品集团下设Z珠宝公司。A集团想要把珍珠霜与其本公司专利造型的珍珠耳环(因其独特的造型,对外销售量非常良好,集团才决定组合销售以扩大销售量)搭配组合销售,套装组合售价为500元/套,当月销售1万套。其中,珍珠霜的售价为260元/瓶,珍珠耳环的售价为240元/副。化妆品的消费税税率是30%,珍珠的消费税税率是10%。

若组合包装后再销售给商家,则应纳消费税额为:

 $(260+240)\times10~000\times30\%=1~500~000(元)$ 。若将珍珠霜和珍珠耳环分别销售给商家,再由商家包装后对外销售,则应纳消费税额为: $(260\times30\%+240\times10\%)\times10~000=1~020~000$ (元)。由此,分开销售比组合销售少纳消费税额为:1~500~000-1~020~000=480~000(元)。

企业兼营不同税率应税消费品时,能单独核算最好单独核算;没有必要成套销售的,可以采取"先销售后包装"的形式,尽量降低企业税负。

3. 销售折扣。企业采用折扣销售方式时,如果折扣额和销售额在同一张发票上分别注明的,可按折扣后的余额计算消费税;如果将折扣额另开发票,则不论其在财务上如何处理,均不得从销售额中减除折扣额。

案例3:A 化妆品集团承诺销售500支口红可赠予20支口红的折扣,每支口红销售价格为100元。

若开具发票时,按520支的销售数量和金额同时开在同一张发票上,且单独注明赠予20支的金额,则应纳消费税额为:500×100×30%=15 000(元)。

若500支正品的销售额和20支赠品的销售额分别开在两张发票上,则应纳消费税额为:(500+20)×100×30%=15600(元)。由此,集团少纳消费税为:15600-15000=600(元)。

可见,企业严格按照税法规定开具发票,就可以大幅 度降低应纳税销售额,少交消费税。

## 4. 包装物的销售与租赁。

(1)应税消费品连同包装物销售的,无论包装物是否单独计价以及在会计上如何核算,均应并入应税消费品的销售额中缴纳消费税。将包装物和销售商品分离是此类商品降低税负的解决之道。

案例 4: A 化妆品集团当月销售给商场一批香水,销售额为 20 000 元,其中香水的价格为 15 000 元,包装物的

价格为5000元。

若将包装好的香水直接销售给商场,则应纳消费税额为:20 000×30%=6 000(元)。

若将香水和包装物分别销售给商场,再由商场包装好对外销售,则应纳消费税额为:15 000×30%=4 500 (元)。由此,分开销售比包装好销售少纳消费税额为:6 000-4 500=1 500(元)。应税消费品的包装物越贵其节税效果越明显。

(2)如果包装物不作价随同产品销售,而是收取押金,此项押金不并入应税消费品的销售额中征税。

案例5:A化妆品集团当月销售给商店彩妆套装200套,每套价格1000元,每套套装包装物价格为50元。

若A集团连同包装物一同销售,则应纳消费税额为: (1 000+50)×200×30%=63 000(元)。

若A集团单独收取每套包装物的押金为50元,双方约定两个月后归回包装物,则应纳消费税额为:1000×200×30%=60000(元)。由此,收取包装物抵押金比出售包装物少纳消费税额为:63000-60000=3000(元)。

需要指出的是,对因逾期未收回的包装物不再退还的或者已收取的时间超过12个月的押金,应并入应税消费品的销售额,按照适用税率缴纳消费税。对既作价随同应税消费品销售,又另外收取押金的包装物,凡纳税人在规定的期限内没有退还的,均应并入应税消费品的销售额,按照应税消费品的适用税率缴纳消费税。因此,对于出租的包装物,要注意包装物收回的时间和控制押金收取的时间。即使没能按时收回包装物或者押金(对于收取的押金超过1年的),虽然还是要并入销售额计税,但是将纳税期限延缓了,充分利用了资金的时间价值。

#### 二、出口销售的纳税筹划

1. 拓宽国外市场,调整国内外销售比重。对纳税人出口应税消费品的免征消费税,国务院另有规定的除外。显然,扩大国外销售能减少化妆品出口的消费税。

案例6:A集团国内销售额为6000万元,国外销售额为4000万元,总计10000万元,应纳消费税额为:6000×30%=1800(万元);如果A集团国内销售额为5000万元,国外销售额为5000万元,总计10000万元,则应纳消费税额为:5000×30%=1500(万元)。应纳消费税额对比:A集团增加国外销售额时可少纳消费税额:1800-1500=300(万元)。

通过利用对外出口的消费税优惠政策在一定程度上 降低了消费税的实际税负。可见,打开海外市场,调整国 内外销售比重可以减少消费税的缴纳额。

2. 以外汇结算的应税消费品,汇率的选择很重要。纳税人销售的应税消费品以人民币以外的货币结算销售额的,其销售额的人民币折算率可以选择销售额发生的当

天或者当月1日的人民币汇率的中间价。

案例7:A化妆品集团于当年1月10日取得500000美元销售额,1月1日的国家外汇牌价为1美元=6.35元人民币,1月10日的国家外汇牌价为1美元=6.30元人民币。

若采用1月1日的外汇牌价,则A集团应纳消费税额为:500 000×6.35×30%=952 500(元)。

若采用1月10日的外汇牌价,则应纳消费税额为: 500 000×6.30×30%=945 000(元)。

由此,采用10日比采用1日外汇牌价少纳消费税额为:952 500-945 000=7 500(元)。

需要指出的是,纳税人采用的折合率,确定后1年内不得变更。因此,在选择汇率折算方法的时候,需要纳税人对未来的经济形势及汇率走势做出恰当的判断。

3. 货物出口退货暂不补税的玄机。纳税人直接出口的应税消费品办理免税后,发生退关或者国外退货,进口时已予以免税的,经机构所在地或者居住地主管税务机关批准,可暂不办理补税,待其转为国内销售时,再申报补缴消费税。

案例8:A化妆品集团4月1日收到国外退回的洗面奶一批,价值500000元,这部分货物于出口时是免税的。4月15日,A集团才把这部分的洗面奶销售出去。当月的活期利率是0.3%,A集团把原定于要补税的款项在银行中存放,以便随时支取缴纳税金。

在 4 月 1 日至 15 日,税费存放银行产生的利息为: 500  $000 \times 0.3\% \times 15/30 = 750(元)$ 。

在货物出口到退货及退款之间,一方面纳税人无偿 占有这笔退款的时间价值,另一方面在免税和补税的间 隔中,纳税人又占有了税款的时间价值。企业集团可以用 这笔款项进行资金周转、产品生产或其他投资,例如把这 笔资金存放在银行中收取一定的利息。

### 三、小结

销售环节是商业企业整个经营周期中的一个重要环节,对化妆品行业来说更是至关重要。化妆品行业还存在许多需要考虑的纳税筹划细节,上述只是介绍了化妆品行业中的一般企业的通用方法。具体到每个公司,消费税销售环节的纳税筹划是很复杂的。每个企业应针对自身不同的内外部环境,不断探求更适合自己的纳税筹划方案,以更好地为企业的经营管理服务。

## 主要参考文献

- 1. 盖地.税务会计与税务筹划.北京:中国人民大学出版社.2008
- 2. 财政部, 国家税务总局. 消费税暂行条例实施细则. 财政部国家税务总局令第51号, 2008-12-18
  - 3. 消费税暂行条例. 国务院令第135号, 2008-11-10
  - 4. 刘荣.论消费税的纳税筹划.现代财经,2001;5