
四川水井坊消费税纳税筹划案例分析¹

饶真

(西安石油大学经济管理学院, 陕西 西安 710065)

【摘要】白酒行业是我国的传统制造业,属于纳税成本高的行业之一。按照我国税收法律制度的规定,白酒企业要缴纳增值税、企业所得税、消费税等,而消费税复合计税的特性,使得其本身有着一定的筹划空间。本文主要通过白酒行业现状和水井坊酒业自身纳税情况进行分析,并结合消费税纳税筹划的技巧,然后对水井坊酒业进行纳税筹划方案设计。

【关键词】白酒行业;消费税;复合计税;纳税筹划

【中图分类号】F426.82 **【文献标识码】**A

1 消费税纳税筹划概述

白酒是我国特有的酒种,有悠久的历史和独特的文化内涵。白酒是一种以粮食为主要生产原料的应税消费品,其发展在一定程度上促进了我国农业的发展,但是因为其安全事故频发,给人们的生产生活都带来不小的影响,因此国家近些年对白酒行业加大了监管力度,对白酒课以重税。在企业发展和行业竞争的双重压力之下,企业在改变发展战略和提高生产效率的同时,采取适当的方式进行纳税筹划,是降低企业成本的一种途径。

2 水井坊酒业分析

2.1 水井坊酒业概况

水井坊是由四川成都全兴集团有限公司(中外合资的投资性企业)控股 39.71%并在上海证券交易所挂牌的上市公司。水井坊酒业属于饮用酒制造业,主营酒类产品和销售,主要产品有水井坊品牌系列和全兴品牌系列等。“水井坊”商标还被国家工商总局认定为“中国驰名商标”。

2.2 水井坊经营状况与纳税情况

2017年规模以上白酒企业累计完成销售收入 5654.4 亿元,同比增长 14.42%;累计实现利润总额 1028.48 亿元,同比增长 35.79%。白酒行业自 2015 年以来逐步走出底部,整体盈利能力实现较大改善。从表 1 中可以看出从 2014 年至 2017 年水井坊的营业收入和营业利润也呈现了逐年上升的趋势。

¹ [收稿日期]2019-03-11

[作者简介]饶真(1994—),女,汉族,湖北省十堰市人,西安石油大学经济管理学院 2017 级会计专业在读硕士研究生,研究方向:财务管理。

表 1 水井坊 2014-2017 年经营与税负情况变化表

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
企业所得税（万元）	1,193	3,791	2,118	2,582
消费税（万元）	429	1,655	1,554	3,405
营业收入（万元）	36,487	85,487	117,637	204,838
消费税占营业收入占比（%）	1.17%	1.94%	1.32%	1.66%

资料来源：水井坊 2014-2017 年年报

单从消费税的增减变化，2015 年与 2017 年的变化非常突出，2015 年消费税税额是 2014 年的 286%，而 2017 年消费税额比 2016 年增长了 191%，结合营业收入一同观察，消费税和营业收入呈现相同的变化趋势。这表明，当公司销售量增加时，势必会面对大额的消费税支出，这也会给公司的日常经营造成资金上的压力。在公司的各项税费中，消费税仅次于企业所得税，占比非常大，因此很有必要对公司的消费税进行筹划，根据政策积极调整公司的纳税方案。

3 消费税纳税筹划方案

表 2 生产加工环节主要税种

生产	消费税	费委托加工生产，已销售时价格的；委托加工，组成计税价格。两种都是从量计征，委托加工为移交量，非委托加工为销售量	从价 20%， 从量 0.5 元/斤
加工	印花税	委托加工合同	0.03%

消费税计税公式：

应纳税额=销售数量定额税率+销售额或组成计税价格比例税率

白酒的消费税是复合计价的，影响白酒税额的不仅是销售额还有销售量。因此，从计税价格入手，合理筹划降低白酒的计税价格，从而达到降低消费税的效果是很有必要的。

3.1 设立独立核算的销售机构

如果白酒生产企业设立的销售部门不能独立进行核算，那么就要按非独立核算销售部门对外销售时的销售额和销售量来缴纳消费税，此时就不能达到合理节税的效果。通过设立关联企业或者独立核算的销售公司，将销售公司作为中转站，先将产品低价卖给关联方或销售公司，再通过其销售产品，此种方式只在第一个环节征收消费税，可以适当节税。

税法中规定：白酒生产企业销售给销售单位的白酒，生产企业消费税计税价格低于销售单位对外销售价格 70%以下的，消费税最低计税价格由税务机关根据生产规模、白酒品牌、利润水平等情况在销售单位对外销售价格 50%至 70%范围内自行核定。因此，需要合理把握这个度。

3.2 设置独立核算的运输部门

对于水井坊来说，企业的年销售量大，相应也会产生一笔数额很高的运输费用。公司可以在运输费上进行筹划，组建独立核算的运输部门，降低成本，然后对商品的定价进行调整，达到降低消费税的目的。

案例：假设水井坊公司酒类产品销售 900 吨酒，10000 元/吨有如下两个方案。

方案 1：以 1 万元每吨的价格对外销售。

应纳消费税=900× 10000× 20%+900×2×0.5=1800900（元）

方案 2：设立独立核算的运输部门后，酒的价格可定在 8000 元每吨。

应纳消费税=900× 8000×20%+900× 2 × 0.5=1440900（元）

根据方案 1 和 2 可以得出可节税额为：360000 元

3.3 对于售价的筹划

为了促进销售，白酒企业会在一定的信用额度内让下游销售商先销售后付款，这样的销售策略会给白酒生产企业带来资金上的压力。在行业中，许多白酒企业存在用生产的白酒去换取生产白酒的原材料或用于抵债，此类方法使白酒生产企业面临高额的消费税。因此，白酒生产企业可以通过先按同类白酒的加权平均价卖给原材料的销售方或者债权人，然后向对方买原材料或者再用以抵偿债务。这样白酒生产企业对于此类交易就可以以较低的价格缴纳消费税。

4 消费税筹划风险和对策

4.1 面临的风险

4.1.1 经营风险

纳税筹划有事前性，是以企业未来>的生产经营效益的预测为依据的，此时就需要对企业的经营进行有效的预测。当前，企业之间竞争激烈，企业在当前的形势下能否做好战略部署和规划，减少经营风险，对于纳税筹划计划的执行都会有影响。

4.1.2 政策风险

政策风险是消费税筹划中要十分警惕的一种风险。因为政策是有时效性的，企业的财务人员和管理者要对政策保持高度的敏感，这样才能在纳税筹划中不触碰敏感地带。市场经济的不断发展，势必会影响社会财富再分配，适当地修改税收政策，可以调节生产、消费。自 1994 年 1 月 1 日开征消费税后，我国就先后五次修改了消费税政策，这也表明了消费税的税收政策有很强的时效性，如何把握好政策显得至关重要。

4.2 应对措施

4.2.1 提升纳税筹划人员的能力及综合素质

纳税筹划人员自身的素质对于纳税筹划方案的制定非常关键，如果纳税筹划人员自己的守法意识高，对于税收法律理解得很到位，那么在制定方案时，一些不必要的麻烦自然就会被避免了。在解决纳税筹划人员的问题方面，企业可以从两方面入手，一方面，企业对现有的财务人员、管理者进行法律、风险、财务方面的专业培训，让他们学会规避风险；另一方面，聘请专业的纳税筹划团队或者在招聘中大力引进这方面的人才，都可以降低此类风险。

4.2.2 与税务部门建立良好的关系

企业与税务部门应当建立良好的关系，在纳税方面存在问题时积极主动与税务部门沟通。因为纳税筹划是要基于税法进行的，税法的实际执行在规定范围内具有一定的弹性，纳税筹划人员有时难以准确把握这个度。若平时就与税务部门建立良好的关系，在对纳税有疑问时就可以方便地向税务机关寻求帮助，也有助于树立企业遵纪守法的形象。

[参考文献]

[1]王博.白酒生产企业销售环节消费税纳税筹划田.当代经济,2018(04):62-63.

[2]刘明.白酒企业消费税纳税筹划要点与方法研究[D].黑龙江八一农垦大学,2016.