

電商經營稅務完全指南

第一關：我什麼時候要辦「稅籍登記」？

很多賣家以為「有賺錢再說」，但其實國稅局看的是「營業額（銷售額）」。

- 門檻標準（114 年起）：
 - 賣商品（貨物）：每月營業額達到 **10 萬元**。
 - 賣服務（勞務）：每月營業額達到 **5 萬元**。
- 112 年起辦理登記時，除了基本的店名、負責人，你還必須主動提供你的「網域名稱（網址）」、「網路位址」及「會員帳號」。
- 你必須在你的銷售網頁、APP 的明顯位置，清楚揭露你的「營業人名稱」及「統一編號」。

第二關：我要繳多少稅？（課稅方式）

根據你的生意規模，稅率與報稅方式大不同：

規模類型	每月營業額	稅率	怎麼繳？
小規模賣家	未達 10 萬 (商品) / 未達 5 萬 (服務)	-	暫時免徵營業稅。
小規模 營業人 (查定課徵)	10 萬 ~ 20 萬元(商品) / 5 萬 ~ 20 萬元(服務)	1%	國稅局每三個月會寄稅單給你，去超商或銀行繳就好。
使用統一發票營業人	超過 20 萬元	5%	必須開立統一發票。每兩個月（單數月）要主動申報並繳納。

第三關：三種常見的「交易模式」與開發票方法

這是大家最容易搞混的地方，發票開錯了可是會被罰款的！

1. 進銷模式（你是「老闆」）

你自己看準商品，先花錢買回來庫存，再加價賣給客人。賺的是「差價」。

- 錢的流動： 供應商賣你 1000 元 → 你賣給客人 1500 元。
- 發票怎麼開：
 - 對客人： 你就是賣方，所以你要開一張 **1,500 元** 的發票給客人。
 - 對供應商： 供應商要開一張 **1,000 元** 的發票給你（這是你的成本）。

2. 代購模式（你是「跑腿的」）

客人指名要某件商品，你幫他去買，你只是幫忙跑腿，賺的是「辛苦費（佣金）」。

- 錢的流動： 商品原價 1000 元 + 你的跑腿費 500 元 = 向客人收 1500 元。
- 發票怎麼開： 你要給客人兩張發票：
 - 1. 商品發票： 金額 **1,000 元**，備註欄一定要打上「代購」兩個字。
 - 2. 佣金發票： 金額 **500 元**，這是你真正賺到的服務費。

3. 委託代銷模式（你是「百貨專櫃/平台」）

東西是供應商的，寄放在你這裡賣。賣掉之後，你幫供應商收錢，然後供應商再分紅給你。

- 案例： 商品定價 1000 元，你跟供應商約定好「賣掉一件，你抽 500 元」。
- 發票怎麼開：
 - 1. 你對客人： 你先替供應商開一張 **1,000 元** 的發票給客人，備註欄要打「受託代銷」。
 - 2. 你對供應商： 因為你幫他賣東西有功，你要開一張 **500 元** 的「佣金發票」寄給供應商（跟他領賞）。

3. 供應商對你： 供應商也要開一張 **1,000 元** 的發票給你，備註欄寫「**委託代銷**」（這是讓他沖帳用的）。

一張表秒懂「發票開立對象」

模式	你開給客人的發票	客人發票上的備註	你賺什麼？
1. 進銷 (買賣)	全額 (1,500)	無	買賣價差
2. 代購 (跑腿)	商品價(1,000) +佣金(500)	要註明「代購」	服務費 (佣金)
3. 代銷 (平台)	全額 (1,000)	要註明「受託代銷」	銷售獎金 (佣金)

會計師的溫馨叮嚀

1. 保存憑證： 無論你是哪種模式，所有的進貨發票、物流單據都要收好。這不僅是成本證明，也是自保的關鍵。
2. 定期檢視營業額： 網路交易透明度高，國稅局現在有大數據查核，一旦營業額達標，建議主動辦理登記，避免補稅外還要加處罰鍰。
3. 發票備註很重要： 尤其是代購或代銷，少了那幾個字的備註，國稅局可能會認定你全額都是銷售收入，導致稅金大增！