

คู่มือ รับทำบัญชี

หมอ แพทย์ คลินิก

สำหรับสำนักงานบัญชี



ผู้เขียน : ญัฐพัชร์ พลโยธิน

ผู้ออกแบบ : กิตติธัช ลีละวิวัฒน์



คู่มือ รับทำบัญชี

หมอ แพทย์ คลินิก

สำหรับสำนักงานบัญชี

คู่มือ รับทำบัญชี
หมอ แพทย์ คลินิก สำหรับสำนักงานบัญชี

หน้าลิขสิทธิ์

จัดทำโดย
นายณัฐพัชร พหลโยธิน

ISBN (E-BOOK) : 978-616-94888-4-2
พิมพ์ครั้งที่ 1 :

ผู้แต่ง : ณัฐพัชร พหลโยธิน
ออกแบบปกและศิลปกรรม : กิตติธัช ลีละวิวัฒน์

FACEBOOK FANPAGE : บัญชีภาษีเชิงรุก
สามารถสั่งซื้อ E-BOOK โดยสแกน QR CODE ด้านล่าง



© ได้รับอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย
สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558
ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้
มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

คำนำ

“บัญชีที่ดี ไม่ใช่แค่ลงตัวเลขถูก...แต่ต้องเข้าใจธุรกิจที่อยู่เบื้องหลังมันด้วย”

งานบัญชีสำหรับคลินิกแพทย์ไม่ใช่แค่เรื่องเอกสารหรือการกรอกแบบภาษี แต่มันคือการเข้าใจโมเดลธุรกิจเฉพาะทาง ที่มีทั้งคำรักษา เวชภัณฑ์ บริการแพทย์เฉพาะทาง และช่องทางรายได้ที่ซับซ้อน — ซึ่งถ้าทำบัญชีผิด... อาจพาให้ทั้งคลินิกและสำนักงานบัญชีเสียงหายอนหลังโดยไม่รู้ตัว

หนังสือเล่มนี้ถูกสร้างขึ้นจากประสบการณ์จริงของการวางระบบบัญชีให้กับคลินิกหลายรูปแบบ เพื่อช่วยให้สำนักงานบัญชีสามารถ “รับงานคลินิก” ได้อย่างมั่นใจ และให้บริการได้เหนือกว่าคู่แข่งคุณจะได้:

- เรียนรู้การแยกรายได้อย่างถูกต้อง เช่น คำรักษา VS ขายเวชสำอาง
- วิธีรับมือกับเอกสารที่ไม่ครบ (ซึ่งมักเป็นเรื่องปกติในวงการนี้)
- การจัดการภาษีหัก ณ ที่จ่าย, VAT, และประกันสังคมอย่างถูกต้อง
- เทคนิคการพูดคุยกับหมอที่ “ไม่ถนัดเรื่องบัญชี”
- กรณีศึกษาของจริงที่ “ผิด” เพื่อให้คุณไม่ต้องพลาดซ้ำ

หนังสือเล่มนี้ไม่ใช่แค่ “คู่มือทำบัญชี” แต่มันคือ “เครื่องมือเพิ่มคุณค่าให้สำนักงานบัญชีของคุณ” ให้คุณให้คำปรึกษาเจ้าของคลินิกได้อย่างมั่นใจ และยกระดับตัวเองจากผู้รับงาน — สู่ที่ปรึกษาธุรกิจที่ถูกค่าหมอไว้ใจ

ขอให้ทุกหน้าในหนังสือเล่มนี้ ช่วยให้คุณเติบโตอย่างมั่นคงในสายงานบัญชีเฉพาะทาง พร้อมสร้างผลงานที่น่าเชื่อถือในวงการแพทย์

ด้วยความเคารพและตั้งใจ

ณัฐพัชร พหลโยธิน

ผู้เขียนหนังสือ & ที่ปรึกษาวางระบบบัญชีธุรกิจคลินิกเฉพาะทาง

สารบัญ

คำนำ	4
EP0:ปูพื้นฐานก่อนเริ่มรับทำบัญชีคลินิก	5
EP1: แยกให้ออก! รายได้ค่ารักษา vs รายได้ขายสินค้า	15
EP2: วางระบบเอกสารรายเดือนสำหรับคลินิก	35
EP3: รับคลินิกที่มี VAT ต้องรู้อะไรบ้าง?	46
EP4: ไม่มีเอกสาร...จะลงบัญชียังไง?	59
EP5: ค่าใช้จ่ายไหนเบิกได้? ค่าใช้จ่ายไหนเสี่ยงโดนประเมิน?	70
EP6: รับเงินสด-โอน-บัตรเครดิต: ต้องลงบัญชียังไงให้ปลอดภัย	79
EP7: วิธีทำสต็อกเวชภัณฑ์ และเวชสำอางอย่างมืออาชีพ	91
EP8: กรณีศึกษา – คลินิกโดนภาษีย้อนหลัง เพราะไม่มีระบบบัญชี	103
EP9: เทคนิคพูดคุยกับเจ้าของคลินิกที่ไม่เข้าใจบัญชี	112
EP10: จัดบริการให้ “มีคุณค่า” ไม่ใช่แค่ “รับลงบัญชี”	123

EPO: ปูพื้นฐานก่อน เริ่มรับ**ทำบัญชีคลินิก**

“เข้าใจธุรกิจคลินิกให้ถ่องแท้ ก่อนจะทำ
บัญชีแบบผิดทิศ”



เมื่อ บัญชีคลินิก ทำแบบ “มั่วๆ”

หลายสำนักงานบัญชีรับทำบัญชีให้คลินิกเพราะ
“รายได้ดี”

แต่คุณรู้ไหมว่า มีสำนักงานบัญชีหลายแห่ง...

- โดนลูกค้าบอกละกกลางทาง
- โดนสรรพากรเชิญไปให้ปากคำ
- หรือหนักสุด – ลูกค้าโดนภาษีย้อนหลัง เพราะเอกสารไม่ตรงกับสภาพธุรกิจ
-

ตัวอย่างจริง:

คลินิกเสริมความงามแห่งหนึ่ง ขายทั้งคอร์สเลเซอร์ +
ผลิตภัณฑ์ + อาหารเสริม

แต่พนักงานบัญชีบันทึกทั้งหมดไว้เป็น “รายได้จาก
บริการ” อย่างเดียวไม่มีแยกเวชภัณฑ์ ไม่มีแยกต้นทุน
สินค้า → กลายเป็นว่า

ต้นทุนไม่สัมพันธ์กับรายได้ → ถูกประเมินกำไรเกิน
จริง และต้องเสียภาษีเพิ่ม

มีองค์ความรู้: พื้นฐานที่ต้องรู้ ก่อนรับทำบัญชีคลินิก

1. เข้าใจ “ธรรมชาติของธุรกิจคลินิก”

ประเภท	รายละเอียด
คลินิกเวชกรรมทั่วไป	เน้นตรวจรักษาโรคทั่วไป
คลินิกเสริมความงาม	เน้นบริการเลเซอร์ ฟิเลเลอร์ โบ톡ซ์
คลินิกเวชศาสตร์ชะลอวัย (Anti-Aging)	ขายคอร์ส วิตามินบำรุง ฮอร์โมน
คลินิกเฉพาะทาง	กุมาร, หูคอจมูก, สูติรีเวช ฯลฯ

ทุกประเภทนี้มีรูปแบบรายได้ และค่าใช้จ่ายต่างกัน

2.รายได้ที่ต้องแยกให้ชัด

- รายได้จากการรักษา (ค่าตรวจ / ค่าหัตถการ)
- รายได้จากการขายสินค้า (เวชสำอาง อาหารเสริม ฯลฯ)
- รายได้จากคอร์สแบบ Prepaid
- รายได้จากบริษัทประกัน / องค์กรลูกค้า

เคล็ดลับ:

รายได้ขายสินค้า → ต้องมีต้นทุนสินค้า (COGS) ที่สอดคล้อง

รายได้บริการ → ต้องดูค่าใช้จ่ายบุคลากร เช่น แพทย์ร่วม, ผู้ช่วยพยาบาล



3. ค่าใช้จ่ายที่ต้องระวัง

หมวด	ต้องมีเอกสารอะไร
ชื้อยา / เวชภัณฑ์	ใบกำกับภาษี + รายการรับเข้า/เบิกจ่าย
ค่าจ้างแพทย์ร่วม	สัญญาแพทย์ + ภ.ง.ด.3 หรือ สัญญาใช้สถานที่ (40(2)/40(6))
ค่าการตลาด	เอกสารโฆษณา + ภ.ง.ด.53
เงินเดือนพนักงาน	สลิป + รายงานประกันสังคม
ค่าใช้จ่ายอื่น	ต้องแยกที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และที่ไม่เกี่ยวข้องให้ชัดเจน

4. เรื่องภาษีที่สำนักงานบัญชี ต้องเตรียมรับมือ

- ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT): ถ้าคลินิกจด VAT → ต้อง
ออกใบกำกับภาษีอย่างถูกต้อง
- ภาษีหัก ณ ที่จ่าย: ทั้งค่าจ้างหมอ, ค่าฝึกอบรม,
ค่าการตลาด
- ภาษีเงินได้นิติบุคคล: ต้องมีงบการเงินที่สะท้อน
ผลประกอบการจริง
- ตรวจสอบ “ความเสี่ยง” ว่ารายได้/รายจ่ายตรงกับ
บัญชีและใบเสร็จไหม



มุมมองจากที่ปรึกษา สำนักงานบัญชี

“บัญชีคลินิก...ไม่เหมือนร้านอาหาร ไม่เหมือน
โรงงาน ไม่เหมือนร้านขายของ”

อย่าคิดว่าใช้สูตรสำเร็จแบบเดียวกันได้หมด
คุณต้อง:

- เข้าใจโครงสร้างรายได้/ต้นทุนของธุรกิจแพทย์
- สื่อสารกับเจ้าของคลินิกด้วยภาษาเข้าใจง่าย
ไม่ใช่ศัพท์บัญชีล้วน

มองออกว่าเอกสารไหนคือจุดเสี่ยง ที่ต้องจัดระบบ
ก่อนถูกตรวจ

ทักษะที่ต้องมี:

- อ่านงบเป็น → เพื่อดูว่าตัวเลขผิดปกติไหม
- สร้างระบบแฟ้มเอกสาร → เพื่อให้พร้อมยื่น/สอบ
บัญชี

พูดคุยกับหมอ → เพื่ออธิบายว่าทำไมต้องมีเอกสาร
บางประเภท

สรุป 5 จุดตั้งต้น ก่อนรับงานคลินิก

สิ่งที่ควรทำ	คำอธิบาย
1. ศึกษาธุรกิจของคลินิก ให้เข้าใจก่อนรับงาน	ประเภท / รายได้ / บริการ / สินค้า
2. ขอข้อมูลภาษีย้อนหลัง อย่างน้อย 6 เดือน	เพื่อดูว่าระบบก่อนหน้ามีปัญหาหรือไม่
3. วางระบบแฟ้มเอกสารตั้งแต่วันแรก	ทั้งในรูปแบบไฟล์และออนไลน์
4. อธิบายให้เจ้าของคลินิกเข้าใจ บทบาทของสำนักงานบัญชี	เพื่อให้เกิดความร่วมมือ
5. สร้าง Template งานบัญชี เฉพาะสำหรับคลินิก	เช่น แบบฟอร์มรับยา, ฟормสต็อก, เช็กลิสต์เอกสาร



ท้ายบท: ลงมือทำทันที

Checklist สำหรับสำนักงานบัญชีที่อยากเริ่มรับคลินิก

- เข้าใจประเภทของคลินิกที่ลูกค้าทำ
- แยกรายได้/ต้นทุนสินค้า/บริการได้
- มีระบบเอกสารรองรับค่าใช้จ่ายสำคัญ
- รู้ว่า VAT / ภ.ง.ด.3 / ภ.ง.ด.53 ต้องใช้อย่างไร
- สื่อสารกับเจ้าของคลินิกได้อย่างเป็นมืออาชีพ

ถ้าคุณทำได้ครบ 5 ข้อนี้...คุณพร้อมรับงานคลินิกอย่างมืออาชีพแล้วค่ะ

