

การวางแผนพร้อม **Workshop** การร่างสัญญา

ภาษีเงินได้ของ **แพทย์**

การจะเป็นเงินได้ตามมาตรา 40(6) แห่งประมวลรัษฎากร ต้องพิสูจน์ด้วยเอกสาร ไม่ใช่จากคำพูดหรือความเข้าใจฝ่ายเดียว ดังนั้น นอกจากระบบการบันทึกบัญชีแล้ว ต้องมีการทำสัญญาระหว่างสถานพยาบาล กับแพทย์อย่างครบถ้วน

อาทิ สัญญา ร่วมดำเนินกิจการสถานพยาบาล (Consortium Agreement)
สัญญานิ่งประจำโดยได้รับค่าตอบแทน (การันตี) และสัญญาการประกอบวิชาชีพอิสระในสถานพยาบาล



ด่วน!! สรรพากรใช้หนังสือกรมสรรพากรที่ กค 0811/ว.2497 ลงวันที่ 29 มีนาคม 2543 ในการให้แพทย์เช่าหรือให้ใช้คลินิก โดยเฉพาะ **คลินิกทันตกรรม คลินิกเสริมความงาม และสถานส่งเสริมด้านสุขภาพ (Wellness)** รวมทั้งแพทย์ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย (Withholding Tax) 3% ด้วยแบบแสดงรายการ ภ.ง.ด.3



- ผลกระทบทางภาษี การทำสัญญาเช่าใช้ใน / นอกเวลาราชการ, โรงพยาบาลรัฐ / เอกชน
- ประเด็นทางภาษีที่สรรพากรตรวจสอบ แพทย์เอกชน, คลินิกพิเศษราชการ, แพทย์ที่ไม่ได้อยู่ประจำ, แพทย์ On call
- แพ้-ชนะ: สรรพากร อยู่กับการลงบัญชี และการทำสัญญา
- แพทย์ตั้งบริษัทของตนมารับค่า D.F (Doctor Fee)
- ผู้ที่เป็น “กัณฑ์แพทย์” ช้อดตกลงแบ่งค่า D.F กับคลินิก / โรงพยาบาลคนละครึ่ง



วิทยากร

รศ.เพิ่มบุญ แก้วเขียว

- ผู้ร่างระเบียบสวัสดิการให้กับบริษัทชั้นนำหลายบริษัท
- วิทยากรผู้ปฏิบัติงานด้านภาษีอากรกับภาคธุรกิจ
- อาจารย์พิเศษด้านกฎหมายภาษีอากร มหาวิทยาลัยของรัฐและเอกชน

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- ผู้ประกอบธุรกิจโรงพยาบาล คลินิก คลินิกทันตกรรม คลินิกเสริมความงาม และสถานส่งเสริมด้านสุขภาพ (Wellness)
- นักวางแผนทางการเงิน ที่ปรึกษาฝ่ายกฎหมายของโรงพยาบาล เพื่อวางแผนภาษีให้แพทย์
- ฝ่ายบัญชี เพื่อรับรู้รายได้ของแพทย์ , ฝ่าย IT เพื่อการวางระบบในโรงพยาบาล
- ฝ่ายการเงิน เพื่อแยกรายการค่าแพทย์ กับค่าใช้จ่ายอื่น ของแพทย์ออกจากเงินเดือน

ประหยัดค่าที่ปรึกษา **มูลค่า หลักแสนบาท**

ผู้เข้าอบรมจะได้รับ **“ตัวอย่างสัญญา”**
ที่ใช้ได้ทันที พร้อม **Trick** ในการร่างสัญญา

หัวข้ออบรม

1. Update กฎหมายภาษีที่เกี่ยวข้องกับการเสียภาษีของแพทย์ พร้อมการใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอย่างครบถ้วน
2. โครงสร้างการเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่เกี่ยวข้องกับแพทย์
3. แพทย์เปิดคลินิก สถานพยาบาล คลินิกทันตกรรม คลินิกเสริมความงาม และสถานส่งเสริมด้านสุขภาพ (Wellness)
 - การวางแผนค่าใช้จ่าย การลงทุน ค่าเครื่องมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์
4. ประเด็นความแตกต่างของเงินได้ประเภท 40(1) (2) (6) (8) กับภาระภาษีของแพทย์
 - เปรียบเทียบภาระภาษีของแพทย์แต่ละประเภทเงินได้
 - รับเงินได้จากโรงพยาบาลเป็น 40(6) แต่สรรพากรประเมินเป็นเงินได้ 40(2) จะแก้ปัญหาอย่างไร
 - ประเด็นทางภาษีที่สรรพากรตรวจสอบแพทย์เอกชน, คลินิกพิเศษราชการ, แพทย์ On call, แพทย์ที่ไม่ได้อยู่ประจำ, แพทย์ได้รับเงิน “ค่าการันตี”
 - ไม่มีสัญญาจ้าง และรับค่าตอบแทนตามจำนวนคนไข้ที่รักษา เป็นเงินได้ประเภทใด
 - ตีแตกความต่างของแพทย์ในคลินิกพิเศษของรัฐกับการเปิดคลินิกทั่วไป
 - ข้อตกลงการแบ่งผลประโยชน์ระหว่างหมอกับคลินิกที่มีลักษณะคล้ายหุ้นส่วน
 - รายได้มากอยากเสียภาษีน้อยต้องวางแผนอย่างไร
 - ปัญหาการตีความอย่างไรให้ชัดเจน เพื่อให้เป็นวิชาชีพอิสระ
5. การวางแผนภาษีร่วมกันของแพทย์และโรงพยาบาล คลินิก
 - ประเด็นตรวจสอบการเข้ามาทำงานของแพทย์ และพนักงานทั่วไปว่าอยู่ในฐานะอะไร และมีผลทางภาษีอย่างไร
 - แพทย์ตั้งบริษัทของตนมารับค่า D.F (Doctor Fee)
 - แพทย์รับเงินค่า D.F จากบัญชีของโรงพยาบาลและโรงพยาบาลตัดเป็น “รายจ่าย” ในการคำนวณกำไร / ขาดทุน
 - แพทย์ได้รับเงินค่า “แขวนป้าย” ประเด็นที่ต้องถูกตรวจสอบ
 - การกำหนด “ตารางเวอร์” ของแพทย์กับโรงพยาบาล กับประเด็นการหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ยื่นแบบ ภ.ง.ด. 3
 - การออกใบเสร็จรับเงิน (Bill) ของแพทย์กับใบเสร็จรับเงินของโรงพยาบาล
 - ความสัมพันธ์ของแพทย์กับโรงพยาบาล / คลินิก
 - * ลูกจ้าง * รับจ้างนั่งประจำ * รับจ้างเป็นวิชาชีพอิสระ * แพทย์ On-call
 - วางแผนเงินได้ของแพทย์ กรณีรับเงินได้ในตำแหน่งบริหาร กับค่าวิชาชีพในการรักษาคนไข้ ต้องวางแผนอย่างไร
 - ผู้ที่เป็น “ทันตแพทย์” ข้อตกลงแบ่งค่า D.F กับคลินิก / โรงพยาบาลคนละครึ่ง
 - แพทย์ได้รับค่า D.F / ค่าสวัสดิการ / โบนัส / ค่าน้ำมันรถ / ค่าเดินทางจะเป็นเงินได้ ม.40 (6) ได้หรือไม่อย่างไร
6. เทคนิคการทำสัญญาระหว่างโรงพยาบาล คลินิก กับแพทย์ ให้ WIN WIN ทั้งสองฝ่าย
7. ตัวอย่างสัญญาและความแตกต่างของสัญญาแต่ละประเภทของเงินได้แพทย์
 - สัญญาจ้างแรงงาน - สัญญาจ้างทำของ
 - สัญญาจ้างประกอบวิชาชีพอิสระ - สัญญาร่วมลงทุน
8. **Workshop** ร่างสัญญาเพื่อให้เป็นเงินได้ 40(6) วิชาชีพอิสระที่นำไปใช้ได้จริง ไม่ถูกประเมินภาษีย้อนหลัง
9. การวางแผนการลงบัญชีให้ถูกต้องและสอดคล้องกับสัญญาระหว่างโรงพยาบาล คลินิก กับแพทย์
 - ปัญหาสัญญาระหว่างโรงพยาบาลกับแพทย์ ที่ไม่เข้าเงื่อนไขของ “วิชาชีพอิสระ”
10. การวางแผนเพื่อรับมือการถูกตรวจสอบเงินได้ของแพทย์แบบครบวงจร
 - การลงบัญชี - การทำสัญญา
 - หลักฐานการเป็นวิชาชีพอิสระต้องใช้อะไรประกอบ
 - การออกใบเสร็จเพื่อรองรับการเป็นวิชาชีพอิสระของแพทย์
 - การคิดเฉพาะค่าตรวจแล้วเขียนใบสั่งยาให้คนไข้ไปซื้อยาเอง
 - เตรียมรับมือโต้แย้งสรรพากรหากถูกประเมินว่าเงินได้ของแพทย์เป็นการรับจ้างช่วง (Subcontract)
11. การวางแผนระบบใบเสร็จรับเงินที่โรงพยาบาล คลินิกและแพทย์ต้องทำให้สอดคล้องกับประเภทเงินได้
 - ค่ายา - ค่าเวชภัณฑ์ - ค่าบริการ ค่าห้องพัก
 - ค่าตรวจโรค (DF) - ปัญหาการออกใบเสร็จรวมเป็นค่าตรวจโรคและค่ายา (Package)
12. **10 จุด** การตรวจสอบของสรรพากรสำหรับเงินได้ของแพทย์
13. แนวโน้มการตรวจสอบภาษีของแพทย์ ข้อดี-ข้อเสีย หากแพทย์จัดตั้งบริษัทจำกัดคนเดียว
14. กรณีแพทย์หรือโรงพยาบาล คลินิก ต้องรับผิดชอบในความเสียหายที่เกิดขึ้นกับคนไข้ลงเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
 - ความรับผิดชอบของแพทย์กับคนไข้ กับการทำประกันภัยวิชาชีพ - ความรับผิดชอบกรณีละเมิด

เสริมวิชาชีพ “นักบัญชีไทย” (CPD/TA/CPA)

เพื่ออธิบายให้แพทย์เกิดความเข้าใจในการประหยัดภาษี (Tax Avoidance) ทำให้แพทย์เป็นวิชาชีพอิสระ ตามมาตรา 40(6) แห่งประมวลรัษฎากร [หักเหมาจ่าย 60%] ด้วยการแสดงหลักฐานทางเอกสาร การหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย (Withholding Tax) และ การเบิก - จ่ายทางระบบบัญชี รวมทั้งการทำสัญญา (Contract) รูปแบบต่างๆ

พิเศษ

ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะได้รับ



Handy Drive ที่มีข้อมูล สามารถนำไปแก้ไข ใช้สำหรับบริษัทท่าน

กำหนดการอบรม

วันอังคารที่ 20 ตุลาคม 2569

เวลา 09.00 - 16.30 น.

โรงแรมเรนซองส์ กรุงเทพฯ

(ถ.เพลินจิต) รถไฟฟ้า BTS สถานีชิดลม
ทางออกที่ 2

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

10,000 + VAT 700 = 10,700 บาท

บุคคลทั่วไป

12,000 + VAT 840 = 12,840 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)
(อาหารกลางวัน ณ ห้องอาหาร Ginger SS.ออลಿದೆย์ อินน์)

Promotion

เข้าอบรม 2 ท่าน ลด 1,000 บาท

(หลักสูตรเดียวกัน/ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน/ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น)



SCAN เพื่อจองอบรม

