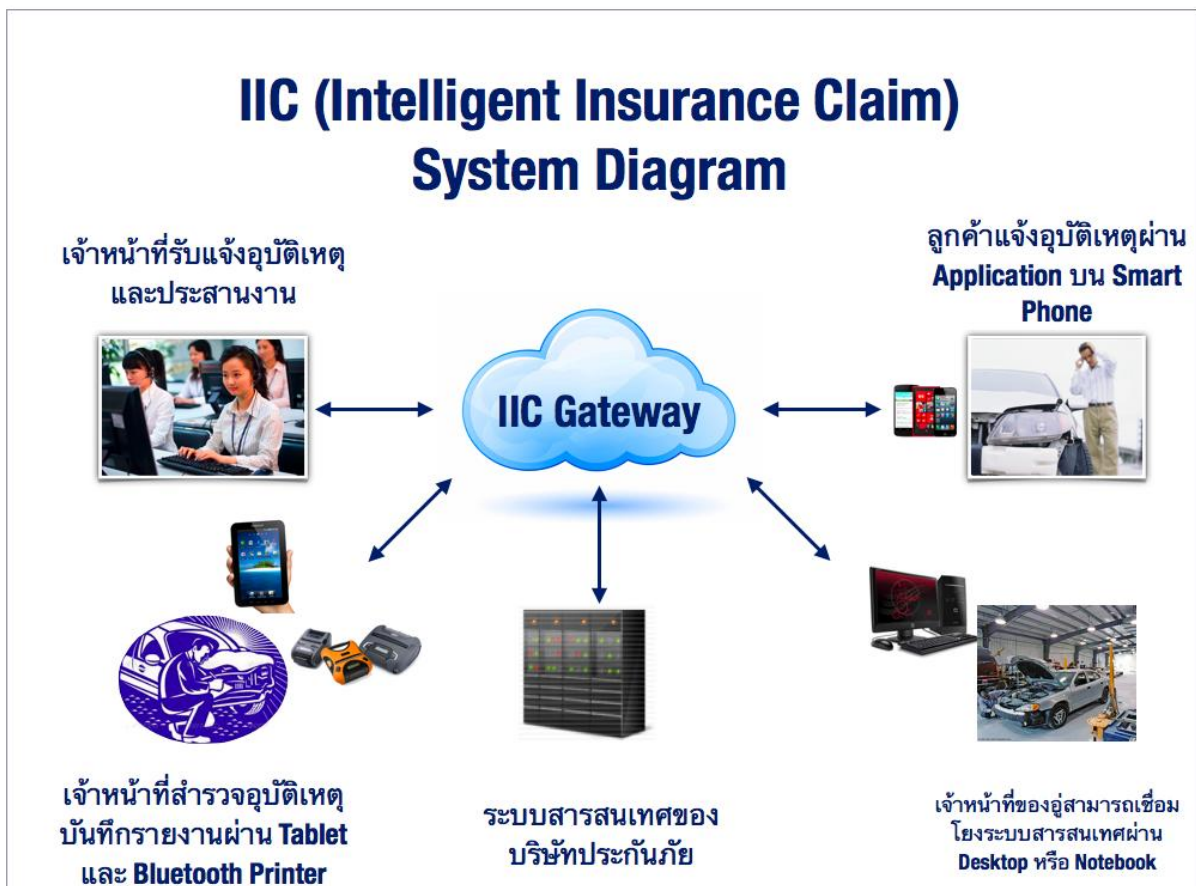


## 6. โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนและขยายธุรกิจเพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยบริษัทฯ มุ่งคิดค้น พัฒนาระบบธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ และนำเสนอผลิตภัณฑ์ในรูปแบบการให้บริการ (SaaS) เพื่อให้หน่วยงานราชการของรัฐ ผู้ประกอบการทางด้านธุรกิจต่างๆ และลูกค้า สามารถดำเนินการเชื่อมโยงระบบสารสนเทศ เพื่อการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน และประกอบธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้การดำเนินธุรกรรมระหว่างกันดีขึ้น รวดเร็วขึ้น และต้นทุนในการดำเนินการลดลง (Better Faster Cheaper) รวมทั้งบริษัทฯ มุ่งพัฒนาศักยภาพบุคลากร ซึ่งเป็นทรัพยากรและกลไกที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัทฯ ให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย และก้าวสู่การเป็นองค์กรชั้นนำ เป็นที่ยอมรับกันภายในบริษัทฯ เป็นอย่างดีว่า องค์กรที่จะประสบความสำเร็จได้ต้องมีคนดีและเก่งเป็นพลังขับเคลื่อนกระบวนการ และสร้างสรรค์กลยุทธ์เพื่อนำองค์กรไป สู่เป้าหมายสูงสุด

นอกจากนั้นแล้วบริษัทฯ มีทีมงานฝ่ายพัฒนาธุรกิจที่ทำการศึกษา วิเคราะห์ และติดตามข่าวสาร รวมถึง นโยบาย หรือแผนการพัฒนาประเทศชาติในด้านต่างๆ จากหน่วยงานหลักของประเทศ เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย กรมสรรพากร เป็นต้น เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการให้บริการธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ที่สอดคล้อง และเป็น การ สนับสนุนนโยบาย และแผนการดำเนินงานของภาครัฐ อีกทั้งทีมงานฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ ยังได้ทำการศึกษาขั้นตอน การประกอบการของภาคเอกชนต่างๆ ด้วย เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาระบบการให้บริการใหม่ๆ รวมถึงการคิดค้นและออกแบบ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการ ของบริษัทฯ อีกด้วย ซึ่งบริษัทฯ มีแผนงานเกี่ยวกับโครงการในอนาคต ดังนี้

### 6.1 ระบบการเคลมประกันภัยรถยนต์ทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ IIC (Intelligent Insurance Claim)



บริษัทฯ ได้มีแผนการพัฒนาระบบการเคลมประกันภัยรถยนต์ทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ IIC (Intelligent Insurance Claim) ขึ้นเพื่อให้บริษัทประกันภัยสามารถใช้ธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ของบริการนี้ ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการแก่ลูกค้า รวมถึงกระบวนการในการทำการเคลมประกันภัยรถยนต์ โดยมีผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น

- ลูกค้า
- เจ้าหน้าที่รับแจ้งเหตุ (Call Center Agent)
- เจ้าหน้าที่สำรวจอุบัติเหตุ (Surveyor)
- บริษัทประกันภัย
- ผู้ช่วยมรดก

ในการรับแจ้งอุบัติเหตุ ให้บริการการสำรวจและส่งรายงานสรุปอุบัติเหตุได้โดยอาศัย อุปกรณ์เคลื่อนที่ (Mobile Device) เช่น Smart Phone และ Tablet รวมถึงกระบวนการเคลมประกันและการรับซ่อม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ การกำหนดจุดเกิดอุบัติเหตุ การจัดส่งรายงานอุบัติเหตุอย่างรวดเร็ว กระบวนการพิจารณาและอนุมัติการซ่อม และลดเวลาในการติดต่อประสานงานระหว่างกัน

ผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นส่วนหนึ่งของการขยายทีมงานพัฒนาระบบงานของบริษัทฯ โดยการจัดตั้งทีมงานพัฒนาระบบสำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ต่างๆ (Mobile Application Development Team) ไม่ว่าจะเป็น Smart Phone หรือ Tablet ผสมผสานกับระบบ Application ในระดับ Server ที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาขึ้นจากทีมงานที่มีประสบการณ์และผลงานเป็นที่ยอมรับ เช่น ระบบ BPM (Business Process Management) ซึ่งนำระบบ Workflow มาใช้ในการนำเสนอบริการใหม่นี้ให้แก่กลุ่มธุรกิจประกันภัยและหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง

นอกเหนือจากประโยชน์ที่บริษัทประกันภัยทั้งหลายจะได้รับจากบริการนี้แล้ว รูปแบบการนำเสนอในรูปแบบการให้บริการ ยังทำให้บริษัทประกันภัยทั้งหลายมั่นใจได้ว่าจะมีระบบสารสนเทศที่ทันสมัย และตอบสนองความต้องการทางธุรกิจที่ปรับเปลี่ยนไปตามเวลาในงบประมาณที่สมเหตุสมผล

#### จุดเด่นของบริการระบบการเคลมประกันภัยรถยนต์ทางอิเล็กทรอนิกส์

- รองรับการให้บริการในรูปแบบ Software as a Service (SaaS)
- มีทีมงานคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน
- บริษัทประกันภัยสามารถลดความเสี่ยงในการจัดหาระบบงานที่มีราคาแพง มาติดตั้งเพื่อการใช้งาน รวมถึงค่าใช้จ่ายในการจัดหาบุคลากรมาคอยทำการบำรุงและรักษาระบบงาน
- สามารถต่อยอดการให้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ระหว่างบริษัทประกันภัยและผู้ที่เกี่ยวข้องได้โดยอาศัยเครือข่ายของบริษัทฯ ที่มีการเชื่อมต่อกับระบบสารสนเทศกับธนาคารพาณิชย์ต่างๆ อีกด้วย

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของระบบการเคลมประกันภัยรถยนต์ทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ IIC (Intelligent Insurance Claim) คือ กลุ่มบริษัทประกันภัยรถยนต์ทั้งหลายซึ่งมีมากกว่า 60 บริษัท

#### ช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากกลุ่มบริษัทประกันภัยรถยนต์ส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าซึ่งใช้บริการอื่นของบริษัทฯ อยู่แล้ว บริษัทฯ จะได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย (Account Executive) ซึ่งทำหน้าที่ดูแลลูกค้าในปัจจุบันของบริษัทฯ ร่วมกันกับเจ้าหน้าที่ CRM ทำหน้าที่แนะนำบริการใหม่นี้ของบริษัทฯ ให้กับกลุ่มลูกค้าเดิมและเป้าหมายใหม่ หรือผู้ที่สนใจให้หันมาใช้บริการของ บริษัทฯ

### สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ได้ยึดรูปแบบหลักในการดำเนินธุรกิจด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ในรูปแบบการให้บริการ SaaS จึงเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยผลักดันให้บริษัทประกันภัยสามารถตัดสินใจได้ง่ายขึ้นในการเลือกใช้บริการ เพราะมีต้นทุนและความเสี่ยงจากการลงทุนที่ต่ำเมื่อเทียบกับการที่ลูกค้าต้องจัดซื้อระบบสารสนเทศเพื่อใช้ในการปฏิบัติงาน ผู้บริหารประเมินว่าระดับการแข่งขันในอุตสาหกรรมอยู่ในระดับไม่สูงนัก ด้วยความเป็นเอกลักษณ์ในรูปแบบธุรกิจที่นำเสนอ นอกจากนั้นแล้ว ผู้ใช้บริการ IIC (Intelligent Insurance Claim) จะได้รับการให้บริการอย่างต่อเนื่องเนื่องจากความเสถียรของระบบการให้บริการ อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการพัฒนาระบบสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้ผู้ให้บริการได้ประโยชน์สูงสุดและสอดคล้องต่อการดำเนินธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ซึ่งจะมีส่วนทำให้บริษัทฯ สามารถบริการในระดับที่แข่งขันกับรายอื่นได้

## **6.2 ระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกิจ (EBP: Electronic Bill Payment)**

ในสภาพปัจจุบันการชำระเงินระหว่างคู่ค้ามักเป็นไปในรูปแบบเงินสด หรือ เช็ค ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่สูงมาก มีความเสี่ยงในการสูญหาย และใช้เวลาดำเนินการจนจบกระบวนการยาวนาน จึงทำให้เกิดการหยุดชะงักหรือขาดความต่อเนื่องของการค้า อันมีสาเหตุจากการไม่สามารถชำระเงินได้ทันกำหนด อีกทั้งธุรกิจไม่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งในฝั่งผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าหรือบริการ

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความจำเป็นต่อภาคธุรกิจในการเปิดช่องทางการรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ขึ้น เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ให้กับภาคธุรกิจที่มีความจำเป็นที่จะต้องลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ลดความเสี่ยงจากการสูญหายหรือถูกยกยอก โดยบริษัทฯ ได้ร่วมกับธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่มีการเชื่อมโยงระบบสารสนเทศกับบริษัทฯ ในการรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกิจต่างๆ กับคู่ค้า

### จุดเด่นของระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกิจ (EBP: Electronic Bill Payment)

- สามารถติดตั้งและใช้งานได้ในเวลาอันรวดเร็ว
- สามารถเปิดให้บริการกับหลากหลายธนาคารพาณิชย์ชั้นนำของประเทศ ภายใต้ระบบการให้บริการเดียวกันของบริษัทฯ
- คู่ค้าสามารถเรียกดูรายละเอียดของการเรียกเก็บเงินได้ และสามารถเลือกรายการที่ต้องการชำระได้
- ลดค่าใช้จ่ายในการรับชำระเงินจากคู่ค้า
- ลดความเสี่ยงจากการสูญหาย การถูกยกยอก การจัดการเงินสดหรือเช็ค
- ลดเวลาและขั้นตอนการปฏิบัติงานในการที่ธุรกิจจะสามารถนำเงินที่ได้รับชำระมาใช้ การปรับปรุงยอดหนี้ของคู่ค้า
- รองรับการให้บริการในรูปแบบ Software as a Service (SaaS)
- มีทีมงานคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกิจ (EBP: Electronic Bill Payment) คือ กลุ่มธุรกิจที่มีธุรกรรมการเรียกเก็บเงินจากคู่ค้าเป็นจำนวนมาก เป็นประจำ เช่น

- บริษัทประกันภัย บริษัทประกันชีวิต ที่มีการเรียกเก็บค่าเบี้ยประกันจากนายหน้าของบริษัทที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ

- บริษัทที่ให้บริการแก่ลูกค้าเป็นจำนวนมาก เช่น กลุ่มบริษัทให้บริการรับ-ส่งสินค้าเร่งด่วน (Express Couriers) เป็นต้น
- บริษัทที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป ที่มีการกระจายสินค้าสูง

#### ช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 2 กลุ่มแรกเป็นลูกค้าซึ่งใช้บริการอื่นของบริษัทฯ อยู่แล้ว บริษัทฯ จะได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย (Account Executive) ซึ่งทำหน้าที่ดูแลลูกค้าในปัจจุบันของบริษัทฯ ร่วมกันกับเจ้าหน้าที่ CRM ทำหน้าที่แนะนำบริการใหม่ของบริษัทฯ ให้กับกลุ่มลูกค้าเดิมและเป้าหมายใหม่ หรือผู้ที่สนใจให้หันมาใช้บริการของ บริษัทฯ

#### สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

จากนโยบายของ ธนาคารแห่งประเทศไทย ในการส่งเสริมการใช้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มมากขึ้น เพื่อทดแทนการใช้เงินสดและเช็ค รวมถึงความพยายามในการลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของภาคเอกชนในการรับชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการ ผู้บริหารประเมินว่าระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกิจ (EBP: Electronic Bill Payment) ยังมีศักยภาพในการเติบโตที่สูงมาก เพราะบริการของบริษัทฯ จะช่วยลดต้นทุนและความเสี่ยงของภาคธุรกิจ ในการรับชำระเงินในรูปแบบเดิม เช่น ค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อการวางบิลและเก็บเงินสดหรือเช็ค การบริหารเงินสด และการนำเงินสดหรือเช็คไปฝากธนาคาร เป็นต้น อีกทั้งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ยังช่วยลดความยุ่งยากในการพัฒนาระบบ สารสนเทศของภาคธุรกิจต่างๆ ในการเชื่อมระบบสารสนเทศกับธนาคารต่างๆ

ในส่วนของธนาคาร การให้บริการของบริษัทฯ จะมีส่วนช่วยผลักดันจำนวนธุรกรรมการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่ธนาคารเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นการช่วยเพิ่มโอกาสของรายได้เพิ่มขึ้น และเป็นการลดค่าใช้จ่ายของธนาคารในการให้บริการแก่ลูกค้าของธนาคารได้

### **6.3 Connect-eGov**

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาขึ้นเพื่อให้หน่วยงานต่างๆ ในภาครัฐสามารถมีระบบสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ในการสื่อสารและเชื่อมต่อระหว่างหน่วยงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยผลิตภัณฑ์แรกที่บริษัทฯ นำเสนอคือ ระบบงานสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นระบบงานที่เกี่ยวข้องกับการรับ-ส่งหนังสือราชการตามระเบียบของสำนักนายกรัฐมนตรี ว่าด้วยงานสารบรรณ ปี พ.ศ.2526 โดยมีการปรับปรุงในปี พ.ศ. 2548 โดยสามารถติดตั้งและใช้งานผ่านอุปกรณ์ต่างๆ ได้หลากหลาย เช่น คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (Desktop PC) หรือคอมพิวเตอร์พกพา (Notebook) Smart Phone และ Tablet จึงทำให้ผู้ใช้ระบบงานสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงระบบงานและทำงานได้อย่างรวดเร็วทุกที่ทุก เวลา อีกทั้งระบบงานสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์ยังครอบคลุมกระบวนการงานสารบรรณอย่างครบวงจร เช่น

- การร่างหนังสือโดยระบบมี Template ตามประเภทหนังสือต่างๆ เพื่อให้ผู้ใช้ได้รับความสะดวกในการเลือกใช้ ซึ่งช่วยลดความยุ่งยากอย่างมากให้แก่ผู้ใช้ในการที่เอกสารที่ร่างไม่ตรงกับข้อกำหนดในงานสารบรรณ
- การตรวจทาน
- การลงนาม โดยผู้บริหารที่มีอำนาจลงนามสามารถเลือกใช้ระบบงานผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ เช่น Smart Phone หรือ Tablet ในการเข้าถึงหนังสือเพื่อรอการลงนามได้แม้อยู่นอกสถานที่ทำงาน ทำให้งานสามารถดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง ลดอุปสรรค เวลาและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
- การออกเลขหนังสือ
- การส่งเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์ด้วยความปลอดภัย
- การรับเอกสารและลงเลขที่รับ

- การเขียนหนังสือ-ส่งต่อ
- การจัดเก็บ



ระบบงานสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์ที่บริษัทฯ นำเสนอแก่หน่วยงานราชการต่างๆ เป็นไปในรูปแบบ SaaS (Software As A Service) อย่างเต็มรูปแบบ กล่าวคือทำให้บริการที่ครอบคลุมตั้งแต่ระบบศูนย์ประมวลผล (Data Center) ระบบศูนย์ประมวลผลสำรอง (Backup Data Center) ระบบซอฟต์แวร์ปฏิบัติการที่ใช้รองรับระบบสารบรรณ ระบบงานสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์ การป้องกันความปลอดภัยของข้อมูล เป็นต้น จึงเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้หน่วยงานราชการสามารถเข้าถึงการบริการระบบสารสนเทศอย่างมีประสิทธิภาพโดยไม่ต้องมีงบลงทุนที่สูง และมีระบบงานที่สามารถใช้งานได้ในเวลาอันรวดเร็ว ไม่ต้องเสียเวลาและลดความยุ่งยากของหน่วยงานในการจัดหาระบบงาน ออกแบบระบบงาน พัฒนา ติดตั้ง และบำรุงรักษา

นอกจากนั้นแล้วหน่วยงานต่างๆ ที่ได้รับบริการระบบงานสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์จากบริษัทฯ ยังได้รับประโยชน์จากการลดความยุ่งยาก ดังนี้

- รูปแบบเอกสารที่ร่างไม่ตรงกับข้อกำหนดในงานสารบรรณ
- การเก็บรักษา หนังสือสูญหาย (ตามระเบียบระยะเวลาการจัดเก็บเอกสาร)
- การติดตามสถานะ ไม่ทราบว่าจะเอกสารดำเนินการไปถึงไหนแล้ว
- ความปลอดภัย เอกสารหลุดออกไปถึงผู้ที่ไม่เกี่ยวข้อง
- การควบคุมเลขทะเบียน จดบันทึกในสมุดรับ-ส่งหนังสือลำดับเลข การสืบค้น
- พื้นที่ในการเก็บเอกสาร เปลืองพื้นที่ในการเก็บเอกสาร (ตู้เก็บ, แฟ้มเก็บ)
- ค่าใช้จ่ายดำเนินการที่สูง เช่น ค่ากระดาษ ค่าสำเนาเอกสาร การส่งเอกสาร ค่าจัดเก็บเอกสาร และ ค่าดำเนินการต่างๆ

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Connect-eGov

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ได้แก่ หน่วยงานราชการต่างๆ โดยในระยะเริ่มต้นบริษัท จะมุ่งเน้นไปที่สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน.) ด้วยการนำเสนอบริการโดยตรงให้แก่ กศน. ในแต่ละจังหวัด และอาศัยกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการอยู่แล้ว และเล็งเห็นประโยชน์และความสะดวกสบายที่ได้รับ อีกทั้งยังพร้อมที่จะช่วยนำเสนอให้แก่หน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอีกด้วย

ทั้งนี้ ในปัจจุบันบริษัท ให้บริการแก่ สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน.) จังหวัดอุดรธานี จังหวัดขอนแก่น และจังหวัดหนองคาย ผู้บริหารเห็นว่า บริษัท มีโอกาสในการขยายตลาดได้อีกมาก เพราะระบบการให้บริการดังกล่าวจะก่อประโยชน์อย่างมากแก่หน่วยงานราชการต่างๆ ซึ่งมีจำนวนผู้ใช้จำนวนมาก

### ช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับกลุ่มลูกค้าโดยตรงของบริษัท บริษัท ได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย (Account Executive) ทำหน้าที่ดูแลลูกค้าในปัจจุบันของบริษัท ร่วมกันกับเจ้าหน้าที่ CRM และยังมีหน้าที่ในการแนะนำบริการของบริษัท ให้กับกลุ่มเป้าหมายใหม่ หรือผู้ที่สนใจให้หันมาใช้บริการของบริษัท

### สถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

บริษัทผู้ให้บริการ Connect-eGov ในประเทศไทยในรูปแบบ SaaS (Software As A Service) มีจำนวน 1 ราย คือ บริษัท เน็ตเบย์ จำกัด (มหาชน) ผู้บริหารประเมินว่าระดับการแข่งขันในอุตสาหกรรมอยู่ในระดับต่ำ เพราะบริษัทผู้พัฒนาระบบสารสนเทศส่วนใหญ่เน้นที่จะทำการตลาดในลักษณะการขายสิทธิ์ ซึ่งผู้ใช้บริการ Connect-eGov จะให้ความสำคัญกับประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้งานที่สามารถติดตั้งใช้ได้โดยเร็วด้วยค่าใช้จ่ายที่ไม่สูง ซึ่งบริษัท ได้นำเสนอให้แก่หน่วยงานราชการต่างๆ สอดคล้องตามความต้องการของหน่วยงาน อีกทั้งบริษัท ยังมีกลุ่มผู้ใช้ที่สามารถใช้อ้างอิงในความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ได้เพราะมีหน่วยงานที่ใช้อยู่จริง จึงทำให้สามารถบริการในระดับที่แข่งขันกับรายอื่นได้