

การตลาดจัดทำประมาณการรายได้และเป้าหมายในการขายที่ดินในแต่ละปี ซึ่งในกรณีที่สมารถทำได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้บริษัทจะจ่ายคอมมิชชั่นในอัตราพิเศษเพื่อเป็นการจูงใจในการทำงานของฝ่ายขายให้มากขึ้น อีกทั้งในอนาคตบริษัทจะมีแหล่งรายได้ใหม่จากการขายที่ดินในโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร (โคราช) ซึ่งจากเหตุผลต่างๆ ดังกล่าวอาจจะช่วยลดความไม่แน่นอนของรายได้จากการขายที่ดินของบริษัทได้บางส่วน

ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าจะมีการรับรู้รายได้จากการขายที่ดินในปี 2547 ที่ได้ตกลงทำสัญญาซื้อที่ดินเสร็จเรียบร้อยแล้ว ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายชื่อลูกค้า	พื้นที่	รายได้ที่บริษัทจะรับรู้	วันที่ทำสัญญา
บจ. นวนคร ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์	แปลง FZ	14.61 *	กุมภาพันธ์ 2546
บจ. ทอสเท็มไทย	ที่ดินโครงการเดิม	172.14	กันยายน 2546
รวมรายได้ที่จะรับรู้จากการขายที่ดินในปี 2547		186.75	

หมายเหตุ * รับรายได้ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จตามจำนวนเงินที่บริษัทได้รับแล้ว แต่ยังไม่บันทึกเป็นรายได้เนื่องจากขณะชำระเงินยังก่อสร้างไม่แล้วเสร็จ

2.4 เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

- ไม่มี -

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.1.1 การพัฒนาที่ดินเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อขาย

บริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน) เริ่มดำเนินธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร เมื่อปี 2514 โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อพัฒนาจัดสรรที่ดินในโครงการให้มีลักษณะเป็นเมืองบริวารของกรุงเทพฯ ให้เป็นส่วนตามผังเมืองที่ถูกต้อง เพื่อเป็นการรองรับตามนโยบายของทางราชการและเพื่อเป็นชุมชนที่สมบูรณ์แบบในตัวเองอย่างแท้จริง ต่อมาในปี 2515 บริษัทได้รับสิทธิในการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI แต่ปัจจุบันได้หมดอายุไปแล้ว ทั้งนี้โครงการของบริษัทเป็นโครงการที่ไม่ได้ร่วมดำเนินงานกับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) แต่ดำเนินงานตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดของคณะกรรมการจัดสรรที่ดิน ซึ่งแบ่งตามประเภทการใช้ประโยชน์ที่ดินได้ดังนี้

- เขตพัฒนาเพื่อการอุตสาหกรรม หมายถึง พื้นที่สำหรับประกอบอุตสาหกรรมซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มอุตสาหกรรมเบา ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น กลุ่มอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ หอใยยานยนต์ การผลิตอัญมณี เครื่องประดับหรือสิ่งประดิษฐ์ที่มีค่า ตลอดจนอุตสาหกรรมต่อเนื่องและคลังสินค้า เป็นต้น
- เขตพัฒนาเพื่อการพาณิชย์กรรม หมายถึง พื้นที่สำหรับประกอบการพาณิชย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้แก่ ศูนย์การค้า โรงพยาบาล ธนาคาร ไปรษณีย์ และร้านค้าทั่วไป เพื่อรองรับและให้บริการแก่พนักงานที่ทำงานและผู้อยู่อาศัย ภายในบริเวณนิคมอุตสาหกรรม
- เขตพัฒนาเพื่อการอยู่อาศัย หมายถึง พื้นที่สำหรับการก่อสร้างที่อยู่อาศัย เช่น หอพัก แฟลต คอนโดมิเนียม และบ้านอยู่อาศัย เป็นต้น
- เขตพื้นที่ส่วนกลางและระบบสาธารณูปโภค หมายถึง พื้นที่สำหรับสาธารณูปโภค ซึ่งได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกำจัดขยะ ระบบโทรศัพท์ ถนน-รางระบายน้ำฝน สถานีอนามัย สนามกีฬา สวนหย่อม ทะเลสาบ และสนามเด็กเล่น เป็นต้น

บริษัทได้พัฒนาระบบบริหารจัดการของโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครให้มีประสิทธิภาพจนเป็นที่ยอมรับแก่นักลงทุน โดยได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพตามมาตรฐาน มอก./ISO 9001:2000 ในด้านการพัฒนาที่ดินและการให้บริการระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรม จากคณะกรรมการแห่งชาติว่าด้วยการรับรองระบบงาน ซึ่งเป็นส่วนที่ช่วยสร้างความเชื่อมั่นในการตัดสินใจเข้ามาลงทุนในโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครให้กับนักลงทุนได้อีกทางหนึ่งด้วย อีกทั้งปัจจุบันบริษัทได้จัดสรรที่ดินบางส่วนมาพัฒนาเป็นเขตปลอดอากร ซึ่งบริษัทได้รับอนุญาตจากกรมศุลกากรให้จัดตั้งเขตปลอดอากรต่อกรมศุลกากร โดยผู้ประกอบการจะได้รับสิทธิประโยชน์ด้านอากรต่างๆ ตามที่กฎหมายกำหนด

จุดเด่นโครงการ

- ใกล้ศูนย์กลางธุรกิจพร้อมศูนย์กลางคมนาคมทั้งในและนอกประเทศ
 - ใกล้กรุงเทพฯ เพียง 46 กิโลเมตร
 - ใกล้ท่าอากาศยานกรุงเทพฯ เพียง 20 กิโลเมตร
 - ใกล้ท่าเรือคลองเตยเพียง 60 กิโลเมตร
- จุดเชื่อมต่อความเจริญของอุตสาหกรรมตอนบนทั้งภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- มีการขนส่งและการคมนาคมสะดวก
 - ถนนมาตรฐาน 10 เลน
 - ใกล้สถานีรถไฟ
 - ใกล้ถนนวงแหวนรอบนอก
- มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่มีมาตรฐานอย่างพร้อมเพรียง เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ ถนน ภายในโครงการ ระบบป้องกันน้ำท่วม ระบบจัดเก็บและกำจัดขยะ ระบบดับเพลิง และระบบรักษาความปลอดภัยภายในโครงการ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ระบบถนน

ถนนภายในโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร แบ่งได้เป็น 11 ขนาดตามความกว้างของเขตทาง ซึ่งมีขนาดเขตทางตั้งแต่ 9 - 32 เมตร โดยเชื่อมกันเป็นโครงข่าย และมีทางออกเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครที่ถนนพหลโยธิน กิโลเมตรที่ 46 ถนนโดยทั่วไปมีทั้งผิวทางเป็นแอสฟัลต์ติดคอนกรีต และคอนกรีตเสริมเหล็ก

ระบบระบายน้ำฝน

ระบบระบายน้ำฝนโดยทั่วไปเป็นรางระบายน้ำตลอดสองข้างถนน โดยน้ำฝนจะระบายจากรางระบายน้ำลงสู่คลองระบายน้ำภายในโครงการ ซึ่งมีความยาวประมาณ 15 กิโลเมตร มีปริมาณความจุประมาณ 400,000 ลูกบาศก์เมตร เชื่อมกันเป็นโครงข่ายทั่วทั้งเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร และต่อเชื่อมกับทะเลสาบซึ่งมีปริมาณความจุประมาณ 510,000 ลูกบาศก์เมตร การระบายน้ำออกนอกเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร ใช้สถานีสูบน้ำ จำนวน 3 แห่ง มีจำนวนเครื่องสูบน้ำทั้งหมด 17 เครื่อง สูบน้ำในคลองระบายน้ำผ่านคันดินป้องกันน้ำท่วมออกสู่คลองธรรมชาตินอกเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร โดยสถานีสูบน้ำแต่ละแห่งมีอัตราการสูบน้ำรวม 8.67 ลูกบาศก์เมตรต่อวินาที ซึ่งเพียงพอที่จะระบายปริมาณน้ำฝนออกจากพื้นที่เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร

ระบบป้องกันน้ำท่วม

ลักษณะพื้นที่เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครมีระดับพื้นที่ต่ำกว่าพื้นที่ใกล้เคียง และเพื่อป้องกันปัญหาน้ำท่วมภายในโครงการ บริษัทจึงได้สร้างแนวคันดินมีความกว้างของคันดินประมาณ 2 เมตร สูงประมาณ 2 เมตร รอบโครงการ

ระบบน้ำประปา

ระบบน้ำประปาที่ให้กับพื้นที่เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร บริษัทจัดหาจาก 2 แหล่ง คือ

1. ใช้น้ำบาดาลเป็นแหล่งน้ำดิบในการผลิตน้ำประปา มีบ่อบาดาลรวมทั้งสิ้น 9 บ่อ ซึ่งในการใช้บ่อบาดาล บริษัทต้องขออนุญาตต่ออายุการใช้บ่อบาดาลแบบปีต่อปีกับกรมทรัพยากรน้ำบาดาล กระทรวงทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม ซึ่งในแต่ละบ่อจะมีระยะเวลาครบกำหนดไม่เท่ากัน ทั้งนี้ ปัจจุบันรัฐบาลมีนโยบายที่จะเลิกใช้น้ำบาดาลในบริเวณพื้นที่มีน้ำประปาใช้แล้ว โดยมีคำสั่งอนุญาตให้สามารถใช้น้ำบาดาลได้ถึงสิ้นปี 2546 เท่านั้น ซึ่งบริษัทยื่นเรื่องขอผ่อนผันการใช้บ่อบาดาลต่อกระทรวงทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมแล้ว คาดว่าจะได้รับการผ่อนผันให้สามารถใช้น้ำบาดาลต่อไปได้อีกประมาณ 3 ปี สิ้นสุดปี 2549 สำหรับการประกอบกิจการสัมปทานประปานวนคร บริษัทได้รับสัมปทานในดำเนินการจากกรมโยธาธิการและผังเมือง 5 ปี ซึ่งจะหมดอายุในปี 2550 ซึ่งปัจจุบันได้ทำเรื่องขอผ่อนต่อกระทรวงทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมเพื่อขอต่ออายุบริษัทคาดว่าจะสามารถขอต่ออายุการใช้บ่อบาดาล และต่ออายุสัมปทานการประกอบกิจการน้ำบาดาลกับหน่วยงานราชการได้เมื่อใบอนุญาตต่าง ๆ หมดลง
2. จัดซื้อน้ำประปาจากการประปาภูมิภาค โดยต่อท่อภายในโครงการเข้ากับท่อหลักของการประปาส่วนภูมิภาค ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนการใช้น้ำจากน้ำบาดาลและจัดซื้อน้ำประปาจากการประปาภูมิภาคประมาณร้อยละ 30 ต่อ 70

ระบบบำบัดน้ำเสีย

เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลางที่ทำงานตลอด 24 ชั่วโมง และสามารถรองรับน้ำเสียได้ถึง 26,000 ลบ.ม./วัน จากที่ปัจจุบันมีปริมาณน้ำเสียภายในโครงการที่เข้าสู่ระบบบำบัดอยู่ในช่วงระหว่าง 17,000 ถึง 18,000 ลบ.ม./วันเท่านั้น โดยระบบบำบัดที่ใช้เป็นระบบแอคติเวตเต็ดสลัดจ์ แบบ Extended Aeration ซึ่งถือว่าเป็นระบบที่มีประสิทธิภาพดี มีกากตะกอนเกิดขึ้นน้อย ทำให้น้ำทิ้งของโครงการมีคุณภาพที่อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของกระทรวงอุตสาหกรรมได้กำหนด นอกจากนี้บริษัทยังกำหนดให้โรงงานต่าง ๆ ภายในโครงการที่จะปล่อยน้ำเสียลงสู่ทอรวบรวมน้ำเสียส่วนกลางจะต้องมีคุณสมบัติอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานตามที่บริษัทได้กำหนดไว้ ในกรณีที่โรงงานมีน้ำเสียที่ไม่อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด โรงงานดังกล่าวจะต้องบำบัดน้ำเสียเบื้องต้นเพื่อลดความสกปรกในน้ำเสียให้อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนดก่อน บริษัทจึงจะอนุญาตให้ระบายน้ำเสียลงสู่ทอรวบรวมน้ำเสียส่วนกลางได้

ระบบกำจัดขยะ

ขยะมูลฝอยที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมต่างๆ ในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร จำแนกออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ ได้แก่

1. **ขยะมูลฝอยทั่วไป** มีลักษณะเป็นสิ่งที่ไม่เป็นอันตราย ส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุที่ย่อยสลายง่าย และเผาไหม้ได้ประมาณ 85-90% เช่น เศษกระดาษ เศษผ้า พลาสติก เศษไม้และเศษอาหาร ที่เหลือจะเป็นพวกที่ย่อยสลายและเผาไหม้ไม่ได้ เช่น เศษแก้ว กระป๋อง เป็นต้น ซึ่ง ณ ปัจจุบัน ขยะมูลฝอยทั่วไปมีประมาณ 47 ตันต่อวัน และเป็นขยะที่เกิดจากกิจกรรมของโรงงานอุตสาหกรรม บ้านพักอาศัย ตลอดจนสำนักงานและย่านพาณิชยกรรม

การจัดเก็บขยะมูลฝอยทั่วไปที่เกิดขึ้นในพื้นที่เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครทั้งหมด บริษัทได้จ้างห้างหุ้นส่วนจำกัด สุขประเสริฐทรัพย์ คลีนนิ่ง จัดเก็บทั้งในพื้นที่โรงงานอุตสาหกรรม เขตที่อยู่อาศัย เขตพาณิชยกรรม และบริเวณริมถนนรอบโครงการ โดยจะจัดเก็บไปไว้ยังสถานที่ที่จัดเตรียมไว้ นอกจากนี้ บริษัทได้จ้างบริษัท เบตเตอร์ เวลด์กรีน จำกัด และห้างหุ้นส่วนจำกัด พี.เอ็ม.เอส. คอนสตรัคชั่น (1994) ให้ดำเนินการขนย้ายขยะไปฝังกลบตามกรรมวิธีที่กรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมได้กำหนดไว้ต่อไป

2. **ของเสียที่เป็นอันตราย** ได้แก่ ของเสียที่มีการผลิตออกจากโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งประกอบด้วย สารที่มีพิษ สารติดไฟหรือระเบิดได้ สารกัดกร่อน โดยมีการแบ่งประเภทของเสียที่เป็นอันตรายไว้ทั้งสิ้น 14 ประเภท ซึ่งจะต้องมีการจัดการที่เป็นพิเศษแตกต่างจากขยะทั่วไปตามกฎหมายที่กำหนดโดยกรมโรงงานอุตสาหกรรม ทั้งนี้ ณ ปัจจุบัน ปริมาณของเสียที่เป็นอันตรายเกิดขึ้นจากโรงงานอุตสาหกรรมในแต่ละโรงงาน จะมีปริมาณที่แตกต่างกันออกไป โดยผู้ประกอบการในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครจะต้องดำเนินการจัดการของเสียที่เป็นอันตรายให้เป็นไปตามกฎระเบียบที่กรมโรงงานอุตสาหกรรมกำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

การจัดการของเสียที่เป็นอันตรายในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร จะกำหนดให้โรงงานอุตสาหกรรมแต่ละแห่ง แยกเก็บของเสียที่เป็นอันตรายดังกล่าวไว้ต่างหากในอาคารเก็บกักของเสียอันตรายชั่วคราวของโรงงาน ก่อนที่จะส่งให้ศูนย์กำจัดกากของเสียอันตราย GENCO มารับไปบำบัดหรือกำจัดต่อไป

ระบบไฟฟ้า

ภายในโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครมีสถานีไฟฟ้าจำนวน 3 สถานี เป็นสถานีไฟฟ้าย่อยถาวร 2 สถานี และสถานีไฟฟ้าชั่วคราว 1 สถานี โดยระบบจำหน่ายสายป้อนไฟฟ้าแรงสูง ได้รับการจัดแบ่งจ่ายโหลดไว้อย่างสมบูรณ์ ทั้งยังสามารถต่อเชื่อมระบบเข้ากับระบบของสถานีไฟฟ้าย่อยบางเขนและสถานีไฟฟ้าย่อยบางปะอินในกรณีที่เกิดความไม่เสถียรภาพของแรงดัน หรือความล้มเหลวของกำลังไฟฟ้า

ระบบโทรศัพท์

ปัจจุบันระบบโทรศัพท์ภายในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร ได้วางเครือข่ายไว้ 2 ระบบ คือ เครือข่ายระบบขององค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (ทศท.) และของบริษัทเทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TA) ทั้งสองเครือข่ายได้ทำการขยายเขตการให้บริการกับลูกค้าภายในพื้นที่ โดยได้ก่อสร้างสถานีและวางเครือข่ายเพื่อรองรับการเข้าสู่สายของโรงงานต่างๆ ไว้อย่างเพียงพอ และมีคู่สายภายในโครงการที่วางอยู่ทั้งหมดอีกประมาณ 10,334 คู่สาย

ระบบรักษาความปลอดภัย

บริษัทได้จ้างให้บริษัท นวนคร อินเตอร์เนชั่นแนล การ์ด จำกัด (บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน) ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการด้านการรักษาความปลอดภัย ดูแลและจัดหายามรักษาความปลอดภัย ซึ่งปัจจุบันมียามรักษาความปลอดภัยทำงานดูแลภายในโครงการทั้งสิ้นประมาณ 138 คน โดยบริษัทจะเป็นผู้ดูแลควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานในการรักษาความปลอดภัยอย่างสม่ำเสมอ

ระบบท่อก๊าซ

บริษัทได้ร่วมกับบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (ปตท.) วางท่อก๊าซภายในเขตอุตสาหกรรมของโครงการเพื่อให้บริการก๊าซธรรมชาติแก่บริษัทอุตสาหกรรมที่สนใจ เนื่องจากก๊าซธรรมชาติถือเป็นพลังงานที่มีต้นทุนต่ำ สะอาด และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมเพื่อสร้างจุดเด่นและดึงดูดความสนใจของลูกค้า ปัจจุบันปตท.ได้เปิดให้บริการจ่ายก๊าซให้กับบริษัทที่ต้องการแล้ว และบริษัทอยู่ระหว่างการเจรจาต่อรองเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากปตท. ในการเปิดให้บริการดังกล่าว

นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทได้จัดสรรพื้นที่ในเขตอุตสาหกรรมบางส่วนและที่ดินที่ได้จัดซื้อใหม่รวมทั้งสิ้นประมาณ 277 ไร่ นำมาพัฒนาเป็นเขตปลอดอากร มีมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้น 595.78 ล้านบาท เพื่อมุ่งใจให้นักลงทุนทั้งในและต่างประเทศเข้ามาลงทุนซึ่งจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร เช่น การยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร วัตถุดิบและอุปกรณ์ การยกเว้นอากรขาเข้าเพื่อการส่งออก ภาษีมูลค่าเพิ่ม และสรรพสามิต รวมทั้งไม่มีกำหนดปริมาณการส่งออกและระยะเวลาในการเก็บรักษาสินค้า โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และนักลงทุนชาวต่างประเทศที่ประกอบกิจการอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกเป็นหลักทั้งที่เป็นกลุ่มลูกค้าภายในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครและลูกค้าใหม่ โดยโครงการตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกเฉียงเหนือของโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครและขนานติดกับทางรถไฟสายเหนือ ซึ่งเป็นพื้นที่มีความสะดวกในการขนส่งสินค้าทั้งทางอากาศและทางน้ำเนื่องจากอยู่ใกล้กับสนามบินดอนเมืองและห่างจากสนามบินสุวรรณภูมิเพียง 60 กิโลเมตร และท่าเรือคลองเตย 55 กิโลเมตร นอกจากนี้พื้นที่ของโครงการดังกล่าวอยู่ติดกับโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครทำให้สามารถใช้ระบบสาธารณูปโภคที่มีอยู่เดิมร่วมกันได้ เช่น ถนน ไฟฟ้า โทรศัพท์ น้ำประปา และระบบบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น ดังนั้น บริษัทจึงไม่ต้องลงทุนพัฒนาสาธารณูปโภคในโครงการดังกล่าวเพิ่มเติมมากนัก โดยบริษัทแบ่งการพัฒนาโครงการเขตปลอดอากรออกเป็น 2 ระยะ คือ

1. โครงการเขตปลอดอากรระยะที่หนึ่ง

มีพื้นที่โครงการทั้งสิ้น 136-2-58 ไร่ ประกอบด้วยพื้นที่ชายจำนวน 92-1-56 ไร่ และพื้นที่สาธารณูปโภคจำนวน 44-1-2 ไร่ โดยปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินการพัฒนาและแบ่งขายพื้นที่ให้กับบริษัทต่างๆ ที่เข้ามาลงทุนไปแล้วจำนวนทั้งสิ้น 12-3-25 ไร่ คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 48.69 ล้านบาท ซึ่งบริษัทจะทยอยรับรู้รายได้ตามอัตราส่วนของงานที่สำเร็จในระหว่างปี 2546-2547

2. โครงการเขตปลอดอากรระยะที่สอง

มีพื้นที่โครงการทั้งสิ้นประมาณ 140-1-13 ไร่ ประกอบด้วยพื้นที่ชายจำนวน 92-2-86 ไร่ และพื้นที่สาธารณูปโภคจำนวน 47-2-27 ไร่ ซึ่งบริษัทคาดว่าจะเริ่มดำเนินการพัฒนาโครงการระยะที่สองได้ภายในปี 2548 (รายละเอียดตามหัวข้อโครงการในอนาคต)

สรุปสิทธิประโยชน์ผู้ซื้อที่ดินภายในโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร

- พื้นที่ทั่วไปในเขตโครงการเดิม (ผู้ประกอบการเขต 1 ตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI))
 1. ได้รับลดหย่อน อากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรเครื่องหนึ่ง เฉพาะเครื่องจักรที่มีอากรขาเข้าไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10
 2. ได้รับการยกเว้น ภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 3 ปี หากมีการลงทุน 10 ล้านบาทขึ้นไป และได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 ภายใน 2 ปี นับแต่เปิดดำเนินการ
 3. ได้รับการยกเว้น อากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบ ที่ผลิตเพื่อส่งออกเป็นเวลา 1 ปี
- ทั้งนี้ ก่อนที่ผู้ประกอบการจะขอรับสิทธิประโยชน์ข้างต้น จะต้องตรวจสอบข้อกำหนดเพิ่มเติมของ BOI ซึ่งกำหนดให้ผู้ประกอบการแต่ละประเภทต้องดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบตามข้อกำหนดก่อนจึงจะได้รับสิทธิประโยชน์ดังกล่าว เช่น ต้องเป็นบริษัทที่ตั้งใหม่ หรือการประกอบธุรกิจศูนย์กระจายสินค้า (Distribution

Center) ก็จะต้องติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์เพื่อควบคุมระบบคลังสินค้าและสามารถจัดเก็บสินค้าเพื่อกระจายต่อไปเฉพาะสินค้าที่ผ่านพิธีการศุลกากรแล้วเท่านั้น เป็นต้น

- พื้นที่ในเขตโครงการปลอดอากร (ผู้ประกอบการในเขตปลอดอากร ตามประกาศกรมศุลกากร)
 1. ได้รับการยกเว้น อากรขาเข้าเครื่องจักร วัตถุดิบ ในการประกอบธุรกิจ
 2. ได้รับการยกเว้น อากรขาเข้าเพื่อการส่งออก
 3. ได้รับการยกเว้น ภาษีมูลค่าเพิ่ม
 4. ได้รับการยกเว้น ภาษีสรรพสามิต
 5. ไม่กำหนดปริมาณการส่งออก เป็นต้น

3.1.2 การให้บริการระบบสาธารณูปโภค

บริษัทเป็นผู้ให้บริการระบบสาธารณูปโภคภายในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครแต่เพียงผู้เดียว โดยบริษัทมีรายได้จากการให้บริการในแต่ละปีเฉลี่ยประมาณร้อยละ 47 ของรายได้รวม ซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มธุรกิจการให้บริการเป็น 4 ประเภท ดังนี้

ค่าน้ำประปา

บริษัทให้บริการน้ำประปา ครอบคลุมพื้นที่ในเขตอุตสาหกรรม และเขตที่อยู่อาศัยในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร โดยบริษัทจะจัดเก็บค่าบริการน้ำประปา จากผู้ประกอบการในเขตอุตสาหกรรม ตามปริมาณการใช้น้ำในแต่ละเดือน โดยจะนำปริมาณการใช้น้ำคูณด้วยอัตราค่าน้ำประปาต่อหน่วย ซึ่งเป็นอัตราคงที่ สำหรับการจัดเก็บค่าบริการน้ำประปาในเขตที่อยู่อาศัยจะจัดเก็บโดยนำปริมาณการใช้น้ำของแต่ละหลังในแต่ละเดือนคูณด้วยอัตราค่าน้ำประปาต่อหน่วย ซึ่งเป็นอัตราก้าวหน้า กล่าวคือหากบ้านหลังใดใช้น้ำประปาปริมาณน้อยก็จะเสียค่าบริการน้ำประปาในอัตราต่อหน่วยต่ำ แต่หากหลังใดใช้น้ำประปาปริมาณมาก ก็จะเสียค่าบริการมากขึ้นเป็นลำดับ นอกจากนี้ บริษัทยังเรียกเก็บค่าธรรมเนียมวัดน้ำเป็นรายเดือนตามขนาดการใช้ปริมาณน้ำด้วย ทั้งนี้ บริษัทมีรายได้ค่าบริการน้ำประปา คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 ของรายได้ค่าบริการทั้งสิ้น

ค่าน้ำบาดาลเสีย

บริษัทจัดเก็บค่าบริการกำจัดน้ำเสียเฉพาะจากผู้ประกอบการในเขตอุตสาหกรรมเท่านั้น โดยกำหนดปริมาณน้ำเสียเป็นร้อยละของปริมาณน้ำประปาที่ผู้ประกอบการใช้ในแต่ละเดือนคูณด้วยอัตราค่าบริการกำจัดน้ำเสียต่อหน่วยซึ่งเป็นอัตราที่คงที่ อย่างไรก็ตามบริษัทได้กำหนดเกณฑ์น้ำเสียที่ผู้ประกอบการ สามารถปล่อยออกมาจากสถานประกอบการไว้โดยบริษัทจะตรวจสอบคุณภาพน้ำเสียเป็นประจำทุกเดือน หากผู้ประกอบการรายใดปล่อยน้ำเสียออกมามีคุณภาพต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด บริษัทก็จะคิดค่าบริการกำจัดน้ำเสียเพิ่มเป็นประมาณ 2-7 เท่า ของอัตราค่าบริการกำจัดน้ำเสียรายเดือนปกติ ซึ่งเป็นอัตราคงที่เช่นกัน ทั้งนี้บริษัทมีรายได้ค่าบริการกำจัดน้ำเสียคิดเป็นประมาณร้อยละ 15 ของรายได้ค่าบริการทั้งสิ้น

ค่าบริการชุมชน

บริษัทจัดเก็บค่าบริการชุมชนทั้งในเขตอุตสาหกรรม และเขตที่อยู่อาศัย โดยเขตอุตสาหกรรมจะจัดเก็บค่าบริการตามปริมาณการใช้พื้นที่ คูณด้วยอัตราค่าบริการชุมชนรายเดือน ซึ่งเป็นอัตราคงที่ ส่วนในเขตที่อยู่อาศัย บริษัทจะจัดกลุ่มผู้อยู่อาศัย ออกเป็นกลุ่มๆ เช่น ศูนย์การค้า อาคารพาณิชย์ บ้าน แฟลต และหอพัก เป็นต้น โดยจะจัดเก็บค่าบริการชุมชนรายเดือนในอัตราที่กำหนดของแต่ละกลุ่ม เป็นอัตราคงที่เช่นกัน นอกจากนี้ บริษัทยังจัดเก็บค่าบริการให้ติดตั้งอุปกรณ์สาธารณูปโภคต่างๆ ในพื้นที่โครงการด้วย เช่น ค่าบริการติดตั้งเสาสัญญาณโทรศัพท์มือถือ ตู้เอทีเอ็ม และโทรศัพท์สาธารณะ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทมีรายได้ค่าบริการชุมชนคิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของรายได้ค่าบริการทั้งสิ้น

ค่าบริการเก็บสิ่งปฏิกูล

บริษัทจัดเก็บค่าบริการเก็บสิ่งปฏิกูล เฉพาะในเขตอุตสาหกรรมเท่านั้นโดยจัดเก็บตามปริมาณเก็บสิ่งปฏิกูล คูณด้วยอัตราค่าบริการเก็บสิ่งปฏิกูลต่อถัง (200 ลิตร) ซึ่งเป็นอัตราคงที่ ส่วนในเขตที่อยู่อาศัยนั้นปัจจุบันบริษัทยังไม่ได้คิดค่าบริการเก็บสิ่งปฏิกูลเนื่องจาก ผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่ อยุ่อาศัยมาเป็นเวลานานแล้ว และบริษัทก็ไม่ได้จัดเก็บค่าบริการเก็บสิ่งปฏิกูลสำหรับเขตที่อยู่อาศัยมาตั้งแต่เริ่มโครงการ ทั้งนี้บริษัทมีรายได้ค่าบริการเก็บสิ่งปฏิกูลคิดเป็นประมาณร้อยละ 6 ของรายได้ค่าบริการทั้งสิ้น

โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ณ 31 ธันวาคม 2546 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่)	พื้นที่ขายทั้งหมด (ไร่)	พื้นที่ขายคงเหลือ * (ไร่)	กรรมสิทธิ์ที่ดิน	มูลค่าขายของโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย		จำนวนที่โอนแล้ว		ปีที่เริ่มขาย
								มูลค่าที่ขายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าขายของโครงการ	(ไร่)	(ล้านบาท)	
1. เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร อ.พหลโยธิน 46 อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม	อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมจากทั้งนักลงทุนภายในและต่างประเทศ	5,998	4,998	908	เจ้าของ	7,500.00	4,519.51	60.26	4,090	4,519.51	2515
2. เขตปลอดอากร (ระยะที่ 1) ** อ.พหลโยธิน 46 อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	เขตปลอดอากร	อุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก	137	92	80	เจ้าของ	370.00	48.69	13.16	-	-	2546

หมายเหตุ : * พื้นที่ขายคงเหลืออาจมีการเคลื่อนตามสภาวะไม่เกินร้อยละ 20 เนื่องจากอาจจะต้องมีการปรับพื้นที่ส่วนกลางเป็นพื้นที่ขายหรือปรับพื้นที่ขายให้เป็นพื้นที่ส่วนกลางเพิ่มขึ้นเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

** เขตปลอดอากร (ระยะที่ 1) มีความคืบหน้าในการก่อสร้างร้อยละ 70.00

รายละเอียดการชำระเงินของลูกค้าโครงการที่บริษัทยังโอนที่ดินไม่แล้วเสร็จ ณ 31 ธันวาคม 2546

ชื่อลูกค้า	มูลค่าที่ขายแล้ว (1) (ล้านบาท)	เงินที่ถึงกำหนดชำระสะสม (2)		เงินที่ชำระแล้วสะสม (3)		เงินที่ค้างชำระสะสม (2) - (3)		คงเหลือจำนวนเงินที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ (1) - (2)	
		(ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าที่ขายแล้ว	(ล้านบาท)	ร้อยละของเงินที่ถึงกำหนดชำระสะสม	(ล้านบาท)	ร้อยละของเงินที่ถึงกำหนดชำระสะสม	(ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าที่ขายแล้ว
1. บริษัท ทอสเทียมไทย จำกัด *	682.30	510.16	74.77	510.16	100.00	-	-	172.14	25.23
2. บริษัท นวนคร ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด	48.69	34.08	70.00	34.08	100.00	-	-	14.61	30.00

หมายเหตุ : * ปี 2544 บริษัท ทอสเทียมไทย จำกัด ซื้อที่ดินมูลค่า 650.17 ล้านบาท และในปี 2546 ได้ซื้อที่ดินเพิ่มอีกมูลค่า 32.13 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทได้โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินบางส่วนแล้ว ส่วนที่เหลือจะได้รับชำระเงินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินส่วนที่เหลือ

รายละเอียดเงื่อนไขการผ่อนชำระของลูกค้าโครงการที่บริษัทยังโอนที่ดินไม่แล้วเสร็จ ณ 31 ธันวาคม 2546

ประมาณระยะเวลาในการชำระเงิน	ชื่อลูกค้า	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
2547	1. บริษัท นวนคร ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด	14.61
	2. บริษัท ทอสเทียมไทย จำกัด	172.14

รายละเอียดเงินค้างชำระ ณ 31 ธันวาคม 2546

- ไม่มี -

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

ภาวะอุตสาหกรรมในปี 2546 มีการเติบโตอย่างมาก โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักมาจากการบริโภคภายในประเทศและการส่งออก รวมถึงการขยายการลงทุนของภาคเอกชน ส่งผลให้ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมมีแนวโน้มที่จะขยายตัวดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ ประกอบกับนโยบายภาครัฐในการสนับสนุนให้ตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรม ทำให้เกิดแนวคิดการสร้างฐานการผลิตหรือนิคมอุตสาหกรรมที่รองรับอุตสาหกรรมเป้าหมายของประเทศ 5 กลุ่มหลัก คือ อุตสาหกรรมเกษตร (อาหาร ผลผลิตจากการเกษตร) อุตสาหกรรมแฟชั่น (สิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องหนัง อัญมณี และเครื่องประดับ) อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมบริการ และอุตสาหกรรมไอที ซึ่งจะเน้นทั้งจากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment) และการลงทุนโดยตรงภายในประเทศ (Domestic Direct Investment) ซึ่งในส่วนของการลงทุนโดยตรงภายในประเทศนั้น ภาครัฐจะเน้นการส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ การส่งเสริมการลงทุนในกิจการ SMEs และการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในท้องถิ่น ดังนั้นบริษัทจึงได้ปรับกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ ณ ปัจจุบัน โดยนำจุดเด่นของโครงการในด้านต่าง ๆ เป็นจุดดึงดูดความสนใจของลูกค้า เช่น ทำเลที่ตั้งที่มีการพัฒนาอย่างเต็มที่และอยู่ใกล้กรุงเทพมหานคร ความครบถ้วนสมบูรณ์ของระบบสาธารณูปโภค และระบบชุมชนเมืองพร้อมที่อยู่อาศัย เขตพาณิชย์กรรมโรงเรียน โรงพยาบาล สวนหย่อม มาเป็นจุดขาย อีกทั้งยังเน้นการจัดระบบและบริหารโครงการอย่างมืออาชีพมีประสิทธิภาพ ดำรงไว้ซึ่งสภาพนิคมอุตสาหกรรมระดับแนวหน้าและเป็นเขตอุตสาหกรรมแห่งแรกของประเทศไทย รวมทั้งการจัดเตรียมพื้นที่บางส่วนไว้เพื่อรองรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่เกิดขึ้นต่อเนื่องกับอุตสาหกรรมหลักที่ดำเนินธุรกิจในนิคมอุตสาหกรรมอยู่แล้ว เพื่อสนับสนุนการลงทุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ตามแนวนโยบายของภาครัฐ รวมทั้งนโยบายการจัดตั้งเขตปลอดอากรของกรมศุลกากร ปัจจุบันบริษัทได้มีการจัดฝึกอบรมและพัฒนาทีมงานขายของบริษัทให้อยู่อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เข้าใจถึงนโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท รวมถึงประสิทธิภาพและศักยภาพ

ในการทำงานดีขึ้น อีกทั้งได้กำหนดผลตอบแทนในรูปของค่าคอมมิชชั่นเพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจในการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและการขาย โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 แนวทางดังนี้

1. กลยุทธ์การตลาดแบบเฉพาะเจาะจง

จัดรวบรวมข้อมูลของกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายทั้งลูกค้าภายในโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร และโครงการนิคมอุตสาหกรรมในบริเวณใกล้เคียงที่ต้องการขยายการลงทุน โดยเสาะหาข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ เช่น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และหอการค้าไทย เป็นต้น เพื่อนำเสนอสิทธิประโยชน์ต่างๆ ในการเข้ามาก่อตั้งโรงงานในเขตปลอดอากรของเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายทราบ และจัดส่งสื่อประชาสัมพันธ์โครงการนวนครและโครงการใหม่ที่โคราชในรูปแบบแผ่นพับให้แก่นักลงทุน ติดตามผลจากลูกค้าที่ได้จัดส่งข้อมูลไปถึง ตลอดจนนัดหมายพบปะลูกค้าอย่างต่อเนื่องในรูปแบบรายบริษัทหรือคณะ

2. กลยุทธ์การตลาดแบบวงกว้าง

- จัดตั้งหน่วยส่งเสริมการตลาดเพื่อหาข้อมูลนักลงทุนเป้าหมายในวงกว้าง นำเสนอข้อมูลและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่จะได้รับในการจัดตั้งโรงงานภายในโครงการของบริษัท ตลอดจนติดตามผล
- โฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการอย่างต่อเนื่องโดยผ่านสื่อต่างๆ เช่น ป้ายประชาสัมพันธ์ เว็บไซต์ แผ่นพับ สื่อสิ่งพิมพ์ และโทรทัศน์ เป็นต้น เพื่อกระตุ้นความสนใจให้แก่ลูกค้าเป้าหมายให้เข้ามาลงทุนในเขตอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น
- ประสานงานร่วมกับบริษัทนายหน้าทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงนายหน้าทั่วไปเพื่อเพิ่มช่องทางในการจำหน่าย
- ประสานงานกับหน่วยงานราชการและสถานทูต (พาณิชย์) ของประเทศต่างๆ เพื่อชักชวนนักลงทุนเข้ามาลงทุน
- จัดตั้งศูนย์ซื้อขาย/ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท
- จัดงานเพื่อประชาสัมพันธ์การเปิดตัวโครงการใหม่ๆ ของบริษัทต่อนักลงทุน เช่น บริษัทได้จัดงาน NAVA NAKORN PUBLIC COMPANY LIMITED GRAND INTRODUCTION & LAND MEGA SALE เพื่อประชาสัมพันธ์โครงการเขตปลอดอากรให้แก่นักลงทุนภายในโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร และนิคมอุตสาหกรรมในบริเวณใกล้เคียง
- ร่วมติดตามคณะที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานราชการเพื่อนำนักธุรกิจไทยพบปะกับนักลงทุนในต่างประเทศ ในรูปแบบงานสัมมนาหรือ Exhibition โดยจะมีหน่วยงานที่เป็นแกนหลักในการดำเนินการ เช่น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และหน่วยงานอื่นๆ เพื่อชักชวนนักลงทุนเข้ามาลงทุน
- จัดส่ง Direct Mail ไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ
- เชิญสื่อมวลชนเข้าเยี่ยมชมโครงการ หรือเข้าร่วมในพิธีเซ็นสัญญาหรืองานสำคัญอื่น ๆ ที่ต้องการประชาสัมพันธ์

3. กลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย

- ให้สิทธิประโยชน์แก่ลูกค้าในการผ่อนชำระค่าที่ดินในระยะเวลายาวกว่า 1 ปี และสามารถชำระค่าที่ดินในอัตราที่ต่ำ รวมทั้งสามารถเข้าก่อสร้างได้เลย ซึ่งจะเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายให้แก่ลูกค้า
- นำเสนอโบนัสพิเศษให้แก่ลูกค้า เช่น ยกเว้นค่าบริการชุมชน 1 ปี สำหรับลูกค้าที่จองที่ดินในโครงการเขตปลอดอากรในเฟสแรก
- จัดบริการต้อนรับยกเว้นค่าบริการและอื่นๆ ภายในงานประชาสัมพันธ์ต่างๆ ที่บริษัทจัดขึ้น

4. กลยุทธ์ในการพัฒนาธุรกิจต่อเนื่อง

- ให้เช่าหรือขายที่ดินในเขตพาณิชย์กรรม โดยเฉพาะด้านติดถนนพหลโยธินให้แก่นักลงทุนที่สนใจ เช่น ธุรกิจรถยนต์ การเงิน Commercial Mall และอื่นๆ ซึ่งช่วยเพิ่มการรับรู้รายได้จากเขตพาณิชย์กรรมและที่อยู่อาศัยมากขึ้น
- ให้เช่าหรือขายหรือร่วมลงทุนกับบริษัทที่มีประสบการณ์ด้านที่อยู่อาศัย เพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร

ลักษณะของลูกค้า

ลูกค้าส่วนใหญ่ในเขตอุตสาหกรรมของบริษัทเป็นนักลงทุนจากต่างประเทศโดยเฉพาะนักลงทุนจากญี่ปุ่นหลาย ๆ ราย และนักลงทุนไทยบางส่วน ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านอุตสาหกรรมขนาดกลางและเล็กหรืออุตสาหกรรมเบา เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมพลาสติก และอุตสาหกรรมอาหาร เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ได้แก่

- ลูกค้าเดิมหรือบริษัทในเครือของลูกค้าเดิมที่ต้องการขยายการลงทุนเพิ่มขึ้น
- อุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องกับอุตสาหกรรมเดิมที่ตั้งอยู่ภายในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมของบริษัท

- บริษัทที่ต้องการความสะดวกด้านสาธารณูปโภคที่พร้อมมูล มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก และอยู่ใกล้กรุงเทพมหานครมากที่สุด
- ธุรกิจก่อสร้างที่พักอาศัยและพาณิชยกรรมต่าง ๆ เนื่องจากในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมของบริษัทไม่ใช้มีแต่เพียงเขตอุตสาหกรรมเท่านั้น แต่ยังมีเขตที่พักอาศัยและเขตพาณิชยกรรมพร้อมกับแหล่งบริการชุมชนอย่างครบวงจร เช่น อาคารพาณิชย์ หอพัก โรงพยาบาล และธนาคาร เป็นต้น
- อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- อุตสาหกรรมที่มีความประสงค์จะมาประกอบธุรกิจในเขตปลอดอากร (FZ) เพื่อได้รับสิทธิพิเศษยกเว้นอากรขาเข้าเพื่อการส่งออก ภาษีสรรพสามิต และภาษีมูลค่าเพิ่ม

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทใช้วิธีการจำหน่ายแบบขายตรงผ่านพนักงานขายของบริษัทโดยติดต่อผ่านสำนักงานส่งเสริมการลงทุน กรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม สถานทูต (พาณิชย์) ของประเทศต่างๆ ธนาคารต่างประเทศ และผ่านบริษัทนายหน้าจากต่างประเทศที่จัดกรุ๊ปทัวร์มาเยี่ยมชมโครงการ นอกจากนี้ยังมีลูกค้าเก่าที่แนะนำลูกค้าใหม่ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทในกลุ่มประเทศเดียวกันให้มาตั้งโรงงานภายในเขตอุตสาหกรรมของบริษัทด้วยกัน

การแข่งขันและแนวโน้มของอุตสาหกรรม

ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นภาคที่มีการแข่งขันสูง โดยมียุทธศาสตร์ให้โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ไปตั้งกิจการอยู่ในบริเวณเดียวกันอย่างเป็นสัดส่วน ทั้งนี้รวมถึงการจัดและพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภค และสาธารณูปการต่างๆ ให้ได้ตามมาตรฐานของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.)

นิคมอุตสาหกรรมสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ตามลักษณะความเป็นเจ้าของโครงการ คือ

1. นิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. เป็นทั้งเจ้าของและผู้บริหารโครงการ
2. นิคมอุตสาหกรรมที่ภาคเอกชนเป็นเจ้าของและร่วมดำเนินการกับ กนอ.
3. นิคมอุตสาหกรรมที่ดำเนินการโดยภาคเอกชนแต่ลำพัง ในรูปแบบของ นิคม/เขต/สวนอุตสาหกรรม

ในอดีตผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะนิยมลงทุนและพัฒนานิคมอุตสาหกรรมประเภทที่ 2 ทั้งนี้ เนื่องจากเดิมมีข้อกำหนดว่า “จะต้องร่วมดำเนินการกับกนอ. เท่านั้นจึงจะได้รับการส่งเสริมการลงทุน” แต่ปัจจุบันข้อกำหนดดังกล่าวได้ถูกยกเลิกไปแล้ว ผู้ประกอบการจึงหันมานิยมลงทุนและพัฒนานิคมอุตสาหกรรมประเภทที่ 3 เพิ่มขึ้น เนื่องจากสามารถขอรับการส่งเสริมการลงทุนได้โดยไม่ต้องร่วมดำเนินการกับ กนอ. ซึ่งการดำเนินงานของนครที่จัดอยู่ในประเภทที่ 3

ข้อดีข้อเสียของการประกอบการประเภทนิคมอุตสาหกรรมที่ร่วมดำเนินการกับ กนอ. และนิคม/เขต/สวนอุตสาหกรรมที่ดำเนินการโดยภาคเอกชน

นิคมอุตสาหกรรมที่ร่วมดำเนินการกับ กนอ.	นิคม/เขต/สวนอุตสาหกรรมที่ดำเนินการโดยภาคเอกชน
ข้อดี 1. การร่วมดำเนินการกับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) สามารถยื่นขอใบอนุญาตทุกประเภทที่เกี่ยวข้องจากสถานที่เดียว 2. อาศัยกฎหมายของ กนอ. สามารถเปิดอุตสาหกรรมเขตส่งออกได้ โดยมีสิทธิประโยชน์ด้านภาษีอากรเป็นแรงจูงใจ 3. มีภาพลักษณ์เป็นของรัฐบาล	ข้อดี 1. ผู้ประกอบการสามารถได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI โดยมีสิทธิประโยชน์เท่าเทียมกัน 2. ผู้ประกอบการสามารถจัดตั้งเขตปลอดอากรได้ โดยอาศัยกฎหมายของ BOI และกรมศุลกากรควบคู่กันไป 3. การบริหารโครงการด้านสาธารณูปโภค เอกชนสามารถบริหารรายได้หลังจากเสร็จสิ้นโครงการได้ตลอดไป
ข้อเสีย 1. เอกชนที่ร่วมดำเนินการกับ กนอ. ต้องเสียค่าดำเนินการแรกเริ่ม 2. สาธารณูปโภคที่เอกชนลงทุนทั้งหมด จะต้องยกให้ กนอ. เป็นผู้บริหารโครงการต่อไป 3. จะต้องลงทุนพื้นที่และสิ่งปลูกสร้าง เพื่อให้บริการสำหรับเจ้าหน้าที่ของ กนอ.	ข้อเสีย 1. จะต้องติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อดำเนินธุรกิจหลายจุด เช่น องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) อุตสาหกรรมจังหวัด เป็นต้น 2. การจัดตั้งเขตปลอดอากร จะต้องดำเนินการตามขั้นตอน

องค์ประกอบของความสำเร็จในการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม

1. รัฐบาลต้องมีเป้าหมายอย่างแน่ชัดในการให้การสนับสนุน
2. ทำเลที่ตั้งของโครงการควรอยู่ใกล้แหล่งที่มีกิจกรรมทางอุตสาหกรรม ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งแรงงานมีฝีมือ และมีการคมนาคมที่ดี หรือใกล้ท่าเรือ และน้ำไม่ท่วม
3. สถาบันการเงินของรัฐบาลและเอกชนให้ความช่วยเหลือด้านการเงินแก่ผู้ประกอบการในอัตราดอกเบี้ยต่ำ

- มีสาธารณูปโภคที่มีคุณภาพ
- มีความครบวงจรของธุรกิจสนับสนุน เช่น ธนาคาร โรงเรียน สถาบันเทคโนโลยี โรงพยาบาล ฯลฯ
- มีความจริงจังในการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการอย่างต่อเนื่อง ทั้งภายในและต่างประเทศ
- จัดให้มีบริการต่าง ๆ ให้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอย่างพร้อมมูล เช่น ในการจัดตั้ง และขออนุญาตดำเนินการต่าง ๆ กับหน่วยงานภาครัฐ

นอกจากองค์ประกอบต่าง ๆ ข้างต้นแล้ว สิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักลงทุนในการเข้าจัดตั้งโรงงานในโครงการนิคมอุตสาหกรรมก็คือ การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI ที่แตกต่างกันไปตามเขตพื้นที่ที่ตั้งของโครงการนั้น ๆ ซึ่งปัจจุบัน BOI ได้แบ่งเขตการลงทุน ออกเป็น 3 เขต ตามปัจจัยทางเศรษฐกิจ โดยให้รายได้และสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานของแต่ละจังหวัดเป็นเกณฑ์ ดังนี้

สิทธิประโยชน์	ผู้ประกอบการเขต 1 *	ผู้ประกอบการเขต 2 **	ผู้ประกอบการเขต 3 ***
1. อากาศเข้าสำหรับเครื่องจักร	ลดหย่อนเครื่องจักรเครื่องหนึ่ง เฉพาะเครื่องจักรที่มีอากาศเข้าไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 เป็นระยะเวลา 30 เดือน	ลดหย่อนเครื่องจักรเครื่องหนึ่ง เฉพาะเครื่องจักรที่มีอากาศเข้าไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 เป็นระยะเวลา 30 เดือน	ได้รับยกเว้น
2. ภาษีเงินได้นิติบุคคล	ได้รับยกเว้น 3 ปี หากมีการลงทุน 10 ล้านบาทขึ้นไป และได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 ภายใน 2 ปี นับแต่เปิดดำเนินการ	ได้รับยกเว้น 5 ปี หากมีการลงทุน 10 ล้านบาทขึ้นไป และได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 ภายใน 2 ปี นับแต่เปิดดำเนินการ	ได้รับยกเว้น 8 ปี หากมีการลงทุน 10 ล้านบาทขึ้นไป และได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 ภายใน 2 ปี นับแต่เปิดดำเนินการ
3. อากาศเข้าสำหรับวัตถุดิบที่ผลิตเพื่อส่งออก	1 ปี	1 ปี	5 ปี

หมายเหตุ : * โครงการที่ตั้งอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร นครปฐม นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ และสมุทรสาคร

** โครงการที่ตั้งอยู่ในจังหวัดกาญจนบุรี ฉะเชิงเทรา ชลบุรี นครนายก พระนครศรีอยุธยา ภูเก็ต ระยอง ราชบุรี สมุทรสงคราม สระบุรี สุพรรณบุรี และอ่างทอง

*** โครงการที่ตั้งอยู่ใน 58 จังหวัดที่เหลือ

ปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรม เขต/สวนอุตสาหกรรม เขตประกอบการอุตสาหกรรม เขตคลังสินค้า ท่าเทียบท่า และชุมชนอุตสาหกรรมทั้งหมดประมาณ 83 แห่ง (เป็นนิคม/เขต/สวนอุตสาหกรรมที่ดำเนินการอยู่/ยังพัฒนา 39 แห่ง ส่วนที่เหลือมีการขายพื้นที่ไปหมดแล้ว หรือชะลอโครงการ เช่น นิคมอุตสาหกรรมบางพลี นิคมอุตสาหกรรมบางชัน และนิคมอุตสาหกรรมทีเอส 21 เป็นต้น) โดยมีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 104,000 ไร่ และมีพื้นที่เหลือจากการขายทั้งหมดประมาณ 23,000 ไร่ (ข้อมูลสิ้นสุด ณ ปี 2546) โดยแยกเป็นรายละเอียด ดังนี้

	จำนวน (แห่ง)	พื้นที่ทั้งหมด (ไร่)	พื้นที่เหลือจากการขาย (ไร่)
นิคมอุตสาหกรรม	30	62,000	12,500
เขต/สวนอุตสาหกรรมและอื่น ๆ	53	42,000	10,500
รวม	83	104,000	23,000

ที่มา : สมาคมนิคมอุตสาหกรรมไทย

ข้อมูลของโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนครเปรียบเทียบคู่แข่งขันรายอื่นในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ณ 31 ธันวาคม 2546

ชื่อ	ที่ตั้งโครงการ	ผู้บริหารโครงการ	เขตพื้นที่ (BOI)	พื้นที่โครงการ (ไร่)					พื้นที่พร้อมขาย (ไร่)	ราคาขายต่อไร่ (ล้านบาท)
				ทั้งหมด	เขตอุตสาหกรรม	เขตอุตสาหกรรมส่งออก	เขตพาณิชย์และที่พักอาศัย	พื้นที่สาธารณูปโภคและอื่น ๆ		
เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร	999 ด.พหลโยธิน อ.คลองหลวง ปทุมธานี	บมจ. นวนคร	1	6,135	3,658	277	1,200	1,000	1,026	3.5-5.0
นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ	อ.อุทัย อ.อยุธยา	บมจ. สวนอุตสาหกรรมโรจนะ	2	3,500	2,590	-	200	710	267	3.0
นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน	139 หมู่ 2 ต.คลองจิก อ.บางปะอิน อ.อยุธยา	กนอ. และบจ. ที่ดินบางปะอิน	2	1,917	1,078	165	90	584	18	3.6
นิคมอุตสาหกรรมบ้านหว้า (ไฮเทค)	99 หมู่ 5 ต.สายเอเชีย-นครสวรรค์ กม.59 ต.บ้านหว้า อ.บางปะอิน อ.อยุธยา	กนอ. และบจ. ไทยอินดัสเตเรียล เอสเตท	2	2,400	950	800	300	350	110	3.5
นิคมอุตสาหกรรมสหรัตนนคร	103 หมู่ 4 ต.บางพระครู อ.นครหลวง อ.อยุธยา	กนอ. และบจ. สหรัตนนคร	2	2,050	1,363	-	200	487	405	3.5
นิคมอุตสาหกรรมหนองแค (สระบุรี)	ด.พหลโยธิน กม.92 อ.หนองแค สระบุรี	กนอ. และบจ. ไทย-เยอรมัน เซรามิค	2	2,044	1,337	-	174	533	600	2.2

ที่มา : สมาคมนิคมอุตสาหกรรมไทย

ทั้งนี้ ถึงแม้โครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนคร จะตั้งอยู่ในเขต 1 ซึ่งได้สิทธิประโยชน์น้อยกว่าคู่แข่งที่ตั้งอยู่ในเขต 2 ก็ตาม แต่บริษัทมีข้อได้เปรียบในด้านสถานที่ตั้งที่ใกล้กรุงเทพฯ และระบบขนส่งทั้งทางรถไฟ สนามบิน และท่าเรือ เนื่องจากสถานที่ตั้งของบริษัทจะใกล้ อีกทั้งโครงการของบริษัทมีการพัฒนาเป็นเขตเมืองอย่างเต็มรูปแบบ มีทั้งชุมชนเมือง พร้อมที่อยู่อาศัย เขตพาณิชย์กรรม และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ครบครัน ทั้งโรงพยาบาล โรงเรียน และห้างสรรพสินค้า ธนาคาร ฯลฯ ซึ่งเป็นจุดขายอย่างหนึ่งของโครงการ นอกจากนี้ สภาพแข่งขันในพื้นที่ก็ไม่รุนแรงนัก เนื่องจากข้อได้เปรียบในด้านสถานที่ตั้งของบริษัทแล้ว กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมเบา อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) กลุ่มลูกค้าเดิมที่ต้องการขยายโรงงาน หรือบริษัทในเครือของกลุ่มลูกค้าเดิมที่เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องที่เข้ามาตั้งโรงงานเพื่อผลิตวัตถุดิบป้อนให้แก่บริษัทแม่ที่ตั้งอยู่ในโครงการของบริษัท รวมถึงกลุ่มลูกค้าใหม่หรือโรงงานใหม่ที่ต้องการป้อนวัตถุดิบให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และผู้ประกอบการที่ต้องการเข้ามาตั้งโรงงานในเขตปลอดอากร ซึ่งแตกต่างจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมรายอื่นที่ส่วนใหญ่จะเน้นกลุ่มอุตสาหกรรมหนักเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบจากข้อจำกัดในด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI ที่น้อยกว่าคู่แข่งรายอื่น อีกทั้งบริษัทก็ไม่มีคู่แข่งโดยตรงในพื้นที่ใกล้เคียงกันจึงทำให้บริษัทไม่ต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นแต่อย่างใด

ในปี 2545-2546 ธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรมมีการฟื้นตัวที่ดีขึ้น ตามภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศที่เริ่มมีการขยายตัว รวมถึงมาตรการต่างๆ ของภาครัฐที่ได้ออกมาเพื่อกระตุ้นการลงทุนใหม่ให้เพิ่มมากขึ้น เช่น มาตรการสนับสนุนการลงทุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) นโยบายส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมในรูปแบบคลัสเตอร์ (Cluster) ซึ่งจะดึงดูดธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือมีความเกี่ยวข้องกันในช่วงโซ่การผลิต รวมทั้งสถาบันที่เกี่ยวข้องเข้ามาตั้งอยู่ในอาณาบริเวณเดียวกัน รวมทั้งการปรับเปลี่ยนข้อกำหนดและเงื่อนไขในนโยบายการส่งเสริมการลงทุนของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเพื่อดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศให้มากขึ้น ซึ่งจากปัจจัยดังกล่าว ทำให้มีผู้ประกอบการทั้งภายในและนอกประเทศเริ่มมีความมั่นใจและสนใจกลับเข้ามาลงทุนเพิ่มมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ในช่วงเวลาดังกล่าวธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมยังคงมีภาวะการแข่งขันด้านราคาที่ยังรุนแรง เนื่องจากในอดีตธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมมีการขยายตัวสูงทำให้ธุรกิจด้านการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมใหม่ๆ เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่จากวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศที่เกิดขึ้นทำให้นักลงทุนหรือการดำเนินธุรกิจต่างๆ ต้องทยอยปิดตัวหรือไม่ก็ชะลอการลงทุน ส่งผลให้ปัจจุบันปริมาณที่ดินขายของธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมคงเหลือในตลาดมีจำนวนมากกว่าปริมาณความต้องการ ดังนั้นผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมจำเป็นต้องพยายามปรับปรุงพื้นที่และระบบสาธารณูปโภคให้มีความพร้อมและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด และต้องเสริมกลยุทธ์ใหม่ๆ ตลอดจนมาตรการสนับสนุนด้านการตลาดเพื่อสนับสนุนการขายพื้นที่ รวมทั้งเน้นบริการหลังการขายที่ดีเพื่อเป็นแรงจูงใจให้ผู้ลงทุนรายใหม่สนใจเข้ามาลงทุนมากขึ้น ซึ่งจากการสำรวจของฝ่ายการตลาดของบริษัทในปลายปี 2545 นั้น พบว่ายังมีความต้องการพื้นที่และโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็กยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงนโยบายของภาครัฐที่ยังให้การสนับสนุนแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และนโยบายการจัดตั้งเขตปลอดอากรของกรมศุลกากร ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจนิคม/เขต/สวนอุตสาหกรรมมีการปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์มากขึ้น ดังนั้นในช่วงต้นปี 2546 บริษัทได้จัดสรรที่ดินบางส่วนโครงการและจัดซื้อที่ดินที่ติดกับโครงการมาพัฒนาเป็นเขตปลอดอากรเพื่อรองรับกับความต้องการของตลาดที่เกิดขึ้น ซึ่งผลจากการดำเนินโครงการดังกล่าวในช่วงที่ผ่านมา ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งลูกค้าเก่าและใหม่ ติดต่อสอบถามข้อมูลต่างๆ รวมทั้งสิทธิประโยชน์ด้านภาษีที่นักลงทุนจะได้รับ และปัจจุบันบริษัทสามารถขายที่ดินในโครงการเขตปลอดภาษีให้กับนักลงทุนได้แล้วบางส่วน และมีแนวโน้มที่จะสามารถตกลงทำสัญญาขายที่ดินให้กับลูกค้ารายอื่นๆ ได้อีกในอนาคตอันใกล้

สำหรับแนวโน้มธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมในปี 2547 นั้น จากอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่คาดการณ์ว่าจะมีการขยายตัวของ GDP ประมาณร้อยละ 8 ซึ่งเป็นผลจากการขยายตัวของการบริโภคและการลงทุนของภาคเอกชน รวมทั้งนโยบายในการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการลงทุนของภาครัฐเพิ่มขึ้นอีก 100,000 ล้านบาท และนโยบายที่ตั้งเป้าจะดึงเงินลงทุนทางตรงจากต่างประเทศและผลักดันการลงทุนโดยตรงภายในประเทศโดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และวิสาหกิจชุมชนในท้องถิ่นรายใหม่ให้มีมูลค่าเงินลงทุนรวมกันไม่ต่ำกว่า 270,000-290,000 ล้านบาท รวมถึงผลสืบเนื่องมาจากมาตรการต่างๆ ของภาครัฐในปีที่ผ่านมา เช่น การเจรจาเปิดเขตการค้าเสรีแบบทวิภาคี การกำหนดกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายหลักของประเทศ และการเป็นเจ้าภาพในการจัดประชุมเอเปก เป็นส่วนช่วยสร้างความเชื่อมั่นต่อเศรษฐกิจไทยแก่นักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจากปัจจัยต่างๆ ดังกล่าวจะส่งผลให้การลงทุนในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมมีทิศทางขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยคาดการณ์ว่าจะมีความต้องการพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมจากนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 20 จากปี 2546 ที่ขายพื้นที่ได้รวมกว่า 3,000 ไร่ แต่อย่างไรก็ตามจากปัจจัยดังกล่าวก็จะสะท้อนให้

ราคาขายพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมภาพรวมน่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้นอีกประมาณร้อยละ 5-10 หลังจากผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมไม่ได้มีการปรับราคาเพิ่มขึ้นแต่อย่างใดเพราะต้องแข่งขันกันรุนแรงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจซบเซาในช่วงที่ผ่านมา นอกจากนี้ ปัจจุบันคณะกรรมการบริหาร กนอ. อยู่ระหว่างดำเนินการปรับปรุงหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมใหม่เพื่อให้แทนกฎหมายว่าด้วยการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมเดิมที่ได้ใช้บังคับมานานแล้วเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์โลกที่ได้มีการเปลี่ยนแปลงไปทั้งด้านด้านเศรษฐกิจการค้าและการลงทุนให้สามารถจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมได้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น รวมทั้งเปิดโอกาสให้เขตประกอบการอุตสาหกรรมเดิมที่มีลักษณะไม่ได้ร่วมลงทุนกับ กนอ. สามารถขอเปลี่ยนแปลงเป็นนิคมอุตสาหกรรมได้ (ร่วมลงทุนกับ กนอ.) ซึ่งเขตประกอบการอุตสาหกรรมจะต่างจากนิคมอุตสาหกรรมที่ไม่มีกฎหมายรองรับ สิทธิประโยชน์บางอย่างจะไม่มี โดยเฉพาะหลักประกันที่จะสร้างความมั่นใจต่อการลงทุนระยะยาวเนื่องจากนิคมอุตสาหกรรมจะมี กนอ. เป็นผู้ดูแล ทำให้คาดว่าจะมีโครงการนิคมอุตสาหกรรมจากเดิมที่ขายไม่ได้หรือหยุดดำเนินการก็จะเริ่มกลับมาเริ่มดำเนินการได้ใหม่ รวมถึงนิคมอุตสาหกรรมที่ยังดำเนินงานอยู่และมีความพร้อมทางด้านเงินทุนก็จะหาช่องทางที่จะขยายพื้นที่หรือขยายการลงทุนในพื้นที่ใหม่เพิ่มเติม ซึ่งจะทำให้ภาพรวมของจำนวนพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมในตลาดจะมีไม่ต่ำกว่า 15,000-25,000 ไร่ และสามารถรองรับกับการขยายตัวของการลงทุนจากนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศได้อีกมาก

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

▪ โครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร

บริษัทได้จัดซื้อที่ดินไว้เมื่อเริ่มก่อตั้งบริษัทประมาณ 5,000 ไร่ และได้ขยายพื้นที่โดยรอบโครงการเรื่อยมา โดยคำนึงถึงราคาที่ดินเป็นสำคัญเพื่อนำมาพัฒนาโครงการและมีราคาจำหน่ายที่สามารถแข่งขันได้ ปัจจุบันบริษัทมีพื้นที่โครงการทั้งสิ้นประมาณ 6,135 ไร่ ภายในโครงการบริษัทได้จัดเตรียมระบบสาธารณูปโภคไว้อย่างเพียงพอแล้ว ดังนั้นการขยายพื้นที่พัฒนาจึงไม่ต้องวางระบบสาธารณูปโภคใหม่ เพียงแต่ขยายพื้นที่เพิ่มเติมตามปริมาณความต้องการของลูกค้าเท่านั้น ซึ่งปัจจุบันโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครมีพื้นที่ขายคงเหลือทั้งสิ้นประมาณ 1,026 ไร่

▪ โครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร (โคราช)

บริษัทได้จัดซื้อที่ดินในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมาจำนวนประมาณ 1,175 ไร่ (และจัดซื้อเพิ่มเติมในปลายปี 2546 ถึงต้นปี 2547 อีกประมาณ 417 ไร่ ทำให้มีพื้นที่โครงการรวมประมาณ 1,593 ไร่) ไว้สำหรับรองรับการพัฒนาโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร (โคราช) ซึ่งเป็นโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมแห่งใหม่ของบริษัท โดยก่อนการจัดซื้อที่ดินดังกล่าว บริษัทได้วางจ้างให้คณะพาณิชย์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยทำการศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นในการดำเนินโครงการว่ามีความคุ้มค่าต่อการลงทุนก่อนตัดสินใจจัดซื้อที่ดินดังกล่าว สำหรับราคาที่ใช้ในการตัดสินใจจัดซื้อ บริษัทจะเปรียบเทียบกับราคาประเมินของภาครัฐและบริษัทประเมินราคา รวมทั้งราคาตลาดว่ามีความเหมาะสมและเป็นราคาที่เมื่อนำมาพัฒนาโครงการแล้วสามารถจำหน่ายในราคาที่แข่งขันได้

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบและกฎหมายของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมทุกประการ เช่น ระบบบำบัดน้ำเสียของบริษัทจะอยู่ภายใต้การตรวจสอบของกรมโรงงาน และสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด ในส่วนของคุณภาพน้ำที่ผ่านการบำบัดและระบายออกนอกโครงการจะอยู่ภายใต้การดูแลและตรวจสอบของกรมควบคุมมลพิษ และกรมชลประทาน ซึ่งในระหว่างที่ผ่านมา เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครได้ปฏิบัติและแก้ไขให้เป็นไปตามกฎระเบียบของหน่วยงานนั้นๆ มาโดยตลอด นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพัฒนาระบบบำบัดน้ำเสียให้มีความทันสมัยและมีประสิทธิภาพสูง ซึ่งได้ผ่านการรับรองจากหน่วยงานของภาครัฐและเอกชนว่าระบบการบำบัดน้ำเสียของบริษัทเป็นระบบที่มีมาตรฐานและไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด โดยบริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการบำบัดน้ำเสีย ตั้งแต่ปี 2543-2546 เท่ากับ 12.90, 16.58, 22.87 และ 21.02 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนในด้านมลพิษทางอากาศภายในโครงการนั้นไม่มี เนื่องจากโรงงานที่ตั้งอยู่ภายในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครเป็นโรงงานขนาดกลางและเล็กซึ่งส่วนใหญ่ประกอบอุตสาหกรรมเบาจึงไม่มีกระบวนการผลิตที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทางด้านอากาศ นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีพื้นที่สีเขียวเพื่อดูดซับมลพิษทางอากาศ

ค่ามาตรฐานของคุณภาพน้ำทิ้งเฉลี่ยของโครงการเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนครเปรียบเทียบกับกรมชลประทาน
และกระทรวงอุตสาหกรรม

ค่ามาตรฐาน คุณภาพน้ำทิ้ง	ค่ามาตรฐาน กรมชลประทาน	ค่ามาตรฐาน กระทรวงอุตสาหกรรม	2546	2545	2544	2543
ความเป็นกรดด่าง (pH)	6.5-8.5	5.5-9.0	6-8	6-8	6-8	6-8
Biochemical Oxygen Demand (BOD) (มิลลิกรัม/ลิตร)	< 20	< 20	10	18	12	11
Chemical Oxygen Demand (COD) (มิลลิกรัม/ลิตร)	-	< 120	79	109	86	60
Suspended Solids (SS) (มิลลิกรัม/ลิตร)	< 30	< 50	40	56	48	32

ทั้งนี้ หากโรงงานอุตสาหกรรมใดปล่อยน้ำเสียที่มีค่าใดค่าหนึ่งเกินกว่ามาตรฐานของบริษัท บริษัทจะเรียกเก็บเงินค่าบำบัดน้ำเสียเพิ่มขึ้นจากอัตราปกติ 2-6 เท่า ตามปริมาณของเสียที่โรงงานอุตสาหกรรมปล่อยออกมา

อนึ่ง น้ำเสียที่ผ่านการบำบัดจากบ่อบำบัดน้ำเสียของบริษัทจะไหลลงสู่คลองและรอสูบบอกภายนอกโครงการ ซึ่งตามปกติค่า SS จะอยู่ในเกณฑ์ แต่เมื่อไหลลงสู่คลองแล้วจะมีน้ำจากพื้นถนน และจากรางระบายน้ำฝนไหลลงคลองด้วย ทำให้ได้คลองมีตะกอนและเศษหินดินทรายปะปนอยู่ และเมื่อบริษัทสูบระบายน้ำออกสู่ภายนอกโครงการทำให้ตะกอนและเศษหินดินทรายปะปนไปด้วย ค่า SS จึงอาจสูงเกินกว่าเกณฑ์มาตรฐานของกรมชลประทานได้ในบางครั้ง บริษัทและกรมชลประทานได้กำหนดแนวทางในการแก้ไขร่วมกันโดยทำการก่อสร้างผนังปะทะน้ำและติดตั้งประตูระบายน้ำบริเวณที่จะปล่อยน้ำออกนอกโครงการเพื่อพักน้ำให้ตกตะกอนก่อนไหลลงสู่คลองชลประทานตามแบบที่กรมชลประทานกำหนด ซึ่งบริษัทคาดว่าจะแล้วเสร็จได้ภายในปี 2547 และบริษัทยังได้ขุดลอกคลองระบายน้ำภายในโครงการเพื่อนำตะกอนที่อยู่ใต้คลองไปทิ้งเพื่อเป็นการพัฒนาคุณภาพน้ำให้ดีขึ้นได้อีกทางหนึ่ง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับแจ้งจากกรมชลประทานให้ดำเนินการแก้ไขการปล่อยน้ำเสียลงสู่คลองสาธารณะของประชาชนในหมู่บ้านไทยธานี โดยปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นผลมาจากบริษัท เอส.แอล.ซี. (ประเทศไทย) จำกัด (“บริษัทคู่กรณี”) ซึ่งเป็นเจ้าของโครงการหมู่บ้านไทยธานี ไม่ได้ก่อสร้างระบบระบายน้ำเสียให้เป็นไปตามแบบแปลนที่กำหนดไว้ ทำให้มีน้ำเสียจากหมู่บ้านไหลลงสู่คลองสาธารณะซึ่งก่อให้เกิดปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมแก่ผู้อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ในหมู่บ้านไทยธานี ให้เป็นไปตามระเบียบของทางราชการเรียบร้อยแล้ว นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2546 บริษัทได้ยื่นฟ้องร้องบริษัทคู่กรณีเพื่อเรียกค่าเสียหายจากการซ่อมแซมระบบสาธารณูปโภคที่เพิ่มขึ้น และค่าเสียหายอื่นๆ รวมทั้งสิ้น 33.15 ล้านบาท ซึ่งบริษัทประเมินค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นโดยแบ่งเป็นค่าก่อสร้างและซ่อมแซมสาธารณูปโภค 11.18 ล้านบาท ค่าก่อสร้างและซ่อมแซมท่อระบายน้ำเสีย บ่อพัก และบ่อบสูบน้ำเสีย 18.58 ล้านบาท ค่าซ่อมแซมถนน 0.27 ล้านบาท และค่าภาษีอากรและค่าธรรมเนียมอื่นๆ 3.12 ล้านบาท ซึ่งตามสัญญาซื้อขายที่ดินแต่เดิมนั้นบริษัทคู่กรณีได้วางเงินประกันความเสียหายอันเกิดจากการซื้อขายที่ดินไว้กับบริษัทจำนวน 14.70 ล้านบาท และได้ชำระเงินค่าซื้อที่ดินให้แก่บริษัทครบถ้วนแล้ว แต่บริษัทยังไม่ได้โอนที่ดินที่ค้างโอนอีก 11 แปลง ซึ่งจากเหตุการณ์ดังกล่าวทำให้บริษัทจะยังไม่คืนเงินประกันและโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่ค้างโอนให้แก่บริษัทคู่กรณีจนกว่าบริษัทได้จ่ายชำระเงินค่าเสียหายทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว ต่อมาเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2547 บริษัทได้ทำสัญญาประนีประนอมยอมความกับคู่กรณีต่อหน้าศาล โดยบริษัทจะคืนเงินประกันให้กับคู่กรณีบางส่วนจำนวน 4.50 ล้านบาท ส่วนเงินประกันที่เหลือคู่กรณีตกลงยกให้บริษัทเพื่อชดเชยเป็นค่าภาษีอากรและค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างซ่อมแซมสาธารณูปโภค โดยบริษัทตกลงโอนที่ดินทั้ง 11 แปลงให้แก่คู่กรณีภายใน 30 วันนับแต่วันที่สัญญา

3.4 ที่ดินที่ลงนามในสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้อโอน

ที่ดินที่ลงนามในสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้อโอน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 ของบริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน) มีดังนี้

ชื่อบริษัทลูกค้า	มูลค่างานที่ไม่ได้ส่งมอบ (ล้านบาท)	กำหนดการโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดิน
1. บริษัท นวนคร ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด	48.69	เมษายน 2547
2. บริษัท ทอสเทียมไทย จำกัด	172.14	กันยายน 2547
รวม	220.83	