

ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ STECON

ลำดับ	กลุ่มธุรกิจ	กิจกรรมระดับต้นน้ำ	กิจกรรมระดับกลางน้ำ	กิจกรรมการประกอบธุรกิจ	กิจกรรมระดับปลายน้ำ
1	ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง 	- การหาตลาดและสรุปโครงการเป้าหมาย - การยื่นประมูลงานหรือเสนอราคาโครงการ - การจัดหาวัสดุ จัดจ้างผู้รับเหมาย่อย - การออกแบบ - การวางแผนงานก่อสร้าง - การตรวจสอบคุณภาพวัสดุ	- การดำเนินงานก่อสร้างตามแผนงาน - การควบคุมคุณภาพ - การบริหารทรัพยากร ได้แก่ แรงงาน เครื่องจักร วัสดุก่อสร้าง - การบริหารความเสี่ยง - การจัดการด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย	ประกอบธุรกิจก่อสร้างงานทุกประเภททั้งงานโยธา และงานเครื่องกล เช่น งานด้านระบบสาธารณูปโภค งานด้านอาคาร งานด้านพลังงาน งานด้านอุตสาหกรรม และงานด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น	- การตรวจสอบและส่งมอบงาน - การรับประกันงานหลังการส่งมอบงาน - การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า
2	ธุรกิจพลังงานสะอาด 	- การหาตลาด - การหาพันธมิตร - การจัดหาเงินทุน - การจัดทำข้อตกลงหรือสัญญากับลูกค้า - การวางแผน ออกแบบและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน - วิจัยและพัฒนา: พัฒนาเทคโนโลยีพลังงานสะอาด เช่น โซลาร์เซลล์ พลังงานน้ำ พลังงานลม ให้มีประสิทธิภาพสูง ต้นทุนต่ำ และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม - บูรณาการ: วิจัยเพื่อบูรณาการเทคโนโลยีพลังงานและน้ำ เช่น ใช้พลังงานสะอาดในการขับเคลื่อนระบบบำบัดน้ำ หรือใช้ระบบบำบัดน้ำเสียในโรงไฟฟ้า - การสำรวจและประเมินแหล่งพลังงาน: สำรวจและประเมินศักยภาพของแหล่งพลังงานหมุนเวียน เช่น ความเข้มแสงอาทิตย์ ความเร็วลม ปริมาณน้ำ	- การออกแบบและก่อสร้างโรงไฟฟ้า: ออกแบบและก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานสะอาด เช่น โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โรงไฟฟ้าพลังงานลม โรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ - การจัดหาอุปกรณ์พลังงาน: จัดหาอุปกรณ์สำหรับโรงไฟฟ้า เช่น แผงโซลาร์เซลล์ กังหันลม - การจัดเก็บและส่งผ่านพลังงาน - การบริหารต้นทุน - การจัดการวัตถุดิบ และวัตถุดิบทางเลือกทดแทนตลอดจน Supply Chain ของวัตถุดิบ - การบริหารสัญญาลงทุนและสัญญาสัมปทานต่างๆ	ดำเนินธุรกิจการลงทุนกิจการพลังงานสะอาด โดยเป็นผู้ผลิต ดำเนินงานและบำรุงรักษา รวมถึงบริหารจัดการ	- การตลาดและการขายไฟฟ้า: จำหน่ายไฟฟ้าให้กับ กฟผ. นิคมอุตสาหกรรม ชุมชน - สร้างแบรนด์: สร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่ง เน้นความยั่งยืน และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม - การสร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น การส่งเสริมผลิตภัณฑ์หรือบริการ การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมถึง Solution ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและตลาด - การหาตลาดใหม่ ช่องทางการบริการในกลุ่มพลังงานสะอาด และ Zero Discharged Solution - บริการลูกค้า: ให้บริการหลังการขาย เช่น การบำรุงรักษา การแก้ไขปัญหา

ลำดับ	กลุ่มธุรกิจ	กิจกรรมระดับต้นน้ำ	กิจกรรมระดับกลางน้ำ	กิจกรรมการประกอบธุรกิจ	กิจกรรมระดับปลายน้ำ
3	ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานทางดิจิทัล 	- การหาตลาด - การวิเคราะห์โอกาสและเทรนด์เทคโนโลยี - การค้นหาและคัดเลือกโครงการ - การจัดหาเงินทุนและทรัพยากร	- การก่อสร้างและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน - การจัดหาและติดตั้งระบบ - การทดสอบและตรวจสอบระบบ - การบริหารต้นทุน - การบริหารสัญญาลงทุน	ดำเนินธุรกิจการลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีใหม่ และ ศูนย์ข้อมูล (Data centers)	- การให้บริการและบริหารจัดการลูกค้า - การตลาดและการสร้างแบรนด์ - การพัฒนาบริการและการสร้างรายได้ - การดูแลและบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง
4	ธุรกิจการบริหารจัดการน้ำ 	- การหาตลาด - การหาพันธมิตร - การจัดหาเงินทุน - การจัดทำข้อตกลงหรือสัญญากับลูกค้า - การวางแผน ออกแบบและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน - วิจัยและพัฒนา: วิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีบำบัดน้ำ เพื่อให้ได้น้ำสะอาด มีคุณภาพ และตรงตามมาตรฐาน - บูรณาการ: วิจัย เพื่อบูรณาการเทคโนโลยีพลังงานและน้ำ เช่น ใช้พลังงานสะอาดในการขับเคลื่อนระบบบำบัดน้ำ หรือใช้ระบบบำบัดน้ำเสียในโรงไฟฟ้า - การสำรวจและประเมินแหล่งน้ำ: สำรวจ และประเมินคุณภาพของแหล่งน้ำดิบ เช่น แม่น้ำ ทะเลสาบ น้ำบาดาล เพื่อใช้ในการผลิตน้ำสะอาด	- การออกแบบและก่อสร้างโรงงานบำบัดน้ำ: ออกแบบ และก่อสร้างโรงงานบำบัดน้ำ พร้อมระบบ และอุปกรณ์ที่ทันสมัย - การจัดหาอุปกรณ์บำบัดน้ำ: จัดหาอุปกรณ์สำหรับโรงงานบำบัดน้ำ เช่น Membrane Filter ปัม ท่อ - การจัดหาวัตถุดิบ: จัดหาวัตถุดิบที่จำเป็น เช่น สารเคมีสำหรับบำบัดน้ำ - การบริหารต้นทุน - การจัดการวัตถุดิบ และวัตถุดิบทางเลือกทดแทนตลอดจน Supply Chain ของวัตถุดิบ - การบริหารสัญญาลงทุนและสัญญาสัมปทานต่างๆ	ดำเนินธุรกิจการลงทุนกิจการบริหารจัดการน้ำ โดยเป็นผู้ผลิต ดำเนินงานและบำรุงรักษา รวมถึงบริหารจัดการ	- การตลาดและการขายน้ำสะอาด: จำหน่ายน้ำสะอาดให้กับนิคมอุตสาหกรรม ชุมชน - สร้างแบรนด์: สร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่ง เน้นความยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม - การสร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น การส่งเสริมผลิตภัณฑ์หรือบริการ การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมถึง Solution ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและตลาด - การหาตลาดใหม่ - บริการลูกค้า: ให้บริการหลังการขาย เช่น การตรวจสอบคุณภาพน้ำ การบำรุงรักษาระบบ

ลำดับ	กลุ่มธุรกิจ	กิจกรรมระดับต้นน้ำ	กิจกรรมระดับกลางน้ำ	กิจกรรมการประกอบธุรกิจ	กิจกรรมระดับปลายน้ำ
5	ธุรกิจเกี่ยวกับโลจิสติกส์และการขนส่ง 	- การหาตลาด - การหาพันธมิตร - การจัดหาเงินทุน - การจัดทำข้อตกลงหรือสัญญากับคู่ค้า - การวางแผน ออกแบบและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน	- การก่อสร้างและพัฒนาโครงการ - การบริหารโครงการและการตรวจสอบคุณภาพ	ดำเนินธุรกิจลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม อาทิ การบริหารและให้บริการทางด่วน รถไฟฟ้า สนามบิน	- การให้บริการแก่ลูกค้า - การบำรุงรักษาและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง - การตลาดและการเพิ่มรายได้เสริม - การบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์