

T148589

การศึกษาเรื่อง “พัฒนาการและการปรับตัวของธุรกิจจัดสวนและภูมิทัศน์” มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาถึงพัฒนาการของธุรกิจจัดสวนและภูมิทัศน์ 3 กลุ่มในตลาดปัจจุบันคือ กลุ่มร้านค้าต้นไม้และวัสดุแต่งสวน กลุ่มธุรกิจจัดสวน และกลุ่มธุรกิจออกแบบภูมิทัศน์ โดยศึกษาเปรียบเทียบในด้านการบริหารเงินทุน การบริหารบุคลากร การบริหารการผลิต และการบริหารการตลาด 2) เพื่อศึกษาถึงการปรับตัวของธุรกิจจัดสวนและภูมิทัศน์ของทั้ง 3 กลุ่ม ใน 4 ด้าน ดังกล่าว

การศึกษาครั้งนี้เป็นการสำรวจเชิงพรรณนา ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจ้าของกิจการในกลุ่มธุรกิจจัดสวน 3 กลุ่มที่กล่าวมาข้างต้น จำนวนกลุ่มตัวอย่างละ 8 ราย รวม 24 ราย ในช่วงเดือนสิงหาคมถึงกันยายน 2546 ผลการศึกษาพบว่า

1.พัฒนาการด้านการบริหารเงินทุน ตั้งแต่ช่วงก่อตั้งจนถึงปัจจุบันของธุรกิจดังกล่าวทั้ง 3 กลุ่ม ส่วนใหญ่มีการบริหารเงินทุนโดยเจ้าของกิจการเอง แหล่งเงินทุนในการก่อตั้งและเงินที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจเป็นเงินสะสมของเจ้าของกิจการ มีการกู้ยืมและซื้อด้วยเครดิตเพิ่มมากขึ้นจากช่วงก่อตั้ง ส่วนการปรับตัวด้านเงินทุน ทั้ง 3 กลุ่มใช้วิธีลดต้นทุนและรายจ่ายในการดำเนินงานมากที่สุด โดยธุรกิจร้านค้าต้นไม้และวัสดุแต่งสวนจะมีการปรับตัวด้วยวิธีการที่หลากหลายกว่ากลุ่มอื่น

2.พัฒนาการด้านการบริหารบุคลากรตั้งแต่ช่วงก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน พบว่าทั้ง 3 กลุ่มจะมีการว่าจ้างบุคลากรชั่วคราวมากขึ้นเพื่อช่วยเพิ่มกำลังการผลิตในช่วงที่มีปริมาณงานมาก ส่วนจำนวนบุคลากรประจำในกลุ่มธุรกิจออกแบบภูมิทัศน์ จะมีจำนวนมากกว่ากลุ่มอื่นๆ เนื่องจากรับงานโครงการขนาดใหญ่ และบุคลากรส่วนใหญ่จะเป็นภูมิสถาปนิก นักออกแบบ และเจ้าหน้าที่ประจำสำนักงาน ขณะที่กลุ่มธุรกิจจัดสวนและร้านค้าต้นไม้และวัสดุแต่งสวน บุคลากรส่วนใหญ่

คือ ผู้ใช้แรงงาน การปรับตัวด้านบุคลากรในช่วงเกิดวิกฤติเศรษฐกิจของทุกกลุ่มจะใช้วิธีลดบุคลากรชั่วคราว

3. พัฒนาการด้านการบริหารการผลิต ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาพบว่าปริมาณการผลิตของธุรกิจด้านนี้สูงขึ้น โดยประเภทของงานที่ได้รับเป็นงานจัดสวนในบ้าน ส่วนโครงการขนาดใหญ่ อย่างโครงการบ้านจัดสรรที่ขายพร้อมสวนก็มีปริมาณเพิ่มมากขึ้นตามสภาวะเศรษฐกิจ พื้นที่ให้บริการของธุรกิจทั้ง 3 กลุ่มอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และจังหวัดท่องเที่ยว ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจออกแบบภูมิทัศน์สวนหนึ่งมีพื้นที่เป้าหมายอยู่ในต่างประเทศ และมีการนำเทคโนโลยีการผลิต เช่นคอมพิวเตอร์มาใช้ในการออกแบบมากกว่ากลุ่มอื่นๆ ส่วนการปรับตัวด้านการผลิตนั้น กลุ่มร้านค้าต้นไม้และวัสดุแต่งสวนและกลุ่มธุรกิจจัดสวนส่วนใหญ่จะใช้วิธีเพิ่มรายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ขณะที่กลุ่มธุรกิจออกแบบภูมิทัศน์จะใช้วิธีขยายพื้นที่ไปยังต่างประเทศ

4. พัฒนาการด้านการบริหารการตลาด ธุรกิจทั้ง 3 กลุ่มจะมีวิธีการหาลูกค้าด้วยการบอกปากต่อปาก โดยในกลุ่มร้านค้าต้นไม้และวัสดุแต่งสวน จะใช้วิธีติดป้ายโฆษณาร่วมด้วย ส่วนกลุ่มธุรกิจจัดสวนและออกแบบภูมิทัศน์จะใช้วิธีแสดงผลงานผ่านสื่อทั้งนิตยสารและโทรทัศน์ รวมทั้งการรับรองจากสถาปนิกและมัณฑนากรก็เป็นอีกวิธีที่ช่วยให้ทั้งสองกลุ่มนี้ได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาผู้ศึกษาได้สรุปข้อเสนอแนะดังกล่าวไว้ดังนี้

1. ผู้ที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจดังกล่าวควรมีทุนส่วนตัวเพื่อลดการกู้ยืม
2. ควรมีการพัฒนาฝีมือแรงงาน และสร้างกระบวนการเรียนรู้ให้กับบุคลากรในองค์กร
3. ควรสร้างเครือข่ายในธุรกิจเดียวกันและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
4. ควรมีการวางแผนการผลิต เพื่อให้ได้ผลงานตรงตามเป้าหมาย
5. การผลิตวัตถุดิบเองจะมีส่วนช่วยในการลดต้นทุนการผลิต
6. ควรมีการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมเข้ามาช่วยในการผลิต
7. ควรหาเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่มีรูปแบบแตกต่าง เพื่อลดคู่แข่งในตลาด
8. ควรมีการขยายตลาดให้ครอบคลุมเพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ

The study "Development and Adjustment of Gardening and Landscaping Businesses" had two objectives: 1) to study the development of Gardening and landscaping businesses in 3 groups in the present market , i.e., the plant and garden decorating items shops group, the gardening businesses group and the landscape design businesses group, by comparing their capital management, personnel management, product management and marketing management; and 2) to study the adjustment of Gardening and landscaping businesses of the three groups in the said four aspects.

This study used the descriptive investigation approach. Data were gathered by interviewing business owners in the three gardening business groups mentioned earlier. Each sample group contained 8 individuals, totaling 24 persons in all. Data were collected during August-September 2003. It was found that:

1. In the capital management development aspect, most of the businesses in the 3 groups have been managed by the owners in terms of capital since their conception until now. Funding and operating capital was the owners' savings. After the founding period, there were more borrowing and buying on credit. Regarding capital adjustment, the three groups resorted to cutting costs and operating expenses. The plant and garden decorating items shops group used adjustment methods that were more varied than other groups.

2. In the personnel management development aspect, the three groups hired more temporary personnel to increase production during high-demand periods. There were a larger number of permanent personnel in the landscape design businesses group than the other two groups due to the fact that the businesses in this group were working on large projects. Their personnel were mostly comprised of landscape architectures,

landscape designers and office staff. On the other hand, the plant and garden decorating items shops group and the landscaping businesses group mostly consisted of laborers. During the economic crisis, the three groups went through personnel adjustment, cutting down temporary personnel.

3. In the production management development aspect, it was found that production of the landscape business has gone up during the past two years. Most jobs were landscape assignments for home. Large projects such as those of houses and yards in housing estates have gone up in line with the economic status. Service areas of the three business groups were in Bangkok, Greater Bangkok and provinces included in the tourism industry. However, some landscape design businesses had target areas overseas. The group also used production technologies such as computers in designing more than the other two groups. As for production adjustment, most businesses in the plant and garden decorating items shops group and the landscaping businesses group resorted to increasing revenue from related businesses while the landscape design businesses group focused on expanding business overseas.

4. In the marketing management development aspect, businesses in the three groups used the word of mouth approach to seek clients. The plant and garden decorating items shops group also used advertising signs while the landscaping and landscape design businesses groups presented their works in magazines and on television. Endorsement from architectures and interior decorators was another approach used to draw clients for the two groups.

Suggestions

From the results of the study, these following suggestions have been made:

1. Anyone wishing to start a business in this field should have his/her own in order to minimize borrowing.
2. Skill development should be promoted and a learning process should be created for personnel in the organization.
3. A network linking businesses in the same field and connecting to related businesses should be built.
4. Production plans should be made in order to reach production targets.
5. In-house raw materials production will help cut production costs.
6. Suitable technologies should be employed to help with production.
7. It is important to find your business's uniqueness in order to reduce the number of competitors in the market.
8. It is important to expand your market to reduce risks inherent in operating a business.