1. บทนำ

เมื่อเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ในการเปิดเสรีการค้า สินค้า การบริการ และการลงทุน ประเทศไทยและประเทศสมาชิกอาเซียนส่วนใหญ่มีการผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน ซึ่งการแข่งขันจะทวีความรุนแรงขึ้นหากผู้ผลิตไม่มีการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างต่อเนื่องและเร่งด่วน จะทำให้เสียเปรียบการแข่งขันได้ ซึ่งข้อมูลจากสภาอุตสาหกรรม พบว่า ภาคการผลิตหรือธุรกิจของคนไทยไม่ถึงร้อยละ10 ที่มีการจัดการโลจิสติกส์ที่ดีเลิศในระดับแนวปฏิบัติที่ดี (Best Practices) และประมาณร้อยละ 20-30 เพิ่งเริ่มต้นนำระบบโลจิสติกส์เข้ามาใช้ ทั้งอยู่ระหว่างการพัฒนา และพัฒนาระดับกลาง และร้อยละ 60-70 ยังขาดการพัฒนาโลจิสติกส์โดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็กประเภท SMEs และธุรกิจที่อยู่ในภูมิภาคหรือขอบนอกของพื้นที่การพัฒนา เช่น จังหวัดที่อยู่ห่างไกลและพื้นที่ 19 จังหวัด ตามตะเข็บชายแดน เป็นต้น นอกจากนี้ ภาคการผลิตที่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบและชิ้นส่วนจากภายนอกอาเซียนซึ่งมีอัตราภาษีที่สูง จะเสียเปรียบเพราะต้นทุนการผลิตสูงทำให้สินค้าที่ผลิตมีราคาแพงกว่าสินค้าที่นำเข้า (สำนักโลจิสติกส์ กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่, 2554, หน้า 6)

ประเทศไทยยังมีประเด็นปัญหาและอุปสรรคบางประการต่อการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศและการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของไทยเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (บริษัท เอฟพินิตี้ จำกัด, 2555, หน้า 181-182) ดังนี้ 1) ประเทศไทยยังไม่ตระหนักถึงความจำเป็นที่จะทบทวนบริบทในการแข่งขันทางการค้าของประเทศรวมถึงการจัดวางตำแหน่งทางการแข่งขัน (Positioning) ของตนเองในห่วงโซ่มูลค่าโลก (Global Value Chain: GVC) ใหม่เพื่อขับเคลื่อนให้การพัฒนาประเทศก้าวข้ามไปสู่ระยะที่สาม (Innovation-Driven) และสามารถรับมือกับกระแสโลกาภิวัตน์ 2) ประเทศไทยยังขาดความมุ่งมั่นในการพัฒนานักธุรกิจข้ามชาติ (Trader) การพัฒนาธุรกิจระดับภูมิภาคหรือระดับโลก ด้วยการลงทุนสร้างเครือข่ายเพื่อควบคุมการผลิต การค้า และบริการในต่างประเทศ และ 3) คนไทยขาดการคิดในเชิงกลยุทธ์ และมักคิดแต่ไม่ลงมือปฏิบัติให้เกิดขึ้นจริง และชอบลอกเลียนแบบแต่มิใช่เชิงสร้างสรรค์และพัฒนาต่อยอด เป็นต้น

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้ดำเนินการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่3 (พ.ศ.2555-2559) เพื่อใช้กำหนดยุทธศาสตร์ในการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย โดยการพัฒนาพันธมิตรทางธุรกิจ การรวมกลุ่ม และเครือข่ายวิสาหกิจ เป็นแนวทางสำคัญที่ทำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความเข้มแข็งและมีศักยภาพทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น จากการนำศักยภาพที่แตกต่างกันมา เกื้อหนุนกัน และเชื่อมโยงการดำเนินธุรกิจร่วมกันของสมาชิกเครือข่ายในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) โดยพัฒนาเครือข่ายร่วมกับหน่วยงาน ภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันที่เกี่ยวข้อง ซึ่งทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลและองค์ความรู้ระหว่างสมาชิก ช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งเป็นการสนับสนุนการเพิ่มผลิตภาพ(Productivity) การส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจในลักษณะนี้ สามารถดำเนินการได้โดยการจัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ