

# Interlaw เผยโมเดลธุรกิจด้านกฎหมาย “New Law” เป็นที่นิยมมากขึ้น เหตุพบจุดอ่อนโมเดล “Big Law”



ผลการวิจัยครั้งใหม่โดย Legal Week Intelligence ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ ALM Media บ่งชี้ถึงจุดอ่อนของโมเดลธุรกิจด้านกฎหมายแบบ “Big Law” ซึ่งก็คือการที่นักกฎหมายอาวุโสประจำบริษัทถึงครึ่งหนึ่ง ต้องพบเจอกับความขัดแย้งระหว่างสำนักงานต่าง ๆ ของบรรดาบริษัทกฎหมายข้ามชาติรายใหญ่ ซึ่งบ่อยครั้งที่ปัญหาการเมืองภายในดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อให้บริการลูกค้า

(รูปภาพ: [https://mma.prnewswire.com/media/637306/Michael\\_Siebold\\_Alternative.jpg](https://mma.prnewswire.com/media/637306/Michael_Siebold_Alternative.jpg) )

รายงาน Global Legal Services in a Disruptive World (

<http://www.interlaw.org/global-legal-services-in-a-disruptive-world/> ) จัดทำขึ้นในนามของ Interlaw เครือข่ายกฎหมายชั้นนำระดับโลก ผ่านมุมมองความคิดเห็นของที่ปรึกษาทั่วไป 100 ราย และบริษัทกฎหมายอิสระจำนวน 55 รายใน 41 ประเทศ เพื่อเผยให้เห็นถึงสิ่งที่ลูกค้าต้องการจากผู้ให้บริการด้านกฎหมาย ซึ่งผลสำรวจพบว่าคำแนะนำที่มีคุณภาพในทุกเขตอำนาจหรือตลาดกฎหมายคือสิ่งที่ลูกค้าต้องการ โดย 87% ของลูกค้าให้ความสำคัญกับความสามารถในการให้บริการมากกว่าโครงสร้างของผู้ให้บริการ

ความต้องการบริการคุณภาพสูงในทุกตลาดอาจเป็นปัญหาสำหรับบริษัท “Big Law” เนื่องจากบริษัทกฎหมายรายใหญ่มีการปฏิบัติงานที่ไม่ครอบคลุมเขตอำนาจกฎหมายบางแห่ง นอกจากนี้ การวิเคราะห์เพิ่มเติมโดย Legal Week Intelligence ยังชี้ให้เห็นว่า นักกฎหมาย 83% ประจำบริษัทกฎหมายระหว่างประเทศชั้นนำ 30 อันดับแรก มีฐานการดำเนินงานอยู่ในยุโรปหรืออเมริกาเหนือ ทำให้ยังมีช่องว่างในตลาดสำคัญอื่น ๆ

ที่ปรึกษากฎหมายระบุถึงความท้าทายที่พวกเขาต้องเผชิญในการหาบริษัทกฎหมายเพียงบริษัทเดียวที่มีขอบเขตการปฏิบัติงานครอบคลุมพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่พวกเขาต้องการ ขณะที่ผู้ตอบแบบสำรวจครึ่งหนึ่ง (50%) ระบุว่า แม้บริษัทกฎหมายระหว่างประเทศเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ก็ต้องพบเจอแรงกดดันการปฏิบัติงานภายในองค์กร ซึ่งส่งผลกระทบต่อค่าบริการลูกค้า นอกจากนี้ยังพบปัญหาทะเลาะเบาะแว้งหรือปัญหาการเมืองภายใน การสื่อสารระหว่างทีมที่ไม่มีประสิทธิภาพ การขัดแย้งขัดขานเพื่อกันรายได้ให้สำนักงานแห่งใดแห่งหนึ่งโดยเฉพาะ และพฤติกรรมการทำงานที่ทีมเวิร์ก

ในขณะที่ตลาดกฎหมายมีการเปลี่ยนแปลงนั้น ลูกค้าต่างเปิดกว้างมากขึ้นในการหันไปใช้บริการด้านกฎหมายจากแหล่งอื่น ๆ แทนที่องค์กรประเภท “Big Law” โดยที่ปรึกษากฎหมายเกือบครึ่ง (46%) กล่าวว่าเคยหรือมีความตั้งใจที่จะใช้บริการจากเครือข่ายบริษัทกฎหมายอิสระ และ 77% ที่เคยร่วมงานกับเครือข่ายระดับโลกระบุว่ามีความประทับใจหรือดีเยี่ยม พร้อมทั้งระบุว่าความเข้าใจเกี่ยวกับวัฒนธรรมท้องถิ่นเป็นประโยชน์ที่สำคัญที่สุด

ไมเคิล เชียโบลด์ ประธาน Interlaw กล่าวว่า

“เราต้องการภาพที่แท้จริงเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าทั่วโลก และเป็นที่ชัดเจนว่า คำแนะนำที่มีคุณภาพในทุกตลาดยังคงเป็นสิ่งที่ทำหาย แต่เราก็มั่นใจว่า ที่ปรึกษากฎหมายต่างเริ่มมองเห็นข้อดีของโมเดลเครือข่ายที่มีขอบเขตการปฏิบัติงานทั่วโลกอย่างแท้จริง”

อ่านรายงานฉบับเต็มได้ที่ <http://www.interlaw.org>

ที่มา: Interlaw