

Юридические мероприятия 2025 г.

01.03.2026

СТАТЬИ

ЮРИДИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

Более 330 мероприятий за 247 рабочих дней — таков итог активности в 2025 г. на российском юридическом рынке. Кажется, конкуренция за внимание инхаус- юристов никогда не была столько высокой! Церен Савгуров и Анна Шахназарова проанализировали карту юридических мероприятий и выделили основные тренды.

Количество и темы

Мы проанализировали мероприятия 2025 г. 20 юридических фирм, входящих в первые группы российских рейтингов. «Большая двадцатка» провела 232 собственных мероприятия: 97 вебинаров, 96 очных семинаров и 39 конференций. При этом мы не учитывали события, организованные профессиональными площадками («Право.ру», «Актион», «Коммерсантъ» и др.) — их не менее 100. Активность других юридических фирм также осталась за рамками подсчета. Таким образом, в 2025 г. состоялось более 332 юридических мероприятий при 247 рабочих днях, что свидетельствует о высокой конкуренции за внимание юристов, прежде всего инхаусов.

Нами были проанализированы темы 232 мероприятий 20 ведущих юрфирм и составлен Топ-10:

1. Разрешение споров и трансграничные споры — 25%.
2. Налоги, таможенный и налоговый контроль, валютное регулирование — 18%.

3. Санкции, разблокировка активов — 13%.
4. Корпоративное право и сделки — 11%.
5. ИИ, LegalTech и IP — 11%.
6. Трудовые отношения — 7%.
7. Структурирование активов (трасты, личные фонды, наследственное / семейное планирование, ЗПИФы) — 5%.
8. Персональные данные — 4%.
9. Банкротство — 3%.
10. Цифровые финансы: ЦФА, криптовалюта, майнинг — 3%.

Международный фокус

Как и в предыдущем году, юридические фирмы продолжили проводить мероприятия, посвященные ведению бизнеса в странах — участницах BRICS и других дружественных юрисдикциях. Так, ККМП и Kesarev провели бизнес-завтрак «БРИКС 2025: от политики к бизнесу». ККМП устроили серию совместных вебинаров с китайской юридической фирмой Fangda Partners. Ingvarr Zhong Yin организовали второй ежегодный Российско-китайский форум. Lidings совместно с иранской юридической фирмой Ferdowsi Legal & Tax и международной консалтинговой группой Salveo провели вебинар, посвященный актуальным вопросам ведения бизнеса с Ираном. NeLi в третий раз провела «BRICS+ New Economy Legal Forum» в Дубае.

Российские юридические фирмы активно участвовали в международных мероприятиях по коммерческому арбитражу. В мае прошла Российская арбитражная неделя (RIAC), которую организовал РАЦ: всего состоялось 40 мероприятий, большую часть из них провели

российские юридические фирмы. В рамках Дубайской арбитражной недели в роли организаторов собственных мероприятий выступили АЛРУД, «Дякин, Горцунян и партнеры», BGP Litigation, Brevia, TA Advisory, ЕПАМ, UCL, Asari, «Кульков, Колотилов и партнеры», Mansors, E L W I, ALUMNI Partners, Resolut. Юридический форум Tashkent Law Spring и Uzbek Arbitration Week 2025 также были в фокусе внимания многих отечественных игроков.

Юридические фирмы — продюсеры собственных форумов

Крупные юридические фирмы все чаще устраивают собственные форумы, а не только участвуют во внешних конференциях. Такой формат позволяет удерживать фокус исключительно на своей фирме, презентовать широкий спектр услуг и кейсов, закрепить статус драйвера профессиональной дискуссии.

В 2018 г. ЕПАМ провела EPAM Litigation Day, доказав, что одна фирма способна организовать масштабное событие, всесторонне освещающее судебные споры. Nextons уже много лет ежегодно проводит свою Антиконференцию, посвященную ключевым налоговым и таможенным событиям, влияющим на бизнес. В 2025 г. многие юридические фирмы создавали собственные площадки, привлекая регуляторов, руководителей юридических департаментов и отраслевых лидеров. Назовем некоторые из них: «Litigation триатлон: разрешение споров в 2025» (VERBA LEGAL), «Российский бизнес в международных реалиях. Суды, сделки, санкции и антимонопольное регулирование» (Delcredere). Совместные мероприятия проводят даже конкуренты. Так, форум «Слияния и поглощения» третий год подряд организуют АЛРУД, «Никольская Консалтинг», Orion, Stonebridge Legal, ККМР и ежегодная конференция по управлению юридической фирмой (CLS и «Пепеляев групп»).

Региональные юридические форумы

Организация форума становится инструментом регионального лидерства для юридических фирм. Сегодня карта правовых форумов охватывает разные уголки нашей родины: от Сочи до Южно-Сахалинска (таблица).

Заниматься продюсированием собственных форумов стоит по следующим причинам:

1. ради повышения количества целевой аудитории — за один-два дня форума можно осветить широкий пул вопросов для предпринимателей, создать для них хорошее поле для нетворкинга;
2. для существенного расширения полезных контактов инициаторов его проведения — представителей регулятора и ассоциаций, инхаус-юристов и ведущих юридических фирм;
3. с целью обеспечения существенной узнаваемости бренда.

Инхаусы берут инициативу в свои руки

Раньше инициаторами правовых конференций выступали либо профильные СМИ, либо сами юридические фирмы. Но в 2025 г. обозначился новый тренд: мероприятия стали организовывать юридические департаменты крупных компаний. Это открывает юридическим фирмам дополнительные возможности в части сотрудничества и усиления своих позиций. Яркий пример тому — организация юридическим департаментом «Хэдхантера» конференций «ННtalks: реклама по закону» и [Privacy Marathon](#).

Мы уверены в том, что в 2026 г. подобной инициативы со стороны других юридических департаментов станет больше в силу следующих причин:

1. приглашая представителей госорганов в качестве спикеров, компания выстраивает доверительные отношения и получает актуальную информацию «из первых рук»;

2. конференция позволяет компаниям собрать лучшую отраслевую практику и одновременно показать собственные компетенции;
3. мероприятие привлекает внимание профессионалов и студентов, укрепляя имидж компании как интересного работодателя.

Юридические фирмы охотно участвуют в таких конференциях в качестве партнеров: во-первых, инхаусы лучше других знают, что именно интересно их коллегам, и собирают «свою» аудиторию, во-вторых, они не составляют конкуренцию внешним консультантам, а напротив, выступают потенциальными клиентами или партнерами по проектам.

Таким образом, у юридических фирм появляется новая стратегическая опция — выступать инициаторами совместных форумов с ключевыми клиентами. Это создает winwin-эффект: клиент получает качественное отраслевое событие с участием регулятора и усиливает свой HR-бренд, а юридическая фирма демонстрирует экспертизу, расширяет контакты и укрепляет партнерские отношения. В 2026 г. такие коллаборации скорее всего станут одним из главных форматов развития юридического рынка.

Обучение как отдельный продукт

Этот тренд, имеющий место среди юридического консалтинга, был задан фирмой «Пепеляев Групп» в 2012 г., когда была создана «Академия права» — семинары для клиентов и специалистов.

«Runetlex Академия» от юридической фирмы Runetlex за три года прошла путь от курсов по софт-скиллс и лидерства до четырех потоков в год курса по нейросетям.

VERBA LEGAL в 2025 г. запустила Школу трудового права — ежемесячные онлайн-уроки с разбором происходящих в законодательстве изменений, судебной практики и конкретных рекомендаций для бизнеса.

Таким образом, налицо тренд — юридические фирмы перестали относиться к обучению клиентов как к факультативу, теперь это отдельный продукт, который укрепляет экспертизу и повышает лояльность.

Дискуссионные клубы

В 2025 г. сохранился тренд на создание камерных дискуссионных клубов. Этот формат давно работает как инструмент комьюнити-маркетинга. Приведем несколько примеров (на рынке их, конечно, гораздо больше): судебный клуб имени Чака Норриса (Forward Legal), «Про Процесс» (Orchards), Клуб недвижимости и HR-клуб (АЛРУД), Клуб юристов ИТ-отрасли (ЕПАМ), IP-клуб (BGP Litigation), «HOT-LAW» (UCL) и др.

Заседания дискуссионных клубов перестали быть просто встречами по интересам, превратившись в полноценные инструменты нетворкинга и удержания аудитории. Данный формат позволяет юридическим фирмам:

- укреплять связи с ключевыми клиентами и партнерами в неформальной обстановке;
- демонстрировать экспертизу посредством разбора конкретных кейсов и игровых процессов;
- создавать закрытое сообщество, участники которого получают доступ к эксклюзивной информации и общению с регуляторами и коллегами.

В 2026 г. мы, вероятно, увидим дальнейшее развитие нишевых клубов (по отраслям, функциям, уровням управления), а также усиление их образовательной и нетворкинг-составляющей.

Мероприятия «вне формата»

Если 2024-й год был годом вечеринок, то 2025-й запомнился событиями «вне формата», для которых главное — не тема доклада, а эмоции и личное общение. Юридические фирмы

заметили, что клиентам становится все сложнее объяснять семье, почему они снова находились на работе допоздна. В связи с этим было найдено решение по поводу проведения мероприятий, на которые клиенты могут приходить с членами своей семьи. Так, «ЮрТехКонсалт» вместе с сообществом Link организовала Legal Family Day: дискуссию инхаус-юристов с BBQ, анимацией, угощением сахарной ватой и с проведением вечерней игры деловой игры. Авторы бестселлера «Нетворкинг для разведчиков» правы: лучший контакт возникает тогда, когда дети играют вместе со взрослыми. «Закон.ру» запустили линейку «Кухня Права»: сначала эксперты разбирают отраслевые правовые вопросы, а затем команды под руководством шеф-поваров готовят блюда (уже состоялись мастер-классы ирландской и балканской кухни). Ничто так не объединяет, как совместное приготовление ужина. В 2026 г. такие «неформатные» события скорее всего станут отдельным направлением в event-стратегии юридических фирм.

Выводы и прогнозы

Несмотря на высокую конкуренцию, в 2026 г. число юридических мероприятий не уменьшится, так как они стали основным каналом демонстрации экспертизы для юридических фирм. Одни фирмы делают ставку на онлайн, другие — на «живые» встречи, большинство же гибко чередует форматы.

Юридические фирмы доказали, что способны проводить крупные отраслевые форумы с участием регуляторов и бизнеса. Данный тренд и далее сохранится за лидерами рынка, а новые игроки будут проводить не менее двух собственных конференций в год для продвижения ключевой практики.

После 2022 г. фирмы заново выстраивают зарубежные партнерские сети. Главной площадкой для этого стали арбитражные недели и международные конференции. Так, 2025-й год показал, что российские юридические фирмы уже автономны и способны продюсировать события напрямую с крупными локальными игроками.

Юридические департаменты компаний превращаются в новых провайдеров отраслевых конференций. Их бренд работает мощным «лид-магнитом» для коллег. В новом году таких событий станет еще больше, а юридические фирмы выступят в роли соорганизаторов и партнеров.

Связка «актуальная тема — обучение — комьюнити» продолжает эффективно способствовать продажам. Курсы и собственные академии позволяют детально разобрать сложный вопрос, подтвердить экспертизу и через сообщество выйти на личное общение.

Для того, чтобы выделиться, фирмы усиливают культурно-развлекательную часть, делают ставку на горизонтальный нетворкинг и события «вне формата».

Безусловно, рынок продолжит искать новые формы проведения подобных мероприятий: кэмп-семинары, TED-форматы, антиконференции, воркшопы.

Главное, чтобы эти мероприятия не только информировали, но и объединяли, вовлекали и запоминались.



Церен
Савгуров основатель и CEO Partisans



Анна
Шахназарова руководитель проектов Partisans

СТАТЬИ

ЮРИДИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ