

律师工作报告格式指引(通用7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

律师工作报告格式指引篇一

回顾一年的律师实习期，我感触颇深。一年的实习生活让我认识到自己的无知，也见证了我的成长，失望伴着希望，泪水化为汗水，一年的实习生活，使我对法律的信仰逐渐加深，坚定了我走上律师工作岗位的决心，对自己未来的执业生活充满了期待和向往。这一年我始终认真遵守宪法和法律，遵守律师职业道德和执业纪律，忠实履行中国特色社会主义法律工作者的职业使命，维护当事人的合法权益，维护法律正确实施，维护社会公平和正义。

1、律师要不断学习，提高自身的素质修养。

从各位成功的资深律师的讲课中，可以看出真正走向成功的律师必然是有着很好为人修养和专业素养的律师。从各位成功的律师身上，我们可以看到，虽然他们有的已腰缠万贯，在业内享有崇高威望和声誉，在自己的专业领域十分擅长，但他们都依然保持着谦逊的态度和不断学习的精神。我想这就是对自身为人和专业知识上的严格要求。一方面，从为人上说，律师这个职业是个需要广泛的人际脉络的行业，而良好人际关系的建立必然需要良好的修养和为人。另一方面，专业素养方面，只有具有良好的专业素养，锻炼出高超的执业技巧和积累丰富的执业经验，才能不断的为当事人提供优良的法律服务，更好的维护当事人的合法权益。而要想有良好的专业素养，就需要我们不断的去学习，特别是对于法治

社会建设中的中国而言更是如此，法律的不断膨胀与更新，使我们时刻不能忽略学习。所以说，从培训中给我们年轻律师的一个主要启发就是要不断的学习，从为人和专业知识上严格要求自己，加强素质修养。

2、遵守律师执业道德规范和纪律。

律师职业有自己行业的特殊性，基于这种特殊性，律师行业有自己行业所特有的道德规范和纪律。这应该是每个律师时刻铭记在心的。律师既不是天使也不是恶魔，而是法治社会中不可或缺的一个角色，这个角色最大的使命是根据法律来维护当事人的合法权益。这应该是指导每个律师执业的一个基本准则。律师在执业中要严格要求自己，理性对待案件。对在案件中知悉的当事人的隐私、商业机密以及国家机密等都应该做到严格保密。在执业中要和法官保持一定距离和适当的关系。总之律师在执业中应严格遵守自己行业的执业准则，这样不仅使自己正当合法的执业有利于保护自己 and 提升自己，也有利于树立在公众心目中良好的律师形象。因为律师行业的整体形象会影响到每个律师在社会的地位和执业。而现在社会上存在很多对律师的误解与偏见往往就是由于一小部分律师在执业中没有很好的遵守职业规范，这就需要我们每个律师人反思和认真对待。

这就是参加申请律师实习集中培训和网络培训所给我带来的体会和收获。

律师工作报告格式指引篇二

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、

培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市尝细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服 务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健

康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，

我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

律师工作报告格式指引篇三

201x年x月至201x年x月

二、实习单位

湖南省____法院

三、实习目的

任何理论知识，终究都要透过实践的检验。从考研起算，系统学习法律知识已有近三年的时间，在这期间法律基础知识进一步扎实、理论水平也有明显提高，但是对于实务接触甚少，所学理论知识无法在实践中得到验证，也就不能发现不足，反过来影响了理论水平的进一步提高。透过参加实习开阔眼界，处理好校园教育与社会实践的关系，以理论为基础，透过实践加深对法学理论的理解。力求实践资料与理论知识相结合，以期到达提高法律素养和实务水平的目的。

四、实习资料

我的专业方向是刑法学，本次实习，我被安排在湖南省____法院刑事审判庭，主要的实习科目是刑法和刑事诉讼法。实习期间，我实际了解了超多案件从立案到结案的全过程，对法律的实际运作有了更深的理解。在实习中我的主要岗位是书记员和法官助理。具体工作资料是：办公室日常事务处理、参加案件合议、整理装订案卷、参加二审开庭、书写法律文书等。这一系列的工作让我感受颇深，开阔了眼界，收获了许多课本上没有的知识。

首先，翻阅和整理案卷。案卷整理工作具有重要好处，每个审结的案件都要及时订卷归档，以备日后查阅。刚开始整理的时候比较生疏，时有差错，之后透过向书记员请教，我很好地掌握了整个卷宗整理和装订过程，能够独立完成案卷装订工作。整理案卷也为我带来了接触各类案件的机会，当我认真查阅和整理浓缩了多方工作流程的卷宗之后，我逐步了解到一个案件从公安机关立案侦查到检察院审查起诉再到一审法院审理判决的具体工作程序，并从中体会到案件审理的基本思路。每个案件审理终结后的退卷工作和向最高人民法院寄送关于死刑复核的案件材料，又让我对二审案件的整个审理过程有了清楚的认知。

其次，参加案件旁听。在实习期间，每次开庭我都会坐在旁听席，认真旁听、记录。在旁听过程中，我感受到了审判人员公正、中立的审案态度，以及公诉人和辩护人激烈的辩论。庄严的法庭、严格的程序，无不折射出法律的严肃和公正。从审判人员对被告的发问中，能体会到审判人员对于整个案件审理思路的把握，更好地了解案件事实。而在公诉人和辩护人的争论中，我又能了解到案件争议的焦点。观摩法庭庭审还让我对刑事案件庭审的整个过程有了更加直观生动的了解，比起书本上枯燥的文字表述，庭审让诉讼程序更形象具体，记忆深刻。

最后，书写法律文书。其中以记录合议庭笔录为主。做笔录要求具有很快的打字速度，还要求具备相当好的归纳和决定潜力，要抓住合议的重点，准确地运用法律专业术语，从某种好处上讲也是对自己理论知识的检验。透过记录合议庭笔录，我了解到主审法官对于案件的处理意见，以及相关审判人员的推荐，有些重要的案件还会让庭长参加合议，这些都是做出最后公正、合法的判决所必不可少的前提条件。

法律文书不仅仅格式要规范，资料更要合法、合理、合情。书写判决书的过程中要查阅一审带给的卷宗、二审的庭审笔录、合议庭笔录、公诉人意见书、辩护人辩护词等材料，在

整体上把握案件的事实和案情关键，针对被告和辩护人的上诉理由进行充分合理的驳回或者对于那些事实不清，证据不足的案件说明理由发回一审法院重审。虽然在校期间已经学习了法律文书的写作，对法律文书也有了必须的了解，但是在写判决书的过程中，我深切地感受到法律要想运用的好、有说服力，光靠书本上的知识是不够的，必须要多进行实务锻炼。

五、实习之我见

（一）对法院工作有了更加直观深入的了解。

实习之前，对法院及法官的认识仅限于书本知识和一些影视作品中的形象，印象比较模糊而且带有明显的模式性。真正接触之后才发现实际的法院工作跟想象的相差巨大。1. 法院工作的重要性。法院工作直接关系到社会公平正义的实现。在刑庭实习，接触到的都是一些恶性刑事案件，每一个案件的处理都关系到诸多人的切身利益，所以每个案件都需要以公正客观的心态对待，确保受害人利益得到切实保障，被告人得到应有惩罚，正义得到伸张。2. 法院工作的复杂性和严谨性。在实习过程中，接触到的案件跟书本上学的案例相差悬殊。教材中的案例都是经过反复推敲筛选、确定没有争议之后才被选入的。

但是实践中的案例很少具有这样的典型性，案件事实具有诸多模糊之处，而且还有许多其他的因素需要思考，每个案件都需要法官耗费超多的心血反复推敲、斟酌，有的甚至透过数次合议仍不能达成统一意见。在这种状况下，并不是简单的以少数服从多数，而是允许保留少数人意见，并随合议笔录一并提交审判委员会定夺。3. 法官工作的艰辛。真实的法官工作远没有电视上写的那样简单惬意。恰恰相反，法官工作实属不易。不仅仅要应对案件双方的双重压力，还要抵御来自不同方面的拉拢诱惑。

每个案件，法官们都会尽心调解，以求被害人能够得到最大限度的补偿，被告人能够得到必须的宽恕；每个案件，法官们都会反复斟酌，以求客观公正；每次二审开庭，法官们都是周密安排、紧凑高效。但是法官们的努力却常常得不到理解。实习期间，经常遇到群众上访、静坐，甚至冲击法院，法官的工作环境需要更加切实的保障。

已。被告大多都是80后甚至90后的孩子，他们在作案的时候没有基本的法律常识，不计后果，图一时之快而走上犯罪的道路，给自己、家人以及整个社会造成巨大的伤害。看着他们在庭审时的忏悔，父母在旁听席上默默地流泪，以及被害人亲属的悲痛欲绝，我的心里十分难过，每个案件背后都是两个甚至更多家庭的灾难。对于未成年犯罪社会具有不可推卸的职责，在这个物欲横流的社会，我们更要做好法制宣传与教育工作，从娃娃抓起，避免他们染上社会的不良风气，走上不归路。

（三）要时刻注意加强学习。

首先，向周围具有丰富法律实践经验的人学习，学习别人优秀的潜力，优良的工作习惯和思维技巧。法官们都具有长期司法审判工作经验，他们学识渊博、执法如山，合议案件时能迅速抓住案件的关键点进行剖析，庭审时对庭上状况的发展具有很强的掌控潜力，他们的言传身教让我获益良多。透过与他们的接触和交流让我对法官这个神圣的职业更加的向往。对于我这样一个即将步入社会的学生而言，需要学习的东西很多，周围的同事就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，能够向他们学习很多知识、道理，博采众家之长，以人之长补己之短。

律师工作报告格式指引篇四

时光如流水般转瞬即逝，不知不觉20xx年已近尾声，我来公

司已经有一年半的时间。在这纷繁忙碌而充实的一年里，我学到了很多新的知识，极大的拓展了自己的视野，也进一步加深了自己的业务能力。我作为九九久一员普通的一线销售人员，在这充满挑战的一年里，兢兢业业的做好自己的本职工作，不断学习完善自我，加深业务水平，在销售经理的带领下，紧跟公司发展的脚步，不断克服种种困难，保证了在不利的市场大环境下公司产品的稳定销售。取得了一定的成绩，也遇到了一些经验教训。

加强市场调研，了解国内外同行业生产经营情况，分析产品发展动向，为公司决策提供依据。

定期收集客户信息并进行管理沟通，跟据调查目的进行分类；并将统计调查资料与原有资料进行比较分析。

在合同的签订和管理方面：

在供需双方协商一致的基础上签订销售合同，明确数量、价格、发货时间、结算付款方式及期限、违约责任等，经销售部经理审核后报董事长审批。

对销售产品的货款负责，及时进行清收，收到的客户货款，及时上缴公司财务部。合同销售产品的货款回收按照合同约定的付款期限及方式履行，及时跟踪，确保货款及时到位。

对未能在合同约定的时间内履行付款手续的，及时跟踪客户动态，采取必要措施，确保在最短时间内收回资金。

做好产品跟踪和售后服务工作，及时了解客户的要求和想法，巩固产品市场。

今年二甲基海因完成销售4643.5吨，销售额：人民币3996.816万元，美元452.46636万元；与去年相比，增长率为45%。羟甲基海因完成销售55.05吨。

一年多来，我作为职场新人走过了人生的比较重要的一步，已深感责任重大，无所适从，但我遇到了很好的领导和同事，他们的帮助和包容是我成长的重要因素，也使我渐渐成熟，逐渐适应竞争激烈与多变的销售市场。

又是一年春来到，站在这岁末年初的门槛上，回首过去，展望未来，新的一年，新的开始，新的起点，新的目标，在新的一年里我将充分利用业余时间，专研专业知识营销策略。开拓视野，丰富知识，总结经验，把理论变为实践，化压力为动力，沿着公司领导指导的方向不断前行。

律师工作报告格式指引篇五

受中铁二局集团公司第三届职工代表大会主席团的委托，我向大会报告工作，请予审议。

一年来，公司各单位以坚持和完善职工代表大会制度为抓手，继续推进“一个主题”（即和谐主题——构建和谐职工、和谐工会、和谐企业）、“两个维护”（即以促进“工者有其岗位、劳者有其报酬、耕者有其保障”为重点，维护职工合法权益；以服务企业改革、维护企业稳定、促进企业发展为己任，维护企业利益。）的总体工作思路，着力实施“三抓一创”（即“抓基层、抓基础、抓基本，创新工会工作”）的工作举措，不断深化企业民主管理与民主监督，厂务公开、集体合同、平等协商、民主评议领导干部、职工董事、职工监事等民主管理工作机制日臻完善，促进了职代会各项职权的全面落实，为企业的和谐发展发挥了积极作用。

“三抓一创”是20xx年集团公司工会、职代会践行科学发展观，加强和改进工会、职代会工作的重要举措。一年来，集团公司工会始终坚持“面向一线、眼盯基层、狠抓落实、强基固本”的理念，坚决贯彻“组织起来，切实维权”的工作方针，依据企业生产经营格局，及时建立组织、健全制度，通过坚持推行“片区联合、上挂下派”的组织建设新模式，

做到了哪里有任务、哪里有项目、哪里有机构，哪里就有工会、职工（代表）大会。年内，先后指导一公司、机筑公司、深圳公司等多个单位筹备召开双代会，顺利进行了换届选举，及时指导兰新二线、京福、玉树、钦北等新建项目部成立了工会工作委员会，调整了物资公司、贵广、榆神、湘桂指挥部工会主席（工委主任），基本做到了“全盘思考、及时建制、全面覆盖”，为职代会民主管理工作打下了良好基础。另外，自20xx年7月开始，集团公司工会专门组织成立“三抓一创”工作调研组，对一公司、电务公司、瑞城公司、贵广指挥部、投资公司、榆神高速公司等12家单位进行了系统调研，就基层工会工作、企业民主管理等问题进行了调研，汲取教训、总结经验、摸索方法，引导职工民主管理向深入发展。

认真贯彻四川省、中国中铁《职代会条例》相关规定，落实好职代会各项职权。年内，集团和各单位不定期召开职代会代表团（组）长联席会议共15次，讨论、审议和通过了职工监事选举、全国劳模评选、省市灾后重建先进个人推荐、提高员工住房公积金缴存比例等议题和事项，较好地发挥了职代会源头参与、民主决策的作用。年初，为召开好年度职代会，在公司行政领导和相关部门的大力支持下，公司工会主持召开了成都部分单位、本部部门职工代表座谈会，广泛征求职工意见和建议，搭建起了企业、工会、职工三方和谐交流、坦诚沟通、平等协商的平台。20xx年3月，集团公司召开三届四次职工代表大会，听取并审议行政工作报告、职代会工作报告、集体合同执行情况报告、职工代表提案审理情况报告，调整充实职代会各专门工作委员会成员，通过并签订了20xx年集体合同和工资及女职工的专项集体合同。此外，切实抓好提案工作，职代会闭会期间，通过多种有效形式，对涉及公司改革发展和员工切身利益的重大议案进行讨论和审议，对职工提案进行督促落实。三届四次职代会后，公司工会对立案的29项职工提案进行了分类汇总，就提案落实工作召开专题会议，明确了落实责任部门和责任人，并对立案

落实情况进行监督检查，使29项提案件件有回音。其中，已解决和落实的提案26条，有待进一步研究解决的3条，提案落实率达90%以上。

平等协商机制进一步完善□20xx年，根据《工资集体协商试行办法》和上级组织的要求，公司各单位全面推行了工资集体协商工作，年内包括集团公司在内的17个单位，均按要求签订了工资集体协议，签约率达100%，增强了集体合同的实效性。

10月份，全总党组成员、经审委主任张世平对公司推进的“两个普遍”进行了调研，对公司全面开展工资集体协商工作给予了高度评价，称赞中铁二局“名不虚传，是一支真正的铁军、开路先锋，不愧为全国先进典型”。在10月份四川省委省政府召开的工资集体协商电视电话会上，集团董事长郑建中专门就公司推行集体协商工作做大会发言，受到广泛关注和好评。进一步强化监督检查，各单位通过组织职工代表到基层和各项目就职代会条例落实情况、职代会决议执行情况及安全生产、劳动保护、生产经营等情况进行巡视检查，发现问题及时纠正。年底，按照总公司要求，组织对集团公司及各子（分）公司《集体合同》和各专项合同履行情况进行了自查和抽查，有力促进了《集体合同》相关工作的规范化。

均年收入达60337元，比上年增长19.51%。特别是大家非常关注的“提高工龄工资”的问题，领导非常重视，经多次研究，决定将工龄工资标准提高到每工龄年15元/月；同时，根据公司《工程项目经理部薪酬分配办法》有关规定，项目系数考虑了因流动施工而给予员工的流动津贴；针对高原地区项目，公司专门设立了高原补贴，高原补贴标准根据高原海拔高度确定，最低为50元每人每天，最高为130元每人每天。与此同时，公司还大力开办农民工夜校，不断完善农民工创业就业培训、帮扶救助、技能竞赛、评先奖励等工作机制，将农民工权益维护工作落到实处。一年来，公司各级党政工组织同

心同德，同舟共济，协作无间，确保推进集体合同和专项集体合同的一一落实，实现企业与职工共建共享共赢，真正将“依靠职工办企业，办好企业为职工”的理念落到了实处。

20xx年，公司继续贯彻落实《中铁二局集团有限公司工程项目部厂务公开实施细则》、《中铁二局项目党建工作标准化手册》，不断拓展公开渠道，丰富公开形式、规范操作程序，逐步完善了厂务公开长效机制。进一步明确了各级组织、各有关部门的工作责任，形成了“党委领导、行政运作、纪委监督、工会协调、职工参与”的工作机制，把公开的内容、程序、形式、考核、效果等都纳入了企业管理轨道，使职工群众充分享有了知情权。

律师工作报告格式指引篇六

(一)根据《股票发行与交易管理暂行条例》(以下简称《股票条例》)的有关规定,制定本准则。

(二)发行人依据《股票条例》申请公开发行股票和上市,其所聘请的律师应当按照本准则的要求,出具法律意见书和制作律师工作报告。

(三)法律意见书是发行人向中国证券监督管理委员会(以下简称证监会)申请公开发行股票所必须具备的法定文件之一。律师工作报告随申报材料上报,存证监会备案。

(四)法律意见书按照下述《法律意见书的内容与格式》的各项提示,只表述结论性的意见(一般不超过3000字)。律师工作报告应当就律师的工作过程、下述《法律意见书的内容与格式》和《律师工作报告的内容与格式》所涉及的事实及其发展过程、每一法律意见所依据的事实和有关规定作出详尽、完整的阐述,并就疑难问题展开讨论和说明。

符合条件”一类的措辞。对于不符合条件的事项或者律师已

经勤勉尽责仍不能对其法律适用作出确定意见的事项,应当发表保留意见,并且应当指出上述事项对本次发行、上市的影响程度。

律师出具法律意见书,在行文中不宜使用“假设”、“推定”一类措辞;但是可以使用“经核查,未发现”等措辞。对于某些可以依法作出假设的事实,原件的真实性和对企业重要管理人员的书面陈述的信赖。等等)?可以直接说明没有再作进一步的验证。

(七)律师可以要求发行人就某些事宜作出书面保证;但是,无论有无发行人的书面保证,律师仍受勤勉尽责义务的约束,不得出具有虚假、严重误导性内容或者有重大遗漏的法律意见。

(八)发行人申报材料上报后,如有任何改动,必须立即通知律师,并经过律师的书面确认;该书面确认意见应当立即报送证监会。如有必要,律师应当对法律意见书作出相应的修改或者补充,并将其反映在工作报告中。

(九)如果发行人取得发行、上市的许可,律师应当发表补充意见,说明法律意见书出具日至招股说明书发布日期间,法律意见书所涉及的内容及发行人的法律地位没有发生重大变化。如有重大变化事项,应当就此发表法律意见同修改后的招股说明书一起上报证监会。

容或有重大遗漏的法律意见书,律师在股票发行、上市筹备过程中,可以选择适当的时机,以工作报告的形式向发行人提供法律意见,并且不断补充、修改工作报告;只有等到全部工作结束后,发行、上市申报材料正式上报时,方可出具法律意见书。

(十一)根据《股票条例》的规定,法律意见书应当在发行人向地方政府或者中央企业主管部门提出公开发行股票申请之前完成;但是,如果地方政府或者中央企业主管部门认可,承

办律师可以先行提交法律意见书的草稿,待地方政府或中央企业主管部门作出审批决定后,再签署法律意见书报送证监会的法律意见书应当是经二名以上律师及其所在律师事务所签字、盖章的正式文本。(十二)本准则供发行人律师使用,供主承销商律师参考主承销商律师出具法律意见书的范围和内容与发行人律师出具法律意见书的范围和应当各有侧重。

主承销商律师应当对主承销商负责,主要就发行人的发行、上市申报材料的合法性、完整性、规范性作出充分说明。

(十三)本准则自公布之日起施行。

法律意见书的内容与格式

xx律师事务所关于xx公司xxxx年度

股票发行、上市的法律意见书

xx公司(发行人):

(引言)

1、说明根据《股票条例》第十三条的要求出具法律意见书。

(1) 发行人(或者主发起人)的常年法律顾问;

(2) 前期股份制改造及本次发行、上市特聘专项法律顾问。

(3) 本次发行、上市特聘专项法律顾问。

1、说明根据《聘请律师协议》,对审查过的事项作概括引述。

2、说明是依据法律意见书出具日以前已经发生的事实发表法律意见。

3、说明仅就与本次股票发行、上市有关问题发表法律意见，并不对有关会计、审计、资产评比等专业事项发表意见。

4、说明律师是根据对事实的了解和对法律的理解发表法律意见。

1、发行人保证已经提供了律师认为作为出具法律意见书所必需的、真实的原始书面材料、副本材料或者口头证言。

2、律师已经证实副本材料或者复印件与原件的一致性。

3、对于本法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，律师依赖于有关政府部门、发行人或者其他有关单位出具的证明文件出具本法律意见。

4、本法律意见书仅供发行人为该次股票发行、上市之目的使用，不得用作任何其他目的。

5、律师同意将本法律意见书作为发行人申请公开发行股票所必备的法定文件，随其他申报材料一起上报，并依法对其出具的法律意见承担责任。

律师工作报告格式指引篇七

一、基本情况

社会消费品零售总额是指一定时间内全社会各种流通渠道与环节直接售给城乡居民和社会团体用于最终消费的实物商品总额（不包括教育、医疗、娱乐等服务消费），这项指标主要反映全社会实物商品的消费走势情况，是居民消费能力的重要体现，同时也反映消费品市场的冷热状况，还可以作为观察经济景气状况的重要指标。随着经济社会的快速发展，在国家扩大内需政策的促进下，我县商贸流通业实现了较快发展，城乡市场体系不断健全，多业态、多种流通方式快速

发展，批发零售业和住宿餐饮业迅速发展，社会消费品零售总额快速增长，城乡居民购买力进一步增强，消费品市场呈现出繁荣活跃的发展态势，在扩大消费、保障民生、拉动经济增长方面的作用显著增强。

2051655万元，是20xx年的8.8倍，年均增幅达18.8%。其中□20xx年完成551080万元，同比增长15.9%。

（二）纳入限额以上统计企业及个体的情况。目前，我县贸易企业及个体抽样总量以第二次经济普查6663个为基数，根据统计制度要求，贸易统计分为限额以上全面统计、限额以下抽样推算两部分组成，即：对批发业年销售额20xx万元以上、零售业年销售额500万元以上、住宿、餐饮年营业额200万元以上的纳入限额以上统计，其余实行限下抽样推算。截止20xx年9月，全县纳入限额以上全面调查统计的企业及个体为71户，其中，企业12户，大个体59户，纳入限下抽样推算的企业和个体为48户。

二、主要特点

消费品零售总额增长的主导力量，是支撑零售总额的中流砥柱。住宿、餐饮占12.2%，有后发优势和较大增长空间。

（二）城镇及农村市场均衡增长，但发展不平衡。从今年1-6月份统计数据来看，城镇消费品零售总额为197419万元，同比增长14.6%，乡村84608万元，同比增长14.5%。从所占比例来看，城镇消费对社会消费品零售总额指标的贡献在70%以上，而农村消费仅30%左右。我县现有常住人口约为57万，城镇消费是构成社会消费品零售总额的主体。随着城镇及乡镇建设规模的不断扩大，各商业网点布局日趋完善，城镇及乡村居民消费将越来越便捷，全县消费品市场的发展得到有效促进，农村市场有巨大潜力。

（三）经营业态和组织形态多种多样，竞相发展。超级市场、

专卖店、购物中心等零售业态和连锁经营、物流配送、电子商务等营销方式逐步进入我县批零贸易市场，形成行业内多层次、多业态、开放式、竞争型的市场新格局。超级市场进入成长期、专卖店迅速崛起、新型业态层出不穷，除了百货店、超市和专业店专卖店业态以外，便利店、无店铺销售等业态已登陆市场，成为与百货店、超级市场、专业店专卖店并驾齐驱的零售业态。

盛，市场繁荣活跃。粮食、油料、肉类、禽蛋、水产蔬菜和水果等农副产品市场供应量均保持了较高的水平，而且更加充足。居民在满足“吃”的同时，用于发展和享受消费的支出日益增加，消费金额由几百元到现在的几万元，汽车已经成为家庭消费的新热点。

三、存在的问题

（一）个体工商户多、法人企业少，无重点企业支撑。从数量上来看，个体户占限上单位数量的85.2%，法人企业仅占14.8%；从结构上看，12家限上法人企业以中小型企业为主，无重点企业支撑。

（二）消费环境有待进一步改善。消费品市场商品结构不能满足群众的多元化需求，一定程度上影响消费增长。另外，消费品市场上仍存在一些损害消费者利益的行为和现象，以假充好，以劣充优，短斤少两等欺骗消费者的现象，一定程度上影响了消费市场的活跃程度。