综合评估选择法律顾问打分表

|  |
| --- |
| 一、资格要求（总所与分所资质与业绩不能混用） |
| 1.供应商是经国家司法行政主管部门合法登记注册满5年的律师事务所。 |  |
| 2.供应商在项目服务地市级行政区域内设有固定办公场所。 |  |
| 3.供应商执业律师在20名以上，其中执业满5年的律师不得少于5名。 |  |
| 4.供应商具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度。 |  |
| 5.供应商不得存在以下情形：①尚欠缴应纳税款或者社会保险费的；②因违法行为，被依法限制或者禁止参加采购活动的；③参加采购活动前三年内，在经营活动中存在重大违法记录的。 |  |
| 二、资料要求 |
| 1.提供合法有效的律师事务所执业许可证的复印件及负责人身份证复印件，并加盖律师事务所公章。 |  |
| 2.负责人不能参加现场磋商的，提供负责人授权委托书及受托人身份证复印件。 |  |
| 3.提供不少于20名执业律师统计表（需注明执业律师姓名、政治面貌、执业证号、执业年限、联系电话）并附对应的律师执业证复印件。 |  |
| 4.需提供在服务地设有固定办公场所证明资料，如租赁合同、商品房买卖合同、房产证等复印件。 |  |
| 5.供应商成功案例目录并附相应法律服务合同、法律文书、裁判文书等。 |  |
| 6.供应商依法缴纳税收的近三年完税凭证证明材料。 |  |
| 7.供应商自行承诺：①承诺未被列入“信用中国”网站失信被执行人、重大税收违法失信主体、政府采购严重违法失信行为记录名单，未被列入“中国政府采购网”政府采购严重违法失信行为记录名单；②参加本次磋商前3年，在经营活动中没有重大违法、不良、失信记录的书面承诺；③服务及保密承诺。 |  |
| 8.供应商自制法律服务方案，包括常年法律顾问服务及专项法律服务。 |  |
| 9.供应商认为有必要的其他文件资料。 |  |

|  |
| --- |
| 三、综合评分标准 |
| **1.法律服务方案：****30分** | **1.1法律服务内容（共20分）** | **A、服务内容（10分）**服务方案包括10项以上得10分；7项以上得7分；5项以上得5分；5项以下不得分。 |  |
| **B、服务内容是否有针对性、专业性(2分)**非常全面：2分；一般：1分；无针对性：0分 |  |
| **C、服务方式是否有针对性、专业性(2分)**非常全面：2分；一般：1分；无针对性：0分 |  |
| **D、服务内容或服务方式便利性(2分)**响应时间快：2分；一般：1分；慢：0分 |  |
| **E、服务体系的完善性（2分）**完善：2分；不完善：0分 |  |
| **F、是否有服务质量保障措施（2分）**服务保障措施全面：2分；服务保障措施一般：1分；无：0分 |  |
| **1.2专项法律服务方案****（共10分）** | **A、专项法律服务方案是否全面（2分）**非常全面：2分；一般：1分；无专项法律服务方案：0分 |  |
| **B、服务方式针对性、专业性（2分）**非常全面：2分；一般：1分；无针对性：0分 |  |
| **C、服务方式便利性（2分）**响应时间快：2分；一般：1分；慢：0分 |  |
| **D、专项法律服务费用收取优惠方案（2分）**有：2分；无：0分 |  |
| **E、服务质量保障措施（2分）**有：2分；无：0分 |  |
| **2.报价部分：****20分** | **报价得分＝（有效最低报价÷最终报价）×20** |  |
| **3.专业评分：****50分** | **3.1供应商的综合情况****（共30分）** | **A、律师事务所成立时间（4分）**20年以上：4分；10年以上：2分； 5-10年：1分； 未满5年：0分 |  |
| **B、执业律师人数（4分）**50人以上：4分；40-49人：3分; 30-39人：2分; 20-29人:1分；19人以下:0分 |  |
| **C、根据年度审计报告或会计报表反映的业绩，供应商最近年度收入情况（4分）**3000万元以上：4分；1000-3000万元：3分；500-1000万元：2分；500万以下：1分 |  |
| **D、供应商是否设立党支部（2分）**设立：2分；未设立：0分 |  |
| **E、供应商是否购买律师事务所或律师执业保险（3分）**有：3分；否：0分 |  |
| **F、供应商获得的荣誉情况（4分）**获得国家级表彰：4分；获得省部级表彰：3分；获得市级表彰2分；获得县级表彰：1分 |  |
| **G、供应商是否曾为本公司或集团下属企业提供过法律服务（1分）**有：1分；无：0分 |  |
| **H、供应商现有合作的常年法律顾问单位情况（4分）**50家以上：4分；30-49家：3分；10-29家：2分；9家以下：1分 |  |
| **I、供应商现有常年法律顾问单位在性质或行业上与本企业情况相似的数量（4分）**10家以上：4分；5-9家：3分；1-4家：2分；0家：0分 |  |
| **3.2供应商拟指派参与本项目律师情况****（共16分）** | **A、拟指派提供法律服务律师人数（3分）**5人以上：3分；3-4人：2分；2人：1分；1人：不得分 |  |
| **B、律师团队中有担任过法官、检察官、仲裁员、公证员的情况（2分）**有：2分；无：0分 |  |
| **C、律师团队执业年限满5年的律师情况 (3分)**3人以上：3分；1-2人：2分；0人：0分 |  |
| **D、指派律师获得的荣誉情况（5分）**律师团队中有人获得国家级表彰，或有两人以上获得省部级表彰，或有人两次以上获得省部级表彰的：5分；律师团队中有人获得省部级表彰的：3分；律师团队中有人获得市级表彰的：2分；律师团队中有人获得县级表彰的：1分 |  |
| **E、律师团队首席（主要）律师执业年限（2分）**10年以上：2分； 5-10年: 1分; 5年以下：0分 |  |
| **F、主要律师是否法律、经济/企业管理等复合型专业人才、知识结构是否全面(1分)**是：1分；否：0分 |  |
| **3.3磋商承诺及现场表现（4分）** | **A、形象/沟通能力/口头表达能力(2分)**好：2分；一般：1分；差：0分 |  |
| **B、提供资料是否符合磋商要求 (2分)**完全符合的2分，欠缺资料或承诺文件的，每少一项扣1分，扣完为止。 |  |
|  （**供应商**）最终得分： |  |

**附：综合评估选择法律顾问的参数与分数设置理由**

一、资格要求**（总所与分所资质与业绩不能混用**，理由：总所和分所可能在专业领域和经验上存在差异。明确区分资质和业绩可以确保所聘请的法律顾问具备实际需要的专业能力和经验；防止虚假宣传，有些分所可能会借用总所的名义进行宣传，实际能力却不匹配。明确规定可以防止这种情况，确保客户获得真实的信息；分所的实际操作能力和总所可能存在差异，明确区分可以确保客户获得符合预期的服务质量；明确规定可以防止一些分所借用总所的资质和业绩进行不公平竞争，维护市场的公平性。通过这些措施，可以更好地保障客户的权益，确保所聘请的法律顾问能够真正满足需求**）**

**1.供应商必须是经国家司法行政主管部门合法登记注册满5年的律师事务所**（理由：一般成立时间长的律所通常积累了更为丰富的法律实践经验、有稳定的团队、良好的声誉、广泛的资源、专业的管理）；

**2.供应商在项目服务地市级行政区域内设有固定办公场所**（理由：固定办公场所使得企业和法律顾问之间的沟通更加便捷，面对面交流可以提高沟通效率，减少误解和信息传递的延迟；律所能够更快速地响应企业的法律需求，提供及时的法律支持和服务，尤其在紧急情况下显得尤为重要；固定办公场所的设立意味着律所对当地的法律环境、法规政策、司法实践等有更深入的了解，能够提供更具针对性和实效性的法律建议；固定办公场所的存在可以增强企业对律所的信任感，显示出律所的稳定性和可靠性，减少企业对法律服务质量的担忧；在项目服务地设有办公场所的律所可以更方便地处理当地的法律事务，如出庭、与当地政府部门或其他相关机构的沟通等，减少了因地理距离带来的不便；固定办公场所可以减少企业和律所之间的差旅成本和时间，提高工作效率，降低企业的运营成本；律所在当地设有办公场所，意味着可以更好地利用当地的法律资源、人脉关系和专业网络，为企业提供更全面和高效的法律服务）；

**3.供应商执业律师应当在20名以上，其中执业满5年的律师不得少于5名**（理由：执业满5年以上的律师通常具备更为丰富的法律实践经验，能够更好地处理复杂的法律问题，提供高质量的法律服务；拥有20名以上律师的团队可以在不同领域提供专业支持，确保在各种法律事务中都有专家参与，提高法律服务的全面性和深度；较大的律师团队意味着在需要时可以迅速调动资源，处理紧急或大规模的法律事务，确保企业的需求得到及时满足；较大的律师团队通常有更好的管理和培训机制，能够提供持续稳定的法律服务，减少因人员变动带来的影响；规模较大的律师事务所通常在行业内有较高的信誉和知名度，能够增强客户的信任感，提升合作的信心。通过这些措施，可以确保法律顾问团队具备足够的专业能力和资源，为企业提供高效、优质的法律服务）；

**4.供应商应具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度**（理由：良好的商业信誉通常意味着律师事务所在业内有较高的声誉和客户满意度，这可以作为其服务质量的保证；健全的财务会计制度表明律师事务所的管理规范，财务状况稳定，能够持续提供法律服务，降低了因事务所经营问题导致服务中断的风险；商业信誉和财务透明度是建立客户信任的重要因素。企业可以更放心地与这样的律师事务所合作，减少因信息不对称带来的不确定性；健全的财务会计制度通常伴随着良好的内部管理和运营效率，这可以确保法律顾问服务的及时性和专业性；具有良好商业信誉和健全财务会计制度的律师事务所通常更注重法律合规，能够更好地为客户提供合法、合规的法律服务）；

**5.供应商不得存在以下情形：**

**①尚欠缴应纳税款或者社会保险费的；**

**②因违法行为，被依法限制或者禁止参加采购活动的；**

**③参加采购活动前三年内，在经营活动中存在重大违法记录的。**

（理由：选择合规的律所可以确保法律顾问在提供服务时不会因为自身的法律问题而影响到客户的合法权益；避免与有违法记录的律所合作，可以降低潜在的法律和财务风险，确保法律顾问能够专注于客户的需求，而不是处理自身的法律问题；与合规的律所合作，可以提升企业的信誉和形象，显示企业在选择合作伙伴时注重合法合规，增强客户和合作伙伴的信任；合规的律所通常有更严格的内部管理和更高的服务标准，能够提供更专业和可靠的法律服务。通过这些措施，可以确保企业在法律事务上得到专业、可靠和合法的支持，进一步保障企业的合法权益）

二、资料要求

1.提供合法有效的律师事务所执业许可证的复印件及负责人身份证复印件并加盖律师事务所公章；

2.负责人不能参加现场磋商的，提供负责人授权委托书及受托人身份证复印件；

3.提供不少于20名执业律师统计表（需注明执业律师姓名、政治面貌、执业证号、执业年限、联系电话）并附对应的律师执业证复印件；

4.需提供在服务地设有固定办公场所证明资料，如租赁合同、商品房买卖合同、房产证等复印件；

5.供应商成功案例目录并附相应法律服务合同、法律文书、裁判文书等；

6.供应商依法缴纳税收的近三年完税凭证证明材料；

7.供应商自行承诺：①承诺未被列入“信用中国”网站失信被执行人、重大税收违法失信主体、政府采购严重违法失信行为记录名单，未被列入“中国政府采购网”政府采购严重违法失信行为记录名单；②参加本次磋商前3年，在经营活动中没有重大违法、不良、失信记录的书面承诺；③服务及保密承诺；

8.供应商自制法律服务方案，包括常年法律顾问服务及专项法律服务；

9.供应商认为有必要的其他文件资料。

三、综合评分标准

**评分的主要因素分为法律服务方案30分，价格因素20分和专业因素50分**（理由：1.突出专业性的重要性：将专业因素设置为最高权重50分，充分体现了对法律顾问专业能力和专业知识的重视。法律顾问的核心价值在于其专业性和对法律问题的深刻理解，因此这样的权重分配能够确保选聘到具备高度专业素养的人才；2.平衡法律服务方案与成本：法律服务方案虽然重要，但过高的权重可能导致过于追求方案的完备性而忽视成本效益。设置30分的权重，既保证了法律服务方案的充分考量，又避免了过分倾斜。同时，价格因素虽然不是首要考虑，但20分的权重也确保了成本的合理控制，避免了高价低质的风险；3.引导法律顾问提供优质服务：这样的评分制度可以引导法律顾问在提供专业服务的同时，也注重服务方案的实用性和价格合理性。法律顾问需要在各个方面都表现出色，才能获得较高的总体评分，这有助于提升整体服务质量；4.便于比较和选择：通过明确的评分标准和权重分配，可以更容易地对不同的法律顾问进行比较和选择。评分制度使得评价过程更加客观和透明，减少了主观因素的影响，有助于选出最适合的法律顾问；5.促进持续改进：评分制度可以作为一个反馈机制，帮助法律顾问了解自己在各方面的优势和不足，从而有针对性地改进和提升。通过不断的优化和提升，法律顾问的专业水平和服务质量将得到进一步提高）。**评价分值取评审专家评分平均值，保留至两位小数。评分时，评分专家依照评分表对每个有效供应商的提供文件进行独立评审、打分。**

**1.法律服务方案：30分**

分值设计原则：根据服务内容的重要性、难度和复杂性进行分值分配，综合考虑服务方案的合理性、可行性和服务体系的完善性，确保分值能够全面评价候选人的综合能力。

**1.1法律服务内容（共20分）**

**A、服务内容（10分）**

根据需要选择，如：

法律咨询服务：提供日常法律咨询，解答法律问题，参与公司重大决策的法律论证；

合同管理：起草、审查和修改各类合同，参与合同谈判，提供法律意见；

法律风险管理：识别和评估法律风险，提出防范措施，制定和完善公司法律风险管理制度；

合规管理：确保公司运营符合相关法律法规，制定和实施合规政策和程序；

培训与宣传：为公司员工提供法律培训，宣传法律知识，提高员工法律意识，推动公司法治文化建设；

劳动人事纠纷处理：协助处理员工劳动纠纷、劳动仲裁等事宜；

争议解决：处理公司内部和外部的法律纠纷，代表公司参与诉讼、仲裁和调解；

专项法律服务：根据公司需求提供专项法律服务，如知识产权保护与维护、投资并购事务等；

法律策划、突发法律事件处理、出具法律意见书、对外发送律师函等。

**B、服务内容是否有针对性、专业性(2分)**（评估方法：关于针对性：评估服务内容是否针对客户的具体需求和问题。例如，是否有专门针对某一特定行业或法律领域的服务；关于专业性：评估服务内容是否体现了律师事务所在该领域的专业知识和经验。可以通过查看律师事务所的过往案例、成功率、以及律师的资质和经验来判断。）

**C、服务方式是否有针对性、专业性(2分)**（评估方法：关于服务方式的针对性：评估服务方式是否能够有效解决客户的具体问题。例如，是否提供定制化的法律咨询、专项法律培训等；关于专业性：评估服务方式是否符合行业标准和最佳实践。例如，是否采用了最新的法律技术和工具，是否有系统化的流程和方法。）

**D、服务内容或服务方式便利性(2分)**（评估方法：评估服务内容和方式是否便于客户使用。例如，是否提供在线咨询、24/7的法律支持、便捷的文件管理系统等。还可以通过其他客户的反馈和满意度调查来评估服务的便利性。）

**E、服务体系的完善性（2分）**（评估方法：评估服务体系是否完善，是否有系统化的流程和方法。例如，是否有明确的服务流程、质量控制机制、风险管理措施等。评估服务体系是否有持续改进的机制。例如，是否有定期的评估和反馈机制，是否有改进计划和措施。）

**F、是否有服务质量保障措施（2分）**（评估方法：审查法律服务方案中是否有明确的服务质量标准和质量控制流程，包括案件处理流程、文件审核流程等。了解方案是否建立了有效的沟通机制，确保客户能够及时反馈服务质量和需求变化。评估法律服务方案是否对可能出现的法律风险进行了充分的识别和分析，并制定了相应的应对措施。检查方案是否具备灵活性和适应性，以便在面对复杂多变的法律环境时能够及时调整和优化。）

**1.2专项法律服务方案（共10分）**

**A、专项法律服务方案是否全面（2分）**（评估方法：1.看方案是否清晰地定义了服务的目标和预期成果。确保方案的目标与实际需求相符；2. 检查方案是否涵盖了所有相关的法律领域和问题。确保没有遗漏任何重要的法律问题或风险3. 看方案中是否引用了相关的法律法规、司法解释和案例。确保法律依据充分且准确；4.看方案是否包含对潜在法律风险的评估和应对措施。确保风险识别和管理到位；5.看方案是否提供了具体的操作步骤和实施计划。确保方案具有可操作性和可执行性6.检查方案是否包含合理的时间安排和进度计划。确保各项工作有明确的时间节点；7.看方案是否包含详细的费用预算和费用结构。确保费用透明且合理；8.看方案中是否介绍了负责该项目的法律顾问团队及其资历。确保团队具备相应的专业能力和经验；9.看方案是否包含与客户的沟通和汇报机制。确保信息传递和反馈渠道畅通；10.看方案是否包含质量控制措施和评估标准。确保服务质量符合预期。）

**B、服务方式针对性、专业性（2分）**（ 评估方法：针对性：1.检查方案是否详细分析了客户的具体需求和问题。一个好的方案应当明确客户的法律需求，并针对这些需求提出具体的解决方案；2.看方案是否明确了服务的目标和预期成果。目标应当具体、可衡量，并与客户的需求紧密相关；3.看方案是否提供了定制化的服务内容，而不是一刀切的标准服务。定制化服务能够更好地满足客户的特殊需求；4.看方案是否提供了详细的时间表，明确了各个阶段的工作内容和时间节点。时间安排应当合理且具有可操作性。专业性：1.看方案是否引用了相关的法律法规和司法解释。引用的法律依据应当准确、最新，并与客户的需求相关；2.看方案中是否介绍了服务团队的专业背景和经验。团队成员应当具备相关领域的专业知识和丰富的实践经验；3.看方案是否提供了类似案例的分析，展示了团队在类似项目中的成功经验和专业能力；4. 看方案是否进行了全面的风险评估，并提出了相应的风险控制措施。风险评估应当全面、客观，并提供具体的应对策略；5. 看方案是否提到了使用的法律技术工具或平台，这些工具是否能够提高服务的效率和准确性。）

**C、服务方式便利性（2分）**

响应时间快：2分；一般：1分；慢：0分

**D、专项法律服务费用收取优惠方案（2分）**

有：2分；无：0分

**E、服务质量保障措施（2分）**

有：2分；无：0分

**2.报价部分：20分**

最终报价满足本方案要求的供应商的报价部分为有效报价，若报价超过采购人预算，则该供应商报价按零分计算。

磋商工作组认为供应商的有效报价明显低于其他供应商的平均有效报价，有可能导致不能诚信履约的，供应商须现场提供书面说明；供应商不能说明其报价合理性的，磋商工作组应当将其作为无效报价处理。

其他供应商的价格分统一按照下列公式计算：

**报价得分＝（有效最低报价÷最终报价）×20。**

**3.专业评分：共50分**

**3.1供应商的综合情况（30分）**

**A、律师事务所成立时间（4分）**（理由：首先，律师事务所的成立时间通常与其积累的经验和稳定性成正比。长时间的运营意味着该事务所在处理各种法律事务时，可能已经积累了大量的实践经验，能够更加熟练地处理复杂的法律问题。此外，长时间的运营也显示出其财务和业务上的稳定性，这对于需要长期合作的法律顾问来说是一个重要的考量因素；其次，成立时间较长的律师事务所往往更有可能在业界建立良好的声誉。长时间的运营使它们有更多的机会展示自己的专业能力和服务质量，从而赢得客户的信任和好评。这样的声誉对于寻求高质量法律服务的客户来说是一个重要的参考指标；再次，长时间的运营通常意味着律师事务所能够吸引和留住更多的优秀律师和支持人员，形成更强大的专业团队。这样的团队能够为客户提供更全面、更专业的法律服务。此外，长时间的运营也可能使事务所拥有更多的资源，如先进的信息系统、广泛的法律数据库等，以支持其法律实践；第四，在法律实践中，经常会遇到各种复杂和前所未有的问题。成立时间较长的律师事务所由于积累了更多的经验和案例，可能更擅长应对这些复杂问题，提出创新的解决方案；第五，长时间的运营使律师事务所有机会与各种类型的客户合作，从而更深入地理解客户的需求和期望。这种对客户需求的深入理解有助于律师事务所提供更加贴合客户实际需求的法律服务。综上，将律师事务所的成立时间作为评估选择法律顾问时的评分标准，是出于对其经验、稳定性、专业声誉、团队规模和资源以及应对复杂问题能力的综合考量。这些因素共同构成了律师事务所提供高质量法律服务的重要基础。）

**B、执业律师人数（4分）**（理由：首先，一个拥有大量执业律师的律师事务所通常具备更丰富的资源和能力，能够处理更复杂和多样化的法律问题；其次，大规模的律师事务所往往有更多的专业律师，能够提供更为细致和专业的法律服务。不同领域的专家可以协同工作，提供更全面的法律解决方案；再次，更多的律师意味着更多的经验和知识积累。律师事务所可以通过内部培训和知识共享，提升整体服务质量；第四，在紧急情况下，大型律师事务所能够迅速调动更多的人力资源，确保客户的法律需求得到及时满足；第五，通常，规模较大的律师事务所会有更高的声誉和可靠性，因为它们需要维持良好的市场形象和客户满意度。第六，大型律师事务所通常拥有更广泛的法律和商业网络，能够为客户提供更多的资源和机会。）

**C、根据年度审计报告或会计报表反映的业绩，供应商最近年度收入情况（4分）**（理由：1.专业能力体现：供应商的财务报告通常能够反映出其经济实力、运营效率和盈利能力。对于法律顾问来说，一个拥有良好业绩的供应商可能意味着其能够提供更为专业、高效的法律服务。这样的供应商往往有更多的资源投入到法律研究和案件处理中，从而为客户提供更优质的服务；2. 风险控制：业绩良好的供应商通常具备更强的风险管理和控制能力。在法律服务领域，风险控制是至关重要的。一个有着稳定业绩的供应商可能更能预见和应对潜在的法律风险，从而帮助客户避免不必要的损失；3.合作稳定性：供应商的业绩稳定性也反映了其经营的稳健性和可持续性。一个业绩波动的供应商可能面临更多的不确定性和风险，这可能会影响到与法律顾问的长期合作关系。而业绩稳定的供应商更有可能保持持续、稳定的合作关系，为客户提供长期、可靠的法律支持；4.信任与信心：优秀的业绩往往能够增强客户对供应商的信任和信心。在法律服务领域，信任是至关重要的。一个有着良好业绩的供应商更容易获得客户的认可和信任，从而建立起长期、稳定的合作关系。综上，将供应商的审计报告或会计报表反映的业绩作为招聘法律顾问时的评分依据，并根据业绩给予不同的分数，是一种合理且有效的做法。这有助于筛选出具备更强专业能力、更好风险控制能力、更稳定合作关系的优质供应商，从而为客户提供更优质、更可靠的法律服务。）

**D、供应商是否设立党支部（2分）**（理由：设立党支部通常意味着该律所在政治上具有较高的觉悟和可靠性，遵守国家法律法规，这有助于确保法律顾问在政治立场和法律遵从上与公司保持一致；党支部作为党的基层组织，强调组织纪律和集体主义精神。因此，有党支部的供应商可能在团队协作、项目管理和服务质量上表现出更高的组织纪律性，这对于法律顾问这一需要高度专业性和责任感的职位尤为重要；设立党支部的供应商往往更注重履行社会责任，关注公共利益，这与法律顾问的职责相吻合。法律顾问不仅需要为客户提供专业的法律服务，还需要在法律框架内维护社会公平正义；对于国有企业或强调党建文化的企业来说，将是否设立党支部作为评分标准有助于筛选出更易于融入企业文化、理解企业价值观的法律顾问，从而加强企业与法律顾问之间的沟通与协作）

**E、供应商是否购买律师事务所或律师执业保险（3分）**（理由：首先，购买职业保险是律师事务所和律师专业责任意识的体现。这种保险旨在保护客户免受因律师或律师事务所的过失或疏忽而可能遭受的损失。当律师或律师事务所在为客户提供法律服务时犯下错误，这种保险可以提供经济赔偿，从而减轻客户的财务负担。因此，一个拥有职业保险的律师事务所或律师，更有可能在提供法律服务时保持高度的谨慎和专业性，从而为客户提供更可靠的服务。其次，职业保险也是衡量律师事务所或律师财务状况和风险承受能力的重要指标。能够购买职业保险的律师事务所或律师，通常具备一定的经济实力和稳健的经营策略。这样的供应商在面对突发风险或挑战时，更有可能保持稳定的运营，从而确保法律服务的连续性和可靠性。此外，对于客户而言，选择一家拥有职业保险的供应商意味着在遭遇潜在的法律风险时能够得到一定的保障。这种信任度的提升有助于建立长期稳定的合作关系，对于企业和个人客户而言都是非常重要的。）

**F、供应商获得的荣誉情况（4分）**（理由：荣誉和表彰通常是对个人或组织在特定领域表现出色的认可。在法律领域，这些荣誉可能来自于行业协会、政府部门或其他权威机构，它们能够证明法律顾问具备较高的专业能力和良好的信誉。因此，将荣誉情况作为评分依据，有助于筛选出那些具备优秀法律素养和丰富实践经验的候选人；获得表彰的法律顾问往往在处理复杂、敏感的法律问题上有着丰富的经验。这些经验对于解决企业可能面临的法律问题至关重要。通过考察荣誉情况，可以更加直观地了解法律顾问过去的工作成果和业绩，从而预测其未来为企业提供服务的质量和效果。；聘请具备荣誉的法律顾问，可以降低企业在法律事务方面可能面临的风险。这些法律顾问通常更加熟悉法律法规和司法实践，能够为企业提供更加准确、全面的法律意见和解决方案。同时，他们的荣誉和成；聘请获得荣誉的法律顾问，不仅可以提升企业自身的法律风险防范能力，还能够借助法律顾问的知名度和影响力，提升企业的形象和品牌价值。这对于企业的长期发展具有积极的推动作用）

**G、供应商是否曾为本公司或集团下属企业提供过法律服务（1分）**（理由：曾经为公司或集团下属企业提供过法律服务的供应商通常对公司的业务模式、行业特点和运营环境有更深入的了解。这种熟悉度可以使他们更快速地理解和处理法律问题，提供更具针对性的法律建议；已有合作经验的法律顾问已经通过了公司的信任考验，证明了他们的专业能力和服务质量。这种信任关系可以减少选择新供应商时的不确定性和风险；熟悉公司的法律顾问可以更高效地处理事务，因为他们不需要花费额外的时间和资源去了解公司的背景和需求。这可以降低法律服务的成本，提高工作效率；已有合作经验的法律顾问通常已经建立了良好的沟通渠道和协作机制，这有助于更顺畅地进行法律事务处理，减少沟通障碍和误解；公司可以基于过去的合作经验，对法律顾问的绩效进行评估。这些历史记录可以作为选择的参考依据，帮助公司做出更明智的决策。综上，将供应商是否曾为本公司或者集团下属企业提供过法律服务作为一项评分标准，可以帮助公司选择更适合的法律顾问，降低风险，提高效率和服务质量）

**H、供应商现有合作的常年法律顾问单位情况（4分）**（理由：拥有多个现有顾问单位的供应商通常意味着他们在处理各种法律事务方面有丰富的经验。经验丰富的法律顾问能够更好地应对复杂的法律问题，提供更高质量的法律服务；如果一个法律顾问单位有多个长期合作的客户，这通常表明他们在行业内有良好的信誉和信任度。其他企业选择与他们长期合作，说明他们的服务质量和专业能力得到了广泛认可；拥有多个顾问单位的法律顾问通常会有更广泛的资源和网络。这些资源和网络可以在需要时提供额外的支持和帮助，解决复杂的法律问题；长期合作关系通常表明法律顾问的服务稳定可靠。对于企业来说，选择一个稳定可靠的法律顾问可以减少更换顾问带来的不便和风险；如果法律顾问单位服务于多个行业的客户，他们可能会积累跨行业的法律知识和经验。这种多样化的经验可以帮助他们更全面地理解和解决客户的法律问题；多个顾问单位的存在可能表明该法律顾问单位有能力同时处理多个客户的需求，显示出其综合能力和团队协作能力。综上所述，将供应商现有合作的常年法律顾问的情况作为打分标准，可以帮助企业选择经验丰富、信誉良好、资源丰富、稳定可靠的法律顾问，从而更好地保障企业的法律权益）

**I、供应商现有常年法律顾问单位在性质或行业上与本企业情况相似的数量（4分）**（理由：1. 专业性匹配：相似的行业或企业性质意味着法律顾问在处理相关问题时，能够凭借过往经验和专业知识，更准确地把握行业特点和法律要求，从而为本企业提供更加专业、高效的法律服务。2. 沟通效率：由于行业背景和企业性质的相似性，法律顾问能够更快地理解本企业的需求和痛点，减少沟通成本和时间，提高解决问题的效率。3. 风险控制：法律顾问对相似行业的深入了解，有助于他们更好地预测和识别本企业可能面临的法律风险，提前制定相应的防范措施，降低法律风险的发生概率。）

**3.2供应商拟指派参与本项目律师情况（共16分）**

**A、拟指派提供法律服务律师人数（3分）**（理由：首先，一个人数较多的律师团队通常意味着更多的资源和人力可以投入到客户的案件或项目中。这可以确保更全面和细致的法律服务；其次，一个团队中可能包含不同领域的专家，这样可以确保在不同法律问题上都有专业人士提供意见；再次，更多的律师可以分担工作量，从而提高工作效率，确保法律事务能够及时处理；第四，一个人数较多的团队可以更好地进行内部审核和风险管理，减少错误和疏漏的可能性；第五，如果某个律师因故不能继续工作，一个团队可以更容易地进行人员替换，确保服务的连续性；第六，不同的律师可能有不同的背景和经验，这可以带来多样化的视角和解决方案，有助于更全面地分析和解决法律问题。）

**B、律师团队中有担任过法官、检察官、仲裁员、公证员的情况（2分）**（理由：首先，这类律师具备丰富的法律实践经验和深厚的法律素养。他们在过去的职业生涯中处理了大量的法律案件，积累了宝贵的经验。这种经验能够帮助他们更好地理解法律问题，为企业提供更为专业、有效的法律服务。其次，这类律师意味着他们曾经接受过严格的法律教育和培训，并且通过了相应的资格考试。这种教育和培训使得他们具备扎实的法律知识和卓越的法律分析能力，能够更好地为企业解读和运用法律；此外，这类律师在处理法律问题时，通常能够保持客观、公正的态度。他们习惯于从法律的角度去分析问题，而不是仅仅从企业的利益出发。这种客观性能够帮助企业在处理法律问题时保持清醒的头脑，避免因为盲目追求利益而陷入法律风险；最后，此类顾问律师，还能够为企业带来更为广泛的人脉和资源。他们在法律界有着广泛的人脉关系，能够为企业提供更多的合作机会和资源支持。综上所述，将律师事务所所指派的顾问律师中是否有担任过法官、检察官、公证员、仲裁员等公职人员的情况作为评分的项目，是为了确保法律顾问具备丰富的法律实践经验、深厚的法律素养、客观公正的态度以及广泛的人脉和资源，从而为企业提供更为专业、有效的法律服务。）

**C、律师团队执业年限满5年的律师情况 (3分)**

**D、指派律师获得的荣誉情况（5分）**（理由：首先，律师的荣誉情况是衡量其专业能力和行业认可度的重要指标。荣誉往往代表着律师在某一领域或案件中取得了卓越的成就，得到了同行或权威机构的认可。这样的荣誉可以证明律师具备扎实的专业知识、丰富的实践经验和出色的解决问题的能力，从而为客户提供高质量的法律服务。其次，律师的荣誉情况也反映了其职业道德和职业操守。获得荣誉的律师通常具备高度的责任心和敬业精神，能够为客户的利益尽职尽责，保持诚信和正直。这样的律师更有可能在处理案件时坚守法律原则，维护客户的合法权益。最后，选择具备良好声誉和专业技能的律师，更能确保自己的权益得到充分保障。综上所述，将指派律师获得的荣誉情况纳入评分标准，有助于全面评估律师的专业能力、职业道德和行业认可度，从而提高选择法律顾问的准确性和有效性。）

**E、律师团队首席（主要）律师执业年限（2分）**（理由：首先，执业年限长的首席律师往往积累了更多的法律实践经验和深厚的专业知识。他们可能处理过多种复杂的法律案件，对于不同领域的法律问题有深入的理解和独到的见解。这种丰富的经验有助于他们更加准确地分析法律问题，提出切实可行的解决方案；其次，长时间从事法律工作的首席律师在面对各种复杂和突发情况时，能够迅速作出反应，提出有效的应对策略。他们通常能够更好地预测案件的可能走向，并据此作出合理的决策；再次，随着执业年限的增长，首席律师通常能够建立起广泛的人脉关系和丰富的资源网络。这些资源包括与其他律师、法官、行业专家等的良好关系，以及在处理法律问题时可调用的各种专业资源。这些人脉和资源对于解决复杂的法律问题或推动案件的进展具有重要的作用；首席律师的执业年限也是衡量其稳定性和可靠性的一个指标。长期从事法律工作的律师更有可能保持对职业的热爱和专注，对待工作也更加认真负责。此外，他们的经验和能力也更容易得到客户和同行的认可，从而增加了合作的稳定性和可靠性。因此，将首席律师的职业年限作为选择和评估法律顾问的一个评分标准，有助于筛选出经验丰富、专业知识深厚、能够应对复杂情况的优秀律师团队，从而提高法律顾问服务的质量和效果。同时，这也体现了对律师团队整体实力和专业水平的重视。）

**F、主要律师是否法律、经济/企业管理等复合型专业人才、知识结构是否全面(1分)**（理由：首先，复合型专业人才具备多领域的知识，能够从多个角度分析和解决问题。例如，法律问题往往涉及经济和管理方面的考量，具备这些知识的律师能够提供更全面的解决方案；其次，企业在运营过程中不仅需要法律支持，还需要经济和管理方面的战略性建议。复合型律师能够帮助企业制定更全面的战略，提升企业的竞争力；第三，法律、经济和管理知识的结合使得律师能够更好地识别和管理企业面临的各种风险，从而提供更有效的风险防控措施；第四，复合型律师能够更好地与企业内部的各个部门沟通和协调，理解各部门的需求和挑战，从而提供更贴合实际的法律服务。）

**3.3磋商承诺及现场表现（4分）**

**A、形象/沟通能力/口头表达能力(2分)**（首先，形象能够反映出律师的专业素养和个人品质。一个整洁、得体的形象能够传递出律师对工作的认真态度和对客户的尊重，从而增强客户对律师的信任感；其次，沟通能力是律师执业过程中不可或缺的一项技能。优秀的律师需要能够清晰地表达法律观点，有效地与客户和对方当事人进行沟通。通过现场观察律师的沟通能力，可以评估其是否能够准确理解客户需求，并能够将复杂的法律问题以通俗易懂的方式解释给客户；最后，口头表达能力是律师在法庭辩论、协商谈判等场合中展现自己专业素养的重要方式。一个具有良好口头表达能力的律师能够更好地阐述自己的观点，增强说服力，从而为客户争取更多的权益。因此，将律师的现场表现，包括形象、沟通能力和口头表达能力，作为评估选择法律顾问的评分标准，可以更加全面地了解律师的专业素养和实际能力，确保选到最合适的法律顾问。同时，这也能够促使律师不断提升自己的专业素养和综合能力，以更好地满足客户的需求。）

**B、提供资料是否符合磋商要求 (2分)**（理由：首先，符合要求的资料是专业性和严谨性的体现。律师事务所作为提供专业法律服务的机构，其提交的资料应当遵循一定的格式和标准，展现出高度的专业性和严谨性。这不仅能够确保信息的准确性和完整性，还能够反映出律师团队对于工作的认真态度和对于细节的关注程度；其次，符合要求的资料有助于评估律师事务所的实力和经验。通过仔细审查律师事务所提供的资料，可以了解其历史沿革、专业领域、成功案例以及团队构成等信息。这些信息对于评估律师事务所的整体实力、专业经验以及是否能够胜任特定的法律任务至关重要；此外，符合要求的资料也体现了律师事务所对于合作关系的重视程度。一个愿意按照要求认真准备资料的律师事务所，通常也会更重视与潜在客户的合作关系，愿意投入更多的时间和精力来了解和满足客户的需求。这种态度对于建立长期稳定的合作关系非常有利；最后，将资料是否符合要求作为评分标准，有助于提高选择法律顾问的效率和准确性。通过设定明确的评分标准，可以更加客观地评估各个律师事务所的优势和劣势，从而快速筛选出符合需求的候选对象。这不仅可以节省时间和精力，还能够降低选择风险，确保最终选定的法律顾问能够满足企业的实际需求。综上，将律师事务所所提供的资料是否符合要求作为评分标准，是评估选择法律顾问过程中的一项重要举措。这有助于确保选定的法律顾问具备高度的专业性和严谨性，能够为企业提供优质、高效的法律服务。）