

Giới Thiệu về Capital Metro

Vào tháng 1 năm 1985, Cử tri thành phố Austin và vùng lân cận chấp thuận thành lập Cơ Quan Chuyên Chở Nội Thành Thủ Phủ (Capital Metropolitan Transportation Authority (Capital Metro)). Theo dự luật 118x, sau đổi thành Chương 451 của Luật Giao Thông Texas. Cơ quan được tài trợ một phần bằng một phần trăm (1%) của thuế thương vụ (Sales Tax).

Cũng trong lần bỏ phiếu năm 1985, cử tri đã chấp thuận một dự án để phát triển nhanh hoạt động xe buýt sẵn có cũng như phát triển thiết lộ nhẹ. Chính đơn vị cử tri bỏ phiếu tham gia vào cơ quan: Austin, West Lake Hills, Rollingwood, San Leanna, Cedar Park, Leander, Lago Vista, Pflugerville, và vùng Anderson Mill của hạt Williamson. Sau đó, các thành phố phụ cận Jonestown và Manor cũng bỏ phiếu tham gia vào cơ quan, trong khi West Lake Hills, Rollingwood, Cedar Park và Pflugerville thì lại rút ra. Đơn vị 2 của hạt Travis cũng tham gia vào cơ quan.

Vào năm 1997, Ban Thường vụ của Capitol Metro gồm có hai thành viên do Hội đồng Thành phố Austin chỉ định; một ủy viên do Tòa án hạt Travis đề cử, đại diện các ông Thị trưởng từ các thành phố ngoại ô thuộc hạt Travis có tham gia trong cơ quan; một đại diện được bổ nhiệm bởi một ủy ban gồm các Thị trưởng ngoại ô, Chánh án hạt Williamson và các ông chủ toạ của các sở công dịch (Municipal Utility District) trong phạm vi hoạt động của cơ quan; và sau cùng là hai thành viên do Tổ chức Kế hoạch Đô thị vùng Thủ Phủ bổ nhiệm.

Phòng Hợp Đồng và Thương Vụ

Phòng Hợp Đồng và Thương Vụ của Capital Metro có trách nhiệm mua sắm các vật dụng và dịch vụ theo nhu cầu của Capital Metro, phù hợp với chính sách và diễn trình đấu thầu công cộng.

Nhiệm Vụ của Chúng Tôi là:

Nhận được hàng hoá và dịch vụ tốt với giá phải chăng, đúng hạn, và phù hợp với các nguyên tắc về thương vụ công cộng.

Các Chữ Tắt Cần Biết

CTMA	Capital Metropolitan Transportation Authority
DBE/ EEO	Disadvantaged Business Enterprise/Equal Employment Opportunity (Doanh nghiệp của các doanh nhân ở vị thế bất lợi/Cơ Hội Bình Đẳng về Tuyển Dụng)
IFB	Invitation for Bid (Thư Mời Dự Thầu)
RFP	Request for Proposal (Yêu Cầu Nộp Đề Án)
RFQ	Request for Quote (Yêu Cầu Tham Khảo Điều Lệ Sách)

Tập Cẩm nang này chỉ là một bản hướng dẫn. Các điều khoản chỉ đạo về thương vụ của Capital Metro được xét duyệt thường xuyên. Vì thế, các thông tin trong Cẩm Nang này không phải luôn luôn chính xác. Chúng tôi khuyến cáo quý vị liên lạc với chúng tôi tại Phòng Đấu Thầu và Thương Vụ số (512) 389-7460 về các vấn đề thương vụ.

Danh Mục các Hàng Hoá và Dịch Vụ mà Chúng Tôi Cần

Capital Metro đặt mua nhiều loại hàng hoá và dịch vụ bao gồm các loại thường dùng như sau:

Dịch Vụ Doanh Nghiệp	Nhân viên tạm tuyển, thuê mướn đồng phục, di chuyển, kho hàng, quảng cáo, gác đan, tư vấn, phòng thí nghiệm y khoa, bán đấu giá, phối kiểm lý lịch, cố vấn tài chánh, phục vụ ăn uống, phúc lợi nhân viên, lobbying, quản trị dự án.
Đầu Tư của Thủ Phủ	Xây cất, kiến trúc, kỹ sư, lượng giá, truy tầm title, môi trường, tham khảo, đấu hiệu, cải thiện đường track.
Các Dịch Vụ Khác	Dụng cụ và tiếp tế văn phòng, bàn ghế, máy copy, máy fax, (phần mềm và cứng computer), máy bán hàng, vệ sinh, bảo trì mặt bằng, thang máy, tủ hồ sơ, thanh tra, sửa chữa HVAC
Ấn Loát Trang Trí	Tờ brochure, thời biểu, bản tin, bản vẽ kỹ nghệ, sắp chữ, bản đồ, khen thưởng, đề can, phù hiệu, mẫu in, các thứ quảng bá, sách lộ trình, lộ trình bỏ túi
Xe Cộ	Xe buýt, xe van, truck, xe hơi, dầu/nhớt, xăng, và các phụ tùng

Tự Giới Thiệu Mình Với Capital Metro

Có nhiều cách để tự giới thiệu mình đến với Capital Metro. Quý vị có thể gửi thư kèm với các giấy tờ cần thiết; Có thể gọi điện thoại, fax, điện thư; hay đích thân đến gặp chúng tôi. Dù bất cứ cách nào, xin quý vị điền sẵn lá đơn mà chúng tôi in kèm trong cẩm nang này. Các văn kiện gửi đến Capital Metro cần ghi đầy đủ chi tiết để chúng tôi có thể biết rõ được hàng hoá và dịch vụ mà quý vị muốn cung cấp.

Gửi Qua Bưu Điện:

Các văn kiện xin gửi về địa chỉ:

Capital Metro
Contracts and procurement
2910 E. Fifth Street
Austin, TX 78702

Văn kiện của quý vị sẽ được chuyển đến nhân viên phụ trách và đưa vào sổ hồ sơ của Capital Metro.

Điện Thoại:

Xin gọi về Văn phòng Contracts and Procurement qua số
(512) 389-7460

Fax:

Xin fax cho chúng tôi về số

(512) 389-7594

Điện Thư:

Procure-Help@capmetro.org

Tiếp Xúc Trực Tiếp:

Xin gọi số điện thoại dưới đây để sắp xếp cuộc gặp gỡ với Phòng Hợp Đồng và Thương Vụ của Capital Metro.

Các Số Điện Thoại Cần Biết

Phòng Hợp Đồng và Thương Vụ	512-389-7460
Phòng Hợp Đồng và Thương Vụ (Fax)	512-389-7594
Phòng Hành Chánh	512-389-7400
Toll Free	800-382-0027
Phòng Nhân Lực	512-389-7445
Ban An Ninh	512-389-7548
Lộ Trình	512-474-1200
Lộ Trình (Toll Free)	512-474-1201
Nhận Xét của Khách Hàng	512-385-0190
Đồ Vật Thất Lạc	512-389-7454
Trung Tâm Thông Tin Downtown	512-389-7475

Phòng Thông Tin STS 512-389-7480
Thông tin về Van Pool 512-477-7433

Chương Trình Doanh Nghiệp Dành Cho Đối Tượng Trong Tình Trạng Bất Lợi

Capital Metro đã lập ra chương trình Doanh Nghiệp dành cho Doanh Gia trong Tình Trạng Bất Lợi (Disadvantaged Business Enterprise (DBE)) để tuân thủ theo luật lệ Bộ Giao Thông (DOT), khoản 49 CFR Phần 26.

Chính sách của Capital Metro là:

- Bảo đảm không có sự phân biệt đối xử trong việc chấp nhận hợp đồng, với sự giúp đỡ của Bộ Giao Thông và tài trợ địa phương
- Tạo điều kiện cho các doanh gia trong tình trạng bất lợi có thể cạnh tranh dễ dàng trong việc đấu thầu, với sự giúp đỡ của Bộ Giao Thông và tài trợ địa phương
- Bảo đảm chương trình DBE theo đúng với các điều khoản luật lệ.
- Bảo đảm rằng chỉ có các doanh nghiệp có đủ tiêu chuẩn ấn định trong điều 49 CFR phần 26 mới được thừa nhận là DBE.
- Giúp tháo gỡ các khó khăn cho các DBE để tham dự thầu các hợp đồng với sự giúp đỡ của Bộ Giao Thông và tài trợ địa phương
- Giúp đỡ các doanh nghiệp có thể cạnh tranh một cách thành công trên thị trường ngoài phạm vi của chương trình DBE.

Muốn biết thêm về chương trình DBE của Capital Metro, xin liên lạc với Aida Douglas, điện thoại số 512-369-6200, hay điện thư aida.Douglas@capmetro.org

Capital Metro tuân thủ các điều lệ về “Giấy Chứng Nhận” trong điều 49 CFR phần 26. Muốn xin Giấy Chứng Nhận, các doanh nghiệp phải nộp các thông tin chính xác và tin cẩn để chứng minh quyền sở hữu và kiểm soát. Theo điều khoản về hồ sơ (khoản 26.109), các thông tin này sẽ được giữ kín đáo. Một khi doanh nghiệp được chứng nhận là DBE, thời hạn hiệu lực là hơn 3 năm trừ khi giấy chứng nhận bị vô hiệu do các lý do được nêu trong điều 49 CFR, phần 26.87.

Với tư cách DBE, hàng năm đúng một năm sau ngày được cấp giấy chứng nhận, quý vị phải gửi một thư xác nhận không có gì thay đổi về tầm vóc, tình trạng bất lợi, quyền sở hữu, và các đòi hỏi kiểm soát của điều 49 CFR hay các thay đổi trong các thông tin mà quý vị đã nộp khi xin giấy chứng nhận. Thư xác nhận phải khẳng định rằng doanh nghiệp của quý vị tiếp tục hội đủ tiêu chuẩn của doanh nghiệp nhỏ (SBA và tất cả các hoá đơn thu nhập với các văn kiện chứng minh. (Điều 49 CFR, phần 26.83). Thêm vào đó, giấy chứng nhận sẽ bị thu lại nếu có bằng chứng về sự gian lận. Capital Metro rất mong ước sự tham gia của các DBE vào việc đấu thầu cho các nhu cầu của Capital Metro. Một khi quý vị đã có giấy chứng nhận, Phòng Hợp Đồng và Thương Vụ sẽ nhận các thông tin về doanh nghiệp của quý vị để tham khảo về các hoạt động.

Các Nhà Thầu Chính Thức

Capital Metro khuyến khích các nhà thầu chính thức tái thầu với các DBE. Văn phòng DBE/EEO của Capital Metro hướng dẫn chương trình này.

Tất cả các thương vụ vượt quá \$25,000 sẽ được DBE xét duyệt xem mục tiêu tái thầu có cần thiết không. DBE sẽ dựa trên 2 yếu tố sau:

- (1) Cơ hội tái thầu cho mỗi thương vụ
- (2) Số lượng doanh nghiệp DBE trong mỗi danh mục tái thầu.

Một khi đã nêu ra mục tiêu, các nhà thầu chính thức của Capital Metro nên tạo mọi nỗ lực để đạt được mục tiêu (ví dụ, 25% của giá thầu sẽ được chuyển xuống cho DBE). Khi nói về các mục tiêu

của DBE về dự thầu, đề nghị, các nhà thầu cần tuân theo những viển ảnh và chỉ dẫn được đề ra trong việc vận động.

Tuân Thủ

Một khi các nhà thầu chính thức đã cam kết rằng sẽ đáp ứng các mục tiêu tái thầu của DBE, DBE sẽ cùng làm việc với họ để bảo đảm cho sự thành công về các điều mà họ đã cam kết. Công việc này bao gồm việc tái duyệt định kỳ giữa nhà thầu chính thức và các nhà tái thầu DBE. Thêm vào đó, các nhà thầu chính thức phải nộp một bản Báo cáo (Vendor Payment Report) kèm với các hoá đơn, để minh chứng mức độ tham gia của DBE.

Làm Sao Để Tìm Các Cơ Hội Đấu Thầu

Có nhiều cách để tìm ra cơ hội đấu thầu với Capital Metro: Dùng điện thoại để hỏi, đọc quảng cáo trên báo, bưu điện, internet, và các đoàn thể cộng đồng và các phòng kế hoạch.

Điện Thoại:

Xin gọi (512) 389-7460 để biết chi tiết.

Quảng Cáo Trên Báo:

Capital Metro thường xuyên đăng quảng cáo trên báo Austin American Stateman cũng như các báo The Capital Times, The Villager, Nokoa và Arriba. Các quảng cáo được liệt kê trong mục Thông Báo Pháp Luật (Legal Notices) của báo ra ngày Chủ Nhật.

Trang Liên Mạng:

Các cơ hội đấu thầu với Capital Metro được đưa vào trang nhà của Capital Metro, www.capmetro.org trang Business Opportunities.

Các Đoàn Thể Quyền Lợi và Các Phòng Kế Hoạch

Capital Metro thường gửi các bản kêu thầu đến các đoàn thể quyền lợi và các phòng kế hoạch để các nơi này phổ biến đến các đoàn viên của họ. Các đoàn thể được liệt kê sau:

Associated General Contractors	512-442-7887
Associated Builders&Contractors, Inc.	512-719-5263
F.W. Dodge McGraw-Hill	512-458-1341
Hispanic Contractors Association	512-929-3363
Capital City African American Chamber of Commerce	512-459-1181
Austin Hispanic Chamber of Commerce	512-476-7502
Texas Center for Women's Business Enterprise	512-472-8522
Austin Black Contractors Association	512-467-6894
Construction Data Hotsheet	512-219-5150
Construction Market Data	210-366-3175

Các Phương Pháp Tiến Hành Thương Vụ

Capital Metro dùng nhiều phương cách để tiến hành thương vụ. Sự lựa chọn phương pháp tùy thuộc vào nhiều yếu tố. Điều quan trọng là sự lượng giá. Số hàng hoá dưới \$2,500 được mua qua phương pháp "Thương vụ nhỏ". Nếu số hàng hoá quá \$25,000, phải có sự đấu thầu công khai.

Thương Vụ Nhỏ

Được coi là thương vụ nhỏ nếu trị giá các hàng hoá hay dịch vụ dưới \$25,000. Thương vụ nhỏ thường được dành cho quý vị dựa trên giá cả thấp và sự giao hàng thuận lợi.

Bản Khảo Giá (Request for Quote, RFQ) được dùng cho các thương vụ từ \$2,500 đến \$25,000. Một bản kê các món hàng cần mua sẽ được gửi đến cho các nhà cung cấp để tham khảo giá cả. Có thời hạn cho sự trả lời. Các nhà thầu do Capital Metro tìm trong database của mình. Nếu trong database không có các nhà thầu, Capital Metro sẽ tìm trên Internet, niên giám điện thoại, sách hướng dẫn công nghệ, v.v.

Thương Vụ Lớn

Thương vụ trị giá trên \$25,000 đòi hỏi những phương pháp tinh tế hơn là phương pháp dùng cho Thương vụ nhỏ. Những nỗ lực đặc biệt sẽ được ứng dụng để các nhà thầu biết đến nhu cầu của Capital Metro. Capital Metro sẽ chấp nhận các dự thầu và đề án từ các nhà thầu nào muốn tham dự vào cuộc đấu thầu. Lời kêu thầu sẽ được đăng trên báo và các thông tư sẽ được gửi đến tận các nhà thầu có sẵn trong database của Capital Metro.

Cách tiến hành thương vụ căn bản dùng cho các thương vụ lớn là Thư Mời Dự Thầu (Invitation for Bids (IFB) và lời kêu gọi trình dự án (Request for Proposal, RFP). Thông thường, hàng hoá vật dụng được mua qua các IFB này. Còn các dịch vụ thì qua RFP. Trong cả hai cách, Capital Metro sẽ triển khai và gửi thư trước cho các nhà thầu có tên trong database. Thông tư mô tả rõ các hàng hoá sẽ mua và mức độ, cũng như thúc dục các nhà thầu gửi mẫu đơn về Capital Metro để xác nhận mình muốn nhận bản kêu thầu đầy đủ khi bản này được soạn xong.

Bản kêu thầu sẽ được soạn và gửi đến các nhà thầu nào có ý muốn tham dự. Bản này có ghi rõ các chi tiết, và xác định công việc, các điều khoản hợp đồng và điều kiện sách, cũng như các hướng dẫn thế nào để nộp thầu cho Capital Metro. Bản kêu gọi sẽ có hiệu lực, thông thường là 21 ngày để các nhà thầu có đủ thì giờ phúc đáp.

Đối với IFB, Capital Metro sẽ thuận nhận hợp đồng cho nhà thầu nào cho giá thấp nhất. Người dự thầu phải hội đủ các điều kiện quy định, nghĩa là các khoản thầu phải đúng như yêu cầu nguyên thủy của Capital Metro (responsive). Nhà thầu cũng phải chứng tỏ đủ khả năng và ý định thực hiện bản hợp đồng (responsible). (Ví dụ: có đủ nhân lực, vật dụng, máy móc, tài trợ, khả năng kỹ thuật...) Nếu nói rằng khi áp dụng phương pháp IFB, nhà thầu nào cho giá thấp nhất sẽ trúng thầu là không đúng. Chỉ có nhà thầu nào vừa cho giá thấp nhưng vẫn hội đủ hai điều kiện nói trên mới được trúng thầu.

Đối với phương pháp RFP, sự trúng thầu không dựa vào giá cả, mà còn trên nhiều yếu tố khác, 50% của sự xét duyệt dựa trên giá cả và 50% dựa trên khả năng kỹ thuật. Các tiêu chuẩn lương giá được ghi trong thư gọi thầu.

Mỗi lần gọi thầu, Capital Metro sẽ bổ nhiệm một nhân viên hợp đồng (Contracts Administrator) là người mà các nhà thầu sẽ tiếp xúc để nhận sự giúp đỡ. Ngoài ra, một cuộc họp sẽ được dự liệu trước ngày nộp đơn đấu thầu để các nhà thầu tìm hiểu rõ ràng các điểm từ Capital Metro.

Sau khi đã xem xét các bản đấu thầu, Capital Metro sẽ chấp nhận một hợp đồng. Các hợp đồng mới nào có giá trị trên \$75,000 phải được sự chấp nhận của Ban Giám Đốc Capital Metro (Board of Directors).

Các Phương Pháp Thương Vụ Khác

Còn nhiều phương pháp bất thường khác được sử dụng như: một nguồn thầu độc nhất, các dịch vụ chuyên nghiệp và các thương vụ khẩn cấp.

Các Thương Vụ Không Được Chấp Thuận

Một thương vụ không chấp thuận sẽ được định nghĩa như là hoạt động ngoài phạm vi của thẩm quyền về thương vụ của Capital Metro. Ví dụ như ra lệnh, hướng dẫn, hay yêu cầu người nào đó

làm một việc cho Capital Metro, hay nhân danh Capital Metro, mà không có một lệnh mua, hợp đồng, điều chỉnh hợp đồng, hay lệnh thay đổi chính thức.

Các hành vi thương vụ không được chấp thuận còn bao gồm việc gây ra sự thay đổi trong giá hợp đồng, hay thay đổi các điều khoản hợp đồng và các điều kiện.

Các hành vi thương vụ không được chấp thuận về hàng hoá hay dịch vụ bị cấm chỉ và có thể đưa đến sự chậm trễ trong việc thanh toán tiền bạc, hay chẳng được trả đồng nào cả.

Các Từ Ngữ và Điều Kiện Tiêu Chuẩn

Quý vị đã biết về các phương pháp tiến hành thương vụ của Capital Metro, chúng tôi muốn giới thiệu đến quý vị các tiêu chuẩn để quý vị có thể làm ăn với chúng tôi dễ dàng.

Lời Gọi Thầu

Thời gian gọi thầu: Thông thường, có một khoảng thời gian 21 ngày từ khi thư gọi thầu được chuyển cho đến khi nhận được sự dự thầu.

Thời hạn đấu thầu: Nhà thầu phải đấu thầu trong hạn này. Có thể có ngoại lệ nếu được ghi trong thư kêu thầu.

Tu chính: Thay đổi chính thức thư gọi thầu. Nhà thầu phải cho hay có nhận tu chính này, nếu không sẽ mất quyền đấu thầu.

Cuộc họp trước khi dự thầu: thực hiện trong hầu hết các trường hợp để tạo cơ hội cho nhà thầu tiếp xúc với nhân viên kỹ thuật và hợp đồng, hỏi thêm chi tiết về cuộc đấu thầu. Đây cũng là dịp cho các nhà thầu và tái thầu gặp gỡ.

Giảm giá do trả tiền nhanh: Capital Metro cố gắng để nhận được sự giảm giá từ các nhà thầu trong trường hợp tiền trả nhanh chóng. Tuy nhiên đây không phải là điều kiện trong cuộc thầu.

Các thông tin ngoại lệ: không được nhắc tới trong các văn kiện dự thầu trừ phi Capital Metro hỏi đến. Các vấn đề bên lề này có thể dùng làm thay đổi sự gọi thầu hay dẫn đến sự mất quyền đấu thầu.

Xin hãy luôn luôn gọi Capital Metro trước nếu cần thêm các thông tin ngoài các thông tin đã ghi trong thư gọi thầu.

Dự án ngoại thầu: Capital Metro rất dễ chấp nhận các phương pháp mới hay khảo hướng mới để thành đạt mục tiêu. Các dự án mà Capital Metro quyết định chấp thuận dựa trên nhu cầu, sự lượng giá và khả năng tài trợ. Các dự án ngoại thầu xin hãy gửi đến cho ông Giám đốc về Hợp đồng và Thương vụ.

Ngoại lệ: Thường thì không chấp nhận ngoại lệ. Các nhà thầu đã nộp đơn dự thầu mà muốn ngoại lệ trong các đề mục hay điều kiện dự thầu có thể mất quyền đấu thầu.

Thông tin bị hạn chế: Ngoại trừ trường hợp được phép ghi trong thư gọi thầu của Capital Metro, nhà thầu chỉ nên giao tiếp với các nhân viên Capital Metro được nêu trong văn kiện gọi thầu mà thôi. Nếu nhà thầu giao tiếp với các nhân viên khác (ví dụ: đại diện kỹ thuật, các thành viên Hội đồng, vân vân) họ có thể mất quyền đấu thầu.

Đấu Thầu công khai: Theo sau thời hạn nộp đơn, cuộc thầu sẽ được tổ chức công khai. Các nhà thầu được mời tham dự. Tuy nhiên, các dự án không được đưa ra công khai.

Thăm dò trước khi chuẩn thầu: Trước khi chuẩn nhận một dự thầu là trúng thầu, Capital Metro tiến hành thăm dò thường xuyên. Mức độ thăm dò tùy theo món hàng hay kinh nghiệm của Capital Metro với nhà thầu...

Loan báo trúng thầu: Thông báo được gửi đến cho các vị không trúng thầu kèm tên của nhà thầu trúng cử, giá thầu và giá đề nghị.

Dữ kiện khả tín/hợp lệ: Capital Metro khuyến cáo các nhà thầu đánh dấu các điều trong đơn thầu của họ nếu có các dữ kiện cần giữ kín. Nếu các dữ kiện hội đủ điều kiện “không được tiết lộ” ghi trong Luật Thông tin Công cộng của Texas, Capital Metro sẽ không chia sẻ dữ kiện đó cho ai ngoài cơ quan mình.

Giải trình: Capital Metro sẽ gặp các nhà thầu để thảo luận về cuộc thầu, làm sao để cải tiến trong thương vụ sau này. Giải trình không đưa ra so sánh giữa các nhà thầu.

Luật Thông tin Công cộng Texas: Capital Metro tuân hành luật Thông tin Công cộng Texas. Điều này có nghĩa là Capital Metro cung cấp thông tin cho người nào yêu cầu, miễn là Capital Metro có sẵn thông tin đó, và thông tin đó không thuộc loại cần bảo mật. Đối với RFP, các thông tin về đề án thầu phải được giữ kín cho đến khi cuộc thầu đạt được kết quả.

Phản đối: Bất cứ thành phần nào mà sự tranh thầu và hợp đồng gây ra thiệt thòi đều có thể gửi thư phản đối đến Capital Metro. Capital Metro có diễn trình điều hợp các hành vi đó. Phòng Hợp đồng và Thương vụ có thể yêu cầu một diễn trình đặc biệt dựa trên các phương pháp đã nêu ra trước đây.

Thương vụ về Xây dựng: Có vài vấn đề liên quan như sau: (1) Lệ phí: Vì phải chi phí cho các bản vẽ kỹ thuật, phần lớn các cuộc thầu về xây dựng đòi phải nộp trước một khoản lệ phí không hoàn lại. Lệ phí này được thông báo trước khi ban hành thư gọi thầu. (2) Phòng kế hoạch: Capital Metro gửi toàn bộ các bản sao của các thư gọi thầu xây dựng đến các phòng kế hoạch trong vùng. Xem danh sách trang 12. (3) Ước tính: Để các nhà thầu có một khái niệm về tầm mức của dự án. (4) Công trái: Trong hầu hết các dự án xây dựng, Capital Metro yêu cầu nộp các công trái hoàn tất, trả

tiền, tranh thầu theo một mẫu do Capital Metro ấn định. (5) Sự thiệt hại: Vài dự án xây dựng có bao gồm phần thiệt hại do nhà thầu không làm đúng chu trình xây cất vì chệnh mảng.

Lỗi thông thường của nhà thầu: như quên ký bản dự thầu; sử dụng sự ngoại lệ trong đấu thầu, không báo cho hay đã nhận bản tu chính, thêm các thông tin ngoại lệ để cố thay đổi điều kiện dự thầu, không nộp các mẫu quy định, không nêu ra DBE sớm trong diễn trình, cho thầu trễ, và không nộp công trái theo yêu cầu.

Hoàn tất Hợp đồng:

Hướng dẫn: Tùy mức độ phức tạp của công việc, Capital Metro có thể sẽ tổ chức cuộc họp với nhà trúng thầu để duyệt lại các đòi hỏi của hợp đồng.

Nhân viên thẩm quyền: Nhà thầu không thể khởi công hay dừng công việc, hay nhận lệnh thay đổi công việc từ các nhân viên nào ngoài các nhân viên có thẩm quyền gọi là “Viên chức Hợp đồng”. Sau khi trúng thầu, nhà thầu sẽ được thông báo bằng văn bản danh sách các viên chức này.

Giao nhiệm: Nhà thầu không được phép giao toàn bộ hay một phần hợp đồng của mình với Capital Metro hay bất cứ khoản tiền mà không có sự chấp thuận bằng văn bản của Capital Metro.

Đúng hạn và hoàn tất: Cũng như bất cứ người mua hàng hoá hay dịch vụ nào, Capital Metro mong ước hợp đồng được hoàn tất đúng hạn.

Tiền trả và Thu đòi: Chỉ có các thư đòi tiền được soạn thảo hợp lệ mới được trả tiền. Hướng dẫn về thư đòi tiền được ghi trong hợp đồng. Chu kỳ trả tiền là 30 ngày.