



KHÁI QUÁT VỀ CƠ QUAN

Carlecia D. Wright, Giám Đốc

Marsha E. Murray, Phó Giám Đốc

I. KHÁI QUÁT VỀ VĂN PHÒNG CƠ HỘI KINH DOANH

Văn Phòng Cơ Hội Kinh Doanh (viết tắt OBO), trước đây gọi là Phân Khu Khẳng Định Hành Động và Tuân Thủ Hợp Đồng, nay được đổi tên và đã phục hồi năng lực kể từ năm 2011 để có thể thực hiện ước mơ bồi dưỡng môi trường kinh doanh cạnh tranh của Thị Trường Annise Parker bằng cách khuyến khích sự phát triển của các công ty địa phương, đặc biệt quan tâm đến các doanh nghiệp không được sử dụng đúng mức trong quá khứ.

Để đạt được ước mơ này, OBO kết nối các doanh nghiệp với những nguồn cung cấp tài liệu giáo dục và kỹ thuật và lập nên một chính sách để tăng cường việc thành công tham gia vào chương trình tuyển chọn nhà thầu của chính phủ. Ngoài Ban Quản Lý ra, OBO còn gồm có ba phân khu hoạt động và một đơn vị thuộc cơ quan: Cấp Chứng Nhận, Tuân Thủ Hợp Đồng, Ngoại Vụ và Phát Triển Tiểu Doanh Nghiệp, và Đơn Vị Phục Vụ Cơ Quan.

OBO cũng cung cấp những nguồn tài liệu thông tin về kinh doanh qua Trung Tâm Cung Cấp Giải Pháp của họ, là một bộ phận của Phân Khu Ngoại Vụ. Cơ quan cũng điều hành Chương Trình Pay or Play của Thành Phố.

A. TUYÊN BỐ NHIỆM VỤ OBO

Văn Phòng Cơ Hội Kinh Doanh (OBO) cam kết tạo sự cạnh tranh và đa dạng cho môi trường kinh doanh tại Thành Phố Houston bằng cách khuyến khích sự phát triển và thành công của những tiểu doanh nghiệp tại địa phương, đặc biệt quan tâm đến những nhóm không được sử dụng đúng mức trong quá khứ, bằng cách bảo đảm sự đóng góp có ý nghĩa của họ trong thời gian tuyển chọn nhà thầu của chính phủ.

B. BAN ĐIỀU HÀNH VÀ QUẢN LÝ

Ban Điều Hành và Quản Lý của OBO lãnh đạo, quản lý, hoạch định chiến lược, và hỗ trợ kỹ thuật cũng như hành chính cho cơ quan. Ban Điều Hành cũng cam đoan tuân theo các chính sách nêu ra trong Điều Khoản Quy Định, Chấp Hành Chỉ Thị, và Thủ Tục Hành Chính của Thành Phố.

C. PHÂN KHU CẤP CHỨNG NHẬN

1. CHỨNG NHẬN

Các nhân viên cấp Chứng Nhận quản lý Chương Trình Cấp Chứng Nhận của Thành Phố như đã nêu trong Chương 15, Điều V và VI và Chương Trình Cấp Chứng Nhận cho Doanh Nghiệp Kinh Doanh Khó Khăn Liên Bang (DBE), được nêu trong Mục 49 của Luật Lệ Liên Bang Quy Định, Phần 23 và 26.

A) CÁC LOẠI CHỨNG NHẬN

Tiểu Doanh Nghiệp (SBE) là loại chứng nhận trung lập về chủng tộc và giới tính, và chỉ áp dụng cho các công ty hội đủ điều kiện trong ngành kỹ nghệ xây cất.

Doanh Nghiệp Người Thiểu Số (MBE) là chứng nhận áp dụng cho các công ty do người thiểu số sở hữu và điều hành.

Doanh Nghiệp Phụ Nữ (WBE) là chứng nhận áp dụng cho các công ty do phụ nữ sở hữu và điều hành.

Doanh Nghiệp cho Người Khuyết Tật (PDBE) là chứng nhận áp dụng cho các công ty hội đủ điều kiện, sở hữu và điều hành bởi cựu thương phế binh hay một cá nhân hiện bị suy yếu về thể xác hay tinh thần, được bác sĩ xác nhận là kinh niên hoặc vĩnh viễn.

Doanh Nghiệp Kinh Doanh Khó Khăn (DBE) là chứng nhận của liên bang và áp dụng cho các công ty sở hữu và điều hành bởi những cá nhân gặp tình trạng kinh tế bất lợi.

Doanh Nghiệp Kinh Doanh Bất Lợi Đặc Nhượng tại Phi Trường (ACDBE) là một chứng nhận của liên bang và áp dụng cho các công ty sở hữu và điều hành bởi những cá nhân gặp tình trạng kinh tế bất lợi. Các chủ nhân đặc nhượng cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho khách du lịch tại phi trường (thí dụ, gian hàng, tiệm ăn, gian hàng quảng cáo và tiếp thị, các dịch vụ máy bán tự động và Wifi).

2. CHƯƠNG TRÌNH HIRE HOUSTON FIRST

OBO quản lý việc chỉ định Doanh Nghiệp của Thành Phố và Doanh Nghiệp Địa Phương cho Chương Trình Hire Houston First (Thuê Houston Trước).

Thị Trường Annise Parker thành lập Hire Houston First trong một nỗ lực để đẩy mạnh cơ hội kinh tế cho các doanh nghiệp tại Houston và hỗ trợ việc tạo ra công ăn việc làm. Thành Phố Houston đã chi tiêu nhiều tỷ đô la để duy trì và cải tiến hạ tầng cơ sở của Thành Phố, và cung cấp các dịch vụ cho công chúng. Hire Houston First cho Thành Phố khả năng để ưu tiên cho các công ty địa phương và công nhân địa phương, miễn là giá cả của họ cạnh tranh.

Đây là chính sách của Thành Phố Houston, như đã được xác định trong Quy Định Hire Houston First, Chương 15, Điều XI, để sử dụng quyền hạn chi tiêu của Thành Phố theo một đường lối nhằm đẩy mạnh trách nhiệm tài chính và tối đa hóa hiệu quả tiền thuế địa phương, bằng cách bảo đảm những chi tiêu của Thành Phố sẽ mang lại cơ hội kinh doanh cho các doanh nghiệp của thành phố và địa phương, cũng như là một biện pháp để hỗ trợ nền kinh tế địa phương.

D. PHÂN KHU TUÂN THỦ HỢP ĐỒNG

Phân Khu Tuân Thủ Hợp Đồng được ủy quyền bởi Quy Định của Thành Phố - Chương 15, Điều II và V. Trách nhiệm chính của Phân Khu gồm có thi hành, giám sát và áp dụng luật lệ cho Mức Lương Bổng Hiện Hành, và MWSDBE và Cơ Hội Tim Việc Bình Đẳng (EEO) cho tất cả các dự án của Thành Phố Houston theo pháp luật và điều lệ bắt buộc của Quy Định Thành Phố, Tiểu Bang và Liên Bang.

Phân Khu thành lập ngôn ngữ tuân thủ lao động cho tất cả dự thầu và hợp đồng xây cất, và thi hành EEO và các đoạn về Lương Bổng Hiện Hành trong những hợp đồng này qua sự kiểm tra sổ sách lương bổng, những hồ sơ khác của nhà thầu và qua việc thanh tra tại công trường, kể cả phỏng vấn các công nhân. Ngoài ra, các Viên Chức Tuân Thủ Hợp Đồng còn điều tra các bản khai tuyên thệ của công nhân cáo buộc lương trả dưới mức ấn định.

Phân Khu Tuân Thủ Hợp Đồng thuyết trình tại tất cả các buổi hội nghị trước khi xây cất và các cuộc họp để giải thích về nguyên tắc tuân thủ cho nhà thầu và trả lời các câu hỏi liên quan đến tuân thủ Lương Bổng Hiện Hành và tuân thủ MWSDBE. Phân Khu cũng cộng tác với nhiều cơ quan của Thành Phố trong lần duyệt xét chung kết tất cả những hợp đồng với Thành Phố.

E. PHÂN KHU NGOẠI VỤ VÀ PHÁT TRIỂN TIỂU DOANH NGHIỆP

Mục tiêu của Phân Khu Ngoại Vụ là nâng cao nhận thức về Chương Trình MWSDBE của Thành Phố và gia tăng số người nộp đơn xin cấp chứng nhận đủ điều kiện. Phân khu Ngoại Vụ có trách nhiệm thực hiện một chiến lược tiếp thị bao gồm đặt tên cho Văn Phòng Cơ Hội Kinh Doanh; phát hành bản tin mỗi tam cá nguyệt để đăng những mẫu chuyện về sự thành công, những cơ hội ký kết hợp đồng sắp tới và các cập nhật của chương trình. Phân khu Ngoại Vụ cũng hợp tác làm việc với những cộng tác viên hiện thời kể cả các nhóm đại diện cộng đồng, hiệp hội

thương mại, các viên chức dân cử, phòng thương mại và các tổ chức thành viên để khai triển những sáng kiến và quan hệ cộng tác hầu có thể hoàn thành nhiệm vụ, mục đích và mục tiêu của OBO.

1. PHÁT TRIỂN KINH DOANH

A) QUẢN LÝ PHÁT TRIỂN KINH DOANH

OBO cộng tác với những cộng đồng hợp tác để cung cấp những dịch vụ cho công ty được chứng nhận chẳng hạn như: nguồn tài liệu kiến thức kinh doanh, chương trình cố vấn bảo trợ, và dịch vụ phát triển doanh nghiệp chuyên ngành. Quản Lý Phát Triển Kinh Doanh có trách nhiệm cải tiến việc chuẩn bị hoạt động và tài chánh của các công ty được cấp chứng nhận để giúp họ thành công trong việc đảm bảo một cơ hội ký kết hợp đồng có mục tiêu hay không mục tiêu.

B) TRUNG TÂM GIẢI PHÁP OBO

Trung Tâm Giải Pháp OBO hoạt động như một nơi cung cấp tài liệu thông tin và nguồn kinh doanh cho những doanh nhân hiện thời đang khao khát mong muốn khởi sự và điều hành một doanh nghiệp trong vùng thủ đô Houston. Dịch vụ gồm có các thông tin miễn phí về điều lệ thích hợp của thành phố, tiểu bang và liên bang ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp trong vùng Houston; tin tức tài liệu về giấy phép và bằng hành nghề; hỗ trợ kỹ thuật; tài chánh; dịch vụ cung cấp cố vấn quản trị kinh doanh do SCORE đảm nhiệm; trợ giúp về tài trợ cho vay và cho vay trọn gói phụ trách bởi Lift Fund; và việc tổ chức những buổi hội thảo và chương trình về kinh doanh với một số đề tài liên quan đến kinh doanh.

F. ĐƠN VỊ CƠ QUAN PHỤC VỤ

Đơn Vị Cơ Quan Phục Vụ khuyến khích sự phát triển và thành công của những tiểu doanh nghiệp địa phương không được sử dụng đúng mức trong quá khứ bằng cách bảo đảm sự tham gia có ý nghĩa vào việc tuyển chọn nhà thầu của Thành Phố, thông qua việc duyệt xét kế hoạch tham gia của MWBE, MWBE Goal Waiver (Miễn Mục Tiêu) và đơn xin Reduced Goal (Giảm Mục Tiêu), và đơn xin Good Faith Efforts (Cố Gắng với Thiện Ý) được đệ trình cùng với hồ sơ dự thầu cho những công trình xây cất được áp dụng, dịch vụ chuyên nghiệp và hợp đồng thu mua. Cơ Quan Phục Vụ hỗ trợ các cơ quan Thành Phố với mục tiêu đặt ra và chấp thuận những mục tiêu thích đáng cho các hợp đồng có mục tiêu và quy định bởi Thành Phố và do liên bang tài trợ.

G. CHƯƠNG TRÌNH PAY OR PLAY

OBO cũng quản lý Chương Trình Pay or Play (POP).

Chương Trình POP được thành lập vào ngày 1 tháng Bảy, 2007 với nỗ lực đẩy mạnh một môi trường làm việc có thể hỗ trợ cho lực lượng lao động các công nhân làm việc qua hợp đồng của Thành Phố. Chương trình POP được chấp hành bởi Luật Hành Chính 1-7. Điều này tạo ra một sân chơi bình đẳng và đề cao sự công bằng trong giai đoạn đấu thầu giữa các nhà thầu cạnh tranh và bằng long chọn cung cấp bảo hiểm y tế cho nhân viên của họ và những nhà thầu không bằng lòng. Chương trình cũng ghi nhận và giải thích cho việc chi phí liên quan đến bảo hiểm y tế cho những công dân không có bảo hiểm tại Houston và khu vực Quận Harris.

Đây là chính sách của Thành Phố Houston yêu cầu một số nhà thầu đóng góp một số tiền ấn định được sử dụng để bù đắp các chi phí chăm sóc sức khỏe cho những người không có bảo hiểm trong khu vực Houston/Quận Harris (PAY), hoặc yêu cầu một số nhà thầu cung cấp cho một số công nhân của họ một mức bảo hiểm y tế tối thiểu (PLAY).

II. VĂN PHÒNG CƠ HỘI KINH DOANH - HỆ THỐNG PHI TRƯỜNG HOUSTON (HAS-OBO)

Văn Phòng Cơ Hội Kinh Doanh Hệ Thống Phi Trường Houston (HAS-OBO) được thành lập để khuyến khích việc sử dụng những Doanh Nghiệp Kinh Doanh Khó Khăn (DBEs) cho các hợp đồng được tài trợ của Bộ Giao Thông (DOT) và Cơ Quan Quản Trị Hàng Không Liên Bang (FAA), kể cả các Doanh Nghiệp Kinh Doanh Bất Lợi Đặc Nhượng tại Phi Trường (ACDBE) cho các gian hàng tại mỗi phi trường. Ngoài ra cũng để đảm bảo việc sử dụng MWSBE vào những hợp đồng tài trợ HAS của Thành Phố Houston.

HAS-OBO được thành lập để gia tăng và cải tiến việc ký kết hợp đồng và cơ hội trúng thầu với Hệ Thống Phi Trường Houston. Có rất nhiều cơ hội kinh doanh trong phạm vi HAS kể cả xây cất, bảo trì thiết bị, dịch vụ chuyên nghiệp, các gian hàng tại phi trường, quảng cáo và thuê xe. Những cơ hội này được cấp cho những công ty thông qua Request for Qualifications (RFQ), Request for Proposal (RFP), hoặc qua việc cạnh tranh giá thầu.

III. BÁO CÁO CỦA OBO VÀ VIỆC SỬ DỤNG MWSBE VÀ DBE

Để thực hiện những điều Thị Trường Annise Parker cam kết là sẽ đảm bảo sự thành công trong việc kinh doanh của người thiểu số, phụ nữ, và tiểu doanh nghiệp (MWSBE), Văn Phòng Cơ Hội Kinh Doanh có trách nhiệm tạo một môi trường kinh doanh cạnh tranh và đa dạng trong Thành Phố Houston bằng cách khuyến khích sự phát triển và thành công của những doanh nghiệp không được sử dụng đúng mức trong quá khứ qua việc tham gia có ý nghĩa vào việc tuyển chọn nhà thầu của chính phủ. Tiến triển này được đo lường, một phần, bằng cách theo dõi mức độ tham gia của những nhóm này trên hợp đồng với Thành Phố.

Để phù hợp với Chương 15, Điều V của Quy Định Thành Phố, báo cáo này trình bày chi tiết những tiến triển mà các cơ quan Thành Phố đã đạt đến trong việc hoàn thành các mục tiêu sử dụng được thành lập cho Chương Trình MWSBE của Thành Phố. Ngoài ra, cũng nhằm mục đích báo cáo về những công ty được chứng nhận và cấp hợp đồng do Thành Phố quản lý, bản báo cáo này cũng bao gồm số tiền tài trợ cho các Doanh Nghiệp Kinh Doanh Khó Khăn (DBE) có chứng nhận và có tên trong những hợp đồng tài trợ của Bộ Giao Thông Hoa Kỳ.

A. CÁC LOẠI HỢP ĐỒNG VÀ MỤC TIÊU

Có ba loại dự án hợp đồng và không hợp đồng: xây cất, dịch vụ chuyên nghiệp và thu mua. Những dự án này có thể là có mục tiêu, đòi hỏi việc sử dụng MWSBE, hay loại không mục tiêu, là loại không bắt buộc phải sử dụng MWSBE. Dưới đây là các loại hợp đồng có mục tiêu và mục tiêu được đặt ra hàng năm bởi Hội Đồng Thành Phố.

1. XÂY CẤT

Hợp đồng **Xây Cất** chỉ liên quan đến những dự án xây cất. Mục tiêu thành phố dành cho những dự án Xây Cất là 34%.

2. DỊCH VỤ CHUYÊN NGHIỆP

Hợp đồng **Dịch Vụ Chuyên Nghiệp** đòi hỏi phải có một bằng hành nghề chuyên môn (thí dụ Kiến Trúc Sư, Kỹ Sư, Luật Sư, Kế Toán Viên, v.v...). Mục tiêu thành phố cho các hợp đồng Dịch Vụ Chuyên Nghiệp là 24%.

3. THU MUA

Hợp đồng **Thu Mua** cung cấp việc tiếp tế hàng hóa và các dịch vụ phi cá nhân và phi chuyên nghiệp. Mục tiêu thành phố cho hợp đồng Thu Mua là 11%.

Sau đây là tiểu thể loại dưới hợp đồng Thu Mua. Đây là loại hợp đồng không định mục tiêu và không có mục tiêu thành phố được yêu cầu bởi Hội Đồng Thành Phố. *Lưu ý:* việc sử dụng các nhà cung cấp có chứng nhận để đặt hàng và mua hàng bằng P-Card giúp gia tăng số phần trăm đạt mục tiêu cho toàn thành phố.

Đơn Đặt Hàng là đặt mua hàng trực tiếp cho nhiều giao dịch khác nhau từ nhà cung cấp.

P-Card mua hàng trực tiếp từ nhà cung cấp qua việc sử dụng Thẻ Mua Hàng Thành Phố Houston.

4. CÁC HỢP ĐỒNG ĐƯỢC MIỄN

Hợp đồng được miễn không có mục tiêu đã định hướng và không có mục tiêu được chỉ định. Sau đây là những loại hợp đồng được miễn:

Hợp Đồng Khẩn Cấp – Hợp đồng được cấp do trường hợp khẩn cấp để đáp ứng một nhu cầu ngay tức khắc.

Hợp Đồng Cung Ứng Duy Nhất – Hợp đồng được cấp để đáp ứng một nhu cầu chỉ có thể được tiếp tế từ một công ty cung cấp những sản phẩm hoặc dịch vụ đặc biệt và/hoặc duy nhất.

Miễn Trừ: Hợp đồng được chấp thuận cho một mục tiêu không-phần-trăm bởi Giám Đốc Văn Phòng Cơ Hội Kinh Doanh theo quy định của Chương 15, Điều v, Mục 15-83. Các hợp đồng này không có S/MWDBE sẵn sàng trên thị trường để thực hiện công việc hoặc hợp đồng không thể chia ra để có thể bao gồm việc sử dụng các nhà thầu phụ S/MWDBE.

IV. SÁNG KIẾN CỦA OBO

A. TWEETMY JOBS HOUSTON!

TweetMyJobs Houston! là một diễn đàn di động được trợ lực bởi TweetMyJobs để cách mạng hóa việc tuyển dụng qua sự kết hợp phương tiện truyền thông xã hội và di động. TweetMyJobs Houston! là sợi dây liên kết để phân phối việc làm địa phương và kết hợp người tìm việc hội đủ tiêu chuẩn với các doanh nghiệp tuyển dụng.

B. CUỘC THI KẾ HOẠCH KINH DOANH LIFT OFF HOUSTON!

Liftoff Houston! (*Bay Lên Houston!*) Là cuộc thi kế hoạch kinh doanh đầu tiên của Thành Phố Houston. Sáng kiến về kinh doanh nhằm khuyến khích người dân Houston đạt được mục tiêu sở hữu doanh nghiệp của họ trong khi góp phần vào sự phát triển địa phương và sự bền vững của nền kinh tế Houston.

Để hội đủ điều kiện cho **Liftoff Houston!**, một doanh nghiệp phải trong giai đoạn mới khởi sự. Giai đoạn khởi sự được định nghĩa như một doanh nghiệp hoạt động chưa tới một năm với doanh thu dưới \$10.000. Các chủ doanh nghiệp phải sinh sống trong phạm vi của thành phố Houston và doanh nghiệp của họ cũng nằm trong phạm vi của thành phố Houston. Capital One Bank là nhà tài trợ chính, sẽ cung cấp các giải thưởng bằng tiền mặt tổng cộng \$30.000.

C. XÂY DỰNG HOUSTON

Văn Phòng Cơ Hội Kinh Doanh, phối hợp với Đại Học Houston-Downtown, đã khởi sự Chương Trình Xây Dựng Houston vào ngày 18 tháng Mười Một, 2014. Xây Dựng Houston là một kế hoạch bao hàm toàn diện, thực hiện trong suốt bảy tháng, để giúp gia tăng năng xuất và thành công cho các tiểu doanh nghiệp trong ngành kỹ nghệ dịch vụ xây cất qua việc kinh doanh của họ tại Thành Phố Houston. Dự án này sử dụng chương trình giảng dạy được đảm nhiệm bởi Interise, một tổ chức bất vụ lợi, tập trung vào việc hỗ trợ các chủ nhân tiểu doanh nghiệp hiện thời khuếch trương công ty của họ lên một nấc cao hơn để tiếp tục phát triển và thành công.

Xây Dựng Houston được thực hiện để phối hợp phương pháp giảng dạy hữu hiệu nhất với những nghiên cứu về tình huống thực tế. Đây là một hình thức tương tác để cung cấp những công cụ, phương pháp, và sự tự tin cho các chủ nhân doanh nghiệp để họ có thể thực hiện bước kế tiếp. Những người tham dự Xây Dựng Houston sẽ học hỏi:

- Chiến Lược Phát Triển Thương Mại
- Hoạch Định Chiến Lược
- Dự Toán và Đầu Thầu
- Tài Chánh và Quản Trị Tài Chánh
- Bảo Hiểm Và Bảo Hiểm Thế Chấp
- Tiếp Thị và Bán Hàng
- Nguồn Nhân Lực
- Tìm Vốn Kinh Doanh
- Hợp Đồng Chính Phủ
- Điều Hành Dự Án

V. CHỮ TẮT CỦA CÁC TÊN THƯỜNG DÙNG

OBO – Văn Phòng Cơ Hội Kinh Doanh

OBOSC –Trung Tâm Cung Cấp Giải Pháp OBO

HHF – Chương Trình Thuê Houston Trước

POP –Chương Trình Trả hay Chơi

MWSBE – Người Thiểu Số, Phụ Nữ, và Tiểu Doanh Nghiệp

PDBE – Doanh Nghiệp cho Người Khuyết Tật

GFE - Cố Gắng với Thiện Ý

HAS OBO – Văn Phòng Cơ Hội Kinh Doanh Hệ Thống Phi Trường Houston

ACDBE – Doanh Nghiệp Kinh Doanh Bất Lợi Đặc Nhượng tại Phi Trường

DBE – Doanh Nghiệp Kinh Doanh Khó Khăn

- **CFR** – Quy Tắc Liên Bang Quy Định

HUB – Doanh Nghiệp Không Được Sử Dụng Đứng Mức Trong Quá Khứ

- **TAC** – Quy Định Hành Chính Texas

Các Loại Chứng Nhận và Áp Dụng của Mục Tiêu

MBE – Mục tiêu của MBE có thể áp dụng cho bất cứ loại hợp đồng tài trợ địa phương nào.

WBE – Mục tiêu của WBE có thể áp dụng cho bất cứ hợp đồng tài trợ địa phương nào.

SBE – Mục tiêu của SBE thường chỉ áp dụng cho các dự án có liên quan đến xây cất.

DBE – Mục tiêu của DBE chỉ áp dụng cho các hợp đồng với Bộ Giao Thông Hoa Kỳ có nhận được trợ giúp tài chính Liên Bang.

PDBE – Việc sử dụng PDBE có thể được dùng để gia tăng các mục tiêu thành phố được đặt ra bởi Hội Đồng Thành Phố.

ACDBE- Các công ty được chứng nhận ACDBE hội đủ điều kiện để tham gia vào các doanh nghiệp đặc nhượng tại phi trường do liên bang tài trợ.

VI. ĐỊA ĐIỂM CÁC VĂN PHÒNG

A. VĂN PHÒNG CƠ HỘI KINH DOANH

Địa Chỉ Văn Phòng Bob Lanier Public Works Building
611 Walker, 7th Floor
Houston, TX 77002

Điện Thoại 832.393.0600
Fax 832.393.0646

Giờ Làm Việc 8g sáng đến 5g chiều
Thứ Hai – Thứ Sáu

Hội Đồng Quận I

B. TRUNG TÂM GIẢI PHÁP OBO

Địa Chỉ Trung Tâm Bob Lanier Public Works Building
611 Walker, Lobby Level
Houston, TX 77002

Điện Thoại 832.393.0954
Fax 832.393.0952

Giờ Làm Việc 8g sáng đến 5g chiều
Thứ Hai - Thứ Sáu

Hội Đồng Quận I

C. VĂN PHÒNG CƠ HỘI KINH DOANH – HỆ THỐNG PHI TRƯỜNG
HOUSTON

Địa Chỉ Văn Phòng 18600 Lee Rd.
Humble, TX 77388

Điện Thoại 281.233.7823
Fax 281.230.8020

Giờ Làm Việc 8g sáng đến 5g chiều
Thứ Hai – Thứ Sáu

Hội Đồng Quận B