

表面上来区分：

1、价格不同

最低价格通过询价获得，最高价格通过现场或邮件竞价获得，根据双方约定通过竞价采用合适的价格。通常的价格是标前价格。

2.不同阶段

询价是通过简单的询价获得价格信息，而招标是通过销售或采购获得信息，招标是利用信息的最后阶段。

3.不同的标准类型。

询比价是简单询问，不正规，而竞价和招标比较正统，由正规公司或者单位对其进行活动的举行



更深入区分：

1.不同的定义

招投标是招标投标的缩写。

竞价是一种商品交易行为，是交易过程的两个方面。按照规定的程序，组织技术、经济、法律等方面的专家对众多投标人进行综合评估，选择最佳项目中标人的招标过程是基于传统的招标方式，即卖方将货物卖给出价最高的投标人。应有三个或三个以上的有效投标人。

2.流程不同。

是指投标承包商根据招标要求提出报价，争取承包任务的概念，与招标相对应。是指投标人应招标人邀请或在投标人满足招标人最低资格要求时，主动提出申请，并按照招标的要求和条件，在规定时间内向投标人提交价格以中标的行为。

3.监管不同。

招标程序很简单。通常情况下，当项目(或采购)规模不是很大时(比如30万元以内)，采用招标方式就足够了。但当项目(或采购)规模超过一定金额时，必须采用招投标程序，比招投标程序复杂，资金管理要接受上级部门的监督。tocheck针对招标文件优化算法，提供文本纠错功能，帮助用户发现涉嫌抄袭、串通投标等。帮助企业规避风险。

招标是有序市场竞争交易方式，规则明确、固定，具有法律效力。采购内容、标准要求、交易条件和选择供应商的方式事先公布，按事先确定标准确定中标人，除了价格以外，还要综合考虑质量、技术、信誉、交货期、售后服务等因素，最低价不能保证中标。

竞价并非明确规则的采购方式，仅仅是价格竞争。采购方在选择供应商时，可以调整其采购内容、标准等等。

招标采购规范但缺乏灵活性，竞价虽然灵活但不规范、易暗箱交易。

更多招投标资讯内容，请关注“51中标了”！