يتقدم للتعاقد شروطاً".

وهذا الالتزام من الطرفين عقد مستقل يجب الوفاء به وربما أمكن إشتراطه ضمن عقد بيع المعلومات الذي هو طريق للدخول في المناقصة.

كما عرفها الأستاذ المصري: "طريقة نظامية لشراء سلعة أو خدمة تلتزم فيها جهة بدعوة المناقصين لتقديم عطاءاتهم وفق شروط ومواصفات لأجل الوصول إلى أرخص عطاء بافتراض تساوي العطاءات في سائر المواصفات والشروط".

والظاهر أن تعريف الأستاذ المصري يحتاج إلى اختصار كما أنّه يحصر التعهد بدعوة المناقصين وهو أوسع من ذلك.

ويركز الأستاذ على خصوص المناقصة التي تجريها الدولة في حين يطرح الجواهري البحث بشكل عام.

كما يتحدث المصري بشيء من التفصيل عن إجراءات المناقصة من قبيل:

تقدير القيمة التقريبية للتوريد أو الشروع، والتأكد من وجود الاعتماد اللازم في الموازنة ووضع المواصفات والشروط، والإعلان عنها.

ويتم تقديم الضمان الابتدائي مع العرض. وهكذا تشكل لجنة لفحص العروض والبت فيها فإذا وجدت العرض الأقل يرتفع عن سعر السوق فاوضت صاحبه ثم يتم اتخاذ قرار الترسية حيث يخطر المناقص لتوقيع العقد وتقديم الضمان النهائي.

ومن أهم المبادئ التي تقوم عليها: مبدأ المساواة ـ ومبدأ المنافسة.

ومناقصات قد تكون عامة يفتح المجال فيها للجميع أو محدودة لمصلحة ما وقد تكون داخلية كما قد تكون خارجية، وقد تكون علنية كما تكون سرية ويتحدث عن أسباب السرية ويناقشها.