وفي صدد توضيح هوية هذه الطريقة وتكييفها فنياً. يرى الباحث أنها تحتوي على عمليات متعددة فهي تتلخص بما يلي:

1 ـ الإعلان عن وجود عزم من جهة معينة لتأسيس مشروع معين أو شراء سلعة موصوفة على طريقة المناقصة.

2 ـ يشترط لأجل الاشتراك في العملية شراء المعلومات، وهذا عقد مستقل قبل الدخول في المناقصة.

3 ـ كما يشترط في عقد شراء المعلومات تقديم خطاب ضمان ابتدائي يدفعه البنك إذا رست المعاملة على أحدهم ولم يتلزم بها.

4 ـ يبدأ عقد المناقصة من حين النداء أو التحرير حيث يتم الإيجاب وتكون الكتابة بالتقبل هي الإيجاب إلاّ أن كل تقدم بسعر أقل يسقط الإيجاب الأول ولا يتم العقد إلاّ بعد رسو المعالمة على الأقل من غيره وحصول القبول.

كما يطرح سير آخر بجعل التزام الداعي إلى المناقصة قبولاً متقدما وتقديم العروض إيجابات متأخرة، وإذا كانت الطريقة الأولى سليمة فإنه يشكل على الثانية بأن قيمة المشروع كانت مجهولة عند القبول المتقدم ولكنه يرد عليه بأن مثل هذه الجهالة ليست مما يضر بالعقد، وإن أمكن تحقيق قبول أثناء رسو المعاملة للتخلص من هذا الأشكال.

هذا وقد جاء في البحثين تحديد للفرق بين عقد المناقصة وعقد المقاولة لانجد داعياً للتطرق إليه إذ المهم هو التكييف الفقهي لهذه العملية إلاّ إنه ومن باب التقديم وذكر الممائل تم التعرض للمزايدة.

وهي أن يعرض البائع سلعة على عدة شارين يتزايدون في الثمن حتّى يتفق مع أكبرهم ثمناً.