Отчёт по лабораторной работе №5

Диффуры

Ощепков Дмитрий Владимирович НФИбд-01-22

Содержание

1	Аукци	он в	торой цены (Викри)
	1.	0.1	□ Пример: Покупаем PlayStation
			□ Зачем это нужно?
	1.1 C	хема	3
	1.	1.1	□ Где это используют?
	1.	1.2	□ Плюсы vs Минусы
	1.	1.3	□ Главная идея
	1	1 /	□ Что запомнить?

Список иллюстраций

Список таблиц

1 Аукцион второй цены (Викри)

Участники:	
Ты: 50 000₽	
Друг: 45 000₽	
Незнакомец: 60 0	00₽
Как работает:	
1. Все пишут свою	максимальную цену (тайно).
2. Победитель — 1	гот, кто дал самую высокую цену (Незнакомец).
3. Платит он не с	вои 60 000₽, а вторую цену — твои 50 000₽.
Итог:	
Незнакомец рад:	хотел 60к → платит 50к.
Ты не переплачи	заешь.
Продавец доволе	н. пена лестнаа

1. Не надо врать — выгодно писать реальную цену.

- 2. Нельзя проиграть из-за хитрости других.
- 3. Работает автоматически (как светофор).

1.1 Схема



Как на картинке: победитель платит на 1 шаг меньше.

1.1.1 □ Где это используют?

- 1. Google/Yandex реклама в поиске.
- 2. Госзакупки выбор поставщика без взяток.
- 3. **NFT** продажа цифрового искусства.

Секрет успеха:

- B Google каждый клик мини-аукцион.
- За 1 день таких аукционов больше, чем людей на Земле.

1.1.2 □ Плюсы vs Минусы

□ Плохо
Люди путаются
Можно сжульничать (если все
сговорятся)
Сложно объяснить бабушке

1.1.3 □ Главная идея

Аукцион Викри — как умный робот:

- Сам находит справедливую цену.
- Не дает переплатить.
- Работает без криков и споров.

Почему это революция?

- Нобелевская премия (1996).
- Используется в 90% интернет-рекламы.
- Экономит миллиарды ₽.

1.1.4 □ Что запомнить?

1. Платишь не свою цену — всегда выгодно быть честным.

- 2. **Работает везде** от Google до продажи картин.
- 3. Просто и гениально как колесо для экономики.

Финал: Если бы так продавали билеты на концерт — спекулянты бы умерли с голоду! □