پنجشنبه ۱۲ مهر ۱۴۰۳
شماره ۴۲۴۳
FARHIKHTEGANDAILY.COM
FARHIKHTEGANONLINE

معتادان این رمزارز بی‌هویت بخوانند

چه خبر از شبکه اعتیادآور پای؟

هومن جعفری
مترجم

ارزهای دیجیتال می‌توانند سرگرم‌کننده و سودآور باشند اما می‌توانند اعتیادآور نیز باشند. آنها گاهی اوقات می‌توانند شیره و انرژی زندگی یک سرمایه‌گذار را مصرف کنند و روابط با دوستان و خانواده را تیره کنند. YSM، یک دانشجوی کالج کره جنوبی که به‌شرط نام این مصاحبه را پذیرفته، گفته که خانواده او با اپلیکیشنی به نام شبکه پای دست‌وپنجه نرم کرده‌اند و در این مدت چه برسرشان آمده. درحالی‌که YSM در مورد مشروعیت این پروژه تردید دارد، پدرش که صاحب یک رستوران مرغ سوخاری است، متقاعد شده بیت‌کوین بعدی است. YSM به مجله می‌گوید: «هر وقت به والدینم سر می‌زنم، پدرم مدام از من می‌خواهد که برنامه را نصب کنم و با استفاده از کد دعوتش، پای را استخراج کنم که منجر به مشاجره و دعوا می‌شود.»

نیازهای شبکه اصلی بازشبکه پای

شبکه پای مجموعه‌ای از الزامات غیرمعمول برای ماینرهای خود دارد. درطول سال‌ها، این پروژه با اتهامات کلاهبرداری و هرمی مواجه شده است، حتی اگر هیچ سرمایه‌گذاری مالی از کاربران خود درخواست نکرده باشد. در عوض، منتقدان نیازهای غیرمعمول شبکه با مشتریان یا کاربران و عدم‌وجود یک محصول قابل مبادله در بازار آزاد را مورد بررسی قرار می‌دهند و سوالاتی را در مورد انگیزه‌های پروژه و بنیانگذاران آن، فارغ‌التحصیلان دانشگاه استنفورد، نیکلاس کوکالیس و چنگدیو فن ایجاد می‌کنند. شبکه پای یک ارز دیجیتال به نام پای دارد که می‌توان آن را از طریق فرآیندی به‌دست آورد که اکنون توسط بازی‌های رمزنگاری ویروسی تلگرام رایج شده است؛ روی صفحه نمایش خود ضربه بزنید، چند ویدئو تماشا کنید، دوستان خود را دعوت کنید و سپس پاداش دریافت کنید.

کاربران حداقل یک بار در روز در برنامه پای با ضربه زدن روی دکمه «مین» پای استخراج می‌کنند. نرخ استخراج را می‌توان با دعوت از دیگران برای پیوستن به برنامه یا انجام کارهای خاص، مانند دانلود برنامه مرورگر جداگانه آنها، افزایش داد.

پای در حال حاضر در هیچ صرافی متمرکز یا غیرمتمرکزی فهرست نشده است، اگرچه برخی نسخه‌ها وجود دارند که شبکه پای آن را رد می‌کند. به گفته کوین لوپین، تحلیلگر کریپتوکارنسی اهل کره جنوبی، پای به‌عنوان یک سیستم پاداش ساده عمل می‌کند و به‌عنوان یک ارز دیجیتال واجد شرایط نیست. «ماینینگ فقط دریافت پاداش نیست. این در مورد تولید بلوک است.» این کارشناس با تاکید بر این مطلب اضافه می‌کند که پای حتی یک بلاک چین نداشت! استخراج پای بلافاصله پس از راه‌اندازی برنامه در سال ۲۰۱۹ در دسترس بود، حتی قبل از اینکه شبکه راه‌اندازی «شبکه اصلی محصور» خود را در دسامبر ۲۰۲۱ اعلام کند.

ماینرهای پای استدلال می‌کنند که نمی‌توان از آنها کلاهبرداری کرد، زیرا چیزی سرمایه‌گذاری نکرده‌اند. کاربران پای علاقه‌مندان معمولی رمزنگاری، سرمایه‌گذاران متبحر در زمینه فناوری یا نسل هزاره نیستند. این گروه که به‌عنوان «پیشگامان» شناخته می‌شوند، اغلب شامل افراد مسن‌تر و پررونق‌ها می‌شوند. محبوبیت پای به‌ویژه در کشورهای آسیایی قوی است. کاس، موسس یک شرکت امنیتی می‌گوید: «پای در چین بسیار محبوب است. جالب است که هیچ‌یک از دوستان ما با پای درگیر نیستند، اما گاهی اوقات در مورد افرادی خارج از صنعت ما می‌شنویم که درگیرند. انگار ما دو دنیای متفاوتیم.»

پیشگامان اغلب با هشدارها و انتقادهایی در مورد پروژه مورد علاقه خود مواجه می‌شوند یا حتی با شکاکانی که آن را با یک کلاهبرداری مقایسه می‌کنند. شبکه پای به هیچ درخواستی برای اظهارنظر رسانه‌ای پاسخ نداده. در برخی شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک نیز ارتباطات را قطع کرده است.

در همین حال، اعضای انجمن با این استدلال که از آنجا که پولی سرمایه‌گذاری نمی‌کنند چیزی برای از دست دادن ندارند، با این برچسب‌های متهم مقابله می‌کنند. آنها فقط روزانه وارد سیستم می‌شوند و دکمه‌ای را برای استخراج پای می‌زنند. هربار که پایونیر روی دکمه «استخراج» کلیک می‌کند باید یک تبلیغ را تماشا کند.

جم دیلمگانی، تحلیلگر اصلی پلتفرم «ال مولتی پای» در همین زمینه می‌گوید: «اینجا معنای کلاهبرداری گسترده‌تر از کلاهبرداری‌های صرفا سرمایه‌گذاری مالی است. این بازی وقت مردم را می‌گیرد که منبع ارزشمندی است. تاکنون هیچ چیز قابل اندازه‌گیری در ازای آن به آنها نداده است.»

ظاهرا تیم اصلی پای از فعالیت‌های استخراج روزانه کاربران خود با جمع‌آوری درآمد تبلیغاتی سود می‌برد. این برنامه از کاربران می‌خواهد تایید هویت خود را تکمیل کنند تا پای خود را به شبکه اصلی بسته منتقل کنند. برای انجام این کار، کاربران اطلاعات پاسپورت و اطلاعات شخصی ارزشمند را تحویل می‌دهند. علاوه‌بر این، کاربران باید حساب‌های خود را با تایید شماره تلفن یا حساب‌های فیس‌بوک «ایمن» کنند. طبق تحقیقات انجام‌شده، داشتن مخاطبان تبلیغاتی تایید هویت‌شده می‌تواند درآمد تبلیغاتی را افزایش دهد. این فرآیند یک نیاز معمول برای استخراج یا نگهداری توکن‌های دیگر در صنعت نیست. کوین لوپین می‌گوید: «احراز هویت در صرافی‌ها یا کیف‌پول‌ها پردازش می‌شود اما هیچ مورد مشابه دیگری وجود ندارد که خود یک شرکت ارز دیجیتال این کار را انجام دهد.»

حساب شبکه ایکس پای ادعا می‌کند ۱۳ میلیون کاربر احراز هویت را پشت سر گذاشته‌اند. شبکه پای انتقال به شبکه اصلی بسته خود را اعلام کرد، اما برخی از کاربران از صف‌های طولانی انتظار شکایت دارند. آنها همچنین در شبکه‌های اجتماعی فالوورهای زیادی در پلتفرم‌های مختلف دارند.

در ایکس، شبکه پای ۴٫۳ میلیون دنبال‌کننده دارد که با بنیاد اتریوم، سازمان غیرانتفاعی توسعه‌دهنده اتریوم و دومین ارز دیجیتال بزرگ جهان از نظر ارزش بازار، رقابت دارد.

کسب‌وکارها می‌توانند برای اتکای پای متحمل خسارت مالی شوند

درحالی‌که دارندگان پای می‌گویند از طریق تعامل با برنامه و تعامل با جامعه هیچ ضرر مالی متحمل نشده‌اند، YSM مخالف است. والدین او یک رستوران مرغ سوخاری در کره جنوبی دارند. از زمانی که پدرش شروع به پذیرش پای به‌عنوان پرداخت کرد، درآمد آنها کاهش یافته است. این جوان کره‌ای می‌گوید: «شب‌ها، دوستان پدرم به مغازه می‌آیند و ساعت‌ها غذا می‌خورند، زیاد می‌نوشند، سپس با پای پول می‌دهند. این باعث تنش بین والدین من شده است و آنها اغلب با هم دعوا می‌کنند، زیرا ما نمی‌توانیم از این پای برای چیزی استفاده کنیم، اما پدرم مدام استدلال می‌کند که در آینده بسیار ارزشمند خواهد بود.» درواقع پدر او معتقد است تعامل او با جامعه پای منجر به رونق در تجارت او شده است، زیرا مشتریان بیشتری برای پرداخت با پای از رستوران او بازدید می‌کنند.

در کره جنوبی، ۵۹ کسب‌وکار وجود دارد که پای را برای پرداخت‌های فهرست شده در سایت انجمن پای می‌پذیرند. هیچ معامله‌ای در بازار کریپتو وجود ندارد که قیمت پای را تعیین کند، بنابراین این مشاغل نرخ ارز خود را تعیین می‌کنند. یک کسب‌وکار، یک استودیوی عکاسی حرفه‌ای، به مجله می‌گوید که ۲۰۰۰۰ وون کره (۱۵ دلار) برای هر پای دریافت می‌کند.

اکثر کسب‌وکارهایی که پای را می‌پذیرند - مانند رستوران خانوادگی این جوان که برای مرغ کامل سرخ‌شده‌شان حدود ۲۰۰۰۰ وون کره‌ای دریافت می‌کند - به ازای هر پای، ده هزار وون کره‌ای می‌گیرند.

کوین لوپین می‌گوید: «موارد متعددی وجود دارد که در آن افرادی که به ارزش پای اعتقاد دارند، بین خود معامله می‌کنند، اما در واقعیت، تفاوتی با معاملات سنگ‌ها ندارد.»

اعضای جامعه اسناد شخصی یکدیگر را تایید می‌کنند

به گفته دیلمگانی، این پروژه به کاربران اجازه می‌دهد تا با دعوت از کاربران بیشتر به پلتفرم، نرخ استخراج خود را افزایش دهند، مدلی رایج که در طرح‌های هرمی یا کلاهبرداری‌های بازاریابی چند سطحی یافت می‌شود.

پلتفرم ال مولتی پای، دریافت که شبکه پای ۱۷۰ کارمند را تا ژانویه ۲۰۲۲ در صفحه لینکدین خود فهرست کرده است. این تعداد تا ۲۳ آگوست ۲۰۲۴ به ۳۹۳ افزایش یافته است.

تجزیه و تحلیل دقیق‌تر حساب‌های مرتبط با شبکه پای نشان می‌دهد که مشارکت‌کنندگان پای در این شرکت استخدام نمی‌شوند.

چندین حساب به‌عنوان «سفیران شبکه پای» یا «استخراج‌کنندگان پای» فهرست شده‌اند. برخی از حساب‌ها حتی به‌عنوان «تاییدکننده‌های احراز هویت» فهرست شده‌اند. این فرآیند به این معنی است که کاربرانی که داده‌های شخصی خود را ارسال می‌کنند توسط اعضای دیگر انجمن پیشگامان ارزیابی می‌شوند که با اجازه دادن به کاربران برای مشاهده اطلاعات یکدیگر، خطرات بیشتری برای داده‌ها ایجاد می‌کند.

پای ادعا می‌کند که یک شبکه اصلی بازراه‌اندازی می‌کند

پای با توصیف معمول یک کلاهبرداری ارز دیجیتال، که معمولا شامل زیرپاکشی (بالا بردن قیمت و بعد فروش زیر قیمت) و طرح‌های پمپاژ و تخلیه می‌شود، مطابقت ندارد. با این حال، الزامات مشکوک باعث ایجاد شک و تردید در مورد اینکه آیا تیم اصلی واقعا محصول خود را برای جامعه بازاریابی می‌کند، ایجاد کرده است.

کوین لوپین می‌گوید: «آن‌ها هوشمندانه هویت خود را به‌عنوان افراد غیرمرتبط با یک بلاک چین معتبر پنهان می‌کنند و به‌طور مداوم از بیت‌کوین یاد می‌کنند و آن را به‌گونه‌ای تبلیغ می‌کنند که گویی سودهای بالقوه‌ای در آینده وجود دارد. آنها در جامعه کاربران پنهان می‌مانند و با پیش‌بینی اینکه به‌زودی در یک صرافی بزرگ فهرست می‌شوند، از کاربران می‌خواهند از برنامه پای خود استفاده کنند. جامعه پای نزدیک به سه سال برای به‌روزرسانی در راه‌اندازی شبکه اصلی «باز» است، که امیدوارند به آنها اجازه دهد تجارت پای خود را در صرافی‌ها آغاز کنند. اتفاقی که هنوز رخ نداده!» تاکنون، آنها یک بلاک چین باز یا ارز دیجیتال قابل معامله ارائه نکرده‌اند.

YSM از سال ۲۰۲۰ بخش کوچکی از بیت‌کوین را در اختیار دارد اما منتظر است تیم پای به قول خود مبنی بر ارائه یک ارز دیجیتال ارزشمند و حل مشکلات مالی خانواده‌اش عمل کنند. تیم پای ادعا می‌کند که شبکه اصلی باز آنها قرار است تا پایان سال ۲۰۲۴ راه‌اندازی شود. اما حتی اگر پای بتواند یک زنجیره باز راه‌اندازی کند تا منتقدانش را کنار بگذارد، دیلمگانی به پتانسیل آن اعتقادی ندارد. «در حال حاضر تعداد زیادی سکه وجود دارد که از همان مدل پیروی می‌کنند (یعنی تماشای تبلیغات برای دریافت پول). با این حال، ارزش تمام این سکه‌ها سقوط کرد.»

منبع: کوین تلگراف

از دبی تا نیویورک و از بوئنوس‌آیرس تا سنگاپور

شکاف سرمایه خطرپذیر کریپتو

علیرضا حیدریان
خبرنگار

دبی به‌عنوان مرکز توسعه وب۳ درحال ظهور است اما با توجه به ماهیت غیرمتمرکز کریپتو، استعدادها، پروژه‌ها و سرمایه آن به‌طورکلی در سراسر جهان پراکنده‌اند. تمرکززدایی موضوعی است که در وب۳ به‌شدت موردبحث است اما یکی از زمینه‌هایی که ممکن است نوآوری را خفه کند، سرمایه‌گذاری خطرپذیر است. در وب۲، تمرکز سرمایه‌های مخاطره‌آمیز در منطقه خلیج‌فارس، یک مرکز واضح ایجاد کرد که بنیانگذاران می‌دانستند باید این طور باشد. امروزه با وجود سازندگان برتر در سراسر جهان، فقدان بخش مرکزی ممکن است مانع از دستیابی برخی نوآوران امیدوارکننده به منابع موردنیاز برای ساخت، راه‌اندازی و توسعه شرکت‌هایی شود که می‌توانند صنعت را به جلو ببرند. مثالی را در نظر بگیرید که بنیانگذار یک شرکت هوش مصنوعی را در وب۲ می‌سازد. اگر درحال توسعه محصولات هوش مصنوعی در هر نقطه از جهانید، به‌طور گسترده پذیرفته شده است که باید راه خود را به منطقه خلیج‌فارس بیابید. این امر به این دلیل است که منطقه خلیج‌فارس میزبان بسیاری از برترین سرمایه‌گذاران خطرپذیر (VC) در جهان است، تمرکز بالایی از متخصصان بااستعداد، شرکت‌های موفقی که به‌عنوان الهام‌بخش عمل می‌کنند و شتاب‌دهنده‌هایی مانند شرکت «وای کامبینیتور»!

البته مانند هر موقعیتی، این تمرکز اشکالاتی دارد و هزینه‌ها و فرصت‌هایی در هر دوطرف وجود دارد. برای نام بردن از چند چالش، دریافت ویزای ایالات متحده از دشوارترین موانع برای بنیانگذاران بین‌المللی است. علاوه‌بر این، هزینه‌های گزاف زندگی در منطقه خلیج‌فارس به‌خوبی مستند شده است. برای اکثر مردم، جابه‌جایی به‌معنای نقل مکان به جایی است که هیچ دوست یا خانواده‌ای ندارند که مجموعه‌ای از چالش‌های سلامت روانی و عاطفی خود را به همراه دارد.

علاوه‌بر این، فهمیدن چگونگی ایجاد یک شبکه در یک شهر جدید، اغلب به دور از هر چیز آشنا، کار آسانی نیست. با این حال نمونه‌های متعددی از افرادی وجود دارند که با موفقیت از این چالش‌ها عبور کرده‌اند و شرکت‌هایی به ارزش میلیاردها درطول دهه‌ها ساخته‌اند. درحالی‌که آسان نیست و خرد متعارف پیرامون آن نشان می‌دهد که هنوز هم قابل دستیابی است. اکنون این را با یک بنیانگذار مستقر در غنا، آرژانتین یا ویتنام مقایسه کنید. سازندگان مناطقی مانند آمریکای جنوبی، آفریقا و آسیای جنوب‌شرقی اغلب موارد استفاده واقعی دارند که در آن بلاک چین می‌تواند زندگی روزمره را بهبود بخشد، به‌ویژه به دلیل فقدان زیرساخت قوی در مناطقی مانند بانکداری یا به دلیل اینکه جمعیت جوان‌تر تمایل بیشتری به پذیرش فناوری جدید دارد. درحالی‌که سازندگان فوق‌العاده‌ای در این مناطق وجود دارند، بدون شبکه‌ها یا روابط مستقر، وقتی صحبت از مقیاس پروژه‌های خود به شرکت‌های کاملا توسعه‌یافته می‌شود، در یک نقطه ضعف قابل توجه قرار دارند. بدون یک بخش متمرکز یا روابط قوی، این سازندگان در ارائه نوآوری‌های خود به مقیاس جهانی با چالش‌های مهمی روبه‌رویند. ایجاد مراکز نوآوری به چیزی بیش از سرمایه خطرپذیر نیاز دارد، اما از آنجا که وظیفه سرمایه‌گذاران خطرپذیر یافتن و تأمین مالی بهترین شرکت‌هاست، مانعی بزرگ بین سازندگان برتر و سرمایه‌های مخاطره‌آمیزی ایجاد می‌شود که می‌تواند ایده‌های آنها را تقویت کند. این احتمالا بدان معناست که حتی با وجود ایده‌های نوآورانه و استعداد ایجاد روی آنها، بسیاری از کارآفرینان بالقوه بدون دسترسی به منابع لازم باقی می‌مانند. در این زمینه، داشتن درجاتی از تمرکز- به‌ویژه در مراکز نوآوری- می‌تواند به‌عنوان یک کاتالیزور مثبت برای رشد عمل کند. یک احساس غالب در کریپتو توییتر این است که هیچ چیز هیجان‌انگیزی اتفاق نمی‌افتد و هیچ‌کس برنامه‌های کاربردی مصرف‌کننده را برای توده‌ها ایجاد نمی‌کند. برخی حتی بر این باورند که سرمایه‌گذاران خطرپذیر این پروژه‌ها را تأمین مالی نمی‌کنند، زیرا آنها به‌عنوان کاریکاتور سرمایه‌داری درنظر گرفته می‌شوند که صرفا بر حمایت از شرکت زیرساخت بعدی برای منافع خود متمرکز شده‌اند. اما اگر از زاویه نادرستی به مشکل نگاه کنیم چه؟ آیا ممکن نیست برخی از بهترین سازندگان، به‌ویژه در جنوب جهانی، به‌سادگی به منابع موردنیاز برای راه‌اندازی شرکت‌هایی دسترسی نداشته باشند که می‌توانند کاربران را وارد زنجیره کنند؟ اگر این فرض را بپذیریم، راه‌حل ساختن پل‌ها لازم خواهد بود، این طور نیست؟ برخی از بهترین سازندگان، به‌ویژه در جنوب جهانی، به‌سادگی به منابع موردنیاز برای راه‌اندازی شرکت‌هایی که می‌توانند کاربران را در زنجیره وارد کنند، دسترسی ندارند. واقعیت این است که نه امکان‌پذیر و نه محتمل است که سرمایه‌گذاری خطرپذیر در همه جا حضور داشته باشد، حتی وقتی صنعت بالغ می‌شود و سرمایه‌های مخاطره‌آمیز بیشتری به شرکت‌های وب۳ سرازیر می‌شود، انتظار اینکه بتوان بودجه را به‌طور مساوی در سراسر جهان توزیع کرد، غیرواقعی است. ما در حال حاضر می‌بینیم مراکز خاصی به‌عنوان مقصدی برای مبتکران ظهور می‌کنند که توسط عواملی مانند سهولت نظارتی، دسترسی به ویزا، هزینه زندگی، آب‌وهوا و... دسته‌بندی می‌شوند. شهرهایی مانند نیویورک، لیسبون، دبی، سنگاپور و بوئنوس‌آیرس

ازجمله این مکان‌هایند که کم‌کم به قطب تبدیل می‌شوند. اما از آنجا که این بلوغ زمان می‌برد، این سؤال باقی می‌ماند: در این میان چه کاری می‌توانیم انجام دهیم تا نوآوری را تسریع کنیم؟ هیچ‌یک از اینها نشان نمی‌دهد که آینده تاریک است. نمونه‌های معتبر متعددی از ابتکارات آنلاین و آفلاین وجود دارد که هدف‌شان جذب سازندگان در سطح جهانی است. شهرهای پاپ‌آپ و شبکه محوری مانند زوزالو - یک ارز اتریوم محور که پروژه‌ای اجتماع‌محور را دنبال می‌کند- و اج اسمرالدا با تمرکز بر مکان‌های غیرمتعارف برای نوآوری در فناوری و گرد هم آوردن نوآوران جوان از سراسر جهان، محبوبیت پیدا می‌کنند. پروژه‌هایی مانند DeveloperDAO درحال کار برای آموزش و نصب سازندگان بیشتر در وب۳ اند، درحالی‌که BuidlGuild بر انجام همین کار با تاکید بر اتریوم تمرکز دارد. رویدادهایی مانند «اتریوم اکرا» و «اتریوم ویتنام» که درتمام طول سال به‌صورت غیرمتمرکز برگزار می‌شوند، سازندگان را در شهرهای جهانی جمع می‌کنند تا روی پروژه‌های هیجان‌انگیز کار کنند. شرکت‌هایی مانند اتریوم گلوبال میزبان هکاتون‌های دیجیتالی و فیزیکی درطول سالند و برنامه پژوهشگران Devcon بنیاد اتریوم (EF) با پوشش دادن هزینه‌های شرکت‌کنندگان از سراسر جهان برای پیوستن و یادگیری در مورد اتریوم، با موفقیت استعدادهای جدیدی را جذب کرده است. این بنیاد همچنین بلیت‌های تخفیف‌خورده‌ای را برای افراد محلی ارائه می‌دهد که می‌خواهند بخشی از این جریان باشند. هستند افرادی که برای سازندگان و رشد تلاش می‌کنند و اینها نمونه‌هایی از اینند که چگونه سرمایه‌گذاران خطرپذیر می‌توانند سرمایه را هوشمندانه‌تر به کار ببرند و اجازه می‌دهند منبع‌یابی آنها برای آنها انجام شود و باهوش‌ترین آنها این کار را انجام خواهد داد. تمرکززدایی با چالش‌ها و فرصت‌هایی همراه است. مشکلاتی که در بالا موردبحث قرار گرفت درنهایت حل خواهند شد، احتمالا توسط متفکران مبتکری که پل‌هایی را بین صاحبان منابع و کسانی ایجاد می‌کنند که برای ایجاد شرکت‌ها به آنها نیاز دارند. در گذشته ممکن بود کار ساده‌تر به‌نظر برسد امروز اما کلید تأمین مالی دست مردمی است که در محل کار سخت را انجام می‌دهند. اغلب، کسانی که صنعت را به جلو سوق می‌دهند، کمترین بودجه را دارند. اگر می‌خواهیم سرعت پذیرش را تسریع کنیم باید سرعت تأمین مالی افرادی را افزایش دهیم که با سخت‌ترین چالش‌ها مقابله می‌کنند. بنابراین برای آن دسته از سرمایه‌گذاران خطرپذیر که سعی می‌کنند بفهمند بودجه بازاریابی خود را کجا بگذارند، یک توصیه وجود دارد. شام شیک را در کنفرانس بعدی برگزار نکنید و با تأمین مالی مستقیم ابتکاراتی که سازندگان را گرد هم می‌آورند و استعدادهای جدید را کنار یکدیگر قرار می‌دهند، کاری متفاوت انجام دهید؛ کاری به بزرگی رفع چالش‌های مقیاس‌بندی وب۳.