



basicattentiontoken  
МЕДИА И РАЗВЛЕЧЕНИЯ/РЕКЛАМА

Капитализация: \$487 млн  
Цена за 52 недели: \$0,32-\$0,76  
Максимальное предложение:  
1,5 млрд. токенов  
Тикер: BAT  
Сети: Ethereum, BSC, Solana,  
Avax

## КОНКУРЕНТЫ



ADEX



STEEM



DATA

## ИНВЕСТОРЫ



PANTERA  
CAPITAL



1CONFORMATION

M<sub>31</sub> | CAPITAL

M31 CAPITAL

# Инвестиционный взгляд на Basic Attention Token (BAT) и браузер Brave

June 21, 2022

	Basic Attention Token
Категория	Медиа и развлечения
Сектор	Реклама
Капитализация	\$511 млн.
Цена за 52 недели	\$0,76 – \$0,32
Максимальное предложение:	1,5 млрд. токенов
Тикер	BAT
Сети	Ethereum, BSC, Solana, Avax

## Инвестиционные тезисы

- Basic Attention Token (BAT) является токеном полноценно работающего рекламного бизнеса, который генерирует постоянную выручку.
- Конкуренция в криптосреде практически отсутствует, реальным конкурентами являются Google и Facebook - монополисты рекламного бизнеса
- Показатель кликабельности на рекламное объявление в Brave - 8%, в то время как у Google - 0,46%, а у Facebook - 0,9%
- Количество активных пользователей браузера Brave за три года выросло с 11 млн. до 59 млн.
- Количество рекламных компаний проводимых на площадке BAT выросло в 10 раз за последние два года.

## Базовая идея

Перед тем как мы перейдем к основной идее проекта, нужно упомянуть про **ключевую** составляющую экосистемы **Basic Attention Token (BAT)** — браузер **Brave**.

**Браузер Brave** — это конфиденциальный, быстрый, браузер с открытым исходным кодом, который по умолчанию блокирует навязчивую рекламу и защищает от скачивания вредоносного ПО. Одним из разработчиков



данного браузера является соучредитель Mozilla и создатель JavaScript — Брэндан Эйх.

Идея Basic Attention Token (BAT) и браузера Brave заключается в создании выгодной и справедливой модели рынка цифровой рекламы. Рекламные объявления блокируются, пока пользователь сам не разрешит их показывать за вознаграждение в токенах BAT. Информация о посещении сайтов и активность в интернете не сливается на внешние сервера, а хранится на устройстве пользователя. База рекламных объявлений скачивается браузером Brave и подбирается исходя из информации, хранящейся на вашем устройстве. То есть вы получаете релевантную для себя рекламу, не сливая свои данные на внешние сервера. В то же время рекламодатели получают сразу целевых пользователей, которые сами разрешили показывать им рекламу. При этом рекламодатели не знают, кто конкретно просмотрел их объявления, так как данные пользователя остаются конфиденциальными.

Рекомендую попробовать [браузер Brave](#), он доступен на iOS, Android и как десктопное приложение.

### **В чем ценность**

Проект BAT со своим браузером Brave направлен на создание площадки по **продаже релевантного трафика**, что крайне важно для рекламодателей, и при полном сохранении **конфиденциальности**, что в свою очередь значимо для пользователей. Это значит, что рекламодатели уже сейчас могут создавать **эффективные рекламные компании**, сокращая издержки на посредниках, вебмастерах, арбитражниках и проч. **Цель BAT** забрать часть рынка интернет-рекламы у таких крупных игроков, как Google и Facebook.

Браузер Brave как средство привлечения миллионов пользователей в экосистему BAT.

- Блокировка рекламы
- Блокировка отслеживающих скриптов
- Защита от вредоносного ПО и фишинга
- Анонимная сетевая маршрутизация (режим Tor)
- Подбор рекламных объявлений на устройстве пользователей



- Встроенный криптокошелек

**Более 18 млн** человек пользуются браузером Brave ежедневно.

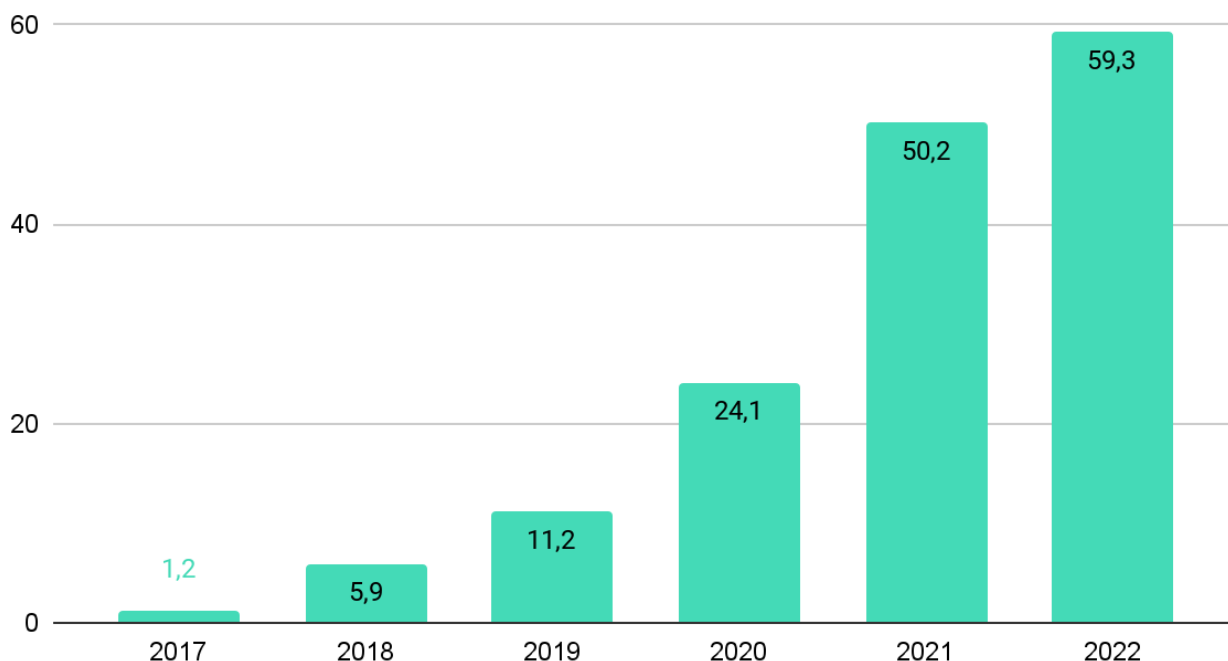
Сторонние разработчики могут легко интегрироваться в экосистему. Например, создатели браузерных игр без труда могут принимать донаты в токенах BAT.

Число подтвержденных авторов и создателей контента **достигло 1,3 млн**. Среди них The Guardian, WikiHow, Washington Post и так далее.

## АКТИВНОСТЬ

Ниже представлена диаграмма, на которой отображена динамика роста пользователей браузера Brave за последние несколько лет.

### Прирост пользователей Brave в млн. человек



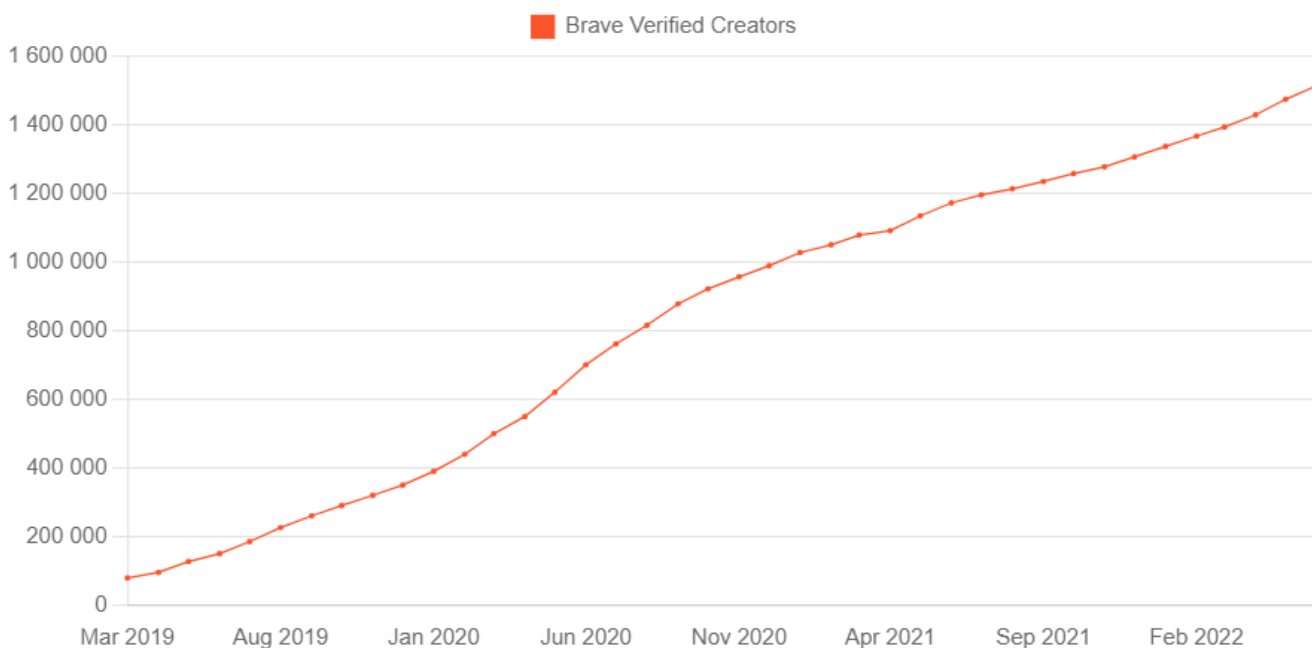
<https://bravebat.info/>

Рост числа и активность пользователей впечатляет. В 2017 году это было лишь **1,2 млн человек**. В 2020 году аудитория пользователей браузера Brave выросла **2,2 раза** и **составила 24,1 млн** пользователей. На конец 2021 года



эта цифра уже составляла **50,2 млн** пользователей. На момент написания данного аналитического обзора — июнь 2022 года — количество пользователей составляет практически **60 млн человек**.

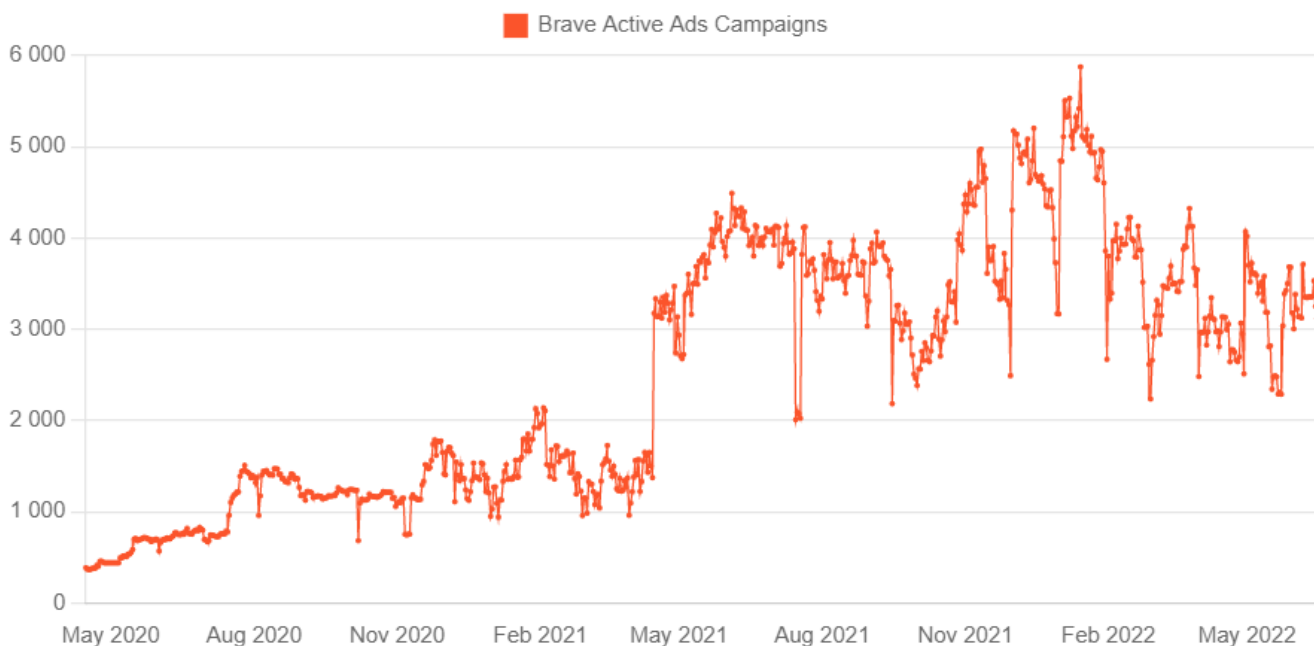
Далее обратимся к динамике прироста верифицированных авторов.



<https://bravebat.info/>

За последние пять лет прирост верифицированных авторов составил более чем **в 10 раз**. Верифицированные авторы — это авторы, которые создают свой контент и монетизируют его в рамках программы Brave Rewards.

Давайте обратим внимание на динамику проводимых рекламных компаний.



<https://bravebat.info/>

За последние два года мы наблюдаем рост активных рекламных компаний в Brave более чем в **10 раз**. С января 2022 года мы наблюдаем снижение проводимых рекламных компаний на 2750 единиц или 46,8%.

Операции разработчиков в коде на **GitHub**:



Источник: Sanbase

Показатель активности на GitHub не стоит недооценивать. Он показывает дополнения или изменения в коде продукта. Это крайне важно отслеживать, даже если вы не программист, так как это показатель, что работа над проектом ведется. По данному графику видно, что идет систематическая работа над кодом.



## Показатели социальной активности

	Платформа
<b>Количество адресов</b>	452,331
<b>Адреса с балансом от 100 000 BAT</b>	611/0.14%
Социальные сети	
<b>Twitter</b>	
Подписчики	229,667
<b>Telegram</b>	
Подписчики	57,986
Активные пользователи	4,496
<b>Reddit</b>	89,930
Github*	
Действия разработчиков	182
Количество разработчиков	27

## Бизнес-модель

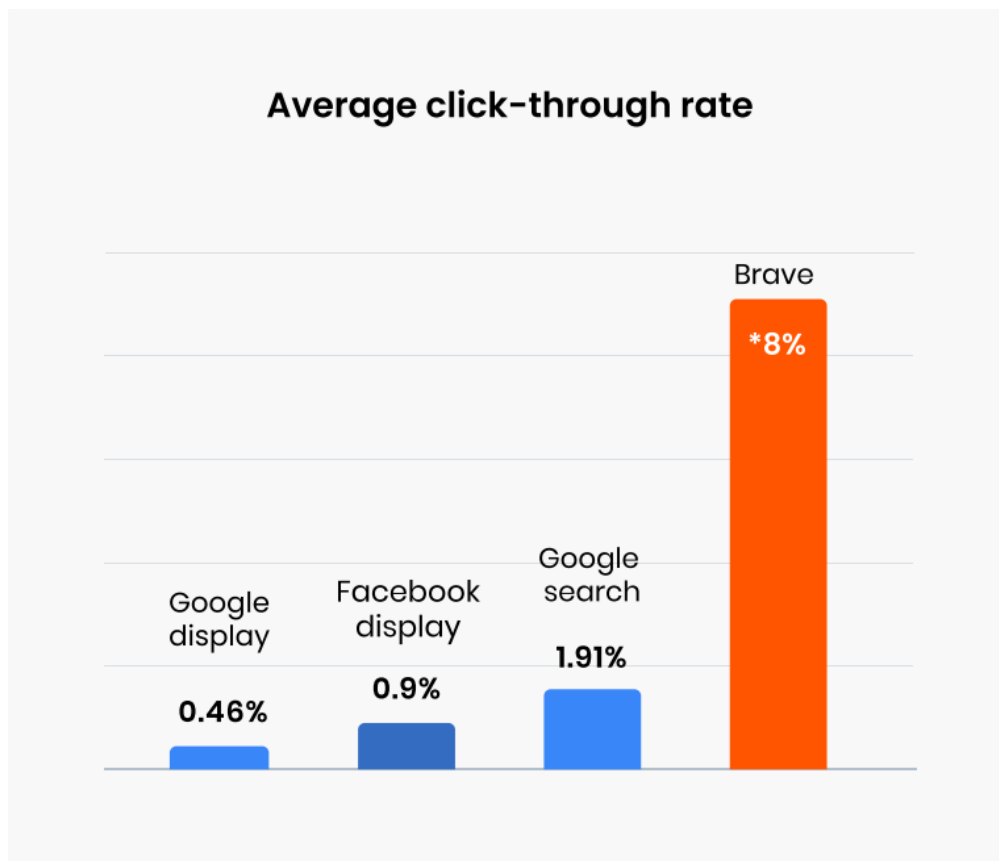
Основной источник выручки у проекта BAT — это комиссионные за показ рекламы. Бизнес-модель прозрачна и выглядит следующим образом:

1. Если пользователь получает **индивидуальное** рекламное предложение от самой системы браузера Brave (обычно это выглядит в форме всплывающего окна в нижнем углу экрана), то после просмотра рекламы он **получает 70%** от стоимости рекламы, которую Вам предложит браузер посредством уведомлений, оставшиеся **30%** уходят разработчикам Brave, авторам контента в данном случае ничего не полагается, т. к. Вы получаете индивидуальное предложение от самой системы, не находясь на каком-либо сайте при этом.

2. Пользователь получает **15%** за просмотр рекламы на сайтах, принадлежащих **авторам контента**, участвующих в системе **Basic Attention Token**, ещё **15%** уходит на счёт разработчиков **Brave**, оставшиеся **70%** получает **автор** контента.

Как вы уже заметили, в каждой из этих двух опций продукт приносит своим создателям комиссионные.

Эффективность рекламы в Brave по сравнению с ведущими рекламными площадками:



Источник: [https://brave.com/brave-ads/assets/Brave\\_Media\\_Kit.pdf](https://brave.com/brave-ads/assets/Brave_Media_Kit.pdf)

Доходы от рекламы тратятся на маркетинг и содержание команды разработчиков. Еще мне нравится фишка с ограниченным показом рекламы в час: **максимальный** предел **5** рекламных показов в час, и за счет этого ограничения пользователь не утомляется от рекламных объявлений. Пользователь сам решает, сколько объявлений он готов видеть в час, вишка от 1 до 5 объявлений.

## Оценка и финансы

Публичная отчетность отсутствует. Попробуем посчитать примерную выручку компании исходя из доступной нам информации. По некоторым оценкам около **8 миллионов** пользователей Brave получают вознаграждения за просмотр рекламы.

Порядка **8-10%** пользователей участвуют в программе вознаграждений от Brave за просмотр рекламы. Исходя из собственного опыта использования Brave и публичных данных среднемесячная выплата от рекламных компаний на пользователя составляет **от 2 до 10 долларов**. С каждого





клика по рекламному объявлению пользователь получает **70% дохода, а Brave 30%**. Ниже представлена таблица, где подсчитана примерная **месячная выручка проекта**.

Количество пользователей	млн	59		данные Brave
Процент пользователей получающих BAT		8%	10%	данные компании, публичные оценки
Средний доход пользователя	\$ в мес	2	5	опыт пользователя, данные reddit
Размер доходов пользователей	\$ млн в мес	9.4	11.8	
		23.6	29.5	
Среднее значение	\$ млн в мес	16.5	20.7	
Доля пользователей в рекламных платежах		70%		данные Brave
Доля Brave в рекламных платежах		30%		данные Brave
<b>Оценка выручки платформы в месяц</b>	<b>\$ млн</b>	<b>7.1</b>	<b>8.9</b>	
<b>Оценка выручки платформы в год</b>	<b>\$ млн</b>	<b>85.0</b>	<b>106.2</b>	

Посчитаем **СТОИМОСТЬ ОДНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ** у Brave, Google и Facebook. Для этого разделим капитализацию компаний на количество пользователей. А также посчитаем самый популярный **мультипликатор** оценки компании **p/s**.

	Капитализация	Пользователи	Стоимость пользователя	Выручка	P/S
<b>Brave</b>	<b>\$0,51 млрд.</b>	<b>60 млн.</b>	<b>\$8,5</b>	0,096 млрд.	5,4
Google	\$1 400 млрд.	4 540 млн.	\$308	257,6 млрд.	5,4
Facebook	\$541 млрд.	2 500 млн.	\$216	117,9 млрд.	4,6

Как мы видим стоимость одного пользователя у Brave в разы меньше, чем у его конкурентов.

## Команда основателей

### Основатель Basic Attention Token BAT **Brendan Eich**

Брендан Эйх — специалист по языкам программирования, работал в **Netscape** и **Mozilla**, где был пионером каждой из компаний и входил в состав учредителей, также известен, как создатель JavaScript — словом, имеет большой авторитет в этой сфере.

Также в команде в качестве консультанта присутствует создатель анонимной криптовалюты **ZCash** — **Zooko Wilcox**. Zooko один из сильнейших криптографов и, кстати, настоящий человек-загадка индустрии. Дело в том,



что в White Paper Bitcoin сам Сатоши Накамото (создатель биткойна) выражает благодарность Zooke за помощь. Выходит, что Zooke знает того самого Сатоши, но до сих пор все держит в тайне, а может это он и есть тот самый Сатоши Накамото.

Я изучил всех топов команды и в целях экономии вашего времени, скажу лишь, что каждый из них обладает впечатляющим профессиональным опытом. Если хотите получше изучить команду, то можете перейти по [этой ссылке](#).

## Инвесторы

Проект получил финансирование путем ICO 31 мая 2017 года, где команде удалось собрать **37 миллионов** долларов, 1 млрд токенов BAT был распределен среди **130 инвесторов**. Кстати, на момент ICO команда имела уже абсолютно рабочий продукт в виде браузера Brave. Ниже представлен список фондов, инвестирующих в BAT.

Фонды	Количество крипто-проектов в портфеле
Pantera Capital	91
CNZ	55
M31 Capital	9
ICONIUM	11
Founders Fund	65
Digital Currency Group	60
Blocktree Capital	17
Blockchain Assets	4
AB Capital	1
1Confirmation	31

## Риски

**Регуляторный:** на данный момент под пристальным взглядом SEC находятся многие компании, которые проводили свое ICO на территории США, достаточно вспомнить пример с Ripple.

**Конкуренция:** создателям Basic Attention Token и браузера Brave придется отбирать кусок рынка у таких монополистов отрасли, как Google и Facebook.



**Централизованный процесс:** Basic Attention Token выступает посредником между рекламодателем и пользователем, забирая за это от 15 до 30 процентов рекламного бюджета. Это, конечно, сильно меньше, чем берет Google и Facebook, но в экосистеме BAT только команда проекта решает, какая реклама на каких сайтах будет показываться, они являются единственным цензором рекламы. Распределения токенов среди держателей оставляют желать лучшего. В процессе ICO только 130 покупателей смогли вложить деньги в проект, причем на долю пятерых из них приходилось больше половины вложенных средств. Самый активный участник инвестировал около 20 тыс. эфиров, что на тот момент составляло около 4,7 млн долларов. Такому весьма ограниченному кругу инвесторов было продано 1 млрд токенов, а себе команда для развития проекта оставила 200 млн токенов. Это главный риск проекта: при активном росте токена крупные участники могут начать массово выходить, что неминуемо приведет к падению курса.

## Как заработать

*Пассивная стратегия:*

Basic Attention Token — это токен действительно работающего, эффективного и набирающего бизнеса. Мы наблюдаем **стабильную динамику прироста** новых пользователей и создателей контента в экосистему. Проект создает **эффективную рекламную площадку**, где предлагается более честный способ взаимодействия между рекламодателем и конечным пользователем. Поэтому инвестиции в токен BAT выглядят весьма перспективным вложением средств. Проект вполне может потеснить таких монополистов, как Google и Facebook.

Вы можете положить в стекинг свои токены BAT и получать **доход 0,4-1,5%** годовых. Это можно сделать на бирже Binance и Bybit.

*Активная стратегия:*

Если у вас есть свой бизнес, то вы можете попробовать улучшить свои продажи при помощи данного продукта. С другой стороны, если вы являетесь создателем контента, вы можете присоединиться к программе [Brave Rewards](#) и увеличить свои доходы.



## Полезные ресурсы

Сайт BAT: <https://basicattentiontoken.org/ru/>

Сайт Brave <https://brave.com/ru/>

Reddit: <https://www.reddit.com/r/BATProject/>

Twitter: <https://twitter.com/attentiontoken>

White Paper: <https://basicattentiontoken.org/static-assets/documents/BasicAttentionTokenWhitePaper-4.pdf>

Метрики социально активности: [BraveBat](#) | [Resource on Brave Browser, BAT and Beyond](#)

## Экспресс-анализ проекта

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА	Создание стоимости	Быстрее	Дешевле	Лучше					
	Снижение затрат	Конкуренция с традиционными и продуктами	Повышение эффективности и в криптосистеме						
	Конкурентное окружение	Традиционные компании	Блокчейн-компании	Нет					
ТОКЕНОМИКА	Базовая ценность	Определяется активом	Платформенная ценность	Участие в управлении					
	Стратегия эмиссии	По графику	Единовременная эмиссия с графиком распределения	Единовременная эмиссия с единовременным распределением	Дискретная		Привязанная к активности или спросу		
	Механика полезности	Право использования	Право голоса	Единица учета	Средство обмена	Сохранение стоимости	Прочее		
	Драйверы/Экономика	Доступ (к продукту, услуге, контенту и тд)	Дисконт	Получение выручки (увеличение существующего бизнеса)	Получение награды (создание новой экономики)	Прибыль/потенциал заработка (за стейкинг или удержание)	Потенциал переоценки (Спекуляция)	Участие в управлении	Прочее
ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭМИССИИ	Сжигаемость	Сжигаемый	Несжигаемый						
	Срок действия	Ограничен	Не ограничен						
	Взаимозаменяемость	Взаимозаменяемый	Не взаимозаменяемый	Гибридный					
	Делимость	Дробный	Уникальный токен						
ТЕХНОЛОГИЯ	Торгуемость	Торгуемый	Неторгуемый	Делегируемый					
	СЕТЬ	Новая сеть, новый код	Новая сеть, код после форка	Сеть после форка, код после форка	На базе другого блокчейна				
	ДОСТУП КОЛИЧЕСТВО СЕТЕЙ	Свободный	С разрешения	Нет					
	АЛГОРИТМ КОНСЕНСУСА	Proof-of-Work	Proof-of-Stake	Delegated Proof-of-Stake	Прочие				