



АЛЬМАНАХ

По Ценностному Инвестированию
И Умной Спекуляции

ОКТАБРЬ 2014г.

Различие Ценностного Инвестирования и Умной Спекуляции

Сегодня огромное количество людей пытаются предсказать поведение рынка. Строят графики, проводят технический анализ, изучают новости.

Они играют на бирже. При этом, не имея ни явного преимущества перед другими игроками, ни даже положительного математического ожидания успеха.

Особенно это относится к игрокам на рынке Форекс.

Мы, в Академии ProValue, не занимаемся игрой на рынке. Мы занимаемся и обучаем подходам «Ценностного Инвестирования» и «Умной Спекуляции».

Ценностное инвестирование (Value Investing) предполагает два подхода:

- 1) покупку акций компаний ниже номинальной или даже ликвидационной стоимости, когда рынок закладывает в цену самый худший сценарий, который редко реализуется на практике. Покупка на таких уровнях цен настолько безопасна, что даже в случае банкротства компании, остается достаточно средств, чтобы вернуть первоначальные инвестиции.

Раскрытые сделки

Сделок: 4

Риск/прибыль: 1 к 10 и выше

Максимальный риск в сделке: 0.3% - 0.6%

Доходность консервативная: 52.6% годовых

Доходность спекулятивная: 78.9% годовых

- 2) Покупка по приемлемой цене самых лучших с финансовой точки зрения компаний с устойчивым конкурентным преимуществом, имеющих стабильные показатели роста прибылей в течение последних 10 лет. Такие компании любит Уоррен Баффет.

По сути, инвестор покупает бизнес, а точнее долю в прибылях компании и спит спокойно.

При этом консервативный доход составляет около 20% годовых. Однако, покупая во время кризисов и на плохих новостях, доходность увеличивается до 50% годовых и более.

С другой стороны, на рынке часто появляются сделки с соотношением риск/прибыль 1 к 20 и более. При этом даже не важно, в какую сторону пойдет рынок. При любом его движении мы зарабатываем.

Такие сделки не являются Инвестиционными, но в эти моменты у нас есть преимущество перед рынком, в виде математического ожидания, превышающего два, три и более раз.



Подобные сделки мы называем **Умной Спекуляцией**. Они позволяют зарабатывать в 85%-95% случаев. А в кризисы, могут удвоить весь портфель, рискуя в одной сделке 0.1%.

К таким сделкам относится продажа переоцененных опционов на фьючерсы и

покупка недооцененных долгосрочных опционов на качественные акции, товарные фьючерсы, металлы, валюты и ETF.

Данный Альманах раскрывает Вам примеры наших сделок!

Опционные стратегии на акции

1. Опционы на Пшеницу

7 октября 2014 г. закрыта колл комбинация по декабрьской пшенице.

ZW FOP (OZW) Dec'14 505 CALL @ECBOT	Wheat Futures
ZW FOP (OZW) Dec'14 500 CALL @ECBOT	Wheat Futures

Прибыль \$51 на каждый контракт

Доходность к портфелю 1%.



2. Опционы на Кофе

Закрыли Ratio Spread по Июльскому кофе с прибылью \$377 на один спред.

9 октября: Рэйшио спред был инициирован. Спред состоял из купленного 300 июльского кола и 2х проданных 360 июльских коллов с кредитом в \$500.

20 октября: Выкуплен обратно за \$123

Доходность портфеля составила 3,77% за 11 дней или 125,43% годовых.

Отрывок из [премиум подписки](#) «После того как вы закрыли рэйшио спред с прибылью, поставьте отложенный ордер на повторное открытие спреда точно также, как в рекомендации от 9 октября на случай движения кофе вверх.

А именно: купить 300 июльский колл и продать 2 360 июльских колла с кредитом в \$500 или более»



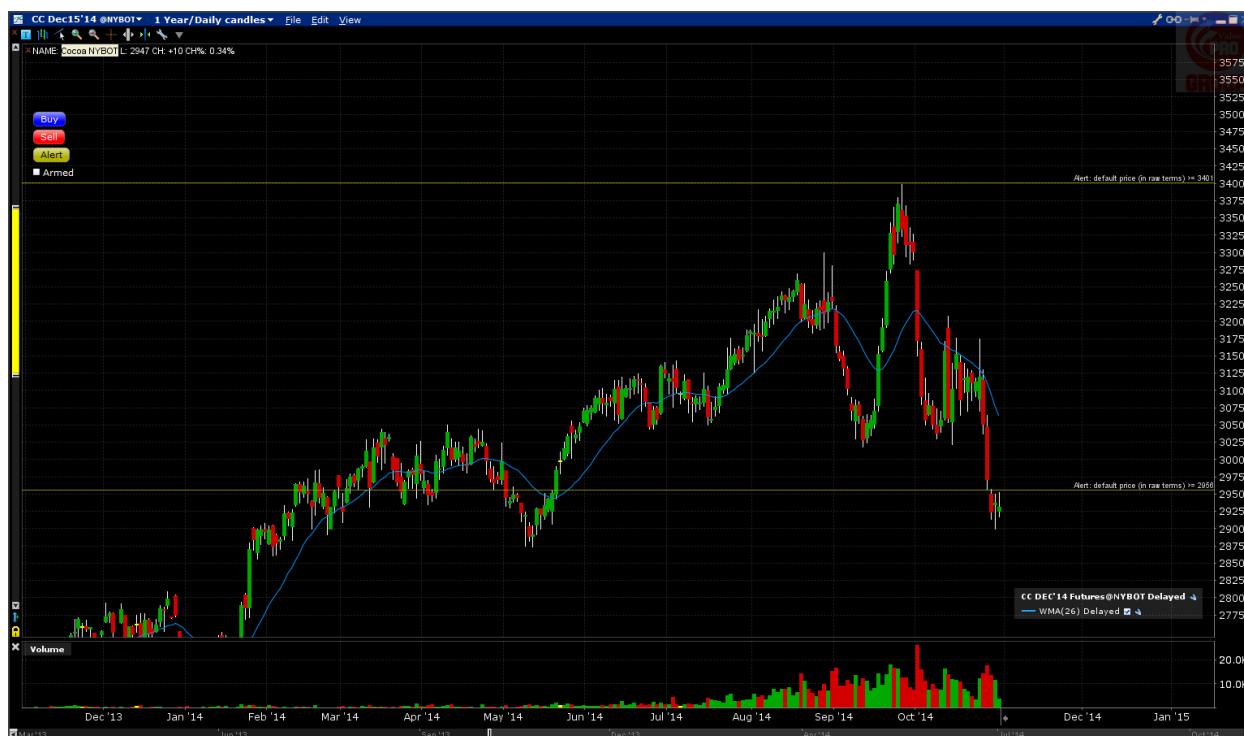


3. Опционы на Какао

29 октября: закрыта пут комбинация на декабрьский какао за \$400 долларов.

23 сентября: Был куплен 3050 декабрьский пут и продан 3000 декабрьский пут за \$50.

Чистая прибыль составила \$350 на контракт и **7% к портфелю** за два контракта.



4. Акции на Alaska Air Group, Inc

30 октября закрыта по \$52 позиция по авиакомпании Alaska Air Group, Inc ([ALK](#)) инициированная 16 октября по 43 доллара за акцию.

Акция выросла на 20,9% и составляла 2% долю в портфеле.

Прибыль к портфелю составила 0,42%

Падающая нефть и высокие низкие «не топливные» затраты на пассажира являются одни из самых высоких у этой компании по сравнению с прямыми конкурентами. Отчетность 3-го квартала также впечатляющая. Но мы считаем, что компания взлетела слишком быстро и слишком высоко.

Учитывая корреляцию авиалиний с индексом S&P 500 и его стремительный рост перед выборами в конгресс США 4-го ноября, ситуация становится нестабильной.



Некоторые рекомендации из сообщества ProValue Group

Повторит ли CalAmp Corp (CAMP) историю небывалого роста Priceline (PCLN) на +5624% с 2004 года?



За последние пять лет компания сделала +519%. С точки зрения вэлью инвестора, это не вэлью акция, а скорее компания роста (momentum stock), замедлившая рост, находящаяся в консолидации перед дальнейшим рывком, поэтому брать ее напрямую – будет чистой спекуляцией.

P/E(ttm)	52.90	Operating margin (%)	8.42
P/B	5.02	Net-margin (%)	5.48
P/S	2.90	ROE (%)	10.07
PFCF	34.36	ROA (%)	7.50
EV-to-EBIT	32.29	ROC (Joel Greenblatt) (%)	74.47
Current Ratio	2.25	Revenue Growth (%)	15.90
Quick Ratio	1.82	EBITDA Growth (%)	231.70

Ряд аналитиков предрекают этой компании бурный рост в ближайшие 10 лет в сфере беспроводных коммуникаций. Подробное описание деятельности CalAmp Corp я привожу ниже.

Проанализировав опционные ряды на июнь 2015, я нашел неплохую по рентабельности и потенциальному риску/прибыль следующую стратегию из трех опционных комбинаций:

Все опционы июньские 2015 года

Купить два 22,5 колла/продать два 25 колла @\$50

Купить 30 колл/продать 35 колл @\$40

Купить 10 пут/продать 7,5 пут @\$10

Стоимость всей конструкции \$150. Максимальная прибыль 850. При поднятии цены всего на 30%, прибыль составит 350 долларов.

При падении на 60% мы возвращаем все деньги.

Открытое кол-во контрактов (ликвидность) оставляет желать лучшего, не как говорит пословица: везде пятнадцать не бывает. Бид/аск спред приемлем, все позиции длинные, поэтому, кроме как задержки исполнения, я рисков не вижу.



Рекомендуемая сумма 0,3% от портфеля.



CalAmp Corp. (NASDAQ: CAMP) - является лидером в разработке промышленных беспроводных технологий. Она разрабатывает решения и производит современную аппаратуру передачи данных в диапазоне ультракоротких волн. Продукция компании применяется в топливной, тепловой и электроэнергетике, горнодобывающей промышленности, на автомобильном, морском и

Market Cap	664.26 M
P/E (ttm)	50.5
Enterprise Value	630.1 M
P/B	4.8
P/S	2.7
P/FCF(ttm)	32.9
D/E	0.008

железнодорожном транспорте, а также в службах общественной безопасности. Подразделение CalAmp's Wireless Networks Group поставляет продукцию для технологических радиосетей служб общественной безопасности, АСУ в промышленности и на транспорте под торговой маркой DATARADIO®. Подразделение CalAmp's Satellite Division поставляет оборудование спутниковой связи для пользователей американской сети Direct Broadcast Satellite (DBS).

Основной офис, включая сегмент спутниковой связи и производство, расположены в USA - California (Oxnard), также имеются офисы представительства сегмента беспроводной связи в USA (California: Carlsbad, Irvine, Torrance; Virginia: Herndon, Minnesota: Chaska, Waseca), в Canada (Montreal, Quebec), New Zealand (Auckland).

Беспроводные технологические решения, обеспечивают передачу данных, голоса и видео для важных сетевых коммуникаций и других приложений.

Компания имеет два бизнес-сегмента:

1. Wireless DataCom - сегмент беспроводной передачи данных для коммерческих, промышленных и правительственных клиентов;
2. Satellite - сегмент спутниковой связи, который сфокусирован на североамериканском рынке спутникового прямого вещания (DBS).

Segment	REVENUE BY SEGMENT					
	Year ended February 28,					
	2014		2013		2012	
	\$000s	% of Total	\$000s	% of Total	\$000s	% of Total
Wireless DataCom	\$ 187,012	79.3%	\$ 139,503	77.3%	\$ 99,121	71.4%
Satellite	48,891	20.7%	41,076	22.7%	39,607	28.6%
Total	\$ 235,903	100.0%	\$ 180,579	100.0%	\$ 138,728	100.0%

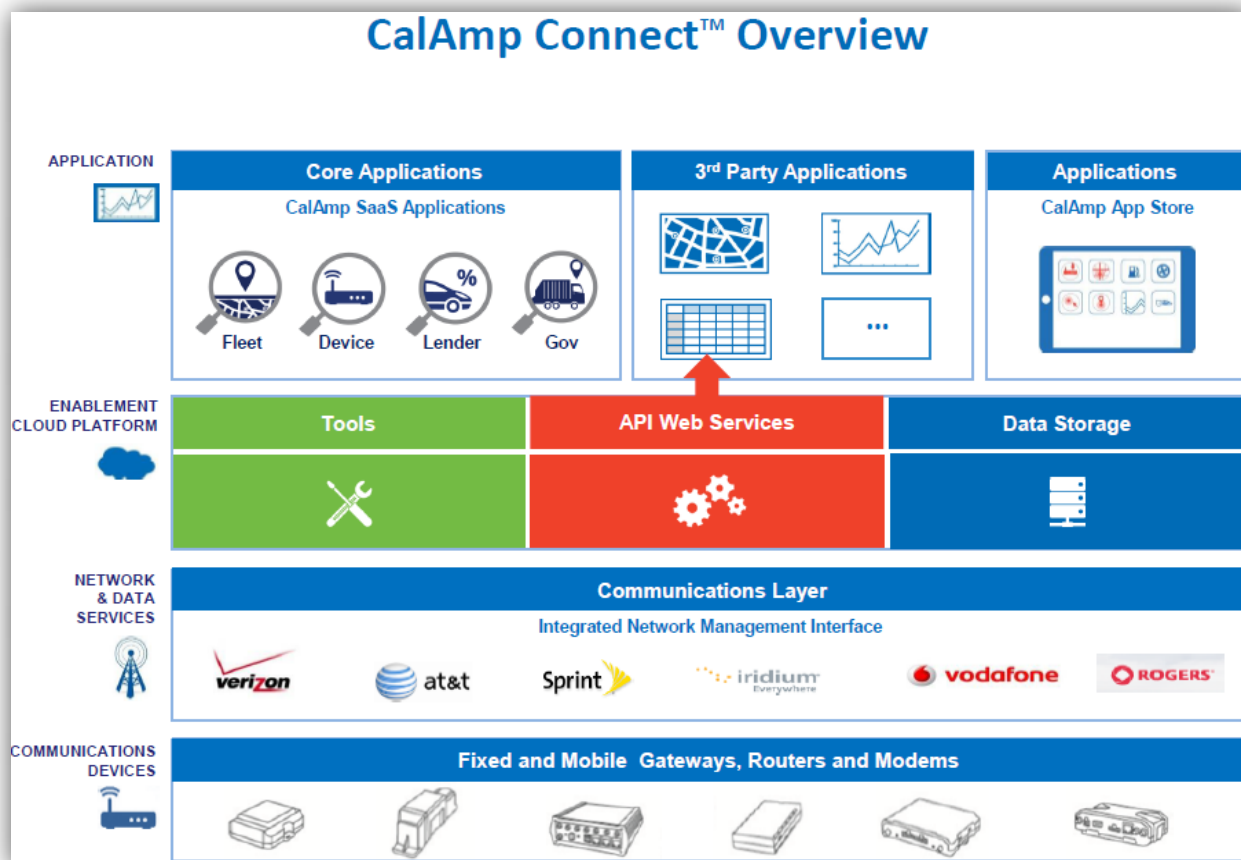
В сегменте спутниковой связи услуг для конечных потребителей B2C доминируют несколько крупных поставщиков услуг (дистрибьютеров) и один из них EcoStar, является единственным клиентом компании CalAmp Corp, значительная часть консолидированной выручки и консолидированной дебиторской задолженности которого относятся к одному клиенту спутникового сегмента Компании. На этого клиента приходилось 20,7%, 22,7% и 28,6% от консолидированной выручки в финансовом 2014, 2013 и 2012, соответственно, и 14,6% и 18,4% от консолидированной чистой дебиторской задолженности на 28 февраля 2014 г. и 2013 г., соответственно. Соответственно падение продаж или отказ от сотрудничества данного потребителя, приведет к значительной потере выручки и прибыли CalAmp Corp.

В мае 2012 года, CalAmp Corp объявила, что она заключила соглашение о поставках своей продукции на пять лет для отслеживания судов флота с использованием продукции Navman Wireless. В рамках сделки, CalAmp приобрела определенные продукты и технологии от Navman Wireless и был создан научно-исследовательский центр в Окленде, Новая Зеландия. Активы, приобретенные CalAmp включают технологию для мобильных терминалов дисплей (MDT) и продуктовой линейки MDT продаваемого в телематика

производителей оригинального оборудования (ОЕМ) в глобальном масштабе. В марте 2013 года, она завершила приобретение операций Matrix корпорации Wireless.

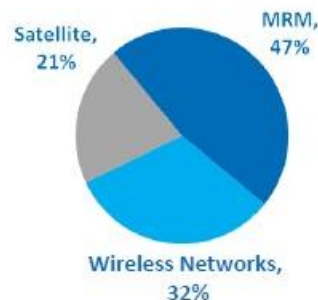
Продукция CalAmp выпускается под несколькими брендами – Aircept, Dataradio, Land-Cell, Omega, SmartLink. В настоящее время самый важный бренд – Dataradio. Традиционно CalAmp фокусировалась на обеспечении обмена данными по спутниковому каналу, а также на микроволновой связи «точка-точка», и лишь в 2004-2005 годах началась диверсификация бизнеса. Благодаря одному из поглощений компания стала владельцем бренда и продуктовой линейки Dataradio. Эта продукция – решения для дистанционного управления устройствами телемеханики, оперативного управления подвижными силами служб общественной безопасности и диспетчерского управления на всех видах транспорта с использованием данных спутниковой навигации. Другая поглощенная компания, Land-Cell, специализировалась на координации потоков технологических данных через GSM/GPRS. В сочетании с собственными разработками и полученными в ходе покупки других компаний, как раз и образовался тот модельный ряд устройств, который позволяет компании занимать уверенные позиции в своем сегменте рынка.

На 28 февраля 2014, у CalAmp было 24 патентов США и 8 зарубежных патентов в сегменте Беспроводной DATACOM. Также в процессе есть 13 заявок на патенты. Товарные знаки CalAmp и Dataradio являются одними из федерально зарегистрированных товарных знаков Компании.



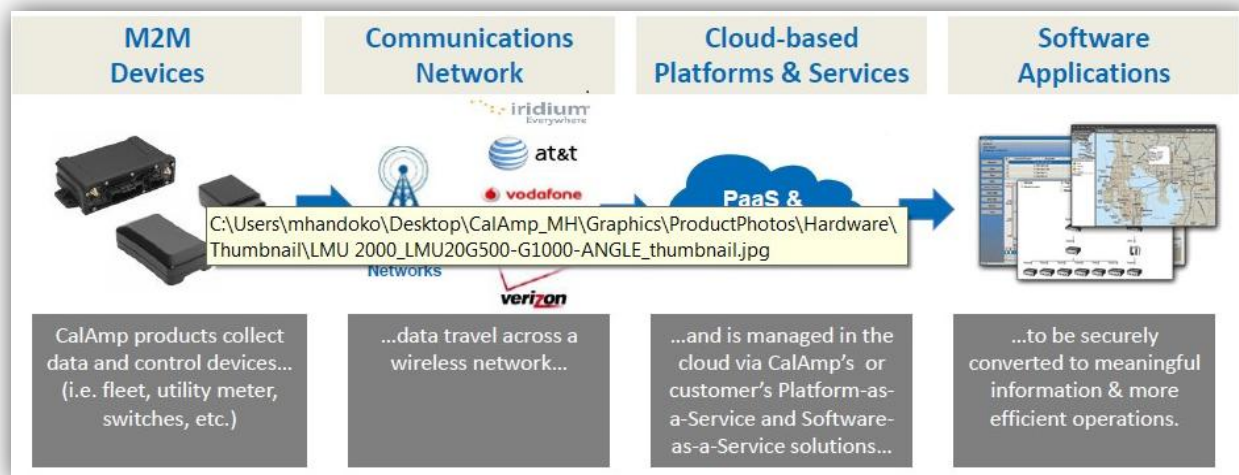
Беспроводная связь - DataCom

Сегмент беспроводной DataCom предоставляет беспроводные технологии, продукты и услуги для промышленного направления типа машина-машина (M2M) и Mobile управления ресурсами (MRM), для широкого спектра приложений, в том числе оптимизации и автоматизации распределения электроэнергии и вспомогательных функций; обеспечения связи и координации между чрезвычайными ситуациями первого реагирования; повышения производительности и оптимизации деятельности мобильных сотрудников; совершенствование управленческого контроля на ценные удаленных и мобильных активов.

FY14 Revenue Breakdown

Беспроводной DataCom сегмент компании состоит из беспроводного бизнеса Networks и MRM бизнеса. Беспроводные сети бизнес CalAmp обеспечивает продукты, системы и услуги в промышленных, коммунальных, энергетических и транспортных предприятий и государственных и местных правительственных организаций, где умение общаться on-line с персоналом или отдавать команды и управлять удаленными активами имеет решающее значение. Компании нефти и газа, горнодобывающей промышленности, железнодорожного и охранные компании используют продукцию CalAmp для передачи по беспроводной связи в отдаленные места, позволяющих в режиме реального времени мониторить, активировать и контролировать удаленное оборудование. Программы дистанционно измеряют поток пресноводных и сточных вод, контроль потока в трубопроводе для транспортировки нефти и газа, автоматический счетчик, удаленного доступа к Интернету и периметра мониторинга. CalAmp является одним из лидеров в области применения технологии беспроводной связи в Smart Grid - автоматизации распределения энергии для электроэнергетических компаний.

Беспроводные решения MRM включают системы глобального позиционирования (GPS) сотовых модемов данных и программируемую на основе происходящих событий прошивку уведомления в качестве ключевых компонентов, что позволяет клиентам знать, где и как задачи выполняются, независимо от того, где эти мобильные активы находятся. Коммерческие организации, поставщики лизинговых автомобилей, городские и уездные управы, а также ряд других предприятий используют продукты и системы CalAmp, для оптимизации предоставляемых услуг и защиты автотранспорта. Приложения включают управление автопарком, отслеживания, студенческого и школьного автобуса и оптимизацию маршрутов, украдена или эвакуирована машина, пульт со средствами защиты, дистанционный запуск автомобиля, и междоавтомобильные связи. В дополнение в качестве поставщика оборудования для приложений MRM под маркой OEM, CalAmp является поставщиком решений под ключ систем, включающих контроль местоположения и коммуникаций оборудования, через сотовую связь для дистанционного управления оборудованием и контролем местоположения.



Конкуренты по сегменту беспроводной передачи данных:

Motorola Solutions, GE MeteorCom, GenX, Spireon, Novatel Wireless, Xirgo, Sierra Wireless, Silver Spring Networks, Danlaw, Geotab, Telogis, Trimble Navigation and Freewave.

Спутниковая связь

Не является основным источником дохода и я бы сказал, это не профильный бизнес для данной компании.

Конкуренты по сегменту спутниковой связи: Sharp, Wistron NeWeb Corporation,

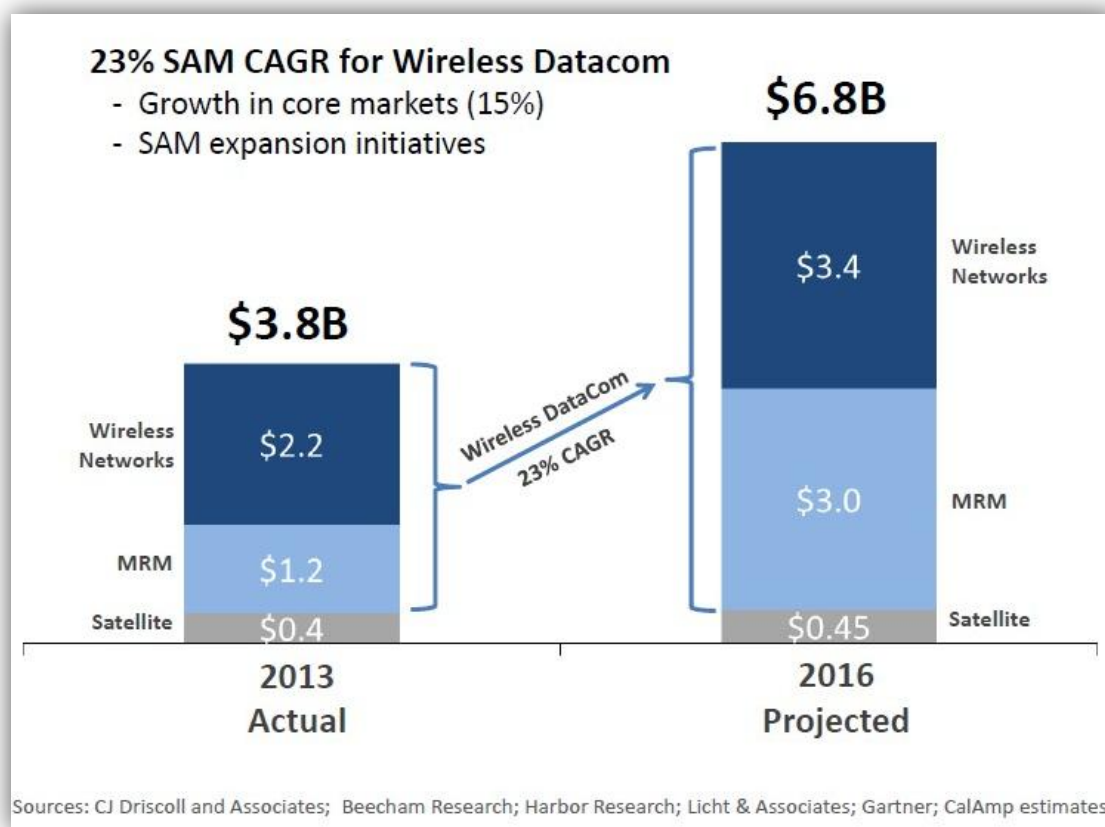
Microelectronics Technology, and Global Invacom

	Morningstar Rating	Market Cap \$Mil	Net Income \$Mil	P/S	P/B	P/E	Dividend Yield%	5-Yr Rev CAGR%	Med Oper. Margin%	Interest Coverage	D/E
CalAmp Corp		672	13	2.8	4.9	51.0	—	19.1	7.8	37.8	0.0
Qualcomm Inc	★★★★	125,936	7,574	4.9	3.2	18.1	2.0	17.4	31.7	357.3	—
Cisco Systems Inc	★★★★	120,162	7,853	2.6	2.1	15.8	3.1	5.5	20.8	18.2	0.4
LM Ericsson Telephone Company	★★★	38,217	14,030	1.3	2.0	19.9	3.9	1.7	7.8	13.1	0.1
LM Ericsson Telephone Company		37,278	14,030	1.2	2.0	19.4	4.0	1.7	7.8	13.1	0.1
Nokia Oyj		31,551	2,156	2.2	3.4	66.2	1.8	-24.2	2.9	1.8	0.3
Nokia Oyj	★★★	31,457	2,156	2.2	3.4	66.2	—	-24.2	2.9	1.8	0.3
Motorola Solutions Inc	★★	15,617	1,600	1.9	3.8	18.4	2.0	-22.0	10.5	9.7	0.6
Juniper Networks Inc	★★★★	9,168	582	2.1	1.4	17.4	0.5	5.5	12.1	10.0	0.2
Palo Alto Networks Inc		8,556	-226	13.4	18.2	—	—	—	-6.7	-117.0	1.0
Alcatel-Lucent		7,861	-437	0.4	2.3	—	—	-3.2	-4.6	-2.1	1.7
ZTE Corp		7,803	2,175	0.6	2.0	22.1	0.2	11.2	0.5	—	0.5
ZTE Corp		7,648	2,175	0.6	2.0	21.7	0.2	11.2	0.5	—	0.5
Alcatel-Lucent		7,241	-437	0.4	2.2	—	—	-3.2	-4.6	-2.1	1.7
Eutelsat Communications		7,083	303	4.2	2.8	18.5	4.5	7.5	52.8	—	1.9
Eutelsat Communications		7,008	303	4.1	2.7	18.3	3.5	7.5	52.8	—	1.9
Harris Corporation		6,995	534	1.4	3.8	13.4	2.6	0.0	17.4	9.5	0.9
AAC Technologies Holdings Inc		6,979	2,476	5.4	5.3	17.2	2.3	29.1	30.5	248.2	—
AAC Technologies Holdings Inc		6,778	2,476	5.2	5.1	16.7	2.5	29.1	30.5	248.2	—
Zayo Group Holdings Inc		5,437	-179	4.8	13.1	—	—	—	10.9	0.3	7.8
BlackBerry Ltd	★★	5,433	-5,008	1.5	1.6	—	—	-9.2	-11.2	—	0.4
CommScope Holding Co Inc		4,311	94	1.1	3.5	43.9	—	—	8.3	1.4	2.2
EchoStar Corp		4,208	51	1.3	1.2	77.5	—	8.8	3.2	0.8	0.7
FIH Mobile Ltd		3,990	109	0.8	1.1	35.5	—	-11.6	1.0	17.5	—
FIH Mobile Ltd		3,905	109	0.8	1.0	34.7	—	-11.6	1.0	17.5	—
ARRIS Group Inc		3,889	94	0.8	2.7	40.8	—	25.9	6.4	-0.4	1.1
Industry Average		3,273	8,905	2.2	2.5	23.7	2.0	4.0	-382.3	-2.9	0.3

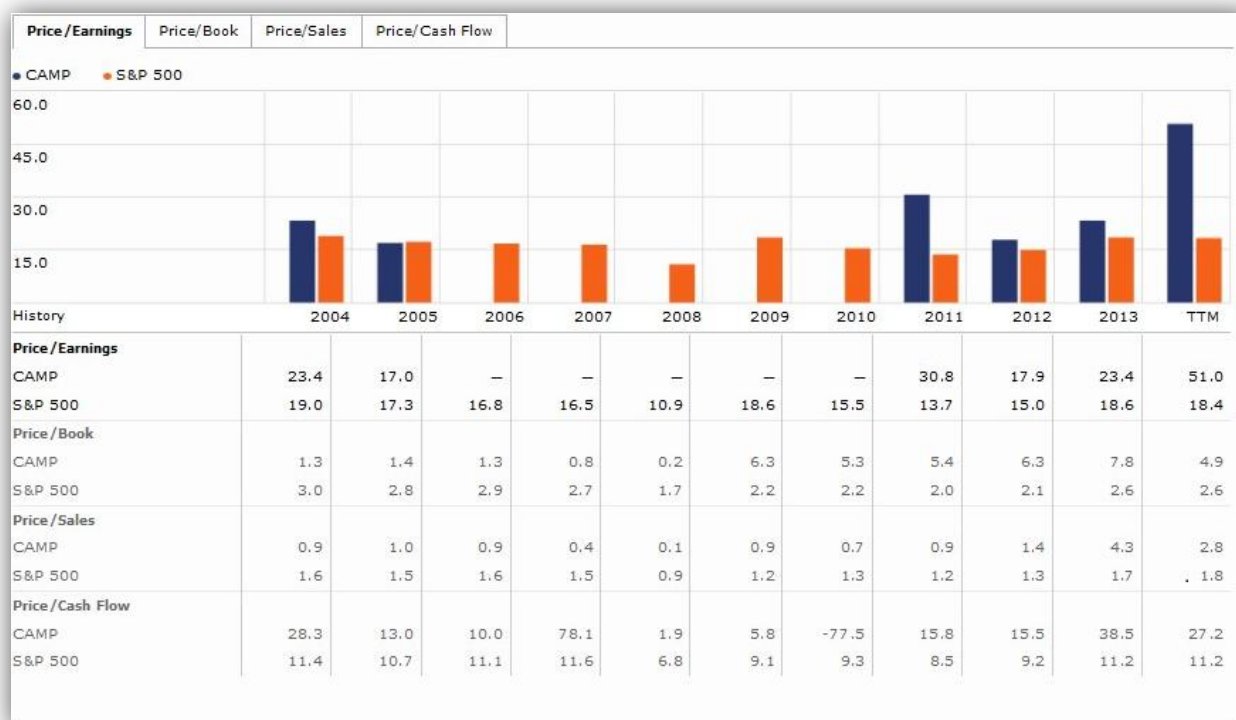
Перспективы:

1. В 2014 году заключили договор с компанией Caterpillar на поставку специальной продукции по телематике, которое позволяет обмениваться информацией между объектами в любой точке мира.
2. В 2014 году заключили договора с 3-мя страховыми компаниями, а в 2015 году планируют получить выручку по этим договорам от клиентов этих страховых компаний.
3. Компания продолжает инвестировать значительные ресурсы в новые проекты, от которых ожидается постоянный рост доходов в течение ближайших лет. Одним из таких примером является недавно объявленная новая категория продукции для CalAmp, в MDT7. Это Androidbased 7-дюймовый мобильный терминал данных с приложением, который очень удобно подходит для коммерческого мобильного управления персоналом, приложение которое является естественным дополнением к решению по управлению судами с помощью телематических устройств, управления автопарком. Что еще более важно, в дальнейшем в 2015 году планируется запустить приложение CalAmp для App Store, чтобы поддерживать доставку заявки на MDT7, для сторонних контент-провайдеров или клиентов CalAmp. App Store является лишь одним из многих Инноваций (M2M) коммуникаций в CalAmp, которое, как ожидается будет использовать широкий портфель коммуникационных устройств, а также использование облачных услуг платформ, а также SaaS приложения для увеличения стратегических позиций на обслуживаемых рынках.

Large and Expanding Served Available Market



Финансовые показатели:



Риски:

1. Зависимость в спутниковом сегменте от одного покупателя. Риски были описаны выше.
2. Компания не имеет долгосрочных контрактов с клиентами. В результате, договоренности с клиентами не дают какой-либо гарантии будущих продаж. Эти клиенты могут перестать закупать продукцию в любое время без штрафных санкций, они могут свободно приобрести продукцию конкурентов, они могут подвергнуть давлению и снизить цены на каждый заказ, и они не обязаны осуществлять минимальные закупки. Любое из этих действий, предпринятых клиентами, может привести к снижению прибыли.
3. Рынки, на которых компания работает – высоко конкурентны и многие из конкурентов имеют больше ресурсов чем у CalAmp, и компания не уверена, что ее продукты будут по-прежнему востребованы на рынке или позволит увеличить долю рынка.
4. Некоторые из деталей, узлов и производство электроники закупается у единственного поставщика или требуются более длительные сроки поставки.
5. Конечное количество радиочастотного спектра может ограничить рост отрасли беспроводной связи и спрос на продукцию.

Спасибо Стасу за проделанную работу.

Источник:

- <http://www.reuters.com/finance/stocks/companyProfile?symbol=CAMP.O>
- <http://www.euromobile.ru/proizvoditeli/calamp/>
- http://www.rodnik.ru/partner/supplier.php?ELEMENT_ID=1225
- <http://www.pcmag.ru/columns/detail.php?ID=36678>
- <http://www.calamp.com/>
- <http://financials.morningstar.com/valuation/price-ratio.html?t=XNAS:CAMP®ion=usa&culture=en-US>



Пригласи друга и получи один месяц бесплатно в сообществе ProValue Group.

Не понимаете язык Альманаха, вы можете пройти обучение в [Академии ProValue](#) онлайн.

Имея \$5000-10000 счет, новички, не прошедшие обучение, умудряются потерять более \$3000 в первые месяцы!

Пройдя обучение в академии вы больше не будете совершать глупых ошибок и научитесь на ошибках других и, наконец, начнете зарабатывать на бирже.

Убыточные и нейтральные сделки

- **8 октября:** Потеря по DE -\$103 и 0,5% к портфелю (buy January 75 Put/Sell January 80 Put – Бычий пут спред)
- Потери по ноябрьскому газу на колл комбинациях -1.1% к портфелю

Итоги Октября 2014г.

Итого Потерь: -\$103 - \$110 = \$213

Итого Прибыль: \$102 + \$377 + \$350 + \$42 = +\$871

Итого Чистая Прибыль: +\$658

Консервативный: Для консервативного портфеля в \$15 000 доходность составит **+4.38%** за 1 месяц или **52.6% годовых**.

Спекулятивный: Для агрессивного портфеля в \$10 000 доходность составит **+6.58%** примерно за 1 месяц или **78.9% годовых**.

Доступные Материалы

- [Какие инвестиционные возможности открываются во время кризиса?](#)
- [Abraxas Petroleum \(AXAS\) цены на акции упали, а бизнес компании улучшился](#)
- [Иллюзии Инсайдерских Покупок Бьются о Борт S&P](#)
- [Новый перспективный Спинофф и CDK Global Inc](#)
- [Как Инвестировать Безопасно, используя одну простую Опционную Стратегию](#)
- [Эти Важные Мелочи и Недопонимания в Вэлью Подходе](#)
- [Колл Спреды на Abraxas Petroleum Corp — рекомендация из Премиум Подписки](#)

Обучение в Академии ProValue

Вэлью Инвестирование

Вы научитесь:

- Правильно выбирать акции с точки зрения бизнеса;
- Покупать надежные компании с конкурентным преимуществом по приемлемой цене, и потенциалом для многолетнего роста;
- Находить компании с потенциалом 10-ти кратного роста;
- Находить компании, торгующиеся ниже ликвидационной стоимости на плохих новостях;
- Мыслить так же как Уоррен Баффет и Питер Линч.



http://ProValue.ru/Training_invest

Продвинутые Опционные Стратегии

Вы научитесь:

- Открывать сделки с соотношением риск/прибыль 1 к 10 и выше;
- Находить и использовать конкурентное преимущество перед рынком;
- Зарабатывать при любом движении рынка;
- Не использовать стоп-лоссы, и никогда не жалеть, что рынок пошел туда, куда вы думали, но уже без Вас.



http://ProValue.ru/Training_options



Хотите получать инвестиционные рекомендации В Реальном Времени?

- Все сделки открываются на собственном и инвестиционном капитале с 2009 года.
- Философия компании заключается в постоянном поиске новых инвестиционных возможностей.
- **Подробный анализ** каждой рекомендуемой сделки, компании, рынка, риск-менеджмента.
- **Подробное описание** точки входа и стратегий выхода из позиции. Даже новичок сможет следовать нашим рекомендациям.
- **Полная открытость и простота.** Вы не покупаете «Кота в мешке». Наш подход, стратегии, открытые сделки вы можете получить в открытом доступе на нашем блоге, и в ежемесячном Альманахе.

<http://ProValue.ru/Recommendations>

Хотите еще?

Мы надеемся, что Вам понравилась представленная информация!

Если вы хотите получать полезные материалы регулярно БЕСПЛАТНО, и всегда быть в курсе актуальных инвестиционных возможностей, то подписывайтесь на АЛЬМАНАХ:

www.Almanac.ProValue.ru



Академия PROVALUE.RU

Ведущий аналитик
Андрей Макарский

Организаторы
Василий Дейнега
Андрей Макарский

Контакты
email: ask@provalue.ru
site: www.ProValue.ru