

PEEK板块逆势走强

私募把脉非金属材料行情走向

□本报记者 刘伟杰

12月22日,新概念PEEK材料赛道大涨8.10%,不少个股涨势如虹,而这只是近期非金属材料板块强势拉升的缩影。自10月下旬以来,该板块近两个月已累计攀升超31%,获得投资者密切关注。

多位私募基金人士表示,智能汽车、机器人和3D打印对轻量化新材料的需求迫切,上游氟酮成本占比近半,少量核心设备器件依赖进口,PEEK材料具备优异的物理性能,当前合适的价格和未来较大的降本空间,有望使其需求迎来爆发式增长。



视觉中国图片

PEEK材料站上新风口

12月22日,PEEK材料概念站上新风口,同花顺数据显示,这个仅涵盖8只概念股的赛道当日大涨8.10%,华密新材、富恒新材、中欣氟材、新瀚新材等不少个股密集拉升。

作为新风口,PEEK材料板块的爆发之路似乎并不顺畅,其在12月20日正式进入投资者视野,当天该赛道收涨超5%,同时收获长长的上影线;12月21日该赛道却重挫7.83%,这对于新风口行情并不多见。

谈及PEEK材料板块爆发的原因,排排财富研究部副总监刘有华分析称,一方面,其作为一种高性能特种工程塑料,不仅具有刚性和韧性,同时重量还比较轻,因此非常适合用于航空航天、医疗、半导体、汽车和机器人等对轻量化有着很高要求的领域。伴随着中国在这些领域的不断崛起,市场对PEEK材料的需求不断增长。另一方面,伴随着

PEEK材料生产技术的不断提高,在性能变得更加优异的同时,其新应用也在陆续推出,未来其应用领域也会变得更加广泛。

铨景基金FOF基金经理郑彦欣认为,当下,高端制造已成为引领全球经济发展及各国工业化竞争的核心领域,人工智能又是热点中的焦点。其软、硬件的每一次技术革新都足够吸引眼球。以PEEK材料为代表的轻型非金属材料是高端制造、人工智能硬件板块的基石。

根据沙利文咨询的预测,2022年至2027年期间,我国PEEK市场需求量将由2334吨提升至5079吨,对应年复合增长率约为16.8%;市场规模将由14.96亿元提升至28.38亿元,年复合增长率约13.7%。

人形机器人带来更大需求

12月中旬,特斯拉发布的第二代Optimus机器人,采用PEEK材料进行减重,以提高机器人的负载能力和

灵活性。某业内人士称,这是PEEK材料首次走上“舞台”,让公众开始重视该材料的性能,不久后相关行情才在资本市场发酵。

据上述人士测算,生产1000万台人形机器人将产生350亿元PEEK需求。未来国产PEEK存在175亿元的增量市场。

此外,国金证券数据显示,PEEK材料供应呈一超多强格局,全球龙头威格斯年产能7150吨,占全球份额60%,国产头部公司中研股份、鹏孚隆2021年销量分别为623吨、226吨,市占率分别为8.1%、2.9%。其中,中研股份位居全球市占率第四位。PEEK材料国内价格约为30-40万元/吨,国外约80-100万元/吨,国内产品具有明显的价格优势。

止于至善投资总经理何理认为,人形机器人对于材料主要要求为轻量化、耐久性。PEEK材料是热塑性材料,容易加工成各种形态的零部

件,且纯PEEK树脂材料密度仅为13g/立方厘米,是一种极佳的高强度、轻量化材料,也具备耐腐蚀、耐磨等优异特性,有望广泛应用于人形机器人领域。

对于PEEK材料的成本构成,国金证券分析称,直接材料占据75%,而直接制造费用、直接人工以及能源动力和运输费分别为11%、8%和6%。其原材料主要包括氟酮、对苯二酚、二苯砒、碳酸钠等,而二苯砒是生产过程中的溶剂,可以回收再利用,耗用量较小。

非金属材料强势拉升

PEEK材料的爆发也拉动了非金属材料板块的走强。同花顺数据显示,截至12月22日收盘,非金属材料自10月下旬以来不断攀升,累计上涨超31%。

郑彦欣认为,PEEK材料作为轻量化非金属材料的代表之一,市场在关注PEEK材料的同时,也延伸到

整个非金属新材料板块,并由此带动整个非金属新材料赛道的估值进一步提升。其深层次原因是投资者对中国高端制造的密切关注和发展信心。

三十三度资本基金经理程靓表示,一是三季度非金属材料板块的ROE达到19.33%,创下2022年二季度以来的新高,成为明确的成长突出板块;二是该板块的估值正处于历史低点,整体性价比较高,容易引发资金的关注;三是随着科技的突破以及研究的深入,非金属材料的功能和效益会进一步提高,为后续的增速提供了相应的保障。

对于明年相关板块的走势和逻辑表现,郑彦欣认为,下游需求爆发会带动明年行情的积极变化,随着AI等行业的崛起,高端电子树脂、封装材料、显示材料等新材料需求量不断增长;新能源赛道也将呈井喷之势,锂电回收、芳纶涂覆、POE材料等细分领域拥有巨大商机。

结束“套娃”操作

私募FOF须走精细化发展之路

□本报记者 朱涵

12月8日,证监会就《私募投资基金监督管理办法(征求意见稿)》公开征求意见。针对基金嵌套层级问题做出明确规定。按照“新老划断”的基本原则,修订后“私募办法”适用于新申请登记备案的私募基金管理人和私募基金。私募基金嵌套层级应当在两年内完成整改,对存量私募基金不符合其他规定的,完成整改前不允许新增募集规模或新增投资者,不得展期,到期予以清算。

业内人士称,一方面,私募FOF的风控未来将趋于严格,另一方面,随着私募FOF管理规模不断扩大,私募FOF当前在市场上存在定位不清晰的问题也亟待解决。

风控进一步加强

随着市场上单一策略的波动率

增加,大类资产自身的趋势性行情逐渐减少,资管产品全面净值化,FOF产品的稳健和平衡性应是最大卖点。

由于当前公募基金主流还是以相对收益为主,因此私募基金在FOF中的角色越来越重要,特别是私募量化、套利、CTA等公募和其他资管行业很少涉及策略,对FOF本身的收益来源和资产分散提供了新的思路。由于当前市场产品种类趋于繁杂,私募FOF的风控备受关注。

弘酬投资表示,第一,除了关心产品收益稳定性,更关注管理人公司层面的情况。第二,投前必须核实投资范围,对自己可控和不可控的部分有着清醒的认知。在投前会要求发送一份近期估值表,三级估值表中能展现出目前产品仓位、对冲敞口和对冲工具等情况,并不会透露个股层面的信息。因此在投前应核实产品投资范

围,查看是否存在估值表无法穿透的资产。如有场外衍生品,可调查对手方是否是券商等金融机构,以确保产品风险可控。

德邦证券表示,除了做好所投管理人的后续跟踪外,还要加强FOF产品的穿透管理,跟踪FOF产品的底层资产管理人情况,核查内容包括:基金运作情况、管理人基本信息重大变更、负面舆情等信息。发现问题后及早处理。

差异点在于投资精细化

业内人士向中国证券报记者表示,私募FOF业务当前在市场上存在定位不清晰的问题,有时背离了为客户进行大类资产配置以及进行风控的本质。

一方面,有时由于资方无法通过券商代销或是直投的方式投向某些产品,会借助私募FOF来投,私募

FOF赚取手续费。据券商人士介绍,这类通过私募FOF投向的底层资产一般是由券商或者资方直接指定,私募FOF本身通常对底层资产没有话语权,但底层资产一旦爆雷,私募FOF的品牌便会因此受到影响。另一方面,若作为大类资产配置机构,私募FOF的属性又有点类似于投顾,定位与市场其他做投顾业务的机构区分不清。不论作为上述哪种“角色”,私募FOF都陷于市场话语权“式微”困境。

而今年以来,私募FOF的资金管理规模仍在不断扩大。近年三方财富、信托等机构产品爆雷现象频出,有部分流出资金或是原本要投向这部分产品的资金今年则更多涌入私募FOF,私募FOF未来需要一个清晰的发展方向。

融智投资基金经理胡泊表示,私募FOF未来的市场差异点在于精细

化。他将私募FOF定义为介于私募与买方投顾之间的一类机构。一方面,私募FOF应该更深入穿透净值层面去理解策略的逻辑和优势。此外,由于部分机构会有专门针对FOF开放的产品,FOF由于资金总量大,很多时候可以去配置一部分这样高门槛的优质基金产品。也就是说,投资者可以通过认购FOF来间接把握一些高门槛的投资机会。对于私募FOF这种资金体量较大的机构来说,拿到市场上的优质资产,也属于其核心竞争力之一。

另一方面,私募FOF未来更应注重宏观资产配置。“作为FOF机构,未来应该更多站在宏观层面,去帮助客户做择时。每只FOF的风险收益特征都是相对清晰的,重要的是通过买入不同类别的资产完成组合配置,通过组合管理平滑风险与波动。”胡泊说。