

2022年消费龙头股票有哪些2022_新消费概念股有哪些股票-股识吧

一、消费金融概念股有哪些

苏宁云商（002024）作为主要出资人组建的苏宁消费金融公司于5月29日正式开业，该公司的首款产品“任性付”也随之亮相。

这是国内首家互联网零售商作为主要出资人的消费金融公司。

苏宁依托海量的会员、数以万计的供应商，以及充沛的现金流，拥有成为建立“商业、金融、服务生态圈”的有利条件。

苏宁消费金融公司的开业使得苏宁“供应链金融+基金保险+消费信贷”的全产业链金融布局初步成型。

生意宝拟出资5000万元与杭州银行等出资人共同设立杭银消费金融股份有限公司，占消费金融公司注册资本的10%。

该公司主要为中国境内居民个人提供以消费为目的的贷款，以培养新型消费模式，提高人民生活品质，促进公司业务拓展。

这将能够更好地满足公司互联网金融业务拓展和战略发展的要求，有利于提升服务能力和整体竞争力。

小商品城（600415）作为一般出资人现金出资3000万元参与发起设立马上消费金融股份有限公司，占10%股份。

马上消费金融是一家互联网消费金融公司，今年初已获批组建，预计在6月份正式开业。

该公司6月即将上线的“马上贷”是一款产品、技术、风控的线上交易APP平台，可以与很多消费场景结合，实现消费信贷。

海印股份（000861）与中国邮政储蓄银行等共同发起设立“中邮消费金融有限公司”事宜，已获得中国银监会批复同意。

公司作为一般发起人，认缴出资人民币3500万元，占中邮消费金融有限公司注册资本总额的3.5%。

公司日前提出，要形成包含支付平台、线上场景、融资平台、投资平台以及征信和风控体系的O2O闭环，着力打造商娱领域的互联网金融平台。

二、消费电子概念股有哪些 最新消费电子上市

立讯精密、大族激光、长盈精密、信维通信、歌尔升学、蓝思科技、环旭电子、安

洁科技、德赛电池、欧菲光、顺络电子、奋达科技。

三、2022年冬奥会概念股有哪些

浙商证券认为，奥运主题驱动因素包括投资驱动、消费驱动、品牌驱动和纯主题驱动四大类。

投资驱动方面奥运会的承办，直接导致投资建设需求扩张，建筑工程企业项目增加，建材企业订单激增，该类企业从奥运承办中直接获利。

而区域内的房地产企业，会因奥运基建投资而从升值的土地中得益；

如北京奥运时的首开股份、北京城建、北新建材等。

消费驱动的逻辑在于，奥运会召开，城市旅游业得到发展，食品饮料、零售企业销售增长，酒店景区餐饮企业的收入提升，广告传媒企业盈利增加，均由消费驱动。

比如北京奥运会的首旅酒店、燕京啤酒、王府井等。

品牌逻辑，主要指介入奥委会赞助体系的企业。

通过奥运会，这类企业的品牌影响力和品牌价值得到提升。

比如北京奥运当时的赞助商，孚日股份、海欣股份、华帝股份、东方金钰等。

第四类则是纯粹的主题驱动。

这类企业将直接受益奥运赛事的运营，特点鲜明，概念独特，易受到资金的关注。

比如中体产业和鸿博股份、凯瑞德)等互联网彩票概念股。

浙商证券认为，在奥运申办阶段，个股涨幅排序为主题驱动>

投资驱动>

消费驱动；

奥运召开前期，涨幅排序为主题驱动>

消费驱动>

投资驱动；

品牌驱动奥运概念个股则分化明显

四、文化消费概念股有哪些

1、国有文化企业改革：提升国有媒体影响力，整合新闻媒体资源，推动传统媒体和新兴媒体融合发展。

相关标的：人民网、百视通、凤凰传媒、浙报传媒、中南传媒、东方明珠、新华传媒；

2、鼓励兼并重组，提高文化产业规模化水平：推动文化企业跨地区、跨行业、跨

所有制兼并重组，提高文化产业规模化、集约化、专业化水平。

相关标的：乐视网、华策影视、蓝色光标、奥飞动漫、华谊兄弟、光线传媒、百视通；

3、加强版权保护，提高文化开放水平：允许制播分离，建立多层次文化产品市场，完善文化经济政策。

内容类公司收益，相关标的：华策影视、光线传媒、华谊兄弟、奥飞动漫、乐视网。

五、冬奥会概念股龙头有哪些

中体产业河北宣工首开股份探路者华录百纳北辰实业先河环保冀东水泥金隅股份北京城建北新建材首旅酒店燕京啤酒王府井孚日股份海欣股份华帝股份东方金钰鸿博股份凯瑞德

六、新消费概念股有哪些股票

大恒科技、天瑞仪器、华测检测、达安基因、聚光科技等都将是改善和优化消费环境的受益者。

参考文档

[下载：2022年消费龙头股票有哪些2022.pdf](#)

[《股票停牌后多久能买》](#)

[《股票停牌重组要多久》](#)

[《财通证券股票交易后多久可以卖出》](#)

[《股票账户多久不用会失效》](#)

[下载：2022年消费龙头股票有哪些2022.doc](#)

[更多关于《2022年消费龙头股票有哪些2022》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/58927581.html>