



# 大型综合体就像一个个室内游乐场,好吃好玩还凉快 夜晚的商场 是杭州妈妈们的遛娃胜地

本报记者 王景平

晚上7点多,杭州西溪龙湖天街3楼,林女士站在一家儿童卡丁赛车馆门口,看着场馆内一边驾驶赛车,一边高声尖叫的女儿,露出“老母亲的微笑”。

7月以来,连日高温的杭州进入“烧烤模式”,又是暑假,杭州家长们发现,晚上遛娃的一个最好去处:商场。即便不是周末,晚上的商场也是人潮涌动。疫情平稳的夜杭州,正在恢复往日的勃勃生气。

## 孩子玩疯了不想回家 商场人气很旺

“本来我们是带孩子来商场吃饭的,来了之后才发现,现在的商场这么好玩,孩子都玩疯了不肯回家!”林女士说。

的确,杭州各大商场的业态近年逐渐升级换代,现在的商场已不再仅仅具有购物、餐饮这样比较单一的功能。好玩,成了一家商场是否值得一逛的重要属性。钱江晚报记者发现,目前杭州的一些主流商场,至少都用一整层来打造成供顾客游玩的场所。吸引的对象,不仅仅是青少年和儿童,还有许多游乐设施和潮店,是针对年轻人的。

晚上8点,记者到杭州滨江的一家大型综合体采访。发现这里人流如织,人气甚至和以往节假日差不多。

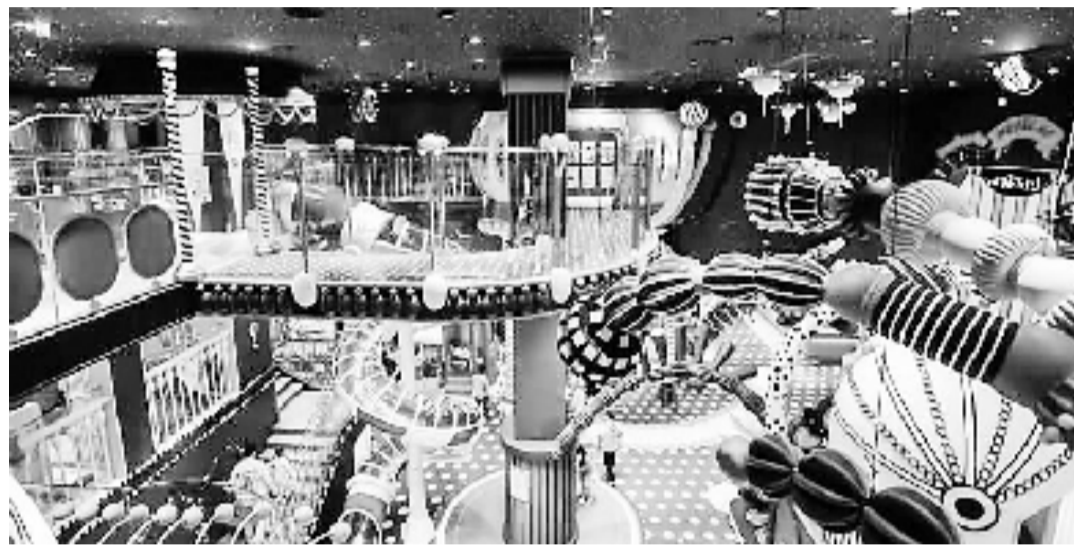
有推着婴儿车抱着小宝宝的一家三口,也有不少二胎家庭手拉手来遛弯儿的。商场的自动扶梯,人站得满满当当,一位年轻的宝妈带着两娃往楼上去。“妈妈,我要和妹妹先去5楼吃泡芙,再下来玩VR游戏。”小朋友对商场哪里好玩、哪里有好吃的如数家珍。

看得出来,小朋友和妹妹都是经常来这里玩。

## 很多家长每天带娃打卡 亲子消费受青睐

来到商场三楼,这里整整一层都是做小孩子生意的商家,吃的穿的用的,玩具店、早教机构交错开着,门口店内都有不少家长和孩子。

“进入暑假,生意的确好了不少,尤其周末的晚上生意最好。”商场内汽车小镇游乐园的店员告诉记者,白天太热,晚上家长下班了,带娃来玩的家庭明显增多。很多人就住在商场附



奥体印象城的melandclub

近,每天都带娃来打卡玩一趟的也不在少数。

就一会儿工夫,店里的“小汽车”就被络绎不绝来玩的孩子全开走了。“公路”就设置在商场的走廊上,有斑马线红绿灯,绕着走廊开一圈,游戏即结束。

旁边的小火车项目也是人气很旺,家长在排队扫码付款。小火车的工作人员介绍说:“这一年就数6、7、8三个月生意最好。看着小朋友们玩得开心,自己心情也变得更好了。”

亲子消费已成为家庭消费的支出大头,杭州各大商场也顺应时代发展,在经营业态的布置上,随之发生变化。

一位业内人士告诉记者,为了调动整个商城的人气,吸引更多稳定的家庭客群,有些商场大力扩展餐饮消费、亲子消费业态的比重,甚至有商场将这部分面积由以前的几千平方米,直接扩大到现在的几万平方米。

所以,你会发现,现在不少商场的某一层都是和亲子消费相关内容,打造得像室内游乐场。

记者走访杭城多家商场,发现这些综合体在吸引儿童、亲子家庭客源方面都下了功夫。有的设置很多儿童娱乐设施,定期开展丰富的亲子互动活动;更吸睛的,开办一些儿童喜爱的IP主题展览,增加专业室内游乐场馆等。



大悦城 Panda Roll首展

## 花费两三百是起步价 去商场遛娃蹭凉两不误

“带娃逛个商场,吃个饭,买杯饮料,玩个游乐项目,两三百块只是‘起步价’,更别说再买样玩具,买件衣服,报个早教班了。”正在杭州大悦城带娃逛街的周女士告诉记者。明明出门的时候再三叮嘱自己要捂紧钱包,但有时候孩子实在玩得开心,加上吃个饭,一晚上的花销可能1000元都打不住。

难怪,有这样巨大的亲子消费商机,杭州各大商场会积极布局亲子业态,并且往个性化、多样化、高品质的方向发展。

“进入暑期后,客流较平时大幅上升,到了周末晚上,人流量差不多会有白天的两倍。”杭州大悦城的工作人员告诉记者。不管大人还是孩子,夏日晚上来商场吃吃玩玩,个个都面带笑容,暑热感也瞬间烟消云散了。

“白天太热,晚上凉快点,我喜欢吃过晚饭带娃到附近综合体遛一圈,娃也开心,老母亲也能休闲放松一下。”家住滨江的李女士经常在下班晚饭后,带娃散步去附近的综合体。“这里不仅有室内的游乐设施,还有很多户外的娱乐设施,能挖沙子、荡秋千、跑步、玩滑板,孩子白天在家闷了一天,晚上来动动挺好的。”

据不完全统计,截至2022年6月20日,杭州市(含10个市辖区、2个县、1个县级市)已开业的大小商业项目超过250个,其中商业建筑面积大于2万平方米的项目共计191个,商业体量合计超1200万平方米。越来越多的杭州人家门口就有大型综合体,很多住宅小区附近甚至有好几个商场可供选择。平时下班后、周末的晚上去商场遛娃蹭凉,成为越来越多家庭的选择。

“汇率避险是外贸企业当前最为关心的话题之一,也是助推浙江外贸发展的重要环节。近年来,国家外汇管理局浙江省分局多措并举加大汇率避险宣传和指导,推动我省企业汇率避险意识和水平逐步提升。中国银行浙江省分行作为浙江省外汇及跨境人民币展业自律机制牵头行,积极统筹协调全省银行机构加大风险中性理念宣传,做好汇率避险服务工作。为进一步提升我省企业汇率避险意识和水平,现将国家外汇管理局近期制定的《企业汇率风险管理指引》予以连载,供广大企业参阅。”

## 企业汇率风险管理③ 大型机电制造企业搭建科学的汇率风险管理机制

本案例中企业产品竞争力强,畅销国内外,国外销售额占比大。出口主要收入美元,生产成本比较固定,毛利率稳定,现金回款稳定。企业拥有多个事业部,独立经营、自负盈亏;设有财务公司和汇率风险管理团队。企业早期汇率风险管理存在较多问题:各事业部随意决定,无专业人员;单边赌汇率涨跌,长时期暴露敞口;与境外机构叙做不熟悉的复杂外汇衍生品;脱离保值本源,进行外汇自营。总结经验教训,企业建立了科学的汇率风险管理机制。

一、组织架构。年初,决策层制定集团总体风险限额,然后分解为各事业部的风险限额。事业部是汇率风险管理的发起者,根据订单信息及测算汇率风险敞口,自主决定保值时机。财务公司是汇率风险管理的执行者,统筹各事业部的币种头寸管理,对事业部设定套期保值比例限制,受事业部委托与

银行叙做交易,跟踪市场走势,给予交易建议,监督完成情况,进行事后评价。

二、管理方法。1.总体目标:达到企业认定的汇率风险中性。2.风险识别:根据出口订单的确定性计量外汇交易性敞口。3.套保比例:确定性敞口,为70%—100%;或有性敞口,为20%—50%。4.期限选择:使用匹配敞口的期限进行对冲。5.成本传导:套期保值成本计入订单价格,传导至业务前端。6.授权规则:授权专人与银行询价,叙做交易;授权可叙做的交易品种,禁止高风险产品。7.设定套期保值产品比例,历史比例为:外汇远期90%、期权10%(未来拟增加期权比例)。8.订单生成后,10个工作日内完成套期保值交易。9.根据市场波动情况调整交易策略,选择期权进行保值。10.不按按未来汇率评价的套期保值财务效果作为评判标准。

### 三、管理流程

某大型机电制造企业汇率风险管理流程		
订单周期	事业部	财务公司
前期		1.统筹管理,制定保值纪律 2.定期回顾市场行情 3.给予保值建议
订单谈判	汇报外汇敞口,发起保值 确定性订单:70%—100% 或有性订单:20%—50%	使用远期、期权, 叙做保值交易
订单签订	更新外汇敞口,追加保值比例	使用远期、期权, 叙做保值交易
订单完成		1.监督完成情况 2.进行保值后评估

综上,目前该企业汇率风险管理较从前有了明显改善:力求汇率风险中性,符合大企业“聚焦主业”原则;设置专业外汇队伍;通过订单管理科学预测外汇敞口;事业部和财务公司互相配合,互相约束;风险管理中体现“成本性原则”,不追求盈利。