

“来了不想走，火了再拓店”——达美乐徐州“五店连落”现象观察

本报记者 郑微

在徐州制造业领域，企业因初次投资尝到“甜头”而持续追加投资的“二期现象”早已为人熟知。如今，这一现象正跨越产业边界，在消费市场催生出新的商业景观——今年“十一”期间，国际连锁品牌达美乐徐州苏宁广场首店单日销售额突破 68 万元，刷新全球单店日销纪录；短短一个月内，彭城壹号店接踵开业，云龙万达店、贾汪吾悦店、铜山万达店也进入筹备阶段，完成从“试探性入驻”到“重仓式布局”的跨越。

一个国际品牌为何在徐州 “来了就不想走，火了就再拓店”？达美乐在徐州的“加速度”，是企业战略布局的主动落子，还是本地市场消费力驱动的必然结果？近日，记者进行了走访，探寻连锁品牌与区域中心城市“双向奔赴”的深层逻辑。

从“首店爆单”到“多店连落”

今年“十一”假期，在徐州苏宁广场，等待购买达美乐披萨的队伍蜿蜒曲折。“首日销售额突破 68 万元，打破全球纪录，假期 8 天总销售额高达 363 万元，我们真切感受到徐州消费者的热情。”达美乐徐州区域负责人表示，这样的市场反馈远超预期。

这份热度并非个例，而是徐州消费市场活力的集体显现——好利来苏宁广场店开业前两日销售额连续突破百万元，创下双日全国第一；茶颜悦色彭城壹号店 8—9 月双月斩获单店销售额全国榜首；盒马鲜生、钟书阁等首店，持续吸引周边城市消费者跨城打卡。这些品牌的共同体验，源于徐州本地消费升级与区域辐射力的双重支撑。

徐州市商务局监测报告显示，2025 年“十一”假期，全市 62 家重点商贸企业实现销售额 17.4 亿元，同比增长 7.2%；外来客流稳步提升，外来消费规模稳步扩大。其中，苏宁广场、杉杉奥特莱斯表现突出，假期综合外来消费占比均达 53%。达美乐首店的客流构成同样

本报讯（记者 李小委）11 月 5 日，一场以“淬火青春”为主题的沉浸式艺术党课在徐州幼儿师范高等专科学校（以下简称“徐州幼专”）碧螺校区音乐厅举行。活动打破传统党课形式，通过朗诵、舞台剧、对话、街舞、合唱等多元艺术形式让历史“活”起来，让红色信仰在青春血脉中奔涌。

整堂党课由徐州幼专语言文化学院党总支部主办，包含“忆峥嵘·语言的力量——以声为刃，唤醒烽火记忆”“践初心·行动的誓言——以行践诺，传承不屈精神”“启新程·信仰的传承——以青春之名，续写时代华章”三个篇章。

《电影里的抗战记忆》以代表性红色影片为脉络，带领全体观众回顾了十四年抗战的历史瞬间；《一封未寄出的家书》诉说着抗日英雄赵一曼坚定的信仰和对孩子的无限深情，老照片与旁白交织，英雄母亲的深情与信仰如静水深流，不少观众悄然拭泪。

情景短剧《没有硝烟的战场》让观众深刻感悟到，抗战不仅有枪林弹雨的冲锋，更是无数隐秘战线的党员、群众以平凡行动筑起的战斗堡垒；真实课堂再现《对话 1945：“特殊勋章”与“00 后朋友圈”》，以一位百岁抗战老兵的“血肉勋章”，引发与新时代青年价值观的交流与碰撞。

当下，正值冬小麦播种关键期。连日来，丰县抢抓晴好天气，以“抢时提质、稳粮增效”为目标，农机与农技协同发力，田间地头呈现出“人勤机鸣备丰年”的忙碌景象。截至 11 月 7 日，播种工作有序推进，全县 65 万亩冬小麦播种面积已达 53.6 万亩，为来年夏粮丰收打牢基础。

“趁着晴好天气赶进度，来年收成才有底！”位于欢口镇的小麦种植基地内，农机手们驾驶播种机在田垄间匀速作业，翻耕、播种、施肥等工序一次性完成，湿润的土壤被翻起后又快速覆盖，整套流程高效有序。

清晨 6 点，田埂上已响起农机轰鸣声。江苏峰存农业科技有限公司总经理赵峰存站在田边，盯着穿梭作业的播种机满脸欣慰。“今年土壤湿度比往年高许多，要是按老办法播种，种子容易烂芽。”赵峰存介绍，为破解土壤墒情难题，他们采用“犁翻散墒+旋播散墒+双耙种植”的组合技术，湿润的土壤被翻起后快速覆盖，既提升了透气性，又保住了墒情。

印证了这一点：客流中既有本地的消费群体，也不乏来自淮北、宿州、枣庄等周边城市的打卡者，区域中心城市的消费虹吸效应尽显。这种“本地刚需+区域引流”的市场结构，让品牌在短时间内完成客流积累与口碑沉淀，为后续扩张奠定基础。

“徐州的人口规模、消费升级趋势以及强大的区域辐射力，与我们深耕中国市场的战略高度契合。”达美乐徐州区域负责人坦言，首店的成功运营给了他们极大的信心，“徐州首店的订单量、复购率等关键指标持续向好，尤其在年轻消费群体中获得了极高认可，这坚定了我们加快在徐投资布局的决心。”据介绍，基于市场反馈，该品牌迅速调整布局计划，将原定于 2026 年的拓店计划提前至今年。

这种“投石问路”成功后的快速复制，正是“二期现象”在徐州商业消费领域的典型体现。企业从“回头客”变为“回头客”，背后是对市场潜力的真实肯定。正如徐州市商务局相关负责人所言：“达美乐在徐州加速拓店的现象，其本质是市场用‘销量’催生了品牌的‘增量’。当一个城市既能满足本地消费者的品质需求，又能吸引周边城市的消费外流，就具备了让品牌持续深耕的基础。”

区域磁场：中心城市消费辐射力尽显

对于达美乐而言，布局徐州并非偶然。作为国际知名品牌，其每一步拓展都经过精密的市场研判。选择徐州，正是看中了其作为区域消费中心城市的战略支点地位。

“庞大的本地消费群体、活跃的商业氛围以及不断升级的消费理念，共同构成了滋养品牌成长的膏腴土壤。”江苏师范大学商学院博士、讲师郭燧分析，徐州的区域优势不仅在于人口基数，更在于其成熟的商业生态与消费凝聚力。

围绕“建设区域消费中心城市”目标，徐州已累计吸引首店超 2500 家，其

中国际一线大牌 50 余个、区域独有品牌 436 个，形成了覆盖餐饮、零售、文化等多领域的首店经济生态链。这种品牌集聚效应，进一步降低了新进入者的市场教育成本——消费者对高品质连锁品牌的认知度提升，商业载体的配套服务更成熟，供应链体系也更完善。

在郭燧看来，达美乐的扩张更是对徐州商业能级的认可。“徐州的区域消费辐射力具有不可替代性，品牌在这里实现单店突破后，可快速将模式复制到周边城市，形成区域联动优势。”郭燧表示，达美乐的扩张计划，正是看中了徐州作为“区域枢纽”的战略价值，“当品牌把徐州视为‘区域根据地’，‘爆店再拓店’就成了必然选择。”

“我们观察到，像达美乐这样的国际知名消费品牌，在徐州的发展势头非常迅猛，这充分说明了徐州市场具备强大的内生消费力。”徐州苏宁广场总经理邵勇在分析这一现象时表示，“随着区域中心城市建设提速，徐州对周边城市的消费吸引力、辐射力显著增强，为连锁品牌提供了更广阔的市场腹地。品牌愿意持续加码，是对徐州商业环境和城市能级提升的最好证明。”

服务温度：营商环境筑牢深耕信心

国际品牌高度认可的背后，是徐州持续优化的营商环境所提供的坚实支撑和暖心保障。

“从项目选址到开业运营，当地政府部门的精准服务和高效办事令人印象深刻。”谈及在徐州的拓店体验，达美乐徐州区域负责人感触颇深。筹备苏宁广场首店时，商务部门提前介入，主动搭建品牌与商业载体间的对接桥梁，协助优化选址方案；在证照办理等关键环节，市场监管等部门开启“绿色通道”，最大限度压缩审批时限，为门店顺利开业赢得了宝贵时间。

这种“想在前、做在实”的服务理念，已成为徐州培育壮大首店经济、提升

商业吸引力的核心抓手之一。据悉，为营造适宜品牌生长、发展的沃土，徐州市系统性优化首店引进与服务机制，对重点引进项目实施“一店一策”定制化服务：精准梳理并匹配全市优质商业空间资源，满足品牌个性化选址需求；针对开业筹备期可能出现的各类情况，提前协调公安、城管、消防等部门，做好预案，保障开业活动有序开展；建立常态化政企沟通机制，通过定期走访、专题协调会等形式，及时响应并解决品牌在供应链、人才招聘、日常运营中遇到的实际难题。

政策的持续赋能更为优化营商环境“添柴加火”。围绕《市政府办公室关于印发落实省巩固增强经济回升向好态势进一步推动高质量发展若干政策措施实施方案的通知》等文件要求，徐州明确将推进国际消费中心城市建设、引进高端商业业态、支持首发首秀首展作为重点任务。通过组建“首店经济服务专班”等举措，集成商务、市场监管、税务等多部门力量，致力于为品牌提供从落地生根到发展壮大的全生命周期保障。

“对于谋求长远发展的连锁品牌而言，稳定、透明、高效、可预期的营商环境更具吸引力。”达美乐徐州区域负责人的感慨道出了众多品牌的心声，“在徐州，不仅有消费热情，更有服务温度，这让我们对持续投资、深耕市场充满信心。”

栽下梧桐树，引得凤凰来。如今在徐州，类似达美乐这样从“首店”到“多店”乃至设立区域总部功能的“回头客”品牌名单正不断延长。星巴克、麦当劳、优衣库等国际知名品牌持续在徐加密布局，一批新兴首店也纷至沓来。据了解，目前在金鹰国际彭城店、苏宁广场、猛犸象、滨寿司、HEAD 海德、九十菓、泰柯茶园、阿元来了等首店即将亮相。

政府有作为、市场有活力，企业有信心。市商务局相关负责人表示，徐州用实打实的举措筑牢品牌深耕根基，让“来了不想走，火了再拓店”成为消费市场的常态。未来，将继续以企业感受度为标尺，推动营商环境迭代升级，让品牌与城市的“双向奔赴”演绎出更多精彩篇章。

跨越时空的精神对话——“淬火青春”沉浸式艺术党课在徐州幼专举行



舞台剧表演。徐州幼专 供图

当全场师生共颂李大钊《青春》之时，“致敬英雄，吾辈当自强”的深刻内涵与重任在肩的担当形成强烈共鸣；用现代街舞方式呈现的《保卫黄河》创新融合，动感中不失激昂，传递着坚定的信念。

“红色星火社”的授旗仪式更让人振奋。青春的活力，需要信仰的引领与精神的滋养。徐州幼专语言文化学院整合党员先锋力量与关工委“五老”资源，共同打造了这个青年成长平台，不仅是学院党建带关建、关建促育人的重要载体，更承载着赓续红色血脉、点燃信仰之火的使命。现场举行了授旗仪式，全场师生齐声唱响《强军战歌》，用每一个音符表达对祖国的热爱、对未来的期许，将整场艺术党课推向最高潮，画上圆满句号。

徐州幼专语言文化学院党总支书记徐剑媚在接受采访时表示：“我们选择‘沉浸式’党课，旨在让抗战精神从书本文字变成可感可知的温度，让每个人从旁观者变成传承者。”她透露，参与表演的教师均非专业演员，学生也多为 2025 级新生，但“他们用用心用情传递着爱党的教育”。

据悉，本次活动是徐州幼专语言文化学院“劈语雅言·奋进笃行”党建品牌特色活动的重要组成部分，也是学校创新红色教育形式、深化“思政+艺术”融合的生动实践。未来，学校将持续以师生喜闻乐见的形式，让红色教育“活”起来、“实”起来，让“淬火青春”的精神成为青年成长路上的“灯塔”。

不耽误小麦越冬。”为确保播种质量，不少种植大户还特意邀请市农技专家到田间指导，根据土壤湿度和墒情调整播种深度和密度，力求每一粒种子都能在最佳环境中生根发芽。与此同时，丰县农业农村局也组建县、镇两级农技指导下沉一线，提供“点对点”服务。农技人员围绕品种选择、播种密度、施肥配比等关键环节现场指导，推荐抗逆性强的优质品种，明确适宜播种深度，助力提高出苗率和越冬成活率。

当前，丰县秋播工作仍在紧张有序进行中。农机与农技的深度协同，种植户的辛勤付出，为 65 万亩冬小麦播下了丰收的希望。

书记说责！

司法行政机关作为政治机关、政法机关，政治性是其党建工作的第一属性，必须将旗帜鲜明讲政治、坚定不移抓党建贯穿司法行政工作全过程各方面，坚持党建与业务双融双促双提升，以党建兴推动法治兴助力发展兴。

强化政治引领，推动政治理论和业务水平“双提升”。坚持把政治理论学习与业务能力提升作为增强党员党性修养、提高干部业务能力的重要抓手，紧紧围绕习近平新时代中国特色社会主义思想、习近平法治思想、党的二十大大和二十届二中、四中全会精神，充分发挥党组会“第一议题”、党组理论学习中心组、“徐州司法·司享汇大讲堂”、支部“三会一课”等平台作用，深入开展理论学习与业务培训。构建“个人自学为基础、集体学习为支撑、分享交流为牵引、转化运用为目标”的学习教育体系，持续推动党员干部以学铸魂、以学增智、以学正风、以学促干，实现政治素养与业务能力同步提升。

强化服务大局，推动法治建设和营商环境“双优化”。坚持向中心聚焦、为全局聚力，自觉将机关党建工作嵌入全市发展大局，切实做到“围绕中心抓党建，抓好党建促发展”。充分发挥法治“固根本、稳预期、利长远”的保障作用，在行政立法、备案审查、行政执法监督等领域精准发力；深入推进规范涉企行政执法检查等专项行动，加快建设“彭城智查”系统，持续落实优化营商环境法治护企“六大行动”二十条举措和法治服务保障新质生产力若干措施，加快推进苏皖鲁豫法治合作先行区建设，加大法律服务供给，着力打造一流法治化营商环境，为经济社会高质量发展提供坚实法治支撑。

强化基层基础，推动支部功能和党员作用“双发挥”。牢固树立大抓基层导向，深入实施“党建强基”提升工程，持续开展争建“四强支部”，争当“四好党员”活动。严格落实领导干部双重组织生活、支部“三会一课”、“主题党日”、民主评议党员等制度，不断增强组织生活的政治性、时代性、战斗性。要积极构建品牌引领发展路径，积极实施党建品牌化战略，以“红色引擎·徐司先锋”党建品牌为核心，按照“一支一品”“一支一项”工作模式，打造司法行政“1+N”党建服务矩阵，推动党建资源与业务资源深度融合，以党建品牌建设引领司法行政事业创新发展。

强化正风肃纪，推动廉政建设和干部作风“双过硬”。巩固拓展学习教育成果，坚持“当下改”与“长久立”相统一，以党组带头以上率下为引领，从源头纠治作风顽疾。紧盯干部队伍中“不愿干、不会干、不实干”等问题，持续开展“敢为善为、务实落实”作风大提升行动，高质量落实为基层减负要求，常态化开展作风纪律检查，全力整治“慢作为、怕担当、慢作风”等不良现象，推动作风建设融入日常、抓在经常，着力营造风清气正、干事创业的良好政治生态。

（作者系市司法局党组书记、局长）

徐州工程学院与李可染画院启动战略合作共筑文化遗产与艺术育人新高地

本报讯（记者 魏锐）11 月 5 日下午，徐州工程学院与李可染画院全面战略合作框架协议签约仪式在徐州工程学院举行。此次签约，标志着双方将围绕人才培养、文化传承、服务地方等领域开展深度合作，开启共同培育时代新人、赓续城市文脉的新篇章。

李可染先生是徐州走出的文艺巨匠，他开创红色山水画派，创作《万山红遍》等系列作品，为徐州文化发展留下了宝贵遗产。李可染画院始终秉承“为祖国河山立传、为人民群众立碑”的艺术思想与精神，在研究传承李可染学术体系、弘扬中华优秀传统文化方面，具有举足轻重的地位与影响力。

签约仪式现场，李可染画院与徐州工程学院签署全面战略合作框架协议。根据协议，徐州工程学院将在校内设立李可染艺术学院和李可染艺术中心，建设李可染艺术展馆，设置李可染奖学金，以“一院、一中心、一馆、一基金”的系统化建设，推动艺术人才培养和文化遗产，为徐州教育强市、文化强市建设注入新动能。同时，“李可染艺术学院”揭牌。李可染画院长李庚表示：“艺术的生命在于传承，更在于创新。选择与徐州工程学院合作，正是看中了该校在人才培养、科技创新和服务地方等方面的独特优势。我们希望通过共建艺术学院，将画院的学术资源、艺术资源，与高校的教育体系、数字技术相结合，探索出一条艺术教育 with 文化传承相辅相成的新路径。”

徐州工程学院优秀校友、江苏中清国投实业发展集团有限公司董事长任一东心系母校发展，为奖学金提供首期捐赠，以实际行动彰显社会力量对艺术教育事业的鼎力支持。

文化是城市的灵魂，高校是文化传承创新的重要阵地。此次徐州工程学院与李可染画院开展全面战略合作，是学校推动中华优秀传统文化创造性转化、创新性发展的重要举措。双方将以此次签约为新起点，整合优势资源，为“强富美高”新徐州建设贡献更多文化力量与教育智慧。

徐州市保安协会获评《中国保安》全国宣传工作先进集体

本报讯（记者 周竞男）近日，徐州市保安协会被中国保安协会《中国保安》杂志评为 2024 年度全国宣传工作先进集体，成为全国保安行业宣传工作的优秀代表。

徐州市保安协会坚持以“党建引领促发展”为核心，以功能型党委为抓手，持续推动保安行业宣传工作。2024 年，协会围绕保安队伍参与社会治理、服务民生保障、助力平安建设等工作，策划推出了一批有温度、有深度、有力度的宣传作品，生动展现了保安员在大型活动安保、社区服务、警保联动等方面的担当与奉献，有效提升了行业的社会认同感和影响力。

据统计，2024 年协会宣传工作覆盖多级媒体平台，形成立体化传播矩阵。其中，协会公众号发布稿件 114 篇，各类行业平台发布稿件 376 篇，市级媒体刊发稿件 10 篇，《江苏保安通讯》刊发稿件 23 篇，《中国保安 CSS》刊发 8 篇，全面推动了行业经验的交流与推广。

（上接 01 版）

那么，这张小小的身份证，究竟有何技术玄机？它远非一张简单的塑料片，而是由多达 10 层的功能性薄膜精密复合而成。除了作为“骨架”的基材层，还包括保护层、印刷层、热平整层、芯层等。这里的每一层都各司其职，让伪造无所遁形。作为“骨架”的基材，它的平整度、韧性、环保性和与芯片的兼容性，直接决定了证件的安全性、使用寿命和整体品质。

近 20 年来，华信新材料的创新从未止步。从二代身份证到第三代社保卡，从单一的 PVC 材料到构建起 PETG、ABS、PC、生物基材料等六大系

坚持党建与业务双融双促双提升

以党建兴推动法治兴助力发展兴

艾新平

列产品矩阵，他们一次次瞄准行业痛点与国家需求，啃下“硬骨头”。

华信新材料副总经理王远震表示，技术创新没有终点。“比如我们刚获得授权的‘压延 PETG 智能卡基材及其制备方法’专利，就解决了关键助剂依赖进口的难题。这让我们在材料性能上拥有了完全自主的调整空间，相当于把核心技术牢牢攥在了自己手里。”

如今，华信新材料已成长为国内智能卡基材行业的“隐形冠军”，产品覆盖全国并远销全球 30 多个国家和地区。这张从新沂走向世界的“小卡片”，正是中国科技型民营企业以“硬核”创新，投身中国式现代化建设的生动实践。