



四川盛元半导体有限公司生产车间，工人在生产产品。

遂宁的“底座经济学”： 不做追风者，专做“卖水人”

城市经济学

9月初的遂宁，暑气未消。位于遂宁经开区的四川英创力电子科技有限公司车间里，机器轰鸣。产线上正在赶制的，是1.6T光模块电路板(PCB)样品——一种用于AI服务器的高速电路板。3年前，这家公司开始布局这个赛道；3年间，他们砸进去两亿元研发费用。

该公司董事会秘书艾克华直言，不做高端就只能拼价格，而价格竞争没有出路。

2025年，遂宁这座GDP刚刚突破2000亿元的川中城市，交出了一份让很多人意外的成绩单：锂电产业规模超700亿元，磷酸铁锂产量占全国约14%；PCB年产能超1500万平方米，占全省80%、西部40%。

9月2日，西南财经大学西财智库主任、首席经济学家汤继强在接受华西都市报、封面新闻记者采访时，把这种现象称为“底座思维”：“淘金者不管谁赢，都要用电、用储、用高频板、用封测。遂宁不赌淘金者生死，只控‘水路’和‘电路’。”

为什么是遂宁

盛元半导体把总部从深圳搬到遂宁，只用了不到两个月。对半导体行业而言，这算“光速”。

“决策快不是因为冲动，而是条件刚好凑齐。”该公司副总经理冉白瑜坦言，深圳推行“工业上楼”政策，但多层厂房满足不了功率半导体封测对单层大场地、重型设备、洁净车间的要求，扩产天花板已出现。遂宁能提供大面积单层工业用地，适合布局全套自动化封测产线。

更重要的是，遂宁高新区已有较为完整的半导体产业链：铜框架主材、键合丝材料，还有利普芯、明泰等封测企业。盛元的主要供应商就在本地，迁移后供应链半径趋零。

同样被“懂”打动的，还有英创力的艾克华。2011年回遂宁创业时，当地在全省率先建了专业的PCB产业园区，政府统一配套建设污水处理厂。“当时能做到这一点的园区，全国都很少。”他说。

十几年过去，遂宁的产业逻辑从“招商”进化到“找单”：有些项目招不进来，政府就带着本地企业去对接订单。英创力需要稳定的玻纤布原料，市县两级政府出面协调相关部门，推动企业来遂宁建仓试点。

为什么是遂宁，而不是西部其他非资源型小财政城市？汤继强认为，遂宁的不可复制性在于“三位一体”的耦合：区位上卡在成渝90分钟交通圈正中；产业上锂电和PCB都提前了20年布局；治理上小财政不乱铺摊子，只压住三个关键节点。通俗讲：位置好、起步早、不乱花钱，三个条件刚好凑到了一块。

“西部很多城市有区位优势或资源，但少有这样的组合。”汤继强说，遂宁是把“劣势”逼成了“策略”。

不追风口的人

睿杰鑫电子2020年落地遂宁，不到5年投资了7亿元。该公司副总经理聂志国说，2024年公司做了两个重大决定：设备技术升级改造、从传统产品向高端产品转型。之后，公司的客户从手机、汽车生产商变成了具身智能机器人、AI服务器、低轨卫星等制造企业。

这种转型不是追风口，是算过账的。聂志国说，高端PCB的制作工序，投入比传统产品大得多，“虽然各项要求相对较



位于遂宁射洪市的锂电化工园区。

高，但市场前景相对更好。”

英创力的账算得更早。3年前ChatGPT刚引爆AI热潮时，公司就决定投入巨资做AI服务器PCB：800G光模块PCB小批量供货，1.6T光模块样品通过认证，CPO 3.2T高密度集成封装产品研发立项。

“3年投入两亿元研发费，占销售收入10%左右。”艾克华说，2亿元，压力不小，但董事长说必须投——“低端PCB市场基本是红海，你不做高端就只能拼价格。”

这种坚持，在锂电赛道同样成立。富临新能源2021年落地遂宁射洪市，从第一个5万吨磷酸铁锂项目起步，到今年已是“四连投”，首个项目从签约到投产只用了8个月。

富临升华射洪基地总经理陈泽军说：“磷酸铁锂正极材料赛道没有花哨的概念，拼的是成本、工艺、供应链和稳定制造能力，是新能源产业的核心基石”。

天齐锂业的故事更长。1992年射洪锂盐厂打下第一根桩基时，没人能想到30多年后这里会成为全球锂业巨头。

他们把碳酸锂标准从国标300ppb做到了30ppb——从“跟标准”到“超标准”。

2026年上半年，遂宁锂电新能源产业开票销售收入274.29亿元，同比增长94.4%，占遂宁五大产业开票销售规模的54.5%。

承接转移与“卖水人”有什么本质不同？汤继强认为：“承接转移赚的是转移溢价，会随着下一轮转移消失；‘卖水人’赚的是系统嵌入溢价，即便换了淘金者，也离不开水电基板。”

简单来说，就是前者靠别人赏饭吃，后者让别人离不了你。

闭环与缺口

遂宁的产业布局有一个清晰逻辑：三条链在成渝几何中心合拢。

储能链——锂资源、基础锂盐、磷酸铁锂、电池回收，全生命周期闭环。四川蜀矿环锂科技有限公司副总经理何冬林透露，公司建成四川首个全流程锂电池回收项目，年处理两万吨废旧电池，把“城市矿山”的生意做成了。

硬件链——PCB、封测、功率器件。遂宁集聚电子信息企业超200家，其中规上企业逾百家。

抗周期链——锂电受新能源汽车周期影响，但叠加储能、钠电、固态布局，加上PCB和封测需求同样来自汽车电子、通信等行业，单链波动被下游平滑。

汤继强说：“AI算力扩张的真实瓶颈不是芯片设计，而是‘电从哪来、板从哪打、封装在哪做’。三条链在成渝中心合拢后，遂宁从一个‘锂电城’变成了‘AI上游物理底座供应商’。单链可被替代，三链同地闭环替换成本极高。”

“通俗来讲，芯片再牛也得先解决供电和电路板，这三样遂宁都能配套，想绕开它代价太大。”汤继强说。

但闭环不是没缺口。艾克华直言，遂宁PCB产业最大的短板是上游产业链还有缺失——覆铜板的上游是玻纤布，遂宁还不产。

针对这一现状，2026年遂宁经开区将重点实施17个总投资106.7亿元的项目，加快补齐高端覆铜板产业链空白。

另一个短板是高端检测能力。2026年3月，成渝科创走廊(遂宁)128先进电子电路实验室挂牌，由遂宁国资平台与英创力共同出资建设，可开展上百项专业检测项目，企业综合送检成本下降40%以上。

从“卖水”到“定水价”

2026年8月29日，遂宁市第九次党代会开幕，提出构建“4+11”现代产业体系，培育1个千亿级、3个五百亿级产业集群。“越细分越有竞争力、越聚焦越有爆发力”——报告里的这句话，差不多就是遂宁过去5年产业逻辑的官方表述。

汤继强为遂宁“十五五”规划提了四条建议，其中备受关注的一条是：推动建立“遂宁报价指数”。在他看来，西南首家碳酸锂期货交割库落户遂宁，交割量占全国13%，已进入“期现定价”阶段；但要真正建立报价指数，还需补齐检测认证权、供应链金融、龙头议价组织化、标准专利池四件事。“卖标准不是喊口号，是先有交割定价权，再有检测话语权，最后有工艺定义权。”通俗讲：先能定价格，再能定质量，最后能定怎么做，你就是行业老大。

遂宁不生产芯片，不制造大模型，不搭建算力中心，它只是安安静静地做那块板、那个封装、那份材料——做AI时代最朴实的各个环节。

对整个中国区域经济而言，遂宁的启示或许更为深远。在汤继强看来，当一座非资源型小财政城市拒绝全能幻觉，把自己锻成产业链里“离开就多一道工序”的细分配套节点，它拿到的就不是一锤子买卖的红利，而是时代底座的长期租金。

华西都市报·封面新闻记者 刘虎 遂宁市委宣传部供图