



俯瞰遂宁市安居区
拦江镇。
张勤宝 摄

城市经济学

3.4万人的遂宁拦江镇？ 凭什么塞进1400家店

9月中旬，走进遂宁市安居区拦江镇，不是逢场天，街上依然热闹：瑞幸咖啡、库迪咖啡、蜜雪冰城店铺沿街排开，零食折扣店里客人进进出出。

很难想象，川中丘陵腹地，一个常住人口3.4万人、场镇建成区仅1.35平方公里的偏远小镇，竟藏着1400家店，比不少县城还密。

一个偏远小镇，为什么装得下这么多店？又能装多久？

答案，绕不开拦江中学和安居区第三人民医院，也绕不开一个更大的政策背景：2022年，四川公布首批省级百强中心镇，拦江镇入选；2026年7月，中国共产党遂宁市安居区第六次代表大会明确提出，强化镇域联城带村节点功能，推动拦江建好县域副中心、做强省级百强中心镇。与此同时，商务部等9部门推动“千集万店”改造提升，连锁品牌加速下沉乡镇。

产生“磁力”

拦江镇地处遂宁市安居区、大英县以及资阳市乐至县三县（区）交界处，距遂宁主城区50公里，是安居区最偏远的乡镇之一，却辐射周边8镇40余万人。邻近的保石、中兴等乡镇，店铺数量不到500家——拦江镇是它们的近三倍。

1400家店，这个密度，首先来自区位优势。

30年前，拦江镇还是传统农业集镇；扎堆开店，是最近8到10年的事。

清华大学区域发展研究院副院长孟延春教授认为，拦江镇的“磁力”不是偶然。2019年行政区划调整后，原拦江镇和原莲花乡合并，镇域实力、城镇功能提升，适应了周边8镇40余万人消费、上学、求医需求。

在他看来，城镇“磁力”中心有等级。“拦江镇之于安居区、大英县和与之毗邻的资阳市乐至县，就是一个‘反磁力中心’——高等级城镇‘磁力’覆盖不到的地方，需求达到一定程度，就会产生新的‘磁力’中心。”

这一判断，恰好对应着四川省级百强中心镇培育的政策逻辑：在一批重点镇形成联城带村的节点功能，让高等级城市覆盖不到的地方，长出新的服务节点。

拦江镇，正是这个逻辑下一个正在生长的节点。

两个锚点

拦江镇商业的支撑力，来自两个地方：学校和医院。

拦江中学现有在校生2600人，其中区外学生500多人。学校党总支书记丁超说：“以前是往外流，现在有回流。”区外学生中，不少是户籍回流。

医院数据同样印证辐射力。位于拦江镇上的安居区第三人民医院搬迁新院区后，2026年1至8月门诊量接近12万人次，同比增加16%；住院同比增加42%，其中安居区外患者约占10%。医院新院区住院床位由原来的105张增加到180张，门诊日均接诊能力达1000人次，服务半径辐射大英县、乐至县，辐射人口约30万人。

“搬迁后住院患者增加，主要是环境更好了。”医院党总支部书记记海波说，“食堂、陪护床都有，基本在院内解决。”医院搬迁后，周边新开了不少商店。

学校500多名区外学生，医院10%区外患者，都指向同一个判断：公共服务，可能是这个小镇商业的底层支撑。孟延春称之为“公共服务锚定商业”——城镇能否为更大范围区域提供包括公共服务的城镇功能，是城镇生命力的重要标志。

镇政府清楚两个锚点的分量，思路是继续完善居住、交通、养老等基础设施，以宜居环境配套公共服务，稳住核心人才队伍。孟延春提醒，如果仅因设施改善带来学生、患者聚集，可能是阶段性的，最大风险是“一阵风”，甚至设施被抛弃荒废。除设施提升外，拦江还要形成更多优于周边乡镇的持续优势。

谁在竞争

竞争，是拦江镇商业生态第一关键词。

市场监管所所长卢明东每天跟商户打交道。“没有计算流动商贩这些个体商户，目前镇上的1400家主体门店，餐饮超市这些大概300多家，餐饮竞争最大。

最近几年，连锁品牌也在此扎堆。

蜜雪冰城店长孙小艳，2021年从成都回到拦江。“主要消费群体是学生，其他乡镇肯定没有这种店。”孙小艳说，现在蜜雪冰城店铺线上点单占比约50%。

库迪咖啡、瑞幸咖啡也陆续进驻。孙小艳说：“有竞争才有动力。”但她承认，连锁品牌对本地奶茶店形成挤压，“大家对品牌的信任度更高，而且产品质量更有保证。”

“大型门店有带动效应，能带来人流，为周边小店引流。”对于1400家店的密度，拦江镇政府相关负责人提到，镇里

不设置店铺数量硬性“容量上限”，目前商业呈现“集聚效应”——店铺主要集中在拦江中学、拦江小学和拦江医院周边。

蛋糕多大

竞争之外，另一个问题浮现：1400家店争抢的，到底是一块多大的蛋糕？

方邻超市店长马莉对拦江消费力有另一种判断。这家1600多平方米的连锁超市，2025年1月开业，是镇上最大的生活超市。开业前公司做过背调，实际数据超预期。“所有门店中，拦江店客单价最高。城区店客单价20多元，拦江店30多元。”

马莉解释：“城区选择多，消费者哪家便宜去哪家。我们在拦江最大，商品最齐全。周边乡镇的人过生日、结婚、办酒席，都来采购。买得多，买得全。”超市日均客流1000人左右，赶集日1600到1700人，大活动能到两三千人。

孟延春提醒，客单价高低受定价、品类、门店规模、促销等多因素影响，城区店单价低，也可能因为可选商户多，不能简单说明镇的消费力强于城区。

这也是下沉市场最吊诡的一面：消费力真实存在，竞争同样真实存在。1400家店分食的是一块有限蛋糕。

商业过密的另一面，是规模经济不足。

王强在镇上做跑腿，帮老人取快递、买米买油，需求真实存在，但单量不稳定，一天五六单，撑不起全职骑手。

孟延春说，跑腿平台单量撑不起全职骑手，反映了这个正在兴起的城镇的脆弱性。需求真实存在，但密度不够，单量撑不起供给——这是下沉市

场“最后一公里”的缩影。

小镇未来

关于未来，孟延春给出了建议：“若想保持持续性‘磁力’中心发展和提升，持续提供周边8镇群众需求的城镇功能，是其基本盘。”

在他看来，未来可以提升现有城镇功能的服务空间范围，可以拓展新的城镇功能满足更多需求，也可以推动经济结构调整、创新经济功能的更强磁力。反过来，如果失去周边区域人民群众生活需求和市场需求，城镇会走向衰落。

“拦江这个地方，你说它偏，它确实偏。”王强说，“但它有学校，有医院，有人。有人就有生意。”他相信，等更多商家入驻线上平台，等更多骑手加入，等村里老人也习惯在手机上点单，会越来越忙。

拦江镇能不能装下这么多家店，答案不在1400这个数字，而在学校、医院这两个锚点之外，它还能给周边40余万人提供什么。

作为四川首批省级百强中心镇，拦江镇被赋予“县域副中心”的政策期待。但县域副中心不是店铺数量的加总，而是能否为周边区域持续提供学校、医院之外更多更优的城镇功能。学校、医院是锚，商业是帆。锚定了，帆能不能乘风而起，才是拦江真正的考题。

华西都市报·封面新闻记者 刘虎



拦江中学。
刘虎 摄

2025年9月25日，遂宁市安居区第三人民医院新院区义诊活动现场。

图据川观新闻

人们在拦江镇超市购物。
张勤宝 摄