

山东省东明西瓜产业发展现状、问题及对策

代晓琛*, 王洪成#, 马依然, 王文博, 王 彤

潍坊科技学院经济管理学院, 山东 潍坊

收稿日期: 2026年7月27日; 录用日期: 2026年8月13日; 发布日期: 2026年9月17日

摘 要

作为“黄河入鲁第一县”和“中国西瓜之乡”，东明县充分利用黄河滩区资源优势，形成了规模领先、布局合理的西瓜产业体系。因此，文章首先通过实地调研与文献梳理，系统、有层次地分析了东明西瓜“三大瓜区”协同发展、种植规模稳定、品牌效应突出的现状；其次厘清品种结构、产业链条、科技支撑诸种制约因素，由此自然、妥帖地提出产业从规模扩张转向质量效益的转型之策。

关键词

东明西瓜，特色农业，科技富农，品牌建设，市场监管

The Current Situation, Problems, and Countermeasures of the Watermelon Industry Development in Dongming, Shandong Province

Xiaochen Dai*, Hongcheng Wang#, Yiran Ma, Wenbo Wang, Tong Wang

Economics Management College, Weifang University of Science and Technology, Weifang Shandong

Received: July 27, 2026; accepted: August 13, 2026; published: September 17, 2026

Abstract

As the “first county of the Yellow River entering Shandong Province” and the “Hometown of Watermelon

*第一作者。

#通讯作者。

文章引用: 代晓琛, 王洪成, 马依然, 王文博, 王彤. 山东省东明西瓜产业发展现状、问题及对策[J]. 现代管理, 2026, 16(9): 128-134. DOI: 10.12677/mm.2026.169206

in China”, Dongming County has fully utilized the resources of the Yellow River floodplain to form a leading-scale and well-arranged watermelon industry system. Therefore, this article first conducts on-site research and literature review, systematically and hierarchically analyzing the current situation of the coordinated development of the “three major watermelon areas” in Dongming, the stable planting scale, and the prominent brand effect. Then, it clarifies various restrictive factors such as variety structure, industrial chain, and technological support. Thus, it naturally and appropriately proposes strategies for the transformation of the industry from scale expansion to quality and efficiency.

Keywords

Dongming Watermelon, Characteristic Agriculture, Enriching Farmers through Science and Technology, Brand Building, Market Supervision

Copyright © 2026 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

乡村振兴战略下，特色农业产业是激活县域经济活力、促进农民增收最直接有效的引擎，而以独特自然资源禀赋为基础发展地理标志农产品产业，更是实现农业高质量发展的一条明确且可行的路径。东明县作为“黄河入鲁第一县”，拥有黄河滩区沙质土壤、光热充沛、水系发达等绝佳自然条件，西瓜种植史可追溯到宋金时期，此后经数百年的发展积淀，形成了鲜明的产业特色和规模优势，故被正式授予“中国西瓜之乡”称号。如今，“东明西瓜”不仅成功注册了地理标志商标[1]，更已成为东明县域农业经济当之无愧的核心支柱。

当前，东明西瓜产业已形成成熟稳固的发展格局。全县西瓜种植面积稳定在 35 万亩，年产量达 120 万吨，年产值突破 12 亿元[1]，直接带动数万农户增收。在产业布局上，东明县科学规划，构建起以麦套西瓜、礼品瓜、早熟西瓜为主的三大特色种植区，成功实现“错茬种植、四季有瓜、全年供应”[2]。在品牌建设 with 三产融合方面，两者相辅相成、同频共振。“东明西瓜”品牌价值已攀升至 32 亿元，富硒等高端品种市场溢价达 50%。同时，东明县以“西瓜节”为平台，打造集农业、文旅、消费于一体的节庆 IP；节会期间同步推出“黄河大集”、“非遗购物节”等特色活动，有效带动西瓜销量增长 40%[2]。此外，政府通过财政补贴推广西瓜种植保险，并系统、有力地普及绿色种植技术，真正筑牢了产业高质量发展的根基。

从目前国内特色西瓜产业研究的脉络可以十分清楚地看到，相关研究多从资源禀赋利用、全产业链构建两个角度展开。例如，李豪杰等率先指出菏泽西瓜产业存在品种单一、技术落后等问题[3]；王俊虎进一步探讨了连作障碍及品种更新滞后对区域产业升级的制约[4]；王美等则对鲁西南产区深加工不足、冷链物流滞后等共性困境进行了补充分析[5]。基于上述研究背景，东明西瓜产业的现实瓶颈也得以清晰显现：在规模扩张、品牌初成之时，东明西瓜产业仍受上述共性问题影响，存在品种结构同质化、产业链条不完善、科技支撑薄弱、品牌运营乏力诸种瓶颈。这些瓶颈正是制约其提质增效、增强市场竞争力的根本原因。

本文以东明西瓜产业为研究对象，在系统梳理其发展现状与核心制约因素的基础上，引入特色农业产业理论及国内同类产业的成功经验，进而提出针对性的优化对策。本研究不仅丰富了县域地理标志农

产品产业的实证案例，为特色农业高质量发展提供了有力的实证支撑；更重要的是，为东明西瓜产业由“规模扩张”向“质量效益”转型，以及黄河流域及资源禀赋相近地区的特色农业升级提供了极具价值的实践参考。

2. 东明西瓜产业发展现状

2.1. 种植历史悠久，自然条件优越

山东东明西瓜种植最早可追溯至宋金时期，种植历史悠久。在代代相传中，东明人民积累了丰富的西瓜栽培经验，培育了柳条青、手巾条、十八天糙、三白、黑仁青等 30 多个优秀地方品种[6]，培养了一大批种瓜人。东明县位于山东省西南部，属于暖温带季风型大陆性气候，气候温暖，日光照充足，适宜西瓜生长。且地处黄河故道，土壤以沙质为主，透气透水性好，有利于西瓜根系向下深扎，不仅增强了抗旱性，也提升了养分吸收效率。得天独厚的自然条件，造就了东明西瓜“个大、皮薄、味甜、营养丰富”的优良品质。

2.2. 产业规模稳定，经济效益凸显

由于东明西瓜产业基础十分牢固，农民种植西瓜的意愿变化极小，故近五年来产业规模十分稳定。如表 1 所示，2025 年全县西瓜种植面积稳定在 35 万亩，年产量 120 万吨，年产值超过 12 亿元，直接带动数万农户增收，西瓜产业收入占当地农民农业总收入的 40%以上。

Table 1. Scale of Dongming watermelon cultivation over the past five years (2021~2025)

表 1. 近五年东明西瓜种植规模(2021~2025)

年份	种植面积(万亩)	年产量(万吨)	年产值(亿元)
2025	35	120	12
2024	35	120	12
2023	30~35	110~120	11~12
2022	35	120	12
2021	35	120	12

数据来源：东明县农业农村局、山东省农业农村厅。

2.3. 品牌效益与节庆赋能成效初显

东明县对西瓜品牌建设进行了系统而扎实的规划。目前，“东明西瓜”已成功注册地理标志商标，品牌价值达 32 亿元，富硒西瓜等高端产品溢价率达 50% [2]，“鲜见东明”区域公用品牌的影响力亦稳步提升。尤为值得一提的是，东明县连续举办二十届西瓜节，将其打造为集农业展示、文旅体验、消费促进于一体的大型盛会；同时，通过联名“黄河大集”与“非遗购物节”，集中展销粮画、蓝印花布、西瓜酱等特色产品，有效带动年均西瓜销量增长 40%。

2.4. 产业差异化布局，实现四季供应

东明县从地理条件差异出发，将全县合理划分为三大瓜区，并科学统筹、分层布局三大特色种植区，成功构建起“错茬种植、四季有瓜”的全年供应体系(表 2)：东部麦套西瓜生产特色区(20 万亩)，集中于东明集镇、武胜桥镇，采用小麦与西瓜轮作模式，所产西瓜个大皮薄、味甜耐储，故而十分适合北方市

场销售。中部温室大棚礼品瓜生产特色区(5 万亩)，以小井镇为中心，培育富硒、迷你等高端品种，产品溢价率达 50%，是城市消费升级极好的补充选择。沿黄早春拱棚早熟西瓜生产特色区(10 万亩)，位于菜园集镇等沿黄乡镇，利用当地光照充足、昼夜温差大的自然优势，西瓜提前 1~2 个月上市，填补春季市场空白。

Table 2. An overview of the three major melon regions (as of 2025)
表 2. 三大瓜区介绍(截至 2025)

类型	麦套西瓜	温室大棚礼品瓜	早春拱棚早熟瓜
种植规模	20 万亩	5 万亩	10 万亩
分布区域	东明集镇、武胜桥镇等地	小井镇为主	菜园集镇等沿黄乡镇
西瓜特征	果型中等至大型，瓜瓢细、纤维少，含糖量约 12 度，本地品种兼具个大味甜、耐储运的特点，黑皮品种果皮韧性强，适合长途运输。	果型小巧(单果重 2~4 斤)，皮薄肉嫩，含糖量 13°~15°，口感清甜爽口；部分为无籽或少籽品种，果皮光滑，适合礼盒包装、家庭分享。	兼顾早熟性与品质，果型中等(单果重 4~7 斤)，果肉脆嫩、汁水足，含糖量 12°~14°；适应性强，果皮较薄但耐储运性优于礼品瓜，性价比高。
上市时间	上市时间集中在 7~8 月，是东明西瓜的主力上市品类，承接早春瓜后的市场供应。	4 月上旬~5 月中旬(最早上市的批次，抢占早熟市场)。	5 月中旬~6 月中旬(衔接温室礼品瓜和麦套瓜，填补市场空档)。

数据来源：东明县农业农村局。

3. 产业发展面临的主要问题

3.1. 品种结构单一，市场竞争力弱

东部麦套西瓜区仍以柳条青、核桃纹、手巾条等传统本地品种为主。这些品种虽种植历史悠久，但更新换代滞后，品种老化问题突出，且部分品种抗病性、耐储运性较差，难以适应市场对高品质、多样化产品的需求。究其根源，主要在于部分农户受传统观念束缚，风险规避意识较强，对改变现状存在顾虑，导致新品种推广面临较大阻力。如表 3 所示，传统品种批发价格较低，且东明西瓜多为通货批发，利润较低。如表 4 所示，在与各地有名西瓜产地均价对比中，东明传统品种价格较低，品种竞争力较弱。三大瓜区内部品种同质化严重，特色品种、专用品种稀缺，高端市场缺乏具有核心竞争力的产品。本地缺乏专门的西瓜育种机构和科研团队，产业发展过度依赖外部引进品种，这些品种与本地气候、土壤条件的适配性不足，难以形成独特的品种优势，制约了产品市场竞争力的提升。

Table 3. Information on traditional varieties (2025)
表 3. 传统品种相关信息(2025)

品种	核心特征	种植模式	产地批发价(元/斤)
柳条青	条纹细如柳条，红瓢，沙甜	麦套露天	通货：0.40~0.60 精品：0.80~1.00
核桃纹	果皮深绿、网纹如核桃，红瓢，果型大、甜度高	麦套露天为主	通货：0.38~0.58 精品：0.75~0.95
手巾条	果皮青绿色、竖纹细密如手巾布纹，红瓢沙甜，大果型	麦套露天(少量拱棚)	通货：0.39~0.59 精品：0.75~0.95

数据来源：东明县农业局、鲁网菏泽(注：通货：大小品相不一的统货。精品：严格分选、果型周正的优质果)。

Table 4. Average price comparison of Dongming and famous watermelon producing regions (2025)
表 4. 东明与各地有名西瓜产地均价对比(2025)

品种	平均通货价格(元/斤)	平均精品价格(元/斤)
山东东明(老品种)	0.39~0.59	0.75~0.95
宁夏中卫(硒砂瓜)	0.42~0.60	0.90~1.10
山东昌乐(美都/甜王)	0.45~0.65	0.85~1.05
江苏东台(麒麟/美都)	0.50~0.70	1.20~1.50
海南乐东(麒麟/黑美人)	0.80~1.00	1.50~2.00

数据来源：各地农业农村局、惠农网等。

3.2. 产业链不完善，产品附加值低

产业仍以鲜瓜销售为主，深加工环节几乎空白，西瓜汁、西瓜酱等加工产品稀缺，抗市场风险能力弱，2017 年曾出现“大面积西瓜烂于田中”的滞销现象。仓储保鲜设施不足，大型冷库数量少，难以实现错峰销售和远距离运输。物流体系滞后，缺乏专业化物流企业，“最先一公里”运输难题突出，包装标准化程度低，影响产品溢价。

3.3. 生产技术瓶颈突出，规模化生产薄弱

当前西瓜生产仍主要依靠传统人工方式(如麦套西瓜)，育种、筛土、装杯、育苗、嫁接、移栽等流程繁琐，耗费大量人力和时间成本，技术含量低，品质也很难得到根本的保证，以至于各家西瓜生产品质良莠不齐。此外，西瓜生产多为散户种植，地方政府没有进行统一管理和调控，西瓜生产无法得到规模化发展。

3.4. 销售模式单一，缺乏营销手段

在西瓜成熟高峰期，即 7 至 9 月，其销售途径主要有两种：一是通过当地地摊进行零售；二是由西瓜交易中心以较低价格进行批量收购。收购的西瓜一部分被运往江苏、浙江等西瓜种植较少的地区销售，另一部分则运往工厂进行深加工，然后售卖。然而，由于劳动力成本高而售价偏低，瓜农面临“高成本、低收益”的困境，经济效益受限，种植压力显著增加。此外，当前的营销手段较为单一，普遍缺乏电商销售、品牌合作等多元化渠道。

3.5. 基层服务不完善，新技术推广不足

农业技术应用主要依靠农业技术部门的推广，而技术部门存在老龄化、落后化的趋势，人才流动与技术交流学习不足，基层服务不完善。传统农民普遍文化程度低，信息闭塞，无法及时接受新技术[7]。政府在基层服务方面薄弱，无专业人员向农民讲解新技术，无法进行技术的更新换代，阻碍了西瓜产业的发展。

3.6. 市场监管薄弱，品牌效益未得到发挥

产业发展中也存在一些短板。李豪杰指出，由于缺乏有效的市场监管机制，生产、加工、销售等环节的问题往往得不到及时解决，一定程度上影响了市场的健康运行[3]。首先，由于无法统一种子质量及生产方式，导致西瓜质量良莠不齐；其次，缺乏政府宏观调控，在加工方面几乎是空白状态；最后，在西瓜上市高峰期，缺乏政府的调控，大量西瓜滞销，甚至腐烂在地里，导致西瓜价格下降，不利于促进农

民增收。东明有“中国西瓜之乡”的美誉，但并未完善品牌的保护机制，具有自主知识产权的品牌较少，无法充分发挥东明西瓜的品牌效益。

4. 东明西瓜产业高质量发展对策

4.1. 引入西瓜新品种，提升市场竞争力

随着生活水平的提高，居民消费习惯也发生了改变。西瓜消费偏向于无籽西瓜、小型瓜等新型品种，要加大科技投入，引入或培育新品种，完善品种结构，提升消费市场竞争力。精准对接市场需求，重点引进抗病性强、耐储运、口感佳的优质鲜食品种，以及适合深加工的专用品种，丰富品种供给。

4.2. 完善产业链条，增加产品附加值

当前，西瓜产品的开发日益多元化，已不再局限于鲜食市场。西瓜汁、西瓜果脯、西瓜酱及西瓜籽油等深加工产品越来越受消费者欢迎。发展深加工能够有效提升西瓜的附加值[8]。然而，部分地方特色产业(如传统的西瓜酱豆发酵)仍面临设备老化、技术更新缓慢等问题。对此，宋秋茹指出，推动该产业的技术升级与可持续发展，不仅有助于进一步提升产品附加值，也能带动整体经济效益的提高[9]。

4.3. 加强科技创新，实现规模化发展

科学技术是第一生产力，西瓜品牌要想获得长期发展，科技创新必不可少。首先，提高育种能力和栽培技术水平[7]。加大自主育种投入，支持本地农业技术推广部门与科研机构合作，建立西瓜育种试验基地，开展针对性品种选育，培育适配本地自然条件的优良品种，打破对外部品种的依赖。根据三大瓜区的定位优化品种布局，东部麦套区提升大果型品种品质与耐储运性，中部温室区重点发展小型礼品瓜、特色风味瓜，沿黄早熟区巩固早熟抗逆品种优势。其次，建设品种展示示范园，组织瓜农观摩学习，通过试验示范加快优良品种推广应用。最后，政府或一些龙头企业应起到带头模范作用，将闲散农户集聚起来，相互进行科技交流与人才流动，充分发挥规模效益。

4.4. 拓展销售渠道，促进农民增收

在网络电商盛行的时代，创新发展尤为必要。当前消费者倾向于网络消费，发展电商刻不容缓。首先，要引入新型电商人才，为传统农民进行指导和示范，拓宽销售渠道。其次，培育自己的电商直播人才，实现可持续发展。最后，建设电商销售体系，发展物流、冷链、仓储等环节，切实为农户提供电商服务，促进农民增收。与其他品牌联名合作也是重要途径之一，例如，与一些西瓜汁工厂联名合作，打造“线上选瓜、工厂鲜榨、冷链直达”的新模式。

4.5. 完善基层服务，加强农技推广

科技创新与发展，离不开农业技术的推广应用，而只有将技术真正落实到田间地头，方能算作合理应用。因此，政府宜主动落实精准扶贫政策，强化农技服务力量，组织专业队伍开展技术培训，并予以跟踪指导，系统、扎实地建设“专家-农技员-农户”联动服务体系。同时，培育科技示范户，让新品种、新技术真正落地生根[3]。更为关键的是，要做到定时、定点、定人指导，基层服务要抓实、抓细，让每位农户都切实获得技术指导。农业技术在基层顺利推广，科技惠农才有现实基础，西瓜产业的高质量发展也方能水到渠成。

4.6. 加强市场监管与品牌建设

建立市场监管体系，严打劣质伪冒品牌，切实保护东明西瓜的品牌形象。同时，对小农户进行系统、

规范的专业培训,从选种环节就提出明确、可操作的质量标准,由此保证东明西瓜品质优良、水平统一。在此基础上主动、有序地推进绿色食品、有机农产品和地理标志产品的认证及管理,以政府为引领,联合合作社、种植户共建有辨识度、有影响力的区域品牌[10]。更重要的是,要加大品牌宣传力度,采取线上线下结合的方式让东明西瓜品牌走出本地。顺理成章地组织“瓜王”比赛、东明西瓜节、黄河大集诸种活动,让消费者亲身体会东明西瓜之魅力,宣传从小范围做起,层层铺开,循序渐进,直到让东明西瓜真正闻名全国[11]。

5. 结论

东明西瓜充分利用当地自然禀赋,并经过长期产业积累,形成了“三大瓜区”差异化布局、四季供应有序的良好格局。其品牌价值和经济效益十分突出,已成为带动农民增收、激活县域经济的重要载体。但毋庸讳言,目前东明西瓜产业仍存在品种更新滞后、产业链延伸不足、科技转化乏力、营销模式传统、服务保障与品牌监管薄弱等问题,这些都直接制约着产业的高质量发展。

要让东明西瓜产业真正实现高质量转型,宜从若干明确、有层次的方面系统入手:第一是品种,要抓好本地特色品种的培育,主动、有计划地引进适于当地种植的优良品种。第二是产业链升级,补齐深加工、仓储物流两大短板。第三是科技支撑,大力推广标准化种植技术,发展规模化经营,切实提高产业整体水平。第四是市场开拓,建设电商与传统渠道彼此衔接、互为补充的销售网络,将产品销路打开。第五是服务与监管,完善农技推广体系,建立健全的品牌保护机制。由此顺次解决制约产业发展的诸种问题,让东明西瓜从“靠规模”转向“靠质量、靠品牌”,同时也为乡村振兴注入实实在在、持久有力的新动力。

基金项目

潍坊科技学院科研启动资金项目《山东省智慧农业运营管理的关键问题、作用机制及实现路径研究》(SKRC2023007)。

参考文献

- [1] 东明县召开第二十届西瓜节新闻发布会[EB/OL].
http://www.dmzf.gov.cn/2c9080888317c945018354be76390137/2c9080888317c945018354c0a6780138/1937427936647000064.html?use_xbridge3=true&loader_name=forest&need_sec_link=1&sec_link_scene=im&theme=light, 2025-04-17.
- [2] 东明:“三链协同”打造西瓜产业“甜蜜事业”[N/OL]. 菏泽日报, 2025-04-19(A2).
http://www.heze.cn/hzrb/pc/c/content_131765.html?use_xbridge3=true&loader_name=forest&need_sec_link=1&sec_link_scene=im&theme=light, 2025-04-19.
- [3] 李豪杰, 郑庆昌. 菏泽市西瓜产业发展现状与对策[J]. 中国农业文摘-农业工程, 2020, 32(1): 16-20.
- [4] 王俊虎. 山东菏泽南王店西瓜产业发展现状与对策[J]. 果树实用技术与信息, 2025(12): 53-54.
- [5] 王美, 崔丙群, 刘磊, 等. 山东省西瓜产业发展的现状、问题及对策分析[J]. 北方园艺, 2026(3): 135-141.
- [6] 央广网. 山东东明西瓜[EB/OL].
http://country.cnr.cn/xtxq/201404/t20140416_515306076.shtml?use_xbridge3=true&loader_name=forest&need_sec_link=1&sec_link_scene=im&theme=light, 2014-04-16.
- [7] 孟祥志, 刘小林. 山东省西瓜、甜瓜品牌发展现状及对策研究[J]. 中国瓜菜, 2023, 36(12): 154-159.
- [8] 黄嘉雯, 杨猛, 袁海收, 等. 基于 SWOT 分析的山东省西瓜产业发展对策探究[J]. 农业科技通讯, 2025(9): 13-16.
- [9] 宋秋茹, 方海田. 菏泽传统发酵食品西瓜酱豆发展现状及问题分析[J]. 现代食品, 2023, 29(6): 49-51.
- [10] <https://d.wanfangdata.com.cn/periodical/CiBQZXJpb2RpY2FsQ0hJU29scjkyMDI2MDcyNzAzMTgxM-hlPemd4Z3RnMjAyMjA4MDAxGghkajVob3BxYQ%3D%3D>
- [11] 时苏建. 以瓜为媒打造“中国西瓜之乡”金色品牌[N]. 菏泽日报, 2023-05-08(002).