



王棋查看收获的蔬菜种子。

# 让中国农民用上又好又便宜的种子

胶州市90后“海归青年”王棋扎根种子研发 打破国外青梗菜种子垄断

## 让中国农民用上好种子

记者来到公司研发大楼时，王棋正坐在办公室里，手拿一款“懒人蔬菜”包装盒，与市场推广团队讨论如何拓展新业务。“懒人蔬菜”是靓品农业打造的种植品牌，有奶白菜、生菜和小油菜等十多个品种，包装盒内配备了营养土、蔬菜种子、标签和种植工具，设计简便，实用又具趣味性，既适合家庭阳台种植，也非常适合学生科普实践使用。

2015年，王棋从美国林肯大学农业系毕业归国。起初，他对父亲经营了三十多年的种子生意并无太大兴趣。“一包种子才赚几毛钱，还得全国各地跑市场，太辛苦了。”回忆起当年的想法，王棋有些不好意思地笑了笑。那段时间，他尝试了几份工作，在大城市里坐办公室，表面光鲜体面，但总觉得缺了点什么。最终，他决定暂时跟着父亲跑市场，“就当是过渡一下”。

正是这段看似“将就”的经历，彻底改变了王棋的认知。跟着父亲南征北战的日子里，他亲眼看到父亲精心培育的种子在北方市场上供不应求。“在东北三省和河北，菜农们一见到我爸都特别热情，嘴里一个劲儿地夸‘老王的种子抗病性强、产量高’。”真正让王棋产生触动的是，当他们转战云南、四川、贵州等地时，却发现自家的种子难以打开市场。

2016年，王棋决定注册成立青岛靓品农业科技发展有限公司。公司成立那天，他郑重地在新工作笔记本上写下一句话：“让中国农民用上又好又便宜的种子。”从此，他踏上了自己的创业之路。

## 要做就做自己的品牌

“要做，就做自己的品牌！”王棋为自己定下两个目标：“一方面，要守住父亲打下的北方市场；另一方面，必须全力进军南方。”他说，“我知道这条路不好走，但总要有人去尝试。”

在市场调研过程中，王棋发现，国内部分高端蔬菜种子市场仍被国外企业占据较大份额。其中，青梗菜的种子长期以来几乎被日本育种公司垄断。“农业的‘芯片’，必须牢牢掌握在我们自己手里！”意识到这一点后，王棋下定决心，自主研发新品种，力求打破垄断，替代进口青梗菜种子。

王棋既是公司的董事长，也是田间地头的“技术员”。他接过父亲递给他的研发资料，亲自带领团队深入北台村、杨家村等育种基地蹲点观察，详细记录各类品种在耐热性、抗病性及产量方面的表现。为了解决青梗菜抗病性差、生长



王棋和同事查看蔬菜新品种长势。



王棋查看新品种授粉情况。



王棋展示公司研发的新品种。

期长等技术难题，他和研发人员长时间扎根在育苗大棚中，反复试验、精心选育，最终成功筛选出具备优势性状的母本材料，为后续育种打下了坚实基础。

“种子研发周期长、投入大，但王总常说‘农业急不得’。”公司技术员小姜回忆道。王棋将留学期间积累的先进育种理念和技术，巧妙融合进传统育种流程，不仅提升了研发效率，也大幅缩短了新品种的培育周期。

## 育出金种子畅销云贵川

“拓展市场确实不容易。为了打开局面，我跑了云南、贵州、四川等地，半年时间行程就超过6万公里，才一点一点把市场做起来。”王棋回忆道，他和团队成

员抵达一个地区后，先从乡镇农资店开始推销。但由于对当地的种植结构和种植习惯不够了解，加之推的是陌生的新品种，起初并不被看好。经过他多次上门、耐心讲解，当地经销商才抱着“试试看”的心态帮忙推广，销量开始提升。

直到后来，王棋辗转联系上一位熟悉当地市场的前辈，诚恳拜师，请教经验，重新调整思路和策略后再次出发。这一次的销售情况与以往大不相同，种子销量直接在原有基础上实现了三倍增长。

市场的认可，让“靓品种子”逐步在南方打开市场。在云南昆明，公司重点推广的“靓品夏秋”表现尤为出色。该品种可实现分阶段收获：35天可采收苗菜，45天可收中菜，55天则可收成品卷

心菜，满足不同阶段的市场需求。

坚持终见曙光。“‘靓品夏秋’在云南、贵州和四川等地的年销售量已达7500公斤，成为提升农民种植效益的重要品种。”王棋的手机里存着一张中国地图，地图上标注着每一个推广品种的种植区域。如今，公司已建成500亩新品种引育试验基地，并拥有超过3000亩的优质杂交大白菜、萝卜、青梗菜种子生产基地，为国产优质种子的规模化推广奠定了坚实基础。

## 让新种子在各地开花结果

当前，王棋的公司主要从事春、夏、秋、冬四季青梗菜、白菜、三系杂交水果萝卜等蔬菜新品种和新技术的研究与开发，集科研、育种、开发和贸易于一体。公司先后被评为全国、省级种子骨干企业、中国种子行业信用评价3A级信用企业，并荣获胶州市种子行业龙头企业的称号。2022年，王棋当选为胶州市人大代表。

公司成立以来，一直坚持自主创新，现已拥有“靓品金玉”“靓品火锅菜”等62个自有知识产权品种。公司主推的“不结球白菜新品种的选育与推广”项目已达到国内领先水平，并荣获青岛市科技进步奖。最新研发的耐热型青梗菜“靓品二号”性能优于日本同类品种，成功打破国外青梗菜种子在国内的垄断，树立了良好的种子企业形象。

“未来5年，我们计划再培育30个新品种，打造一个国际性的蔬菜种业平台。”王棋表示，育种会向着数字化、定制化和智能化努力。公司将借助上合示范区的优势，积极与“一带一路”沿线国家开展合作，推动中国种子“走出去”。

“种子虽小，却是农业的根基。我们这一代人，要做扎根大地的‘育种人’，让世界的菜篮子里装上中国的种子。”王棋信心满满地说，如今，除了采用传统的递推式销售方式，他和团队还积极借助新媒体社交平台推广公司自主研发的种子产品。他坚信，依托线上线下融合的销售模式，“靓品”系列蔬菜种子必将在全国各地开花结果、广泛畅销。

在青岛靓品农业科技发展有限公司的试验田边，一畦畦即将收获的青梗菜种在风中摇曳，背后凝聚着一位“90后”青年企业家的深厚农业情怀。在蔬菜育种这条“慢赛道”上坚守了9年，王棋的手机相册里几乎全是蔬菜生长图，连屏保都是一株抽薹的白菜。“看到农民因用了我们的种子而增收，一切辛苦都值得。”王棋说。

青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 马丙政 摄影报道