

良种良法—创特色品牌 20240630

【原文对照报告-大学生版】

报告编号: 2ae6b565c3244fb2

检测时间: 2024-06-30 13:31:09

检测字符数: 5995

作者姓名: 朱天昊

所属单位:

检测结论: 全文总相似比 = 复写率 + 他引率 + 自引率 + 专业术语
19.07% = **19.07%** + **0.0%** + **0.0%** + **0.0%**

其他指标: 自写率: 80.93%

高频词: 项目, 生产, 企业, 黑米, 产品

典型相似文章: 无

疑似文字图片: 0

指标说明: 复写率: 相似或疑似重复内容占全文的比重

他引率: 引用他人的部分占全文的比重

自引率: 引用自己已发表部分占全文的比重

自写率: 原创内容占全文的比重

典型相似性: 相似或疑似重复内容占全文总相似比超过30% 专业术语: 公式定理、法律条文、行业用语等占全文的比重

相似片段: 总相似片段 24
期刊: 10 博硕: 0 综合: 5
外文: 0 自建库: 0 互联网: 9

检测范围: 中文科技期刊论文全文数据库 中文主要报纸全文数据库 中国专利特色数据库
博士/硕士学位论文全文数据库 中国主要会议论文特色数据库 港澳台文献资源
外文特色文献数据全库 维普优先出版论文全文数据库 互联网数据资源/互联网文档资源
高校自建资源库 图书资源 古籍文献资源
个人自建资源库 年鉴资源 IPUB原创作品

时间范围: 1989-01-01至2024-06-30

原文对照

颜色标注说明:

■ 自写片段

■ 复写片段（相似或疑似重复）

■ 引用片段（引用）

■ 专业术语（公式定理、法律条文、行业用语等）

黑龙江八一农垦大学大学生创业训练项目计划申请书

项目编号			
项目名称	良种良法—创特色品牌		
项目负责人	朱天昊	联系电话	19503611975
所在学院	农学院		
学号	20224011005	专业班级	农学22（创新人才）班
指导教师	刘月月		
E-mail	jlndlyy@163.com		
申请日期	2024年6月27日		
项目期限	一年期		

黑龙江八一农垦大学

填写说明

1. 本申请书所列各项内容均须实事求是，认真填写，表达明确严谨，简明扼要。
2. 申请人可以是个人，也可创新团队，首页只填负责人。“项目编号”一栏不填。
3. 本申请书为大16开本（A4），左侧装订成册。可网上下载、自行复印或加页，但格式、内容、大小均须与原件一致。
4. 负责人所在学院认真审核，经初评和答辩，签署意见后，将申请书（一式两份）报送项目管理办公室。

一、基本情况

项目名称	良种良法—创特色品牌
所属学科	学科一级门：作物学 学科二级类：农学
项目来源	<input checked="" type="checkbox"/> A、学生自主选题，来源于自己对课题的长期积累与兴趣 <input checked="" type="checkbox"/> B、学生来源于教师科研项目选题 <input type="checkbox"/> C、学生承担社会、企业委托项目选题 <input type="checkbox"/> D、拔尖专项

	<input type="checkbox"/> E、竞赛专项 <input type="checkbox"/> F、研修专项						
申请金额	10000元	项目期限	一年	拟申报项目级别		省级	
负责人	朱天昊	性别	男	民族	汉族	出生年月	2002年 11月
学号	20224011005	联系电话	宅： 手机：19503611975				
指导教师	刘月月	联系电话	宅： 手机：18243008765				
项目简介	<p>项目围绕黑龙江地区的黑稻生产与营销，整合区域气候特点、水源优势和优质品种，打造具有区域特色的黑米生产和运营模式。项目主要通过寒地优质黑稻品种的筛选，利用优良品种进行优质黑米的生产技术示范和推广，生产特色优质黑米，创特色品牌，并结合黑米深加工的产品需求，助力相关农副产品研发。</p> <p>项目运营主要采取与农业企业合作模式，项目主创团队提供优质品种和生产技术，产品通过线上、线下和观光游览等推广体系进行宣传和销售。</p> <p>项目已经与北大荒集团黑龙江庆阳农场有限公司建立合作关系，初步进行了品种筛选与技术研究，将继续进行技术和产品升级，发展前景可期。</p>						
负责人曾经参与科研的情况	无						
指导教师承担科研课题情况	主持人才引进科研启动计划课题1项，参与国家重点研发计划子课题1项，参与大庆市指导课题1项。						
指导教师对本项目的支持情况	<p>1. 项目指导和建议：指导教师通过提供专业知识和经验，为项目制定和实施提供指导和建议。</p> <p>2. 资源协助：帮助获取和配置项目所需的资源，包括资料、设备和实地调研的支持。</p> <p>3. 学术指导：在学术方法论和实践技能上提供指导，帮助团队成员提升研究 and 实践能力。</p> <p>4. 评估和反馈：定期评估项目进展，提供反馈和改进建议，确保项目目标的实现。</p>						
企业导师担任的职务及科研情况	无						
企业导师对本项目的支持情况	无						
项目 组主 要成 员	姓名	学号	学院	专业班级	联系电话	项目分工	
	于仁彬	20224011032	农学院	农学创新	15214685775	负责查询相关资料，做背景调研，辅助填写项目计划书	
	刘峰远	202340140212	农学院	种工二班	17545173773	负责查询资料，项目简介，辅助完成项目计划	
	樊兴	202340110104	农学院	农学一班	15146153122	负责填写项目计划书，财务分析部分的制作	
	高晟楠	20224011029	农学院	农学创新班	农学创新班	负责项目进程安排，制作相关图表	
指导教师	姓名	工号	学院/单位	职称	联系电话	电子邮件	
	刘月月	002924	农学院	讲师	18243008765	jlndlyy@163.com	

二、 立项依据（可加页）

1 行业及市场前景

今年，农业农村部发布的“城市居民大米消费偏好及发展趋势”报告显示，大米消费者的消费习惯和消费偏好正在发生改变：越来越多的消费者选择在大中型超市或通过网购购买大米；中高价位大米越来越被消费者认可；消费者重视口感和营养价值，关注质量等级、认证标识、品种、品牌、外观和产地；对高蛋白质、膳食纤维、维生素、矿物质、功能活性成分等营养物质的大米需求在增加。因此，应依据消费者重点关注的质量特征，进行更贴近

消费者需求的稻米生产。调查同时发现，大米消费偏好受地域影响较大。对消费者偏好的产地进行调查，认为东北大米属优质大米的消费者占比86.30%，可见东北产区大米受全国消费者普遍认可。

黑米呈黑色或黑褐色，营养丰富，食、药用价值高，除煮粥外还可以制作各种营养食品和酿酒，素有“黑珍珠”和“世界米中之王”的美誉。黑龙江省种植黑稻有着悠久的历史，自1982年，黑稻品种“黑黏香”和“黑珍珠”的引进，就开启了特色黑稻种植。其中，庆阳农场凭借得天独厚的自然优势，三面环山、土壤有机质丰富，驿马河、亮珠河等11条河流流经农场，地处第二、第三积温带之间，自然气候适宜黑稻生长发育，称成为黑龙江省黑稻的主产区。近年来，通过规模化格田改造，形成了田成方、渠相通、路相连、林成网、旱能灌、涝能排、渍能降的高标准农业生产布局。有着充足的光照、优质的水源、独有的土壤、清新的空气能够孕育出黑稻的独特品质，非常适合作为黑稻生产基地。同时，凭借目前优质稻米需求的良好时机，黑龙江黑米迎来了发展的新契机。

本项目以黑米生产为主导，筛选出符合消费者需求和生产需要的优质黑稻品种，并依托当地优势资源，研究优质黑稻生产的应用技术，推动绿色、优质黑米生产和初级产品研发。生产的黑米产品，属于中端消费阶层，可被全国的优质米消费者所接受，市场可观，对推动黑龙江省黑米产业发展具有重要意义。

2 创新点与项目特色

(1) 品种：项目收集和引进周边适合该区域种植的黑稻品种，为该区域黑稻生产提供品种支撑。

(2) 理念：项目充分发挥区域气候和资源优势，包括光、水、土壤，建立标准化生产技术体系，生产特色黑米，推动区域特色品牌培育。

(3) 运营：团队掌握优质品种和栽培技术，项目运营主要采取合作模式，产品通过线上、线下和观光游览等形式进行宣传和销售。以品种和技术为核心，注重研发。

3 生产或运营

3.1 项目生产

项目的主要内容包括以下几个方面：

(1) 依托庆阳农场种子繁育基地，开展区域黑稻品种的种植，从多方面对品种进行评价，筛选出优良品种，向农业企业和农户推广品种。

(2) 根据区域黑稻生产自然生态条件，生产条件及筛选品种，开展抗病、抗倒、优质调控等技术研究，并进行技术咨询、科技培训和生产指导，通过生产示范和产品展示，实现黑稻标准化种植。

(3) 生产的优质黑米，与企业合作进行生产。通过黑稻基地观光和产品溯源进行宣传和推广，结合微博、抖音及微信公众号等自媒体宣传，进行线上展示、宣传和销售，同时进行专卖店、批发市场等的线下销售。首先以黑龙江市场作为推广和营销重点，待积累了口碑和消费群体后，再逐步扩展到全国。另外，可以进一步与食品生产企业洽谈合作，为其提供原料进行黑米农副产品的研发，如黑米锅巴、黑米醋、黑米煎饼等。

3.2 项目运营

3.2.1 目标市场

特色黑稻生产市场定位主要为：(1) 黑稻种植企业和农户，筛选的优质黑稻品种及优化的栽培技术可向农业企业或农户推广，用于优质栽培、标准化生产，有利于形成区域的黑稻标准化栽培和地理标志产品。(2) 黑米生产企业，生产的稻米目标市场定位于中高收入、家庭中有老人和小孩的人群，该群体注重食品安全和营养健康，对于高价格不敏感，更容易接受。营销方式和渠道：超市，集中了中高档消费者，是城市人的主要消费场所；大米批发市场，大米批发市场的交易量大，具有很大的市场潜力；**网上销售，技术完善，人力充足的情况下，网上销售是将来必然的发展，也是最大限度扩张公司有机大米的重要途径。**(3) **大米副产品加工企业**，可以作为黑米锅巴、黑米醋、黑米煎饼等黑米农副产品的原料，具有广泛的应用领域。

3.2.2 推广方式

(1) 品种技术实地推广：团队人员深入田间介绍黑稻品种的特点、种植技术；讲解绿色、优质生产技术。在当地建立田间课堂，为农民做好技术服务，通过示范提升品种的口碑及种植企业和农民的信任度。

(2) 免费品尝活动：组织消费者到生产基地参观，免费品尝，使消费者更加了解企业的产品，发挥口口相传的营销作用。

(3) 制作黑米吉祥物IP等，让黑米文化随处可见。

(4) 自媒体宣传：借助微信、微博、抖音等自媒体广告，进行点面式快速宣传。

(5) 互联网销售：通过线上店铺销售，扩大传播范围和影响力，同时与周边餐饮店合作，借助外卖途径进行商品销售。

3.2.3 SWOT分析

表1 SWOT分析

3.2.4 产品策略

市场开拓前期，采取产品集中型策略，只生产优质“黑米”；建立一定的基础后，再以经营“黑米”为主，以“黑米”为原料开发生产的系列健康型的加工食品如黑米煎饼、黑米粉冲剂、方便粥等为辅，致力研究系列子产品，扩大产品系列。

(1) 包装设计

积极进行绿色食品、有机产品的认证，使用绿色、有机食品的标志，力求质量上的给消费者一种满意和放心的国家保证和品牌形象。主打“健康糙米”——产自优势黑土带，拒绝过度加工，并根据市场调查结果按不同消费者的需求设计不同重量的包装，具体分为5kg、10kg、25kg包装以及礼品装。

(2) 价格策略

本产品分别采用顾客导向定价法、心理定价法，综合考虑市场前景确定本产品的价格。现阶段黑米市场售价16-26元/公斤，考虑到黑龙江优质稻米区域的附加值，定价为22元/公斤。

4 投融资方案

依托企业对创新性项目的需求，建立与当地农业企业的初步合作，进行大面积种植推广，以降低成本预算；获得政府的政策支持。公司整体股份分配为，教师股份10%，学生股份60%，其余30%股份放在股份池。

5 管理模式

5.1 团队介绍及分工

1、学生介绍

(1) 朱天昊

专业：农学（创新人才）

个人经历：2023年进入水稻课题组学习相关实验

获奖情况：省三好学生、校优秀学生干部、校三等奖综合奖学金

团队分工：项目总负责人，负责PPT制作，参与并跟进实验进程

(2) 樊兴

专业：农学

个人介绍：项目直接相关，鼓励学以致用、专创结合，本人吃苦耐劳性格开朗，在校期间担任纪检部干事

团队分工：财务部，负责填写项目计划书，财务分析部分的制作

(3) 于仁彬

专业：农学（创新人才）

个人经历：2023年进入实验室学习相关实验

团队分工：市场营销部，负责查询相关资料，做背景调研，辅助填写项目计划书

(4) 刘峰远

专业：种子科学与工程

个人介绍：大一学生，对种子科学与工程充满热情，渴望通过不断学习和实践，掌握种子生产、加工、检验等方面的知识和技能，为我国的种子产业发展贡献自己的力量

团队分工：运营部，负责查询资料，项目简介，辅助完成项目计划

(5) 高晟楠

专业：农学（创新人才）

个人经历：2023年进入水稻课题组学习，第四十六届校学生会体育部副部长

获奖情况：校级三好学生、三等奖综合奖学金、校优秀共青团员、校优秀学生骨干、校优秀共青团干部、校优秀志愿者

团队分工：研发部，负责项目进程安排，制作相关图表

5.2 管理模式

项目采取“学习型管理模式”。强调通过不断的团队学习，实现共同的目标和愿景。实行导师制、岗位轮换和人才流动，发挥每个人的自由空间，能够有效的解决企业内部问题。

(1) 建立自主研发、引进和消化相结合的企业技术创新机制

技术创新是企业的灵魂，是企业生存的关键。公司将会一方面立足现有产品、基地和设备，建立企业技术中心，增强企业自主开发能力；另一方面在准确考察论证的基础上，大胆引进，大胆实践，并消化提高。

(2) 建立效率优先、兼顾公平的企业分配机制

改革传统的分配形式，探索能够激发劳动者创造激情和生产积极性的新的分配形式，如采用不定期奖励、放宽最高持股限额，鼓励企业经营者和优秀科技人员多持股、持大股，将企业的命运和职工的切身利益结合在一起，调动企业经营者和劳动者的积极性与创造性，激发企业活力。

6 风险预测及应对措施

(1) 市场风险

品牌观念在消费者中长期存在，产品的知名度、消费者的认可度及产品能否获得消费者的信任并长期购买，这些有待运营检验；同时，对于已有用户的关系维系、潜在用户的开发等方面仍存在一定的风险。

市场风险规避：让消费者对产品进行亲身体验；提高销售队伍的素质，给黑米产品树立专业的形象；保障良好的售后服务。

(2) 管理风险

初创团队缺乏管理经验是一个常见的挑战，尤其是在快速变化的创业环境中；企业平稳运营后意见分歧也是普遍存在的问题。

管理风险规避：创业初期设定清晰、可衡量的目标，并制定相应的实施计划，确保各项工作得到有效执行；团队定期对企业发展状态进行分析和总结，增强团队的协同运营能力；采取有效的鼓励、激励手段，调动企业经营者和劳动者的积极性与创造性，从而凝聚人心、激发企业活力。

(3) 生产风险

农业生产对自然的依赖性大，不同年份的产品产量和品质可能存在较大差异，如果不能实现稳定的产品供应和原材料供给，会提高成本。

生产风险规避：持续优化品种的优良性状，特别是抗性性状，提高稳定性；进行黑米生产的技术组装，形成完善可靠技术，降低生产风险。

7 效益预测

经济效益：项目品种选育和产品生产分别在高校实验室和合作企业基地进行，经费主要由指导教师支持，前期生产主要依托合作企业。随着产品正式面向市场，可逐步回收投入，实现初步盈利。

社会效益：

(1) 项目实施后可促进地方经济发展、增多就业机会；

(2) 推进专创融合教育改革，实现“五育并举”：通过项目的实施，切实丰富学生实践内容，全面培养学生的团队协作能力、创新创造能力、审美情趣以及实践动手能力，实现“五育并举”，满足时代发展对综合性人才的需求——a. 项目立项阶段，学生全面了解生产一线情况和行业前沿，引导学生主动思考和解决问题，并根据自身兴趣发散创新性思维，个性化开展实践；b. 项目包含试验研究、生产实践、市场分析等丰富多样的内容，拓宽学生的知识面和兴趣领域，能够培养学生的积极参与性、合作精神、创新能力和实践能力，促进其全面发展；c. 项目与种植农户及生产企业合作，切实解决生产问题，培养学生的社会责任感和服务意识。

三、经费预算

开支科目	预算经费（元）	主要用途	阶段下达经费计划（元）	
			前半阶段	后半阶段
预算经费总额	10000		5000	5000
1. 业务费	2000		1000	1000
（1）能源动力费				
（2）会议费				
（3）差旅费	2000	用于试验点差旅费	1000	1000
（4）文献检索费				
（5）论文出版费	3000	用于论文出版	0	3000
2. 仪器设备购置费				

3. 材料费	5000	原材料的购买和运输	2500	2500
学校拨款				
财政拨款	0.00			

四、项目组成员签名

五、指导教师意见

导师（签章）：

年 月 日

六、院系推荐意见

盖 章：

年 月 日

七、学校推荐意见

盖 章：

年 月 日

相似片段说明

相似片段中“综合”包括：《中文主要报纸全文数据库》《中国专利特色数据库》《中国主要会议论文特色数据库》《港澳台文献资源》《图书资源》《维普优先出版论文全文数据库》《年鉴资源》《古籍文献资源》《IPUB原创作品》

须知

1、报告编号系送检论文检测报告在本系统中的唯一编号。

2、本报告为维普论文检测系统算法自动生成，仅对您所选择比对资源范围内检验结果负责，仅供参考。

客服热线：400-607-5550、客服QQ：4006075550、客服邮箱：vpcs@fanyu.com

唯一官方网站：<https://vpcs.fanyu.com>



关注微信公众号