

文/摄 本报记者 孙海颖

从深圳湾到黑龙江畔,深圳市设际邹工业设计有限公司(以下简称“设际邹”)用4年时间,在龙江大地上书写了年营收从0到3000万元的企业成长故事,这是一场创意设计与龙江多元产业的深度共鸣,以创意设计的“神来之笔”为龙江企业重塑品牌价值,重新定义城市文化名片,走出了一条创意设计与黑龙江产业同频共振的“双向奔赴”之路。

行业先锋
点亮创意设计新引擎

2022年,我省将创意设计产业列为四大新经济引擎之一,擘画了创意设计产业发展蓝图。同年12月,连续4年获评“深圳十佳工业设计”的设际邹落户哈尔滨创意设计中心,成立哈尔滨设际邹工业设计有限公司,开启了深圳高端设计要素向黑龙江导入集聚的序幕。

“这是一个从启蒙到唤醒、从点亮到赋能的产业重构过程。”哈尔滨创意设计中心运营总监马新雨说,作为龙江创意设计产业的先锋企业,设际邹发展势头迅猛,目前已在龙江开设6家分公司,其中哈尔滨设际邹与抚远深远同盟两家分公司成为年营收超千万元的规上企业,2026年,预计设际邹龙江业务年营收将达3000万元。

从东极抚远到煤城鸡西,从“尔滨”礼物到林都特产,从城市IP到县域品牌,设际邹的足迹遍布龙江大地,它以创意设计为杠杆,为十余个城市、四十余家企业百余种产品赋予品牌灵魂、打开市场知名度、重整产业链,成为激发龙江传统产业内生新动能的源泉活水。

『龙江造魅者』设际邹

创意设计
与龙江产业的
双向奔赴

创意之光耀新区

深度赋能 让好产品“会说话”

“每次回到龙江,行程都排得很满。”设际邹创始人兼总设计师邹镇孟细数近期龙江工作:黑河爱辉区冷水鱼龙头企业品牌建设、嫩江公园规划、逊克夜市业态创意设计、绥化城市品牌项目……在他看来,创意设计是驱动产业经济价值重构的钥匙。“龙江很多好产品停留在初级‘产品’阶段,缺少服务、体验、知识与梦想的注入。”他提出独特的设计方法论,不仅要改变产品的“颜值”,更要介入产业链变革,为企业精准把脉,从生产端到市场端系统性解决企业发展中存在的问题。

2025年,设际邹团队深度参与黑河市逊克县北红雁农业公司的朗德鹅产业品牌孵化项目。团队倾力打造萌系IP“朗大厨”卡通鹅形象,并对朗德鹅全系列产品包装及线下门店视觉系统进行系统升级。此次创意设计的突破点,在于直面产业核心痛点,前期调研显示,制约鹅肝产品市场接受度的关键因素在于“腥味”。设际邹团队系统梳理了从选种、养殖到屠宰的三大阶段、九大工序,精准提出去腥技术优化方案与生产流程改进措施,助力企业实现全产业链提档升级。2026年初,焕新上市的朗德鹅产品一经推出便供不应求,市场反响热烈,这正是创意设计赋能产业发展的最真实回响。“创意设计不止于美观,更是生产逻辑的重构。”邹镇孟说。

4年来,设际邹已为四十余家企业、百余种产品进行价值重构,以创意设计推动龙江产品提质升级。“让企业产品形成品牌效应,迸发出强劲的市场竞争力,是创意设计深度赋能产业发展的终极目标。”邹镇孟表示。



城市“魅业” 激活产业发展持久活力

“设计+产业”释放出强劲的市场竞争力,“设计+文旅”则深挖城市底蕴,打造具有持久活力的文化新名片。邹镇孟主张打造城市“魅业”的理念,以创意设计为城市注入品牌魅力,塑造经久不衰的“城市品格”。

今年7月,第八届全省旅发大会在鸡西启幕,首次发布的鸡西城市LOGO与吉祥物“吉小喜”惊艳亮相,这是设际邹继第七届抚远“东极”旅发大会之后的又一匠心之作,连续服务全省旅发大会,设际邹正悄然重塑黑龙江城市品牌新魅力。

以城市“魅业”为牵引,设际邹的城市品牌实践加速向更多市县延伸:“尔滨礼物”LOGO、“集虎运到虎林”的卡通形象“吉米虎”“稻香庆安”“天空之境 自在密山”“天地灵气 龙脉嘉荫”等文旅口号被广为流传。目前,设际邹已与黑河、绥化等十余个地市县达成品牌战略合作协议。

回首4年,设际邹与龙江产业的“双向奔赴”,既是一次设计力量的北上传奇,更是一场观念变革的生动实践。创意设计是连接资源禀赋与市场需求的桥梁,也是传统产业向价值链高端跃升的催化剂。从“不了解设计”到“主动寻求设计”,龙江企业观念的转变,映照出这片黑土地对创新驱动的热切渴望。

(上接第一版)张成浩表示,这种“量体裁衣”的空间设计,正是为了打通产业发展的“最后一公里”,让企业能够快速投产。

运营前置 让“类深圳”服务 成为可感可及的日常

在深哈产业园的运营词典里,“类深圳”不是一个虚词,而是一组具体的降本清单。

依托园区政企服务中心,园区将54项商事登记业务集纳成了“企业服务清单”。项目二期建设期间,运营团队延续“带土移植”的机制惯性,主动联动哈尔滨新区相关部门推行“前置预审+上门收件”:企业还没进场,工商注册、税务登记、政策匹配就已经由运营专员代跑代办。

张成浩说:“企业签意向的同时,我们就同步拉通工程端口出具专属平面方案——空间未交付,服务已就位。”一位准备随二期迁入的生物医药初创企业负责人说:“在这里,运营的人追着你问‘还需要园区帮什么’。”

这种服务颗粒度,是深哈产业园从项目一期就开始打磨的“基本功”。降时间成本:延续招投标“评定分离”等深圳经验,配合政府部门压缩审批流转环节,让项目早一天具备投产条件;降落地门槛:从租金梯度优惠到物业费下调10%,再到光伏项目降用电成本,运营团队把能挤出来的显性成本全部让渡给企业;

“类深圳”创新雨林拔节生长



降生活焦虑:1355套人才公寓继续向项目二期关联企业开放,专家人才最低享五折租金;肯德基、瑞幸等配套同步做项目二期生活圈延伸,“15分钟生活圈”跟着企业落位走。

更进一步的是,项目二期还搭建了“服务合伙人”机制:阳光惠远知识产权、中俄产业创新中心、驻园律所等14家专业机构被拉进同一个企业服务群,企业遇到知识产权申报、跨境合规、投融资对接,群里@一声,园区调度中枢直接派单。

南北联动 让产业生态与资本 陪跑同步落地

空间精准只是基础,产业导入人才是关键。深哈产业园持续推进以“哈尔滨高校院所+深哈产业园+深圳科技企业”为核心的科技成果转化合作机制建设,依托深圳在电子信息、生命科学领域的产业链优势,以及哈尔滨在科研资源、人才储备、产业基础方面的特色禀赋,提

前锁定意向企业,实现“空间建设、产业招商、运营服务”同步推进。

这条南北联动的链路,在项目二期被进一步夯实。深圳的产业链需求持续外溢,哈尔滨的科教资源亟待转化,深哈产业园恰好成为两者交汇的“路由器”。项目建成后,将进一步强化产业集群效应,推动深哈创新要素双向流动,助力哈尔滨新区打造成为东北地区电子信息与生命科学产业的新增长极。

很多外地企业不知道的是,深哈产业园手里还攥着一把“金融钥匙”。通过联动深圳创新投、高新投以及园区自有产业基金,园区把金融服务做成了常驻服务。此前,园区仅用500万元自有资金就撬动深创投3000万元共同投向入园企业航威智能;项目二期建设阶段,园区已经把有中试扩产需求的潜力企业名单,提前推送给了深圳的跟投机构。“懂产业的园区,才敢谈资本陪跑。”张成浩介绍,项目二期不仅要给企业发展提供空间,还要把深圳那条“科技—金融—产业”的资本链路一并接进来。

从一期到二期,深哈产业园始终以调研企业需求为导向,以产业培育为核心。随着项目二期的稳步推进,这座南北协作的创新高地,正朝着“培育新质生产力、引领产业全面振兴”的目标加速迈进,为深哈对口合作、龙江全面振兴全方位振兴注入强劲动能。