



在市场低迷期“低能耗生存”的职场人，纷纷加入新职业考证大军，让自己在“保值增值”缓解职场焦虑的同时，不断拓宽职业发展道路。

考证热 增值在左跨界在右

本报记者 吕坤

有证傍身 未雨绸缪

结束了2022年中级经济师的考试，张冉暂时松了一口气。在过去的这一年时间里，这位小女儿只有两岁的二胎妈妈把大量“8小时外”的精力用来学习充电。要知道，作为一名职场妈妈，拥有一整段可以安静坐下来学习的时间并非易事。在备考期间，她每次都会排除“万难”，准时守候在直播间。精讲讲义如何详读，重要知识点如何做笔记，独家解析考点的诀窍和模型如何记忆……其认真程度，绝不亚于高考冲刺。支撑她坚持学习的动力，除了想要变得更好的目标，更有来自人到中年的现实压力。在互联网语境里，“中年”二字自打出来，总带了些身不由己的无奈。上有老下有小的中年职场人，有着子女教育、房贷、父母赡养、医疗的多重压力，而考证

成功后，职业预期带来的经济收益，显然是最直接的“开源”方式之一。从事人力资源管理的她比任何人对于裁员、失业都更为敏感，“考证”成为她让自己“保值增值”的优选。和张冉一样，许多需要兼顾家庭与事业的中年人，正付出更多精力投身考证大军。备考一级建造师是王磊现在所从事职业的要求。对于建设工程企业来说，要进行资质评级，企业在职的专业人员数量是重要标准。幸运的是，自己所在的企业非常鼓励员工考证，这让“在其位”的他有了更多拿下证书的自信。无论是为了搭建职场晋级的通道，还是为转换职业“跑道”做准备，加入考证大军的职场人都希望多一项技能傍身，这既是他们对生活的积极回应，也是对不可预知的未来的未雨绸缪。

考证选择注重变现

“家庭教育指导师”“绘本阅读指导师”“儿童阅读指导师”“正面管教讲师”“鼓励咨询讲师”……眼下，仅仅是针对如何提升“妈妈力”的课程，就已经琳琅满目。新兴市场的蛋糕却远不止家庭教育这一块。2021年3月，人社部、国家市场监督管理总局、国家统计局发布了18项新职业，其中“碳排放管理师”“健康管理师”“营养师”“对外汉语教师”等各类培训和证书让人目不暇接。在人社部官网上，特别开设了“职业资格和职业技能等级认定证书查询”专栏，方便劳动者和用人单位通过官方渠道查询职业资格和职业技能等级证书。目前，准人类职业资格仅有72项，其余大量证件认定，都是职业技能等级而非职业资格。现在市面上的培训，多是行业协会或培训机构自行发证的，虽然可以证明能

力，有一定的等同效力，但并非准人类证件。如某集团具有600多种证书的发证资格，而仅是河北省内具有发证资格的机构就超过100家。这让培训陷入了相对尴尬的境地。新行业也催生出市场对从业范围、相关资质的认定，在考证热度一直居高不下的求职市场上，证书似乎也成求职者踏入某个领域的一种资格。但选择考什么证书，其实就是在选择机会，不仅要结合自己的经验、优势选择，也要从考试难度、考试成本、行业认可度等方面进行综合对比分析。对于中年职场人来说，不能变现或短期不能变现的考证，还是要慎重选择。尤其是，很多职业已经不是必须把证书作为准入门槛。这是市场发展的必然，公众也需及时调整就业观念。

斜杠青年勇于跨界

一群不再满足于“专一职业”的生活方式，而选择拥有多重职业和身份的多元生活人群，在自我介绍时会用摄影师/漫画师这样的斜杠来表达，“斜杠”便成为这群人的代名词。在中年职场人最爱的证书排行榜中，注册会计师、一级建造师、中级经济师、人力资源管理师、心理咨询师、精算师等，都处于供不应求的状态，格外受考证人群追捧。但对于另一群人而言，考证背后自我提升的成就感和满足感，远超出了拿证本身的价值，成为自我成长路上的一枚勋章。从鸡飞狗跳到母慈子孝，刘雯似乎跨越了当妈妈的一个“坎儿”。从新手妈妈的手足无措，到婆媳关系的磕磕绊绊，再到夫妻关系的岌岌可危，有很多个瞬间，刘雯感受到的除了失败就是绝望。改变从学习开始。

被闺蜜拉着报了家庭教育指导师的课程后，她的生活开始了微妙的变化。亲子关系、夫妻关系、家庭关系、与自我的关系，因为自己心态的改变，一切都开始慢慢向好。“我不相信广告上鼓吹得天花乱坠的就业前景，它能让我现阶段的各种关系有好的改变，就已经是这些课程的最大价值。”刘雯说。但对于另一些考证人而言，考证不仅带来了当下的收益和变现，也给了自己一个全新的活法。热衷健身十余年的王茜就是其中之一。生二胎后，身体条件较好的王茜在一家健身机构进行产后恢复训练，顺便考了个瑜伽教练资格证。如今，她已经辞掉从前忙碌但收入一般的文员工作，将瑜伽教练作为主业。开一家自己的瑜伽馆，已被王茜纳入人生的下一个“五年规划”。

经济观察 省优秀新闻专栏

科技创新 重塑生活“接地气” 素心

刷新脸就能识别健康状态，一款人工智能健康检测终端“心魔镜”，名片大小的电脑“树莓派”，让冻症用户通过眼球转动和凝视，即可操作电脑，完成“眼动输入”。不久前举办的2022年世界互联网大会上，一批分属于不同应用场景的“黑科技”，令人眼前一亮。这些大大提升人们生活便利程度的科技，不仅普适性更强，价格也越趋大众化。名片大小的电脑只需几百元，这就意味着，它将来可以走进大部分有需求的家庭。而照顾到少数群体实用需求的“眼动输入法”，不仅站在了科技前沿，也与大众生活贴得更近，成为不断推进日常生活革命，更接地气存在。让高科技接地气，正成为当前科技创新的重要方向。可以说，以网络化、数字化和智能化为标志的“第四次工业革命”，不仅意味着将有更多的科技产品上天入地，更将进一步重塑我们的生活方式，展示不一样的力量。毋庸置疑，科技进步给日常生活带来的变革是全方位的，它的成果不再限于解放劳动力和满足某个需求痛点，而是致力于重塑人们的生活方式，让科技潜入生活场景之中。比如自动驾驶。作为国内较早开展自动驾驶载人测试的城市之一，2019年10月，沧州就获得了百度公司和云图科技有限公司颁发的中国北方地区首批30张自动驾驶载人测试牌照。在主城区自动驾驶的公交车不仅外观新潮、行驶平稳，还能对周边复杂的车况、路况及时处置。搭载了激光雷达、毫米波雷达、传感器、摄像头等辅助设备的车辆，给人满满的科技感，成为一种时尚生活方式。不仅是自动驾驶这种可以直观感受到的科技，在制造加工领域的“接地气”，也在悄然开辟更广阔的市场。在过去的很多年，南皮县建铁铁路器材有限公司总经理刘建枝就在为“机器换人”发愁。动辄几十万元上百万元的设备需要专业的编程人员，高级焊工一将难求，人员难觅、机器闲置、小批量订单成本过高等一系列问题日渐凸显。直到国工信（沧州）机器人有限公司自主研发的柔性焊接、切割工作站问世，刘建枝才算卸下了心上的一块石头。这套设备哪怕是从未接触过编程的工人也可以自主操作，“傻瓜式”科技拉满了成就感，公司的生产加工效率大幅提升，成本也相应下降。国工信这套重复定位精度达到国际先进水平、获2022年度我省重点领域首台（套）重大技术装备产品，也在一个月内拿下了300余万元订单，让企业实现逆势突破。这些成果也许不像一些“国之重器”那般闪耀，却具有不可替代的现实意义。愿更多企业能在这种接地气的科技创新中觅得商机。

做企业需要运筹帷幄决胜千里的方略与气势，需要仰望星空后的埋头苦干，更需要目标明确后的精准发力

苦干巧干 成就隐形冠军

本报记者 吕坤

5微米拉开的距离

从25微米到20微米，这5微米的距离，让宝瑞泰（沧州）包装有限公司从模仿者一举成为行业引领者。宝瑞泰是一家专业生产牧草膜及缠绕膜的企业，生产的薄膜用于动物饲料的厌氧发酵。在传统的发酵方式中，黄曲霉素无法代谢，成为影响食品安全的一个瓶颈，而采用牧草膜发酵的饲料从根本上解决了黄曲霉素的隐患。宝瑞泰从2003年开始

筹备生产牧草膜，2007年实现产品批量销售。起初，国内市场需求量小，认可度低，公司一直把提升质量放在首位。但随着国内需求量大增，竞争逐渐加剧，再不有所突破，就很容易被淘汰。这些又轻又薄的饲料薄膜，想要减少一丝一毫而又不影响质量，几十年来都很困难。也正因此，宝瑞泰认为减薄且性能提升是牧草膜产品大势所趋。在此前，行业内一直

以来的领跑者在欧美，几十年来，公认的牧草膜厚度都是25微米。宝瑞泰把精力放在产品轻量化的研发上，历经两年时间不断试验、论证，终于在全球率先推出20微米的牧草膜，产品厚度减少了20%，性能却能提高30%，引得欧美等发达国家企业纷纷效仿。如今，在这一小众领域，宝瑞泰的国内市场占有率超7成，日本市场占有率超半数。

当机立断做“减法”

当河北天成药业有限公司掌舵人王振刚宣布“大输液”不再继续扩产时，员工满是惊讶和不舍。那是10年前的普通一天。彼时的天成药业，刚在历经几轮生死后创造了辉煌，董事长王振刚口中的“大输液”是当时天成药业的王牌产品，已占据国内市场半壁江山，在旁人眼中，如果继续扩产，必然会所向披靡。2002年，公司六大产品剂型全部通过GMP认证，规模大、质量好、成

本低，天成产品的市场竞争力迅速凸显，市场占有率连年扩大，公司产品一度供不应求。此后10年，公司年年有新项目上马，年年有项目通过GMP认证。但也因此，作为产业链中较为基础的“大输液”，门槛越来越低，产能趋于饱和，缺少核心竞争力，再在这一赛道加码，只会分散精力，削弱企业打造核心竞争力的能力。天成把目光瞄向注射用过氧化氢酰胺。这一药品从上世纪90年代就开始

研发，但始终难有突破。作为新的治疗手段，注射用过氧化氢酰胺能为患者创造除呼吸外的第二条给氧通道，在抗击新冠肺炎疫情中，天成捐献的这一产品曾大展拳脚。如今，公司正在开辟产品应用的更多领域，如手术中的低血氧症、胎儿窘迫以及ICU急救等。而从地方标准的制定到两次起草国家标准，天成药业的这一产品已拥有发明专利，在国际上也是独一无二、备受瞩目。

研发逐个击破问题

选择畜牧设备行业，从某种意义上就是坐上了“过山车”。这是沧州市牧疆南北农牧机械有限公司总经理王振在创业之初就懂得的道理，“其实这是一个生命周期很短的行业，肉价波动对我们行业影响很大，许多企业甚至扛不过三五年就销声匿迹了。”但2012年才成立的牧疆南北，曾在专业比赛中屡次捧回大奖，长期合作的客户都是中粮股份、温氏集团等行业巨头，还在行业内率先推出现代化养殖场建造交钥匙工程，引领了行业新潮流。

就在几年前，公司经历了一次“生死劫”。“我的一个错误判断让公司短时间内负债累累，陷入困境。”提起那段往事，王振仍难免自责。齐心协力收拾好“烂摊子”后，王振力排众议，决定将公司全部“火力”集中在新产品研发上。研发的突破点就放在动物需求本身，王振称之为“知猪而置”。仔猪出生、断奶、育肥阶段都需要怎样的温度、湿度？怎样做到猪舍与外部环境“隔离”，始终保持适宜的饲养环境？能否让这些移动猪舍不对区域造成污

染，又能够将粪便等回收利用？能否打造标准化、装配式畜牧设备？问题逐个击破的结果就是，牧疆南北将农场建设中的水泡粪道、装配式钢构主体、养殖设备等实现了工厂生产、现场装配，农场建设装配率超过60%，打造了围绕养猪人的完整生态圈，为农场运营者统一标准、统一体系、统一管理提供有效保障。原来一个5万头的生猪场建设，或许需要数百人同时施工一年才能完成，而牧疆南北推出的快速农场，只需要近100人施工3至4个月即可完成。



牧疆南北依靠科技闯市场