

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘



杜邦篇

应届生论坛杜邦版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-117-1.html>

应届生求职大礼包 2022 版-其他行业及知名企业资料下载区：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛（推荐）：

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章、杜邦简介.....	4
1.1 杜邦概况.....	4
1.2 杜邦在中国的发展.....	4
1.3 杜邦产品服务.....	8
1.4 杜邦发展历史.....	9
1.5 杜邦的荣誉.....	10
1.6 杜邦之道.....	10
第二章 杜邦笔试资料.....	15
2.1 2016 OT 在线测评	15
2.2 网申在线测试 OT	16
2.3 求助两道数字逻辑题!	16
2.4 网申在线测试 OT	17
2.5 2016 OT 在线测评	17
2.6 杜邦在线测试题目.....	18
2.7 新鲜出炉的杜邦测试真题.....	18
2.8 杜邦行测.....	18
2.9 新鲜杜邦在线测试试题。.....	19
2.10 Online Test 2 感受.....	19
2.11 OT2 笔筋	19
2.12 笔试分享.....	19
2.13 杜邦网申测试题.....	19
2.14 OT 刚完, 经验贴	20
2.15 杜邦网测新鲜经验.....	20
2.16 杜邦网上测试.....	21
2.17 杜邦 2013 年网上测评 经验 原题截图.....	21
2.18 新鲜网申经验~	23
2.19 做完了在线测试, 说说大家想了解的.....	24
2.20 杜邦笔试归来.....	24
2.21 杜邦笔记.....	25
2.22 杜邦笔试题.....	25
2.23 杜邦笔试内容.....	26
2.24 杜邦笔试题汇总.....	26
第三章 杜邦面试资料.....	27
3.1 杜邦市场助理面试经验.....	27
3.2 杜邦中国集团有限公司 hr 实习面试经验.....	28
3.3 杜邦中国集团有限公司销售工程师面试经验.....	28
3.4 财会 面试经验(苏州平江)- 杜邦.....	28
3.5 人力资源实习生 面试经验(上海)- 杜邦.....	29
3.6 杜邦 - hr 实习生(上海)面试经历	29
3.7 杜邦 - 财务(上海)电话面试+1 对 1 面试.....	29
3.8 杜邦 - 市场助理(上海)面试经历.....	29
3.9 杜邦 - 财务实习生(北京)电话面试.....	30

3.10 杜邦研发人员面试.....	30
3.11 杜邦销售代表面试.....	30
3.12 面试过程.....	31
3.13 面试经验.....	31
3.14 今天的杜邦面试真的很失败。.....	31
3.15 杜邦校招电面经验.....	32
3.16 CSR 终面.....	32
3.17 【11.9 电面】分享一次奇怪不走心的电面.....	33
3.18 2015-11-10 电话面试.....	34
3.19 电面-customer service & sales (EKC).....	35
3.20 16 校招-OT2 之后面试经历 (止步于群面).....	35
3.21 大家交流一下, 顺便再分享一下电面经验.....	36
3.22 007 电面.....	36
3.23 2014 杜邦 005TE 岗新鲜电面.....	37
3.24 杜邦电面分享.....	37
3.25 杜邦最新电面.....	38
3.26 OT2 之后的面试.....	38
3.27 电面面经.....	39
3.28 电面杜邦.....	39
3.29 今天电面了.....	39
3.30 我以为是电面原来只是语言测试而已.....	40
3.31 一面面经.....	40
第四章 杜邦综合求职经验.....	41
4.1 中规中矩面试过程, 人比较 nice.....	41
4.2 杜邦的独特面试.....	41
4.3 杜邦: 本土之道.....	42
4.4 谈谈在杜邦半年的感受.....	43
附录: 更多求职精华资料推荐.....	46

内容声明:

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑, 内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献, 内容属于我们广大的求职同学, 欢迎大家与同学好友分享, 让更多同学得益, 此为编写这套应届生大礼包 2022 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作!

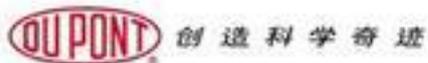
应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章、杜邦简介

1.1 杜邦概况

杜邦官网:

<http://www2.dupont.com/>



杜邦是由杜邦家族组成的依靠化学工业和军火工业起家的财团。创始人为法国移民 E. I. 杜邦·德内穆尔。他在法国大革命期间逃到美国，1802 年在特拉华州威尔明顿市创办杜邦公司，经营黑火药生意；经过杜邦家族 5 代人的经营，终于使杜邦公司变成典型的家族托拉斯。

杜邦公司在第一次世界大战中资产从战前的 7500 万美元增加到 1918 年的 3 亿美元；成为当时最大的垄断公司之一。杜邦财团也由此形成。1935 年，杜邦财团的资产总额增达 26.3 亿美元，在当时的美国八大财团中居于第六位。在第二次世界大战中，杜邦财团从五角大楼获得价值 210 亿美元的军事订货，战后又参加原子弹的制造，经济实力大为增强，在十大财团中跃居第五位；但至 60 年代，由于财团之间的竞争加剧，杜邦财团的地位下降。

成立于 1802 年的杜邦公司是一家科学企业，致力于利用科学创造可持续的解决方案，让全球各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。杜邦公司的业务遍及全球 70 多个国家和地区，以广泛的创新产品和服务涉及粉末涂料、农业、营养、电子、通讯、安全与保护、家居与建筑、交通和服装等众多领域。

杜邦公司椭圆形标志、杜邦 TM、及 SUVA® 均为美国杜邦公司及其关联公司之注册商标或商标。

杜邦粉末涂料简介

杜邦公司粉末涂料是在原有的高性能涂料部基础上，于 90 年代收购德国贺伯兹公司，从而晋升为世界第二大粉末涂料供应商。其生产的粉末涂料产品，在全球广泛的得到应用。杜邦粉末涂料以科学和技术，市场知识和全世界的网络提供长久使用型的粉末涂料解决方案，以期提升人们的舒适环境，颜色视觉享受，提高工艺流程并且减少环境污染。

杜邦特卫强防水透气膜简介

杜邦 Tyvek 特卫强防水透气膜是由高密度聚乙烯(HDPE)经杜邦专利闪蒸法制成的高科技材质，成分纯洁、无任何粘合剂和补充剂。它不仅能防水并且可以透气，它结合了纸、布、塑料三种材料的优点，具有高强度、重量轻、柔软、平滑、不易起毛、抗水、透气、抗酸碱、防静电、耐折、耐磨损、耐老化、适合环保等特性。

1.2 杜邦在中国的发展

自二十世纪八十年代以来，杜邦公司积极参与、促进中国的经济发展。目前，杜邦在中国已经拥有 3 家分公司、21 家独资/合资企业，总投资超过 7 亿美元，拥有约 3500 名员工，有 10 多种技术转让应用于国内的 18 个研究机构与生产设施，在支持中国工业和经济发展的同时，也通过引进和推广杜邦的高新科技和优质生活产品，促进中国的社会发展和人民生活水平的提高。

在中国，杜邦也投资设立研究开发和技术培训设施，结合市场实际，培训专业人员、拓展适合当地市场和客户需求的创新科技和产品。杜邦正在上海兴建一个综合性研发中心，预计 2005 年投入使用。这将是杜邦设在美国以外地区的第三个大型公司级研发设施。它的建成将使杜邦在中国的可持续发展得到有力的技术保障，并成为杜邦与中国科技界更多交流与合作的平台。

2003年12月1日,为进一步强化公司在全球市场的竞争力,杜邦推出“以客户和市场为导向的业务增长和生产率提高”为核心的“新杜邦”战略。通过整合内部架构以及充分利用和加强基础设施,使杜邦的业务部门更专注于服务世界各地的客户,调动杜邦全球化和规模化的优势,达到销售收入每年提高10亿美元的目标,赢得在各个市场的成功、实现可持续发展。中国市场被确定为“新杜邦”战略的重点之一,面临着更大的发展机遇和公司更多的资源投入。

杜邦秉承科技为本,以科技“飞跃”造福人类的企业宗旨,通过引进和推广杜邦的高科技、优质生活产品,支持中国的社会发展和人民生活水平的提高。

杜邦“可丽耐®;”“Corian®;”“特富龙” Teflon®;“耐力丝®;”“Tynex®;”高级刷毛等高科技生活产品都为国内消费市场带来清新的气息,将科学的奇迹转化为全新的生活概念和时尚,让人们生活得更美好、更舒适。

在杜邦,引进优质生活产品即是引入先进技术。杜邦的消费产品推广也以帮助国内同行发展为根本,通过严格的品质认证计划提高国内厂家的国际竞争力,让杜邦的品质信誉能为中国企业进军国际市场助一臂之力。

毫无疑问,对象杜邦这样一家科学公司来说,科技上的不断突破和拥有高素质的人才成功发展的关键。

推动科技飞跃 不遗余力

在中国,除了在企业内部进行科研活动外,杜邦更利用其在电子、农药、化学品、聚合物和其它专利产品方面的先进技术和专业知识,积极与国内有关部门、科研机构和企业合作,资助研究工作的开展。杜邦在华所支持的技术交流项目涉及汽车产品、聚合物产品、电脑三维模拟技术和生命科学等领域。目前,通过技术转让,杜邦有10多种专利技术在中国近20家科研及生产设施得以应用。

重视人材培养 全力以赴

毋庸置疑,让杜邦的创新科技服务人类的最好途径是通过行业交流和人材培训。杜邦积极参与国内主要的行业与技术发展交流活动,包括各种研讨会、报告会、展览会等,把杜邦最先进的技术、产品与工艺介绍给国内工业界和学术界,以促进国内工业水平的提高。

在投资企业内部,杜邦设立培训中心,由海外专家和资深人员开办专业培训课程,方便员工进修,提高业务水平。此外,杜邦也安排市场推广人员到生产厂实地了解生产程序,从而使他们能更好地满足客户的需要。

贯穿杜邦200年创新飞跃发展史的永恒基调是杜邦的核心价值---注重安全、重视人才、保护环境和倡导良好的职业道德。她们是杜邦传统的一部分,也将继续指导杜邦今后的决策和行动。

除了要以负责的态度建立一个成功的企业外,杜邦更要创造一个安全健康的工作环境,促进自然环境的生态平衡,以顾及后代的需要。为此,杜邦在1994年设定了“零目标”,务求在二十一世纪实现工伤、职业病及环保事故的零记录。

提倡安全理念 成绩骄人

杜邦将先进的安全系统和管理制度引入在华投资企业,并取得了良好的成绩。深圳独资厂从1991年起,因无工伤事故而连续获得杜邦总部颁发的安全奖;1993年,上海杜邦农化有限公司创下160万工时无意外,成为世界最佳安全记录之一;1996年,东莞杜邦电子材料有限公司凭借在安全方面的杰出记录,荣获美国总部的董事会安全奖。

率先保护环境 造福后代

杜邦视环保为己任,在经营活动中推行“企业环保哲学”,积极支持环保运动和可持续发展战略,参与环保政策的讨论与制订,并率先将这些关系到子孙万代的美好蓝图付诸于实际行动。

在整个九十年代,杜邦在企业环保业绩和可持续发展创新方面一直处于领导地位。在逐步停止使用氟里昂以及开发环保型替代产品的过程中,杜邦的领导作用有目共睹。杜邦也是全球第一家追求“零目标”的企业,并因此而荣获联合国的奖项。

杜邦从1990年开始每年设立公司“环保奖”,以鼓励全体员工投身环保事业,为保护环境做贡献。从九十年代中期开始,杜邦在环保领域取得令人鼓舞的成绩,对空气、土壤、水和地下井的废料排放、废物深井掩埋量以及温室效应气体排放持续减少。

为了帮助提高国内公众的环保意识和对环境问题的关注、推动中国的环保和可持续发展,1996年,杜邦中国

集团有限公司协助中国国家环境保护局和中华全国新闻工作者协会举办了首届“杜邦杯·中国环境新闻奖”评选活动。这一年度评奖活动旨在鼓励新闻工作者探索环境新闻报道的创新、提高环保宣传的质量。2003年，杜邦公司又为中国环境保护科技领域的最高荣誉奖项——“中国环境保护科学技术奖”的设立提供了资金支持，并派出环境专家参与了评选工作。

杜邦的在华企业也因注重自身和社区的环保建设而得到各级政府的表彰。

热心公益事业 回报社会

杜邦认识到，自身的飞跃离不开与市场环境的良性互动，因而力求对每一个有业务往来的市场和社区做出贡献，“取之于社会，用之于社会”。

杜邦中国集团有限公司在投资建厂、引进技术和管理、资助教育及支持环保事业的同时，也做了大量工作促进当地的社会发展。

1997年，深圳独资厂向美国总部的“杜邦社区公益服务基金”申请经费用于所在工业区的公共安全设施建设；同年春节，北京办事处员工自发捐款帮助在京就读的外地贫困大学生返乡与亲人团聚；1998年，上海办事处向孤寡老人和贫困儿童捐赠杜邦的高科技生活产品，送上人间的温暖；1999年，杜邦向上海浦东新区社区服务中心赠送电脑，支持再就业培训工作。2000年，杜邦深圳厂向深圳市残联捐资增设了康复仪器设施并建立了“杜邦康复室”；北京办事处员工自发为遭受特大雪灾的内蒙古地区捐赠御寒被褥及衣物；上海办事处帮助淮海街道社区树立起了系列益广告牌，促进社区的精神文明建设。2001年，杜邦上海办事处的员工与所在卢湾区淮海街道的28名贫困学生结成了“结对助学伙伴”帮助他们完成学业。2003年，在抗击SARS的战斗中，杜邦中国集团有限公司向中国卫生部捐赠人民币一百万元，用于购买医疗和防护设备以支持一线的工作。杜邦协助中国科技馆设立“可持续发展”展区，通过大量精选的信息和互动展品，介绍可持续发展理念和生活方式，提高公众素质。在上海，杜邦与有关部门教育和出版机构共同编辑出版了《安全小卫士-中小学生安全手册》，向上海市小学生赠书一万册，并与上海市教委联合开展全市中小学生安全教育与知识竞赛。

杜邦公司董事长兼首席执行官贺利得指出：“在过去的两个世纪中，我们创造了大大小小的奇迹。展望未来，我们将着眼于运用集体的科技知识和能力，力求创造、发明和实现更多的奇迹。”

“三道曙光”战略 飞跃无限

杜邦将其总体发展战略归纳为“三道曙光”。这一理念要求杜邦同时关注在短、中、长期发展中的所有经营活动。

“第一道曙光”是在两年内，增强公司的运作效率，为实现杜邦对人类发展的承诺而提升现有基础；“第二道曙光”是在三到六年内，开拓知识密集型、更高附加值的业务，满足客户深层次的业务和发展需要；“第三道曙光”是用六年或更长的时间，实现适应未来发展和人类生存需要的科技飞跃。新科技飞跃的目标是在食物链、安全资源、涂层技术、3GT合成纤维、替代能源、超薄屏显和其它诸多领域内实现技术和产品上的突破。这些突破可望对相关工业带来根本性的变化。

杜邦的发展方向是要成为一家全球领先的、“可持续增长”的科学企业。

作为一家“可持续发展”的科学公司，就要在不断为社会创造价值的同时减少对环境的影响。杜邦认识到，要达到这个目的，研究与发展生物科技并使之与材料科学及资讯科技充分结合，是实现可持续发展的重要手段。杜邦正研究在不消耗自然资源的前提下，结合生物科技、物理学、化学、工程科学及资讯科技，建立科技发展平台，拓展新的业务、新的生产过程以及新的产品与材料。换句话说，杜邦正以知识密集的方法来解决人类的生存和生活问题，以最少的资源去创造最高的价值。这必将引发一场新的科技与工业革命。

在新的世纪，杜邦也将加强在中国的投资，更加深入地地了解国内工业界和消费者的需求，加强自身中国业务的知识实力，加快知识的更新与利用，从而更好地协助推动中国的工业进步和社会发展、满足国内用户和消费者的需要。杜邦也将致力于结合自身的科研实力和国内优秀的人才基础，共同实现科技创新与突破，对人类的生存和发展做出贡献。

杜邦中国大事记

* 1863年杜邦与当时的满清王朝完成第一笔与中国的业务

- * 1920 年杜邦在上海设立代办处
- * 1985 年杜邦北京办事处正式成立
- * 1986 年杜邦上海办事处正式成立
- * 1988 年杜邦中国集团有限公司在深圳成立
- * 1989 年深圳加工厂成立
- * 1990 年 3 月, 杜邦与亚太农用化学(集团)公司、上海市农药研究所签订合同, 成立上海杜邦农化有限公司(杜邦在华第一家合资企业)
- * 1991 年杜邦董事长及首席执行官伍立德先生(Mr.Ed. Woolard)访问中国并获国家领导人江泽民的亲切接见, 在上海访问时, 当时上海领导人朱镕基也会见了伍立德先生
- * 1992 年 11 月上海杜邦农化有限公司正式投产
- * 1993 年深圳加工厂获 ISO9002 国际标准组织证书并被命名为深圳模范厂 12 月, 杜邦与国家开发投资公司及东莞南方电子有限公司成立东莞杜邦电子材料有限公司(杜邦在华第二家合资企业)
- * 1994 年杜邦董事长伍立德先生再次访问中国并获国家领导人江泽民及国务院副总理朱镕基的亲切接见伍立德先生在访问上海时特别拜会了上海市市长徐匡迪, 上海杜邦农化有限公司获上海市政府颁发的环境保护奖, 并获上海浦东新区模范工厂称号 8 月, 上海杜邦光掩模有限公司成立(杜邦在华第三家合资企业)
- * 1995 年杜邦董事长伍立德先生访问亚洲路过上海, 副市长沙麟接见了伍立德 2 月, 上海杜邦农化有限公司获 ISO9002 国际标准组织证书, 4 月, 深圳“特灵”工程塑料厂、“耐力丝”尼龙丝厂破土动工, 6 月, 杜邦纤维(中国)有限公司破土动工(杜邦在华第四家合资企业), 10 月, 杜邦与苏州化学纤维厂, 三菱商事株式会社、康泰斯国际有限公司合作成立苏州杜邦聚酯有限公司(杜邦在华第五家合资企业), 11 月, 杜邦与青岛第二棉纺织厂合作成立杜邦青岛尼龙有限公司(杜邦在华第六家合资企业), 12 月, 杜邦与佛山塑料集团股份有限公司下属佛山塑料三厂有限公司合作成立佛山杜邦鸿基薄膜有限公司(杜邦在华第七家合资企业)
- * 1996 年伍立德董事长特别拜会了朱镕基副总理, 3 月, 深圳“特灵”工程塑料工厂投产, 5 月, 杜邦与中国石化辽阳石油化纤公司、罗纳普朗克纤维树脂中间体公司合作成立三龙尼龙有限公司(杜邦在华第八家合资企业), 11 月, 东莞杜邦电子材料有限公司、佛山杜邦鸿基薄膜有限公司投产, 上海杜邦农化有限公司被浦东新区绿化委员会办公室评为 1993-1995 年度“绿化养护管理先进集体”
- * 1997 年 3 月, 伍立德董事长访问北京, 拜见国家总理李鹏及有关部委领导, 6 月, 上海杜邦光掩模有限公司正式投产, 9 月, 杜邦青岛尼龙有限公司正式投产, 11 月, 深圳“耐力丝”尼龙丝厂正式投产。
- * 1998 年 3 月, 杜邦首席执行官兼总裁贺利得先生(Mr.Charles O. Holliday Jr.)访问中国并获国务院总理朱镕基亲切接见, 在贺利得先生访问上海时, 拜会了上海市市长徐匡迪, 杜邦纤维(中国)集团有限公司正式投产 4 月, 杜邦与北京大源非织造布有限公司就合作成立杜邦-大源非织造布有限公司一事签定合作意向书, 5 月, 杜邦-大源非织造布有限公司正式成立(杜邦在华第九家合资企业), 9 月, 苏州杜邦聚酯有限公司正式投产, 9 月, 杜邦上海办事处向浦东新区梅园街道社区保障中心捐赠 20 台电脑, 9 月, 杜邦公司及员工向中国红十字会和当地政府捐赠 20 多万元人民币用于抗洪救灾, 11 月, 杜邦赞助“98 杜邦杯上海市中学生数学知识应用竞赛”, 11 月, 上海杜邦农化有限公司获 ISO14001 国际标准组织证书, 1998 年, 上海杜邦农化有限公司成为杜邦磺酰胺类系列除草剂的全球生产基地
- * 1999 年 5 月, 杜邦设在深圳的“特富龙®(Teflon®)生产厂正式投产, 6 月, 在中国上海首次创办旨在帮助中国的包装印刷者提高柔版印刷水平的“赛丽®柔版客户技术中心”, 9 月, 杜邦“Ti-pure®技术服务中心”在上海开业, 9 月, 杜邦在北京宣布全球新的企业定位“创造科学奇迹”的中国部分。10 月, 杜邦在上海协办 99 上海科技节主题报告会, 11 月, 第三届杜邦杯环境好新闻在北京颁奖。12 月, 杜邦宣布与中国科技部颁发杜邦科技创新奖
- * 2000 年 10 月, 杜邦深圳厂向深圳市残联捐款人民币十二万元, 为聋儿康复中心购买游戏设施, 残疾人服务网站添置电脑, 及联福中医康复中心增设康复仪器, 该康复中心并将其中一医疗室命名为杜邦康复理疗室。10 月, 杜邦公司与连云港钟山氨纶有限公司于今天在北京正式签署协议, 双方决定在大陆地区联合组建合资企业, 生产通用氨纶产品。11 月, 杜邦在上海协办 2000 上海科技论坛, 11 月, 首届“杜邦科技创新奖”在北京颁奖。11 月, 杜邦中国集团有限公司深圳厂十周年庆, 创造了十年安全无伤害的记录。12 月, 2000 杜邦杯环境好新闻在北京颁

奖。

* 2001 年 2 月，东莞杜邦电子材料有限公司正式取得独资企业执照，这是杜邦中集团有限公司在中国投资项目中，第一个由合资企业成功转型为杜邦独资企业的。3 月，杜邦公司执行副总裁兼首席营运官古曼森先生访问上海，应上海经济委员会邀请在由其主办的 21 世纪的国际企业家上海论坛作演讲。大约 800 位来自大小企业、国有企业、政府部门及大专院校的经营管理者参加了此次论坛。5 月，杜邦中国集团有限公司在上海赞助杜邦杯上海中学生环保知识网上竞赛，并宣布了杜邦杯沪港中学生环保网页设计大赛的正式开赛。6 月，杜邦公司收购了湖北龙云蛋白（集团）有限公司，成立了杜邦云梦蛋白有限公司。杜邦帝人薄膜（在日本和印尼为帝人杜邦薄膜）宣布其与佛山塑料集团股份有限公司在中国的合资企业—佛山杜邦鸿基薄膜有限公司在宁波开发区设立的分公司正式投产。

1.3 杜邦产品服务

杜邦在中国销售的产品多达 200 余种，从农药到衣服纤维、从汽车配件到家庭用品，人们的衣、食、住、行，莫不与杜邦息息相关。

杜邦电子与通讯技术 DuPont Electronic & Communication Technologies

杜邦显示科技 DuPont Displaying Technologies

杜邦电子科技 DuPont Electronic Technologies

杜邦影像科技 DuPont Imaging Technologies

杜邦氟产品 DuPont Fluoroproducts

杜邦高性能材料 DuPont Performance Materials

杜邦工程塑料 DuPont Engineering Polymers

杜邦包装与工业树脂 DuPont Packaging & Industrial Polymers

杜邦-帝人薄膜 DuPont Teijin Films

杜邦高性能弹性体 DuPont Performance Elastomers

杜邦涂料与颜料技术 DuPont Coatings & Color Technologies

杜邦高性能涂料 DuPont Performance Coatings

杜邦钛白科技 DuPont Titanium Technologies

杜邦安全与防护 DuPont Safety & Protection

杜邦个人防护 DuPont Personal Protection

杜邦先进纤维 DuPont Advanced Fiber Systems

杜邦特殊化学品 DuPont Chemical Solutions Enterprise

杜邦无纺布 DuPont Nonwovens

杜邦安全管理咨询 DuPont Safety Resources

杜邦建筑创新 DuPont Building Innovations

杜邦农业与营养 DuPont Agriculture & Nutrition

上海杜邦农化有限公司 DuPont Agricultural Chemicals Ltd., Shanghai

杜邦先锋良种业务 DuPont Pioneer Hibred International

杜邦营养与健康 DuPont Nutrition & Health

1.4 杜邦发展历史

1788年,16岁的E.I.杜邦在法国埃松省的化学家安东尼·拉瓦锡实验室当学徒。年轻的杜邦很快掌握了火药生产技术。

1802年7月19日从法国移民到美国特拉华州后,E.I.杜邦在白兰地酒河边买了一块地,开始建造他自己的火药厂。公司发行股票18股,每股2000美元,共集资3.6万美元。

1804年5月1日,杜邦开始生产并销售火药。

1805年第一批火药出口到西班牙。

1811年火药年产量达20.4056万磅,销售额达12.2006万美元。杜邦是美国最大的火药生产商。

1902年当公司总裁尤金·杜邦去世后,幸存的合伙人决定将股票出售给出价最高者。公司创始人的三个曾孙托玛斯·克莱蒙·杜邦,阿尔弗雷德·伊雷尼·杜邦和皮埃尔·塞缪尔·杜邦买下了杜邦公司。这三兄弟制定了杜邦公司向新的方向发展的计划。他们建立了东部实验室,这是美国最早的工业实验室之一。

1903年在白兰地酒河畔老火药厂边上建立起了第二个主要的研究中心---中央实验站,以利用公司在化学纤维素方面的知识来扩大公司的产品品种。

1904年杜邦开始生产清漆和其他非炸药类产品。

1923年杜邦从一家法国公司获得玻璃纸生产权后成立了杜邦玻璃纸有限公司。4年后杜邦的研究人员黑尔·查尔查使得玻璃纸能够防潮,使玻璃纸从简单的装饰性包装材料成为大受欢迎的有效的食品包装材料。对薄膜和喷漆的研究产生了一种新的快干型汽车喷漆 **Duco**, 这加快了汽车生产的速度,并带给消费者更多的色彩选择。

1930年杜邦研究人员阿诺德·科林斯和华莱士·卡罗瑟斯发明了一种通用合成橡胶氯丁橡胶。两周后,研究人员朱利安·希尔首次发明了一种合成纤维,这种纤维成为尼龙的前身。

1934年在实验站设立了哈斯克工业毒理学实验室,该实验室于1935年建成,开始时有20个研究人员。

1935年研究人员杰拉尔德·伯切特和华莱士·卡罗瑟斯发明了尼龙,一种新的“合成真丝”。经过多年紧张的开发,终于在1939年纽约世界博览会上向公众展示了尼龙。

1937-1938年研究人员发明了一种坚韧的多用材料氟聚合物树脂杜邦**特富龙**,一种用于汽车安全玻璃的新塑料杜邦**Bautacite**和**PVB**中间膜,和丙烯酸类树脂杜邦**Lucite**。

1946年第二次世界大战打断了尼龙的生产,战后当百货店开始销售这种光滑的长统袜时,女士们为了购买它们而排起了长队,有时甚至几乎到了疯狂的程度。

1952年杜邦开发出一种特别结实、耐用的塑料薄膜杜邦**MYLAR**聚酯薄膜,使用范围包括录音带、紧密包装和电力绝缘材料。新成立的纺织纤维部的业务非常成功,很大程度上是因为开发出新的防皱,洗后不用熨的合成纤维,如杜邦**Dacr**和杜邦**Orlon**丙烯酸纤维。

1958年国际部成立,公司开始进行大规模海外投资。

1959年推出了杜邦**莱卡**牌弹性纤维。莱卡可以伸长到其原长度的五倍,放松后能恢复原状。

1967年新的绝缘产品杜邦**特卫强**牌防护材料和杜邦**Nomex**牌纤维开始投产。特卫强是一种非常结实、耐用的片材,可用于包装、信封、旗帜和建筑密封。Nomex阻燃纤维和片材是用于劳保服装、高性能水管和高温电路的理想材料。

1968年杜邦**Riston**干膜已经商业化,极大地提高了印刷线路板的生产效率。

1969年开发出杜邦**丽耐**面材,该材料是无缝隙材料,防污、防刮和防烫,可用于柜台表面,水池、和其他建筑材料。在月球上行走的宇航员穿着25层夹层制成的太空服,其中23层是杜邦材料。

1971年用杜邦**凯芙拉**牌纤维制作的防弹背心经过15个警察局的测试。Kevlar的张力是钢的五倍,适用于电缆、强力轮胎、船壳和喷气机翼。

1981年杜邦收购了大陆石油公司 CONOCO INC.,使公司和资产和收入增加了一倍。80亿美元的收购当时是

美国史上最大的收购。

1982 年杜邦扩大了其农业产品品种，开发出新一代成本低、毒性小的杀虫剂：杜邦®Glean®。

1987 年查尔斯·彼德森获得诺贝尔化学奖。

1990 年杜邦同默克制药公司成立医药合资企业。

1997 年作为公司投资生物科技战略的一部分，杜邦收购了世界领先的种子生产公司先锋种子国际公司的部分股份。杜邦收购了大豆蛋白主要供应商国际蛋白质技术公司。

1998 年杜邦收购了默克制药公司在合资企业中的股份。杜邦医药公司首次推出了每天只需服用一次的治疗 HIV 和艾滋病的新药 Sustiva®。

1999 年美国食品和药物管理局批准了杜邦公司的申请，认为大豆蛋白同减少心脏病有关，在大豆蛋白食品上可贴上健康食品标签。食品公司开始使用杜邦生产的杜邦®Supro®品牌的纯大豆蛋白作为一种添加剂。杜邦收购了赫斯特集团的涂料公司赫伯兹公司。杜邦百分之百地拥有了先锋国际种子子公司。从大陆石油公司撤资。

2000 年杜邦®Sorona®是杜邦 3GT 技术的名称，在杜邦技术库中是最先进的聚合物平台。杜邦将同有限的合伙人采用这项技术用 Sorona®生产纤维。

2002 年公司庆祝成立 200 周年。

1.5 杜邦的荣誉

杜邦公司从 1990 年起，杜邦公司已经达成了自动减排 72% 的温室气体，超出原来自订的减少 65% 的温室气体排放目标。

最近被美国商业周刊 *Business Week* 选为「绿色企业」的首位。又被气候控制协会 *Climate Control Group* 以下的 *Pew Center* 的 *Ceres* 报告气候变化类环保奖：美国第一名，世界第二名；评选为温室气体「降低地球碳含量企业 *Carbon Cutter*」美国第一名，世界第二名。

美国「财富杂志」 「美国最受赞赏的公司」排行榜 - 化学公司类第一名。

接受美国国家安全协会的绿十字安全奖章。

美国环保署绿色化学奖创新类。

该企业品牌在世界品牌实验室 (*World Brand Lab*) 编制的 2006 年度《世界品牌 500 强》排行榜中名列第一百九十七。该企业在 2007 年度《财富》全球最大五百家公司排名中名列第二百二十五。

总收入：2001 年总收入为 247 亿美元。

净收入：43 亿美元。

雇员：79,000 人，其中大约一半工作在美国本土以外。

全球分布：我们的公司在全世界遍布 70 个国家开展业务，有 135 个生产和加工设施。

科研机构：在美国有 40 多个研发及客户服务实验室，在 11 个国家有超过 35 个的实验室。

财富 500 强：杜邦在财富 500 家美国最大的工业/服务公司排行榜上名列第 70 位。

1.6 杜邦之道

变——200 多岁仍然是“小杜”

人类的生命极限大概在百岁左右，而对于企业来说，一般公司的寿命也就在 10 年以内，全球较著名的跨国公司能够活过 50 年的也没有几家；杜邦已经是一家 200 多年的老公司了，其基业常青的秘诀何在？200 多岁的老杜邦是如何保持“小杜”的活力和强健体魄的？

杜邦之所以能够保持年轻态，很重要的一点就是“随变”，而不是“僵化”。正如杜邦公司董事长兼首席执行官

官贺利得说的那样：“我们决意要建立一个世代延续的公司。很多观察者想把杜邦标签为这样或那样的公司。我们是一个化学公司吗？我们将要成为一个生物科学公司吗？从很多方面来说，这些都是错误的提问。正确的提法应该是：‘我们是一个强大的，在世界范围内探索人类基本需求并为之提供解决之道的公司吗？’对于这个问题的回答是大声说‘对！’”

杜邦的发展史也大致如此：在 19 世纪，它是靠生产炸药发家致富的，到了 20 世纪，它的主业已经换成了民用化工产品；进入 21 世纪，开始全力向生物科技领域进军；其在全球的定位和形象也随之变化，从人类痛恨的“火药制造商”，一举变成为人类“生产优质产品，开创美好生活”的亲密爱人，现在又变成了“创造科学奇迹”的时代英雄。服装由于有了莱卡®而有了弹性，家庭装饰由于有了杜邦 Tyvek®特卫强®而拥有透气性，运动员由于穿上带有杜邦 CoolMax®材料的运动衣而创造了新记录，杜邦正全力将在实验室里创造的科学奇迹转化为全新的生活概念和时尚，使人类生活得更美好、更舒适。

不变——“核心价值”从未改变

贯穿杜邦 200 多年创新飞跃发展史的永恒基调是杜邦的核心价值，也就是谋求解决困扰人类的“安全、环境”和制约企业发展的“以人为本、职业道德”等一些最基本的大难题，犹如哥德巴赫猜想一般，看似简单、貌似容易，实际上，是根本的问题，是最重要、最有效的解决之道。

杜邦是全球安全行业的领军人物，它是最早为生病和受伤的工人聘请医生的企业主之一，它最早提出了安全生产的理念和流程，最早开始统计工作内和工作外的工伤事故，并开创了为不幸罹难的员工家属提供养老金的先例，其早在 1994 年就设定了“零目标”，务求在二十一世纪实现工伤、职业病及环保事故的零记录。杜邦现在已经成为全球工业安全的标准，被所有知名公司争相模仿和学习，并正成为全球公司在安全领域的一面明镜。

国际社会日益兴起和发展的“企业社会责任”运动，正在成为一种新的潮流；有责任感的跨国公司很多，但是能够将责任感主导的核心价值观转化为自己的核心业务和核心竞争力的公司却很少。当其他跨国公司和竞争对手还在为生存而奋斗，还在提升技术和完善制度上下功夫，还在以“利润最大化”为目标的时候，杜邦公司已经开始以“社会综合价值最大化”为公司的发展战略导向，杜邦不断强化公司责任的最终目的不单单是为了一时的获利，而是旨在提升其综合竞争力，谋求可持续发展。

安全第一：小心翼翼、转危为安

马斯洛需求层次理论提示我们，生理、安全的需要是人类的第一需要，为什么杜邦公司可以生存 200 年，为什么在中国能够如此稳健地运营，把安全作为引导企业成功的核心价值之一，是其中一个强劲的理由。安全是为了保证生存，在生存的基础上才能谈到发展。杜邦中国留给国人的一个鲜明特征就是小心，无论是在投资上、还是在管理上，这种谨慎、低调的态度一览无余。

杜邦之所以坚守安全第一的教训，固然与其在“火药生产商”阶段曾经遭遇的爆炸、着火等血的教训不无关系。但是，胆小也有胆小的好处，这也是为什么胆小的耗子成为全球数量最多的动物组群之一的原因。

杜邦公司是全球第一家追求“零目标”的企业，其认为一切事故都可以避免，力求达到零伤害、零疾病、零事故的终极目标。安全在杜邦已经成为一种强有力的文化，渗透进员工日常工作、生活的每一个细节当中。

战略导航：大象无形、大智若愚

战略就是选择，就是取舍，不舍不得，大舍大得。有所为，有所不为，才能大有作为。

杜邦是一家典型的战略导向型公司，其最成功之处就是战略眼光的超前和独到，有许多公司喜欢抓住过去不放，而杜邦更喜欢抓住未来。杜邦对与未来发展战略不相匹配的产业采取了非常果断的处理手段，曾经卖出了与公司发展战略相悖，却能获取高额利润的石油业务，现在又卖出了最赚钱的莱卡；看似很傻，但是在历史上能够成就丰功伟业的优秀企业大都有一种看似“犯傻”的愚蠢举动，但是不要忘了，大象无形、大智若愚的古训。

杜邦的发展方向是要成为一家全球领先的、可持续发展的科学企业，其战略决策不单单是从一个行业的发展趋势着眼，更强调根据时代的主流趋势来确定自己将进入的领域，根据未来人类的消费取向来确定自己的业务组合。从杜邦历史上的三次重大转型就可以发现其中的规律：杜邦诞生之时，正处于战乱频仍的年代，杜邦当年聚力生产火药，就是为了助力美国能够赢得战争的胜利；在战后美国经济腾飞之时，杜邦开始全面转向民用化学品生产，提供各种各样、丰富多彩的高科技产品，提高美国人民的生活情趣和质量；现在随着世界经济走向生命科技时代，人们更加重视身体健康、生活品质，杜邦开始全面向生物科技企业转型，将生物科技融入过去已经拥有的一些技术中去，通过杂交、嫁接产生更多的既利于环保、又有利于健康的新科学生活解决方案。换句话说，杜邦正以知识密集的方法来解决人类的生存和生活问题，以最少的资源去创造最高的价值。这必将引发一场新的科技与工业革命。

从杜邦在美国的发展史可以清晰探知：美国需要一个什么样的杜邦，杜邦就会成为一个什么样的杜邦，在美国历史中，不论是世界大战，还是战后的全球竞争，杜邦不断地重复的就是这个简单逻辑。随着美国向西部的推进，修建铁路、建设运河网、开挖煤矿、到加利福尼亚淘金，对火药的需求日益增加，杜邦也渐渐成了世界最大的火药生产商之一；战后，杜邦确立了“为美国消费者服务”的新目标，因为美国进入了消费者时代，杜邦要跟上转变了的美国，自己就必须转变。又一次地，杜邦把自己和美国的变化紧紧捆在了一起。20世纪20年代，美国人找到了寻找乐趣的新方式，杜邦为此推出了所有参与新兴休闲活动所需的配件用品，帮助美国人更好地享受生活。

杜邦新的经营战略是：运用独特的技术情报，选取最佳销路的商品，强力开拓国际市场；发展传统特长商品，发展新的产品品种，争取巨额利润。

业务平台：知识密集、解决之道

杜邦公司是一家以科研为基础的全球性企业，提供能提高人类在食物与营养，保健，服装，家居及建筑，电子和交通等生活品质的科学解决之道，从两百多年来积累的经验、知识和品牌中创造新的价值。只要仔细地看一看您周围的一切，就会发现杜邦的印迹。杜邦提供的是能真正改善人们生活、以科学为基础的解决方法。

杜邦始终坚持认为，作为一家谋求可持续发展的科学公司，就要在不断为社会创造价值的同时减少对环境的影响，要达到这个目的，研究与发展生物科技，并使之与材料科学及电子科技充分结合，是实现可持续发展的重要手段。杜邦正研究在不消耗自然资源的前提下，结合生物科技、物理学、化学、工程科学及电子科技，建立科技发展平台，拓展新的业务、新的生产过程以及新的产品与材料。

2004年初，杜邦就已经对其全球业务结构进行了重新整合，将所有的业务调整为电子和通讯技术、高性能材料、涂料和颜料技术、农业与营养、安全防护五大业务平台。为此，杜邦进行了大规模的重组，涉及到全球600多亿美元的业务剥离和资产并购业务，甚至卖掉了仍能获取巨额利润的石油业务和莱卡，承受了暂时的剧痛，其最终目的就是要通过整合一系列平台出来，既便于了解各个行业的发展规律和走向，又可以惟一的平台来服务于特定的行业和领域，并不断向市场和客户强化杜邦的新发展模式“不管产品和服务原先属于哪一个业务领域，都

是来自同一个杜邦。”同时，通过不同业务的交叉配合，创造出一些跨业务的发展领域，寻找到新的发展机会，并使不同部门的员工之间能够形成凝聚力，来达成新的战略目标。

布局中国：全球战略版图的重心

杜邦中国是最早进入中国的跨国企业之一，也是一家最中国化的跨国公司，其超常之处是已经跳出了核心科学技术的局限，开始放眼全球，让全世界资源为其所用，修炼和打造整合全球资源的能力，中国的市场资源无疑是其全球价值链中至关重要的一环。

一流杰出的运营团队、随机应变、与时俱进的能力以及先进的管理理念，固然是杜邦中国保持竞争力的重要法宝；但是，最重要的还是杜邦对中国市场始终抱有一种敬畏、学习的态度，对消费者、对竞争者、对市场有充分的了解。因为中国市场可能是世界上竞争最激烈的地方，竞争的立体感、复杂性、残酷性都可圈可点，日本、韩国、新加坡的市场变动都没有中国这样“波澜壮阔”，杜邦通过对中国市场的零距离、多接触点的观察和领悟，才逐步将中国文化融入自己的骨子里，才能有今日独具特色的营运、投资、赢利模式。

杜邦已经将其全球第三个研发重心建在上海，在中国的投资力度不断升级，杜邦中国正伴随中国经济快速成长，中国市场也正成长为其全球布局的核心。

战略核心：系统整合、市场控制

杜邦中国发展战略的最大特点就是系统整合，来达到全面市场控制的战略目的。控制了市场就等于建立了长期的竞争优势，就等于确保了长期的利润流。谁拥有控制权，谁就能将产业链中最具有价值的研发、供应链、销售、服务等业务掌控在自己手中，同时从技术转让费、技术服务费等领域赚取更多的增值利润。杜邦在国内实现全面市场控制的模式有自己的独到之处：

第一，与时代相伴，与国家同步，时代最需要什么，国家最需要什么，就加大投入生产什么。杜邦在美国之所以能够在美国市场叱咤风云，非常重要的一点，就是杜邦不仅象一家企业，更象一个微型国度，不是指版图、人数，而是指其总是能够高瞻远瞩，从国家宏观决策、时代大势所趋的高度及时调整发展战略，从而达到市场控制的目的。其在中国的发展，也是配合中国政府和市场需求逐步拓展疆域，其在中国的投资并不是先成立生产工厂，而是先成立投资控股公司，有步骤、有策重地调整、贯彻其项目投资计划。

第二，通过合资和本地化生产，提供系列化的优质商品和服务，抢占高附加值的产业市场。杜邦是一家以科学导向为主的公司，其在中国的业务大多集中在产业附加值高、更符合市场需求、更有发展前景的电子和通讯技术、高性能材料、涂料和颜料技术、安全防护、农业与营养等领域。

第三，聚力研发颠覆性的实用技术，最大限度地利用其技术领先优势，提高竞争对手的进入壁垒，达到技术垄断的目的。杜邦每年研发工作的预算高达 20 亿美元，大量的投资被用于永无止境的研发活动，特别是投资回报率极高的基础科研，通过对生物技术的基础性和应用研究进一步扩展公司在化学和材料科学领域的传统技术平台，把生物学上的能力嫁接到材料学上，寻找突破性的增长点。曾经被杜邦公司首先发明、控制、有着重大意义的化学工业新产品有：以耐用性著称而引发油漆技术革命的 Duco 漆(1920 年)、为合成纤维工业奠定基础的 Rayon 人造丝(1921 年)、氟里昂(1931 年)、首例合成橡胶 Neoprene(氯丁胶，1937 年)、尼龙和特弗龙(Teflon，1938 年)、涤纶聚酯纤维(1950 年)、莱卡(Lycra)弹性纤维 (1959 年)、强度是钢铁 5 倍的凯芙拉(Kevlar)芳香族聚酰胺纤维(1965 年)、专用于地毯的防污纤维 Stainmaster(1986 年) 等。

第四，根据盈利情况和增长速度不断调整投资领域，以保持最佳资源配置，形成了中国业务与全球业务优势互补、协同发展的格局。杜邦非常重视其中国业务发展与其全球业务的配合与协同作用，2002 年杜邦与日本旭化合作生产共聚甲醛产品就是一个典型例子。均聚甲醛是杜邦在全球的强势产品，而在江苏张家港合资生产共聚甲醛产品将成为杜邦现有均聚甲醛产品的补充。这两种产品以及杜邦工程聚合物部门的其它产品，将加强杜邦作为全球领先的聚甲醛及功能材料供应商的地位。

投资战略：中国特色、稳健务实

杜邦进入中国市场采取了分步走的投资战略，开始是试探性的投资，其选择项目的基本手法是“近距离观察”，当确定一个机会时，会先试探性地投入一些资源，一段时间之后，跟进看效果是否顺利。如果不顺利，就要分析是资源投入不够，还是这个机会本身并不理想，下一步是继续投入还是放弃；其对投资区域选择的基本原则是“哪里成本低，就到哪里去；哪里资源多，就到哪里去；哪里最贴近客户，就到哪里去，哪里最贴近市场，就到哪里去”，尽量把最好的资源投入到最有前景的机会中去。

我们看到杜邦在国内的投资，主要以小投资为主，投资区域比较分散，没有集中在中国的几个国际化大都市，而是分散到全国各地、各级城市，甚至切入县级城市，其目的不单是为了短期盈利，更是为了了解市场需求和潜规则，倾听客户的声音，洞察中国市场真正需要的是什么，中国消费者真正想要的是什么，为后续的大规模投资做好市场调查和准备。杜邦也没有像其他跨国公司那样先期通过大手笔的投资拉高自己的形象，更没有大规模的宣传，而是保持了务实、低调的姿态，采取了小步快跑的投资战略，一次性投资额度不大，但是投资的频次很高，投资的区域分散，其最终的战略目的是为了先在中国市场立足，谋求与中国经济同步发展。

杜邦从 1984 年进入中国，到现在有 20 多年时间了。进入初期，杜邦总结出一套“不需要资金投入很大，但频率很快”的投资模式，和很多外企动辄几十亿美元投资不一样，杜邦过往在中国所有的单项投资项目一般都不超过 5000 万美元，而每一次投资的间隔时间平均在 5 个月左右。这么多年来，杜邦投资不到七个亿美金，但是一年的收入会有十个亿美金左右。与大多数跨国公司喜欢选择在条件优越的大城市开发区建厂的传统不同，杜邦中国的大多合资或独资企业，要么是在大城市的郊区，要么是在二三级城市，甚至还有一家合资企业在人口仅有 50 万的小县城，而且在门口除了“DuPont”的标记之外，似乎也和当地的小型企业合作没有什么两样。然而就是这些其貌不扬的公司，在近几年成为杜邦在全球最大的亮点。就在杜邦近年的销售额停滞不前时，其在中国的企业却为其带来了强劲的增长。2004 年中国市场的销售额占了杜邦公司全球销售额的 5%，而增长则达到 32%，成为杜邦全球第二的高增长市场，是杜邦未来全球策略的重心所在。

可见，杜邦投资中国的策略大致如此：厂房尽量设在贴近客户的地方，在众多领域、众多地点进行广泛投资，这样做是为了能够使公司业务可以更好地符合中国市场的需要；每一个投资项目可能都不是很大，但一定要贴近市场、贴近客户，这样能够使公司更充分地了解本地市场和合作伙伴；北到长春，南至深圳，投资区域非常分散，使公司对最终市场有了更深刻的了解。杜邦通过这样一些小项目的不断积累，既保证了杜邦中国能够有一个比较适当的规模，也为其随后的一些大中型项目投资做好了准备工作。

实际上，从杜邦近年来的最新的一些投资动向来看，随着国内市场的逐步成熟和前期投资战略使命的阶段性的完结，其在中国的投资战略已经开始进行调整、升级，从小到大、从分散到集中。杜邦在山东省东营经济开发区建立了世界级的钛白粉生产基地，总投资额将超过 10 亿美元，计划于 2010 年投产，初期年产 20 万吨钛白粉，这将是最大、世界领先的钛白粉生产企业。这表明杜邦前中国区总裁查布朗一直在中国坚持的“小步快跑”投资战略正在改变。同时，在投资区域上，更加集中于珠江三角洲和长江三角洲。杜邦结合本地化和全球化，采取了立足本土市场的国际化投资战略，先融入中国市场，默声做一个中国企业，从一般性生产项目的导入，到研发中心的建立；从满足本地需求，到面向全球市场；从壮大“四肢”，到健全“头脑”，杜邦公司在华投资战略奏响

“步步高”。

竞争模式：不争而争、不战而胜

杜邦正向科学生活解决方案提供商全面转型，除了继续加大科研开发力度外，更加注重品牌管理、更加注重与国内企业的联盟合作，通过资源整合发挥更大的综合优势，互助共赢。

杜邦与双汇集团合资建立了蛋白质技术公司，双汇集团生产的各种蛋白质产品将按照一定的比例采购杜邦提供的原料，而杜邦的这些原料也将随双汇遍及全国二三级城市的营销网络达到各个零售终端。以蛋白产品为代表的农业与营养部门，现在已经占据了杜邦中国 20% 左右的销售额。对占杜邦中国销售额最大的汽车漆涂料业务来说，目前杜邦有三家生产汽车涂料的公司，其中产量最大的是杜邦红狮涂料（北京）公司和杜邦红狮涂料（长春）公司，两家厂总的年生产能力达到了 2 万吨。尽管现在一汽大众和上海大众已经是杜邦的主要客户，但其成功的主要原因在于有遍布全国各地的供应商和售后服务的店面，甚至在一些小县城都设立了售后服务中心。中国涂料工业协会秘书长岳望坤曾经讲过一次他的亲身经历，在去东北佳木斯出差考察的路上，由于司机不慎，倒车时蹭到墙上，刮掉了一块漆，但他们居然在高速公路边找到了一家一汽和杜邦联合开办的服务中心，仅仅花了一下午的时间，轿车又恢复了原貌。

管理理念：以人为本、无为而治

杜邦在中国采取的是无为管理之道，其通过建构世界上最安全的企业，为员工提供股权认购等符合人性的一系列政策来赢得人心。所谓无为，绝不是无所作为，绝不是放弃管理，而是遵循企业生命成长的自然规律，进入最完美的管理境界。管理意味着爱，杜邦用自己的管理实践印证了这一管理学的真谛。

如果你想了解更多杜邦的概况，你可以访问杜邦官方网站：<http://www2.dupont.com/>

第二章 杜邦笔试资料

2.1 2016 OT 在线测评

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1988501-1-1.html>

周一网申的 今天收到在线测试题 瞄了一眼论坛 感觉大家都还没接到呢吧 看看历届的经验 说跟宝洁图形逻辑题差不多 于是打开了测试....

一共 30 道题 一分钟一道 30 分钟 看了第一题我立马不想继续做了 题类型大概跟达能的在线测试题差不多 包括数字逻辑，文字逻辑，小学奥数应用题....图形逻辑 还有表格题 好多我做达能的时候看见过..... 如果大家想得高分 那就去达能那里看看例题吧

我放弃了 祝有兴趣的同学好运！

2.2 网申在线测试 OT

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1991308-1-1.html>

2016 校园招聘杜邦，刚做完在线测试，和达能的居然如出一辙，就是少了性格测试。

33 题，30min。各种题型都有，数字逻辑、类比、定义、演绎、图形推理都有最还有两道大的图表题，个 3 小题。值得注意的是，数字逻辑都是九宫格类型的，我之前没有练过这种类型，觉得非常难。

总体感觉好难，做的过程已经崩溃+弃疗，就忘记截图了....

2.3 求助两道数字逻辑题！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1994004-1-1.html>

急，刷题的时候遇到这两道题，求大神指点！

[.png](#) (28.03 KB, 下载次数: 12)

64	13	4
89	11	7
75	9	?

11 所给的四个选项中选择最合适的一个填入“?”处，使图中的数字呈现一定的规律性。

[4.png](#) (60.16 KB, 下载次数: 1)

6	6	35
3	11	24
5	9	?

从所给的四个选项中，选择最合适的一个填入“？”处，使图中的数字呈现一定的规律性：

- 36
- 40
- 44
- 48

2016 .

2.4 网申在线测试 OT

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 21 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1991308-1-1.html>

2016 校园招聘杜邦，刚做完在线测试，和达能的居然如出一辙，就是少了性格测试。

33 题，30min。各种题型都有，数字逻辑、类比、定义、演绎、图形推理都有最还有两道大的图表题，个 3 小题。值得注意的是，数字逻辑都是九宫格类型的，我之前没有练过这种类型，觉得非常难。

总体感觉好难，做的过程已经崩溃+弃疗，就忘记截图了....

2.5 2016 OT 在线测评

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 15 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1988501-1-1.html>

周一网申的 今天收到在线测试题 瞄了一眼论坛 感觉大家都没还没接到呢吧 看看历届的经验 说跟宝洁图形逻辑题差不多 于是打开了测试....

一共 30 道题 一分钟一道 30 分钟 看了第一题我立马不想继续做了 题类型大概跟达能的在线测试题差不多 包括

数字逻辑，文字逻辑，小学奥数应用题....图形逻辑 还有表格题 好多我做达能的时候看见过..... 如果大家想得高分 那就去达能那里看看例题吧

我放弃了 祝有兴趣的同学好运！

2.6 杜邦在线测试题目

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1886391-1-1.html>

下午刚做的，少截了一道题。。希望对大家有所帮助。



[杜邦在线测试.doc](#) (871 KB, 下载次数: 331)

2.7 新鲜出炉的杜邦测试真题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1884211-1-1.html>

测试之前还找了一下别人做过的测试题，结果就碰到了一个是一摸一样的。不过时间是充裕的，两分半钟一道题。悲催的我，目测 15 道已经错了 4 道。希望后来做的，多看看宝洁的题。



[杜邦测试题.zip](#)

325.12 KB, 下载次数: 485

刚刚做的测试题

2.8 杜邦行测

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1883860-1-1.html>

刚刚做完行测。和大家说的一样，几乎都是宝洁的原题。也有不一样的题目，但还是很简单的。



[杜邦行测 2014.zip](#) (301.44 KB, 下载次数: 432)

2.9 新鲜杜邦在线测试试题。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1883716-1-1.html>

刚刚做完杜邦的在线测试，都是图形推理题。正如前人所言大部分与宝洁的题目差不多。应该是来自同一题库。建议把宝洁的一百多道图形推理题做熟，应该就可以完成这个。。。。。

2.10 Online Test 2 感受

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1768943-1-1.html>

昨天晚上做的 OT2，性格+情景题

这类题都没标准答案，只能 be yourself, blessing...期望符合杜邦的文化吧

2.11 OT2 笔筋

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1767946-1-1.html>

RT，OT2 已做，全部是性格测试的内容。大概分为两种题型，情景分析，说一些实际工作的选项然后让你选择处理方法；给你一个语句，让你从最认同到最不认同 5 个选项选择。楼主想说的是，时间很充裕，慢慢的耐心做下去就好，绝对有剩余时间。然后保持选项前后一致就好了，be yourself 吧。

2.12 笔试分享

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1759988-1-1.html>

分享一下攒人品



[杜邦在线测试.rar](#)

295.85 KB, 下载次数: 19, 下载积分: 应届生币 -2 枚

2.13 杜邦网申测试题

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1746560-1-1.html>

刚做的网申测试题，有部分是宝洁的原题，还有些不一样，大家看看宝洁的就可以了，把宝洁的练会，杜邦的就没有问题，



[杜邦网申测试题.doc](#)

417.5 KB, 下载次数: 80, 下载积分: 应届生币 -2 枚

杜邦网申测试题

2.14 OT 刚完，经验贴

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1744282-1-1.html>

楼主人在米国。这边周四收到链接，三天时间本打算周日闲了再做。今天忽然意识到这边周日可就超过三天期限



了。。。时差党伤不起啊。正好下午在家等快递，左等右等不来，索性一不做二不休把 OT 做了。。。

点开系统很流畅，没遇到别的童鞋的网速问题。刚开始有两道样题。没仔细阅读说明，一看这么简单可把我乐开花



了。然后真题就来了 每题 2 分 40 秒，时间是单独计算的，也就是时间不累计（我本以为是总共



40 分钟，想咋分配咋分配)。悲催的是，题做一半 UPS 来了..... 真是飞奔开门，还要签字啊有木有，签好

连谢谢都没说啊有木有，做完题回想快递小哥的眼神还有我披头散发的造型，真是把人家吓到了。飞奔回电脑前

时间还剩 1 分 40 秒啊，还好题目比较简单。。。选完选项平静了几十秒才进行下一题，扑通扑通的小心脏啊啊啊。Anyway，15 题全出自宝洁图形推理题库。谢谢前人帖子。祝童鞋们顺利！Bless all！

2.15 杜邦网测新鲜经验

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1742328-1-1.html>

网申结束后 2 天之内收到的测评信，看各位战友分享说是宝洁的题库，心中一暖。Because.....

之前申了宝洁，过了基本信息审核，收到了网测很兴奋啊有木有，就下了宝洁 84 题拼命研究啊有木有，结果去做评测的



须在网申截止前完成网测啊 宝洁到了网申快截止了才给我发的网测链接啊，顿时感觉伤不起啊



以上是外话，不过话说回来，有失必有得，做完宝洁的 84 题，回过头来做杜邦的，感觉轻松地一塌糊涂啊有木有，有些为了求职攒 RP，现在把宝洁 84 题发给大家吧，大家可以拿去练练手，应该很有用的。

ps: 杜邦用的是 DDI 的网测，要求能够弹出窗口，不能弹出的话不给继续，困了个囧。害得我重新设置并重启浏览器，结

了登陆界面的网址，密码账号也没忘。不过还是提醒各位先设置允许弹窗吧，省得麻烦。祝大家拿到好 OFFER!



[!84 道推理题 答案 1-40.doc](#)

1.49 MB, 下载次数: 119, 下载积分: 应届生币 -2 枚

宝洁 84 题 1-40



[!84 道推理题 41-84.doc](#)

1.73 MB, 下载次数: 127, 下载积分: 应届生币 -2 枚

宝洁 84 题 41-84



[!宝洁推理题大于 84.doc](#)

547.5 KB, 下载次数: 96, 下载积分: 应届生币 -2 枚

宝洁 84 题新题

2.16 杜邦网上测试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1731275-1-1.html>

估计没有其他人遇到我这样的问题吧。周一收到测试，说要三天以内完成，当时点开链接做了下练习题后就退出了，打算周二做测试。周二晚上登录后点测试就一直没反应，也用朋友的电脑试了几次，未果。然后当晚给 DDI 的技术支持发英文邮件，没有回应。今天查到杜邦中国上海分公司的电话，想找 HR，可是需要实名找人，也无法帮我转告这一情况，给了深圳总部的电话，打过去回复也是一样，让我留下我的号码和名字之后就没有消息了



。看到邮件里还有 DDI 技术支持的号码，打过去录音说不在上班时间，可是上班时间不是 9:00am-5:00pm



么。然后突然发现自己发低烧中，就准备放弃了，吃完晚饭躺了几个小时后爬起来实验室关电脑，竟然收到 DDI 技术支持回复的邮件，说帮我重置了账号让我 try again。瞬间柳暗花明，然后我赶紧顶着低烧的脑袋做了



那十五道图形推理，基本都是宝洁的题目，数边数的题居多，还算简单。God bless 啊，过程这么折腾，杜邦就给我个面试机会吧~~~

2.17 杜邦 2013 年网上测评 经验 原题截图

菁客，需要全部自主粘贴。技能选择 30 项，有点崩溃。

递交后马上就弹出测评窗口。

1. 求职意向选择题等。

2. 有文字逻辑，数学和图型推理，尤其注意，这个时候是不能回到上一题。数学题跟图推很简单，文字逻辑很晕。

原题截图见附件。

=====

做完后会有一个总结报告，自我感觉还是不错的。推荐。

下面六个图形中的哪一个适合填入右下角空着的方框中？

The grid contains the following figures:

Top-left: A circle with a dot on the left and a dot on the right.	Top-middle: A circle with a dot on the left and a triangle on the right.	Top-right: A circle with a triangle on the right.
Middle-left: A circle with a dot on the left and a curved line on the right.	Middle-middle: A circle with a dot on the left and a dot on the right.	Middle-right: A circle with a dot on the right.
Bottom-left: A circle with a dot in the center.	Bottom-middle: A triangle with a dot below it.	Bottom-right: A question mark.

Options below the grid:

- Option 1: A circle with a triangle on the right.
- Option 2: A circle with a triangle on the right and a dot below it.
- Option 3: A circle with a dot in the center.
- Option 4: A circle with a dot on the left and a triangle on the right.
- Option 5: A circle with a triangle on the right and a dot below it. (Selected)
- Option 6: A circle with a triangle on the right.

下一页

63, 31, 15, ?, 3, 1, 0 空缺的数字应该是?

Options for the number sequence question:

12 7 11 5 6

下一页

8 你期望的工作环境
 以下列举出各种工作场所的特点。根据是否准确描述出您理想中的工作环境，对各项进行评分。

	非常不同意	不同意	有点不同意	中立	有点同意	同意	非常同意
我理想的工作环境富有创造力、充满乐趣；人们往往对学习充满激情。	<input type="radio"/>						
我理想的工作环境中秩序井然、组织结构良好；大家往往按规章制度行事。	<input type="radio"/>						
我理想的工作环境中充满乐趣和刺激；大家往往做自己喜欢做的事。	<input type="radio"/>						
我理想的工作环境中竞争激烈；大家往往通过运用权力以使自己领先。	<input type="radio"/>						
我理想的工作环境中充满关怀与合作；大家往往互相帮助。	<input type="radio"/>						
我理想的工作环境具有国际化思维；大家往往都关注世界的长远未来。	<input type="radio"/>						
我理想的工作环境以结果为导向；大家往往更看重输赢。	<input type="radio"/>						
我理想的工作环境中工作是可以预测的而且做事需要谨慎小心；大家往往谨慎行事。	<input type="radio"/>						

上一步  下一页

“鸡蛋”之于“鸵鸟”就像“猫崽”之于“.....”？

 下一页

2.18 新鲜网申经验~

怎么今年都没有人发网申经验，我先来一发吧。。

杜邦今年用的系统好非主流，神马菁客，虽说需要填的项目很多都可以直接复制黏贴过去，不过那个什么技能选择真是太奇葩了。。

填好信息直接就是 online test, 大概 1 个小时能做完, 有逻辑, 数学和图推三个部分, 每个部分 20 题左右, 每题最多 5 分钟时间, 其实还是时间蛮充裕的。逻辑题基本都是词汇的同义词反义词之类的分辨, 和后面两部分比较我反而觉得这个比较不好做; 数学题是初中水平, 顶多方程组级别; 图推难度一般, 相信被宝洁的图推虐过之后这种题都是小菜。。总的来说难度适中, 不是太变态, 当然系统还是会计时的, 所以最好集中注意力快点做。

希望对大家有帮助, 攒 rp 求 offer~

2.19 做完了在线测试, 说说大家想了解的.

可以选择中文或者英文, 一共 40 道题, 60 分钟完成。

没有行测, 没有 OQ, 全是性格测试...

大部分题问的是工作上遇到问题你怎么处理, 有四个选项

还有一些问题是同意或者不同意这样...

照实回答就行...

2.20 杜邦笔试归来

这次的笔试类型和往年相似 题量也相当

一个半小时

上海一共两个考场 华理这边有 213 个考生

估计光上海就有近 500 个

从参考率来看 接近 90%

言归正传 说说题目

第一大题:

数理逻辑 图形推理 15 道 15 分

第二大题

逻辑和智力题 10 道 20 分

第三大题:

思维策略

1. 如何解决高校占座问题 10 分

2. 情形题: 16 分

a. 你是某超市 A 品牌洗发水的理货员, 有顾客跑来问你 B 品牌洗发水在哪里, 但是超市其实没有 B 品牌洗发水, 而 50 米外另一家超市有, 你会怎么说?

b. 你作为一个产品的推销员, 花了 20 分钟向顾客详细介绍某产品, 但对方仍然只是面无表情地说“我再看看”, 你会怎么说?

c. 你在进行论文答辩, 当你自信满满地向评委介绍了你的工作后, 评委指出你的论文有一个重大漏洞, 你怎么解释?

3.面对就业压力，校领导希望出一份刊物指导学生求职，假设你是主编：

a.给刊物起个名字，并设置栏目，说出目的及特色。

b.给你一个月时间将刊物编辑、印刷及分发，你可以从以下五个人中选两个做助理：刘备、关羽、吕布、周瑜和蒋干。说出选择理由并规划一个月的具体工作安排。 共 10 分

4.(英语题)你和你的好朋友同时竞争一个岗位，最后你获选。这位好朋友之前曾给予你很多帮助。然而由于这次的事，他现在对你很冷淡，你该怎么办？ 9 分

5. 共 20 分

a.结合已有资料，从两个项目中选取一个来做，说出理由。

b.假设你要吸引投资，做一个 ppt 向潜在投资方介绍这个项目。

2.21 杜邦笔试记

杜邦的笔试没通过也使我很惊奇，也死的不明不白。由于杜邦的笔试前我刚从上海参加完 GE 的最后轮 Team Building，感觉不是很好，觉得可能拿不到 Offer，所以就特别重视这次笔试，誓死拿下杜邦。杜邦的笔试很常规，前面三道 Open Question，关于自己的职业规划，为何选杜邦，自己最失败的一件事，由于杜邦是比较晚来招聘的一个公司，而且外企的 Open Question 都是一个模式，所以我就把以前用过的答案改个公司名都详细地写在了上面了。后面两道论述题，一道是关于杜邦公司要推广一种畜禽类抗菌素，如何采用策略。我先从化工技术的角度分析了推广的可行性，然后结合现在的“禽流感”，论述了如何采用媒体，网络，广告以及科技推广等方式进行产品的推广，应该说还是很全面的。第二道题是关于前段时间那个发生在上海至杭州的人质劫持案，那个受害人小孩由于脑部受伤成为植物人，必须得到十年生的天然犀牛角做的药，但是现在根本搞不到，问如果你是主要执行者，你如何处理这件事。我从药物替代，在保护动物的前提下适量采取，向全球寻求援助，采用其它医疗方式等几个方面做了阐述，洋洋洒洒，摆事实，讲道理，自己觉得应该算是一篇很好的文章了。结果最后通知面试的时候竟然又没有我，死得不明不白，至今还没搞懂

2.22 杜邦笔试题

一共五道题，前三个 oq，英文回答，后两个 case，中文回答

- 1.give an example of the commitment you made to others
- 2.give an example of the responsibility you take of your mistake
- 3.what your expectations of DuPonds NCG program
- 4.税收缩小城乡贫富差距的可行性和有效性，还有什么其他的方法可以缩小差距
- 5.有的药疗效好，毒性低，但是太便宜没人生产导致停产了，请你给出方案。

大概这样子了，祝大家好运

2.23 杜邦笔试内容

今天参加了杜邦的笔试，感觉没有想象的那么难，看过去年的笔试题，觉得好难啊。今年一共 44 题，前面 40 题是选择题，类似于智力题，但又不是那么变态。

41 题是：桌子上有一盒图钉，几根火柴，一根蜡烛，你怎么把这根蜡烛弄到门上

42 题：写出砖头的用途

43 题：假设你是××大学的学生会主席刘维，你的顶头上司是校团委*书记，2004 年 12 月 3 号早上你打开邮箱，有四封新邮件，进入角色，回复

(1) 文娱部部长发来的

大概内容是：快研究生考试了，要举办圣诞晚会，可是文娱部干事们都部愿意参加，怎么办？

(2) 什么部长发的忘记了

大概内容是：费了周折邀请一个外国的教授做报告，之前说是报销来往机票，可是负责经费的校团委书记出国一个星期，那个教授三天后就要来了，你能不能代办一下机票的，还有 6 号哪个教授来的时候的欢迎仪式能不能参加

(3) 体育部长发来的

大概内容是：体育部干事张帅平时表现很好，可是由于一时冲动，给班里一个同学打架，头部缝了三针，事后他认错态度很好，但是学生会规定，学生会人员打架斗殴是要开除的，怎么办？要英文回复

(4) 一个什么部长发的

大概内容是：要举办一个什么美术比赛，邀请你当评委要英文回复

44 题：英文题目，英文回答

大概内容是：你在你的工作岗位上干得很好，跟同事相处也很融洽，可是突然调来一个新主管，这个新主管任命了一个新的医生取代了你的位置，这个新医生没有什么经验，你心里不爽，这种情况下，你怎么解决？

大概就这些，没有想象中的那么难。反正都是瞎写。

2.24 杜邦笔试题汇总

杜邦中国笔试内容

5 Open Questions

1. Give an example introducing how you fulfill your commitment to others.

2. Give an example how you took the responsibility when you made a mistake.

3. What's your expectation on DoPont's New Graduate Program.

4. 调查研究显示，近年来广州城市与农村收入差距日益拉大，采访样本对象大多认为贫富差距明显。经济稳定发展方能构建和谐社会，问：通过采取税收政策调节贫富差距的可行性及效用。还有其它哪些方法？

5. 案例分析：药厂忽视社会公益责任，停产危机客户生命安全。从经济/市场角度谈谈你的看法。

29 日杜邦集团笔试题目

（技术市场同张卷）一共五个问题，前三个用英文回答，后两个用中文回答。90 分钟

1. Describe a goal you have set and how do you achieve it

2. One of your classmate have a trait/habit which affect his/her relation with teacher and other classmates .How do you brought to his/her attention

3. What is your biggest challenge in the last 5 years? How do you approach affect the result?

4. 就目前的出国热和就业，谈谈你的选择

5. 美西战争爆发后，美国必须立即和西班牙的反抗军首领加西亚取得联系。加西亚在古巴丛林的山里——没人知道确切的地点。美国总统写了一封信，想找个称职的人送给加西亚。安全局就推荐了一个叫罗文的人。最后罗文经过千辛万苦终于把信送到加西亚手里。总统授予他很高荣誉，颁发给他陆军最高勋章。谈谈你从这件事情得到的启示。

昨天下午杜邦笔试。一个半小时

中文的题目，包括语文、逻辑、数理、中英文写作

和神州数码的题目有一部分甚至是一样的，

有砖头的尽可能多的用途、用一盒图钉、几根火柴和一支蜡烛如何将蜡烛固定在门板上

以学生会主席的身份解决问题：

第三章 杜邦面试资料

3.1 杜邦市场助理面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156253-1-1.html>

市场助理

总体还是比较专业的，了解过往成功案例为主。

面试地点：杜邦-上海

总体还是比较专业的，了解过往成功案例为主。也会问一些关于价值观的东西，可能外企都比较重视这些吧。另外，就是会试一下你的英文。

3.2 杜邦中国集团有限公司 hr 实习面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156251-1-1.html>

面试实习生。

面试地点：杜邦中国集团有限公司-深圳

面试实习生，感觉不咸不淡的，问的都是基础问题和简历，我估计是前面实习生做的时间都太短吧，提出让我实习到毕业愿不愿意，我也不知道啊，本来情况是一直在变的，所以先回答她可以接受。估计是我回答的语气不够真诚吧，今天是第二天，没有回音。

3.3 杜邦中国集团有限公司销售工程师面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156250-1-1.html>

准备充分，充满自信！

面试地点：杜邦中国集团有限公司-深圳

提前要做好充分的准备，对自己之前的经验和知识有一个更加系统的认识。认真对待面试官的每个问题，个人形象要保持良好，说话要状态要保持礼貌。

面试官的问题：

你为什么会选择我们公司？

因为贵司追求专业、品质，创造未来。

3.4 财会 面试经验(苏州平江) - 杜邦

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156249-1-1.html>

面试过程：

打了一个电话，问了基本情况，hr 人很好，问题也比较轻松，只是可能那时候比较放松所以接到面试电话有一点懵，没怎么答好

面试官问的面试题：

开始让小小的自我介绍一下，还问了实习的时间，是否有工作经验等等。总之只是对你有一个基本的了解，然后告诉我过后如果通过了会有一个面试。

3.5 人力资源实习生 面试经验(上海) - 杜邦

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156248-1-1.html>

面试过程：

投递简历后收到电话面试，聊了一些基本情况，过后就会收到电话问你有没有时间去公司面试，之后就会收到邮件通知时间地点。HR 人很好，面试过程聊了很久也很轻松

会问为什么选择非本专业的岗位之类的问题，聊天式

3.6 杜邦 - hr 实习生(上海)面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106274-1-1.html>

电话面试通过后就 hr 主管面试，问了我一些学校部门啊各人方面的问题，还问了会不会 excel 什么的

面试官提的问题：遇到过什么困难，如何解决 对人力资源的了解 对公司的了解 职业规划

3.7 杜邦 - 财务(上海)电话面试+1 对 1 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106273-1-1.html>

先电话面试，controller 面的，然后去公司直面，还是 controller，之后 controller 的老板面试

Controller 面的，详细了解了之前的工作内容，之后问了些个人发展之类的问题

3.8 杜邦 - 市场助理(上海)面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106272-1-1.html>

过程挺轻松的 比较轻松和愉快 先是电话问一些基本情况 然后询问具体有空的时间来公司 后来进行一对一或二对一的面谈

先是自我介绍, 为什么想来杜邦的市场助理? 觉得自己有什么优势和缺点; 能做多久; 英文水平如何; 现场做一个简单的笔试翻译

3.9 杜邦 - 财务实习生(北京)电话面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 29 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106271-1-1.html>

打了一个电话, 问了基本情况, hr 人很好, 问题也比较轻松, 只是可能那时候比较放松所以接到面试电话有一点懵, 没怎么答好

开始让小小的自我介绍一下, 还问了实习的时间, 是否有工作经验等等。总之只是对你有一个基本的了解, 然后告诉我过后如果通过了会有一个面试。

3.10 杜邦研发人员面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 29 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106270-1-1.html>

专业知识背景要求高 逻辑思维要缜密

第一轮电话面试 主要是 HR 和部门经理 问一下过去得经历 每个人大约半小时
然后到上海进行面试 公司报销了交通住宿等费用 先进行口头学术报告 一个一个小时
40 分钟讲 20 分钟提问 然后单对单的面谈 包括其它各部门的经理一个 3-4 个人
面试官的问题: 问为什么选择杜邦? 有一个研发的项目, 谈谈你的项目管理计划

3.11 杜邦销售代表面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 29 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106269-1-1.html>

杜邦销售代表面试有努力, 就有收获, 就能成功。

首先上午在学校举行一个宣讲会，然后就交简历，下午根据简历情况打电话通知面试，面试首先让你做个自我介绍，然后会给你一个销售场景，让你去解决，看你的思维模式，然后问你一些专业知识。最后会问你期望的薪金。

3.12 面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106268-1-1.html>

杜邦市场助理面试总体还是比较专业的，了解过往成功案例为主。

总体还是比较专业的，了解过往成功案例为主。也会问一些关于价值观的东西，可能外企都比较重视这些吧。另外，就是会试一下你的英文。

3.13 面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106266-1-1.html>

杜邦销售代表面试优秀的销售代表才能拿下大额订单。

面试的时候先自我介绍，说下自己的优势，以及求职愿望，然后 HR 会提问一些个人情况，对员工的自信心和整体气质比较看重。

3.14 今天的杜邦面试真的很失败。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106265-1-1.html>

今天答辩被臭骂一顿，心情沮丧来攒 rp 第一轮竟然是少见的 1vs1，hr 很亲切的，问东问西啥都问啊，都投了哪些公司，列举几个，有没有 offer，我说我之前投的都是 fmcg，实在太多，都记不起来了。但是后来要么被拒要么自己放弃了，没有 offer，为什么，因为我后来发现自己跟 fmcg 不合，尤其没有办法忍受很 fashion 的男生。

最近在面什么，最近投银行，因为很多公司的招聘都 close 了，银行正当红 Manufacturing 投了哪些，只有杜邦(汗，好像也真的只有杜邦
然后问为什么不留在博世，我说我不喜欢博世的文化
为什么投杜邦，杜邦跟博世有什么不同?杜邦更强调 creative，永远把安全放在第一，我想尝试美国公司的风格 career path(ms 是必问)以往的实习经历里面收获最大的一次，以往的社团经历里面担任的角色，以往参加创业大赛经历中团队合作的经历
你最看重的团队精神是什么，我说是倾听，这是网易的大叔面试的时候给我提的意见，获益匪浅。
展开来洋洋洒洒，问了有 40 分钟，我赶着下午答辩急死了。
最后提问时间，我问非工科背景的学生进 manufacturing 行业会不会有弱势，hr 答了好多，大意是这个 building 的多是没有行业背景的，但是作为 supporting。性质的工作其实也不一定要行业背景。

3.15 杜邦校招电面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106262-1-1.html>

投的 004，本来约的 11 月 3 号电面，后来没面成，改到 11 月 7 号，结果面试电话还打不进来，折腾半天终于接到电话，对于这种情况 hr 姐姐还是超级耐心，搞得我非常不好意思，一直在道歉。

第一个问题，你最自豪的经历是什么？然后问了问为啥觉得自己适合这个岗位？然后准备说四点，才说了两点，可能 hr 姐姐觉得时间不够了，后边的就让用中文说了，最后还让我举了个说服别人的例子就结束了。感觉无论中文问题还是英文问题基本都是按照简历上的经历大概问问（比如以实习为例，怎么找的这个实习？实习中遇到哪些困难？在实习中有哪些收获？其他的经历以此类推），然后还有性格啥的（strength&weakness），再有就是让你举例说明。还有就是如果投销售同时还有些科研背景的话，可能会问有没有兴趣技术岗。这些问题是我根据我的电面经验和看别的面经总结的，大概问题应该不会超过这个范围。还有就是我北京时间上午 9 点面试，一觉醒来之后，也就是北京时间晚上 7 点多就收到邮件参加 OT2，不得不说杜邦效率真是高。还有就是我感觉我面的真心好烂，可能就是像论坛里说的，电面确实通过率比较高。最后就是这个经验确实写的略晚，希望对明年的同学们有帮助吧，赞赞人品吧。大家都加油，我尽量努力给大家当好分母，。

3.16 CSR 终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2016410-1-1.html>

上上周去上海面过 AC 之后，昨天和 Great China Leader 用 Facetime 进行了终面。找工作找了这么久，感觉 case study，小组讨论都是可以好好准备的，最难的其实是聊天呀。现在明白宝洁那种聊法还是挺能看清楚一个人的。问了我几个常规问题之后，我又问了几个问题，听了 Maggie 的回答，顿时觉得刚刚自己的回答硬邦邦的，相比起来，Maggie 给人感觉特别 considerate，每个问题都回答的很详细，给了我很多额外的信息，语气也很温和。最后感谢了 Maggie 的面试和详细的解答，面试就全部结束了。



经过每次面试的了解，越来越喜欢杜邦这个公司，希望能有好结果，让我去上海吧

3.17 【11.9 电面】分享一次奇怪不走心的电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2006584-1-1.html>

虽然电面和 AC 通知已经过了很久了，还是很郁闷的想提这次电面，大概是我经历过最奇葩的电面了..... 分享后来人，祥瑞御免.....

11 月 7 号中午接到 HR 电话，约好 9 号 16:30 面试。

9 号 14:00 左右接到面试官的电话（中年男性），说他现在有空，可不可以提前电面。当时 lz 正在外面，听到这个简直脑袋一懵（既然会改时间为啥还要提前约好呢 = =）然后因为所在环境太嘈杂，于是说明了情况，问面试官是否必须提前，他说只是问一下有没有提前的可能性（这可能只是客气 = =），然后我说了最好还是按之前约好的时间电面吧，不好意思之类的说了好多，面试官也说那可以，到时候再联系你吧。

第二个电话如约而至，还是刚才的面试官，我在一开始就对之前环境不好没有提前电面的事致以歉意。随后开始面试.....

但我觉得面试官对我并没有任何兴趣.....

Q1 英文自我介绍

Q2 为什么不读 phd 而选 MKT

Q3 老家在哪（.....？然后 lz 说了 XX 省 XX 市这个问题就完了.....严重怀疑是被鄙视了还丢光了家乡人民的脸）

Q4 研究生为啥读这个学校（.....？lz 海外党，于是回答了学校对口，然后排名好，还有地理因素之类的.....）

之后问问题环节，首先问了面试官我申请的职位的发展情况，他只说了一句话.....

之后我问了市场部光伏氟的发展趋势，面试官说你这个问题不应该问 HR.....

然后就完了..... 感觉从头错到尾..... 然而不知道到底哪里有问题..... 也许只是和这公司气场不和.....

虽然和别人说过之后群众反映都是这面试官毫无职业操守不专业，但杜邦这样的公司怎么可能有不专业的面试官呢 = = 所以大概从一开始我拒绝调电面时间就注定了这个结果了吧.....

然后理所当然被刷，

看别的小伙伴的面试都非常正常，大概也只有我遇到这个情况吧..... 或者面试官对我本来就没啥兴趣于是才在有空的下 午 2 点随便面面我.....

总之炮灰了，还早找工作，祝大家好运.....

3.18 2015-11-10 电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2003033-1-1.html>

刚刚跟杜邦进行了电话面试，她预约的时间是 3:00，由于我所在的环境比较嘈杂，我提前在 2:40 就找到一个安静的地方静等电话。

我到等到 3:15 都没给我打电话，我就回去了（回到嘈杂的环境）。她 3:17 给我电话（声称她预约的时间是 3:10）。我跟她说，给我 5 分钟我找个安静的地方，她居然说“不行”...她说她的电话是一个接一个的，上一个耽误了时



间，不能再让我耽误时间（凭什么!!!）。然后，我到消防通道里面讲的电话，里面还有 3 个外人在抽烟。由于没有桌子，我就只能脱稿回答，之前准备的十几页稿子全都浪费了。

才开始问问题，她态度就挺不好的，很不耐烦，还弄反了我的本科学校和研究生学校。

我回答问题的时候，她一直打断我，搞得我好紧张。最后她让我用英语描述自己，要我说我的优缺点，但问题是，之前已经让我用中文描述过一次了...这时候我已经语无伦次了，因为之前准备的东西都说过了，总不能原版翻译英文吧...

本来对自己英文还有点自信，托福口语 27，现在居然被吓懵了...

觉得这个电话面试，一点都不尊重人，浪费我这么多时间准备。

问题如下：

- 1.你的本科和研究生最大的收益是什么？
- 2.你本科和研究生最大的成就是什么？举例说明。我愣了一下，问题怎么有点重复，问题 1 里面我谈收益的时候



就说了成就的问题。好在我够机智，之前准备得比较多。

3.我大学参加过社团活动和公益活动，她就问我，如何安排时间。这个问题简单。

4.你有什么品质和缺点（中文）。惯例三优一缺，每一点都有事例。她居然直截了当的说我说的太空泛...

5.用英文介绍你自己，说说自己的性格的优缺点（英文）!! 没看错，接着就用英语文问！感觉时间停止了...卡壳至少 5 秒钟，一句话都说不出来。

6.反问问题时间，这里我委婉的指出，是她迟到导致我过度紧张。反正我已经基本放弃了，电话面试效果实在太差，心情也不好了。问了几个问题：有没有培训，她解释得挺详细；问工作多年之后，有没有机会去外国工厂、公司进修，她说一般情况下没有（一般情况下.....）就这么一句。对话结束之后，我还准备了一段感谢语，我才说道“感谢您今天给我进行电话面试，如果.....”，她就说“不用谢，再见”，就只听到嘟嘟嘟嘟



嘟.....

3.19 电面-customer service & sales (EKC)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2002988-1-1.html>

刚接到的电面，问题如下：

1. 2 分钟介绍自己，给 hr 关于自己简历的 highlight
2. 你遇到的最困难的事情是什么，怎么解决的，这件事对你有什么影响
3. 刚刚你举的例子我认为是因为你经验不足，再举一个实习遇到的例子吧
4. （针对我刚举的例子）这个 case 肯定也是以前别人也做过但是没有成功，那你认为你成功的关键点是什么
5. 英文问题：你为什么选择杜邦，选择 customer service；你大学的专业是你的第一志愿吗，为什么选择这个专业；你是哪里人，你意向 location 是哪，为什么；为什么你父母鼓励你进跨国公司；你的两个志愿，你首选是哪个；如果我想更了解你的性格，你用哪几个词来描述自己，有点和缺点
6. 你选择工作的标准是什么

hr 特别 nice，整个电面流程气氛非常好，很喜欢杜邦公司，希望有机会能进入下一轮啦~~

3.20 16 校招-OT2 之后面试经历（止步于群面）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2001704-1-1.html>

哇哇哇~好激动啊~今天接到来自上海的电话，预约了下周的电面，来论坛里看了看，好像大家还没有什么动静哇，

还是说只有我这么不淡定  期待一切顺利，电面回来再跟大家分享啦~ 

更新---电面：

预约了 11 月 10 日下午 2 点半，电话在 2 点 13 分打来，说是上一个面试者没有接电话，问我方不方便提前面，同意了。然后 HR 开始跟我说了一下背景情况，相继问了以下几个问题：

- 1) 2-3 分钟介绍下自己，突出自己的特点，包括性格、实践经历等；
- 2) 问了家乡和 location 的问题

接下来，HR 说我们用英文交流吧，当时楼主心里真是万般滋味啊。。 

- 3) strength and weakness? 具体例子?
- 4) most impressive experience during internship
- 5) career path in the following 3 to 5 years
- 6) double check location, 是不是打算长期在上海，杜邦很注重员工的稳定性；

都是常规问题，还好楼主之前有好好做准备 

另外，看到好多同学说 HR 的语气问题还有时间安排，其实我觉得可以理解，要在几天时间内面完这么多的候选人是挺辛苦的，作为被面试方来说，无论 HR 是以怎样的方式抛出问题来，我们都应该尽力保持真正的自己，尽

力发挥，剩下的就交给缘分啦~~大家加油~(^ω^)/



更新---one day assessment

11月21日，果真是大牛云集的一天。

具体安排：上午群面，下午 case study 加部门面，楼主比较弱，止步于群面。

群面是设计一个营销方案，包括项目定位、目标市场、发展模式及营销策略四块，个人感觉最后展示环节很重要，每个人都必须说话，而在大家都有话说的前提下，语言组织与表达、公共演讲技巧的差别可以说是非常关键的。遗憾止步于此，不过看到这么多优秀的 candidate 后，我也有了不少反思。另外，杜邦的校招还是很人性化哒，面试现场观察打分的 HR 真的很多。。。

恩，就酱紫~

3.21 大家交流一下，顺便再分享一下电面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014年11月11日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1908027-1-1.html>

投的 004，本来约的 11月3号电面，后来没面成，改到 11月7号，结果面试电话还打不进来，折腾半天终于接到电话，对于这种情况 hr 姐姐还是超级耐心，搞得我非常不好意思，一直在道歉。第一个问题，你最自豪的经历是什么？然后问了问为啥觉得自己适合这个岗位？然后准备说四点，才说了两点，可能 hr 姐姐觉得时间不够了，后边的就让用中文说了，最后还让我举了个说服别人的例子就结束了。感觉无论中文问题还是英文问题基本都是按照简历上的经历大概问问(比如以实习为例，怎么找的这个实习？实习中遇到哪些困难？在实习中有哪些收获？其他的经历以此类推)，然后还有性格啥的 (strength&weakness)，再有就是让你举例说明。还有就是如果投销售同时还有些科研背景的话，可能会问有没有兴趣技术岗。这些问题是我根据我的电面经验和看别的面经总结的，大概问题应该不会超过这个范围。还有就是我北京时间上午 9 点面试，一觉醒来之后，也就是北京时间晚上 7 点多就收到邮件参加 OT2，不得不说杜邦效率真是高。还有就是我感觉我面的真心好烂，可能就是像论坛里说的，电面确实通过率比较高。最后就是这个经验确实写的略晚，希望对明年的同学们有帮助吧，赞赞人品吧。大家都加油，我尽量努力给大家当好分母，。

3.22 007 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014年11月5日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1903691-1-1.html>

昨天没有接到预约电话，4个未接来电，打过去是电话录音，不过好在收到了预约电面的邮件。
今天电面，主要是中文，最后问了两个英文问题，20分钟结束。
祝大家好运！

3.23 2014 杜邦 005TE 岗新鲜电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1902099-1-1.html>

正如 10.31 电话里告知的那样，来自杜邦 HR 的电话在 10:30 准时打来，对方电话信号有问题声音特别小，折腾了 5 次后终于通上话了，面试时间也变成 15 分钟。

对方是个轻声细语的 MM，简单确认过身份后就正式开始。我知道会有英文提问，但没想到一上来就是英文，问了一些很基本的问题，why this program, why this position, personality 之类的，lz 人在实验室，就没什么安静的



地方，只好一个人蹲在走廊上面完的，形象。。这么想想，感觉就是想考查英语水平的。三个问题过后就转成中文，围绕我简历上的实习经历，奖学金两个方面各提了一个问题。猜想是我的这个过程坎坷太多，浪费了一些时间，最后也没给我提问的机会，就直接告诉我如果通过了电面，20 号会到上海参加下一轮面试，我当然还没脱离紧张状态，还是有点语无伦次，一时没想到怎么接话，竟然白痴地问了人家费用是不是报销，人家说那是



当然的啦，真被自己蠢哭了 虽然也是有一点准备的，但英语不够流利始终无法弥补，全部问题感觉回答得



都很中规中矩，HR 姐姐感觉听得也不是很走心，所以.....

这个岗位今年才招一个人，而且听说 R&D 基本最后招的都是博士，我这个学渣小硕还是默默地当个分母吧。找资料的时候发现电面的经验分享很少，写下我的经历希望能给有需要的人一个参考~



求 RP，求 OFFER

3.24 杜邦电面分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1901308-1-1.html>

楼主首次发帖，希望对大家有帮助。杜邦电面是提前预约的，而且电面很守时，HR 很 nice，总共 20min。

电面直接开门见山，不用做自我介绍之类的。

因为楼主实习比较多，HR 主要问的实习方面的问题，你是怎么找到实习的，找实习难吗？实习中遇到的最大困难是什么？

对发表的文章，HR 问哪个项目是最困难的？你是怎么拿到的？

针对你的个人评价里的点提问。

英文 2 个问题，一个是为什么你觉得你适合你申请的这个岗位，另一个是如果 R&D 和这个岗位，你更 prefer 哪个？

最后 3min，问你有什么问题要问 HR。

楼主问 HR 什么时候给通知，HR 说下周给通知，如果通过电面，则下周某一天上午群面，下午经理单面。电面到群面的比例为 1/3，群面到录取的比例为 1/2。

3.25 杜邦最新电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1898693-1-1.html>

刚结束电面，20min, 大部分中文，最后两个英文，HR 很 nice



你是怎么找到这两个实习的？从这两个实习学到了什么？

上级对你的评价是什么？有没有你提出一个建议没有被采纳？

对你影响最深的人？

你最自豪的事情？期间有没有发生什么困难和阻碍

遇到的比较大的困难

3.26 OT2 之后的面试

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1774235-1-1.html>

OT2 做完，昨天收到电话说周三去杜邦跟部门经理单面，如果过了就参加周六的群面。重点是今天又收到 HR 姐姐电话，通知周六群面时间，并且表示她没安排过经理单面，楼主晕了，最后 HR 姐姐说两个都参加，而且!! 楼主申请的是技术工程师啊!! 明天面的是采购经理!! 职位是 sourcing!! 这职位我太喜欢了，不知道今年是招几人，



校招里没写。有木有同样收到通知的小伙伴？求抱团!! 群面是周六下午 1 点那场!

3.27 电面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1764874-1-1.html>

我的电面是 14 分钟, 时间很准确, 就是预约的。hr 姐姐说是中文的时候我还很惊讶。职位 004 开始是 1 分钟的 background 简介, 然后 hr 提问觉得你自己相对其他人有哪些优势 然后 hr 问你的 3-5 年的职业规划 然后科研上我的文章和专利怎么回事 你的学术 background 很强, 为什么不选择研究岗位 然后 2 个英文问题, strengths 和 weakness。 最后是我提问, 问多久给下一步通知, 答曰 2 个星期内争取

3.28 电面杜邦

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1761410-1-1.html>

很人性化
前天晚上约时间 昨天早上按约定打过来 一共面了 20min

自我介绍之后问为什么选择杜邦
然后就说你报的这个职位 愿不愿意考虑其他的职位
说了三四个和网上不一样的职位 让我来选 问愿不愿意考虑 那个意愿更强

然后问英语六级成绩 还考没考过其他英语考试
之后换英文
自我介绍
问你的优缺点
之后一直就前面你说的优缺点发问
主要是缺点

之后中文 简单问了下科研 奖学金

3.29 今天电面了

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1760658-1-1.html>

杜邦还是很 nice 的, 上周和我预约了电面的时间~略晚了一些就打过来了~
很囧的是它先打给了我 bf...大概是看串了紧急联络号码之类的? 然后我 bf 让它直接打给我~略囧~
我投的是客服代表职位结果 HR 姐姐上来就问我愿不愿意调到市场部。。 of course 吖!

第四章 杜邦综合求职经验

4.1 中规中矩面试过程，人比较 nice.

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106267-1-1.html>

先是 onlion test，题目么网上那套题目。几率、数列，三个不同类型的 case study。

半个小时都做完，相当于十分钟做好一个。

自己没有相关的项目经验，是全新的 modelling 分析。

两个台湾的总监，还有一个男的是电话 call in，总共 3 个人一起，压力面试。

4.2 杜邦的独特面试

作为化工界老大的杜邦公司在很多方面都独具特色。但公司的企业理念的第一条就是重视人才，其中，重视对员工的培训尤为突出。杜邦公司不仅注重对每一位员工的培训，而且培训方法也很独特。

一、系统的培训方案：杜邦公司不仅具有严密的管理体系，而且拥有一套全面的、独特的培训体系。公司的培训协调员只有几个人。每年，他们会根据杜邦公司员工的素质、工作经验、各部门的业务发展需求等拟出一份培训大纲。此份大纲上清楚地列出了该年度培训课程的题目、培训教员、培训内容、拟达到效果、授课时间及地点等。此份大纲在每年年底分发给杜邦各业务主管。公司的各位业务主管会根据培训大纲的内容结合下属的工作经验及需求有针对性地选择课程，为下级员工报名参加培训。

二、平等的培训机会：公司中每个员工的教育背景、工作经验都有所不同，因而要根据员工不同的需要给予不同的培训。在年度工作总结中，每位员工都可以向自己的上级提出自己的培训需求。上级主管会根据员工的工作范围，并结合员工自己的需求，参照培训大纲为每个员工制定一份培训计划，员工会按此计划参加培训。

为了保证员工的整体素质，每位员工都有机会接受某些基本培训如公司概况、商务英语写作、有效的办公室工作等。杜邦公司一直很重视对员工的潜能开发。它会根据员工不同的职位给予不同的培训。从前台接待员的“电话英语”到高级管理人员的“危机处理”，每一位公司员工都会在各自职位上有机会接受不同的培训。

除了公司的培训大纲里的内容之外，如果员工认为社会上的某些课程会对自己的工作有所帮助，就可以向主管提出，只要合理，公司会安排员工参加。

三、特殊的培训教员：杜邦公司的培训教员一部分是公司从社会上聘请的专业培训公司的教师或大学的教授、技术专家等，而更多的则是杜邦公司内部的资深员工。在杜邦，任何一位有业务或技术专长的员工，小到普通职员，大到资深经理都可作为知识教师给员工们讲授相关的业务知识。

杜邦公司如此特殊的培训方法，令全体员工素质普遍提高。因而杜邦的“人员流动率”一直保持在很低水平，在杜邦总部连续工作三十年以上的员工随处可见，这在美国应是很难得的。

4.3 杜邦：本土之道

虽然尚未完全摆脱特富龙危机，杜邦却在中国开始发力大举扩张——扩大在中国的生产与研发规模。

11月22日，杜邦大中国区总裁唐博伟(ThomasGPowell)宣布建设了3年、投资1500万美元的杜邦中国研发中心在上海张江高科技园区正式开幕，该研究中心是杜邦公司在海外设立的第三大公司级、综合性科学研究机构。

而此前一天，他刚刚在北京人民大会堂签了一项协议，杜邦将在山东省东营经济开发区投入10亿美元建立世界级的钛白粉生产基地。

这一项目创造了三项纪录——是杜邦成立200多年以来最大的一次海外投资，同时也是杜邦进入中国以来最大的一次投资项目；对于山东省来说，则是历史上山东省一次性吸引外资最多的项目。

唐博伟表示，2004年中国市场的销售额占了杜邦公司全球销售额的5%，而增长则达到32%，成为杜邦全球第二的高增长市场，是杜邦未来全球策略的关键。而这次战略布局，表明杜邦前中国区总裁查布朗(CharlesBrown)一直在中国坚持小步快跑的投资战略正在改变，唐博伟带领的杜邦中国软硬兼施，开始了在中国市场生产和研发本土化的大举发力。

投资：从小步快跑到跳跃

去年1月，来到中国将近20年的杜邦为了突出中国市场的地位，将中国区升级为大中国区，而唐博伟主动请缨来到中国担任领导人。

今年5月，唐博伟提出了到2010年把在中国的投资额翻一番的目标，要知道，自1984年进入中国以来杜邦累计投资不过7亿多美元，在中国最大的投资也不过4000万美元左右；当时很少有人想到仅仅半年之后，这项投资10亿美元的大型项目就使他提前5年完成了投资目标。

根据协议，这个全新钛白粉生产设施项目总投资额将超过10亿美元，其中包括杜邦公司的初始投资、配套供应商的设施投入和后续扩建计划。该独资设施计划于2010年投产，初期年产量20万吨钛白粉，员工人数大约350名。这将是最大、世界领先的钛白粉生产企业。当然，这项计划尚有待中国相关政府部门的批准。

钛白粉是一种白色颜料，广泛应用于涂料、塑料和造纸行业增白提亮。唐博伟透露，杜邦目前在中国最大的一块业务是工程塑料，其次就是钛白粉业务。据了解，全球市场的钛白粉需求正快速增长，去年价格上涨超过了10%，但目前大量依靠进口。目前，杜邦钛白科技是全球最大的钛白粉制造商，在美国、墨西哥、巴西和中国台湾观音县均设有生产厂，而这次在内地进行这样世界级工厂的建设说明杜邦意在维持其在钛白粉市场的龙头地位。

这样巨型的项目为什么选择了山东东营呢？

杜邦的首席技术官唐乐年(ThomasMConnelly)解释，由于大量的建设，在亚洲市场，特别是在中国，目前

和将来对钛白粉的需求增长比世界其它地区都要快，几年来，他们一直在亚洲寻找新的厂址。一是由于东营地处京沪等消费市场的中心，二是其临近黄海，与日韩市场接近，日后产品除了满足中国市场的需求，还可以方便外销；而且，东营附近有胜利油田，非常有利于原材料的提供；加上有黄河水源和黄河边滩涂地的资源。“在经过 8 个月谈判和考察之后，最终选择了综合条件最好的东营。”他说。

作为开放以来山东省一次性吸引外资最多的项目，山东和东营的政府也给予这个项目极大的支持。为了吸引杜邦落户，东营将建造一条通向新厂址的 25 公里铁路，胜利油田也请示上级中石化公司同意新厂落成之后提供每日 7 万-10 万立方米的天然气。

当然，东营做的努力将带来巨大的回报。东营经济开发区管委会主任初宝杰表示，该项目将至少拉动东营市 GDP 实现 2 个点的增长，并带来 5 亿元税收，同时增加约 3000 个直接就业机会和超过 1000 个间接就业机会。

研发：迟到者起步

“听到任命的时候我毫不犹豫地答应下来，这是杜邦年轻经理最好的工作之一。”杜邦上海研发中心主任王林说。

据了解，其实数年前，上海、苏州和深圳等地就曾经邀请杜邦将研发放在本地，但杜邦总部当时没有积极回应。直到 2003 年，杜邦主动找到了上海市政府，提出在张江高科技园设立研发中心。

目前，这个研发中心仅大楼的建设就要花 1500 万美元，而未来人员的培训和设备的投入，也将是一个可观的数字，据说加起来接近 2000 万美元，未来将发展为 400 名员工。在现有的 100 多名员工中，全部是大学以上学历，其中 25% 是博士学位。

杜邦的首席技术官唐乐年管理着杜邦全球 75 个研发中心，其中大部分是各个业务部门建立的，上海研发中心成为继瑞士和日本之外，杜邦在海外设立的第三大公司级综合性研发中心。他对上海研发中心显然抱有巨大的希望。

他表示，之所以选择上海建立研发中心主要有两个原因，一个是响应当地客户的需要，第二个就是和当地的科研界更好的合作。在中国杜邦会加强高分子聚合物研究，因为很多本地客户在这方面比较活跃，生物技术的研究也会在上海中心开展。

而对王林来说，未来每年的挑战都将是不一样的。“第一年我希望整个组织能够以非常安全的方式运作起来。而明年我要做的是确保研究出的技术成果能够真正的帮助公司不断的成长和发展，另一方面也要考虑知识产权保护方面的问题。”

4.4 谈谈在杜邦半年的感受

HR JJ 说让我们这些新人帮忙去 BBS 上给公司今年的校园招聘造造势，听说有水可灌，一帮人都极其兴奋。

说实话，也的确觉得多少有些造势的必要，因为杜邦实在太低调了…作为一个非化工类的学生，在去年去参加宣讲会之前，我对杜邦惟一的印象就是曾经赞助过“我型我秀”的杜邦莱卡，然后才知道原来尼龙啦、氟利昂啦最初都是杜邦的商标名；目前绝大多数的防弹衣使用的都是杜邦的纤维材料；非典时期医护人员的防护服也是

杜邦的；甚至，在杜邦 206 年的历史上，还曾有过 2 个诺贝尔化学奖得主。

于是怀着无比的崇敬之情以及对应聘职位的热爱，经历一系列的笔试、面试后，终于拿到了这个梦寐以求的 offer。从 4 月起到公司实习至今，也有差不多半年了，也的确颇有不少感受想要与人分享。

1. Care for People

坊间传闻，杜邦是一家很适合养老的公司，我相信此言不虚。所谓“养老”，并不是说工作清闲、无事可做，而是因为公司给了每个员工足够的尊重与自由的氛围，让人倍觉心情舒畅、不愿离开，久而久之就在杜邦待啊待的就待到退休了…在我的部门里，老外自不去说了，即便是中国人，待了 7、8 年，十数年的也比比皆是，这对于外资企业大潮兴起也就十多年的中国市场来说，实属难得。

“Care for People”这个话题很大，也很难在这样一篇短文里说清楚。就列举几个我感触较深的小细节吧：

公司搬到张江后为员工提供午餐，四菜一汤一粥+两份水果/酸奶的标准，某天，在食堂的橱窗上看到一个温馨提示：孕妇可任意挑选自己喜欢的食物。很小的一个举动，但很温暖；

汶川大地震后两小时，公司发出群信，要求 manager 立即联系正在四川及陕西出差的员工，并要求正在当地且处境安全的员工发送平安邮件给自己的 manager；此后就是连着近两个月的每日更新灾区最新情况并暂缓一切前往四川的出差。到 7 月的时候，又给老家在灾区的员工放了探亲假，报销来回路费。捐款是一定的，除了资金捐助之外，杜邦也利用自己的专业特长优势向灾区捐赠了大批防切割手套、防护口罩、防护服等；

7 月正式入职之后，我连着出差了近两个月，期间，老板几次对我说，如果觉得出差太多影响到生活了，一定要提出来；

每个员工每年至少有 12 天的年假，外加 3 天公司的统一休假(一般会安排春节啦五一啦多放一天之类的)，以及 3 个月的带薪病假。有次听人聊起说如果没有把年假休掉，老板会找你谈话，希望你不要过分关注工作，还要关心自己的生活和家庭；

公司还有一个员工协助计划，简单来说，就是公司出钱给每位员工及其家人请了心理咨询师，可以面对面或通过电话解决各方面的心理问题；

所有的老板都很 nice，一直流传的一种说法是，老板的评价只有三种：好，很好，非常好…

2. Safety

说到杜邦，另外一点不得不提的就是杜邦的安全文化，由于是军工厂出身，杜邦在安全问题上一一直很慎重，公司最著名的一句口号就是: **Our Target Is Zero**。而且杜邦的安全理念不只是停留在生产操作层面，而是真正能够渗透到每个人的日常生活中。

到杜邦接收到的第一个安全理念就是：坐车要系安全带。公司租用的任何车辆都一定会保证每个座位上都有安全带，老实说，当我第一次看到一辆个个座位有安全带的大巴时，我是很震惊的…

说个我第一次出差去工厂的故事吧。

临出差前，admin 交给我一顶安全帽一副安全眼镜一双安全鞋，说去工厂要用的。

去的那天，同事开着自己的车来接我，我想自己的车，不用系安全带吧，岂料，上车后，同事说，把安全带系好哦，不系我不能开的啊。…

到了工厂，登记刷卡进入厂区，我很新鲜的四处张望，只听同事说，Ellien 啊，公司规定在厂区内要走在人行道里的。低头，才发现果然厂区里的道路跟马路上一样也划分了车道，甚至还有横道线…进了办公楼上楼，走了两级楼梯，同事又在后面叮嘱了：走楼梯要扶扶手哦…

中午一起去吃饭，看到同事远远地在前面等我，于是赶紧跑了几步追上去，不料她拼命摆手：不能跑不能跑，厂区内不能跑的…

有一次跟同事聊天，他说，杜邦最初在美国的 trainee 计划长达九年；他问我，你知道为什么要九年么？因为要让杜邦的安全理念完完全全渗入到一个人的血液里，需要九年…

3. Career Development

这个可能才是大家最关心的一点吧。

杜邦的校园招聘培训计划叫 NCG (New College Graduate) Program, 为期一年, 每三个月会有一次集中的培训。与其他公司的 MT 不同, 杜邦的 NCG 从申请开始就是定岗的, 但这并不意味着没有第二次选择的机会。我们这一届的 NCG 中, 有不少人经历了 n 个部门 n 次的面试, 就是 hr 在帮助他们寻找最适合的岗位。

具体的培养方式上, 杜邦强调的是从工作中、从实践中去学习, 公司也十分乐于给新人机会尝试。

先从我自己来说, 我的职位比较特殊, 简单来说, 就是担当一个 project leader 的角色, 在公司内部开展改进项目, 通常来说, 这个职位一般都会要求 5 年以上的工作经验; 但是杜邦却想做这么一个尝试, 试试一种新的途径, 因此我也很幸运地成为了第一个一毕业就来做这个职位的“螃蟹”。

做 sales 的同学, 则是一上岗就被分配了客户让他们独立去处理去 follow 了, 享有的资源比如 TSD 的 support 啦, CSR 的 support 啦, 和老板们都是一样的。虽然是新人, 公司也给予了充分的信任, 大家都自己有决定权。

有一个同学是做危险品进出口法规协调的, 这个工作出不得差错, 一不小心就可能会涉及到法律问题, 但一入职, 居然就让她自己扛起来一部分, 连她自己都说, 老大是挺胆大的...还有做 sourcing、做 SHE、做 finance 的同学, 也都是从入职开始就独当一面。

当然公司并不只是把大家扔进海里就让大家自己扑腾了, 老板们都站在岸边密切地注视着大家, 看到有危险了就来帮一把; 觉得累了, 也随时可以自己爬向岸边去向老板求助。

成为 DuPont 已经半年了, 却觉得时间过得很快, 就像很多同事说的, 不知不觉就 7、8 年了, 自己都没感觉到。

杜邦就是这样一个有着非常独特的企业文化, 让你不知不觉就陷了进去的地方:)

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十六版，2022 校园招聘冲刺）

下载地址： <http://download.yingjiesheng.com>

该电子书特色：内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2022 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

