

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘

华为篇

应届生论坛华为版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-158-1.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 华为公司简介.....	5
1.1 华为公司概况.....	5
1.2 华为公司业绩.....	6
1.3 华为企业机构.....	7
1.4 华为竞争对手.....	8
1.5 华为合作公司.....	8
1.6 华为企业荣誉.....	8
1.7 华为企业历史.....	9
1.8 华为发展战略.....	11
1.9 华为生涯管理.....	11
第二章 华为笔试资料.....	12
2.1 华为 2021 秘书笔试.....	12
2.2 【120min 网上测评】	12
2.3 【2021-客户经理岗-实时更新】	13
2.4 华为 2018 校园招聘技术类在线测试模拟测试截图	14
2.5 2018 校招 华为武汉地区文秘岗笔经.....	17
2.6 2017 届华为合同商务岗【广州地区】综合测评	17
2.7 江西财经大学 10.18 校招笔试题.....	18
2.8 华为财经北京地区笔试经验（金融类）	19
2.9 华为 文秘 上海 小小笔经.....	19
2.10 10-11 上午九点，新鲜出炉的笔试.....	20
2.11 华为文秘岗位上海笔试.....	20
2.12 2016 华为财经笔试.....	21
2.13 唉，华为财经笔试.....	21
2.14 2016 华为财经成都笔试回忆+复习整理.....	21
第三章 华为面试资料.....	37
3.1 华为财经专员一二三面复盘.....	37
3.2 华为财经专业面面经整理+一些回答.....	39
3.3 留学生场面经.....	43
3.4 华为财经专业面及主管面.....	43
3.5 华为财经主管凉经.....	45
3.6 华为深圳站面试凉经.....	45
3.7 123 面汇总.....	45
3.8 华为财经 123 面分享-已收到 offer.....	46
3.9 华为财经——杭厦面经.....	46
3.10 11.28 消费者管培生面筋.....	47
3.11 华为财经税务岗三面回顾.....	48
3.12 华为秘书面试分享.....	49
3.13 财经一面凉经.....	51
3.14 华为财经面经.....	52
3.15 财务专员~	52
3.16 华为财经南昌 2021 春招三面回顾.....	53

3.17 2021 华为财经春招面经.....	53
3.18 华为财经春招面试.....	54
3.19 华为财经 20210414 北京场面试.....	55
3.20 华为财经一二三面经.....	55
3.21 4.19 海外线上一二三面面经.....	56
3.22 华为财经春招面经.....	56
3.23 华为财经 123 面经验.....	57
3.24 华为财经暑期实习三面经验-上海场.....	58
3.25 2 专业面+1 主管面 面经分享 粤港澳场.....	58
3.26 华为审计专业面.....	60
3.27 财经面经.....	60
3.28 华为审计面试.....	60
3.29 华为审计主管面.....	61
3.30 10.21 华为审计一面.....	61
3.31 华为审计专员远程面下一步通知.....	61
3.32 华为三面全过程 求 offer	62
3.33 华为审计专业面+主管面全记录.....	63
第四章 华为综合求职经验.....	64
4.1 华为财经暑期秋招经验+签约	64
4.2 华为财经三轮面经（回馈求被捞）	65
4.3 华为财经专员 2020 春招回顾.....	66
4.4 投递华为实习生被转成正式工作面试.....	67
4.5 2020 春招华为消费者管培生面经总结.....	68
4.6 华为消费者管培生面经.....	72
4.7 【华为秋招】2019 年华为消费者管理培训生岗秋招复盘(供参考)	74
4.8 华为消费者管理培训生综合面经.....	78
4.9 华为财经 2020 届校招面经.....	80
4.10 华为财经 2020 届财经专员完整面经.....	81
4.11 12.24 北京留学生专场【Marketing 经理】经验分享---已收 offer.....	83
4.12 普通应届文科生，如何拿到华为 Marketing 经理 offer? ? （留学生）	85
4.13 回馈论坛：12/21 日上海留学生专场，华为客户经理，offer 已拿	87
4.14 华为财经南昌站~从网申到签约.....	92
4.15 华为南昌站面经~跪求 offer~.....	93
4.16 华为财经，从网申到签约.....	94
4.17 华为供应链从网申到 offer 经历分享	98
4.18 华为财经成渝地区笔试+面经（自觉写的很认真）	98
4.19 回馈论坛-华为北京 10.26 走完全程	100
4.20 回馈论坛~华为财经广州地区 已收到 offer~.....	102
4.21 [2018.9.18 上海秋招场] MKT Offer（10.24）	105
附录：更多求职精华资料推荐.....	107

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 华为公司简介

1.1 华为公司概况

华为官网：

<http://www.huawei.com/cn/>

华为公司



华为是全球领先的下一代电信网络解决方案供应商，华为致力于向客户提供创新的满足其需求的产品、服务和解决方案，为客户创造长期的价值和潜在的增长。

华为产品和解决方案涵盖移动（HSDPA/WCDMA/EDGE/ GPRS/GSM, CDMA2000 1X EVDO/CDMA2000 1X, TD-SCDMA 和 WiMAX）、核心网（IMS, Mobile Softswitch, NGN）、网络（FTTX, xDSL, 光网络, 路由器和 LAN Switch）、电信增值业务(IN, mobile data service, Boss)、终端（UMTS/CDMA）等领域。

华为在印度、美国、瑞典、俄罗斯以及中国的北京、上海、南京等地设立了研究所，44000 名员工中的 48% 从事研发工作，截至 2006 年 6 月已累计申请专利超过 14000 件，已连续数年成为中国申请专利最多的单位。华为的营销及服务网络遍及全球，为客户提供快速、优质的服务。目前华为的产品和解决方案已应用于 28 个全球前 50 强的运营商，服务全球超过 10 亿用户。 ..

愿景使命

愿 景： 丰富人们的沟通和生活 ..

使 命： 聚焦客户关注的挑战和压力，提供有竞争力的通信解决方案和服务，持续为客户创造最大价值。 ..

战 略： 以客户为中心的战略

✧ 为客户服务是华为存在的唯一理由；客户需求是华为发展的原动力。

✧ 质量好、服务好、运作成本低，优先满足客户需求，提升客户竞争力和赢利能力。

✧ 持续管理变革，实现高效的流程化运作，确保端到端的优质交付。

✧ 与友商共同发展，既是竞争对手，也是合作伙伴，共同创造良好的生存空间，共享价值链的利益。

研究开发

华为持续提升围绕客户需求进行创新的能力，长期坚持不少于销售收入 10% 的研发投入，并坚持将研发投入的 10% 用于预研，对新技术、新领域进行持续不断的研究和跟踪。目前，华为在 FMC、IMS、WiMAX、IPTV 等新技术和新应用领域，都已经成功推出了解决方案。

华为主动应对未来网络融合和业务转型的趋势，从业务与应用层、核心层、承载层、接入层到终端，提供全网端到端的解决方案，全面构筑面向未来网络融合的独特优势。

我们在瑞典斯德哥尔摩、美国达拉斯及硅谷、印度班加罗尔、俄罗斯莫斯科，以及中国的深圳、上海、北京、南京、西安、成都、武汉等地设立了研发机构，通过跨文化团队合作，实施全球异步研发战略。印度所、南京所、中央软件部、上海研究所通过 CMM5 级国际认证，表明华为的软件过程管理与质量控制已达到业界先进水平。持之以恒对标准和专利进行投入，掌握未来技术的制高点。

标准与专利

华为技术有限公司加入了 ITU、3GPP、IEEE、IETF、ETSI、OMA、TMF、FSAN 和 DSLF 等七十个国际标准组织。2006 年，华为向这些组织提交文稿 2900 多篇。

华为担任 ITU-T SG11 组副主席、3GPP SA5 主席、RAN2/CT1 副主席、3GPP2 TSG-C WG2/WG3 副主席、TSG-A WG2 副主席、ITU-R WP8F 技术组主席、OMA GS/DM/MCC/POC 副主席、IEEE CaG Board 成员等职位。

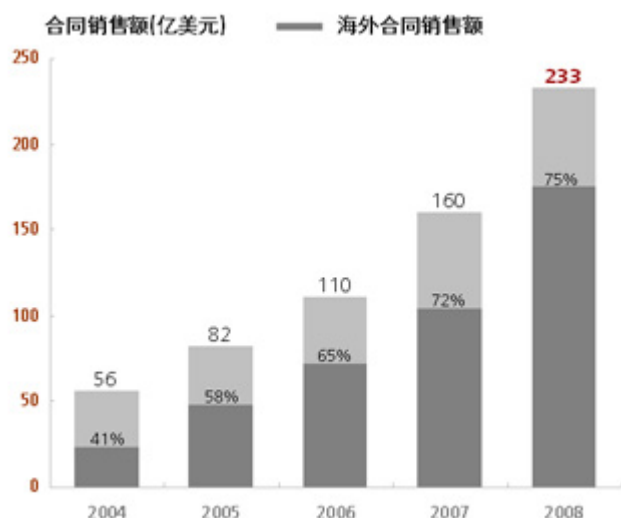
40000 名员工中的 48% 从事研发工作，截至 2008 年 6 月，华为已累计申请专利超过 29,666 件，连续数年成为

中国申请专利最多的单位。

2008 年 2 月 21 日，据世界知识产权组织（WIPO）报道，华为 2007 年 PCT 国际专利申请数达到 1365 件，位居世界第 4，较前一年上升 9 位。前三名的企业分别是松下、飞利浦和西门子。

1.2 华为公司业绩

2008 年华为实现合同销售额 233 亿美元，同比增长 46%。其中 75% 的销售额来自国际市场。



华为 2008 年里程碑

- ◇ 移动领域建立领先地位
2008 年，华为在移动设备市场排名全球第三。（Source: Informa）
- ◇ 业界第一个 LTE/SAE 商用网络
TeliaSonera 选择华为在挪威首都奥斯陆部署全球首个 LTE/SAE 商用网络，为用户提供全新的移动宽带业务。
- ◇ 北美第一个面向 LTE 的 WCDMA/HSPA 网络
加拿大运营商 Telus 和 Bell 共同授予华为 WCDMA/HSPA 网络合同。
- ◇ 推动全球全 IP 核心网转型
截至 2008 年底，华为全 IP 架构的移动软交换在全球累计出货量超过 12 亿线，帮助运营商构建更加开放而灵活的网络架构。
- ◇ 最长的 40G 无电中继传输正式商用
华为为 TransTeleCom 承建的 40G 传输网络连接了莫斯科和圣彼得堡，无电中继跨距达到 1140 公里，大幅度降低每比特的传输成本。
- ◇ 首家发布 10T 超大容量集群系统
华为发布 NE5000E 集群路由器系统，引领集群路由器进入电信级时代，积极推进全 IP 宽带的发展。
- ◇ 成为全球领先的 GPON 设备供应商
我们的 FTTx 解决方案已服务全球 50 多家运营商。2008 年，华为率先推出了 10G EPON 和 10G GPON 样机，将帮助运营商为用户提供更好的超宽带业务体验。
- ◇ 专业服务快速增长
华为致力于为客户提供快速、专业、持久的服务。我们交付了超过 45 个管理服务项目，2008 年管理服务销售额同比增长 67%。
- ◇ 推动移动宽带产品全球快速发展

华为移动宽带产品全球累计发货量超过 2500 万部，市场份额位列全球第一。

✧ 加入国际行业环保组织 GeSI （Global e-Sustainability Initiative）

华为将通过该组织探索 ICT 行业自身的节能减排等议题，与行业伙伴共同推动全球绿色通信事业的发展。

✧ PCT 专利申请数量居全球第一

2008 年，华为 PCT (Patent Cooperation Treaty, 专利合作条约)国际专利累计申请 1737 件，居全球第一。(Source: WIPO)

1.3 华为企业机构

全球销售及服务网络



在全球建立 8 个地区部、85 个代表处及技术服务中心。3 级客户服务体系（总部，地区部，代表处）。中国各地办事处



在中国建立了最大的服务网络，包括 30 个办事处和覆盖全国 300 多个本地网的服务平台。

1.4 华为竞争对手

思科、UT 斯达康、港湾网络、中兴等。

1.5 华为合作公司

管理合作

从 1997 年起，我们同 IBM、Hay Group、PwC、FhG 等世界一流管理咨询公司合作，在集成产品开发（IPD）、集成供应链（ISC）、人力资源管理、财务管理、质量控制等方面进行深刻变革，引进业界最佳实践，建立了基于 IT 的管理体系。



技术合作

和世界一流公司进行合作和建立联合实验室



合资合作 和西门子、3Com 成立合资企业



1.6 华为企业荣誉

2006 年 1 月 10 日，华为 U-SYS NGN 解决方案荣获国家科技进步二等奖。

2005 年 11 月 25 日，华为印度研究所通过 SEI CMMi Level 5 认证。

2005 年 10 月 14 日，华为 HONET UA5000 荣膺 2005 年 InfoVision 大奖。

2005 年 9 月华为入选由中国质量总局、中国名牌推进委员会评选的首届“中国世界名牌”。2005 年 7 月 25 日 Light Reading 发布“2005 年全球十大最成功的私营电讯企业的排名”，华为荣获第一名。

2005 年 7 月“中泰投资贸易机遇研讨会”，华为荣获泰国“荣誉投资顾问”奖。

2005 年 6 月，华为荣获 Frost & Sullivan 颁布的“亚洲最佳的无线设备供应商”、“最佳的 NGN 设备供应商”和“最佳的光网络设备供应商”三个奖项。

2005 年 5 月，华为当选为《互联网周刊》“中国电信供应商 100 佳”第一名。

2005 年 5 月，华为被《经济观察报》、北京大学光华管理学院评定为 2004 年度“中国最受尊敬企业”。

2005 年 5 月 16 日，Light Reading Insider 发布报告，该报告称，华为是中国主要的电信设备供应商之一，由于定位准确，华为成功进入发达国家市场。

2005 年 3 月，华为 Quidway NE 高端路由器获国家科技进步二等奖。

2005 年 2 月，华为在英国获得了由伦敦出口协会颁发的“年度中国投资者”奖。该奖项表明华为在英国得到了承认；此外，华为在英国的投资为当地人带来了许多工作机会。

2004 年 5 月，华为获得 Frost & Sullivan “2004 年亚太最有前途的设备提供商”和“2004 年亚太最佳宽带设备提供商”两项大奖。

2004 年 5 月，Lightreading 发布报告，华为在世界 10 大初创公司中排名第 2。

2003 年 9 月，ViewPoint 8000 系列的新型视讯终端，获得了汉诺威工业设计论坛颁发的国际大奖 iF Design Award。

2003 年 9 月，华为被《21 世纪经济报道》评为 IT 行业最佳雇主。

2003 年 8 月 8 日，在中国电子信息产业发展研究院、中国信息化推进联盟主办的“2003 年中国 IT 服务年会”上，华为荣获“国内网络产品最佳用户服务满意度奖”、“中国 IT 认证培训服务用户满意奖”。

2002 年 9 月，在《网络世界》评测实验室组织的三层交换机比较评测，Quidway S3526 获得此次评测的最高荣誉——编辑选择奖。

2002 年 7 月，华为被《财富》评定为中国最受尊重企业，中国最佳雇主。

2002 年 1 月，在“2002 年 IT 认证优秀品牌与机构颁奖典礼”中，华为认证获得“本土最具知名度认证奖”和“最佳原创教材奖”。

2002 年，Quidway NetEngine 80 第五代核心路由器，荣获《计算机世界》2001 年度“年度产品奖”，《互联网周刊》2001 年度“CIO 选择奖”最佳 IT 企业产品奖。

1.7 华为企业历史

2008 年

被商业周刊评为全球十大最有影响力的公司。

根据 Informa 的咨询报告，华为在移动设备市场领域排名全球第三。

首次在北美大规模商用 UMTS/HSPA 网络，为加拿大运营商 Telus 和 Bell 建设下一代无线网络。

移动宽带产品全球累计发货量超过 2000 万部，根据 ABI 的数据，市场份额位列全球第一。

全年共递交 1737 件 PCT 专利申请，据世界知识产权组织统计，在 2008 年专利申请公司(人)排名榜上排名第一；LTE 专利数占全球 10%以上。

2007 年

与赛门铁克合作成立合资公司，开发存储和安全产品与解决方案。

与 Global Marine 合作成立合资公司，提供海缆端到端网络解决方案。

在 2007 年底成为欧洲所有顶级运营商的合作伙伴。

被沃达丰授予“2007 杰出表现奖”，是唯一获此奖项的电信网络解决方案供应商。

推出基于全 IP 网络的移动固定融合（FMC）解决方案战略，帮助电信运营商节省运作总成本，减少能源消耗。

2006 年

以 8.8 亿美元的价格出售 H3C 公司 49%的股份。

与摩托罗拉合作在上海成立联合研发中心，开发 UMTS 技术。

推出新的企业标识，新标识充分体现了我们聚焦客户、创新、稳健增长和和谐的精神。

2005 年

海外合同销售额首次超过国内合同销售额。

与沃达丰签署《全球框架协议》，正式成为沃达丰优选通信设备供应商。

成为英国电信（简称 BT）首选的 21 世纪网络供应商，为 BT21 世纪网络提供多业务网络接入(MSAN)部件和传输设备。

2004 年

与西门子合作成立合资公司，开发 TD-SCDMA 解决方案。

获得荷兰运营商 Telfort 价值超过 2500 万美元的合同，首次实现在欧洲的重大突破。

2003 年

与 3Com 合作成立合资公司，专注于企业数据网络解决方案的研究。

2002 年

海外市场销售额达 5.52 亿美元。

2001 年

以 7.5 亿美元的价格将非核心子公司 Avansys 卖给爱默生。

在美国设立四个研发中心。

加入国际电信联盟（ITU）。

2000 年

在瑞典首都斯德哥尔摩设立研发中心。

海外市场销售额达 1 亿美元。

1999 年

在印度班加罗尔设立研发中心。该研发中心分别于 2001 年和 2003 年获得 CMM4 级认证、CMM5 级认证。

1998 年

产品数字微蜂窝服务器控制交换机获得了专利。

成立南京研发中心，并于 2003 年 6 月通过了 CMM4 级认证。

1997 年

推出无线 GSM 解决方案。

于 1998 年将市场拓展到中国主要城市。

1996 年

推出综合业务接入网和光网络 SDH 设备。与香港和记黄埔签订合同，为其提供固定网络解决方案。成立上海研发中心，并于 2004 年通过了 CMM5 级认证。

1995 年

成立知识产权部。成立北京研发中心，并于 2003 年通过了 CMM4 级认证。

销售额达 15 亿人民币，主要来自中国农村市场。

1994 年

推出 C&C08 数字程控交换机。

1989 年

自主开发 PBX。

1988 年

创立于中国深圳。

1.8 华为发展战略

客户的成功就是华为的成功。我们已经建立起了一个国际化的平台，以便更加紧密地与客户合作。我们全心全意去了解您的需求，我们以真诚、效率和无限的创造力帮助您实现美好的未来。

1.9 华为生涯管理

员工发展

华为强调人力资本不断增值的目标优先于财务资本增值的目标。

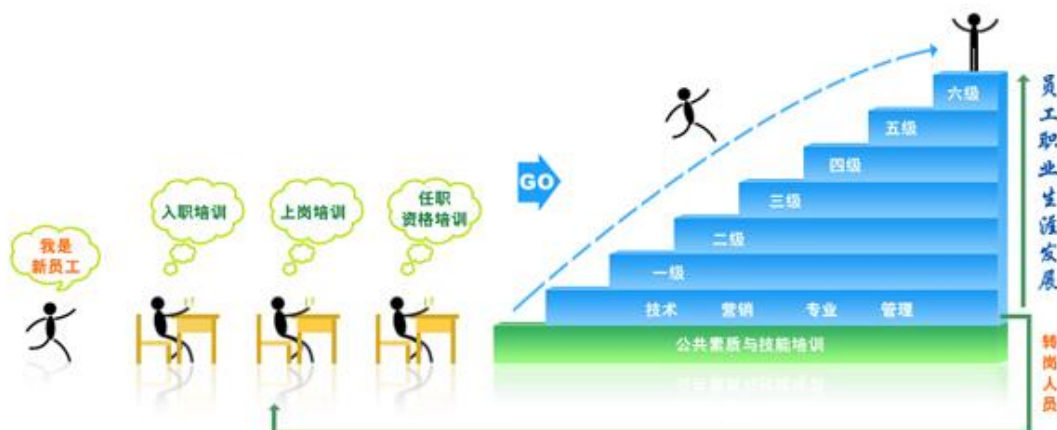
我们将持续的人力资源开发作为实现人力资本增值目标的重要条件，并永不停息地致力于建设一个学习型组织。

华为员工的职业成长主要由“分类分层、系统完善”的培训体系和提供晋升双通道的任职资格管理体系支撑。

职业培训

培训是华为贯彻公司战略意图、推动管理进步和培养干部与员工的重要手段，是华为公司通向未来、通向明天的重要阶梯。也是员工工作、生活的一个重要组成部分。 任职资格 建立任职资格体系的目的是：规范人才的培养和选拔；树立有效培训和自我学习的标杆，以资格标准牵引员工不断学习、不断改进，保持持续性发展，激励员工不断提高其职位胜任能力。

职业培训



培训是华为贯彻公司战略意图、推动管理进步和培养干部与员工的重要手段，是华为公司通向未来、通向明天的重要阶梯。也是员工工作、生活的一个重要组成部分。

以华为大学为主体的华为培训体系集一流教师队伍、一流教学设备和优美培训环境为一体，拥有千余名专、兼职教师队伍和能同时容纳 3000 名学员培训的基地。培训广泛采用案例、体验、多媒体培训（Multimedia CD-ROM Training）、小电影演示培训（Video Training）、Audio Training 等教学手段，并正在大力发展基于 E-Learning 和电视网络的远程教学。

华为为各类员工设计了针对性强、体系健全的系列培训，包括：新员工培训系统、管理培训系统、专业与技术培训系统、营销培训系统。

华为新员工培训采取全封闭方式，将课堂教学、分组研讨、团队竞赛、集体活动等有效结合，让新员工理解公司的价值观和经营理念，认同公司文化，掌握基本的工作常识和专业技能，成长为具有可持续发展能力的新一代华为人为人。

管理培训是面向公司各级管理者进行的管理实务培训。围绕公司战略和对管理者任职资格标准要求设计和开发，运用“领导发展领导”的培养模式，采用案例研讨、角色扮演、管理游戏等多种教学方法，使参培人员深刻理解

公司战略、培养高效管理的素质与技能，逐步走上职业化管理的道路。

专业与技术培训涵盖产品、技术、人力资源、财经、IT 等方面，分类规划实施，对每一种角色从任职要求与职业发展两方面进行规划，提供系统化的培训培养措施，使人才成长与公司发展相互促进，培养职业化的工程师与专家队伍。

营销培训整合公司内、外部资源，基于华为多年国内和海外营销实战的经验与案例，由具有丰富营销经验和管理经验的优秀教师开发课程和教学授课，全面发展营销人员的综合能力，为华为市场一线培养和输送最优秀的营销人员。

如果你想了解更多华为的概况，你可以访问华为官方网站：<http://www.huawei.com/cn/>

第二章 华为笔试资料

2.1 华为 2021 秘书笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 23 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2305164-1-1.html>

有投小秘书的同学吗？

今天收到了笔试通知

想请问一下笔试考些什么 有哪些题型呀

我回来了。

题目就是行测+对职位的了解

2.2 【120min 网上测评】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 4 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2261663-1-1.html>

4 月初申请的华为财经 202 暑期实习生，今天早上收到了网上测评链接，有 24 小时的时间完成。一开始以为要刷题，就到论坛上来找经验贴，但是看了一圈发现好像只有性格测试题，于是就佛系地去做网测。题型是纯性格

测试题，会给一些性格特点让你选符合的程度，总共 36 道题，120 分钟，时间非常充足。楼主一开始看错了，以为除了性格测试 36 题还有其他部分，于是刷刷刷半小时就做完了性格测试，发现就结束了。。。因为后面做得太快导致都没认真看就随便选了，不知道会不会测出奇怪的结果。哎，总之大家就抱着轻松的心态跟随内心选就好，完全不用着急，纯性格测试选择题，亲测一个小时做完绰绰有余。祝大家好运。

2.3 【2021-客户经理岗-实时更新】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 9 月 2 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2281748-1-1.html>

时间线：

2020.7.25 网申

就是把你简历有的内容挨个复制到华为自己的页面即可。要好好写，华为后续都是根据这个来跟你面试的。

2020.7.31 邀请视频-预面试

下午突然接到华为的电话，说看到我的简历，问我是否还对 客户经理 岗位有兴趣，如若有兴趣则约时间进行视频预面试，看看是否符合客户经理岗位的需求。感觉就是初期筛选把那些可能说话都会结巴的同学筛掉。

2020.8.3 视频预面试

上午 10:07 收到短信，会议邀请码，zoom 一对一面试，主要是互相了解的过程，没有自我介绍，主要就是询问 为什么想来华为做客户经理岗，你为什么觉得客户经理岗适合你，能不能接受去非洲的外派，什么时候毕业，完全不必紧张，HR 的原话就是“这是一个相互了解的过程，也许聊完之后你就觉得你不太适合这个岗位”，这个面试不刷人，正式面试是在 9 月份。

2020.9.1 收到性格测试邮件

下午收到性格测试邮件，30 分钟做完，当晚收到面试通知。

2020.9.3 线上面试

线上面试

【持续更新中。。。】

2.4 华为 2018 校园招聘技术类在线测试模拟测试截图

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2110876-1-1.html>

转贴，这是某同学申请后收到的模拟测试截图，正式测试是 3 道编程题

16:33



4G



59



【华为校园招聘】..



【华为校园招聘】模拟试卷 硬件题



模拟试卷

【华为校园招聘】模拟试卷 硬件题

试卷开放时间：2017年02月25日 16:33 - 2017年12月31日 09:00（其余时段均不可作答）

考试时长：10分钟

考试题型：单选3道，不定项3道



确认考生信息



阅读考试须知



开始答题

姓名 简历编号 手机号码 邮箱 身份证 [下一步](#)



【华为校园招聘】模拟试卷 软件题

【华为校园招聘】模拟试卷 软件题

试卷开放时间：2017年02月25日 16:08 - 2017年12月3

考试时长：100分钟

考试题型：编程2道



确认考生信息



阅读考试须知

姓名

请输入姓名

2.5 2018 校招 华为武汉地区文秘岗笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 9 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2113488-1-1.html>

听说发帖可以攒人品，就来一波分享～

早上去华科参加了笔试。首先是进行了一番岗位推介，只要女生，只要本科，岗位职责是服务于中高层主管，待遇不少于 9k 之类。岗位介绍和提问环节结束后就进入笔试了。

题型和往年笔经说的差不多，但个人感觉好像还是有一点点不同，尽量凭记忆写全一点。

1.估算题，貌似 15 个，每题 1 分。不要一个个算，不然来不及

2.行测题，包括选词填空，图形规律，空间重构这些。有个别题我在粉笔公考碰到过原题。

接着就是成语改错字，好像 25 个，都不难。这一部分的题似乎是 0.5 分一道。

3.细节理解题（自己起的名字 hhh）。这部分的题有点杂，有数字规律，找出单词拼写正确的一项（会有数字混在里面，比如 0 之类），找出相同的一对图形，看图猜诗（这个是我没有料到的），看图辨别成语等等，还有几个实在想不起来了。分值好像是 4 分一个...

4.逻辑推理题。3 个，比较常规。

5.工作情景题。同样是 3 个，给出一个情景，让你选择做法。

6.关键词概括题。题干有提示说要注意关键词分级及其逻辑关系之类，这部分 10 分。

7.工作任务排序题。有大概 8.9 项让你排序，并且写出理由，这部分 12 分。

就这些了，有些记忆模糊的不敢乱说。要提醒大家把握好时间啊，40 分钟还是有点紧的，有延迟交卷的同学，楼主最后两道题也是匆匆写完的(┐)

不管怎么样先等消息吧，祝大家都顺利(┐)

2.6 2017 届华为合同商务岗【广州地区】综合测评

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 9 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2055785-1-1.html>

听说这是一个神奇的论坛，希望接下来面华为一切顺利。

今晚九点多收到综合测评的通知，要求明天中午 12 点之前做完。楼主其实关注华为很久了，知道这个测评就是性格测试。但是还是稍微度娘了一些注意事项。

然后吧唧吧唧的就打开的网址开始了。。。题目不多，但是要求大家评分一致的再来选个最符合和最不符合。前面还好，我觉得我都挺随心的，但是即使是随心到后期还是感觉到自己要精分了。。。anyway，时间蛮赶的，没有太多思考时间。

我觉得以下几个建议：

- 1、不要太激进
- 2、注重团队合作
- 3、能接受加班和繁重的任务
- 4、三观要正

差不多就 ok 了。。。。

PS：上次听宣讲会讲广州区的面试在 10 月 9 号么？

2.7 江西财经大学 10.18 校招笔试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1990143-1-1.html>

很荣幸参加了 10.18 华为在江财校招的笔试，LZ 是通知 10 点钟去测试，但是由于学校机房设备故障，等到 10.40 左右才被通知更换了教室。。。好了废话不多说 上干货

这次笔试有 30 题 前 10 题是单选 后 20 题是多选 然后 LZ 专业是会计 当然就选择了财务这一块。。

单选的话

LZ 记得的有

- 1.标准成本法和定额法的相同点
- 2.不影响利润表中营业利润金额
- 3.递延所得税资产和负债适用税率
- 4.变动成本法
- 5.现金流量表投资活动是哪一个（经营 投资 融资）
- 6.应付工资贷方
- 7.固定成本计价法
- 8.融资租赁
- 9.会计凭证

还有一个不记得了。。

然后是多选

1. 站点工程师选人的责任人是。。。 (LZ 表示看到这题的时候 我内心是拒绝的)
- 2.业务性费用有哪些
- 3.两税合并前 15%税率，然后过度政策。。。 (LZ 表示税法渣的不行 直接被虐了)
- 4.货币直接标记法有哪些？
- 5.商业汇票贴现条件
- 6.财务指标（记得选项有 发货 订货 果断选了这两个 哈哈）
- 7.无形资产的处理（预计使用年限摊销 不确定使用年限每年要减值测试 研究阶段不计入无形资产）
- 8.复合杠杆（LZ 忘了。。。)
- 9.可变现净值考虑的因素（成本 售价 税率 卖掉的手续费？）

10. 会计估计变更
11. 资本公积变动
12. 会计基本假设（持续经营 会计分期 货币计算 会计主体）
13. 地方征收的税种（刚好看了一个大神总结的 房产 印花 企业所得税）
14. 财务报表组成部分（三大表加一个附注 好像还有一个所有者权益变动表这个应该也算吧 T T）
15. 商业汇票
- 16...LZ 表示记不起来了。。。放过我



明天面试 听说这是个神奇的网站!! 求 RP 求 offer!!!!

2.8 华为财经北京地区笔试经验（金融类）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1989269-1-1.html>

如题，楼主的专业是经济学，上午 12 点多在央财考完出来。我不知道其他两门的具体情况是怎样，就只说说这一门吧，攒 RP。

不一定要在短信通知的那个时间去，比如通知我 11 点半去，我 11 点到教室外面就让我进去答题了。

笔试包括两部分（专业笔试和性格测试）。专业笔试的流程在桌子上有一张纸，会指导你怎么做，测试时间是 30 分钟；性格测试要用到进门发给你的账号和密码，时间建议在 35 分钟。

专业笔试建议看论坛里什么“2016 成都……”的那个，知识点好多都有考到，虽然不是原题，但是总结的很全面！对了，题型是 10 道单选，20 道多选，有 3 个英语题。下面我那套卷子的原题凭记忆给大家分享一下，希望大家都能够考好：

- 1、债券内在价值的影响因素
- 2、哪种方式可以减少债务人的信用风险（英文题）
- 3、哪种方式不能减小汇率风险
- 4、资产负债表日后非调整事项包括哪些（英文题）
- 5、计算题是关于名义利率、实际利率，复利的
- 6、票据的行为方式有哪些
- 7、以下不属于过量交易的是？（只记得选择项有个“销售的过快增长”，我选择的是这个）
- 8、关于国际储备的
- 9、外汇的交易日（我选的是 T+0）

其他的想不起来了……………

2.9 华为 文秘 上海 小小笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1987055-1-1.html>

据说写笔经可以攒 RP!!!! 攒攒攒!!!

笔试真的不难，题目都挺简单的，绝对来得及。

- 1.估算题，各种数字加减乘除运算，快的人可以估算，然而 LZ 脑子转的有点慢，毕竟好久不做数学题了，我都是一题一题算的，发现也挺快的><
- 2.图形题，言语理解等基础行测题，比公务员的题目简单好多~
- 3.逻辑题，3 道，很简单的推理~
- 4.成语中挑错别字，成语一般都认识，看一眼大概就知道哪个字写错了，要是偶尔想不起来也不必太纠结。
- 5.相同图形与字母配对，这个只要细心点就可以了，就是看到最后眼睛有点花==
- 6.关键词分级概括，有点像中学做的那种阅读分析，给你一段文字，列一个提纲。这个应该考察的是 notes taking 的能力吧
- 7.多事件排序，根据事情的重要性等自己的理解给各种事情排序
- 8.选择突发事情的正确处理方法

题量看上去有点多，都不难~~~祝自己&大家好运~~~

2.10 10-11 上午九点，新鲜出炉的笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1986498-1-1.html>

其实已经忘得差不多了。。

我选的会计题，所以大概包含了以前学过的：税务会计、成本会计、管理会计、高级财务会计、还有少量的计算机知识

成本会计和税务会计考的比较多，总之是没过呀~~

希望能给其他人来点提示吧~

如：印花税的计税对象，综合结转法，留存收益，审计风险，，额额忘得真快

2.11 华为文秘岗位上海笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1986179-1-1.html>

今天上午九点去上海大学参加了华为文秘岗位笔试考试，笔试题相对来说比较简单，分为几个大类，可供大家参考：1、计算题，考察快速估算的能力

2、图形题，考察逻辑思维

3、逻辑推理题

4、成语改错别字

5、选择与以上内容符合的一项（考察是否细心）

6、名词概括，关键词概括题

7、重要顺序排序题

8、根据上下文选择，考察文秘应变能力

总的来说，华为的笔试很有意思，出卷人很有心思。

2.12 2016 华为财经笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1986071-1-1.html>

即将参加 KPMG 的笔试来攒下 RP。。昨天晚上的宣讲会，然后笔试然后三天面试加座谈。。据说华为财经广州区域有 4000+ 申请，所以要刷人，但事实上身边同学没有网申不过的。笔试题目普遍反映难，考得很细，也有很多不了解的知识点。

我记得的题目有 海外增值税销项税确认的时点 AR 的分类 净资产收益率 固定资产修理费用的资本化
论坛上有华为财经题库 要看 好像有原题 我没有看。。

2.13 唉，华为财经笔试..

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1985913-1-1.html>

楼主今天在广州做完笔试

10 单选，20 多选，有会计、金融、税法方向可以选。

楼主选了会计，题目包括：英语、税法、财管、金融....

然后之前看论坛的题，一题都没中呀，感觉华为题库应该好大，还是靠平时积累更实在

想吐槽的是，出现一些我没听过没看过的会计概念= =楼主好歹也学了好几年会计，不知道哪蹦出来的术语，无语极了

唉，就这样吧

2.14 2016 华为财经成都笔试回忆+复习整理

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 9 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1983611-1-1.html>

2016 华为财经笔试题整理

本来是想考完笔试就发的，考试的时候就感冒了，后来开始发烧，休息了两天之后就开始准备面试的内容了，于是就想着面试完以后和面试经历一起发吧。发个大家做个参考，也给自己攒个人品吧。也祝大家一切顺利，加油！

关于我考的那套题，说实话有的我当时也没有记下来选项，只是记得这道题考什么，各位做参考吧，自己做的题我就没有整理答案了。

- 1、印花税的征收对象
- 2、债券内在价值的影响因素
- 3、影响海外应收账款回收的因素
- 4、金融保险业的计税依据
- 5、5-C credit evaluating model
- 6、the profit rate level of a company is mostly determined by()
A.risk B.function C.sals D.asset
- 7、期末需要按照当日即期汇率重新进行折算的有哪些
- 8、借款费用资本化
- 9、()invovled Export Buyer's Credit
A.exporter B.Sinasure C.importer D.financing banks
- 10、两税合并前适用税率 15%的企业，在过渡期的政策
- 11、工业企业的完工产品不应包括
A.产成品 B.劳务于作业 C.自制材料 D.工具与蜜桔
- 12、当销售与劳务无法区分时，怎么样确认收入
- 13、不属于订货成本的有
A.检验费 B.采购部门折旧费 C.差旅费 D.按存货价值计算的保险费
- 14、外来原始凭证
A.产品入库单 B.领料单 C.银行收款通知 D.发出材料汇总表 E.工资汇总表
- 15、发现账簿记录错误，但凭证无错，应当使用哪种更正法
A.蓝字更正法 B.红字更正法 C.划线更正法 D.补充登记法
- 16、风险控制的本质
- 17、衍生金融工具包括
A.股票 B.掉期 C.债券 D.互换
- 18、复合杠杆的性质
- 19、担保贷款

我们是上午笔试，笔试时间半个小时，30题。如果通过了，中午就会发短信通知下午参加综合测试。做完题以后，会发现页面上可以查成绩，显示未通过还是未合格，刚开始以为大家都是未通过，结果有同学说自己是通过，打击了一大片人。楼主和同学说，可能是根据比例来选吧，也许有机会。结果在两点多收到了四点多的测试通知。所以，其实网页上那个并不是最终结果，查询到自己显示的是“未通过”，也不要就放弃，再等等。

下午就是综合测试，就是性格测试，这个就按照自己的性格来吧。说是不限时，但是最好按照自己的性格填，35分钟内完成就好。楼主做题的时候在发烧，所以基本上都是真实的自我在做题了。第二天楼主有不少同学收到了做第二次的通知，据说可能是二次机会，也不清楚是怎么回事。

总结往年复习题

1、有形净值负债率的计算=负债总额/(股东权益—无形资产净值)

2、信用证的付款人：开证行

3、杜邦分析法涉及到的指标：

股东权益报酬率=资产净利率*平均权益乘数

资产净利率=销售净利率*总资产周转率

销售净利率=净利润/销售收入

总资产周转率=销售收入/资产平均总额

4、经营性金融机构：

商业银行、证券机构、保险机构、信用合作机构、银行金融机构；主要包括金融资产管理公司、信托投资公司、财务公司、租赁公司等。

5、现金资金包括：（问题是否应该是现金类资产包括哪些？）

货币资金、交易性金融资产

（广义上的现金包括库存现金、银行存款和其他货币资金；狭义上的现金仅指库存现金）

其他货币资金：指企业除现金和银行存款以外的其他各种货币资金，即存放地点和用途均与现金和银行存款不同的货币资金。包括**外埠存款、银行汇票存款、银行本票存款、信用卡存款和在途货币资金**等。

现金类资产指企业持有的货币资金和将以固定或可确定的金额收取的资产，包括现金、银行存款和应收票据以及准备持有至到期的债券投资等。

库存现金，在中央银行存款，存放同业存款，在途资金

6、现金流量比率=经营现金流量/流动负债

7、商业风险：指的是从事商业活动，除政治风险和不可抗力以外的风险的总和。

例如：款式过时；价格过高；质量投诉；商业机密泄露

信用风险：又称违约风险，是指借款人等交易双方不愿或无力履行合同而构成违约，致使银行或交易双方遭受损失的可能性。

8、信用证：是指开证银行应申请人的要求并按其指示向**第三方**开立的**载有一定金额的、在一定的期限内**凭符合规定的单据付款的书面保证文件。信用证是国际贸易中最主要、最常用的支付方式。信用证方式有三个特点：一是信用证是一项**自足文件（self-sufficient instrument）**。信用证不依附于买卖合同，银行在审单时强调的是信用证与基础贸易相分离的书面形式上的认证；

二是信用证方式是**纯单据业务（pure documentary transaction）**。信用证是凭单付款，不以货物为准。只要单据相符，开证行就应无条件付款；

三是**开证银行负首要付款责任（primary liabilities for payment）**。信用证是一种银行信用，它是银行的一种担保文件，开证银行对支付有首要付款的责任。

9、怎样降低坏账准备（问题是否应该是怎样降低坏账损失或坏账风险？）

当期应计提的坏账准备=当期按应收账款计算应计提的坏账准备金额+(或-)坏账准备账户借方余额(或贷方余额)

计提方法：“**余额百分比法**”、“**账龄分析法**”、“**销货百分比法**”和“**个别认定法**”

一、控制应收账款的主要途径

1.签订合同之前，营销人员应建立“客户业务资料卡”

2.要延伸调查该客户的母、子公司等关联单位，了解资本增减的来源渠道、资本增补、经营项目的前后比较、关联单位的基本状况、产品的后续能力等情况。

3.要适当查阅和分析客户的近期会计报表，根据报表分析出该客户的偿债能力。了解该客户的经营管理水平，包括资金周转率、资金管理能力和现金流量情况等。

4.要了解该客户的银行信用程度及信用等级，在银行的借款额，企业资产是否抵押给银行，有多少资产以及哪些资产作为抵押等。

5.在企业与客户签约时应该注意选择可靠的、合理的、较为保险的结算方式，要建立赊销额度的审批权限，分别确定相关业务负责人的权限范围，便于及时了解、掌握和控制应收账款。

二、加强应收账款的日常管理工作

1.企业在日常经营管理当中要时常注意债务风险。

2.企业应建立应收账款内部控制制度。

3.企业加强债务索讨主要途径及政策是

三、国家对应收账款应进一步完善司法制度或作出明确的司法解释

10、应收账款回收期

应收账款周转率=赊销收入净额/应收账款平均余额=(当期销售净收入-当期现销收入)/((期初应收账款+期末应收账款)/2)

11、布雷顿森林体系

(1)实行固定汇率制度

(2)布雷顿森林货币体系(Bretton Woods system)是指二战后以美元为中心的国际货币体系。关税总协定作为 1944 年布雷顿森林会议的补充，连同布雷顿森林会议通过的各项协定，统称为“布雷顿森林体系”，即以外汇自由化、资本自由化和贸易自由化为主要内容的多边经济制度，构成资本主义集团的核心内容，是按照美国利益制定的原则，实现美国经济霸权的体制。

12、企业会遇到的风险：

利率风险、汇率风险、经营风险、外汇风险

13、二项分布：

均值：np

方差：np(1-p)

14、非货币性项目：

指不具有货币性质，不仅以货币计量，同时还经过以其他计量单位（如实物单位、时间单位）计量的资产、负债和权益项目。非货币性项目，是指货币性项目以外的项目，包括存货、长期股权投资、固定资产、无形资产等。非货币性项目可分成非货币性资产与非货币性负债两类。非货币性流动资产如存货等；非货币性负债是企业要以实物来清偿的负债，也可分成非货币性流动负债和非货币性长期负债两类。非货币性流动负债如短期保修单，非货币性长期负债如长期保修单。非货币性长期负债如长期保修单。

15、企业的永久性投资（题目是否为企业的永久性资本？）

企业的永久性资本是权益投资。

16、商业信用：

(1)商业信用：企业在正常的经营活动和商品交易中由于延期付款或预收账款所形成的企业常见的信贷关系。(2)商业信用：在商品销售过程中，一个企业授予另一个企业的信用。(3)商业信用：是指工商企业之间相互提供的、企业与个人之间，与商品交易直接相联系的信用形式。包括企业之间以赊销分期付款等形式提供的信用以及在商品交易的基础上以预付定金等形式提供的信用。

产生原因：商品运动和货币运动在流转上脱节。产业资本循环和周转的需要；商业资本存在和发展的需要。

商业信用的形式主要有：赊购商品，预收货款和商业汇票。

17、居民判断标准（题目是否为居民企业的判断标准？）

居民企业，是指依法在中国境内成立，或者依照外国(地区)法律成立但实际管理机构在中国境内的企业。判定居民企业的标准是登记注册地标准和实际管理机构所在地标准。

居民是指：在本国长期从事生产和消费的人或法人，符合上述情况他国的公民也可能属于本国居民

18、套期保值：

套期保值，是指企业为规避外汇风险、利率风险、商品价格风险、股票价格风险、信用风险等，指定一项或一项以上套期工具，使套期工具的公允价值或现金流量变动，预期抵消被套期项目全部或部分公允价值或现金流量变动风险的一种交易活动。

19、直接标价法和间接标价法

直接标价法，又叫**应付标价法**，是以一定单位（1、100、1000、10000）的**外国货币**为标准来计算**应付出多少单位本国货币**。在国际外汇市场上，**日元、瑞士法郎、加元**等均为直接标价法，如日元 119.05 即一美元兑 119.05 日元。

间接标价法，又称**应收标价法**。它是以一定单位（如 1 个单位）的**本国货币**为标准，来计算**应收若干单位的外国货币**。在国际外汇市场上，**欧元、英镑、澳元、美元**等均为间接标价法。如欧元 0.9705 即一欧元兑 0.9705 美元。

总结：一般来说，国际市场上，**美元 USD 和英镑 GBP** 采用间接标价法，而其他货币采用直接标价法。（美元除了与欧元、英镑、新西兰元等币种兑换时用直接标价法，其他情况都采取间接标价法）

20、减值准备的转回问题：

资产减值损失能予以转回的资产	1. 存货 2. 持有至到期投资 3. 贷款 4. 应收账款 5. 可供出售金融资产
资产减值损失不能转回的资产	1. 固定资产 2. 在建工程 3. 无形资产 4. 开发支出 5. 长期股权投资 6. 采用成本模式进行后续计量的投资性房地产 7. 商誉

可转的规律：流动性强，有活跃市场，可收回金额能够可靠计量，审计容易追踪，企业难操纵利润。

21、中国的 VAT（增值税）包括：

增值税是对**销售货物**或者**提供加工、修理修配劳务**以及**进口货物**的单位和个人就其实现的**增值额**征收的一个税种。

（一）销售货物

货物，是指除土地、房屋和其他建筑物等不动产之外的有形动产.包括电力、热力、气体在内。

（二）提供加工修理修配劳务

（三）进口货物

（四）视同销售货物应征收增值税的特殊行为

单位和个体经营者的下列行为，虽然没有取得销售收入，也视同销售应税货物，征收增值税：

- (1)将货物交付他人代销；
- (2)销售代销货物；
- (3)设有两个以上机构并实行统一核算的纳税人，将货物从一个机构移送其他机构用于销售，但相关机构在同一县(市)；
- (4)将自产或委托加工的货物用于非应税项目；
- (5)将自产、委托加工或购买的货物作为投资，提供给其他单位或个体经营
- (6)将自产、委托加工或购买的货物分配给股东或投资者
- (7)将自产、委托加工的货物用于集体福利或个人消费；
- (8)将自产、委托加工或购买的货物无偿赠送他人。

(五)混合销售行为

混合销售行为，是指一项销售行为同时既涉及货物，又涉及非应税劳务的行为。

(六)兼营应税劳务与非应税劳务

兼营应税劳务与非应税劳务，又称兼营行为，是指纳税人的经营范围兼有销售货物和提供非应税劳务两类经营项目，并且这种经营业务并不发生在同一项业务中。

(七)属于增值税征税范围的其他项目

- (1)货物期货，包括商品期货和贵金属期货，在期货的实物交割环节纳税；
- (2)银行销售金银的业务；
- (3)典当业的死当物品销售业务和寄售业代委托人销售寄售物品的业务；
- (4)集邮商品，如邮票、明信片、首日封等的生产、调拨，以及邮政部门以外的其他单位与个人销售集邮商品；
- (5)邮政部门以外其他单位和个人发行报刊；
- (6)单独销售无线寻呼机、移动电话，不提供有关的电信劳务服务的；
- (7)缝纫业务；
- (8)税法规定的其他项目。

22、资本结构的改变

资本结构是指企业全部资本的构成及其比例关系。广义的资本结构包括：债务资本与股权资本的结构，长期资本与短期资本的结构，以及债务资本的內部结构、长期资本的內部结构和股权资本的內部结构等。狭义的资本结构是指企业各种长期资本的构成及其比例关系，有是指长期债务资本与长期股权资本之间的构成及其比例关系。资本结构变化(capital structure change)主要是指通过调整目标公司的资本结构以增强公司抗收购的能力。主要形式有四种，即资本结构调整、增加债务、增发股票和回购股票。

- (1)最佳资本结构是指企业在一定时间内，使加权平均资本成本最低，企业价值最大的资本结构。
 - (2)降低经营杠杆系数，从而降低企业经营风险的途径是(D)。
- A. 提高资产负债率 B.提高权益乘数 C.减少产品销售量 D.节约固定成本开支
- (3)有固定经营成本，说明存在经营杠杆效应；有优先股，说明存在财务杠杆效应；有负债，说明存在杠杆效应。
 - (4)影响经营风险的一个基本因素是固定性经营成本。

补充：

资本：是资金的来源，是被事先垫支的能够在运动中不断增加的资金，资金来源表明企业的权益关系。特点：稀缺性、垫支性、增值性。

资产：是资本运用的结果，是资本的特定对象物，是资金的占用。各种形态的资产构成了资本的对应物。特点：收益性、效用性、权力性、可控性。

资金：是国民经济中各种财产物资价值的货币表现，其实质是再生产过程中运动着的价值。分为本金（各种生产要素）（周转性、增值性）和基金（各种社会消费品）（一次收支性、无偿性）。

23、固定资产计提折旧、净现值问题

当月增加的固定资产，当月不计提折旧，下月起计提折旧；当月减少的固定资产，当月仍计提折旧，从下月起不计提。

账面余额=原价

账面净值=原价—累计折旧/摊销

账面价值=原价—累计折旧/摊销—减值准备

净现值=未来报酬总额限制—建设投资总额

=每年相等的现金净流量*年金现值系数+残值收入*复利现值系数—原始投资额

24、盈余公积的作用

盈余公积是指企业从税后利润中提取形成的、存留于企业内部、具有特定用途的收益积累。（法定盈余公积转增资本时，余额不得低于转增前注册资本的 25%）

作用：弥补亏损、转增资本、分配股利

25、可转换公司债券

可转换债券是债券的一种，它可以转换为**债券发行公司**的股票，通常具有较低的**票面利率**。从本质上讲，可转换债券是在发行**公司债券**的基础上，附加了一份**期权**，并允许购买人在规定的时间范围内将其购买的债券转换成指定公司的股票。可转换公司债券的期限**最短为 1 年，最长为 6 年**，自发行结束之日起 **6 个月**方可转换为公司股票。可转换债券具有**债权和期权**的双重特性，兼有债券和股票的特征，具有债券性、股权性、可转换性。涉及到：**转换期限、转换价格、转换比率**。

补充：

可转换债券筹资的**优点**：有利于降低资本成本、有利于筹集更多的资本、有利于调整资本结构、有利于避免筹资损失。

可转换债券筹资的**缺点**：转股后可转换债券筹资将失去利率较低的好处；若需要股票筹资，但股价并未上升，可转换债券持有人不愿意转股时，发行公司将承受偿债压力；若可转换债券转股时股价高于转换价格，则发行遭受筹资损失；回售条款的规定可能使发行公司遭受损失。

26、资产负债表日后调整事项

（一）以下是资产负债表日后调整事项：

（1）资产负债表日后诉讼案件结案，法院判决证实了企业在资产负债表日已经存在现时义务，需要调整原先确认的与该诉讼案件相关的预计负债，或确认一项新负债

（2）资产负债表日后取得确凿证据，表明某项资产在资产负债表日发生了减值或者需要调整该项资产原先确认的减值金额；

（3）资产负债表日后进一步确定了资产负债表日前购入资产的成本或售出资产的收入；

（4）资产负债表日后发现了财务报表舞弊或差错。

（二）非调整事项

资产负债表日后非调整事项，是指表明资产负债表日后发生的情况的事项。非调整事项的发生不影响资产负债表日企业的财务报表数字，只说明资产负债表日后发生了某些情况。

（1）资产负债表日后发生重大诉讼、仲裁、承诺；

（2）资产负债表日后资产价格、税收政策、外汇汇率发生重大变化；

（3）资产负债表日后因自然灾害导致资产发生重大损失；

（4）资产负债表日后发行股票和债券以及其他巨额举债；

（5）资产负债表日后资本公积转增资本；

（6）资产负债表日后发生巨额亏损；

（7）资产负债表日后发生企业合并或处置子公司。

调整事项涉及损益的事项，应通过“**以前年度损益调整**”科目进行账务处理。

27、会计信息系统的功能

会计信息系统功能结构不包括（C）。

A. 财务部分 B. 购销存部分 C. 管理分析部分 D. 预测决策部分

一个完整的会计信息系统应当由**会计核算系统、财务管理系统和财务决策支持系统**组成。

28、财务能力分析比率

（一）偿债能力分析

1、短期偿债能力

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=速动资产/流动负债=(流动资产-存货)/流动负债

现金比率=(现金+现金等价物)/流动负债

现金流量比率=经营活动产生的现金流量净额/流动负债

2、长期偿债能力

资产负债率=负债总额/资产总额

股东权益比率=股东权益总额/资产总额

权益乘数=资产总额/股东权益总额=1+产权比率=1/(1-资产负债率)

产权比率=负债总额/股东权益总额

有形净值债务率=负债总额/(股东权益总额-无形资产净值)

偿债保障比率=负债总额/经营活动产生的现金流量净额

利息保障倍数=(税前利润+利息费用)/利息费用

现金利息保障倍数=(经营活动产生的现金流量净额+现金利息支出+付现所得税)/现金利息支出

影响企业偿债能力的其它因素:

或有负债、担保责任、租赁活动、可用的银行授信额度

（二）营运能力分析

应收账款周转率=赊销收入净额/应收账款平均余额

应收账款平均收账期=360/应收账款周转率

存货周转率=销售成本/存货平均余额

存货周转天数=360/存货周转率

流动资产周转率=销售收入(营业收入)/流动资产平均余额

固定资产周转率=销售收入(营业收入)/固定资产平均余额

总资产周转率=销售收入净额/资产平均余额

（三）盈利能力分析

1、资产报酬率

资产息税前利润率=息税前利润/资产平均总额

资产利润率=利润总额/资产平均总额

资产净利率=净利润/资产平均总额

2、股东权益报酬率

股东权益报酬率=净利润/股东权益平均余额=资产净利率*平均权益乘数

3、销售毛利率与净利率

销售毛利率=销售毛利/营业收入总额=(营业收入净额-营业成本)/营业收入净额

销售净利率=净利润/营业收入净额

资产净利率=总资产周转率*销售净利率

4、成本费用净利率

成本费用净利率=净利润/成本费用总额(包括营业成本、营业税金及附加、销售费用、管理费用、财务费用和所得税费用等)

5、每股利润和每股现金流

每股利润=(净利润-优先股股利)/发行在外的普通股平均股数

每股现金流量=（经营活动产生的现金流量净额-优先股股利）/发行在外的普通股平均股数

平均发行在外的普通股股数=Σ发行在外的普通股股数*发行在外的月份数/12

6、每股股利与股利支付率

每股股利=（现金股利总额-优先股股利）/普通股总股份数

股利支付率=每股股利/每股利润

留存比率=（每股利润-每股股利）/每股利润=（净利润-现金股利额）/净利润=留存利润/净利润

股利支付率+留存比率=1

7、每股净资产

每股净资产=股东权益总额/发行在外的普通股股数

8、市盈率和市净率

市盈率=每股市价/每股利润

市净率=每股市价/每股净资产

（四）发展能力/成长能力

销售增长率=本年营业收入增长额/上年营业收入增长额

资产增长率=本年总资产增长额/年初资产总额

股权资本增长率=本年股东权益增长额/年初股东权益增长额

可持续增长比率=净利润*留存比率/年初股东权益总额=股东权益报酬率*留存比率=股东权益报酬率*（1-股利支付率）

利润增长率=本年利润总额增长额/上年利润总额

29、虚账户

“实账户”的对称。**期末无余额的账户**。账户按其是否有期末余额分类，可以分为期末有余额账户与期末无余额的账户。期末无余额的账户是指期末结账时，将本期汇集的借（贷）方发生额分别从其贷（借）转走，结转后期末没有余额的账户。损益类账户一般为期末无余额账户，因此，**虚账户通常指损益类账户**。虚账户的发生额反映会计主体一定期间的损益情况。

30、期间费用

期间费用（period cost）是指企业本期发生的、不能直接或间接归入营业成本，而是直接计入当期损益的各项费用，包括销售费用、管理费用和财务费用等。

31、信息系统应用的主流趋势： D

A、文件/服务器 B 主机系统 C 客户/服务器 D 浏览器/服务器

32、投资性房地产：

投资性房地产，是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产。

包括：1）已出租的建筑物、2）已出租的土地使用权、3）持有并准备增值后转让的土地使用权

33、有利于出口商资产负债表改善的融资方式： CD

A. 卖方信贷 B. 买方信贷 C. 福费廷 D. 保付代理

出口商如从银行贷款，则会增加其负债数字，提高企业的资产负债比率，恶化资产负债表的状况，对企业的资信不利。而出口商利用福费廷和保理业务，在出卖票据后可立即收到现金，资产负债表中的负债不仅不会增加，反而使表中的资产增加，改善了资产负债比率，有利于企业的有价证券上市。 故选 CD

福费廷(Forfaiting)，原意为丧失、没收)是指改善出口商现金流和财务报表的无追索权融资方式，包买商从出口商那里无追索地购买已经承兑的、并通常由进口商所在地银行担保的远期汇票或本票的业务就叫做包买票据，音译为福费廷。

34、固定资产的特征：

固定资产，是指同时具有以下特征的有形资产：

① 生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的； ②使用年限超过一年； ③单位价值较高。

35、政府补助的形式：

(1) 财政拨款。(2) 财政贴息 (3) 税收返还。(4) 无偿划拨非货币性资产。行政划拨土地使用权、天然起源的天然林等

36、增值税是 13%的：（销售或进口以下）

- (1) 粮食、食用植物油 (2) 自来水、暖气、冷气、热水；煤气、液化气、天然气，沼气、居民用煤炭制品
- (3) 图书、报纸、杂志
- (4) 饲料、花费、农药、农膜、农机
- (5) 农业产品
- (6) 金属矿采选产品 (7) 非金属矿采选产品
- (8) 音像制品及电子出版物
- (9) 二甲醚、盐

37、在编制现金预算时，计算某期现金余缺必须考虑的因素有()。ACD

A. 期初现金余额 B. 期末现金余额 C. 当期现金支出 D. 当期现金收入

38、会计核算的起点：设置会计科目

会计核算的步骤：设置会计科目；复式记账；填制并审核记账凭证；填制并审核会计账簿；成本核算；财产清查；编制会计报表

39、根据《会计法》的规定，公司、企业在确认、计量和记录资产、负债、所有者权益、收入、费用、成本和利润时所遵循的依据是(AC)。

- A. 实际发生的业务事项
- B. 本单位的经济性质和规模大小
- C. 国家统一的会计制度的规定
- D. 全国同行业的实际情况

40、ERP 是 Gartner 公司提出的

41、核销已达帐的删除(A)。

- A、系统只对记录做删除标记，并非真正删除
- B、系统已从物理上进行了记录删除
- C、可以按用户要求，进行物理删除或只做删除标记
- D、仍然可以反映今后的对帐结果查询输出中

42、会计账簿扉页

(1) 在账簿封面上写明单位名称和账簿名称。

(2) 账簿扉页上应附“经办人员一览表”。内容包括单位名称、账簿名称、账簿页数、启用日期、记账人员和会计机构负责人、会计主管人员姓名，并加盖名章和公章。会计主管人员调动工作时，应当注明交接日期、接办人员和监交人员姓名，并由交接双方签名或者盖章。

(3) 粘贴印花税票。

①粘贴印花税票的账簿，印花税票一律粘在账簿扉页启用表的右上角，并在印花税票中间划两根出头的横线，以示注销；②使用缴款书交纳印花税，在账簿扉页启用表上的左上角注明“印花税已缴”及缴款金额。缴款书作为记账凭证的原始凭证登记入账。

43、房产税的税率：

(1) 内资企业和个人

经营自用房产原值一次减除 30%后的余额的 1.2%；出租房屋房产租金收入的 12%；个人出租住房房产租金收入 4%

(2) 城市房地产税——外商投资企业和外籍个人

经营自用房产原值一次减除 30%后的余额的 1.2%；出租房产租金收入 18%；个人出租住房房产 4%

44、银行日记账的形式：

现金日记帐和银行存款日记帐必须采用订本式帐簿。补充：均由出纳填制

45、投资回收期需要考虑的因素：（单选）资本成本？

资本成本；现金流；贴现率；使用寿命

46、在建工程的完工度：已完成工作量占合同工作量比例

47、一揽子货币：

一揽子货币（basket）是指将多个主要贸易国的货币，依照往来贸易比重，编制成一综合的货币指数，即俗称的一揽子货币。中国的一揽子货币包括美元、欧元、日元、韩元、泰铢和俄罗斯卢布；美元的一揽子货币包括：日元，英镑，瑞郎，欧元。

48、资产收益率=利润总额/平均资产总额

权益净利率= 净利润/股东权益

Eg:资产收益率=0.2，产权比为 1，权益净利率？ 0.4

49、计提了减值损失的转回

资产减值损失能予以转回的资产	1. 存货 2. 持有至到期投资 3. 贷款 4. 应收账款 5. 可供出售金融资产
资产减值损失不能转回的资产	1. 固定资产 2. 在建工程 3. 无形资产 4. 开发支出 5. 长期股权投资 6. 采用成本模式进行后续计量的投资性房地产 7. 商誉

补充：递延所得税资产符合一定条件的情况下可以转回。

50、材料采购成本的内容包括：

- 1) 买价（供货单位的发票价格）
- 2) 运杂费（包括运输费，装卸费，保险费，包装费，仓储费等）
- 3) 运输途中的合理损耗
- 4) 入库前的挑选整理费用（包括挑选整理中发生的工资支出和必要的损耗，扣除回收的下脚废料价值）
- 5) 购入材料应负担的相关税金和其他费用。相关税金不包括增值税。

51、需要还原成本的成本计算方法：

综合逐步结转分步法

52、折旧是基于（会计分期）的基础

53、资本支出包括的项目：

固定资产；无形资产；递延资产；其他长期资产

54、可供出售金融资产的交易费用计入：

可供出售金融资产-利息调整

55、标准成本法的差异在期末计入：递延收益

非货币性项目： 存货、长期股权投资、固定资产、无形资产

56、 企业将生产的应税消费品直接对外销售所缴纳的消费税，应通过（**营业税及附加**）来核算。

57、应计入应付职工薪酬科目的项目：

- 1) 职工工资、奖金、津贴
- 2) 职工福利费
- 3) 医疗保险费，养老保险费，失业保险费，工伤保险费，生育保险费
- 4) 住房公积金
- 5) 工会经费和职工教育经费
- 6) 非货币性福利
- 7) 其他职工福利，如解除劳动关系给予的补偿。

58、哪些导致银行的账面价值比当日的对账单少： 1、4

- 1) 已付支票，未付款
- 2) 先付款未付支票
- 3) 先收款为企业未收到结账单
- 4) 未收款，企业收到结账单

59、企业为员工做的工服，免税**60、出口退税应当记：**

应收补贴款

61、不能用于同城支付的票据是：

电汇单 （支票；商业汇票；银行汇票；电汇单）

62、不属于引发税负审查原因的是： d

- a) 税负机关的例行检查
- b) 海关机构正常涉税行为涉及的税务审查
- c) 专案审查引发的
- d) 纳税自查

63、根据会计新准则，金融资产包括：

- a) 以公允价值计量其变动计入当期损益；交易性金融资产
- b) 持有至到期投资
- c) 借款和应收款项
- d) 可供出售金融资产

64、现金流量表中，现金分为：

经营、投资、筹资活动现金流

65、金融资产应确认减值损失的有：

- A 贷款
- B 应收款项
- C 持有至到期投资
- D 可供出售金融资产

66、企业采用备抵法核算坏账时，估计坏账损失的方法有：

- A 直接转销法

- B 应收帐款余额百分比
- C 账龄分析法
- D 赊销百分比法

应收账款余额百分比法、账龄分析法、销货百分比法、个别认定法

67、下列属于半变动资金的是 4

- 1) 原材料资金 2) 外购件占用资金 3) 机器设备占用资金 4) 辅料占用资金

按照资金习性可将资金分为不变资金、变动资金和半变动资金。不变资金——为维持营业而占用的最低数额的现金；原材料的保险储备；必要的成员储备；厂房机器设备等固定资产占用的资金。变动资金——直接构成产品实体的原材料、外购件等占用的资金；最低储备以外的现金、存货、应收账款等。半变动资金——受产销量变化的影响，但不成同比例变动的资金。

Eg:原材料资金和应收账款等属于变动资金；机器设备为不变资金

68、属于经营活动产生现金流量的项目：ACD

- A 支付供应商的货款
- B 偿还银行借款
- C 提供劳务收到的现金
- D 支付给生产员工的工资奖金

经营活动产生的现金流量：销售商品或提供劳务、购买商品或接受劳务、收到返还的税费、经营性租赁、支付工资、支付广告费用、交纳各项税款等。

投资活动产生的现金流量：取得和收回投资、购建和处置固定资产、购买和处置无形资产。

筹资活动产生的现金流量：发行股票或接受投入资本、分派现金股利、取得和偿还银行借款、发行和偿还公司债券等。

69、CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)

是指卖方向其指定的承运人交货，期间卖方必须支付将货物运至目的地的运费，并办理买方货物在运输途中灭失或损坏风险的保险。亦即买方承担卖方交货之后的一切风险和额外费用。

70、经营性金融机构包括：

银行，保险，投行，信托，基金，租赁

71、国际收支中收入大于支出的话

用（“错误和遗漏”的支出方）来平衡国际收支表。

72、巴塞尔协议要求的资本充足率保持 8% 不变，核心资本充足率从 4% 提到 6%，

新监管标准将在 2013 年 1 月 1 日起逐步分阶段实施，到 2015 年 1 月 1 日完全达标。

73、投资组合风险大小的衡量指标：3、4

- 1) 协方差 2) 相关系数 3) 方差 4) 标准离差

74、直接标价法中，一国货币能换更多外币

是升值，且外汇汇率下降。

75、平衡计分卡的四个层面：

财务层面—获利

客户层面—竞争力

内部营运面—综合提升力

学习与成长面—持续后动力

76、信用证的担保人是：开证行

77、项目管理的流程包括：

启动、计划、实施、收尾、维护、管理

78、物价上升会导致外币上升

79、不能用于偿还流动负债的流动资产有：ABCD

- a 信用卡保证金存款;
- b 有退货权的应收账款;
- c 存出投资款;
- d 回收期在一年以上的应收账款;
- e 现金

80、国际收支平衡表的基本差额是哪些项目得出的:

经常项目、资本项目

81、全面预算的环节:

确定预算方针和预算目标; 预算编制; 预算监控和调整; 预算考评

82、市盈率模型的缺点:

- a 可比性不高;
- b 不适用于高科技和服务行业;
- c 对某些净资产为负的企业不适用

83、狭义的外汇风险: 汇率风险和利率风险

广义的外汇风险包括利率风险, 汇率风险, 也包括信用风险, 会计风险, 国家风险等

84、影响营业利润的是: abc

A 投资收益 b 公允价值变动 c 资产减值损失 d 营业外收入

85、信用证的风险:

进口商不依合同开证, 进口商故设障碍, 进口商要求不易获得的单据的信用证, 涂改信用证诈骗, 伪造保兑信用证诈骗, 规定要求的内同已非信用证交易实质。

86、税收滞纳金不可以税前扣除。

87、以现金结算的股份支付,

每个资产负债表日按公允价值入账。(非账面价值)

88、专用借款的利息和汇兑差额应资本化, 记入固定资产成本。

89、降低企业坏账风险:

- (1) 调查客户基本资料, 财务经营状况, 信用等级, 选择可靠结算方式
- (2) 加强应收账款管理, 注意债务风险, 建立内部控制制度, 加强债务索讨途径。

90、应收账款机会成本=维持赊销占用资金*资金成本率

91、通胀时汇率的变化: 通货膨胀情况下, 国内物价激增, 购买力变弱, 更多资金外流, 本币会贬值, 从而增加出口。

92、有形资产负债率=负债总额 / 有形资产总额

93、先编利润表再资产负债表

94、通胀采取紧缩性财政政策, 贸易顺差采用扩张性货币政策。

95、即期汇率又称现汇汇率, 是买卖双方成交后, 在两个营业日之内办理外汇交割时所用的汇率。

96、有息负债包括:

短期贷款; 长期贷款; 长短期应付债券, 一年内到期非流动负债, 应付票据

97、唯一的政策性出口信用保险机构: 中国出口信用保险公司-Sinosure

98、国际债券: 外国债券; 欧洲债券

99、银行的作用:

现金, 信贷, 结算, 外汇收支的中心作用。

100、现金流入的来源:

经营活动, 投资活动, 筹资活动, 处置固定资产, 无形资产和其他长期资产收回的现金净额, 处置子公司及其他营业单位收到的现金净额。

101、福费廷 (Forfaiting)

改善出口商现金流和财务报表的无追索权融资方式，包买商从出口商那里无追索地购买已经承兑的、并通常由进口商所在地银行担保的远期汇票或本票的业务就叫做包买票据，音译为福费廷。

102、营业外收入主要包括：

非流动资产处置利得；非货币性资产交换利得；债务重组利得；政府补助；盘盈利得；捐赠利得。

103、不记入产品成本，直接记入当期损益的：

管理费用；财务费用；产品销售费用

104、引起资本公积发生变化：

溢价发行股票；资本公积转增资本；可供出售金融资产公允价值变动。

105、国际收支平衡表：

审计；会计；日常；统计

106、应收账款包括：

企业销售商品或提供劳务等应向有关债务人收取的价款；代购货单位垫付的包装费；运杂费。

107、保函中银行的责任：

对保函规定的单证在表面上进行谨慎审查的义务；对收益人的赔偿请求有通知义务。

108、国际货币市场：

银行同业拆借市场；银行短期信贷市场；短期证券市场；贴现市场

109、国际资本市场：

银行中长期信贷；外贸中长期信贷；中长期证券市场；政府信贷；国际金融机构贷款；国际租赁；项目融资与 BOT

110、国际结算的基本方式：

汇款；托收；信用证

111、EBIT:息税前利润=净利润+利息+所得税**112、EBITDA: 息税折旧及摊销前利润=净利润+所得税+折旧+摊销****113、会计上盈利但仍然倒闭的原因：**

赊销多，现金回收率低；资金短缺，企业可动用资金不足；资产负债率太高，银行紧逼

114、GDP 的组成：

消费+投资+净出口+政府支出

GNP=消费+政府支出+国内资产形成总额（包括固定资本形成和库存净增或净减）+净出口

115、杜邦分析法的指标

股东权益报酬率=资产净利率*平均权益乘数

资产净利率=销售净利率*总资产周转率

销售净利率=净利润/销售收入

总资产周转率=销售收入/资产平均总额

净经营资产利润率=税后经营利润率*净经营资产周转次数，

杠杆贡献率=杠杆差异率*净财务杠杆

116、项目管理的流程：

启动，计划，实施，收尾，维护。

117、企业风险测量方法：

敏感分析法、资产定价法、情景模拟法。

118、票据的行为方式：

开票，背书，承兑，付款

119、票据背书在（附条件的背书）下不成立。

A 背书未签字 B 未签背书日期 C 附条件背书 D 部分背书。

120、进出口商可以采用的保值方式：

套期保值

121、CIF 和 CIP 的区别:

CIF: 成本、保险费加运费

CIP: 保险费加运费付至

122、两点分布的方差:

$P(1-P)$

123、弹性预算法:

又称变动预算法、滑动预算法,是在变动成本法的基础上,以未来不同业务水平为基础编制预算的方法,是固定预算的对称。是指以预算期间可能发生的多种业务量水平为基础,分别确定与之相应的费用数额而编制的、能适应多种业务量水平的费用预算。以便分别反映在各业务量的情况下所应开支(或取得)的费用(或利润)水平。

124、土地是否计提折旧:

(1) 单独估价作为固定资产入账的土地不得计算提取折旧。

(2) 外购的土地属于外购无形资产,应作为无形资产入账,按不少于 10 年摊销。作为投资或者约定的使用年限分期摊销。

125、汇票分为

银行承兑和商业承兑。

126、应收账款机会成本=应收账款占用资金*资本成本=平均应收账款*变动成本率*资本成本

127、企业三大现金流:筹资(借款,收到投资,股权加债权)、投资(处理固定资产)、经营(销售收入)

128、有形净值负债率的计算=负债总额/(股东权益-无形资产净值)

129、信用证的付款人:开证行

130、杜邦分析法涉及到的指标:(见前)

131、经营性金融机构:

商业银行、证券机构、保险机构、信用合作机构、银行金融机构;主要包括金融资产管理公司、信托投资公司、财务公司、租赁公司等。

132、现金资金包括:货币资金、交易性金融资产(见前)

133、现金流量比率=经营现金流量/流动负债

134、固定资产折旧计算的方法:

(1) 年限平均法

年折旧额=(原价-预计净残值)/预计使用年限

(2) 工作量法

单位工作量折旧额=(原价-预计净残值)/预计总工作量

某月折旧额=当月工作量*单位工作量折旧额

(3) 双倍余额递减法

年折旧额=期初固定资产净值*2/预计使用年限

最后两年改为年限平均法计算

(4) 年数总和法

年折旧额=(原价-预计净残值)*年折旧率

年折旧率=仍可使用年限/预计使用年数逐年相加($n/(1+2+\dots+n)$)

135、外资银行的优势特征

(1) 资本实力雄厚,资产质量优良。

(2) 经营理念和管理方式先进。

(3) 服务水平和手段优势明显。

(4) 综合的资源动员能力强。

(5) 创新能力极强。

(6) 熟悉国际市场,精通国际惯例。

(7) 激励机制健全，对人才有极强的吸引力。

136、在会计实务中，如果不易分清会计政策变更和会计估计变更时，应当（ ）。

- A. 不做处理，分清后再处理
- B. 按会计政策变更处理
- C. 按会计估计变更处理
- D. 在会计政策变更、会计估计变更的处理方法中任选

正确答案：C

137、成本计算、结转方法

成本计算基本方法：品种法、分步法、分批法

逐步结转分步法（综合结转分步法、分项结转分步法）、平行结转分步法

其中，综合结转分步法需要进行成本还原

138、报表项目、三大报表勾稽关系



[2016 华为财经成都笔试回忆+复习整理.doc](#)

第三章 华为面试资料

3.1 华为财经专员一二三面复盘

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 12 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2301601-1-1.html>

华为财经专员（澳洲留学生专场）

一面专业面（线上）：

1. 自我介绍
2. 对华为有什么了解，具体到华为从事的行业、业务方向、2019 年的销售收入和净利润、财经人员的人数
3. 用英文介绍学过的一门课程、实习经历
4. 增值税的税率和具体的应用场景
5. 企业所得税的应纳税所得额的扣除项目
6. 华为工作中可能会涉及到的企业所得税税收政策
7. 犯过的最大的错误
8. 讲自己的三个缺点。然后针对我的其中一个缺点展开讨论，这个缺点对于未来工作的影响，如何改进等（这个问题讨论了超级久，一直到结束）

二面专业面（线上，大概和一面隔了 15 分钟）：

- 1.对岗位的了解，询问喜欢的方向
- 2.研究生为什么换专业
- 3.描述国外的学习生活，与国内的学习生活相对比，收获了什么
- 4.报表之间的勾稽关系
- 5.主要针对实习经历问，超级超级细，一直追问到你略有迟疑。比如说，会计师事务所实习抽凭需要注意什么？什么样的发票是不规范的增值税发票？为什么不规范的增值税发票进项不能扣除？为什么会出现这种不规范的现象，如果你是这个公司的财务你会怎么办？开底稿的时候做过什么调整分录，具体分录是什么？为什么调整？
- 6.缺点（每次面试都讨论我的缺点讨论好久  这个面试官还挺好的，他还说了他觉得要如何克服这个缺点）
- 7.职业规划（再来一次，我的这个面试官真的好好，胖胖的特别温和。我说我想在专业上成为高精尖。他就告诉我不要给自己设限，鼓励我比自己想象的更优秀，说我有沟通协调能力，在管理方面也可以发展的很好）
- 8.反问

三面业务主管面（线下北京场）：

- 1.自我介绍
- 2.为什么出国留学？如何申请的？靠自己还是中介？
- 3.研究生换了专业，为什么还想从事本科的方向？（我研究生读的金融，本科读的税务）
- 4.一个实现了高目标，获得成就感的经历
- 5.对会计了解多少？新的收入准则和新的会计准则了解么？自己会计知识有没有及时更新？
- 6.对国际税收了解多少？转让定价的方式、对 BEPS 的理解
- 7.对研发加计扣除了解么？境内和境外的扣除限额具体是什么？
- 8.觉得国内的税收体系有什么优点？有哪些需要改进的地方？（人家都说主管面没专业知识，没想到...这几个问

 题都快给我问傻了)

- 9.今年考的 CPA 自己觉得能过几门？哈哈哈哈哈，这个时候当然大言不惭的说感觉都能过～
- 10.对外派怎么看待？
- 11.描述一下自己的性格？优点和缺点？对华为企业文化的理解，与自己性格的契合度
- 12.反问

PS: 我三面的面试官全程没笑脸，一直到我反问的环节才开始有点笑意，夸了一下我的问题问的用心，还问我从哪儿看到的这些，然后认真解释了好久。建议大家好好准备一下反问的问题，最好和华为最新的热点结合，没准儿能逆风翻盘！

双向交流会：对各个部门的介绍，填报两个意向。

面试整体感受：

华为财经真的很看重专业知识和学习能力，大家在面试之前可以好好复习一下专业课，再仔细回顾一下简历上的经历。然后就是，我个人觉得今年的面试官真的都好温和，跟他们交流有一种如沐春风的感觉。感觉不仅仅只是一场面试，而是认真的在与年轻一代沟通，对我性格上的缺点、未来发展的方向都提出了很棒的建议，整场面试下来受益匪浅。而且面试的时候几乎不用等待，告诉几点就是几点，面试体验超级赞的!!

之前一直觉得华为财经高不可攀，包括本科毕业的时候被面试官怼的怀疑人生，留下了巨大的阴影。所以今年一路走到最后，感触还挺深的。其实不管最后有没有被捞起来，我都觉得挺知足的，对自己的面试表现也挺满意。算是克服了自己心中的恐惧，看到了自己的成长，战胜了前年的自己吧。

（画风猛的一转）

呜呜呜，想来想去，我还是想进华为工作。听说今年的池子是太平洋，好希望能捞我一把啊啊啊啊啊啊啊啊
传闻中应届生 BBS 是个神奇的论坛，认认真真写复盘攒人品，希望能收到 offer 啊!!!

3.2 华为财经专业面面经整理+一些回答

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 12 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2301684-1-1.html>

楼主终面已挂，不合面试官眼缘。打算去其他地方搬砖去了，以后不管是校招社招再也不想投华为了。整理了一下面经，也附上一些可以参考的回答，答得对不对你们自己斟酌吧。造福后人，说错误的请纠错一下，写不完评论区继续。

1. 会计准则的最新变动

2019 年修订 2 个：7 号非货币性资产交换准则、12 号债务重组准则

债务重组：不再强调债务人发生财务困难和债权人让步，只要是在不改变交易对手方的情况下，经债权人和债务人协定就清偿债务的时间、金额或方式等重新达成协议，就属于债务重组。

2018 年修订 1 个：21 号租赁准则

2017 年-2018 年中国财政部修订了多项会计准则，特别是 2017 年修订了 6 个准则，增加了 1 个准则（42 号），许多会计处理发生了较大的变化，例如收入准则，将收入确认原则风险转移原则变更为商品控制权转移原则等等。

2. 新收入准则的主要变化：(1)将现行收入和建造合同两项准则纳入统一的收入确认模型。2006 版收入准则和建造合同准则在某些情形下边界不够清晰，可能导致类似的交易采用不同的收入确认方法，从而对企业财务状况和经营成果产生重大影响。修订后的收入准则采用统一的收入确认模型来规范所有与客户之间的合同产生的收入，并且就“在一段时间内”还是“在某一时点”确认收入提供具体指引。(2)以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。旧收入准则要求区分销售商品收入和提供劳务收入，并且强调在将商品所有权上的主要风

险和报酬转移给购买方时确认销售商品收入，实务中有时难以判断。修订后的收入准则打破商品和劳务的界限，要求企业在履行合同中的履约义务，即客户取得相关商品（或服务）控制权时确认收入，从而能够更加科学合理地反映企业的收入确认过程。（3）对于某些特定交易（或事项）的收入确认和计量给出了明确规定。修订后的收入准则对于某些特定交易（或事项）的收入确认和计量给出了明确规定。例如，附有销售退回条款的销售、附有质量保证条款的销售、附有客户额外购买选择权的销售、向客户授予知识产权许可、售后回购、无需退还的初始费等。

3. 判断客户是否已经取得商品控制权：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；企业已将该商品实物转交给客户，客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接收该商品；其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

4. 新租赁准则的变化

（1）租赁的定义和识别：“在一定期间内，出租人将资产的使用权让与承租人以获取对价的合同”，引入了“已识别资产”“控制权利”等概念。是否存在已识别资产指的是我们能不能很明确的辨别，我们到底向出租方租了什么资产？有没有“实质性的替换权” 需要满足关于“控制”的定义？为确定合同是否让渡了在一定期间内控制已识别资产使用的权利，企业应当评估合同中的客户是否有权获得在使用期间内因使用已识别资产所产生的几乎全部经济利益，并有权在该使用期间主导已识别资产的使用。

租赁识别：存在一定期间，存在可识别资产，资产供应方向客户转移对已识别资产使用权的控制

（2）将经营租赁统一纳入了表内核算

（3）关于售后租回交易的处理

新租赁准则首先要判断交易中的资产转让是否属于销售。属于销售的，承租人应当按原资产账面价值中，与所保留使用权有关的部分进行计量，并仅就转让至出租人的权利确认相关利得或损失。不属于销售的，承租人应当继续确认被转让资产同时确认负债，并按照企业会计准则第 22 号文件对该金融负债进行会计处理。实务中大部分售后租回都不属于销售，新准则实施后承租人直接增加银行存款和租赁负债即可。

总结：新准则会使之前计入经营现金流支出变成了计入融资现金流支出，利润表会导致之前是计入销售费用、管理费用、营业成本现在全部变成了财务费用。资产负债表上会有扩表的现象。低价值租赁和可变租金属于经营活动。支付租赁负债属于筹资活动。

5. 如果要投资一个企业怎么判断它是否值得投资

投资优秀企业看 5 组数据：经营活动现金流量净额大于净利润，并且大于零；销售商品提供劳务收入现金大于营业收入；投资活动的现金流净流量小于零，且主要是投入的新项目；现金及现金等价物净增加额大于零，或者排除分红因素该科目仍然大于零；期末现金及现金等价物余额大于有息负债。

6. 如何发现应收账款有什么风险

一是动态分析应收账款增幅与营业收入增幅，应收账款增幅应小于营业收入增幅；

二是静态分析应收账款占主营业务收入的比重，理想情形下应保持在一定范围内，如果比例不断增长，则主营业务收入存在虚增；

三是看应收款项占企业总资产的比例，最好是控制在 10% 以内；

四是进行应收账款账龄分析，如果超过信用期限的应收账款很大，则坏账风险增加。

7. 如何发现固定资产有什么风险

（1）看比重，发现资金占用风险。固定资产属于非流动资产，非流动资产占总资产的比例，最好控制在 40% 以内，如果固定资产占用资金过大，因其不易变现，容易带来企业流动资金短缺的风险。

- (2) 看长期借款，发现偿债风险。固定资产投资，一般都需要长期借款，安排贷款偿还期限，难免出现偿债风险。
- (3) 审查投资效果的可行性分析，发现效益估算风险。
- (4) 检查固定资产计划、采购（或者立项、审批、建造等）、验收、会计处理、折旧计提、减值测试、效益评价、维护和报废处理等管理方面的内控制度，制度是否完善，执行是否到位，发现各环节的管理风险。

8. 应收账款怎么判断好坏

- (1) 进行应收账款账龄分析和信用期分析，如果超过信用期限的应收账款很大，则坏账风险增加，反之可收回性大。
- (2) 进行应收账款周转率分析，周转次数越多，说明款项回收越快，效率越高。

9. 收入怎么判断真实性

不同的行业有不同的收入隐瞒方式。

从财务报表角度看：

- 一是通过“三表”对比，特别是利润表各项项目的五年环比，观察各项项目的变动趋势，来发现异常的项目；
- 二是计算相关财务指标来做出判断。

(1) 如果分析公司财报时，出现存货周转率逐年下降而毛利率逐年上升现象，一般可判断该上市公司可能做了假账。

(2) 如果分析公司财报时，出现高毛利率而现金循环周期（应收账款周转天数+存货周转天数-应付账款周转天数）也较高的现象，一般可判断该上市公司可能做了假账。

(3) 销售毛利率及变动幅度，当期与前期比较如出现下降，幅度商业在 35%，工业在 20%以内尚属正常；如下降幅度太大，可能存在不计或少计销售、销售价格偏低等问题。

从审计角度看：

核查发票、税收缴款凭证，翻阅账簿及会计凭证，查验出库单、运单，审查销售合同及销售台账，向客户函证应收账款等。

对生产型企业，通过全年主要材料、水、电等消耗的数据波动，来判断生产量的真实性，进而判断销售的真实性。

10. 什么场景适合用不同的存货计价方法（比如行业、具体存货）

存货准则规定，企业应当采用先进先出法、加权平均法或者个别计价法确定发出存货的实际成本。

珠宝行业：对金银首饰采用个别计价法。还有百货行业的高档服装等。

医药行业：药房销售药品采用先进先出法，营业员要经常检查药品的有效期。还有食品行业也很多，如销售豆腐乳等。

制药行业：生产药品领用药材采用加权平均法。

11. 怎么评估企业的资产

公司资产评估通常包括收益现值法、重置成本法、现行市价法、清算价格法等方法。

1、收益现值法指将被评估的长期资产未来预期收益按一个合理的折算率计算出的现值作为估算该项资产现值标准的评估方法。主要适用于因使用而引致价值损耗(忽略无形损耗)的长期资产。收益法主要站在资产未来能带给投资者多少收益的角度，基本原理是现金流量折现模型，即根据资产未来产生的收益计算一系列现金流量，根据 CAPM 模型计算出折现率将现金流加以折现。

2、重置成本法指以重新购置被评估资产可能花费的成本作为估算该项资产现值标准的评估方法。主要适用于

市价波动幅度较大的资产。

3、现行价格法指以被评估资产的现行市价作为估算该项资产现值标准的评估方法。主要适用于市价波动幅度较大的资产。

4、清算价格法指以企业清算时其资产可变现的价值为标准，对被评估资产的价值进行评估的方法。

12. 华为税收优惠：高新技术企业低税率，软件增值税即征即退，先进技术服务企业税率优惠，研发费用加计扣除

高新技术企业低税率：15%的企业所得税率

研发费用加计扣除：

企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，在 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，再按照实际发生额的 75%在税前加计扣除；形成无形资产的，在上述期间按照无形资产成本的 175%在税前摊销。

研发费用税前加计扣除归集范围：人员人工费用，直接投入费用，折旧费用，无形资产摊销费用，新产品设计费、新工艺规程制定费、新药研制的临床试验费、勘探开发技术的现场试验费，其他相关费用（此类费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。）

13. 国际税收：转让定价方法、销售合同的价格如何设置、间接抵免和直接抵免、抵免法的原理、常设机构不同业务的判定标准

转让定价方法：可比自由定价法、转售定价法、成本加成定价法、其他定价法

销售合同的价格如何设置：签订双边预约定价协议

间接抵免和直接抵免：

间接抵免指对跨国纳税人在非居住国非直接缴纳的税款，允许部分冲抵其居住国纳税义务适用于母子公司的经营方式，又适用于母、子、孙等多层公司的经营方式。

直接抵免指居住国的纳税人用其直接缴纳的外国税款冲抵在本国应缴纳的税款，适用于同一经济实体即总、分机构间的税收抵免。

抵免法的原理：居住国按本国的居民纳税人在世界范围内的所得汇总计算其应纳税款，但允许其将因境外所得而已向来源国缴纳的税款在本国税法规定的限度内从本国应纳税额中抵免。计算公式为

$$\begin{aligned} & \text{跨国总所得} \times \text{居住国所得税税率} - \text{允许抵免的已缴来源国税款} \\ & = \text{居住国应征所得税税额} \end{aligned}$$

14. 递延所得税负债和资产的产生原理、特殊性税务处理、税会差异的调整

资产的账面价值大于计税基础，产生递延所得税负债；反之产生递延所得税资产。

特殊性税务处理：

直接计入所有者权益的交易或事项产生的递延所得税费用（或受益），其对应科目为“资本公积-其他资本公积”；企业合并中产生的递延所得税费用（或受益），其对应科目为“商誉”

与股份支付相关的当期及递延所得税，如果税法规定与股份支付相关的支出不允许税前扣除，则不形成暂时性差异，反之则产生暂时性差异。

税会差异的调整：

包括永久性差异（如不可结转的业务招待费）和暂时性差异（如可以结转抵扣的广告费），按规定只确认暂时性差异的递延所得税。

15. 现金流量表的编制方法

直接法，即通过现金收入和现金支出的总括分类反映来自企业经营活动的现金流量。

间接法，以利润表的净利润为起点，通过调整某些相关项目后计算出经营活动产生的现金流量。

采用间接列报将净利润调节为经营活动的现金流量净额时，主要需要调整四大类项目：

- (1) 实际没有支付现金的费用（比如折旧，要调整）；
- (2) 实际没有收到现金的收益（如交易性金融资产公允价值变动）；
- (3) 不属于经营活动的损益（如处置固定资产的损益，处置获益调减，处置亏损调增）；
- (4) 经营性应收应付项目的增减变动。

16. 三张报表钩稽关系

其一，资产负债表中“货币资金期末余额-期初余额”与现金流量表中的“现金及现金等价物净增加额”相等；

其二，利润表中的“净利润+调节项目”与现金流量表中补充资料中的“经营活动产生的现金流量”相等。

主表中用直接法填列的“经营活动产生的现金流量”与补充资料中的用间接法调整得出的“经营活动产生的现金流量”相等；

现金流量表主表最后一项与附表最后一项“现金及现金等价物净增加额”相等。

资产负债表和利润表的关系：资产负债表中未分配利润的期末数减去期初数，等于损益表的未分配利润项

资产负债表同现金流量表之间的关系：主要是资产负债表的现金，银行存款及其他货币资金等项目的期末数减去期初数，应该等于现金流量表最后的现金及现金等价物净流量

3.3 留学生场面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2302140-1-1.html>

虽然看到大家都在比较 offer 了，但是我才刚刚结束交流会等待被捞~还是分享一下几次面试的过程吧。

专业一二面都是远程进行的，一面通过之后大概半小时到一个小时就会 cue 到下一轮面试。可能因为我不是学财务或者会计的吧就没有问我很多会计的问题（感天动地！！问了我我肯定大脑像鹅毛一样雪白）。一面主要问了一些觉得华为现在面临什么外部风险~如何规避这些风险之类的非常宏观的问题。二面主要是针对简历问问题，虽然面试官看上去好困但是还是会揪住我的回答中的细节进行追问，我猜主要是为了考察我说的是不是真的经历吗 hhh。两次面试都过了之后就是业务主管面，面试之前以为会像之前面经里说的那样聊聊家庭和梦想就好了所以啥也没准备就去了。。。结果问了好多我答不上来的问题，蛮有压力面的感觉。所以想要说的是业务主管面也有可能遇到喜欢 challenge 的面试官所以一定要做好准备。然后幸运地收到了交流会的消息今天在上海弄完了，主要就是部门老大们介绍各个部门的情况然后可以和其他的小伙伴认识一下，过程还是很轻松的~

3.4 华为财经专业面及主管面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 15 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2302426-1-1.html>

听说写帖回馈都很灵的，也来许个愿吧

楼主很早就网申了财经专员，一直迟迟没有任何消息包括测评本来以为凉了，结果上个月中的收到性格测评。

这个月初收到了面试邀请，

专业面一，老师很严肃但很认真，会根据专业仔细提问课程学习内容以及相关知识，楼主本科学的金融，选修了会计，所以再很多会计上的知识很不懂==

大概会问：新收入确认准则，三张报表的关系，现金流量表编写方法等，最后用英语描述家乡

还问了一些行为问题

过程中楼主对专业问题回答的不是很好，老师都有很直接且认真的反馈，说出问题所在，给出建议一面居然持续了一个小时多，可见面试官也是非常耐心了，华为确实对校招很重视了。

本来以为一面凉了，没想到收到短信说是通过。。大概因为态度真诚，一直没放弃继续说下去吧。。

专业二面，就比较轻松了，可能因为时间也太晚的原因，老师们从早到晚面试了一天也都很辛苦。

问题还是关注了楼主硕士课程，让楼主描述课程内容

而且还问了一些比较宏观的经济问题，比如经济指标什么的 比较看重个人综合分析能力

最后还问了楼主的意向 犹豫当时对内部部门不是很了解 回答的好像比较不清晰

最后就是主管面了，在上海的酒店里，

面试之前楼主也有看很多面经，大多数都是说主管很温和会闲聊，问问简历内容，顺便问问致命题，比如，是否接受外派？有无男女朋友？

也有帖子说会在最后一轮依旧收到专业知识问题。所以在这里还是建议大家都做一些准备，以免出乎意料。

面试我的主管，非常的儒雅有内涵，但是也算比较严肃，自我介绍之后，就针对实习经历非常深入的提问，然后说道感觉实习并没有和我学的课程相关？在楼主的细心解释，策略回答之后，也算是勉强同意了？最后只问一个优缺点问题就结束了，有点意外，居然没问到是否接受外派？

总体来说不算很难，认真，真诚即可。

当天晚上会收到座谈会邀请短信。

座谈会就非常轻松愉悦了，昨天的大佬们今天都非常温和友善，很耐心的讲解自己的部门，并且会认真回答问题，我觉得这是一次非常好的交流沟通机会，直面大佬，可以问出自己想了解的，听他们的想法。即便最后没有录用，这经历也是很值得。（当然还是希望收到 offer~）

大概经验就这么多了，真心认为可以深刻感受到华为对人才的重视与渴求

建议就是除了知识以外，真诚的态度很重要，千万不要不懂瞎说。然后面对压力面和质疑，不要轻易放弃，这也是心理素质的一种测试吧。

希望大家都很顺利~

3.5 华为财经主管凉经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 16 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2302758-1-1.html>

需要的明天再回忆吧

拼完专业面 主管面显示延后了快两个小时，内容基本是关于你前一个问题说了什么，后面跟一个问题，聊了一个小时，气氛还算融洽，然后结束就把我挂了...

哎 一言难尽 祝各位好运

3.6 华为深圳站面试凉经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 16 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2302939-1-1.html>

今天在深圳站面试，2:15 的面试差不多晚了十分钟。面试官还挺和蔼的，全程气氛也比较轻松。一开始自我介绍后，先是问了一下我为什么本科不是财务金融研究所有个这么大的跨度，然后就围绕着为什么想来华为财经，想去华为财经哪个部门展开。lz 没有仔细看华为财经有哪些细分的部门，答得不是很好，可能面试官觉得 lz 的职业生涯规划不明显。然后还围绕着对审计的理解问了一些相关问题（lz 不是学会计的也没有学 cpa 审计今年...），所以虽然我能比较清楚的讲出自己做的审计的相关实习，但在为什么要这样设计上讲的不好。总的面试时间大概 20 分钟。出来后上官网就发现自己挂了。还是挺可惜的，希望大家秋招都能拿到如意的 offer！

3.7 123 面汇总

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2302992-1-1.html>

终于面完了，来回馈一下，希望对以后的朋友有帮助。专一：从自我介绍开始，因为我说了自己对股票研究比较多，所以就一直在这方面问，中美股市市值区别以及三个原因，蚂蚁金服退市影响，对未来股市怎么看，还有啥来着记不清了，但是都是顺着第一个问题问下来的，一共三十分钟左右

专二：也是从自我介绍开始，我说我公司里的 project analysis 做的不错，就问了我怎么做 financial statement modeling，然后问细节，capm 咋算，wacc 咋算，怎么预测一个 project 未来五年的 fcff，然后问了现金流咋算。一共就面了八分钟。

主管面： 全程没有专业问题，问了哪里人，有没有女朋友，然后我以前去过的艰苦地区的经历，对我有什么帮助，问了一下在创建社团的事情，还有未来职业规划，基本上没按简历问，，可能是我简历太水了， 然后最后问了下这几年成就比较大的事情，我感觉最后这一面就是测试一下你的软实力，有多想去华为。

最后，许愿求捞！！！！

3.8 华为财经 123 面分享-已收到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 18 日

地址： <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2303794-1-1.html>

今天参加了深圳留学生场双选会，一路走来论坛的前辈经验给我不少帮助，在这里也总结一下我的三场面试经历，希望能帮到以后的同学。

1. 专业一面 (30min): 自我介绍，为什么高中就出国了，两次奖学金评定方法，专业问题：会计最重要的三张报表都是什么，为什么重要。行为问题：你遇到最困难的事，如何解决的。英文能力问题。反问。

一二面间隔大约 10 分钟

2. 专业二面 (30min): 问我成绩如何，实习经历，学过的比较有价值的科目。专业问题问了很久，首先是 dupont 公式。然后问我你更想聊会计还是金融方面的问题呀？我选的金融。主要问题包括：汇率波动 hedge 方法，通过银行可以得到哪些风险规避手段，企业金融部门的职能，等等。基本上这些问题都是学校教过的内容，只是需要英译中。。最后是反问。

3. 主管面 (35min): 自我介绍，家庭情况，对简历的各个经历都深入地提问了，最后是对华为的了解，对财经的了解，以及是否接受外派，反问。

总结：三位面试官老师都非常专业且温和，不会给人太大压力，是以探讨和聊天的形式与你沟通，同时也会分享作为工作多年的财经人独有的经验，对我的影响很深。这一次华为的秋招经历也确实使我对自己的认知更加深刻了，通过对过往的分析，我对自己的优点和缺点都进行了思考，内心的迷茫少了一些，我觉得这本身就是一种成长的过程。无论结果如何，我认为已是表现出了最好的自己。静待本月末的结果，希望与华为有更远的未来。

3.9 华为财经——杭厦面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 25 日

地址： <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2306112-1-1.html>

学生期间，无论是找实习，还是秋招，都在论坛得到了很大的帮助，也圆了自己的一些执念。想着等秋招完，写一篇帖子回馈论坛，一拖就拖到了现在。先说结果：秋招拿到了第一梯队地产财务管培、TOP5 地产财务管培、上升期互联网公司财务分析师、四大审计、制造业、快消管培以及华为财经等 offer，最终选择了华为财经。

再说过程：

华为 2020 年杭厦地区秋招面试，总共三轮。由于疫情影响，没有小组面，只有两轮专业面 and 一轮主管面。两轮专业面在一天完成，以视频形式进行。第一轮面试完，若是通过，上午就会发面试通过的短信，让准备下一轮面试。我当时以为上午是第一轮面，下午是第二轮面，所以面完，我就出去买午饭了。然而，正买到一半，收到了二轮面试即将开始的短信通知，吓得我一路狂奔回去。平复了几秒钟气息，也是迟了 2.3 分钟才上线。所以大家收到一轮面试通过的消息后，一定不要乱跑，不一定啥时候就通知二轮面试即将开始了。

专业面的过程主要包括，从个人经历出发，问你在某个项目或比赛中负责的哪个部分，过程是怎样的，进而引入专业问题。包括收入准则、合同定义、合同资产和应收账款、租赁准则、资产和费用的区分、金融工具减值、金融资产继续涉入、合并报表以及英文自我介绍。第一轮面试，我面了将近一个小时，会有一些情景模拟去考察这些问题，总体来说，实务性和专业性较强。第二轮面试，相较于第一轮轻松了很多，可能是第一轮考察得还算全面，二轮考察得就相对简单了，先是英文介绍了自己的实习经历。我当时真的一点没准备英文，硬着头皮说完。真诚地说自己没准备，可能说得不太好。面试官很友好，一直在微笑，跟我说，挺流利的，让我别担心。接着考了租赁和收入准则具体情境下的会计处理。这里的小 tip 是要条理清晰地回答，我是先说准则，即为什么这样做，再结合准则说处理办法。可能答得还不错，所以大概只面了 10 几分钟，面试官就笑着说，可以了，问我有没有什么问题问她。过了半个小时左右，就收到了二面通过的短信。

大概一周以后，收到了主管面的具体面试安排。我是在下午面试。主管面不再是视频面试的形式，是到酒店，面对面交流。我更愿意称之为交流。但是同样不能放松警惕，主管面也是刷人的。面试我的主管很面善，聊得也比较愉快，主要是了解候选人的性格、家庭、谈吐等方面。会问别人对你的评价、你怎么看待自己、自己的生活规划、家庭教育、成长经历，也会问一问实习经历、是否愿意外派等。真诚地做自己就好了。我夸自己的时候，也会说自己的缺点和不足，以及自己正在努力的方向。这一交流过程，不仅是面试官选择你，也是你选择这个公司，真诚地交流，也去了解这个公司的人，公司领导、文化是不是和你的性格、发展规划相符合。

当天就会收到面试通过的短信。今年没有收到进入资源池的短信。然后就是漫长的等待。官方说法是等待 offer 审批，民间说法是，被养鱼，等着捞。

大概一个月以后，被捞了，收到了 offer call。第二天签约。签约现场谈薪、谈岗。

因为暑期申请过华为，没有被发起面试。本科期间也想过毕业方向之一是华为，所以华为算是一个小小的执念吧。因此最终选择了华为财经。选择的过程挺艰难的，每次选择完也会难过，因为不知道选的对不对，秋招过的小伙伴可能会有同感。

不过在我看来，每一段经历都有价值，包括痛苦的经历。秋招是个痛苦地认识自己的过程，但大家都会上个好岸的。至于选择得对不对，时间会给答案的。希望大家秋招顺利！

3.10 11.28 消费者管培生面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 28 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2306952-1-1.html>

八月份投了，然后九月份来了测评，那个时候没留意到测评邮件了所以没做，然后就这样错过了华为，心里想着，

算了都错过了。没想到前两天被 hr 捞起来喊去面试，ok, do it.

背景：

本科澳洲 TOP3 金融学专业；硕士香港 TOP3 商科。

四段快消实习，一段咨询实习。

流程很快，一天过：群面——单面——终极单面。后续还会有个英语测试。

群面，1h：

题目不长，概念发散性问题。总共一个小时：小组 5 分钟阅读，20 分钟讨论，3 分钟陈述，后面剩下的时间被 challenge。

challenge 一般无非也就是问每个人几个问题：1.你觉得谁好 2. 你觉得谁不好 3.你觉得你好不好 4.你觉得你跟 xx 比谁好 5.你觉得你们小组排序的话怎么排 6. 你觉得你们组的优点/缺点是什么 7.你给你自己打多少分 之类的问题

单面，35min：

主要就是自我介绍+简历问题+宝洁八大问，这里就没啥说的了，这一轮感觉还蛮简单的。刚挂电话就显示我通过了。

TIPS 就是你的 example 一定要够多，面试官很可能要你多给几个 example。感觉并没有很深挖，但也挖了就是了，估计要因面试官而异。

最后一轮单面持续了一个多小时：

令人痛苦的 challenge，非常压力面。

自我介绍就不说了。

非常详细地抠简历，而且不光是抠简历，还会根据你复述的经历来问你一些发散性的问题。比如他问我某个项目我是怎么做的，我告诉他我的做法，他问我：那你觉得你当时的做法放到现在怎么样？你觉得你的做法之外还有别的做法吗？之类的一系列衍生问题，而这些问题很考验临场发挥能力，是即便你认真准备了简历面试也未必能立刻回答出来的，因为这尼玛劳资当时真的没想过啊卧槽

然后还会问一些情境性的问题，还蛮业务相关的，比如问了如果我是一个片区的领导，如何去 manage 好门店的生意等。情景题问了三四个，而且会追问，甚至！还会！问你！还有没有！别的！答案可以！给他！

别的就是你愿不愿意去非洲、对华为有多了解之类的必问的老问题了。

结束了以后我觉得我凉了的感觉，他跟我说我表现得还不错，然后我去官网查 pass 了。

现在就等下周的语言测试&泡池子 ing，希望能有好运降临吧！不想泡太久啊喂！！

3.11 华为财经税务岗三面回顾

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 12 月 1 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2307619-1-1.html>

最近有时间了，开始回顾之前的面试经历，希望给大家帮助～

10.20 专业一面

专业知识实习经历英文问题全覆盖，专业问题涉及国内税国际税问题，国内税主要是所得税和增值税。

首先问了四大实习内容，其次开始问专业问题，涵盖递延所得税、研发费用加计扣除、增值税留底退税政策、增值税混合销售与兼营、数字经济支柱一支柱二、转让定价的五种方法。英文问题问了以往实习过程中的挑战并英语简单追问。

专业二面

一面结束后立马进行二面。问了简历上关于鹅厂实习的一些问题；其次问了税会差异（华为财经税务岗高频问题），答完面试官夸奖是她认为见过的答的最全面的嘻嘻嘻（这个问题回答的时候建议分为暂时性和永久性差异，然后定义概念，比如资产的账面价值大于计税基础就会形成应纳税暂时性差异从而形成递延所得税负债，之后罗列常见的情形，资产折旧差异、资产减值损失、预计负债等等；永久性差异也罗列一些；之后再列举虽有税会差异但不确认递延所得税的情形，比如合并过程中的商誉、预计未来所得难以弥补损失等等）之后还问了国际税收等问题，包括 CFC 规则等等。其他专业问题还问了一些，具体问题忘了。最后问了如何看待四大，CPA 过了四门为啥不去四大之类的问题。

专业三面

税务主管面试，但是面试时丝毫没有察觉到对方是税务大佬，因为完全没有涉及专业问题。感觉有略微压力面倾向，面试官会列举很多极端情况来测试你的反应，是否真的能抗压能吃苦，是否真的想去华为。这一轮更多是行为面。比如现在派去非洲去不去，为什么不考公务员，遇到过最大挑战/压力的经历是什么等等。

最后就是座谈会啦～

因为楼主是税务本硕，且华为财经的税务体系很好且覆盖国内外税收各项问题，从税务角度讲如能长期在华为做下去，再经历外派等等，相信在税务专业上会有很大成长，因此一度是非常想去的。但最后还是考虑到地域等因素以及有其它北京的 offer，再三纠结还是放弃。

大家每个人的偏好不同，很多 offer 其实并无好坏之分，只是大家往往在选择一份 offer 需要考虑地域、工作强度、发展、待遇、户口等各项问题，各项问题势必会冲突，要做取舍。最后会发现其实没人能帮你做决定，还是看自己最偏好什么吧～

希望此次面试经历给后续的同学有所参考，也祝大家收获最心水的 offer！

3.12 华为秘书面试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 12 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2313092-1-1.html>



攒攒人品攒攒人品希望 offer 能发到我

笔试：11 月 27 日

笔试是全称录像，30 分钟时间，到时间会自己提交所以朋友们务必处理好每道题的时间安排。

- 1、选择题*15? 20?（记不太清了），包括逻辑、性格、计算，还有一道题是问华为的企业文化。
- 2、综合选择题*2，这个没啥，挺简单的，依稀记得我的是以下哪些是家电。
- 3、问答题*1，包括很多小问，要尽可能描述清楚。
 - a.你身边或者你看过的电影、电视剧中，让你印象最深的秘书是什么？
 - b.你认为秘书是做什么的？
 - c.怎么看待干一行爱一行？

一面：12 月 7 日（直接出结果）

提前 45 分钟准备，面试了 40 分钟左右，面试官很温柔~

- 1、自我介绍一分钟，不会打断你
- 2、问刚刚自我介绍里的，我的自我介绍里有说之前的实习经历让我克服了和陌生人沟通的恐惧，面试官就问了我为什么会沟通紧张，然后带上之前我的社团经历，问我社团经历对克服紧张有什么帮助？
- 3、为什么留之前的社团而不是去学生会？
- 4、为什么会进入这个社团？
- 5、你在社团里遇到最难的事是？
- 6、有没有观点不同被迫妥协的时候？（中间问了一次最后问了一次）：这个我回答的不是太稳，我提到了之前实习的一件事，然后就被问为啥离职，当时觉得肯定凉了我就没有太束缚，就直接说了和 leader 意见不合加上那段时间课程工作压得人喘不过气，我就离职了。我以为面试官一听这个就会刷掉我，很庆幸没有，可能因为说实情会比较自然吧。
- 7、问了是什么专业，不是对口的岗位为什么自己还是选了这个呢？（我说了句希望我的专业是可以帮助我以后的工作更加顺利，因为我学的是信息专业，有数据处理经验，这方面的能力我可以运用在工作中提高自己的工作效率）
- 8、缺点，问了 3 个缺点，然后会让你自己解释解释。
- 9、之前面试过其他公司吗，为啥不去？
- 10、为什么投递秘书岗位呢？

emmmm 就想起来这些，以上就是一面啦，等我想起来再给大家补充！

二面：12 月 10 日，面试 30 分钟（直接出结果）

提前 30 分钟，面试时间也相对短了一些，面试问题和一面几乎一样，我觉得稍微多了一丢丢压力面吧。

- 1、我对秘书岗位的理解？
- 2、我认为秘书岗位应该做什么？
- 3、然后面试官给我介绍了秘书正常的一些工作内容，然后问我可不可以接受在“幕后”的角色？
- 4、如果要团队一起出去聚餐，你会怎么办这个事？
- 5、家人做什么的？

二面其他问题就不赘述啦~同一面

三面：12 月 16 日，面试 30 分钟不到（直接出结果）

中午 12:30 面试的，很担心面试官会因为面试太多人而疲劳，还好没有



- 1、自我介绍（这次的要求主要说自己在相关方面的工作经历），基础问题同一面
- 2、你为什么选择这个岗位？
- 3、如果你进入华为，你认为你需要做什么？
- 4、你觉得你和这个岗位的差距是什么？
- 5、你觉得团队里需要什么，你怎么去建立更好的团队（温馨、和谐、有为共同目标共同奋斗的默契）
- 6、如果把我分到南方，爸妈支持吗？
- 7、我最想去工作的两个城市，我说了北京深圳，面试官问了我为什么想去大城市？

大概就是这些啦~

***一二三面都会问期望工作城市，我是都可以接受的，所以在这个问题上没有太浪费时间

英语测试：12月19日

机测（我因为是周六日测试的，所以是周一出的结果。有其他姐妹大概是一天后出的结果，没有短信，直接官网看状态）

- 1、读句子*5，都有截止时间，好像是 20S，不用着急，自己心里默读一次再说出来，时间足足够
- 2、听力*15，听力内容很少，我自己觉得这个做的不是很好，没太多时间反应
- 3、即兴*2，每个问题有 20s 的准备时间，可以说 120s，当然说多少还是看自己啦

a.你同意只有利益关系的友谊而没有纯友谊吗？

这个我说了挺少的，就 15s？就词穷愣住了

b.你觉得在团队里最难的是什么？

我刚开始说的是“设立相同的目标并且大家都遵守是比较难的”，然后卡住了，就换了一个方向，这次我中途停顿了很久思考，然后说“对于很多人来说，我觉得最难的还是怎么去平衡团队和个人工作的时间”，然后这个就巴拉巴拉说了挺多的。



今天已经是 2020 最后一天啦，码了好多字希望可以收到 offer 吧！

ps：以下是我之前准备英语测试在网上汇总其他人的即兴问题，大家可以提前准备~

- 1、能让你想起童年的音乐
- 2、大学生要不要做兼职
- 3、说明自己喜欢跟父母还是喜欢跟朋友一起玩，为什么
- 4、讲述自己曾经帮助过一个人的经过
- 5、是穿越到古代 你最想见的一个人
- 6、有钱真的代表成功么
- 7、说一个学校的艺术活动，并且说你在里面做什么
- 8、现在 vr 技术可以让人身临其境，那人们就不需要去旅游了，直接用 vr 就好，你同意还是不同意 为什么
- 9、人为什么要上大学
- 10、你同意今日事今日毕吗
- 11、国内外哪个学习更难

3.13 财经一面凉经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 2 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2318750-1-1.html>

唔...面试官很好我很菜...

自我介绍

成本费用区别

针对审计实习 货币资金科目做的程序

判断企业盈利能力的指标、有些企业销售利润率低，周转率低就一定盈利能力低吗之类的

对华为的了解

为什么想来华为

英语口语

end（可能有些也忘了）

结束前还有给我建议

凉的原因应该是问题回答得不确定 专业不扎实

ps.广州场 本科 会计学（供参考

3.14 华为财经面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 4 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2318891-1-1.html>

华为财经三面通过，座谈会已参加，保佑我能拿好 offer

简单介绍下：

一面：针对简历以及实事的问答

二面：针对专业课疯狂的问，太久没复习还真会转不过来，好好复习自己的专业课

三面：主管面，主要针对简历面，啥家常都没说，真的要好好看自己的简历，主管不是一个捞家常的人，别参照以往的面经

座谈会：参加时放出所有部门的简介以及薪资待遇情况，深圳不落户，外派机会多，不想出差的以后升职会有一定障碍，毕竟军人是要服从管理的，这个应该是大多数人关注的吧；之后会有主管跟你聊天，问所有你想要的。

结束之后不一定有 offer，得看你运气了，据说要综合你前面的心理测试判断是否适合，这个是真的。

PS:感谢华为让我认识到我的专业课原来是真的有用，不是学学而已。

3.15 财务专员~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 9 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2319348-1-1.html>

一个上午三轮面试结束，累了累了。

一面：自我介绍后对实习经历进行简单提问。因为本身有审计实习经验，所以对审计知识一个劲的问，疯狂轰炸，束手无策。然后开始问会计知识，所幸都答上来了，然后随便给了个话题让讲英语 freestyle，不好意思，没准备，英语讲的稀烂。给我机会二面。

二面：压力面试，面试官疯狂挑刺，不断的否决你提问你。内心已经焦灼了。

三面：细致了解，结构化问题。面试官非常和蔼可亲，还挑出了我毕业论文的不足。但是!!! 温馨的面试环境容易暴露自己的缺点，一下嘴快就把自己的劣势全暴露了。

三面好怕凉，累了累了

发面经，求过，求给机会，华为爸爸。

3.16 华为财经南昌 2021 春招三面回顾

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 9 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2319391-1-1.html>

楼主被通知上午十点五十的面试，提前了二十分钟到场，结果基本就是十点五十开始面试的

一面：专业面，我的专业是国际会计，同时有一些会计事务所的实习，所以大部分问题都是围绕这两方面展开的，首先让我做了自我介绍，然后开始问专业问题。回忆一下大概有：收入准则 租赁准则 除了销售收入之外还有哪些方面的收入（这个问题把我问蒙了，然后 HR 很好的提醒我租赁 投资 等方面的收入都可以谈一谈） 然后还有成本计量、区分成本和费用的标准是什么、固定资产盘点的步骤等问题，然后面试官姐姐夸我会计知识很扎实（诶嘿）就直接说让我去准备下一轮了。

一面出来就快到十二点了，等候了一会儿收到了很快收到了通过的短信，然后华为 HR 大佬就通知我们去干饭，真的很贴心，我一个来面试的居然能吃到华为的盒饭 QAQ。

二面：听说其他同学的二面是专业面，我的二面基本围绕简历展开，询问了我在学校做了什么事情，为什么只有学生会经历没有社团经历，为什么 XXX 科成绩只有 80+ 别人的简历上都是 90+，现在回味一下有点压力面的意思，但是楼主当时没感觉出来，真的感觉自己有点差吧 QAQ。

三面：业务主管面，一个很开朗的大叔（大哥？），面试过程和其他人描述的过程都差不多，这里就不再说了。面试完二十分钟之后收到了十天之内给结果的短信，然后晚上七点就收到了面试通过以及第二天双选交流会的短信。

经历大概就这些吧！希望应届生 YYDS 能保佑我进华为！（前辈们的面经给了我很大的帮助，在此感谢！）

3.17 2021 华为财经春招面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 12 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2319615-1-1.html>

之前也在论坛看了一些华为财经的面经，但是自己被问到的问题还是有点不一样，所以还是攒人品发一篇面经吧~

先说背景：本科生化环材天坑专业，研究生金融，所以可能鉴于我的背景问题，没有被问多少财务问题。

一面：先是自我介绍，然后面试官让讲一下自己在本科和硕士期间成绩比较好的科目，又问了问在本科的时候成绩排名是多少；

之后主要是从实习经历衍生开来的，因为我之前的实习经历基本都是在行研，且研究的都是本科专业相关行业，就被问了这个行业的特点是什么，为什么看好这个行业，都是从哪些方面来研究行业/公司；还有做财务分析来分析公司的话，会用到哪些指标，这些指标都怎么看；以及怎么给公司估值，讲了相对估值法和绝对估值法之后，又被问了对于非上市公司的单个项目要怎么估值；之后让我用英语介绍一下之前所研究行业的特点；

再之后就是零零散散的问了一些，比如利率和汇率的区别，当年的美元对人民币汇率是多少，人民币加息对汇率的影响等等。

之后面试官就说可能我还是更适合去经营管理部分，下一轮会帮我找一个更对口一点的面试官。

二面：二面的面试官相对就随意一些了，一开始就直接问我为什么没有继续学本科专业，以及学这个专业的同学都去从事什么工作了，顺便也就问了我为什么要转专业到金融。

之后也问了我一些关于估值的问题，已经之前实习的时候都从哪些方面获取什么样的信息，以及对公司商业模式的理解。

然后问我对宏观政策有没有关注，都有关注什么政策等等。

这一轮相对比较短一些。

三面：这一轮就随意了很多，聊的也很零零散散，比如硕士毕业论文主题是什么，又得出来了什么结论；券商行业怎么估值和对比公司，然后聊了一下这种方法是不是合理；为什么选择本科和硕士的专业，都是自己做的决定吗；手头有没有别的 Offer，因为赛道完全不一样，怎么做这个选择等等；当然也有能否接受外派这些话题。相对来说主管面试还是比较轻松愉快的，面试官也讲了很多有意思的话题。

我自己准备了一下三张表之间的勾稽关系和一些具体科目的计算的内容都完全没有被问到，感觉面试官还是比较具体简历具体对待的。

最后祝大家好运，也祝自己春招一切顺利呀~

3.18 华为财经春招面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 13 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2319687-1-1.html>

华为财经面试，面试已过，已参加岗位介绍会

4.12 大连场

金融专业，本科，211

首先必须要说华为团队的效率真的高，一二三面一天全部结束，当天晚上出结果

1.一面是简历面，一对一，面试官是部门主管，很专业，也很尊重被面试者，问的很详细，基本上简历上有的都问到了，还会挖的很深，要提前做好准备；

2.等了十分钟就被叫到二面了，二面是纯专业面试，会结合你学的专业课提问，很详细，很全面，也会考察一些事实热点的结合，说完了，面试官会给反馈和总结，很专业

3.二面结束五分钟就被叫到三面。三面面试官问的不是专业课，也没有提问简历，聊了时事热点，还有让提供数据支撑，感觉有点像压力面，但其实面试官不会咄咄逼人，稳住心态

三面结束，hr 就让回去等消息了，晚上六点多就发了信息通知结果，让第二天去参加岗位推介会。

第二天岗位介绍，和部门主管交流，填了意向征集表，然后就是等结果了，据说四月下旬发 offer。

面试前之前在论坛上看到了很多，很有用，希望可以收到华为 offer（希望圆梦）

3.19 华为财经 20210414 北京场面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 1 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2319893-1-1.html>

一面，基于本专业和会计问问题，尽量好好复习专业课。

二面，基于本专业深入展开问问题，尽量多了解行业实践。

三面，基于性格过往问问题。

不管能不能通过，这次面试发现了自己很多不足，也算是很好的收获了！

遇到的几位面试官人都很好！！

攒人品！！！希望有 offer！！

3.20 华为财经一二三面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2320446-1-1.html>

lz 加拿大 TOP 本科，专业金融经济

一面：先自我介绍，然后专业问题问了金融衍生品，三张报表和勾稽关系，毕业论文，学校课题，学习中最困难的是什么，经济中印象深刻的内容，问了一下实习

二面：有点压力面的感觉，全程面无表情，不过没有太咄咄逼人，也是很耐心的，问了对哪个领域感兴趣，我说金融会计，就问了一些专业问题，估值方面的问题，也问了三张报表的区别，权责发生制什么的，有的地方我答的不太好，面试官还提示了一下最后问了下实习，因为我的银行实习和专业不太对口，没有深入问，最后让英语介绍一下家庭，问接不接受外派

三面：也是先自我介绍，然后问了一下简历，大学期间遇到的困难，有什么压力，和别人比自己的优势和劣势，还问了成绩和学校课程的情况，未来长期计划，接不接受外派

面经还是很有用的，尤其一面很多都是面经里的，二面会根据个人回答情况和简历情况自由发挥一些，不过大家可以尽力往自己熟悉的邻域扯，三面气氛比较放松

攒人品！希望能拿 offer。大家都加油。

3.21 4.19 海外线上一二三面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 20 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2320514-1-1.html>

985 本+QS20 硕 财务管理+金融背景

一面：小姐姐比较温柔，主要是简历+拓展专业知识的问题，先是问了学历背景，有没有拿 offer，为什么想来华为不去四大，后面问实习做了什么，负责什么，有在房地产的实习经历，就问了房地产企业和华为的账务差异，在银行风险管理的实习问了华为的供应链风险和客户风险有哪些，如何解决。问的问题很多是根据回答进行拓展，会计问到了收入准则和租赁准则，三张表勾稽关系，比如应收帐款，资金，和收入何时相等，何时不相等，新租赁准则对报表影响，新租赁准则为什么要这样改，还给了具体的案例，问怎么确认这个租赁以及对报表的影响，经常会追问为什么，建议大家一定要理解准则，不要光死记硬背。最后问了想去哪个部门，我说经营管理，让我等待一会等下会再有安排。

二面：是经营管理部的一位女性，感觉看上去比较有气势，有点压力面的意思，扣简历，非常细。问了参加的比赛，担任什么角色，行研拿一篇擅长的来介绍，并根据我的回答质疑我是否忘记考虑了一些因素，并问我是否记得当时的投资建议。还问了实习中做经营分析具体怎么做，追问的非常细致，建议大家一定要足够熟悉自己的经历。还问了课程项目中一些名词的含义比如经营协同，财务协同，让我解释具体意义，并且质疑我这样做的理论依据。问我用的什么工具做的这件事情，是否会用到 matlab python 这种，掌握情况如何。这轮面试还是比较紧张，问的问题完全是按照简历来细扣，并不断质疑，大家要熟悉简历，沉稳回答即可。最终还是过了。

三面：经营管理部的业务主管，看上去非常亲切。让我一段段讲实习经历，学到了什么，上级对我的评价。然后根据我回答的内容进行一些适当的追问，不过大部分是性格方面。然后就是问我为面试做了什么准备，我说看面经以及年报。然后又问我年报上看了什么，介绍一下华为的收入，具体板块等，建议记一些数据并提炼出一些亮点。回答完之后业务主管还说看年报这一点非常好，应聘一家公司至少要了解这家公司怎么样吧。问我具体对哪个板块有兴趣，我说资金或者经营，她就分别给我介绍了一下两个板块，和我说华为内部也有很多转岗的机会的。最后一个问题是问我对一些国际经济形势，相关经济政策的了解。

晚上收到岗位意向表，4.21 座谈会，发个面经攒人品，希望能给我机会给华为爸爸卖命！

3.22 华为财经春招面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 6 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2318885-1-1.html>

本帖最后由 ELAINEDANG121 于 2021-4-23 14:56 编辑

首先前两轮都是专业面 是在一群面试官里安排两个 被问到什么问题跟面试官很大联系 但是分配也是根据自己的经历 比如我有做过 tmt 组行研实习 就分到了 ict 财经的前辈

一面：面了 40 分钟，算比较久的，我听说当场其他 candidates 都只面了十几二十分钟。

先是自我介绍，需要着重说自己擅长的专业课。然后是根据实习和项目经历问问题，比如写的报告有什么结论观点，某个项目用了什么模型等等。紧接着问到相对专业的问题，比如现金流量表和利润表哪个更重要，这类问题我都回答得支支吾吾，其实我觉得两个都一样重要，最后说了利润表，面试官就解释利润表是看成长性，现金流量表是看风险的（然后我解释从行研出发，看股票市场会更关注利润表，这个解释看来面试官也比较接受）继续问汇率受什么影响，人民币汇率之后会怎么变化等专业问题。

一面算是我最虚的一场，面到后半程感觉面试官的态度是一边给我机会一边又很嫌弃我的回答.....出来等结果的时候甚至以为会一轮游 所幸还是收到通过的消息

二面：遇到的面试官很 freestyle，自我介绍过程中他马上就抓住一个关键词开始问，之后也是问得很 free 导致我都不记得他具体问了什么...还是要反复熟悉自己的简历

但是给结果也很干脆，面了二十分钟就叫我出去等下一轮

其实我本来看面经还准备了两周的会计知识（因为本硕都不是会计 准则什么的完全不懂...）结果一个问题都没问到 我还有点可惜(╯_╯)所以朋友们熟悉自己的简历为主吧！！不是会计专业不需要强行学...

三面主管面：听说这一面很多人都是闲聊 但是我还是遇到了一些以前实习经历的问题 比如问我产业分析的逻辑 遇到的面试官非常 nice 不会过分刁难也不会完全闲聊



泡池子到现在几乎心灰意冷了，但还是发个面经攒人品求 offer!!! 求求华为捞一捞我吧

3.23 华为财经 123 面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 30 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2321816-1-1.html>

我投的是成都岗，选择的是线上面试。

一面：

自我介绍，针对审计实习提问，然后疯狂问专业问题。会计准则有哪些变化；新租赁准则变化对财务报表的影响；华为将应收账款转移给银行从而取得一笔资金，在共担风险不同程度的情况下怎么做分录；收入五步法。英文介绍你最喜欢的一门课。

二面：

自我介绍，针对财务实习提问，很详细。专业问题：应付会计在工作中要注意哪些问题；利润表结构；递延所得税定义；应税收入的确认，提供例子让你判断；存货跌价分录；坏账要不要从应税收入扣除；存货包含哪些，存货定义；咨询费用会计分录，做账原理；保险费用分摊确认。英文介绍你的大学。最后反问有没有什么要问的？

三面：

自我介绍。问我为什么回重庆读研，不留在北京。论文题目。平时爱好。印象深刻的一段实习。面试官全程面无表情，感觉对我没有兴趣。在最后的时候，一个电话打进来，他接电话去了。

结果：

应该还是没有通过，三面的时候自己就感觉出来主管的不感兴趣，但不知道为什么，感觉问的问题也不是很重要的问题，为什么就挂了呢。

3.24 华为财经暑期实习三面经验-上海场

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 5 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2323930-1-1.html>

我又来回馈论坛了哈哈

上海场华为勇敢星

985 本+财经 211 硕

timeline:

3.19 官网申请

5.8 收到线下面试预告与问卷调查邮件

5.10 收到性格测评 48H 内做完

5.13 收到正式线下面试通知

5.16 从早到晚一共三次面试:

时间——每次面试都会刷人，面官级别依次提高，每次面试时间不一定，看面官，大约都是 20-40 分钟

语言——基本中文

内容——前两面完全专业知识，财会+你自己的专业知识都可能被问，整体很灵活，具体可以整理论坛里其他小伙伴提到的问题，基本上能覆盖高频考察的准则（15-25mins）

最后一面我的面官是一位学识比较渊博的人 所以很关注我本科做的科研以及延伸出来的会计处理和会计问题 更偏思考和探究性 不是 CPA 知识 答的不好，然后还闲聊天一下(40mins)

5.17 三面通过的同学当晚发座谈会邀请，5.17 上午参加岗位交流会，内容就是介绍一下华为的各个财经岗位

华为面试体验感真的很好 虽然考的挺难的 但是真的整体安排还有座谈还有面试环境 流程都非常棒 是暑期这么长时间下来体验感最好的一家公司 不愧华为!!

各位需要注意的是 三面都通过≠拿到 offer，三次面试通过仅说明进入“资源池”，会根据三面都通过同学的面官打分从高到低依次捞人去实习，要结合需求，本月底全国所有场次面试结束后会发 offer

祝大家好运，同时给自己求个 offer!!

3.25 2 专业面+1 主管面 面经分享 粤港澳场

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 20 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2292197-1-1.html>

业务主管面也过去几天了，趁这个时间来总结回顾一下，既是分享 也攒攒 rp （有些细节可能忘了，后面想起再补充）

一面（30min）：我是早上 9 点开始面的（也许是第一个？），先自我介绍，lz 提到学过一些数据分析和编程软件，面试官就顺着数据分析问了下去（没想到面试官会问这个，既不会会计也不金融，所以大家准备自我介绍的时候 提到的每个点都去准备一下，以应对面试官问到随机的延展性的问题），针对数据分析，面试官问了数据分析的步骤？是否有数据分析的经历并分享？回答这两个问题的时候 lz 又提到了精准营销（又给自己挖坑了），于是面试官问怎么理解精准营销？谈一谈大数据的应用？企业生命周期？企业生命周期和行业生命周期的关系？还问了最喜欢的课程是什么 为什么？这里 lz 提到公司金融，于是被问股权融资和债券融资的区别和应用？剩下问了些简历问题，这一轮面试没有问到会计金融的专业问题。最后面试官问了工作地点偏好，lz 回答都可以。然后面试官取下耳机和旁边的同事交流之后（视频里看不到旁边的人，是我的猜测），告诉 lz 这一轮面试通过，等待下一面的通知。

二面（50min）：面试官先让介绍自己实习和学校经历中比较突出的部分，接着挑了一份行研实习问具体做了什么？除了定性的有没有定量相关的工作？里面涉及到数据收集的工作是什么？然后问了 lz 数学建模比赛的情况，是一个什么性质 or 规模的比赛？在哪里参加的？针对这个比赛经历问得特别细致，用了什么模型？怎么建模的？用了哪些数据？怎么搜集的？etc（这里 lz 把整个建模的框架和内容都详细地介绍了一遍，面试官也在不停地记录，花了挺长时间）。lz 提到精通 excel，问具体是怎么精通的？

简历问题问完以后，面试官问会计学得怎么样，lz 实话实说“对框架和要点知识是掌握的，可能一些特别细节的点记不清了”于是开始问会计问题，三张表的勾稽关系（追问了一些三表之间的细节问题）？哪张表最重要 为什么？剩下两张表中哪张最重要 为什么？中国和国外的会计准则差别？新收入确认准则？现金流量表编制方法 什么时候用哪种方法？

然后说问点金融的问题，保险和担保的区别？偿付优先级（大概是这个意思，有点忘了）？现金管理的问题（这里 lz 理解的是投资相关的，怎么进行资产配置）？怎么应对汇率风险？除了使用金融工具以外，像 hw 这样的跨国公司内部应该做些什么来应对汇率风险？

最后面试官问了希望做财经里面具体的哪个岗位，觉得自己有什么优势。

聊到最后面试官说好像有点久了，告诉 lz 通过这轮面试，等下一轮通知。

三面（15-20min）：这一轮是现场面的，偏结构面，很发散地聊天，没有问到专业问题。先自我介绍，中间面试官打断问了下计算机能力（三轮面试都被 cue 到这个），在香港学习有什么收获？对香港有什么看法？职业规划？为什么不想考公务员？和学会计的相比 做财经这个岗位有什么优势？对华为有什么了解？对工作地点的偏好（这里面试官特别强调了全球范围内，不限于国内）？然后又针对外派聊了一些。这一轮刚开始面试官比较严肃，聊到后来明显感觉更轻松温和了。上午面完，中午就收到了座谈会信息。

题外话：lz 本硕都是金融，很怕问到深的会计问题，所以抱着试一试的心态来的，整体面得比较放松，三轮遇到的面试官态度都比较好，没有压力面。建议大家面试的时候不要太去想结果或者担心回答不上来专业问题，非会计的同学面试官可能不会问得那么硬核，放松一些比较好~

3.26 华为审计专业面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 20 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2292297-1-1.html>

虽然被淘汰了，但是大家加油！

被问到的问题都很专业：

1. 内审和外审的区别是什么
2. 列举几个循环（销售、采购...），然后问我采购循环的主要环节是什么，最有风险的三个环节是什么，针对这三个环节设计审计程序
3. 现在新冠疫情，不能去欧洲审计，对存货如何盘点
4. 你觉得审计中最重要的知识点是什么？

然后就是一些个人的问题：

1. 和别人的矛盾，你怎么解决
2. 作为 leader 遇到的困难，你怎么克服
3. 有没有做过数据分析类的工作（我表示没有做过，诚实回答了）

.....



不知道通过面试的都是怎样的大神，伤心中

3.27 财经面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 20 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2292330-1-1.html>

回馈论坛，分享面经~楼主是在上午完成的两轮专业面试，一面围绕专业和简历问了很多个人的延伸问题，之后围绕收入准则不断追问，收入确认五步法，给出很多实务场景追问，比如赠送的商品，优惠券如何确认收入。二面同样会围绕专业和简历上的事情深入去挖个人的经历，之后就是比较随意的聊天。

3.28 华为审计面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2292715-1-1.html>

今天刚刚面完华为内审。。面了 1 个小时左右，想问问大家都面了多久呀？还有大概多久收到面试结果通知啊？面试过程中随机问了专业问题，问了一个 behaviour 的英文问题，更多是针对企业流程和经历问的，所以感觉一定要对自己的简历很熟悉很熟悉才行。

3.29 华为审计主管面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2292822-1-1.html>

hahaha,失败经验

面试大概都是根据简历继续问的，但更侧重于所有事情的细节

会问到喜欢的书，有没有海外留学经历等

本人的面试官和大家的风格好像不太一样，很严肃，比专业面的面试官还要严肃，所有的问题都很细节，回答的不细的话，还会深究，再问

最后希望还没面的大家能通过呀！

请问有本科生通过主管面吗？卑微求问

3.30 10.21 华为审计一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2292869-1-1.html>

两个面试官 面试时长大约一小时（比想象中久 讲到后面嗓子都有点酸）1.自我介绍 不限时间

2.结合实习问关于对审计和内控的了解，认为所实习企业有什么值得改进的地方

3.情境分析：开一家手机店需要考虑什么风险

4.对内审和外审的理解

5.对三张报表的关系的了解

5.是否看过华为年报 有什么想法

6.对华为的了解

7.项目经历和论文课题

8.个人的优缺点

9.做审计需要哪些特质

10.当 leader 需要哪些特质

大概记得的就是这些了。自己因为专业素养的确不高，对审计和内控的理解也不够深入，一些问题回答的不是很好。半小时后查看官网就发现未通过了，也是意料之中吧。希望后续加油！！

3.31 华为审计专员远程面下一步通知

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 22 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2293222-1-1.html>

本帖最后由 xiaojun__ 于 2020-10-23 18:50 编辑

发现论坛上的好多都是现场面完 3 场，就算有远程也是面完当天就有通知二面三面。

lz 是 21 号线上面的，居然有两个面试官在线，面完之后就收到短信通知“今日的面试已经全部结束”，听听这熟悉的语气这熟悉的征兆，我反手就打了个电话给 hr，她说专一专二面合起来了，如果有下一轮就是直接业务主管面了下周会有通知，然后我才放心去刷招聘状态。但是一天都过去了，比起论坛里面各位超有效率的终面通知，lz 觉得这万年不变的“专业一面已完成”仿佛在暗示我要凉了。



话说大家有和我这种奇葩的经历一样的吗？华为爸爸的效率呢 一天了都没下一步通知是不是默拒啊..... 神奇的 BBS 请让我苟到终面吧！

3.32 华为三面全过程 求 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 23 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2293822-1-1.html>

楼主华南本硕双 985 背景，暑期实习的时候投递华为没过简历，8.31 投递简历之后一直没有消息，担心秋招简历是否也没过，但通过一段时间的等待，还是收到华为的性格测试。具体的时间线

8.31 投递简历-9.26 收到性格测试-9 月 30 日收到一面的通知-10.10 两轮专业面-10.15 主管面试，然后就沉入池子，听说这是个神奇的论坛，希望能够攒攒 RP，捞捞我，希望给个机会。

一面：

主要是简历面试，根据我实习的经历进行提问

- 1.问在四大的实习，主要是负责什么板块，对审计有什么进一步的了解，在这个过程中对审计知识有进行深挖，如怎样判断收入真实性呀？程序是怎么做？
 - 2.对被审计单位有什么了解？根据面试官小哥哥的说法，主要看我对实习内容有没有进行复盘，还是只是机械完成一些工作？然后根据我的回答进一步细问，如何减少汇率对华为的影响
 - 3.问地产实习，对于地产实习的感想，为什么来华为，华为有啥特别之处？
- 面试结束的时候，小哥哥直接告诉我一面通过，然后等待二面

二面：

二面主要是专业面试，直接问专业知识，涉及财务管理+会计+审计+税法

- 1.收入准则
- 2.由于楼主在四大实习过，做的也是收入相关的底稿，所有问的是审计收入相关的部分
- 3.企业价值评估问题
- 4.税法问了有没有关注税法的变化，然后再根据回答细问

三面：主管面，面试我的是账务管理部门，楼主是第一个面试的，感觉面试官还没睡醒，整体比较严肃，感觉跟别的小伙伴和蔼的面试官不太一样，主要是行为面试+简历面试

- 1.根据我的交换经历进行细问，包括收获、困难、如何和外国朋友进行相处？问的超级详细
- 2.根据我的简历实习进行提问，问我不同公司实习的感受是什么？那最适合你的特质的工作是什么？
- 3.对我是否能够进行独立展示进行一番细问，可能跟华为经常做报告有关
- 4.对于外派、家庭等稍微问了下，反而没有问我有没有男朋友
- 5.问了下 CPA 情况，楼主在自我介绍环节说了下学习和考证，主要针对我的学习能力探讨了

以上就是三次面试，开完座谈会以后就进入池子了，听说今年不是池子，是太平洋，希望华为能够从太平洋中把



我捞起来

3.33 华为审计专业面+主管面全记录

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 24 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2294068-1-1.html>

昨天进行了主管面，虽然过了半小时就在官网看到没有通过了，伤心了好一阵儿，但整体过程还是挺有收获的，特此记录一下，也希望可以给到后面的小伙伴参考。

背景：北京某提前批本科+top2 双学位，英国硕

时间线：9.2 投递，10.15 收到测评及面试邀请，10.21 专业面，10.23 主管面。（我的专业面是两个面试官一起面了一个小时，应该是把一面二面合在一起了。）

说实话一开始就只是抱着试试的心态，这之后过了很久都没有消息，都快忘了这件事了，突然在 10.15 收到在线测评及面试邀请，也算是惊喜了。

专业面：两个面试官 整体上是一人问了半小时

- 1.自我介绍 学校课程介绍
- 2.实习经历深挖 我有在 PwC 审计的实习经历，这段问得比较多，也问得很细
- 3.和别人产生分歧的例子，可以是实习中也可以是学校生活中
- 4.协调沟通的例子
- 5.我研究生读的是经济学，让我描述一下囚徒困境
- 7.我本科学的是法律，给我一个情景假设：小商店的经营应该注意哪些方面，涉及到哪些法律，可能存在哪些风险
- 8.另一个情景假设：如果一个小商店营业额一年内突然涨了 10 倍，作为审计人员，可能需要担心哪些方面
- 9.我的研究生在苏格兰念的，让我用英语介绍一下苏格兰

10.看我的经历基本都在金融机构，问我的职业规划，担心我在企业内会不稳定

虽然过程中两个面试官会轮番提问，我感觉还是挺 push 的，但同时也感觉到华为的面试官真的非常专业，而且你有感到他在认真听你的回答，并给出反馈，就你的回答进行更加深入的询问，在这样的过程中我也更加明白了在介绍事例时，面试官可能会在意的是哪些方面，对以后的面试有非常高的借鉴意义。

当晚在官网看到记录显示专业一二面都已通过，第二天收到短信，通知后一天综合面（也就是主管面）。

主管面：

- 1.自我介绍（这里主管对我的本科学校和研究生学校都没有听说过，还让我介绍了一下学校... 本科因为是提前批次，在南方可能确实知名度不够高，研究生在英国不是 G5，可能在这时主管心里就已经把我 pass 了.....)
- 2.觉得我的专业和实习经历和华为差别有点大，为什么想加入华为
- 3.你觉得华为的企业文化是什么，你为什么契合
- 4.最近看的一本书、以前看的书，二者的联系与区别
- 5.自己独自旅游/留学经历
- 6.在 PwC 的经历及收获
- 7.今年的目标
- 8.外界说的华为宣扬艰苦奋斗，以及 996 加班，你怎么看

主管面只进行了 23 分钟，面试官还是挺严肃的。

事后反思：

- 1.学校问题确实也是硬伤，面试官没听说过，可能说再多也无济于事吧
- 2.在阐述自己和华为的契合点时，说得还不够具体，没有打动面试官

Anyway，虽然最后没有通过，但还是很感谢华为给了我这个机会，在面试过程中也学到了很多，以后还要不断打磨自己的回答。祝应届生的小伙伴们最后都可以取得自己满意的结果呀！

第四章 华为综合求职经验

4.1 华为财经暑期秋招经验+签约

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 2 月 25 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2316231-1-1.html>

算是从头到尾参加了华为财经整个暑期和秋招的过程，因为从论坛获取过许多信息所以也希望能够回馈论坛。

华为财经暑期简历投递截止时间大概是在 5 月份，在四月份会召开宣讲会，可以听一下里面关于财经架构和各部门工作的介绍，华为财经规模非常大，财经专员里面包含的部门工作内容差距也很大（后面面试也会问到你想去哪个部门这种问题，如果回答不上来非常丢分）。

通过简历筛选之后是性格测试，印象里拖了挺久的。华为对于性格测试还是比较看重的，大家可以上某乎之类的地方去查一下面对问题应该怎么回答，回答时间很充裕建议谨慎作出选择。（我就有同学暑期时三面都通过了但是性格测试做了两遍都没有通过最终没有拿到 offer）。

性格测试同样会刷人，通过之后就是三轮面试，因为疫情所以是线上面试，一天之内完成。前两轮感觉应该是交叉面试，第三轮是业务主管面试，每一轮大概半个小时左右。个人感觉前两轮面试风格比较统一，基本都是从简历出发的，如果不是会计专业就不会被问太多的专业知识，lz 被问到了金融方面的专业知识以及在华为的职业发展规划等问题。因为 lz 暑期已经决定去其他地方了所以面试的比较随意，但没想到也进入了业务主管面。第三轮面试内容要发散的多，从个人本硕经历到疫情之间觉得生活有什么变化再到对未来的展望，第三轮面试本来是觉得自我发挥最好的一场，结果却没有通过，可能是有些问题回答的比较随意了吧。

然后就到了秋招，华为比较人性化的一点是投过暑期再投秋招只要在招聘系统里改一下志愿就可以了，也不需要再做一遍性格测试（如果拿到暑期 offer 再拒掉秋招甚至可以直接进入业务主管面）。因为疫情好转所以秋招时前两轮依然是线上面试，但是第三轮改成了线下。lz 是在广州场，应该是最早的一场，10 月 9 号线上面试，16 号线下业务主管面。前两轮的区别并不大，第三轮面试时问到的包括家庭情况、实习中做到的课题、想去哪些部门等等，当然也会要求反问问题，我问了加班的问题，感觉这个问题也不是非常敏感，可能也跟财经加班并不像研发那么严重有关吧。

面试完成之后几分钟就查到了三面通过的消息，晚上收到短信通知第二天召开见面会，主要是讲了各部门的职能，也回答了一些问题，最后收集了大家的志愿。但从我了解的情况来看，这个志愿并没有什么用，主要还是服从分配。

这基本上就意味着进入了华为的 offer 资源池，但并不意味着一定能拿到 offer，有时候华为的池子还是比较深的。我是在十一月中旬收到 hr 的 offer call，华为的签约要求时间上要求非常紧，确认意向之后一般只给一周时间邮寄三方或者直接参加线下签约会，也基本不会调剂志愿，但如果跟 hr 仔细沟通，又确实有其他部门的岗位剩余，也是有机会的。

4.2 华为财经三轮面经（回馈求被捞）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2295109-1-1.html>

背景：北方某一地区，楼主学校普通，税务专业，但已经获得研究生国家奖学金、通过 CPA 专业阶段考试、TA 考试等等（或许这些就是能通过简历筛选的重要因素吧）

一面：在专业一面之前参加了线下面对面交流会，和 HR 一对一交流下个人情况、意愿等等，之后收到专业面通知。

看了 BBS 面经总结些可能问到的问题整理了答案，准备了下英文介绍，但实际上这些准备全部都没有问到，一面老师非常和蔼，全程 30min。

问的问题有：增值税视同销售问题（这里我答的不太全，因为只记起了四五条）、纳税调整问题（这里答的还不错）、数字经济背景下国际税收问题（我提到了支柱一和支柱二的问题，老师深挖了一下，但当时也没记全，坦

诚说了)

其他还有几个小的专业问题有点忘记了。

二面：二面消息很快就收到了，和一面是同一天，面试老师同样超级温柔，她是可以看到我的一面表现的，知道我的毕业论文方向是数字经济背景下跨国企业避税问题，所以全程是围绕我的论文方向的专业问题提问的。

涉及到的问题有：

你认为国际税收是解决什么问题的？我说最初是解决重复征税问题，如联合国和 OCED 范本等等，但后来由于跨国企业的避税问题格外严重，现在很多工作重点集中到了如何解决避税问题；

老师又问那你从这两个方面举一下实例，针对重复征税问题我提了税收协定还有直接抵免间接抵免的规则，针对避税问题我提了双重爱尔兰三明治避税架构等等；

老师又问你觉得国际出现重复征税的状况根本原因是什么？我回答了几条，最终落在了税制差异问题上。大概这几个大问题，还有一些小问题也是记不太清了。

最后就是英文面试，我以为让我用英文做一下家乡介绍什么的，结果是临时提出的问题，问的是你在数字经济中的体验相关。

我当时真的是一片空白...沉默了一会儿老师又说不要紧张，考口语是为了看看你的口语水平，内容其实不太重要，我说老师能给我一分钟准备时间么...写了几句说的乱七八糟，不过不管怎样二面也通过了~

主管面：主管面是线下的，大致流程就不介绍了，就讲讲面试内容吧。

实际上我参加座谈会的时候才知道别的基本都不是专业面试，只有我又是全程专业面（酸爽），同样还是针对我的论文方向相关的国际税收问题，面试我的老师我不了解，所以没有很紧张。

老师严肃中带着幽默，幽默中还有一些严肃，也是参加座谈会的时候我才知道他是整个华为财经税务总裁，还好面试的时候我什么都不知道，不然会很紧张，老师的专业素养特别强，有种很强大的气场在那里，现在还觉得这段面试非常难忘，学习到了很多知识，具体问题主要有：支柱一与支柱二的相关问题，还针对支柱二里边的新规让我提出了一个适合中国的解决方案；你如果作为整个华为税务总裁你会怎么管理（怪不得当时这么问我）；你觉得华为的平均税负率是多少合适？

其他都是很轻松的知识交流方式了，另外针对我的简历仅仅问了下研究生国家奖学金的评定方法，真的是一次非常好的体验。

座谈会：面试当天晚上就收到了短信，第二天参加座谈会，有三个面试老师还有华为财经的人力资源部部长分别介绍了华为财经的不同板块，然后就是互动式交流，税务方向只有我一个人，所以最后就是我一个人面对着两个老师还有两个 HR 姐姐~那感觉真的太棒了！哈哈和大佬的交流真的会让你受益匪浅~

不管怎样，这些经历都非常宝贵，现在就静静等待最后的结果吧~希望被捞！

4.3 华为财经专员 2020 春招回顾

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 4 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2261792-1-1.html>

本人双非院校会计硕士 秋招不利 本人也不善于表达 心如死灰之时收到了华为发来的面试邮件 才想起来春招又投过一次财经专员岗（3 月以前）

——通知 4 月 8 日面试 一下午从 13:30 几乎没有间断地进行了三轮 16:35 才最终结束 三位面试官都是随机分配 视频专门用的软件很不争气的断了好几次 orz

感谢论坛里大家关于面试问题的回顾 以防万一准备的问题基本上还是靠谱的

第一轮面试：自我介绍之后 戴口罩的面试小哥哥问了我关于毕业论文方面的问题 主要思路还是比较完整的 说清楚了 之后顺势提问了一些相关方面的问题 递延所得税 企业现金流等 还问了会计基本假设和外币结算相关的问题 自我感觉比较良好

第二轮面试：换成了一个小姐姐 问的是关于实习经历的问题 比较结构化 问主要收获和对团队的最大贡献 实习是在一歪顺势问了一些审计问题 但我太笨了没有理解问的是认定相关的问题！展开讲了很多然后小姐姐说你想的太复杂了。。以为凉凉没想到结束之后五分钟说通过了~

第三轮就比较轻松，主要了解个人意愿和职业规划 我回答是我没啥规划觉得个人奋斗比较重要先踏踏实实做事 然后又问了个人优缺点 我回答是比较缺乏领导力 在群面里不太适合充当 leader（实话实说本人经常群面一轮游）。。马上被大叔追问是不是缺乏自信那必然不是的哈哈哈 总之聊得还不错

——之后 hr 解散了叫号群 单独加了我 等待后续通知大约十个工作日 之后在第八个工作日等来了交流会的消息！

交流会是大家一起参加的 互相都能看到 给我们讲解的 hr 是华为 19 级的专门负责财经类的超级大牛（内部消息打探的 hh）讲解特别细致 薪资什么的都讲得比较清楚 提问环节也是进行了蛮长时间 之后就是准备了一个二维码问卷形式填志愿 一共三个 可以选俩

本来以为交流会就是确定 offer 了 结果 HR 说还是需要审批的 也不一定都会签约 后续还是要耐心等待（入池）

——现在回顾也是有点迟 但我希望能尽快结束找工作这件事。。太焦灼了 发帖求捞！！

ps: 如果有一起等待被捞的小伙伴 欢迎来留言 群聊解散得太快没来得及加好友

4.4 投递华为实习生被转成正式工作面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 8 月 3 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2278624-1-1.html>

更新，8.20 状态码看到 offer_date 和 employ_id。从面试结束到现在一共 40 天。

问了 HR 没回我，估计是之前问的太烦了



目前已经泡池子快一个月了，估计秋招刚开始，我这种还有一年毕业的要很晚才能发吧。

抱着受益于大家和求 offer 的心态说说这个奇特的流程

本人国内 211 机电方向，研究生 QSTOP50 机械工程在读。

3 月投递了华为的暑期实习结构工程师，连续两个多月没有动静我已经灰心了反正被困在澳洲也回不去了就算了吧。

结果 6 月下旬的时候突然一个 HR 打来电话问暑期实习生已经招满了有没有意向转成正式工作。我当然答应，第二天就发来了笔试链接（前面的性格测试就不说了，论坛上都有大家都一样）。

狂补了一天的基础知识，大概还都有点印象，答得应该还行，都是机械专业本科要学的东西。

大概过了两天，一个部门的攻城狮突然加了微信打了电话，正在外面开车送外卖的我赶紧停在路边接起了电话（大概就是确认了一下应聘华为意向是否明确，让我把投递意向从实习生改成正式工作，但是我改不了已经被锁了，就和 HR 沟通了一下那边直接走正式工作的流程）

第二天晚上我正在开车送外卖（没错又是这样，我是留学生里的穷*）赶紧停在路边接起了电话，HR 询问一面时间，确定好了之后收到了一面的邮件。

下面是面试过程：

一面：技术面，问了问学啥了，项目里都做了啥，问了两个技术问题写在纸上拍过去。

二面：过了一周了我有点着急，问了 HR 然后她说马上给你安排二面。技术面，全程在问项目经历（因为本科参加比赛项目确实很多）问了一些和笔试差不多类型的问题写在纸上拍过去。

三面：主管面，其实也带了很多的技术面，主要还是问项目，扣简历。

面试完了我还在回味自己说错什么话没有，顺便刷新了一下官网发现面试通过了（有点高兴）。

第二天看状态码变成了 6，录用排序中。

然后就一直到了现在，一个月已经过去了。但是在澳洲磨练过性格的我很有耐心，等。

期间问了两次 HR 都说在走流程，没有流程上的问题，继续等。

就是想问问有没有同为投递了实习生，结果被转成正式工作面试的，还在池子中挣扎的朋友，或者被捞起来的朋友（嘴上说着不着急，心里烦的很啊!!!）分享一下经验。

蟹蟹！

4.5 2020 春招华为消费者管培生面经总结

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 29 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2257923-1-1.html>

一、投递岗位

消费者管理培训生

二、招聘时间

2020 届春招补招

三、时间线

1.网申：年前；

2.收到面试意愿问卷：2 月 10 号下午 5 点左右；完成：2 月 11 日下午 3 点左右（2 月 18 日重复收到面试意愿问卷）；

3.收到综合测评：2 月 26 号上午 11 点左右；完成：当天晚上；

4.收到首轮面试预约短信：3 月 6 日上午 9 点左右；

5.首轮面试：3 月 11 日上午 11：20~12:10；

6.收到第二轮面试具体安排短信：3 月 12 日晚上 7 点左右；

- 7.第二轮面试：3月16日上午11:00~12:00;
- 8.收到英语测试短信通知：3月17日上午8点左右;
- 9.英语测试：当天中午13:00左右;
- 10.录用排序：3月26日中午12:00左右;
- 11.收到录用意向电话：3月29日上午9点左右（本来是28日，当天几个电话都接漏了）。

四、面试流程

网申→综合测试（性格测试）→专业面试（首轮面试）→主管面试（业务面试）→英语测试

五、面试形式

- 1.网申：招聘官网;
- 2.综合测试：链接;
- 3.专业面试及主管面试：均为远程视频面试;
- 4.英语测试：电话谈话（英语聊天）。

六、每轮面试具体情况及 tips

（一）网申

现在的大厂一般网申的简历都是机器预筛选（投递人数实在太多，卡硬性标准：学校、学历、GPA、四六级等），再结合HR人工筛选（主要是开放性问题，以宝洁等大厂为代表），会根据简历模板中的每项进行评分，所以写好简历很重要。以下有一些个人总结的一些小tips（本人HR专业，几个大厂HR实习过，结合周边HR前辈指教，不一定正确）：

1.填写好联系方式及毕业时间很重要：联系方式不对再优秀也找不到人，毕业时间不对，直接就会筛掉，尤其海外的小伙伴要看清毕业时间是否符合投递公司的要求；

2.填写内容尽量与所投递岗位相关，且尽量出现相关贴合的名词，也就是关键词，可以方便识别：如领导力、学习能力、抗压能力等；

3.大厂实习，写好写对名字，方便识别名字：比如字节跳动，我们常称字节（或是头条），建议写全；

4.一些分数：仅以我知道的举例：比如学校层次得分：藤校/清本/牛剑一等，QS前50/复交等这样划分，匹配不同的分数；比如GPA：前5%、前10%等这样划分，匹配不同的分数（一般都会是下拉菜单选项）；比如奖学金（尽力国内举例）：国奖、国助、校级等划分；

5.投递时间：不知道有不有小伙伴跟我一样，容易懒癌症泛滥，拖到后面才网申，但一般规律（我的boss招聘经理直言）越早越好，越到后面竞争越激烈（隐性的）。且面试的时候极有可能被问到一个问题（春招问题的共性，我和周边的人已经被问到很多次了）：为什么秋招不投递我们公司呢？这个问题个人感觉其实蛮不好回答的，容易给自己挖坑，下面会详细说到。

（二）综合测试

本轮综合测试即为性格测试，以链接形式发送给我们，在两小时之内完成，我自己实际用时并结合众多小伙伴的实际用时，大约需要30分钟。性格测试的主要目的就是筛选和企业文化相匹配的候选人（也即测试申请者对于该公司文化的认可度），针对性格测试，有一些个人总结的小tips：

1.建议在晚上夜深人静或者安静的时候完成，不然可能会心烦意乱导致结果出现一些问题：比如前后矛盾太多，最后即使面试通过也会重新进行综合测试或者进行电话访谈，如果再出现问题，后果会怎么样，目前华为这边不太清楚，但就我实习的公司，就直接面试不通过了，挺可惜的；

2.填写之前，建议了解一下公司的文化：比如华为的狼性精神，喜欢拼搏奋斗，喜欢埋头踏实苦干，心胸宽广，善于与人合作等，那其实在做测试的时候就可以有意识的往上靠（emmmm，这毕竟是个测试，是要筛选人的，喜欢真实表达自我的小伙伴可能得隐藏一下，切换一下性格了）。如果小伙伴差不多就是这种性格，那基本去填写就不会有太大的问题；如果小伙伴平时不太是这种性格但又特别想去华为，可以在填写的时候，记下选择的每一项，避免出现矛盾；

3.填写之前要看清填写说明：因为每家公司可能选用的性格测试的工具和其提供的公司不同，填写规则也不太相同，比如有些用北森的，有些就用其他的，本质是一样的，但是形式会有一些不同，另外，也有小伙伴没有看清楚填写规则，看清楚不同数字代表的是什么含义，导致结果不太理想的（一个群里的网申小伙伴亲口说的，不知具体真假）。

（三）专业面试（首轮面试）

由于疫情影响，取消了线下面试，自然而然，无领导小组讨论环节被省去了，直接就是视频面试，这轮面试主要是针对综合素质面试，对于简历挖掘比较多，对于相关经历问的较少。由于没有收集到更多的信息，我就以我和我认识的几个小伙伴的经历进行总结。

1.面试官：一般为2人，尤其可能不在同一个地方；我自己本轮的面试官我感觉是两个中层大领导，年龄比较大，坐姿、眼神及称呼（某某老总/副总裁），面试的氛围平淡中透着一些紧张并夹杂着一些尴尬冷场（emmm，这位同学，我想了解一下，一下……好几秒才说，这更让我判定就是大领导）；

2.面试时间：这个因人而异吧，大部分都是30分钟到1个小时不等；

3.面试流程及形式：提前通知，拉群，并提前让下好zoom，当天的话是在微信群里叫号和名字，然后会给你一个房间号和密码，进入面试房间。这里建立提前测试好网络和摄像头，找到家里的一块纯色背景墙，调好灯光、音量（建议用耳机，一般电脑收声不太好），收拾好自己（洗头化妆等），穿好衣服，有条件建议穿衬衣西服吧（仅针对销服体系），显得正式，也让自己会正经一点。我所经历的面试官全是西装革履，所以可见；

4.面试问题：hhh,这应该是很多小伙伴最感兴趣的吧，这就道来：

（1）3~5分钟自我介绍：建议准备1分钟、2分钟、3分钟和5分钟的面试自我介绍，因为没法知道你对面的那个面试官喜欢几分钟，建议多做准备；

（2）小伙子为什么秋招不来投呢？（这就是上面我提到的那个问题）

这个问题很难回答，很容易给自己挖坑：

A.如果回答我秋招忘了？——那不就就是自己的缺点：拖延拖沓没有执行力？这可与华为的喜欢背离

B.如果回答我秋招投递了没过——那是什么原因呢？能力不够还是什么才会导致没过，这里又有很多话要说了

C.如果回答我秋招在准备考研——那现在要春招了，是考研失败了吗？——来我们讲讲你的考研，为什么失败，觉得自己能力有什么欠缺，处处是坑，尤其华为还喜欢压力面；是考研成功了来练练手？——这问题就严重了

（3）然后就是扒简历，扒到怀疑人生：建议各位小伙伴一是简历要保持真实，二是要十分熟悉自己的简历包括数据。有一个问题：小伙子，你简历上写，这个提升多少百分比，那之前是多少量，你做过之后是多少量，然后现场算，这要是算出来对不上，可能就问号脸了（幸亏我还记得很清楚）。

（4）讲讲对华为的了解（考文化啦、精神啦、业务啦、产品啦等等、这个百度或者去很多求职网站都会有的，但一定要有条理）

（5）追问问题：来讲讲你最喜欢的一部华为手机及原因（因为上个问题我回答的对华为手机等产品了解比较多，他就让我具体讲），讲讲你为什么说华为手机好但是却没有买华为手机的原因吗，我可不可以认为你在刻意讨好

华为而撒谎？这是我自己没有回答好前面的的一个问题给自己挖坑了，我之前说我现在没用华为.....哭唧唧（这是明显的压力面，谁让华为手机那么贵，我也想买好的.....）

（6）小伙子我看你做过很多小负责人，那请你分享一下疫情对通讯行业、对华为有什么影响吗？华为应该怎么办？你作为刚进华为的员工该怎么办？

（7）小伙子，愿意去非洲吗？说实话——HR 后面打电话说今年疫情影响，多半不会分配到国外，但谁知道呢？

（8）有什么问题想问我们吗？——这都是常规问题

（四）主管面试（业务面试）

这轮面试一般都是以后的业务领导来面试的，明显感觉这轮面试官比之前的年轻不少且感觉没有前面两位职位高。还是以视频的形式。我和几位小伙伴遇到的问题都是偏工作方面的，我自己碰见的主要是挖取过去相关经历的一些细节：包括具体工作怎么开展、遇见的问题、怎么克服、独立带小组工作的全过程、需要协同进行的工作、遇见不同意见怎么处理、上司对你工作不满意怎么处理、向上及向下沟通怎么沟通的，师傅意见与你明显不同怎么处理，如果在短时间内跨行业学习新知运用到工作（我是 hr 专业，属于跨行业）和实习的总结等，还包括一些常规问题：自我介绍、家庭情况、对工作地的看法、为什么会抛弃自己的专业、用一道菜比喻自己（我特别喜欢做饭，聊天中有提到）、华为很辛苦的真的想好了要来吗？

（五）英语测试

英语测试华为有两种方式，一种是上机测试：跟读、听力和根据主题讲两分钟（类似雅思口语 part2，我没有考过雅思，一个小伙伴说的很像），另外一种就是这次疫情常用的——电话英语沟通（聊天）。海外的小伙伴应该是说完全没啥问题的。

我自己虽然四六级还行，但是对于完整地英语沟通，还是有些难度，自己面过外企，因为英语铩羽而归，尤其面宝洁碰到了一英国小姐姐，聊得都很专业，有一些名词都听不懂（我自己还是太菜了）。前面面试还好，这轮是真的有点心虚。但似乎这个英语测试并不是很重要，因为我和周边的额一些小伙伴都觉得自己说的不太好，有点结巴，但是还是过了。所以其他的小伙伴也不用太过紧张，相信自己。

我当天是中午接到电话，大约聊天 10 分钟，是从国外打过来的，然后是一位中国人（粤语普通话），先中文核对电话姓名等。然后就开始聊天（考试）（实话讲，这位姐姐的英文也一般，有点结巴，口音就不说啦，能够大胆地讲英语我觉得就很优秀啦），首先常规的自我介绍，然后问我有不有英文名，然后就开始用英文名称呼我。对于接下来的聊天内容，基本是看你自己怎么引导，每个人的内容差距很大（我和三位小伙伴除了自我介绍其他的都不一样，且后面的内容基本都与自我介绍相关的内容相关），但是我面试之前没有注意到这点，结果英语面试吃了大亏。我介绍到我是 HR 专业的，然后就开始说这个专业怎么样，发展怎么样，国内国外的区别，你觉得应该怎么做才能提高，为什么？你在哪些公司实习过 HR，做过哪些工作。我就一脸懵逼，心头一惊，头上就是三个问号？？这是啥？然后磕磕盼盼说了一些（自己挖坑把自己埋了，心已凉）。然后她就问平时经常说英语吗？然后就问日常做什么，我这才引导到特长爱好等上面，然后她一看到时间了就结束了。

结束之后的我，心如死灰，心想已经凉凉。

且这一轮迟迟没有等到结果，心里更是煎熬。

至于可以提前准备的一些东西，有一些小伙伴总结的蛮好，由于是别人的劳动成果，我这里就不附上啦，大家搜索就有了。

七、总结

1.华为的整体面试和其他公司差异并不大（个人感觉），做好准备，怀着真诚的心，相信自己就可以应对；

2. 视频面试对面试效果会有影响，一定得确保网络、设备等 OK；
3. 穿着打扮等面试礼仪蛮重要的，大家一定要 care；
4. 华为喜欢压力面，做好心理准备，时刻提防被挖坑，要能够把自己说的东西圆回去；
5. 今年好像华为面试官都要考证上岗，一般一个岗位面试官不熟，那就回疯狂点综合素质，如果恰好是面试官自己类似的岗位，那就会把相关的工作和知识问到不会为止（真实性没有考证，大家将信将疑地看就好）；
6. 华为的面试流程可能会比较久，可能会出现面试卡在一个地方，好久都不动弹，是正常现象，耐心等待即可（我知道很难，因为我也是）；
7. 华为今年给的价好像不是很另很多大佬满意，我已经知道有几个大佬说这个工资就是看不起人，直接拒掉了。当然每个人情况不一样，适合自己的就好。
8. 以上就是我的一些感受和总结，最近几天事情太多，写的不是很好，希望能够尽快发出来，能够给各位小伙伴提供一些帮助。大家有什么问题也可以直接留言，大家一起探讨学习进步！

祝大家 offer 多多，2020 年一切顺利！

4.6 华为消费者管培生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 6 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2255327-1-1.html>

lz 背景：国内 top3 管理类本科+墨大 marketing 方向硕士

实习经历：top1 公关公司，top 国际出版公司，tier 1 咨询，国内券商行研

流程：简历→性格测试→一面（2 月 29 日）→二面（3 月 2 日）→英语测试（3 月 6 日）

刚刚测完语言，趁热来写个总结攒攒人品。

华为面试我参加的第一个正式岗面试，所以很多问题的回答确实有欠考量，如果过了真的运气好，不过的话就当是为后面找工作攒个经验吧。

【一面】

一面有两个面试官，一男一女，男面试官据说是消费者业务主管。一面没遇到什么难的问题，主要还是针对之前的经历问。

两个面试官都问了我愿不愿意去非洲拉美地区的国家。我回答的是我不太愿意，因为要考虑个人安全问题。事实证明如实回答也不一定不会被刷掉。男面试官表示他很理解，他以前要去非洲的时候家里人也非常反对，还说就算是让华为现在的员工去，也有很多人不愿意。

一面问题总结：

1. 本科专业是学什么的？简单介绍一下有哪些课程。
2. 本科最喜欢的课程是什么？
3. 研究生阶段最不喜欢的课程是什么？
4. 介绍一下硕士期间做的一个项目，描述一下在项目中做了哪些事。

这个项目是和一家澳大利亚公司合作的，还问了哪些项目建议被那家公司采纳了，哪些建议没有被采纳。

5. 介绍一下在实习期间做的一个项目。
6. 谈一谈对小米新手机涨价的看法。
7. 愿不愿意去非洲、拉美国家？家人会不会反对？
8. 雅思是哪一年考的。

一面面了四十分钟不到就结束了，因为比较短我以为我凉了，结果过了两天就收到了华为 hr 的好友申请。二面通知是 hr 私聊的，当时收到消息的时候是下午两点，她说当天六点就要面试，也是很突然。

面完一面以后我问我爸妈怎么看我以后可能去非洲。

我爸妈：“我们觉得没问题。”

我：“我觉得有问题。”

【二面】

二面面试官经常会 question 我的回答。不过面试的时候因为到了饭点没吃饭，当天还没休息好，所以又饿又困，也就没太在意面试官的质疑。

二面问题总结：

1. 自我介绍。

一开始的自我介绍可能有点短，被问了如果再给一分钟，会怎么加什么内容。

2. 过去三年有没有遇到什么 exciting 的事？

（努力思索十五秒）没有。

3. 过去三年有没有失败的事？

4. 为什么选择了澳大利亚的学校而不是英国的学校？

5. 为什么不留在澳大利亚？

6. 讲一下实习某 case 最后给出了什么样的建议。

7. 讲一下学校里一个咨询项目最后给出了什么样的建议。

这里因为实习的 case 和学校里的项目最后得出的结论都是短期比较难推，所以面试官问了是不是我看问题比较悲观，所以得出的结论比较悲观。为了 defend 我自己，我把得出这些建议的原因认真地给他分析了一遍，然后指出了未来有哪些发展机遇。面试官戴着口罩，我看不出他的表情，不过他听完点了点头。

8. 有没有别人不同意你观点的时候？

9. 未来三五年的职业规划。

这个问题我回答的非常不好。结果一直在被逼问。

最后被逼得不行了。“赚钱。”我说。

“害，”他笑了，“谁不是呢。”

10. 然后谈了谈我是怎么赚钱的。

11. 未来十年的职业状态。

刚谈完赚钱没想到又回到这个话题上来了。只能硬着头皮继续扯。

12. 如果工作特别忙，又遇到了自己想做的事该怎么办。

13. 如果工作要求你去东非，你家里会同意吗？

我把我父母的回答告诉了他。

14. 有没有问题要问他。

二面面了一个小时不到一点。面完整个人都非常恍惚，身心俱疲还很饿，自己也觉得答得不好，又一次感觉自己要凉了，然后在 3 月 5 号晚上收到英语测试的邮件。

【英语测试】

英语测试是一个第三方机构测的，我好紧张！每次做 presentation 或者面试就超级紧张，仿佛自己没学过英语。

一共问了五个问题，全长二十分钟左右：

1. 自我介绍

2. 面对挑战时需要什么态度

信号太差了，这个问题重复了三遍我才听清。

我讲到一半信号过于糟糕电话断了，我还以为是对方觉得不耐烦挂了我电话，一度非常尴尬。

3. 有没有遇到过挑战

我在回答第二个问题的时候就提到了挑战，还讲得很详细，结果第三问又被问到了，只能重新想了一个。

4. 怎么看待 teamwork

5. teamwork 中有什么是很重要的

以上是面试里遇到的问题总结，希望对小伙伴有帮助。

补充内容 (2020-4-10 18:59):

4 月 10 日收到华为 offer

4.7 【华为秋招】2019 年华为消费者管理培训生岗秋招复盘(供参考)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 2 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2255003-1-1.html>

华为秋招复盘

定位：哪里需要往哪搬

我是一个纯文科生。

高中学政史地，大学学新闻学。七年间，通过课程与自学，我接触到的大量碎片化的人文社科类信息，艰难地拼凑出了一个零散的知识结构。就像是花了许多功夫跑去华强北挑选，最后却发现自己买到的却是一台“组装机”。组装机就组装机吧，文科专业像块砖，哪里需要就往哪里搬。哪怕是组装机，能在工作中像一支 U 盘一样即插即用，也算发挥了个人的价值。至少在本科期间，我是这么认为的。

四年间，利用假期的闲暇，我偷偷溜去一线城市做了三段实习，在央媒的记者部、网媒的评论部和互联网公司的政府关系部门留下了脚印。每一次出发，从踌躇满志，到匆匆上岗沦为“工作机器”，往往不超过两个星期。

“组装机”让天马行空成为了工作的常态，无论是在策划、执行还是复盘的过程中，初入职场的我总是会不由自主地陷入头脑风暴状态，想法多却不接地气。这般“散打”功夫，要是能乱拳打死老师傅的话还好，若是不走运，在最终成果上出了问题，就只能接受被工作 KO 的现实。

感性有余而逻辑不足，成了甩也甩不掉的标签。

秋招：跌跌撞撞迈出第一步

2019 年 9 月，我如期来到香港中文大学攻读新媒体硕士学位。

在此之前，我从一些渠道了解到，香港高校的应届毕业生一般会有两次参加企业秋季招聘的机会。抱着在面试过程中积累一些求职经验的心态，我陆陆续续地投递了几家大厂的岗位。

在数家企业的秋招面试的过程中，我先是经历了挫败，接着根据自身特质，在反思中找回了自我定位，重新调整好了“战斗”节奏，也取得了一些成果。在这里，我根据自身经历，将面试过程和体会进行了一些梳理。

2019年，华为公司市场与销售类岗位的秋季校园招聘大致分有七个步骤，在接到面试邀约之前，公司会完成简历筛选以及线上性格测试。在现场面试期间，一般会安排群面、HR面以及业务主管面。在面试完成之后，会有工作人员安排英语能力测试。

当现场面试和英语测试的流程结束之后，人力资源部门会对面试者在每一个阶段的表现进行打分，并将分数累加，由高到低依次排序，选择特定数量的同学，放入“资源池”。“资源池”的官方解释是：有较大的可能被录取，如果收到进入“资源池”的通知短信之后仍有较长时间都没有收到回复，则意味着当了“备胎”，只有当别人放弃 offer 或岗位出现人员空缺时，才有可能拿到录取。

面试前：凡事预则立

我投递的岗位是“消费者管培生”，在这个岗位下有四个细分领域：产品上市（GTM）经理，渠道销售经理，零售经理，电商销售运营经理。

一开始，我广泛地咨询了经验丰富的几位好朋友，他们大多建议我选报 To B 端的“客户经理”岗位。但是在看完华为招聘官网的职位描述之后，与一级市场紧密联系的消费者业务与我的个人兴趣更加吻合，再加上自身对华为的企业业务和运营商业业务并不是非常熟悉，再三权衡之下，还是选报了“消费者管培生”岗位。

通过公司的简历筛选之后，我收到了系统发送的性格测试链接。性格测试是华为招聘流程中的必经之路，用来评估应聘者的个人性格是否与企业价值观相符。题目给出的选项没有对与错之分，根据个人的想法填写即可。例如在测试中，要求你根据一段表述：“我总是能准时地完成别人交付的任务”、“我渴望安逸的生活”……，从 1 到 10 选择重要性。

值得一提的是，在求职季一定要养成定时检查邮箱的习惯，哪怕是订阅邮箱栏也不要错过。华为的 HR 系统发送性格测试邮件之后，我的邮箱自动把它归到了订阅邮件栏，手机端对订阅栏邮件没有弹窗提醒。如果那天我没有翻阅、清空邮箱里的每一个小红点，就很可能错过性格测试的截止日期。

9月24日下午，我收到了招聘系统发送的面试通知，邮件里说让我在两天之后带好三份简历和有效证件前往深圳大中华喜来登酒店参加面试。在准备的过程中，好朋友提醒我说，最好着正装参加华为公司的面试，很多人此前因没有注意这一点细节而影响了自身的印象分。

九月底的深圳，气候依然是十分闷热。当我到达面试现场时，等候大厅里已经坐满了身着正装的候选人。不少同学还带上了长款西服外套，他们手里拿着简历，端坐在椅子上，嘴巴微微张动，貌似在为面试中可能出现的话题做着准备。

无形之中，几百平米的等候大厅内增加了不少紧张的气氛。

群面：自信地做一名团队贡献者

在现场等了大约 30 分钟后，看到 HR 工作人员拿着名单，让叫到名字的同学准备排队进场。一场群面大概是 16 个人，进到群面的小厅里坐定之后，我发现有三个面试官面对大门正中央坐成一列，候选人所坐的位置沿着墙分两排依次排开，每一排旁边都安排有一张记录席，每张记录席有两三个工作人员负责记录群面过程。

群面开始前，面试官要求每一位同学在一分钟内用放置在桌面上的 A4 纸制作一张名牌，内容要包括姓名、学校、专业和应聘的岗位。我沿着 A4 纸的短边将纸折成四等分，以确保写完之后，它能刚好立成一个三棱柱。

安置好名牌后，我一抬头，顿时倒吸一口凉气。坐在对面的同学名牌上写着：北京大学、清华大学、香港大学、加州大学伯克利分校……每一个人都好像是从高考状元榜上走下来一样，紧张感油然而生。

我假装淡定地拧开座前的矿泉水瓶，抿一口水，掩饰那呼之欲出的紧张情绪。

然而，在仔细观察了一会儿后，我发现在同一场群面里，面试客户经理、互联网运营经理、消费者管培生的都有。我就此猜测，并不是整个屋子里的同学都是同一岗位的竞争对手，再加上粤港澳场次的筛选标准相对较高，群面淘汰率应该不会太高，把个人优势发挥出来，问题应该不大。

群面部分最令人紧张的应该就是自我介绍环节了，在我之前有七个同学都顺利地完成了发言，其中有几位明显是有备而来。他们或是提炼关键词，或是以幽默的发言逗得全场大笑，任何“风吹草动”都容易在无形中形成压力。越是紧张，越不能自乱阵脚，千万不能沉浸在他人的发言中不自拔。最好是拿起桌上的铅笔，在草稿纸上梳理过往经历，在有限的时间内，展现简历上的亮点。

自我介绍的过程还算顺利。接下来，面试官告知群面的形式为辩论，在场的同学按照座次分成两组，每组可以自选持方进行观点讨论，不预先分配角色，时长为二十分钟。讨论时，工作人员会在一旁观察、记录每个人的表现。组内讨论的过程，大致如下：建立思考框架，提出论点，论据论证以及准备小组展示。在每个组的旁边，有一块画板，上面夹了一叠草稿纸，供组内同学书写使用，同时也作为小组展示的工具。

那一场抽到的题目是：“刚毕业的年轻人在一线城市，面临着巨大的住房、生活开支，在承受工作压力的同时，也忍受着生活质量下降，他们到底应不应该要转移到二三线城市？”在群面场上，无论自己是什么角色，最重要的是去做整场讨论的推动者，不要抱着提高曝光率的心态，去提出不切实际的观点。

我们这组是由我做的总结陈述，幸运的是，虽然有一些紧张，但我还是在规定的两分钟内完成了任务。对方那一组，因为陈述者的语速过慢，导致还没有讲完核心观点，就被记录时间的面试官打断了。在群面中，最好对规则保持高度敏感，毕竟遵守规则，也是一个人的基本素养。

辩论环节结束后，千万不要以为自己的任务结束了，就可以掉以轻心。在场的面试官会对面试者进行交叉提问，随机地点在场同学的名字。

在进行复盘时，我发现群面对于应聘者来说，考验得更多的是对事物的思考、分析和判断，进而推动解决方案的提出。在讨论的过程中不说对错，只论利弊。学会结构化地思考，辩证地提出观点，辅之以条理清晰的表达，就一定能在群面环节脱颖而出。

压力面：跨行不代表要“从零开始”

我在 HR 单面环节经历了压力面。这也是我第一次经历压力面，用猝不及防来形容我当时的心理活动，是再准确不过了。

“你当过记者，那你喜欢读书吗？喜欢读什么书，读书习惯是怎么样的？”一开场，我还以为这是一场温和的聊天。在依照惯例进行了几轮结构化问答之后，我正要放下警惕，这时候面试官的画风突变。

“平时读很多书也没太多用处，人一辈子把《史记》和《资治通鉴》读明白就够了。”

“你一个文科生，还是不要老想着转行了，最后或许是捡了芝麻，丢了西瓜。”

“写新闻和搞市场是不同的，我看你还是做你自己的专业吧。”

面试官用他对新闻和媒体工作极端化的理解，不断地向我传递压力，想迫使我接受“隔行如隔山”的道理，并时刻观察我的反应。

当时我竭尽全力地向他阐述了做新闻记者期间锻炼出的能力完全可以适应负责市场销售类的工作，还将“读者思维”和“客户思维”进行类比，向他传递我的理念：“跨行业，不意味着从零开始。”

无论我如何使劲浑身解数，希望在我们的谈话之间赢得一个共识，面试官的脸上始终挂着一丝轻蔑的微笑，似乎是不屑，又似乎是在观察我的临场反应。

被怼了几个回合下来，我原以为面试可能要就此止步了，心里生出一个大大的问号：为什么会连续提出涉及专业歧视的问题？

为了解决疑惑，我在面试最后的反问环节，问了这样一个问题：“您是否认为专业匹配度的重要性大于全面的个人能力？”

“如果是的话，你今天就不会坐在这里面试了。”面试官向后伸了个懒腰，半开玩笑地说。

我顿时明白了，原来刚才的确是经历了一场压力面。

业务主管面：高效沟通

听说被顺利录取了，那么三面的面试官就是你未来的业务主管。

和我同一场群面的小伙伴们都陆陆续续地面完三面，离开了酒店了，我一个人在面试等候大厅孤零零地又等了大概三十分钟，才看到等候区的大屏幕上显示出我的名字。心态有些着急的我总算是松了口气，提着书包，快步进了面试室。

刚经历了压力面，接下来可不敢怠慢，直到在面试官前坐下时自己仍处于“战斗状态”：时时准备接受灵魂拷问。

“在外面等了挺长时间吧？”主管问我。

“没有没有，等候时间长说明您肯定是在精挑细选，确保找到最符合华为公司气质的员工，好饭不怕晚，我愿意在这里接受您的甄别。”在和业务主管握手之后，我理了理思路说。

主管拿着我的简历翻看了一会儿，似乎对我大学四年做了很多课外活动表示十分惊讶。

“一边上课一边做这么多项目，不累吗，怎么确保每件事都能做好呢？”接着，他具体地“考证”我经历中的细节，在每一个他感兴趣的地方，都会停下来追问我当时的意图和思考。

意料之外的是，业务主管在考察的时候，并没有过多地涉及华为公司消费者业务的具体内容。更多的是从我的个人经历出发，考察我过去如何启动、执行并完成一项工作。有时还会提一些较为宏观的问题：“如果你有一天实现了财务自由，你最想做的是做什么？”

他在电脑后面坐着，我一边说，他一边打字记录下我回答的内容，估计是在考察如何在不同类型的问题中，组织语言，解决交谈对象的疑惑。

临结束前的反问环节，我略带好奇地问他：“如果让您在心中画一幅消费者业务优秀员工的画像，他最为重要的三个特质是什么？”

“我觉得首先是不达目标不放弃的执着，其次是面对复杂问题有灵活的解决方式，最后应该是在各个领域快速学习的能力。”他思考了一会儿说。

我跟他握了握手，起身告别，回到了等候大厅，这时离最初的群面已经过了七个小时。

英语测试：重在日常积累

业务主管面试结束之后，等候大厅里除了我已经没有几个人了，在大厅坐了不到五分钟，就有引导人员通知我到小房间里做英语测试。

英语测试的题目分为复述、听力和口语三个部分。复述部分基本都是送分题，听力部分也就是大学四级考试的难度，只要集中注意力，应该不存在问题。

口语部分应该是最考验日常英语学习积累的一部分了。它的形式类似于雅思口语 **Part 2**，系统会随机抽取一个话题，你需要根据这个话题说两分钟陈述，陈述前有 1 分钟的准备时间。

我抽到的题目是：“让你记忆最深刻的一次聚会”和“通识教育和职业教育的各有什么优势和劣势？”。题目的难度相对来是不是很高，我在草稿纸上写下了关键内容，然后用线条把它们之间的逻辑连接起来，然后在段与段之间写上了连词，因此总体上说得挺连贯。

需要注意的是，在进行英语测试的时候，一个房间会有三个人同时在考，但因为每个人开始测试的时间不同，所以有时候会出现自己在做听力题时，别人正在做朗读题的情况。如果注意力不集中，则很可能会受到干扰。

华为校招对英语测试的要求是通过即可，只要能够达到及格分数，应该问题不大。

“资源池”和“开奖”：漫长的等待

在完成所有面试、测试后，我筋疲力尽地在酒店的卫生间里脱下正装，换好衣服。心想，哪怕就算没有结果，我也从这次面试中受益良多。

提着包，从福田口岸搭东铁线回香港。一到家，就打开了电脑，疯狂地刷牛客网和应届生论坛，一方面是希望从别人的求职经验里看看自己这次有没有戏。另一方面，希望能够第一时间捕捉到粤港澳场次的“开奖”消息。

面试结束后，就进入了漫长的等待期间，在这个过程中，我曾无数次回忆面试过程中的表现，同时打听其他场次相同岗位的面试情况。

2019 年国庆假期后的第一个工作日，我正在学校图书馆里看书，午饭之后略有困意，就在桌子上趴了一会儿，醒来就看见华为公司给我发来的短信，恭喜我通过了面试，进入了“资源池”。

“资源池”的官方解释是，有较大可能获得 offer，但还需要进行进一步的审核。

又等了大概一周的时间，到了 10 月 15 号，我在图书馆里赶作业，邮箱里突然收到了来自华为的 offer。我点开附件之后，仔细核对了一下，真的是我的名字。这才意识到，原来自己的表现还是得到了华为公司的青睐。

自此，我的 2019 年秋招告一段落，这段求职经历也让我明白：凡事不背包袱，放平心态，做足充分的准备，你期待达成的目标一定会有回音。

4.8 华为消费者管理培训生综合面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2225143-1-1.html>

之前在论坛上承蒙很多前辈大大的面经分享，帮助了秋招很多，现在拿到自己喜欢的 Offer 啦，前来还愿，也希望能帮助之后面试的大家~~

2019.10.11 消费者管培生

注意事项：

- ①带足够的简历，常规消耗时 5 份，以防万一打多几份；
- ②身份证等能证明个人身份的证件（身份证 best），群面前会收集以验证和登记，群面后归还，尽量带噢~；
- ③尽量正装，不一定要穿外套，但是在场的大家都是皮鞋西裤（裙）加（白）衬衫，个别会带上外套，最优的方案个人认为应该是将外套带上先不穿，观察同场面试孩纸的着装来决定~~

面试前几天有一个综合测评，主要是性格测试，没有对错之分~怂就是啦~

总体感觉：很累但是很刺激，面试官都很 nice，只要你摆正自己的心态，你会感觉到一群认真负责且帅气（美丽）的华为人~~

面试流程：

一、群面（8:30-10:40），总体而言，我认为群面最最最重要的是团结，真的两组之间无输赢，团结你就赢了！总体淘汰率不高，12 淘汰 2，后又捞回 1 人。

我们场的群面可能是我了解到的最长久的 TAT，从没睡醒到面完的怀疑人生 orz

群面 12 人一起，6 VS 6，分 AB 组，三个面试官，首先介绍面试的环节和内容，然后开始面试，一定要仔细听噢，记清楚每个环节的时间~~

群面一共有两个环节，一个是自我介绍，另一个是小组讨论和展示

- ①自我介绍环节就和传说中的一样 ing，简单介绍自己、专业以及优缺点，要注意!!! 一定!!! 别的同学自我介绍的时候一定要做好笔记!!! 是真的会 Q 你随机一个人的，而且还会让你评价哪个同学你认为最好/差，哪个没介绍缺点等等；然后也会针对你的自我介绍问你一些问题，比如这个缺点为什么是缺点，如何克服之类的~
- ②给一个题目两个小组分开讨论方案，限定时间内完成方案设计并汇报，面试官会要求每组选好 leader 和 reporter（这个尽量讨论中确定一下，因为会 Q）。具体时间可能会因为题目不同而改变，基本上时间是能完成任务的（也可能我们的题目比较简单???）。讨论开始后，要做好计时，尽量自己都先计一下，因为没时间让你先确定哪个人是什么角色。过程中面试官会一直走来走去观察你们，不要紧张，做好自己的工作就行（总比高中班主任的死亡偷窥要好吧!??）。两组分别聚集到房间的两角，有一个展示用的白板可以记录你们的讨论点（要注意板书尽量规整好看，有很多页可以翻页，不用吝啬，字写大点，如果写的丑会被 Q 的 orz）；讨论中多贡献观点，有一个人板书（我们组就字写的好的小哥哥在板书），我们组属于比较和谐的，大家都比较踊跃贡献观点，同时也有一两个同学帮助板书同学在凝练，一位同学话不多但是计时给的很到位，精准且能恰到好处地提醒我们（虽然他贡献观点不算多，可以恪尽职守，我们队员都很认可他，最后他被捞了回来，所以真的如果你思路不清晰就恪尽职守吧，积极参加团队并贡献自己的一部分总能发光的!）；讨论完之后就是两组轮流展示，如果时间不够的话后面的组员可以赶紧接上把没说完的补充（这个问题我们当时两组都有，不过后一个同学都赶紧补充了，所以面试官没

有过多追究)。

单独列开，讨论完之后！就是最紧张刺激险象环生的 **Diss** 环节了！面试官会对两组轮流提问，比如你认为小组中谁最差(好)？最差的那位你同意吗？最好的那个你怎么想？你如何评价自己的表现？你认为你们组长表现如何？等等。这一环节不用过度紧张，要知道，除非你表现真的很烂（那也没啥必要挣扎了，因为表现太差肯定捞不回来了），其他的都是只要你能有理有据，合理地为自己发声，并且确定自己的贡献，那就不会被淘汰的！所以真的不要太紧张，虽然场面很剑拔弩张。由于面试中是先问对面组，我们组就全程观看，对面组争议较大，最差的两人轮流辩论，同时组长认为突出贡献的人和最想淘汰的人居然是一个人？？？所以当时这组就一直在来来回回，我们开始也很紧张，后面就一直傻呵呵地笑了。。。。。轮到我们组，气氛就相对正常点，因为组内有一个同学可能是相对紧张，过程中没有太多的表述自己，所以相对而言他自己也承认表现不佳（其实我觉得也真的还可以捞一下，因为也贡献了几个点，虽然贡献的时间不合适），我们组的问题就是实际上没有明确的 **leader**，讨论中是我和另外两个小哥哥负责引导也好、协调也好、安抚也好、凝练也好，就算是一个 **leader group**，不过我们三个很默契，最后几秒钟一个眼神就有一个上来承担 **leader**，他坦言自己状态不够好，并且承认我们实际上是三个人引导讨论，但是我们组内没有大的意见分歧，而且整体讨论和谐且友善，每个人都有自己的贡献等等，所以虽然后面面试官 **Q** 他 **leader** 不好，但是也没有很严肃和追问。

大体情况就是这样，跟之前看到的面经内容其实没有特别大的出入，我个人感觉最重要的真的就是，团结+放松，这个真的是很像平时学习中的课堂 **group discussion**，如果组员和谐很容易就拿出状态了~~

二、专业面（**11:20** 左右开始，大概半小时，名字不一定叫这个，面多了可能记混了，不过内容是对的）
群面完了之后注意关注手机，现场也会有引导关注华为招聘的公众号，里面能查到自己的进程和结果，同时也会有短信通知你去哪个面试官那面试。

这一面主要是针对简历的面试，应该是 **HR** 面，内容都是基于你的经历，所以要学会引导面试官，在他问到你的个人经历开始就把主题往你熟悉的实习实践经历引导，这样之后的追问也会主要基于这个经历；在问到学习相关的就引到你最熟悉的理论，因为这里基本上就是你自己的独角戏，面试官会很 **nice** 地附和或者恰到好处地提些问题。

面完之后，面试官让我等候下一轮面试~yeah~

三、综合主管面（**13:00** 左右开始，我面了一个多小时 **orz**，名字不一定叫这个，面多了可能记混了，不过内容是对的）

这一面基本就是最后一面啦，临门一脚，后面的英测是比较简单的（虽然我没拿到，不过问过现场的同学，包括跟读、听力、情景，**20** 分钟左右，应该不刷人的）。

这一面是业务主管来面了，面我的是一个有 **15** 年工作经历的主管，气场超强的女性，转战过三个部门的女强人，妆容不浓但是显得很有气质和精神。

面试内容会基于你的简历问一些问题，但是主要是对岗位工作内容的问题，比如我的消费者管理培训生，有几个方向，她会先问你更倾向或者擅长哪个，然后就基于这个穷追猛打!!! 虽然面试官一直也面带微笑 **orz** 因为我的方向主要为客户拓展，所以出现了很多的情境题，比如给你一个情境，一个中产阶级的气质女性，追求时髦等等条件，让你推荐华为的产品；比如一个客户，分销商，油盐不进且对华为和中国有偏见，你要如何说服他销售华为的产品等等，我多次把自己答到死角。。但是又通过一些穿插的反问捞了自己回来，所以我的面试应该是死活翻来覆去了好几轮（可能确实我对这个岗位的理解和准别不足 **orz**），总之这一面就需要你对岗位理解和技能有比较清楚的认知，能面对突发和棘手情况，但是确实不了解也不怕，你可以坦诚说出来，请求面试官给一些 **tips**，帮助你自己面试回答。中间有很多给你提问的机会（也可能是我多次捞自己，导致很多次面试官想结束，但是反问的问题比较好，又继续捞了回来 **TAT**），一定要把握机会去了解你想知道的，或者缓和气氛，面试官不仅仅考察

你的专业技巧，也考察你的求生欲和求生能力（手动滑稽。。）

四、回家

面完之后面试官没让我等英测，并说 10 天内给通知我就知道凉啦~不过真的很享受很感激华为的这次面试，一方面让我全方位地提高了自己的面试经历和技巧，另一方面也让我真的近距离了解如此厉害的一家企业里面的工作人员是什么状态，一个词总结就是瑞思拜！

希望大家秋招都能拿到自己的理想 offer!!!!

4.9 华为财经 2020 届校招面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 11 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2221450-1-1.html>

面试已经过去半个月了，来总结一下经验造福大家， 另外本人已经凉辽，在资源池没有被捞出来，其他小

伙伴已经签约了   **性格测评：**要好好答，尽量不要前后不一致，真的会刷人

 **群面**由于我之前参加了华为的财务精英赛，所以免了这一轮面试，但我看通过率在 50%左右

 **专业面：**最可怕的专业面来辽，首先人品真的很重要，不同面试官风格不同（心慈手软程度不同），我抽

到了这个面试官之前面了 2 位挂了 2 位，所以本人心里默念完辽 
另外由于楼主学金融的，面试官就问我冷一些宏观经济政策和会计的问题，但是真的是我说一句 diss 我一句，本

人后来已经放飞自我了 

- 1.资产管理新规以及国家出台的原因（被疯狂 diss）
- 2.央行降准（存款准备金率是啥）有什么影响，降了几个点，基点的单位
- 3.欧洲银行同业拆解利率（本人之前只看了一眼伦敦的。。。)
- 4.三大报表是啥、如何分析三大报表
- 5.企业如何分析财务指标（各种率的公式）

- 6.递延所得税（考前看了全忘了 )
- 7.收付实现制和权责发生制



然后，噩梦更加开始了 1.英文自我介绍一下，你背过了是吧，我换一个然后之后就是全英对话 1.中美贸易战的看法（我??? 中文的我准备了，英文的打扰了）2.你家乡，以及对你家乡经济的看法 3.喜欢踢足球吗，最喜欢的足球俱乐部 4.最喜欢什么运动，以及最喜欢的运动员（在被英文 n 连问后，本人已经



迷失自我，以为凉透了）



终面：人品也很重要，第一天说是压力面+专业面+英语，我们这天就是聊聊天

主要就是谈了家庭情况，已经根据简历问了一些问题(学校、成绩、实习)，想不想外派呀之类的，但是也有被说



到金融专业和华为今年在我们这个地区要的岗位不太匹配的问题，但反正就是和蔼的聊天，面试官非常好



座谈会：当天晚上 11 点多收到了座谈会的通知，第二天到了座谈会现场，发现和去年相比少了一半还多（而且只有我一个男生），主要就是介绍招聘岗位以及薪资，和 boss 聊聊天（有被问到作为男生独苗有啥问题吗



），看了岗位后，由于我不太想马上出国，想干个 2-3 年后再出国，就填了两个国内的岗位，并写了不调剂，然后就回家等 offer 辽



结果：当然是无 offer，哭辽，就是没缘分吧，其他小伙伴都签约完成了（真的很羡慕这么早有 offer 的小伙伴），整理心态，move on 下一站吧，希望大家好运呀（缩招明显，大家要做好心理准备哈）

4.10 华为财经 2020 届财经专员完整面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2222737-1-1.html>

发帖也太有用了吧!! 发完的第三天就收到 offer call 了! 开心!!

希望不要出任何意外顺利签约鸭!

—————以下原贴—————



转眼间面华为是 20 天前的事啦，还在池子里，来写一个面经攒人品

我之前从来没参加过华为的任何面试，所以走的全流程，算上候场从早上 8 点一直到下午 3 点才面完

【一面：群面】

1.1 自我介绍环节

跟网上说的一样，面试官不会让你背自我介绍，而是要求你讲优缺点+看的一本书，不按顺序发言，限时一分钟，超过了立即打断并且之后会问你为什么把握不好时间。最后一个说的也会被问是不是不够自信。

不看面经就要挨打，其他人在讲优缺点的时候我一个都没记，结果面试官开始提问我就懵了：“X 同学，你的缺点是 XX，有谁缺点跟你是一样的？”

不过还好我没被问到这种问题。

主要注意的点：**1.**一定要记下来其他人说的东西。**2.**优缺点要符合你的行为表现，比如不要先说完你是个细心的人结果之后立即犯错然后被怼。**3.**书一定要说自己读过的，我们组有个小伙伴说了本书，面试官跟她讨论一下情节她却答不上来，GG。

1.2 小组讨论环节

相对于大多数群面来讲题目很简单，主要还是 **show** 出一个你在积极参与讨论，提供 **idea** 的过程。

比较有特点的在于，面完以后面试官会要每个人给你们组的同学排个序，得罪人的时刻来啦...

【二面：专业面】

专业面太恐怖了，我是学经济的，对财会类只是仅限于考 **CPA** 前突击的那一些。候场的时候问到面完的同学，有人学金融的被追着问税收与税制，然后没答上来，面试官就给挂了。不过大多数人还是被问的会计，最常见的就是：怎么看报表，三张报表的关系/财务分析的方法/成本和费用的区别等等。

2.1 简历提问

专业面首先还是针对简历提问的，这个环节很轻松。走到秋招这个时候了大家对自己的简历肯定都是非常熟悉，面试官一问你就知道她在看哪部分内容这样子。我有在某企业做过销售数据分析，小姐姐就问我怎么操作的，我说用 **excel**，她就要我口述了一遍 **excel** 做成自动化报表的流程。那这里是自己做过的东西说起来自然很清晰。

2.2 专业提问

啊.....小姐姐连问三个会计题我全部支支吾吾的，她脸都黑了你造嘛!!



比如她看我在某常用下单软件实习过，就问我如果我有一单 **20** 块钱，平台抽 **20%**，其他给到商户，会计分录怎



么做。很简单啊！超简单啊！但我就是卡住了说了个预收账款啊

于是小姐姐黑着脸问我“你是什么考得好才拿了国奖”这种问题_(:3)∠_

于是，我灵机一动，我说我本硕都是经济学鸭！你问我经济的叭！

然后她笑了笑抛出两个比较基本的经济学问题，我都答上来了，小姐姐面色阴转多云。

（事后想了想如果她问得偏一点，比如是大一学的早忘光了的，那我怎么办...

2.3 英语提问

在面试后半段会突然有一个英语提问，综合身边同学的反馈主要有：**your opinion about trade war/ describe your experience in one internship/ introduce your hometown/ tell me one story that show your leadership** 等等

我被问到的是实习经历。刚好有一段在外企的实习，于是直接把我 **final presentation** 的内容背了一遍，比较流利，印象分蹭蹭蹭往上涨。

【三面：业务主管面】

业务主管，顾名思义，大 **BOSS**。

跟我聊的是一个看起来很和蔼的大叔，**yep**，很和蔼的大叔。我后来在网上搜看到他是华为的一个区域 **CFO** /手动再见

聊得挺轻松的，你对华为的认知（啊我认知真的不多这个没答好）/英语怎么样/独生子女吗/家庭背景/讲点故事。

这边面完面试流程就结束了，三面刷人比例未知。

【座谈会】

座谈会真的就只是座谈会，介绍一下几个部门的情况然后大家报一个志愿。华为还是很好的，老板们做介绍都有很用心的准备，还每人有一份伴手礼。

That's all。

说是十月底出结果，求被捞，也祝大家都上岸

4.11 12.24 北京留学生专场【Marketing 经理】经验分享---已收 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 1 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2253240-1-1.html>

写一篇经验分享回馈论坛～华为是我整个秋招季投的第一家公司，暑假的留学生提前批没有邀请我去面试，我以为自己早就挂了，没想到到 12 月底居然还有另一场留学生专场。所以相应地，华为也是我求职战线拉得最长的公司，7 月底投递，12 月底面试，几乎跨了大半年的时间。不过也多亏这是我秋招季最后一场面试，积累了无数次的经验，这次面试的表现可以说是我整个秋招季以来最好的一次。

【个人背景】

本科帝都某财经 211，研究生英国 qs top50 学校，marketing 专业。

【华为校招流程】

网申--性格测评--群面--业务面--主管面--语言测试

我投递的岗位是 **Marketing 经理**。

1. 网申

网申环节没有什么过多的分享，毕竟 7 月份的事情真的记不太清了哈哈哈，仔细填好所有信息就 ok。网申成功后就进入长达半年的等待（当然留学生专场情况比较特殊，国内高校流程会加快许多）

2. 性格测评

12 月初的时候收到面试邀请，紧接着就收到了性格测评。网传华为的性格测评淘汰率蛮高的，而且题量很大，不太好伪装自己的性格。所以我给到的建议就是在抓住华为重视的几大品质的基础上 **be yourself**。毕竟华为推崇狼性文化，当然希望员工是能抗压、吃苦、团队作战等等。这个环节不要太患得患失，想得越多越可能答出一个拧巴的分裂人格，反而会被刷掉。

3. 群面

性格测评之后就会被邀请去参加现场面试，我在北京和深圳当中选择了北京场（毕竟有种主场作战的感觉哈哈哈哈哈）群面业务面和主管面都会一天之内完成，所以还是比较辛苦的。华为的群面一定会有压力面的部分，可能是在开始的自我介绍环节，可能在小组讨论的环节，也有可能在最后的复盘环节。我参加的那场群面一共 10 个人，分成两个小组，分别讨论和做 pre。在自我介绍和小组讨论部分面试官都没有发难，可能是因为自我介绍的时候大家都在很认真地倾听和记笔记，小组讨论的时候氛围也非常好，并没有撕逼的情况。

两组都 pre 完以后，面试官说我们两组氛围都太平和了，然后就开始压力面部分：两个小组互相指出对方的漏洞，随机 cue 一个组员问最好和最差的队员并说明理由，随机 cue 组员重复一下前几位同学发言的观点（这个真的丧心病狂），问没有当 leader 的队员为什么不当 leader 等等。

很奇怪的是我在这个环节基本没有被 cue 到，我也吃不准面试官是觉得我表现很好不需要再考察还是表现太差没兴趣。最后我们组群面提前结束了，面试官就说剩下两分钟给大家自由发言吧，我立马抓住机会说面试官没怎么 cue 我，那我就再强调一下我在群面中的主要贡献 bla bla。当时三个面试官都会心一笑，我就知道我主动出击非常成功，群面就这样通过啦！

我们组最后 10 进 9，通过率非常高了，可见华为还是 appreciate 善于团队合作的候选人的，只不过为了考察大家的抗压能力人为制造了压力面。如果领会错了意图，刻意在组里引起撕逼的话，通过率是会降低的。

4. 业务面

群面结束后我立马就被通知了业务面，走到面试官面前的时候都还没从群面的氛围里走出来。一开始自我介绍可能稍微有点紧张，面试官主动安慰我说你的简历这么漂亮没什么可紧张的呀～然后！第二句话就开始下套！他问我是不是这种场合容易紧张呀 bla bla.....谁不知道华为最看重抗压能力，这我能说是吗？！赶忙解释说可能还没从群面的节奏中走出来，语速快了一点，我可以语速稍微慢一些。

接下来的一个小时这位小哥就一直给我压力面！问我兴趣爱好时我提了一句爱刷微博，然后就让我说最近的热搜，我正好前一晚看了庆余年，就说了腾讯爱奇艺乱收费的热搜（给自己挖的大坑）然后面试官就和我聊这个事件的危机公关，如果腾讯爱奇艺就是不可以取消 50 块钱的收费应该怎么做危机公关？类似这样猝不及防的问题像连环炮一样怼过来，而且面试官还会用突然打断、岔开话题、直接否定等等手段来增加压力，我能给到的建议就是稳住不要慌，见招拆招就行。当你知道这些都只是面试手段的时候就没有什么可怕的，只要坚信自己是对的，面试官的东一榔头西一棒槌就怎么也打不到你身上（我甚至感觉到面试官最后一丢丢崩溃哈哈哈哈哈）

5. 主管面

业务面结束后我觉得自己应该能通过，果然没两分钟就收到面试通过等待下一轮的短信。业务面和主管面之间我等待了足足两个小时，眼看着天都渐渐黑下来，人都等崩溃了，甚至怀疑这是不是也是压力面的手段之一，终于叫到我的时候满心雀跃地就跑过去了哈哈哈哈哈

主管面的面试官是部门 boss，我好倒霉啊又是压力面！这回压力面更简单粗暴，就一直否定我。我讲实习经历的时候，他问我老板要求我做 A，为什么要做 A+B，是不是不服从老板的命令？我讲数据处理的时候，他就问我这么基础的数据处理不应该学校里早就学过吗？除了这些令人窒息的问题，面试官还会一直追问细节，一直问到你讲不出来为止。另外，我还被问到了 marketing 专业知识，例如 STP strategies 问题。我结合 STP 和 4P 一起给了一个很全面的回答，面试官还是比较满意的。

虽然面试官一直在否定我，但是他真的很认真在听，在纸上记了满满一页的笔记，希望是因为我的回答确实踩点了才记了这么多哈哈哈哈哈～在我回答完最后一个专业问题以后，面试就戛然而止了（面试官直接就说结束了，也不让我问问题）

6. 语言测试

语言测试是在我回家以后才通知的，当天通知当天面试，是电话面试的形式，时长大概在 10 分钟。这个环节旨在测试英语水平，网传通过率蛮高的。我在晚上 7 点左右接到了电话，显示的是一个奇怪的土耳其号码，差点没接

我被问到的问题如下：

自我介绍

为什么选择华为

说一个缺点

大学最难忘的回忆

职业规划

基本上前两个问题大家多多少少都会提前准备，所以这两个问题能说久一些，基本上撑过一半的时间。剩下的问题确实无法提前准备，就即兴 solo 吧哈哈哈哈哈.....不用太紧张，也不是雅思托福的口语测试，要说出花儿来，简单一点回答“观点+一两个理由”就差不多能应付了。然后也不要太拘泥于遣词造句吧，说得流利一些更能加分。

语言测试后的 timeline：

【12.27 语言测试，12.31 官网状态变更成录用排序中，1.15 收到 offer】

7. 写在最后

又一个走完校招全程的公司，而且时间跨度还这么长，真的挺不容易的哈哈哈哈哈.....面完华为我感触最深的就是要成为华为的人真的要有超强的抗压能力啊!!!我三轮面试都是压力面，从一开始紧张到后面毫无感情地看着面试官在我面前舞，人对压力的耐受力提升真的好快哈哈哈哈哈～但我也不觉得三轮压力面很变态，因为这可能是我在华为最简单最没有压力的一次谈话了，真实的职场只会难上加难。

华为的整个校招体验感也很不错，消息推送非常及时，而且每一轮结果出得都很快，一点都不拖泥带水。非常开心能够加入华为，也祝福大家都能收到满意的 offer!!!

4.12 普通应届文科生，如何拿到华为 Marketing 经理 offer??（留学生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 7 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2210814-1-1.html>

在临近入职前的一个周，决定回顾一下自己拿到华为 Marketing 经理(应届生)的过程。

我是参加的华为 2018 年最后一场面试——北京留学生专场。总体来说，华为的留学生专场，是“狼多肉少”的状态，marketing 经理，在那一场名额很少，但是面试的人却超级多，其中记得包括，美国约翰霍普金斯大学、纽约大学、哥伦比亚大学等等一众名校的硕士同学，据我所知，最后只有我和另一个同组女生签了华为 marketing 经理的工作 offer。

先说一下我的总体背景，学历上，本科帝都 211 大学，两个学位，广播电视编导+管理学；硕士毕业于英国华威大学商学院（WBS），商业金融与会计硕士；总体来说，我并不是纯正 Marketing 背景出身的学生（但是在留学生专场，应聘 Marketing 经理的，大都有 Marketing 相关学术背景）。实习经历包括，中国新闻社实习记者，非洲国际志愿者，联合国 Part time Assistant, 中金公司（CICC）财富管理实习。当然学校社团、学生会经历，大家都有。。

其次说一下整体的过程：

大概是，简历筛选——性格测试——群面——技术面——boss 面——英语测试——资源池（候选人被打分后，排序，从高到低录取——面试成功，不代表最终录取！）

（1）留学生的简历筛选应该也比较严格吧。学校层面，同场面试同学分别来自，纽约大学，哥伦比亚大学，约翰霍普金斯大学，利兹大学，华威大学等，大部分都是名校或者 QS 世界前 100；学历上，全部都是硕士应届生。（至少，我们那场面试，是这样的情况。）

（2）性格测试，会参考。我第一次测，是无效测试，不知道怎么回事，在面试完全程后，华为又发了一次给我重测。

（3）群面，很激烈。是“非正式的辩论赛”，两组同学，持正反方，论述“100%满足客户需求”。我们组是正方——百分之百满足客户需求，这个角度很难辩，所以我们整个过程更注重思维逻辑。我在小组讨论过程中，担任计时员和 leader。在辩论过程中，一定一定不要过多的强着说话，我们组强着说话的，都被禁言。辩论结束时，考官会针对提问一些发言少的同学。我被提问到，“谁表现最好”，我回答的很 Peace 但是有“观点”，大概就是，“大家表现的都很不错，但是我认为，XX 同学表现得最好，原因是。。。”，回答完考官看起很满意。（这里注重的回答问题的角度和思路）

（4）技术面，有难度。从简历上入手，作为留学生，会被着重问道“留学的问题”，留学的性价比？留学中的困哪？？（我回答的是，留学困哪是战胜孤独，因为学校在乡村，要战胜孤独，不断学习充电，可能我的角度是精神上困难的战胜，面试官很满意，契合华为文化。）更技术层面，我认为问题是有难度的，会提问“华为上市一个新手机，Marketing 如何做？”、“华为云业务有什么问题”、“苹果有什么地方比华为好”等等。（在这里提示，如果面试很技术问题，不要慌，像华为云的问题，我肯定不知道，所以我换了角度回答，作为消费者，我为什么不怎么用“云”），这些问题，都需要提前做华为公司的竞品分析、华为公司产品分析。总之，在面试前，要“Be prepared”。

（5）Boss 面试，有深度。也是从简历入手，问了一圈学术背景、实习背景、职业规划等等。然后又做起了竞品分析，自己选手机竞品分析，我选了小米公司（手机生态），以及奢侈品手机 vertu(高端服务)。总体来说，没有技术面那么有压力，Boss 面可能更看重应聘者的潜质和规划等。

（6）英文面试，简易版托福。机考形式，有跟读（看发音），有机考口语（就一个问题，做 2 分钟表述），总体不难。

我是留学生专场，第一个面试完的，大概就 3 个小时的样子，整体面试是，“一边面试，一边刷人”，如果是回家等通知，那你就。。

（7）资源池的等级排序。另外华为面试，看似每场面试通过率还行，可是面试结束、通过并不代表结束，还有“资源池排序”。（真正可怕的地方，就是就算你过了面试，也不一定进华为）。华为每一轮面试，都会对候选者打分，最后过了面试，再根据你的分数，择优录取。这个期间，可能会等 1 个多月。

总体而言，华为的留学生专场（Marketing 组），简历筛选比较严格，群面激烈，技术面有难度，boss 面试有深度，最后还有一个面试成绩排序。。（如果录取了，初始工资也是和面试成绩有关）

（8）最后说一下工资，华为应届生的高薪是事实，在一线城市的起薪和麦肯锡、波士顿、贝恩等顶尖咨询公司（MBB）差不多，也和互联网顶级大厂 BAT 不相上下（组成是基本工资+年底奖金+一线城市房补），其中一线城市房补，就一个月 8 千（月补助与四大会计事务所的起薪差不多）。

与华为同事交流，感觉华为是一个会有些不足，但是一直在高速成长和努力的公司。（尤其，华为已经经由 IBM 咨询的全面协助改良，公司的整个文化、组织架构等等方面，已经在朝世界顶级公司方向迈进和改良，希望大家多多支持华为公司！）

最后，祝大家，都拿到满意的 offer!!

4.13 回馈论坛：12/21 日上海留学生专场，华为客户经理，offer 已拿

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 1 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2193420-1-1.html>

流程总览：

FRED

1. 网申特别早，早到忘记具体月份，最先让我八月就去面试，后来一直拖到 12 月才去
2. 12 月初性格测试
3. 12/11 收到正式面试邀请
4. 12/21 全天面试，地点：上海 JW 万豪酒店（群面，业务面，boss 面，考试）
5. 12/24 收到面试通过短信
6. 12/28 接到第一次 HR 电话，询问大学期间交换的项目，和 Gap，告知 offer 在审核之中
7. 1/26 接到第二次电话，询问相同的问题，并告知 offer 在最终审核，下周会发 offer
8. 1/28 下午收到 offer

P.S. 1，中途未接到 HR 电话并不代表已经凉了，有一起面试的小伙伴中途一个电话都没接到，也在 28 号收到 offer。（楼主接到两次电话，应该是因为楼主简历比较奇葩）。

2，offer 审核和 offer 审批是同一个意思，不是说审核就是不一定过，审批就是一定过。

3，华为的审核期限比较长，一个月是常态，还有三个月才收到 offer 的（还是清华大佬），不过粤港澳面试地区好像较快，一月之内就有结果。

4，每个人全部面试通过后，都会进入资源池，不是说进了资源池，就是备胎的意思，但是所有面试通过也不代表一定能拿 offer。

5，华为校园招聘，不卡年纪，年纪大没事，只要毕业符合校招要就就好

楼主简介：

525

性别男，美国本科，综合管理专业，学校美国境内排名 40 左右，全球排名 200 开外。

面试：

@ME.COM

一面：上午 10: 15

一面为群面，我们大组总共为 14 人，面试场地是一个会议室，有一个大会议桌，进去之后分为两小组，面试者分别坐在会议桌的两边，三位面试官座在桌子的第三边。桌上每个座位都有 A4 纸，马克笔，和水性笔。坐好之后面试官会让每个人用 A4 纸折名牌，写自己的名字，专业，和学校（记得用马克笔写，不然别人会看不清楚）。然后面试官会让每个人做 30 秒自我介绍(也听说有要求 1 分钟和两分钟的，所以最好长短都准备一下)，但是超时并没有被喊停。我觉得自我介绍一定要精心准备（内容最好有点独特的地方），因为这个是第一个能够吸引面试官的东西，如果面试官被成功吸引，对你后面表现也会更有关注，从而获得更高评分。然后就是自我介绍一定要多 rehearse，为什么这么多，因为我前面就有人在自我介绍时结巴了，我不相信他们没有 rehearse，所以唯一的原因就是 rehearse 不够多，然后华为面试压力又大，面试官们都特别严肃，故意给你压力，所以一紧张就不知道说什么了。楼主因为真的 rehearse 特别多，而且内容也精心准备过，所以自我介绍部分特别成功，从面试官听完的表情，和不停的翻我的简历就能看的出来，所以楼主不禁心底



美了起来。

再下面就是发每人一个 case(每人同样的 case，具体内容我就不在 public 的地方说了)，特别短 1/3 A4 纸（中英文忘记了，好像是英文的），给每人好像三分钟时间准备（具体时间忘记了，但是时间比较短）加上把观点写在纸上，然后每人一分钟陈述（这次有计时，时间一到马上打断），在陈述中，楼主是第八个，但是楼主提出了 case 里面，一个没有被之前 7 位面试者提到的一点，然后又



看到了 HR 满意的点了点头，心底不禁更美了。再之后就是小组讨论，15 分钟，然后各组派代表 5 分钟陈述。我们小组有一个小哥哥很积极，一上来就要当 leader，我们组也没人抢（最好也不要抢 leader 情况发生）其他角色还有 presenter, timer, writer，楼主没有任何角色，所以其实没有角色也没关系，事实证明也是能拿 offer 的。但是讨论一定要参加，面试官是真的会走到附近来听的。然后就是各组 present，插一句，我们 presenter 和 leader 是同一个哥哥。两边陈述完了之后，面试官就开始逐个提问了，问题包括，你觉得你们讨论的怎么样，是你们的好，还是对面的好？（每个人都回答的是自己组好，但是我们两小组都很和谐，并没有开撕。我就回答了这个问题，当时我回答的就是“那我觉得当然是我们组好咯，为什么呢？答案就是....我就指了指我旁边我们组写的白板，然后说了些具体原因。可能是因为我说话的语气比较逗吧，居然把面试官小姐姐给逗乐了... 要知道



从一进门，面试官们都是板着脸，全都不苟言笑，所以这一下楼主心底不禁更美滋滋了，觉得一面肯定稳了）。你觉得你们组讨论中有哪些不足？（一定不能说自己觉得完美了，找也要找一

点不足出来，但是也要讲怎么改进）。你觉得对面陈述犯了哪些错误？（其实对面组的讨论结果，犯了一个致命错误，但是由于面试官没有问我这个问题，所以我强忍着冲动，最后没有说出来）。你觉得你们组谁表现的最差？（对面组有个剑桥毕业的小姐姐明显没准备过这个问题，之前说话都是滴水不漏，到了这个问题也结巴了，先怎么都不愿意说谁最差，说些模棱两可的话，最后面试官特别严肃，生气的说“你别扯这些没用的，问你谁最差，你就说谁最差”（大概这个意思，具体内容忘了，反正特别吓人那种）最后剑桥小姐姐无奈只能选了她们一个组员）。然后面试官就开始问那个被说最差的同学，你自己觉得是不是表现最差的？（先那位小哥哥也是说些模棱两可的话，但是最后还是被面试官大声的逼问，最后他居然承认了他最差）之前看过的面经都说一定不能承认，不然肯定不过，但是好像也并没有这条铁律，因为他最后也过了，我们整个大组最后全部通过一面。所以我觉得要是你真的表现的不好，又没有理由反驳，承认自己最差，也不会一定被刷。不过这个我就不给具体建议了，如果不幸被问中，大家自己掂量着回答。群面结束之后，面试官们又对我们说，希望大家不要介意刚刚他们问问题的语气，和态度，并不是估计对大家苛刻和不满，都是面试所需，其实公司内部氛围是挺好的等等等，，，不管怎么样，最后我们大组全部通过，面试过程中也没有互撕，最后大家都一起欢欢乐乐的去 JW 万豪酒店 38 楼去吃五星自助午餐了（华为买单）。

最后还有个技巧，群面时，坐凳子不要坐全部，更不要靠在椅背上，要记住你并不是老板，只是来面试的。而且，如果你在离面试官很远的位置，你靠着椅背坐，就会被前面的面试者遮挡掉，面试官就会看不见你。楼主就是坐在最后一个位置，离面试官最远，但是我全程只坐凳子一半，然后挺直腰板，身体前倾，时时刻刻都把自己保持在面试官的视线之内，而且这样坐精神状态也会好很多。

最最后，为什么花这么多篇幅写一面，是因为我觉得一面是最最重要的，一面就已经决定了你的三面（对的你没有看错，一面好，二面可能只是个流程，必定会过），虽然只是我的猜测，但是后面会给出合理的论证。

二面：下午一点半左右

二面是一对一，一般三十多分钟（一个大房间，里面有很多面试官，面试者会被分到不同的面试官，面试者和面试官距离很近中间就隔一个小桌子），一般就是面试官看你的简历，然后问你过往的工作实习经验，（有小伙伴碰到了压力面，出来之后整个人都焉了，说不管他说什么，面试官都说他错了然后 challenge 他）。楼主比较幸运，面试官还好，虽然比较严肃，但是没怎么怼我。只问了一下我大学里交换的经历，学习成绩，专业多少人，多少中国人，和一个得过的奖，一点我过往的实习，工作经验都没有问，总共应该不到 20 分钟吧，然后就让我出去等了。然后一出来发现一面我们小组 leader 和 presenter 也出来了（同一个小哥哥），他可是在我之后进去的，然后他告诉我说，他就十几分钟就出来了，也是啥都没问。然后剑桥小姐姐也很快出来了。。。面试者的出来后，有的就收到拒绝短信，没收到的就一起等三面，电视屏幕上会显示名字，然后让你去几号桌面试。就在这时，一个 HR 小姐姐走了过来，直接叫了三个人的名字，居然是剑桥小姐姐，我们组 leader 小哥哥，还有我。。。我们都有点蒙，这是什么套路，难道我们一起挂了？？！！然后 HR 小姐姐告诉我们让我们先去考试，（excuse me, 不是三面过了才能考试么）。然后 HR 小姐姐说，因为面我们 boss 面试官出去有事了，所以安排我们先考试。然后领着我们往考场走，路上楼主又开启了逗比模式，对着 HR 小姐姐说“哎呀，妈呀，吓死我了，还以为我们都挂了昵”。这时 leader 小哥哥自

信的对着剑桥小姐姐来了一句，我们两个人是不可能同时挂的。看来 leader 小哥哥早已把我排除在

外了 ，我可是你的队员呀，也不鼓励一下我 。

三面：考试

华为考试感觉还是比较简单的，没有逻辑测试，全部是英语有关的。第一部分 5 题，给你一句英文句子，你照着读一遍就好。有二十秒时间（我建议大家先看一遍句子，然后再跟着读，因为时间很充足，而且不能快进，读完时间有多的，也必须等 20s 结束才能下一题）。第二部分，15 道听力，答案四选一，难度会递增，但整体感觉还是比较简单。唯一的问题可能是，有人会比你先开始做口语测试（考试不是大家一起进去考，谁先面过三面谁就先考），所以你听力可能还没听完，就有人已经开始口语测试，所以你听力会受到影响（我建议听力音量可以适当调大一些，所以当有人比你提前开始口语时，你所受的影响会小一点）。第三部分，口语测试，给你一个 topic，20s 准备时间，要讲两分钟。这个好像也没什么说的，唯一建议就是讲慢一点吧，不仅是因为这样可以讲的时间长一点。还因为，可能是 AI 阅卷，讲太快，连音太多，电脑可能根本读不出来你说的是什么。

楼主就吃过这方面的亏，Mars 面试，最后挂在了口语测试上 ，实在不能相信，因为我对自己的口语还是比较自信的，毕竟也在美国摸爬滚打了 7 年。最后还有一点建议，就是其实口语没必要说的那么大声，麦克风就在嘴边，收音一般都没什么问题，而且最开始会有收音测试，说太大声，感觉只会影响其他还在做听力的小伙伴。

四面：Boss 面

做完测试后，我们三又回到了等待区，等我们的 boss 大佬从外面回来，一直到四点左右我们的 boss

大佬才回来，我还是我们三个里面最后一个面的 ，最后我面的时候，都已经快五点了（面试场景和二面差不多，也是一对一）。面完我之后，面试我们三的 boss 大佬也走了，最后还在电梯

里碰到了，不禁为他拉了个门，又强行表现了一波。 

面试时大佬问了两个问题。

第一个，你觉得 1，产品价格，2，产品质量，3，客户关系，4，服务 哪个最重要，为什么？（我答的是，客户关系最重要，因为 1，产品价格是可以商量的，无非是让利大小，赚多赚少的问题。2，产品质量也不是问题，因为我绝对相信，我们华为产品的质量是没有任何问题的，是市场里最好的，



所以这个更不是问题（强行为华为吹一波，哈哈）。3，服务方面，我们可以完全按照客户的要求来，客户需要怎么样的服务，我们就提供什么样的服务，所以这也不是问题。4，所以唯一有可能的问题就是客户关系，同时这也是我们客户经理的职责所在，这就是我为什么觉得客户关系是最重要的。）大佬果然是大佬，我答完之后喜怒不形于色，神情没有任何改变。不过我心底还是知道我这个问题还是回答的很好的。

第二个，你觉得你今天上午的面试表现怎么样？（当然是标准答案，我觉得我表现的挺好的，无论是从状态上讲，还是从发挥上讲。。。）然后追问，你没觉得有哪里表现的不好的么？（这个问题，小伙伴们一定要注意，一定不能回答没有，编也要编出一个来。这个时候，我一面时，强忍住没说的那个，对面小组的错误就排上用场了）我说了之后，boss 又追问，你为什么当时不说呢？（我说，因为我觉得这并不是一次部门内的真正的讨论，我们讨论的方案也不会最终送到客户手里，所以我没必要在面试官没问到我的情况下，就强行的去说这个，去强行表现自己或者怎么样。不过如果这是一次真正的部门内讨论的话，我一定会表达我的观点，因为方案最终会送给客户，如果我不提出



来，就很可能对公司造成损失。）说完之后，大佬还是大佬，仍旧喜怒不形于色。

最后大佬问了，你有什么问题么？（敲重点了，一定要问问题！！！不问就等着挂吧。。。）我问的什么问题就不说了，不过大佬回答的还是很坦诚的，语气，神情也和蔼了许多，同时也多了一分前辈指导后辈的感觉。所以瞬间就觉得三面也稳了。

至于为什么我说一面很重要，很可能就直接决定了三面，甚至 offer，因为，



1. 我们群面表现比较出色的三个人(强行算入自己)，好巧都是同一个三面面试官，而且二面时间都特别短。
2. 二面过后，直接让我们先去考试，再面得三面。
3. 虽然说 boss 大佬是出去有事了，可是他回来之后只面了我们三个人就走了。如果不是安排好的话，为什么不直接把我们分给其他的面试官呢，毕竟三面也还有很多其他的面试官。
4. 有一个细节，在我等三面时，我从洗手间回来，碰到了一面时的面试官小姐姐。她还记得我，并对我说，还在等三面么？应该快了，我看到你三面的面试官回来了。所以她其实也早就知道我三面的面试官是谁，还知道他出去办事，并且已经回来了。
5. 一般三面完，问 HR 面试结果，HR 不会告知，只会让面试者出去等（信息来自同场其他面试者）。但是我面完三面后，HR 小姐姐送我出去时，我顺口问了一句我面试过了么，她直接就笑着告诉我过了，而且她并没有和三面 boss 大佬有过任何沟通。

不过以上也可能全属我 yy，不过言而总之，一面还是挺重要的。无论怎样，它都可以帮助我们对其他面试者有一个大概的评估。如果所有面试环节，都是一对一进行的，像宝洁等公司，我们对自己的面试表现就只能有纵向评估，而没有横向评估。

最后一点建议给那些去外地城市参加面试的小伙伴，我是早上 10:15 开始的场次，最后面完试 5:30 左右，所以大家如果当晚要回家的话，保险起见，定晚上 9 点左右的火车和飞机是比较合适的。下午开始面试的小伙伴们，就恕我不能给出具体的建议了。

最最后后，再祝大家找工作顺利，都拿到心仪的 offer。如果真的特别喜欢华为客户经理职位的小伙伴，有额外问题的话，也可以邮件问我。

4.14 华为财经南昌站~从网申到签约

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2185122-1-1.html>

个人感觉华为财经秋招的时间跨度还是比较大的，有相关意愿的同学要做好心理准备。

整体的流程是：网申-性格测试-宣讲会-面试-座谈会-签约

网申时，简历填写院校选择部分，一般本科院校都在最前面，后面的很大一部分都是本科院校的相关独立学院，不要选错了。可以撤回职位申请，再对简历内容进行修改（理论上在发性格测试前都可以的）。建议尽可能地完善简历（尤其是担心自己简历筛选不能过的同学）。网申的简历关和性格测试会筛一部分人。

具体讲一下当天现场面试部分：

总共分为三面

一面，多对多混合面。首先依次自我介绍，内容主要是在一分钟内说出性格的优点、缺点、学习成绩。应该每场面试都至少要包括这三项，所以可以提前准备，要注意说的优缺点不能冲突。大部分人都会夹杂着学生组织经历、社会实践进行介绍。尤其要注意缺点部分，建议选择自身真实具有的，但又不会与财务人本身特性太背道而驰的。每个人介绍完后，hr 会挑你的毛病，让你举例说明缺点对自身的有害性，再最终把你引向你的缺点其实是抓不住主次矛盾/是你自身能力不足，然后问是不是可以理解为你不够优秀，不能加入华为。反正就是见招拆招，理智应对。可能回答的结果并不是最重要的，hr 侧重看你面对压力时的应变、逻辑等能力。

然后接着就是小组讨论。先发题目，关于共享经济的机遇与挑战。当时隐约记得 hr 说不能在题目上画，然后 2 分钟，在一张白纸上写自己姓名+相关观点。我当时还沉浸在前面被怼的失落中，状态不好，顺手就把题目给圈圈画画了，然后马上醒悟过来才停止了，心情忐忑。本来做事比较慢，时间截止时我也就各写了一点。看旁边的盆友都是各三四点，心中提前唱起了凉凉。最后 hr 一直催，也没有挣扎，直接交上去了。所以建议大家一定要调整好状态，听清 hr 说的各项要求，抓紧时间！

接着又给了 10 分钟小组讨论，要求最后得出统一的观点，在白板上写好思路，最后派一人陈述，再一分钟小组成员补充。刚好我带了一块手表，做了小组的 time keeper，一个思路很清晰的女生，先提出 swot 分析，然后引领大家讨论，自然地成为了 leader，另一个女生做记录者。我很清楚自己不是一个很有想法的人，于是就一边提醒大家时间，同时尽量参与讨论，总结提炼出大家说的点让记录者写上，也算为小组做了一定的贡献。最后大家一致推举 leader 去陈述，我把手表卸下给 leader 看时间，防止她汇报时超时。但悲惨的是，leader 还是超时了，最后选择占用了半分钟的补充时间，慌张地把剩余部分讲完。然后旁边的一位伙伴起来进行了一点补充。接着，hr 让陈述者对小组成员打分排名，leader 把我排第一，记录者排第二……把自己排最后，她认为自己的陈述超时了，影响了小组的展示。但我们都觉得这一点影响不大，还是都把她排在第一位。导致最后很尴尬，给了 hr 很不好的印象，人超好的大佬 leader 一面就被刷了。我印象中本组进入二面的也大都自我介绍时成绩和校园经历还好并且小组讨论中表现比较活跃的同学。建议就是注意各种细节再加上自身经历等都还好的话，一面就会比较稳

了。

二面。一对一，专业面+英语面

遇到了一个超级和蔼的 hr 小姐姐。主要问的是：收入和费用的确认，应收账款中现金折扣的分录-销货方和供货方，银行存款余额调节表的编制并举实例说明（实习相关），对于新的租赁准则的介绍和看法，费用报销的分录（实习相关）等等。准备了半个多月的专业问题再加上平时的积累，差不多都回答出来了。然后让我用英文介绍南昌，刚好准备过这个话题，但还是说的比较结巴，艰难地介绍完后。就问我如果工作的话想去哪个岗位。然后就让我去外面坐着等通知。

三面。总裁面

面试官是一个和善的叔叔，全程对我微笑脸，开始各方面的谈话聊天。问我为什么选择加入华为，今后的职业发展方向，愿不愿意接受外派.....大家遵循自己内心回答就好。最后问我有什么问题可以随便问他。每次回答完都微笑地看着我，绞尽脑汁地问了一个又一个。最后跟我说我今天的面试结束了，然后起身和我握手（受宠若惊）之后就是漫长的 offer 等待之旅。第二天晚上收到了参加座谈会的邀请。座谈会主要是各个部门的介绍，然后让我选好意向部门。等了半个月后收到了华为的拟签约短信（此时才算给了确定的 offer），同时会有小部分人因为各种原因拒绝华为的 offer，于是华为会给依次给后面等待的人发相应的 offer，直至大家都确定意向。然后又过了四天就收到正式签约短信，通知第二天签约事宜。

在之前准备华为的秋招时也在论坛上浏览了无数的面经，非常感谢论坛前辈的经验分享，发此贴回馈，祝愿大家都拿到满意的 offer。

4.15 华为南昌站面经~跪求 offer~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2174207-1-1.html>

lz 介绍：研究生女一枚，双非学校，本硕均是会计专业，通过 CPA 专业阶段。

校招流程：

网申+性格测试——一无领导+压力面——二面专业面——三面 boss 面——座谈会

网申+性格测试

华为的网申相对还是比较正规，按照要求填写即可，简历一定不能造假，要实话实说，不然很容易会被看出猫腻，注意家庭情况填写的把家庭成员都填上去，lz 就是因为懒，只写父亲，然后 boss 面就被问到，感觉华为还是很在意的。网申通过之后，后台会推送性格测试，时间的话就是该城市宣讲会的前两三天样子。华为的性格测试会刷人，保持前后一致，基本上没什么大问题，都能进入面试环节。信息通知以短信为准，保持手机畅通。

一无领导+压力面

进入面时间，首先面试官会要求折名牌，并且用马克笔在双面写上姓名、学校、专业、学历的信息，方便面试官看名字。然后就是一分钟自我介绍，包含用一种动物形容自己、性格优缺点，想好了即可发言。一定要注意自我介绍的时间，不然会被 diss 没有时间观念。如果想好的动物被其他面试者先讲，也不要怕，淡定的讲出来，言之有理即可。自我介绍完成之后，面试官就会对每个人提出问题，角度很刁钻，有压力，不过 lz 很幸运，基本没有被怎么刁难。这一过程尽量对自己的优缺点都能举出例子证明。自我介绍完成之后，就是一无领导，面试官会发放试题，阅读一分钟，自己思考五分钟，然后把思考的结果写纸上，5 分钟后会收走。然后 10 分钟的小组讨论，讨论过程中一定要积极发言，提出框架，此时面试官会时不时走到身边观察小组的表现。最后 2 分钟总结陈词，1 分钟补充发言。lz 抽到的题目是排序题，正中下怀，有的小组是物流行业发展和机遇、电竞行业的发展吧啦吧啦

的。小组讨论后面面试官会进行提问，常见的问题有：你觉得对方总结发言好还是你方好？对方的结论好还是你方的结论好，为什么？小组贡献度排名、你是否认可这个排名？你为什么不总结发言？你在小组的贡献是什么？你是 leader 吗等等的问题。lz 面试的场次，小组贡献度前两名的进入了二面，大概是刷掉了一半的人。面试结束后，5-10 分钟就会出结果，告知你是否进入二面，不得不夸赞华为的效率呀~

二面专业面

准备好专业知识！

准备好专业知识！准备好专业知识！重要的事情说三遍。你简历上的每一条都可能会被面试官问道，然后结合你的实践经验，问专业问题。总之，尽量把面试官引到你自己最清楚的专业知识上去，一知半解会被面试官问到哑口无言。lz 就在面试的过程中一直问新收入准则与旧收入准则的不同，五步法内容、收入审计的实质性程序等等的问题，还让举例子说明，幸好 lz 机智的前一天背了，其他伙伴有被问到递延所得税、现金流量表直接法和间接法、应收账款坏账、存活跌价、财管里面的各种指标~当然第二面也少不了英语这一关，面试官会问什么时候取得的六级，基本的问题就是用英语介绍一下家乡、介绍一下深圳、介绍一次资产负债表等等的，lz 超级幸运，遇到一个善良美丽的小姐姐，直接让我说自己准备好的英文，此时真的感动落泪啊~最后面试官会让你向他提问，lz 傻傻的问自己的表现如何，面试官一下子就激动的说所有来面试的基本上都会问这个问题，面试官私下都偷偷讨论过，lz 瞬间觉得很好笑，就忍不住笑出声。lz 因为大四的时候面试过华为，挂在专业面上，还被问上次面试的情况，是否记得上次专业面的问题，lz 当然不能忘，华为的面试总是能留下深刻的烙印好不好。基本上二面会持续二十多分钟，走之前面试官会告知是否进入下一轮，如果被告知可以回学校了，那就是凉凉~

三面 boss 面

这是 lz 最想吐槽的一个环节，之前看面经，都是说面试官很亲切很和蔼，谈人生谈理想，妈呀，lz 的遭遇完全不是好吗！全程严肃无笑脸，一进去就是自我介绍+优缺点，前半程一直 diss 楼主的缺点，然后就是根据实习问问题，一直是然后呢然后呢然后呢，lz 已经完全不知道怎么回答，面试官说不可以回答将理论联系实际这种套话，一直追问 lz 实习到底学到了什么。所以 lz 最深的感悟就是简历一定要真实！boss 面的时候也被问你之前面试华为的时候有什么不同，有什么进步的问题，我内心崩溃呀~之后就是谈谈职业规划，现在有没有其他 offer，家庭情况等等，最后就稍稍就介绍一下华为财经的情况。面试完被告知两周内出结果。

焦急的等着参加座谈会

经历了一天的面试，感觉被扒了一层皮一样，超级累，不过还是要夸一下华为的面试，非常正规，也能从面试中认识到自己的不足。lz 本以为 boss 面聊的不怎么开心，自己已经凉凉的时候，面试当晚就收到座谈会的邀请，简直不要太开心哦~虽然知道参加座谈会也不一定能拿 offer，但是被华为认可还是很开心~

最后，跪求 offer，今年就业形式很不好，希望能有一个好的结果，在这个神奇的网站祈福~~~~

4.16 华为财经，从网申到签约

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2173916-1-1.html>

11 月马上就要入职了，特此发个贴回馈应届生论坛。。

女，澳洲墨大会计硕士，本科 985 管理，法国交换。

接触华为要从 2017 年说起，考完 2017 年 cpa 距离毕业还有 8 个月，10 月 24 日，正在准备墨大 final，朋友说华为财经来墨大招人了。闲来无事，在华为网申最后两小时投了简历，效率敲高的华为 hr 当晚就发了综测通知，这是我第一次做综测（当时还没开始找工作），题目已经忘得一干二净，因为当时华丽丽的落选了。接着就进入了漫长的秋招后补招，春招补招，所有简历石沉大海没有消息长达半年的折磨期。

2018 年

7 月 6 日，莫名其妙又投了华为财经（可能因为我就是一个爱瞎逛的人，好多女生说华为累，而且不愿意出海外



派，我就看中这一点）。

7 月 10 日，收到华为的邀请参加 8 月为海外留学生设的面试专场。

8 月 6 日，在线测评(性格测试，看了论坛反馈说华为偏爱团队精神，奉献，合作，不要太特立独行之类的性格)，往这里多靠近吧。

8 月 9 日，8 月 13 日，8 月 22 日，分别收到确认参加面试、面试预通知、再次确认参加面试的邮件 and 短信。（对比之后我参加某银行的面试，通知完一次就没有音讯，到了面试当天才打电话确认候选人是否参加面试，不得不说华为的人办事是真的效率高且严谨。）

8 月 25 日，参加海外留学生深圳场面试：

考前一周准备：

因为是第一次参加工作面试（上半年有几家通知我参加面试的单位，因为我人在澳洲没空回国参加都放弃了），把论坛上 2017-2018 年华为财经面经的题都罗列了出来，自己写成稿子背诵，每天在家练习一轮。

因为通知着正装面试，在商场给自己买了最合身的西服和高跟鞋（虽然谈服装有点歪应届生的楼，不要 tb 乱买啊，西装这种东西一定要实地看面料看裁剪，有钱就量身定制，学生党就买套自己能力范围内最好的，你要想着如果这套衣服真的助你拿到好 offer，投资回报率是很高的，不能只看投入成本。）

1.个人建议女生穿西服裤，显得比较干练，如果是银行公务员等比较正规的，里面配衬衣，如果是企业，搭件纯白色 t 就很好看了

2.外套颜色上深色为主，可以不用买纯黑，每个人都是黑沉沉的，多没意思，lz 自己穿了今年流行的烟灰色格子西装。

3.黑色不反光高跟鞋，不要漆皮亮面，要有跟是因为女生穿了高跟鞋会自然而然的收腹挺胸身形挺拔

4.西服外套买春秋款，一年四季都能穿，夏季就把外套带到面试场地，进入有空调的室内再穿，冬季外面披上大衣去了再脱。

（据说技术类面试不需要正装，我觉得不管是否通知着正装，最好都穿正式一点的服装去，毕竟人靠衣装马靠鞍，小小毕业生就别想着穿 t 穿运动鞋人家还能看见你的内涵了。尊重自己尊重考官）

面试心态调整：

我是抱着一颗，反正我今年的主要任务是考过 cpa，offer 能拿就拿的心态去的，但是切记一定要提前把准备工作做好。老套的话是战略上藐视敌人，战术上重视敌人。

面试当天：

通知是 10 点 10 分面试，我提前 20 分钟到了面试的酒店，已经开始点名排队了。（大家参加各种考试一定提前预留好时间，至少 15 分钟前达到，以防意外）

一面：（集体面试+压力面试）

面试官 3 人（两男一女） 同组面试人数：共 11 人

进入会议室，一组 6 人一组 5 人面对面坐下，面试官简单欢迎，然后第一个任务：用桌上的纸给自己做一个名牌，两面都要写上名字和毕业院校，方便面试官和周围的小伙伴看到你的名字。（注意听面试官的指令具体写什么）

自我介绍：简短的介绍自己的学校、专业和爱好以及最失败的事。 别人说话的时候不要傻乎乎背稿子，**一定做笔记**（适用于所有压力面试吧，因为我参加过的银行非压力面不考察倾听和记录的能力），面试官之后会根据自我介绍提问。提问包括：1. 问失败的事情具体怎么导致，如何解决 2. 某某同学自我介绍提到的点，你怎么看。

case study: （10min 读题、讨论+3min pre+2min 补充）

我们抽的话题是谈谈对共享经济的看法，共享自行车。同组的成员都很厉害，我们组默认推出的 leader 讨论时直接给出两个管理分析的模型，我们照着框架往里面填充。优点：四点。缺点：四点。（总结下这里，管理经济类的同学们，一定要多看新闻多思考。我看过的共享单车的新闻自己总结了两个点给小组分析画龙点睛吧。）

由于我觉得自己在讨论时没有特别出彩，毛遂自荐做 presentation。我们组先 pre，自我感觉讲得还算流畅，但是缺点还没谈完，时间就到了，3min 真的很快，如果小组讨论已经很充分了，一定要每个点提到就好，不过多展开。小组的另一个男生利用 2min 进行了完整的补充。对方小组的 presentation 时间把握更好一些，虽然也没能讲完。

面试官开始追问，面试官特意提问我：满分 10 分，给自己的 pre 打几分，我说 8 分，面试官刁难：你的 pre 没做完，为什么觉得自己得分能及格？我抗住压力，心想又没人说 pre 是按演讲的完整度打分，拿出破釜沉舟的勇气，直面面试官回答：虽然我没说完，但一场 presentation 的好坏并不完全看展示的内容，还有 pre 过程的流畅度和逻辑清晰与否。（balabala 为自己辩解一通，转移重心，不要死磕完整度。）面试官继续为难了两分钟，我死撑着不肯松口，坚持认为自己应该得高分。

（互撕）面试官继续让我给小组成员表现排序，强调不解释任何因素，直接排序。我把自己排在了小组第三。然后面试官问另一个妹子是否同意排序，妹子说不同意，觉得自己的排位过低，但是自己的贡献应该更多之类的。

我觉得压力面试的环节，重点不在你的回答正确与否，**一定要保持自信，只要逻辑清晰，能自圆其说就好**，不要被面试官吓到，大不了就当自己去打怪攒经验嘛。

两组答辩完毕，在大厅等候消息。最后一个小姐姐出来通知，有 4 人进了二面，我们组是我和 leader。（在二面等待过程中，跟周围小伙伴打听，发现我们组的淘汰率最高，4/11 晋级，其他组有 11/17 的晋级率）

二面：专业面

一对一，同一个大厅里有不下 20 组一对一面试。

面试官是看上去脾气很好的一位小姐姐，25-30 岁之间。问了我很多问题：

1 自我介绍 稍微详细一点介绍

2 简历上的问题，实习时的具体项目，遇到的困难。

3 如何解决工作中遇到的问题

4 如何平衡工作和学习（1-4 这些问题我觉得很多面试都会遇到，所以好好准备一下，回答一定要有条有理，1、2、3 的抛出重点。有的问题是谈谈对什么看法，或者自己的经历，有一个很好用的 STAR 模型，大家可以上网搜一下，situation, task, action, result 很好用。）

5 专业性问题：a. 是否了解最新会计准则的变更（回答：不了解 哈哈哈，17 年考完 cpa 会计，没空理会 18 年的变更） b. 知不知道一揽子合同（内心 os：啥？记得会计上有一揽子收购），自己就把企业合并中的一揽子合并搬出来谈了谈）好像问完这个问题小姐姐还蛮满意的（论坛里以前的小伙伴说考会计基础的，估摸着真的过时



了，如果不考 cpa 我真的回答不上来这种问题)

二面结束，小姐姐让我到外面等通知。同进二面的非财会专业的小伙伴说，以为面试官不会问自己会计方面的问题，结果问了很多，小伙伴表示很懵逼。感觉华为财经现在不按套路出牌啊。

三面：boss 面

对应部门的 boss 1v1

(说好的 boss 很和蔼可亲只拉拉家常呢!!!)

我的 boss 全程冷漠脸，一直盯着自己电脑屏幕，看简历做记录。说好的微笑呢？只有我一个人在尬笑。悄悄撇了眼旁边桌面试的小伙伴，和她的面试官相谈甚欢，那才是和蔼可亲的 boss 好吗。我面前的都没怎么正眼看我。刚开始就问我：你是今年毕业的，为什么现在才找工作？（内心 os：大佬，我也想早点找到工作，可是人在海外，找国内的工作很麻烦啊。。）

其他问的主要都是**和简历相关的问题，以及为什么选择华为**。所以大家还是背熟简历，多给自己准备点小故事。没有具体的细节可谈。

我觉得 boss 好像不是很感兴趣，没聊多久，最后问有什么问题想问的，我就很有礼貌的问了 boss 是哪个部门，以前的专业，以及为什么当时会选择在华为工作。boss 来了点兴趣，谈了下自己的看法。我又接着问在华为工作是否都需要外派，boss 又 balabala 说了一通，最后问我愿不愿意外派，点头说可以啊，还表达自己为什么愿意。。

由于三面临走时 boss 说了句：华为招人不是看优不优秀，主要是看合不合适这个岗位。让我心里极其没谱。

8 月 25 日晚，收到了邀请参加 8 月 27 日在深圳坂田基地的座谈会，自己时间冲突没法参加。通知特意说明：该邀请和面试结果无关 ORZ。。

接下来就是漫长的等待期，一边被 cpa 折磨，一边被石沉大海的网申折磨。

9 月第二周，华为的 hr 发邮件说想问一些具体的情况。问完又陷入了漫长的等待。

9 月最后一周。收到了华为财经的 offer。

心里五味杂陈。其实华为不是 lz 最想去的公司，但是华为是刚好在我最需要 offer 时伸出橄榄枝的雇主，高效完成提前批校招，不像参加其他公司的面试笔试磨磨唧唧来来回回要折腾很多趟。在考虑 11 月剩下的面试还去不



去

lz 是个闲不下来的人，没有学习和工作，觉得每天度日如年，这也是为什么想赶紧有地方入职，重新整顿一下再出发。

祝小伙伴们都顺利拿到心仪的 offer，希望自己的经历能有所帮助吧！

4.17 华为供应链从网申到 offer 经历分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2172369-1-1.html>

首先说一下背景：答主所在广州地区，双 985 硕士，非供应链相关方向，专业可以说是差的很远了。
然后说一下经历：

1. 网申：华为供应链是个部门名，网申时报的岗位都是供应链管理工程师，然后具体到下属哪个部门哪个岗位中去要入职时再定。
2. 测评：测评如实测就好了，我觉得不用给自己代入什么人设；如果第一次没过会以“系统有误”的理由再给你一次机会，再测一次。
3. 群面：人数众多，20 人左右分了两组，对同一个题目分别进行小组讨论；小组讨论后就是压力面了，会问一些比如“你觉得你在小组中的贡献是什么”，“你觉得你和某同学谁的贡献比较大”，“你觉得你和某同学淘汰一个应该淘汰谁”，“有人要淘汰你你认可吗”的问题。
4. 业务面：虽说是业务面，但这是一个不限专业的岗，且大约有 80% 的人都非供应链方向，所以不会问的太细，但“你认为供应链是什么”这种问题还是会问的，建议提前稍微了解一下；那既然岗位相关性都不大，到底以什么标准来评判呢；从我事前的了解、事中的过程和事后的总结来看，面试官看重的是逻辑思维能力、应变能力和表达能力；逻辑思维能力，比如你自我介绍中说缺点是不懂音乐，就可能会问你“那么多人都不懂音乐，都是缺点吗”，再比如以研究生项目经历来例证逻辑思维强，就可能会问你“来面试的研究生都能这么说，这个只能证明具有逻辑思维，但你怎么能证明为什么比别人强”，诸如此类，始终再找你话中的逻辑漏洞；应变能力，其实在面试官向你质疑的时候，也一定程度上通过你的反应考察了你的应变能力；表达能力，这个没什么说的，话说的完善再加自信点就行。
5. 综合面：还是因为不限专业的原因，综合面和业务面并没有太明确的问题界限的区分；答主跟其他人的交流中一致认为，这一环节比较考验的是你能否通过描述事件背景、任务、做法和结果来例证你的某种能力，保洁八大问可以准备一下。

最后说一下面试后的进展：

1. 面试完当天短信通知参加第 2 天的座谈会，大概介绍一下部门和岗位。可以明确的是参加座谈会的都是面试通过的，但不都是能拿 offer 的，且面试通过的也远不止这些人。
2. 面试完一周后会收到“你已完成所有面试”的短信和邮件，同样只说明面试通过进入资源池了而已，与发不发 offer 无关。
3. 面试完两周发第一批 offer，此时还未收到 offer 的同学不用急，后续会有第二批，但建议不要死等华为，因为所谓第二批也是因为第一批有人拒了才空出来的名额。往年有不少等华为第二批但最后没拿 offer 也影响了别的签约的例子。

祝大家秋招顺利！此祝福年年有效！

4.18 华为财经成渝地区笔试+面经（自觉写的很认真）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2172351-1-1.html>

就简单写一写然后求一个 offer 吧。。

先是性格测试，其实问题不大，只要诚实的写，应该就可以过得。

我大概是面试前两天收到的短信通知，华为的面试都是一天完成，效率贼高，所以我觉得要是想通过的话，就必须从准备的时候就要把三轮面试都准备到，不像其他的企业一面二面三面之间还有空闲的时间给你准备

一面：很关键很紧张。进场 12 人，然后分两边坐下，首先是自我介绍，面试官的要求是：一分钟自我介绍，包括个人的性格上的优缺点+你最喜欢的文学作品中的一个人物。

这个真的很关键，一定要听清楚要求，不然就会被怼，而且，如果只有你听清了要求的话，我觉得也是很加分的。

【优缺点】的话就大家自己发挥吧，性格上的就行，靠近华为的企业文化就好。缺点不能跟你的工作有太大的偏差，或者有很大的矛盾。我们场有这样的情况出现，被面试官抓住问了很久。这个最喜欢的文学作品中的人物，其实跟很多面试中提到的你最喜欢的一本书都很像，我觉得回答理由同时结合自身实际是比较好的回答。

【发言顺序】这个也会被问到，最后一个，第一个，我们那场倒数第二个也被 cue 了，因为是个男生，被问为什么那么靠后发言。可能这个男生看了面经，说的很好，就说之前有过尝试但是让给女生先发言了。

反正这个环节大家都会被 cue，只要控制好情绪，大大方方的回答就好。但是当面试官引导你说出你真正的缺点时，要时刻保持头脑清醒，不可以丧失理智的暴露自己的缺点，就按照之前准备的说就好。

大家发言的时候，你最好还是可以记一下大家的发言，因为面试官可能会拿来作参考，也可能在面试中进行提问。

【小组讨论】cue 完大家之后就开始了小组讨论，题目是共享汽车的推广和运营。先是自己读题两分钟在纸上作答，两分钟时间到了会把纸收上去。然后再开始小组讨论。

这个环节的面经其实很多帖子写的很明白了，不一定要做 leader，只要有自己的贡献就好，但是最怕的就是自己没有做好自己的事情。我们组的两个人争做 Time keeper 但是除了开局打开秒表计时，就没提醒过一次时间，每次都是我在提醒。。

讨论完了之后就是两分钟时间展示，我们组由两个人进行展示，对面是一个人，但是面试官突然要求另一个人进行展示，然后给了一分钟时间补充。

最后就是最紧张刺激的贡献度排序以及为什么了。被说贡献最低也不怕，奋起反击，有理有据就好，说出自己的贡献，并说出自己觉得谁的贡献最低，有理有据就好。

一面结束出来，然后坐了十分钟吧，通知去另一个会议室等着二面



二面：一个小厅，里边一个个小桌子，很多 1v1 面试同时进行，面试官全程保持同一个表情。

【自我介绍】有的是英文有的是中文，面试官没有对我作要求，我就用的中文，我以为面试官会在我做自我介绍的时候看看简历，结果他完全没有看简历，一直盯着我的双眼，真的是感受到了尊重、专业和压力。然后就问了一些收入准则、金融工具之类的专业知识，结合我的简历问了一些我的实习经历，并且穿插一些专业知识，比如审计的各种测试怎么做的。还有的专业面会根据你说的你熟悉的科目进行。多去看看别的面经多准备些，有备无患。这个地方还可能会涉及英语，英文自我介绍、介绍一本书、介绍家乡、介绍朋友等等。所以还是要做一些准备。

二面结束，面试官说出去等一下吧。这个就是通过了。面试官说，你可以回去了，就是凉了

三面：等了很久，进入了三面，本来以为很轻松，但是面试官还是面不改色，具体的问题就主要是家庭状况，个人职业规划，外派，等等。然后让提了一个问题，聊了一下下，其实也没啥收获，可能是我当时太紧张，表现的也不太好。。

然后参加了一下座谈会，了解了一下情况，不同部门的外派机会的多少也不一样，情况也不一样就不赘述了。

其实我也是看了很多面经准备了很多，才来的面试，基本上就是准备的比较全面了，感谢一下前人栽种的树，然后自己也来回报一下论坛，顺便求一个 offer。。求求了。。

拿了 offer 就希望能把待遇谈妥吧！谢谢论坛

4.19 回馈论坛-华为北京 10.26 走完全程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2171813-1-1.html>

距离华为的面试结束已经 1 周多了，想记录下秋招面经的处女贴来回馈论坛的伙伴们，也是对自己秋招的一个总结，感谢那么多在秋招过程中帮助过我的朋友和大神们（不一一列举了，都记心里了，就等着你们有空来接受我的约饭~），但必须要格外感谢的是 M 哥，没有他可能不会让我对岗位抉择作出想法的转变。

小女背景：天津普通一本院校的英语翻译专业，双学位财务会计，应聘的是北京合同商务经理岗位，也是华为最后一批的秋招，10.19 下午在熟悉的头条健身房所在的【京仪大酒店】进行了一连 4 场

面试（哈哈，当时还在傻乎乎导航合计这个酒店名字咋那么熟，快到盈都才发现不就是之前实习下班去的游泳馆嘛(⊙_⊙)。。。）。

网上面经很有用，我觉得最主要还是自信的展现自己就好辣，选择一个自己喜欢的方向、喜欢的公司，哪怕之后

工作有挫折和不顺，至少坚持下去不会让自己后悔。下面咳咳，切入正题：

【一面】

1. 自我介绍简洁/吸引人，第一印象很重要
2. 哪怕周围都是 985 硕士的大神，也没必要怯场（毕竟北京高校云集，人才济济，自己学历不行其他方面也总会有亮点，简言之——挖掘自己亮点）
3. 讨论时每个角色都可以发挥自己的作用，不用在意角色，重要的是自己是否推进小组整体进程，我不善于发言，只是 timer，但也做了记录，促进了小组整体的进展
4. 小组 leader 本来是发言者，被 interviewer 指出换一个人，换完后又叫再换，最后换到我，viewer 说就你来发言叭，当时意料之外，我当时发言逻辑不是很好~（所以大家还是要随时做好发言的准备，意外随时会发生噶）

5. 当时印象比较深刻是自己由于坐在最边上全程几乎没有和 3 位 interviewers 有过眼神交流，一直在全程看着对面同学，事后觉得自己还是要和面试官有点目光交流会好些叭

【二面】

基本就是对专业知识和简历的考察（但当时一个特别囧的是自己脑袋短路连资产负债表 这个 n.都想不起来了）此外印象深刻的一个就是，我的经历有一个关键词，就是死磕到底，从校园经历到实习过程中都有所体现。于是当时和蔼的女 interviewer 问我说：那 484 说明你就是不撞南墙不回头呢？后来我通过举例说明，自己对于自己认为对的事情上倔强到底，对于别人给出的正确的建议，我会考虑到。（感觉这个回答还算比较中肯，也算意料之中，进了 3 面）

【三面】

终于，我变成了当天最后一个面试的人，当时可能等待的太久，刚自我介绍完嗓子就哑了，于是看到前方一瓶水，我询问面试官说我能打开喝一口么~（哈哈，当时喝了 4.5 口嗓子才缓解过来）然后进入正题，boss 真的很 nice，会事先告诉你这个面试过程会随时打断你来问你问题，不要介意。

接着，我每段经历没讲述完就会被打断问各种细节，但确实有几点需要反思注意的地方：

1. 提到进行字节的海外办公用品采购时，我被询问到国内采购流程，采购部门以及采购术语，包括要英文重新描述采购的全部流程（有些术语没有顾及到，事后觉得自己应该还是要再熟悉些之前工作经历，再怎么回顾都不为过）
2. 会被问到成绩方面、个人优缺点、从富二代聊到了穷三代、从反思面试流程到让你现场翻译一篇合同方面文章...（虽然很多问题被问住了，感觉要被刷，但整个面试体验还是感觉很好，会发现自己存在许多工作中需要改进的地方）
3. 最后被问到还有什么问题，我问的问题是希望能为我提供些诚恳的建议，很幸运，boss 能如实为我分析我的劣势和优势所在，并且在最后能够有机会再进入英语测试。

【英语测试】

“最后一位要测试的同学~”（成功死守到了工作人员快要下班，哈哈，当时应该已经晚上 7 点了吧）测试很基础，有自由发挥的两段对话，吐字清晰应该不是问题

【性格测试】

大概两天后收到了性格测试的邮件，提前做了一张 Xmind 分析了自己的性格，很快就答完了

【小语种测试】

因为英语专业有二外，我是大二学的法语，所以需要多加一轮，法语测试大概 20min，日常聊天，昨天也终于结束了

【于是，，进入了排序漫长等待 ing】

未完待续~（拒信？拒信？还是奇迹？）

结语：

秋招季自己佛系地并没有投递几家，一方面自己是真的（嘘..）——太懒了！不愿耗费大量精力去海投自己不想去的公司，最重要还是一枚倔强 girl 真的不想将就（前几天，一位四大离职的学姐说她在签了安永那天宿醉大哭了一场，她真的不喜欢审计啊~当时心像被什么震到了一样——工作既然做不到十全十美，那我们就不应该在自己能够有机会选择的毕业季，去尽力尝试去喜欢的城市、喜欢的公司、喜欢的领域、有机会奋斗的行业么？学习像那位学姐一样，勇敢地走出那个四大光环笼罩自己却不够喜欢的地方），华为松山湖有一句话：世间一切美好的事情都值得等待。是啊，要相信美好的事情即将发生，并且 Hard work pays off~

华为算是自己秋招第一家走完全程的面试，所以上述经验还不够全面，只是一枚普通 girl 走完面试全程的小总结，感到自己排序凉凉了，但还是抱希望等到最后的拒信，最后感谢所有过程中帮助过我的朋友和大佬们。这次华为全程的面试真的带给自己很大的成长，也希望论坛小伙伴们一切顺利吼！！

4.20 回馈论坛~华为财经广州地区 已收到 offer~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2170618-1-1.html>

背景介绍（唠叨）：楼主本科是某 985 小语种的，当初就心心念念着想去华为，后面想多学一门又去英国读了财会小硕，秋招最大目标可以说就是华为这个小语种方向的财经岗。投递简历是回国前大概 6、7 月份的事，本来想着参加 8 月 25 在深圳的华为留学生专场，但是论文实在赶不及，就没有在简历通过筛选的情况下到达现场，后来改面试地点为广州，10.8 宣讲会前都没有收到面试通知，很捉急，就去那天在中大的华为财经宣讲会现场咨询情况并现场给纸质简历，后面在网上又重新投递一次简历，终于在 10.9 拿到了 10.10 面试的通知。【这里黑板划重点啦！要是和我一样情况转改面试地点的童鞋，建议再投递一次。虽然微信公众号上 HR 回复我说改面试地点就可以，但还是保守起见，刷新一下简历和投递，反正有两个投递岗位的机会嘛！】之前在论坛上搜集到了很多面经，收益颇深，座谈会后就下定决心如果收到 offer 就来回馈论坛~

一面：众所周知是超~级~压力面，但是我自己感觉好像还好。具体如下：

群面安排是大概 2 个小时一场，不同岗位有不同岗位的负责人上来对着麦叫名字，迟到的到了现场以后似乎可以延到下一批群面，一批财经岗群面会有 30 人左右，分成两个组，分别在两个房间独立进行，一个房间里 interviewees:interviewers =15:3。

1. 群面首先是非~常~长~的轮流自我介绍+面试官根据你的自我介绍提(不)问(停)题(challenge)环节。

1.1 做完名牌之后就开始自我介绍，限时 1 分钟，面试官会计时，到时叫停，不规定顺序，自己说，也没任何内容方面的规定。我们那一组只有 1 个人是本科生，其他都是中大、暨大、广外的财会金融类硕士（好像就我是一个是海龟...？）。第一个自我介绍的人过了 3-5 秒左右才出现，后面就大家都有点想抢着说的感觉了，除了报学校、实习公司、成绩、奖学金以外，大家都很自觉地说出了自己的优缺点（估计是为了之后给面试官提问自己做准备）。3 个面试官在自我介绍的时候都没有看个人简历，根据你说的在白纸上做笔记，随后根据他的笔记提问。

1.2 然后就是压力面的主要来源：Q&A

那时候同组的小伙伴说自己缺点最多的是说到因为考虑风险或者其他比较多因素会没那么快能做决策，也有说自己拖延症、完美主义、事事都想自己把关，还有说自己比较强势、所以可能会伤到同组组员感情或者有误会；说优点的说得最多的是说自己学习能力强，然后是细心、有主动性、有探险精神（？原话不是那么说的？那个小伙伴是说自己短时间内独自旅行很多地方）。在这其中面试官 challenge 最多的就是这位独自旅行、说自己有点强势的小伙伴，但是这位小伙伴都声音明朗地一一回应了（完全没有在怕的）。中间虽然说在强势那一部分被问得非常犀利不留情面，比如抓着上一个回答某些字眼不放，但还是及时努力补救了。说自己有拖延症的小伙伴被问到是不是时间管理不好；事事都想自己把关的小伙伴被问到是不是不信任他人、为什么会和觉得“不靠谱”的同学一起做项目；说自己比较慢热容易紧张的人被问到现在还紧张吗？为什么不紧张还忘了在自我介绍的时候忘说自己名字？说自己细心的小伙伴被要求举一个栗子（虽然人家自我介绍的时候说过一个了...），然后问她记不记得旁边的小伙伴自我介绍得以优缺点是什么，这个小伙伴没有记到，然后就被 challenge“坐在旁边的同学都不记得还说自己细心？”（唉...）

楼主个人：全程记笔记，并且会看向说话人，但是只被问了一个问题：被问缺点（因为自我介绍的时候没提到），楼主答有点急，被反问是不是思考不到位，凭感情冲动（类似的话...不太记得啦），楼主会尽量考虑当时能考虑到的因素，但是不一定考虑周全，就会先去行动，看他人反馈再改进；如果考虑的因素权衡之下都差不多，难分胜负，就会凭直觉去选。面试官再让举例，楼主当时举了比较详细的两个例子，就没再被问问题了。

2.自我介绍的大 part 终于结束之后是讨论环节。

题目：给了 15 个东西重要程度让你排序，包括：父母、价值观、家庭、情商、智商、朋友、工作、经历、健康、学识。

分组：坐在大椭圆桌两边的人一边组成一对，对面组有 8 个人，我们组有 7 个人

时间：8 分钟讨论，每组 2 分钟展示，3 分钟补充，需要把结果展示在白板上，可以用手机计时。

过程：

2.1 讨论&展示环节。楼主组织大家往板书前靠拢讨论，当了计时员，楼主旁边的男生 A 说出了“过去、现在、未来”的框架，并一开始就定下来男生 B 为板书员，大家就此讨论提供意见，楼主计时同时还提出 5 个 5 个分类决定重要程度以及一个父母比价值观重要因为父母会影响价值观，后面就没有怎么说话，只是盯着表在 5 分钟、3 分钟提醒，在最后 50 秒的时候提出要定一人发言，因为 7 个人讨论想法很多但是讨论时间太少了，其实不太够每个人的想法都充分表达并且就分歧解释清楚，所幸大家都很团结一致，没有就分歧点过多争执，很快 move on。只是到最后的时候发现板书员没太参与讨论、听我们好多人讲不是很确定哪个排序是哪个，就只能剩下的名词一骨碌都写上去没排序，让发言人 A 展示的时候提及。当时有一个小姐姐 F 有点急声音有一丢丢严厉地说了下男生 B，此为伏笔。

展示环节我们组 A 同学率先展示，我偷偷拿手机计时给他看，内容表达完了、没有超时，随后的补充环节，我们组除了 1 个女生外都补充了自己的观点；对面组小姐姐 C 展示讲得比较详细，时间到被面试官打断的时候还有 3、4 个没讲完，在补充环节里有 2-3 个同学补充了，但是都没有讲到之前 presentation 没提到的点。

2.2 Q&A 环节。从时间和内容上，被面试官划定为我们成功，对面没完成任务失败。对面组先被提问，面试官点了对面组展示的女生 C 问你们没完成任务觉得是谁的问题，然后要她对组内人员排序；然后面试官把 C 排名最后的人 D 点起来问他这个排名你服不服，为什么，你的排名是什么；然后根据 D 说的最后 1、2 个人点起来问他们的排名，因为几次排名只有排名靠前的两个人 C 和另一个女生 E 是都 agreed 的，所以垫底的几个（好像 3 个吧？）不同的人的排序都被叫起来了问了排序。

然后问到我们组的 leader 男生 A，问他最不想合作的两个人是谁，答 F 和 G；随后把 F 和 G 都叫起来问你认不认同 A 的答案，然后问同样的问题，涉及到了另外的人 B 和 I；B 被问到同样的问题，但是答他最想合作的人是 A 和我，没说完就被面试官打断说问不想合作的人是谁，B 答了 F 和另一个人，然后此环节结束。【划黑板：面试官把每个人说的排序都记了下来】

楼主个人：全程没被面试官主动 cue 问题，也没有组员 cue 到我最不想合作。在对面组被 cue 的时候还会眼光看过去关注，到自己组的时候就眼观鼻鼻观心又作做笔记小学生状...。总体来说面试官的套路就是找到你无法掩饰的缺点，不要太试图美化他，能有解决或者改进的办法就好了。披着缺点皮的优点是会被一直追问的呀。

二面：

出来房间之后等了 5 分钟左右 HR 小姐姐就宣布结果了，15 进 8。由于时间到中午了，就先给我们派饭（M 记薯条、可乐、汉堡），随后上 5 楼等待专业面，叫号叫到就进去面。我面到的面试官比较仁慈，让我自我介绍后问了我实习的一些具体内容、怎么做财报分析（因为楼主学习和实习经验有财报分析）、收入怎么确认，答收入问题的时候我说了 IFRS 15，五步走，随后说有一些特殊的例子需要注意比如 agency, bill-and-hold, warranty，还没把特殊例子说完面试官就打断说可以了你去外面等吧。

楼主个人猜想：可能因为是小语种吧，觉得一年掌握到这程度还 Ok 就放我过了，一面的小伙伴有考了多门 CPA 还有本硕一直读会计的被问得非常详细（20-30 分钟+），然后没过.....

三面：

其实专业面和三面是在一个大厅里面，有很多小桌子，1V1，但是二面和三面的面试官不同。二面出来之后等了大概 30min。我面的面试官全程非常冷静，我故意几次抛有点开玩笑性质的包袱的时候都表情没有丝毫的变化，最多嘴角动了 0.1s，一看就是个 boss，和另一个小伙伴说面到的一直微笑的三面 Boss 是两个风格。

问的问题：有没有男朋友，对外派什么想法，职业规划（听到我说 CPA 直接打断了我，难道是据经验判断说了也是白说，进华为肯定没时间考？），父母工作，华为某地区 CFO 和生孩子在 30 岁左右选哪个，和进了华为的本科同学比觉得谁比较优秀，对我有什么问题，答的过程中有追问的，还问得比较细。

我问问题问得比较不好，大家最好不要学我...具体如下：我问：对我这场面试做出一个评价，和面试通过与否无关，面试官说很多同学问我这个问题，但我觉得我只和你相处几分钟，远不如你周围同学朋友，楼主强辩刚认识比较客观，面试官说不，刚认识才认识不够深不客观，楼主继续追问请一句话评价，面试官硬憋出一句：觉得你



想法比同龄人成熟。（楼主后面复盘觉得人家都不想说了你还让别人说，你这么追问谁会真的说你缺点啊



第 2 个问题：什么时候知道结果，面试官：下周一周二没收到座谈会通知就凉了，再次提醒收到座谈会通知不代表有 offer（当时周三，3 天面试第一天）

座谈会：

10.13 周六下午 3 点左右收到，官方通知是叫“应届生招聘双向交流会”。到现场后是财经部内各细分部门介绍，然后当场填志愿，有 5 个志愿可选（没有包括华为财经所有部门），并有答疑环节。大概有 60 个人左右到了座谈会。

座谈会后 10.16 号收到性格测试链接，做完后 10.20 收到短信说我已经完成面试，如果合适会在 1 个月内收到 offer。然后 10.23 晚上收到 offer。

最后补充：还要很感谢*哥建的微信群呀，虽然不是为华为而设但是也收益炒鸡炒鸡多，群里的另两个小姐姐也参加了面试，我把她们面到或者听到的面试题目也补充在下面【在此感谢萌*和*吃**小姐姐~希望两个小姐姐和群里的人都拿到自己想拿的 OFFER! ~（喷喷雾）】。

一面题目补充：

1. 群面题目：知识积累和知识创新哪个更重要
2. 群面题目：公司外派出国，十个条件排序
3. 群面 Q&A：你对谁印象最深刻，（其他人）的优缺点是什么，你觉得（其他人）是不自信的人吗？

二面题目补充：

1. 问简历
2. 索罗增长，新古典模型
3. 5%.25%.60%长期投资在合并报表中分别怎么处理
4. 怎么审计华为的财务
5. 手机保修在会计上的处理

三面题目补充：

1. 中美贸易战，对美国的措施和中国的措施怎么看
2. 中国的货币政策和经济形势
3. 职业规划
4. 本科生问为啥不读研
5. 研究生问为啥读研

以上，祝大家早日拿到心仪的 Offer! ~

4.21 [2018.9.18 上海秋招场] MKT Offer (10.24)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2170596-1-1.html>

在面试前，在 YJS 上看了不少帖子，帮助了我很多，所以我就来分享下自己的经验。

首先，自己毕业于英国，学的并不是 MKT 相关专业，去投 MKT 是因为之前在实习的时候对这个岗位产生了非常大的兴趣，也觉得自己在这个岗位上能发挥到很好。

楼主其实招了有一年，对于自己和工作目标有比较明确的定位。每次都挂在终面，期间也拿到一家 500 强零售公司的 Offer，但去了后发现并不是自己想要的，就继续踏上寻找 MKT 之路。

华为我是在今年 8 月初的时候投递的，但一直没有任何消息的回馈。直到 9.13 号发给我性格测试。华为的性格测试有很多，而且限时，但是那个时间一定是非常足够的。

一、群面

面试人真的非常的多，但我那组有点特别，我大概在那里等了一个小时后才开始面试，发现有很多同学没有来。一般来说一组应该 16 个人会分为两队 8VS8，但我那组一共只有 9 个人，就分成了 4VS5。我在四人那一队。面试流程很简单，先自我介绍，然后根据材料写自己观点，接下来自由讨论并分组陈述。然后就是两个小组互相提问。最后就是小组组长为每个组成员进行排序。排序之后，面试官会针对每个人开始问问题，排序后面的人是最先被问到的，会问同不同意这个排序，如果不同意该怎么排之类的。

二、业务面

业务面开始就是 1v1 面试，会进行叫号。业务面考察的最多是自己和岗位的匹配程度以及自己简历上的东西。

三、BOSS 面

BOSS 面是压力面，你需要不断地证明自己。

四、英语测试

英语测试不难，有听力，跟读，以及两道 open question 陈述。但由于面了一天，我在做听力的时候思想已经无法集中了，导致很多题都觉得自己做错了。

楼主于 9.18 号面完，在 9.29 收到了 offer 正在审核中的短信，在今天 10.24 收到了海外留学生 MKT 正式 Offer，由于我是已经毕业了，所以没有意向书。

一路走来，感恩许多人的帮助，同时选择华为也是因为自己在非洲考察期间看到咱们国人自己的牌子而感到十分的骄傲，真的很有幸能够收到华为的 offer，同时真的想说一句，华为的宣讲会真的很燃。祝未来的各位都能顺利拿到 Offer!

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>

