

## 东方龙马 96 市场新奉献

SCO OPEN SERVER 已成为今年业界的热点; OPEN SERVER RELEASE 5.0 的发布; SCO 收购 NOVELL 的全部 UNIX 业务; SCO 斥巨资并购 VISIONWARE 公司以加强对 WINDOWS FRIENDLY 的承诺; SCO 与 HP、NOVELL 等合作推动 64 位 UNIX 的进程等。

作为 SCO 在中国市场忠实的伙伴——北京东方龙马电子信息中心(以下简称“东方龙马”),对 SCO 在中国及至在全球的进一步发展充满信心;同时,作为一支优秀的 UNIX 中文应用系统开发及系统集成的队伍,东方龙马深刻体会到系统平台选择的重要性,也为从一开始就选择了 SCO 作为基础平台而感到庆幸。

东方龙马的系列 UNIX 中文应用产品包括:最新 SCO OPEN SERVER RELEASE 5.0 外挂式中文环境及 SCO UNIX 3.2.4.2/XENIX 2.3.4 外挂式中文环境 LMCP、UNIX 中西文办公排版系统 XWORD97、UNIX/DOS 远程无人值守通信系统、UNIX 大型全文信息管理系统 XFIND 等。最

近,中国人民银行、建设银行、中国银行、中国人民保险公司等都大量采购东方龙马 UNIX 中文系统,XYCOMM 通信系统也已作为银行普遍采用的通信工具。

在网络系统集成方面,东方龙马所作的工作是稳健和有建设性的。首先积极引进国外先进技术,代理国外先进网络产品,其中包括 SCO/INFORMIX/ORACLE/FTP 等等,且已成为国内优秀代理商;其次,深入金融/邮电等大行业内部,为用户提供从基础网络服务(TCP/IP 等)到业务系统开发的全系列服务。尤其在最近的热点工程——邮电部 97 规划的北方试点天津局邮储业务系统中,东方龙马接受了 INFORMIX 前台业务开发的重任。

多年的技术积累和人才储备,使东方龙马得以放手施展才华,在 UNIX 市场上大显身手。我们将在今年的 SCO 软件的市场规划上作深入增加配合,共同筹划 96 市场。增加技术投入是今年的重点,比如:联想本年度将推出 SCO 与 ORACLE 的 BUNDLE 计划,东方龙马将为这一计划提供全面的市场支持和技术服务,充分发挥各家优势,合作以共创明天。

## 上海索广电子有限公司成功导入 SSA 公司的 BPCS 生产管理系统

在上海投资最大的日资企业——上海索广电子有限公司于 6 月 21 日举行了 BPCS 生产管理系统正式导入仪式,日本索尼——幸田株式会社社长内田治先生、日本索尼——宫株式会社的代表,SSA 日本公司社长河村先生以及 SSA 中国地区总监林保照先生等嘉宾出席了导入仪式。

上海索广电子有限公司总投资超过 1 亿美元,员工 3000 多名,主要生产摄像机,产品结构复杂,有近 2000 种零件组成,对生产管理有非常高的要求,日本有关专家认为在生产管理方面采用计算机辅助管理系统需要三年时间。然

而使我们感到高兴的是,在上海索广、日本索尼本部和 SSA 公司三方专家的协力合作下,经过 6 个月时间的努力,SSA 公司的 BPCS 生产管理系统在上海索广电子有限公司的整个生产管理领域成功地得到了导入。

在仪式上三树亚夫总经理认为,使用 BPCS 管理信息系统可以使上海索广进入一个新的阶段,提高生产效率,减少不必要的人力物力的浪费。内田治社长认为,在如此短的时间内,成功地导入 BPCS 管理信息系统,充分证明了 BPCS 系统功能完善并且容易实施。

此外索尼公司在上海浦东新区另一投资项目——上海索广影像有限公司(生产索尼电视机)已签约购买了 SSA 公司的 BPCS 管理信息系统,并计划于今年 8 月实施项目。

## 夏恩公司 InocuLAN 通过

### 北京市公安局计算机监察处审核

全球著名的存储管理软件的供应商,美国夏恩电脑软件公司宣布,它的 InocuLAN 产品已得到北京市公安局计算机监察处的审核批准。InocuLAN 是一个功能强大的防病毒解决方案,非常适合企业使用于 NetWare 和 Windows NT 的网络环境。它的 Windows 界面,实时扫描及网络管理功能简化了管理程序,是网络化企业理想的产品。InocuLAN 已得到国际计算机安全联合会(NCSA)的证实,证明能够检测出全球 100% 已知的病毒。

“作为美国唯一一家获得认证的防病毒软件供应商,北京市公安局计算机监察处的批准对于美国夏恩电脑软件公司具有极重要的意义,”美国夏恩电脑软件公司远东地区副

总裁施威旭先生说:“随着驻北京办事处于今年 4 月的成立及随之而获得的 InocuLAN 产品的认证,美国夏恩电脑软件公司正迅速地树立起它在逐步增长的中国市场上作为主要软件供应商的形象”。

为纪念这一重大进步,美国夏恩电脑软件公司决定于 6 月 7 日在北京展开“Test & Buy”促销活动。参加促销活动的有美国夏恩电脑软件公司的合作伙伴 3M 公司、百世逻辑公司、Exabyte、惠普公司、Novell 和 Tandberg。以北京头 100 家企业为目标,“Test & Buy”活动将允许用户先使用美国夏恩电脑软件公司的 ARCserve 中文版与 InocuLAN 产品二个星期,然后再购买,并享有 10% 的折扣。在购买 ARCserve 中文版与 InocuLAN 的同时,凡购买 3M,百世逻辑,Exabyte,惠普公司,Novell 或 Tandberg 的产品,也享有最多达 10% 的折扣或其它特殊优惠条件。

## Synopsys 为 COSSAP 推出 CDMA 和 DECT 设计工具 扩展其数字系统领域的主导地位

总部位于加州 Mountain View 的 Synopsys 公司于 1996 年 5 月 28 日宣布推出两套参考工具 (reference design kits), 使得 CDMA (码分多址 Code Division Multiple Access) 和 DECT (欧洲数字无绳电话) 系统设计在 COSSAP (DSP 设计工具) 的高层次设计环境中进行成为可能。COSSAP 的 CDMA 参考工具包括一些实例测试台 (testbenches) 和支持 EIA/TLA-95 标准的移动电话设计, 以及用于扩展频谱数字蜂窝系统设计的行为级参考模型。COSSAP 的 DECT 参考工具包括了一些实例测试台和支持欧洲 ETSI-DECT 标准、用于商用和居家的室内无绳电话系统设计的行为级参考模型。CDMA 和 DECT 参考工具为通信系统设计人员提供了丰富的智力资源, 以及用于硬件或软件系统实现的仿真参考, 从而缩短了系统开发时间。

COSSAP CDMA 参考设计是基于一组稳定的围绕 IS-95 标准, 包括了所有移动和地站设计的反向信道帧发生器, rake 接收机, 可变速 Viterbi 译码器, 以及大量的衰落信道。rake 接收机和可变速 Viterbi 译码器参考模型由于其重要的算法特性以及计算的复杂性而具有特别的价值。COSSAP 参考工具提供了验证与 IS-95 性能要求是否一致的系统级测试台, 节省了设计者的临界开发时间 (critical development time)。

COSSAP DECT 参考设计是基于一组稳定的能完成整个数字无绳基站和手机设计的高层次和行为级模型。这些模型包括帧形成器, 倒频器, 分组器, 调制/解调器以及错误检测器。COSSAP DECT 参考模型给 DECT 系统设计人员在系统设计阶段使用的, 而参考设计是依照 ETSI 在 COSSAP 中进行算法验证的系统级参考测试台, 设计工具是系统和半导体设计队伍为这个日益膨胀的市场建立硅片解决方案的出发点。

两者将于 1996 年 7 月提供 Beta 版, 整个产品定于 1996 年 9 月提供。

Synopsys 公司为集成电路 (ICs) 和电子系统设计人员开发、销售、支持高层次设计自动化模型以及软件。Dataquest 将 Synopsys 列为最大的电子 CAE (计算机辅助工程) 供应商。该公司为商业开发逻辑综合和测试综合技术的先驱, 这为公司的高层次设计方法学奠定了基础。Synopsys 提供了一整套综合、仿真、测试、以及设计

重复利用的解决方案。

如果对上述产品感兴趣, 欢迎垂询, 美国新思科技 (Synopsys) 北京办事处。

## 中国通信学会举办 BKS 网络操作系统技术研讨会

本着“计算机要服务于邮电系统”的精神, 中国通信学会于 6 月 19 日在邮电部贵宾楼举办了“美国 BKS 公司新一代计算机网络操作系统”技术研讨会。

来自邮电部电政司、科技司、计划司、电信总局、软件中心、网管中心、研究院等 20 多个单位的有关领导和技术人员参加了研讨会, 其中有中国通信学会理事长, 邮电部科技委主任宋直元先生, 中国通信学会学术工作部副主任于德芬女士等。中国通信学会秘书长邓震垠先生致辞, 希望通过技术交流进一步了解计算机与通信相结合及其服务于邮电企业的新技术, 并希望通过交流, 密切有关单位和 BKS 公司的联系。美国 BKS 公司驻亚太区首席代表陈光霁先生则对国内各方面人士给予 BKS 公司大力支持表示感谢, 且非常荣幸能有机会与邮电部合作, 愿意利用 BKS 公司的技术优势更好的服务于邮电行业。

研讨会上, 美国 BKS 公司华北地区总经理详细的介绍了目前 BKS 公司的 K-NET 产品的功能与特点。并就网络操作系统的现状、目前计算机应用模式中所存在的问题及 INTERNET 总机等问题与来宾们进行热烈的讨论。

另据 BKS 公司市场部负责人浦雪小姐介绍, 成立于美国加州的 BKS 公司是一家以供应 UNIX 相关开放系统产品为主的网络软件生产厂商。公司的 K-NET 软件具备 UNIX 的开放性, 支持各种网络通讯软件标准; 另一方面它又能完成所有第三代 PCIAN 的功能。产品自投放我国市场以来已售出 500 余套, 用户遍布各个行业, 其中在邮电部电报局大厅电报受理系统和邮电部办公厅办公自动化系统中起到了重要作用。

**消息:** 北京华控技术有限责任公司将于 96 年 8 月 26 日至 30 日在北京举办专题研讨会, 主要内容有工业现场总线 Fieldbus Foundation; CAN、模糊控制与模糊信息处理、PC 总线工控机与数据采集、美国吉时利仪器公司 (KEITHLY METRABYTE) 产品应用、美国泰康尼克斯 (TRICONEX) 公司三重冗余容错控制器介绍。研讨会名额有限, 欢迎广大用户尽早与本公司联系。

地址: 北京市海淀区海淀路 86 号。

电话: (010)62567837, 62015837; 传真: (010)62015838。

## IBM 与当代汽车设计

IBM作为著名的计算机公司,与世界汽车业的合作由来已久。全球有超过23家的超级汽车公司使用IBM CATIA软件作为主干系统(BACK BONE、CAD/CAM SYSTEM)。这些公司包括BMW(宝马)、CHRYSLER(克莱斯勒)、VOLVO(富豪)、HONDA(本田)、MERCEDES-BENZ(奔驰)、HYUNDAI(现代)、GM/Saturn(通用),CATIA在上述各公司的安装量占其CAD/CAM安装总量的60%以上。另外有超过1000家的汽车零部件公司及设计服务公司使用CATIA作为主要软件,如德国的PORSCHE, KARMANN 法国VALEO和美国的APX等。IBM为上述汽车公司提供CATIA产品的技术支持,同时也协助他们开发专用于该企业的高级功能。这种紧密的合作伙伴关系是IBM在世界汽车业成功的主要因素。

(表一)全球汽车业CAD/CAM/CAE市场情况(1995)

地区	IBM CATIA CAD/CAM	所有其它 CAD/CAM公司	汽车公司 自行开发
全球(不包括美国)	47.7%	15.6%	36.7%
欧洲轿车	44.1%	32.3%	23.6%
美国	26%	37%	37%
日本(轿车)	39.7%	0.1%	60.2%
南韩(轿车)	92.2%	3.1%	4.8%

注:当大众/奥迪的CATIA系统安装后(1996/1997)IBM在欧洲汽车业的份额将为51.2%。

最近欧洲的第二汽车公司意大利FIAT(菲亚特)公司宣布选择CATIA第四版本作为CAD、CAM系统的支持其新车型的开发和制造。这是继95年德国大众公司决定在世界范围内应用CATIA系统和法国PSA集团(标致公司和雪铁龙公司)向IBM订购1000万美元的CATIA用于其动力总成部分之后的又一个具有深远影响的重要决定。正如负责全球工程技术解决方案的IBM副总裁FRANKLER CHENMUELLER先生所指出的:“菲亚特的决定继续了这样的一种当前趋势,那就是世界领先的汽车制造公司纷纷转向CATIA,因为CATIA能够带来商业利益,不仅仅在设计过程中,而且一直贯穿到制造过程。”

国外汽车业在产品方面的经验很多,最重要的就是对于主干CAD/CAM软件的选择。国外汽车公司在二十年前左右开始使用CAD/CAM软件,当时因为软件尚未完善,几乎所有汽车公司都选用了超过十种的CAD/CAM软件,结果花费了大量的人力、物力及财力进行不同系统之间的数据转换。到了八十年代,宝马、克莱斯勒及当时正飞速发展的韩国现代汽车都开始规划转向建立CAD/CAM主干系统,事实证明他们的决策是正确的、及时的。尤其是克莱斯勒公司,在1989年确定CATIA为主干软件后,用了31个月就开发出全球第一辆无图纸设计、生产的轿车—彩虹,成为汽车业的一大美谈。到了八十年代末,建立CAD/CAM主干系统达到一个高潮,先后有VM,GM/SATURN,GM/OPEL, MERCEDES-BENZ, PSA, VOLVO等。到了1994年,由于CAD/CAM技术有了飞速发展,许多著名汽车公司都进行了大量的规划。其中包括德国大众集团公司,法国标致/雪铁龙汽车公司,德国奔驰汽车公司,美国福特汽车公司等。这所有的一切恰恰给了中国汽车业一个借鉴。尽早选择一个适于汽车业的CAD/CAM系统为主干系统,同时尽可能地请国外汽车行业的工程技术服务公司参与,以提供汽车设计的专门知识及技术。

中国的汽车工业正处在一个发展的紧要关头,与世界先进水平尚有着相当的差距,特别是在汽车设计开发能力上的差距尤为突出。为提高设计能力,采用先进的计算机及CAD/CAM软件系统是必须的,但更为重要的是选择一个在世界汽车业具有长期经验的合作伙伴。IBM的技术和经验是很值得借鉴的。

以下是IBM公司CATIA软件在克莱斯勒公司中的应用实例。

### 克莱斯勒新策略的优势

八十年代后期,北美汽车工业的四十种车牌在狭小的市场中展开了剧烈的竞争。随着进口车增加、移植工厂的出现和壮大,美国汽车制造厂发现他们正在丧失市场份额。

在困难时刻为了提高产品开发过程的效率,克莱斯勒汽车公司改革体制,把工程、制造、采购、财务、市场、销售和公共关系等各个不同部门组织成了五个综合工作组(Platform)、大型车组(Dodge Intrepid, Eagle Vision, Chrysler Concorde),小型车组(Chrysler Neon),多用途车

组(Dodge Grand Caravan, Chrysler Town & Country), 吉普车和卡车组(Jeep Grand Cherokee)和特种车组(Dodge Viper 和电动车)。综合工作组的建立使公司可以把注意力集中在新产品开发上,同时形成更小的工程工作组,使工程技术人员能更好地发挥才智,更重要的是可以实行同步工程。

### 十亿美元投资

综合工作组的最具体体现,是克莱斯勒汽车公司技术中心(CTC)。CTC座落在底特律以北20英里的AUBURN HILLS。CTC容纳了所有综合工作组,配备了最先进的试验室,先期试生产工厂和试车道,总投资超过10亿美元。与人力组织相一致的是对计算机系统也作了良好的组织。克莱斯勒汽车公司认识到,如果各个综合工作组在技术上彼此分离,则很难获得大的效益。这一认识导致了新的综合CAE/CAD/CAM策略思想。

按照这一策略思想,克莱斯勒汽车公司期望在整个产品开发过程中把工程、制造和管理功能全面结合起来,同时考虑到产品的制造工艺性能、装配和服务,换句话说,打算实行同步工程。

### 同步工程的成功

克莱斯勒汽车公司的新同步工程策略,创造了各种学科之间功能交叉的综合工作组,强调了文化和组织结构上的特点。在过去,工程分析、设计造型和工艺工程师及其支持专业人员通常是各自分开的,现在他们都紧密地在一起共同工作。新策略提供了技术上的可能,使之具有集中的支持环境。更重要的是,能保持数据库的集中统一,不同学科之间可以互相交换几何数据和信息资料。

### 用CATIA保持各人间的同步

CATIA CAD/CAM系统是克莱斯勒汽车公司新策略的核心部分。其任务是:

(1)采用CATIA作为CAD/CAM系统的单一的综合的核心,选择广泛的应用程序,CATIA能够最有效、最集中地把设计、工程和制造功能统一起来;

(2)结合CATIA数据管理(CDM)系统,能够立即向所有的CATIA用户提供工程信息资料;

(3)说服主要配套厂应用CATIA,可以最大限度地减少传递上的错误和拖延,创立无纸通讯所需的100%CAD环境。目前克莱斯勒汽车公司同其330个相配套厂进行CAD数据交换,传输方法包括12家直接连接、59家IBMIN电子信箱、43家CTX和216家磁带传输。为

了促进集中,克莱斯勒汽车公司正在与配套厂进行先期项目,以便开始使用CATIA,最近的一项目称为快速通道(Fast Frack)。

(4)建立CATIA3-D模型,作为所有产品开发和后继活动的主要描述。CATIA3-D模型已经为几种新模型建立了主模型;克莱斯勒的新纽约豪华轿车(New Yorker Luxury)、道奇公羊(Dodge Ram)客货两用车和紧凑型霓虹(Neon)轿车;

(5)只有在全面开发CATIA的适应性后,才可选择更合适的应用程序与CATIA结合或嵌入。任一种合适的应用程序都必须确定其在功能上、速度与CATIA兼容,并经高级管理层批准。通过对工艺过程、硬件更新成本、软件维护费用、培训和支持成本等分析,对其全面成本做出评价,以确定生产率是收益还是损失。

在克莱斯勒汽车公司,大多数工程技术人员已经接受了CATIA,在车身和底盘工程中CATIA已广为应用,发动机、变速箱、电气工程方面正在逐步应用中。1994年底,该公司已有2000人在CATIA终端上工作,其中1328台用于工程,60台用于设计,229台负责制造,199台用于配套厂,114台为其他用途。到1994年初,还有190人仍在使用克莱斯勒CAD/CAM的传统工作系统,他们将在两年内转移到CATIA系统中。

为了扩大CATIA的应用范围,克莱斯勒汽车公司正在继续扩大投资,建立IBM图形终端,并支持IBM RS/6000工作站的开发,以提高性能。同时,公司的计算机人员还将尽力转换宏程序,减少甚至消除IGES的转换工作,并继续提供强有力的培训和现场支持CATIA用户。继续与主要配套厂、CAD/CAM研究开发伙伴Ford和GM合作。

### 了解数据资料技术的影响

为了保证新策略能精确地反映技术的需求和进展,克莱斯勒汽车公司进行了一项内部研究,以评价技术进步对产品质量、成本和开发周期的影响。研究人员从访问开始着手研究,访问了产品专家以及在某个关键领域具有直接经验的人员,如在设计室的设计周期方面、2-D绘图、IGES数据转换、CAE分析,技术培训、计算机软硬件等方面。然后,研究人员对更新的汽车底盘技术和生产中的底盘技术进行比较,包括先进的布置、白车身及前围的造型设计、底盘和转动系统、发动机、变速箱、内饰和空调、仪表板、电线束以及设计与制造等。研究结果出了一本题为《数据资料技术的影响》白皮书,指出运用数

据资料技术在许多领域里大大缩短了产品开发周期,例如 2-D 绘图、设计室与制作实体认可模具间的数据转换、制造过程中的工模具、实体安装车架(mock-up)以及首批生产零件等。对质量的影响出十分明显,由于直接用 CAD 数据制作工模具,精确地表达了原设计的意图而大大提高了制造质量。只有当设计师和配套厂都采用了 CATIA 系统才能够达到最高的质量。

#### 上述研究的关键意见表达为四个方面:

(1)策略目标:为了实现最大效益,研究人员建议,在每一个方面都应集中在三个策略目标上,即 100% 的 CAD 无纸设计;与配套厂实行同步工程;尽量减少或消除数据转换。

(2)人员和过程:关键问题是实行全面数据系统管理,该系统必须包括充分理解过程和设计原则。进一步强调驱动分析(analysis-driven)设计也是重要问题。在第一辆样车制作之前,工程师应具有设计信心,并且只有在确认了设计意图以后才进行实体试验。克莱斯勒计划应用过程的再设计方法以进一步评估其技术需求和 CAE 的实际状况。在特定的项目中应用过程分析技术将寻求 IBM 的帮助。

(3)技术培训:1992 年克莱斯勒汽车公司在培训方面的投资已增加到 310 万美元,但仍有大量工作要进行。公司需要对用户进行实时培训,以满足特定产品的需要。

(4)技术投资(包括硬件和软件):在 CAE 领域中需要的是,提高“超级计算机能力”、动态 CATIA(以扩大运动学和机器人学)、CATIA 中的自动有限元分析网络、工作站有限元求解器、分析和试验的比较软件、发动机性能和控制模拟以及扩大有限元模型的大小等。在 CAD 方面需要的是,CATIA 建立数据模型,参数实体模型,金属薄板和厚壁铸件实体,实时色调显示,产生和修改刀具轨迹。

在数据管理方面,克莱斯勒汽车公司的 CDM 实施必须便于对 CATIA 模型进行广泛的协同管理、保存 3-D 模型、同步检查曲线和数据、处理大量零件、提供先进的探索算法以及便于对询问进行修改和屏幕显示功能等。用基本的计算机增强方式,设计周期可以减少 30%,提高 CATIA 图形性能、缩短响应时间、增加 CATIA 模型大小、改善主机-主机网络功能,以及低成本的只视(view-only)的能力。通过声象电话会议的大型屏幕,可以把散布在各地的会议参加者以及上下道用户联系在一起,大大加速 CATIA 的设计评价过程。

## 拓展大中城市市场,增大市场分额 IBM PC 展开十八城市巡回展

[北京 1996 年 6 月 25 日讯...]继 6 月 7 日在全国八大主要城市成功发布 IBM PC 100 P75 系列台式机之后,从今天开始到 8 月底,IBM 又在全国其他十八个大中城市举办巡回展示会。今天,IBM PC 首先在云南省昆明市拉开了 18 城市巡回展的序幕。

中国地域广阔,行业众多,因此完善的代理经销服务体系是任何一个厂商在中国市场取得成功的关键。本次巡回展示会的一个十分重要的目标便是配合 IBM PC 的各家总代理商在各个地区发展、壮大代理和经销商的队伍。IBM 历来十分重视商业伙伴,并视商业伙伴为 IBM PC 首要的销售和服务渠道。而代理经销体制是 IBM PC 在中国市场的发展策略,为满足各个不同地域和不同行业的用户对 IBM PC 的需要,IBM 在各个地区和行业会发展代理经销商,以形成完善的市场销售和服务体系。目前,IBM PC 的代理经销服务体系中共有总代理商、代理商、系统集成商和经销商四种类型。所有这四种类型的代理商均可得到 IBM 所组织的对代理商队伍所进行的培训,也可得到 IBM PC 的技术培训和热线电话服务,所有的代理商均可加入 IBM 兰色快车全国连锁服务网络,以更好地为用户提供高质量的服务。此次展示会是今年 IBM 帮助总代理商发展代理和经销商第一步,此后,各级代理商会得到 IBM PC 的技术培训和支持,以使他们能够为客户提供更为完善的服务。

IBM PC 公司中国部总经理谢克人先生表示:“继在全国八大城市同时发布 IBM PC100 系列后,IBM 又举办十八城市巡回展。这两大市场推广活动衔接如此紧密,一方面表明 IBM 对中国市场的信心与重视,另一方面,也充分展示了 IBM 在开拓市场方面的实力。IBM PC 重返中国的目标是成为中国市场上的第一名。今天,我可以十分荣幸地告诉大家,经过两年多的努力,我们得到了客户的支持和认同,并且取得了相当好的成绩。据国际知名的数据调查公司 IDC 的研究报告,1995 年第四季度和 1996 年第一季度,IBM PC 的销量都居中国市场第一位,而且客户满意度也居同行的前列。今年,我们会不停努力,把服务做好,相信 1996 年 IBM PC 不仅在销量上会成为中国市场上的第一名,同时在服务和客户满意度方面也会成为中国市场上的第一名。”