

乔杨：让世界听到中国教育的声音

中国著名教育家叶圣陶先生曾说过这样一句话：凡为教，目的在于达不在于教。多年来，乔杨一直秉承着这样的理念，在国际教育与交流中创造了很多奇迹。当他受邀参加美国教育大会并做主题演讲时，很多嘉宾都纷纷感慨：在这样的盛会中竟然能够看到中国教育者做出的成绩，是非常难能可贵的。

明确国际教育的目的

大学毕业后，乔杨的主要工作是做国际教育与交流。

2013年，乔杨开始正式启动自己的计划。短短1年时间，他就布局了40多家学校，并全部对接了不同的教育模式。为此，他还事先编写了一本类似美国生活指南类的小册子，让学生先了解在美国学习该注意哪些问题。然后安排学生住进美国家庭，感受美国学校教育和家庭教育的不同模式。一周的学习和生活体验，让学生受益匪浅。

除此之外，他还对中美两地的学校分别提出要求，在学生出发去美国之前，双方要通过视频会议的形式，慢慢熟悉起来，并且要求过年过节时候互相写贺卡，发电子邮件和视频，关系融洽之后，才能去美国体验真实的教学场景。

为此，乔杨曾跑遍了美国1000多所中小学，也受到美国当地很多人的欢迎，甚至有些地区的市长都会来参与到乔杨的活动当中，并且亲自给优秀学生颁奖。

在乔杨的印象中，一名张姓男生非常叛逆。因为叛逆，导致成绩很差，没能考上高中。来到乔杨创办的学校后，这孩子依旧保持着叛逆的个性，不但学习成绩差，偏科严重，甚至还有厌学等不良情绪。但令乔杨没想到的是，这孩子跟随乔杨去了一趟美国暑期夏令营后，整个人发生了非常大的变化。他在美国学校学习一周后，认为美国的教育方式非常适

合自己，于是很快转变了学习态度。后来，他顺利考入了美国俄亥俄州立大学。

大学4年，本科毕业时他的GPA已经接近满分，又被康奈尔大学研究生院录取。毕业后，他顺利进入谷歌公司工作，前景一片光明。这样的例子，在乔杨这里不胜枚举。

几年时间过去，乔杨的成就感满满：这些曾经连考高中都困难的学生，在这里经过几年的学习，大多数人都考进了美国排名前50的学校，甚至很多人还进入了常春藤学校，其中不乏哈佛、芝加哥、康奈尔和布朗大学这样级别的名校。乔杨说唤醒学生学习的乐趣是一方面，另一方面则是在教学层面的坚守。他说教育应该回归其本来的样子，不能急功近利，也不能为了升学率让有些学生失去受教育的权利。他说办教育不能把教育做成生意，这是他做人做事的初衷。

让世界听到中国教育的声音

在很多人的概念里，做国际教育行业的，大部分都把留学服务作为主业。但乔杨却说做教育一定要有承担社会责任的勇气和决心。尤其做国际教育与交流，文化交流才是根本。

为此，几年间，乔杨访问过全球超过2000所学校，走访过美国38个州，甚至连一些别人关注不到的美国偏远地区的乡村学校都去访问过。在寻访过程中，乔杨学习他们在教学层面的创新理念，也

通过教学对比，以此来改良日常的教学。

经过几年的时间，乔杨认为全世界并没有一所完美的学校。一所好的学校，一定是注重人性传达的学校。孔子早就以“因材施教”而得到世人的认可。教育发展了这么多年，很多学校却依然无法做到。

2017年，乔杨组织策划了“走进美式课堂夏令营”活动。他邀请了美国教师志愿者来到自己的校园里，与数百名中国学生共度10天。这10天时间，无论是学生还是教师，都收获很大。活动举办到第三届的时候，他甚至邀请到了165位中国教师走进美国老师的课堂进行学习交流。

乔杨说自己组织这样的活动，是因为看到很多经济条件没那么好的学生，他们无法走出国门去体验更适合自己的教学。于是他就想把那些教育先进国家的老师带到中国来，让他们能够有更好的学习体验。

2019年，乔杨受邀参加了在美国举办的AESA大会。AESA是全美教师协会举办的大会，当人们第一次在这样的会议上看到有中国人进行主题分享时，都感觉非常惊讶。他说这次会议对自己来说价值很大。这次会议，不但让乔杨更深层次地了解了美国教育，也让美国人第一次正式关注到中国的国际教育。

其实早在2015年，美国威斯康辛州的媒体就用头版头条报道了乔杨创办的学校，并高度赞扬了他与威斯康辛州教



乔杨先生

育部门合作的“2+1”教学模式。而乔杨也史无前例地为当地输送了近50名中国学生。而最终这50名学生也获得了当地教育部门的认可，甚至有的学生最终做出成绩，在当地学生也产生了非常积极的促进作用。

2023年，因为乔杨在国际教育与交流领域做出的贡献，他被评为侨青先进个人。而此时的乔杨，早就承担了很多的社会责任。他不但是张家港市欧美同学会秘书长，也是苏州欧美同学会副会长，甚至在侨联、市政协以及侨商会等组织中担任重要职务。

近20年来，乔杨一直都在做国际教育与交流工作。近期，他开始把业务发展到了英国、日本、越南和新加坡等国家。他说自己从业多年，积累了非常多的资源，他想把这些资源分享给全球更多有需要的学生。同时，他也通过国际教育与交流工作，帮助部分华裔学生走进中国家庭学习中国文化。在国际教育与交流这条路上，乔杨的路越走越宽。

(阿江文/图)

马春艳：中国云计算软件租赁市场发展的领航者

马春艳，这位中国云计算软件租赁领域的杰出女性，以非凡的战略眼光和创新能力，成功引领了中国云计算软件租赁行业的革新。作为北京云教网信科技、天津云信网通科技及北京云信山河科技等多家知名企业的创始人兼CEO，马春艳不仅在微软SPLA(服务提供商许可协议)模式引进和本土化落地方面走在时代前沿，更以其对市场趋势的精准把握，重塑了中国正版软件的商业生态，为整个云计算产业的发展注入了强大动力。

融合创新：构建本土化软件租赁生态

随着云计算技术的不断成熟，中国本土云计算市场迎来了快速发展期。阿里云、腾讯云、百度云等企业在技术创新与商业模式探索中不断前行，但在软件授权与租赁服务方面仍存在诸多不确定性。对此，马春艳凭借丰富的行业经验和前瞻判断，提出“轻资产运营、重服务增值”的战略理念，主导了SPLA模式与本土需求的深度对接。

在阿里云初期建设过程中，马春艳带领团队深入调研，结合企业在虚拟化、资源调度及弹性计算方面的实际需求，将国际成熟的SPLA模式转化为一整套适应中国市场的操作规范。她精心设计的商业模式，不仅使阿里云避免了重资产投入的风险，更使其在激烈的市场竞争中迅速占据先机。通过与行业内多家龙头企业的紧密合作，马春艳推动了正版软件租赁在中国云计算生态中的普及与应用，形成了一个技术、服务和商业模式相互支撑的良性循环体系。

与此同时，马春艳不遗余力地走访全国各大科技园区和创新基地，组织高端论坛和技术沙龙，向初创企业和行业专家系统传授正版软件租赁的精髓。她用通俗易懂的语言，将复杂的国际授权体系转化为适合国情的落地方案，有效降低了企业的技术门槛和应用成本，推动了整个行业的

快速升级。

赋能央企：推动数字化转型的战略引擎

进入2020年，中国央企在数字化转型的进程中，对数据安全、系统稳定性和合规性提出了更高要求。中国移动、中国联通、中国电信等大型国有企业纷纷加大在云计算领域的布局，急需一种既能满足严格安全标准，又能降低初期投入的解决方案。面对这一需求，马春艳再一次展现了其卓越的战略洞察力。

她主导天津云信网通与中国电信的战略合作，率先为央企量身定制了“混合云+软件租赁专属方案”。这一方案通过深度整合微软核心软件与电信基础设施，不仅实现了技术与业务的无缝对接，更有效降低了企业在硬件投资和运营管理上的成本。方案落地后，很快在央企中获得广泛认可，成为数字化转型的重要助推器，为国有企业构建起一个高效、安全、灵活的云计算环境。

卓越贡献：铸就行业辉煌未来

十余年来，马春艳以坚定的信念和不懈的努力，推动了中国软件租赁市场从萌芽到繁荣的历史性跨越。她的战略部署和模式创新不仅为国内正版软件市场注入了新活力，更引领了整个云计算产业向更高

层次的数字化、智能化迈进。马春艳始终认为，科技创新的真正价值在于服务社会、赋能企业，通过不断提升产品和服务质量，才能实现经济效益与社会价值的双赢。

在马春艳的带领下，正版软件租赁逐步摆脱了盗版和低价竞争的困境，形成了以市场教育、技术创新和商业模式优化为核心的发展路径。她对行业的深刻理解和前瞻性战略，不仅为企业赢得了持续增长的营收，更为中国云计算产业的转型升级提供了宝贵的经验和方向。

展望未来，站在新的历史起点上，马春艳将继续秉承“科技服务社会”的理念，致力于推动正版软件租赁模式的不断完善与普及。她表示，未来将进一步拓宽服务领域，加强与全球科技巨头和本土创新企业的合作，力争将中国的云计算软件租赁推向一个全新的高度，为行业的国际化发展贡献更多智慧和力量。

在繁忙的工作之余，马春艳热爱瑜伽，并坚持每天清晨进行冥想，以保持身心平衡。她钟情于阅读商业管理和科技趋势类书籍，不断汲取新知，提升自身战略思维。同时，她也热衷于旅行，认为不同文化的碰撞能够带来更多创新灵感，为企业发展提供更广阔的视野。

马春艳的成功不仅在于其卓越的领导力和商业智慧，更在于她对未来趋势的精准把握和对行业责任的深刻认知。她用自己的奋斗历程，书写了一部激励人心的发展传奇，也为整个中国云计算产业的未来发展点燃了希望的火种。

(张泽宇文/图)

马春艳：中国云计算软件租赁市场发展的领航者

马春艳，这位中国云计算软件租赁领域的杰出女性，以非凡的战略眼光和创新能力，成功引领了中国云计算软件租赁行业的革新。作为北京云教网信科技、天津云信网通科技及北京云信山河科技等多家知名企业的创始人兼CEO，马春艳不仅在微软SPLA(服务提供商许可协议)模式引进和本土化落地方面走在时代前沿，更以其对市场趋势的精准把握，重塑了中国正版软件的商业生态，为整个云计算产业的发展注入了强大动力。

融合创新：构建本土化软件租赁生态

随着云计算技术的不断成熟，中国本土云计算市场迎来了快速发展期。阿里云、腾讯云、百度云等企业在技术创新与商业模式探索中不断前行，但在软件授权与租赁服务方面仍存在诸多不确定性。对此，马春艳凭借丰富的行业经验和前瞻判断，提出“轻资产运营、重服务增值”的战略理念，主导了SPLA模式与本土需求的深度对接。

在阿里云初期建设过程中，马春艳带领团队深入调研，结合企业在虚拟化、资源调度及弹性计算方面的实际需求，将国际成熟的SPLA模式转化为一整套适应中国市场的操作规范。她精心设计的商业模式，不仅使阿里云避免了重资产投入的风险，更使其在激烈的市场竞争中迅速占据先机。通过与行业内多家龙头企业的紧密合作，马春艳推动了正版软件租赁在中国云计算生态中的普及与应用，形成了一个技术、服务和商业模式相互支撑的良性循环体系。

与此同时，马春艳不遗余力地走访全国各大科技园区和创新基地，组织高端论坛和技术沙龙，向初创企业和行业专家系统传授正版软件租赁的精髓。她用通俗易懂的语言，将复杂的国际授权体系转化为适合国情的落地方案，有效降低了企业的技术门槛和应用成本，推动了整个行业的

快速升级。

赋能央企：推动数字化转型的战略引擎

进入2020年，中国央企在数字化转型的进程中，对数据安全、系统稳定性和合规性提出了更高要求。中国移动、中国联通、中国电信等大型国有企业纷纷加大在云计算领域的布局，急需一种既能满足严格安全标准，又能降低初期投入的解决方案。面对这一需求，马春艳再一次展现了其卓越的战略洞察力。

她主导天津云信网通与中国电信的战略合作，率先为央企量身定制了“混合云+软件租赁专属方案”。这一方案通过深度整合微软核心软件与电信基础设施，不仅实现了技术与业务的无缝对接，更有效降低了企业在硬件投资和运营管理上的成本。方案落地后，很快在央企中获得广泛认可，成为数字化转型的重要助推器，为国有企业构建起一个高效、安全、灵活的云计算环境。

卓越贡献：铸就行业辉煌未来

十余年来，马春艳以坚定的信念和不懈的努力，推动了中国软件租赁市场从萌芽到繁荣的历史性跨越。她的战略部署和模式创新不仅为国内正版软件市场注入了新活力，更引领了整个云计算产业向更高

层次的数字化、智能化迈进。马春艳始终认为，科技创新的真正价值在于服务社会、赋能企业，通过不断提升产品和服务质量，才能实现经济效益与社会价值的双赢。

在马春艳的带领下，正版软件租赁逐步摆脱了盗版和低价竞争的困境，形成了以市场教育、技术创新和商业模式优化为核心的发展路径。她对行业的深刻理解和前瞻性战略，不仅为企业赢得了持续增长的营收，更为中国云计算产业的转型升级提供了宝贵的经验和方向。

展望未来，站在新的历史起点上，马春艳将继续秉承“科技服务社会”的理念，致力于推动正版软件租赁模式的不断完善与普及。她表示，未来将进一步拓宽服务领域，加强与全球科技巨头和本土创新企业的合作，力争将中国的云计算软件租赁推向一个全新的高度，为行业的国际化发展贡献更多智慧和力量。

在繁忙的工作之余，马春艳热爱瑜伽，并坚持每天清晨进行冥想，以保持身心平衡。她钟情于阅读商业管理和科技趋势类书籍，不断汲取新知，提升自身战略思维。同时，她也热衷于旅行，认为不同文化的碰撞能够带来更多创新灵感，为企业发展提供更广阔的视野。

马春艳的成功不仅在于其卓越的领导力和商业智慧，更在于她对未来趋势的精准把握和对行业责任的深刻认知。她用自己的奋斗历程，书写了一部激励人心的发展传奇，也为整个中国云计算产业的未来发展点燃了希望的火种。

(张泽宇文/图)



马春艳女士

开创先河：引领正版软件租赁新纪元

2012年，全球科技正迎来云计算革命的蓬勃浪潮，而当时中国软件市场面临着盗版猖獗、版权意识薄弱的严峻局面。正是在这样的大背景下，马春艳敏锐捕捉到了正版软件租赁的巨大潜力。面对市场上根深蒂固的传统软件购买模式，她毅然决然地承担起推动微软SPLA模式在中国落地的重任。SPLA模式不同于传统的永久授权，采用按需付费的方式，为企业提供灵活、经济的正版软件解决方案。马春艳通过系统化的市场推广、技术培训和企业对接，逐步改变了企业对软件付费模式的固有认知，为中国正版软件市场树立了崭新的标杆。

马春艳曾表示：“我们必须以变革者的姿态，为企业提供更高效、更安全的数字化工具。”正是在这种理念的指导下，她不仅着力于解决软件版权问题，还通过不断优化市场流程，推动国内外技术与商业模式的深度融合，使得正版软件租赁逐渐成为推动企业信息化转型的重要支柱。