

专家齐聚分享案例,让世界读懂中国式民主

# “全过程人民民主就在身边 摸得着看得见”



■国创会会长郑必坚(左)把新书《全过程人民民主在中国》赠予到场嘉宾。

4月20日,“读懂中国·湾区对话”专题论坛特别开设“全过程人民民主在中国”平行研讨会,向世界讲述全过程人民民主的理论、实践、创新、案例,让世界读懂和理解中国特色全过程人民民主。国创会会长郑必坚在研讨会上向与会嘉宾赠送新书《全过程人民民主在中国》。

中国政治学会常务副会长、中国社会科学院政治学研究所所长张树华认为,民主不仅局限于宏大叙事,民主在中国是具体的、生动的、历史

的、实践的,“在中国全过程人民民主就在我们的身边,摸得着、看得见,有烟火气”。

美中合作基金会执行主席米勒·怀特长期在中国工作、生活,对全过程人民民主有着深刻的理解。他认为,全过程人民民主是非常成功的社会主义民主,它不仅克服了其他民主形式存在的缺乏效率等问题,更是真正的以民为主,代表着进步与负责。中国的全过程人民民主实现了“民有、民治、民享”,使全体中国人民受益。

■采写:新快报记者 黄闻禹 麦婉诗 陈慕媛 李应华 王彤  
■摄影:新快报记者 邓迪

## 案例

### ●政协常委曹志伟工作室: 运行11年 提交超百份提案建议

发展全过程人民民主,委员工作室是一项生动实践。研讨会上,广东省政协常委、政协常委曹志伟工作室创始人曹志伟,以工作室11年运行经验为例分享了全过程人民民主的实践。

曹志伟称,工作室自2012年成立以来,持续关注推动行政审批等多项事关政治、经济、民生的重大改革,提交超过百份提案建议,推动了相关问题的解决。例如,持续推动“万里审批图”改革,将原本审批一个建设项目需要799个工作日,缩短至最少只要50个工作日。

在多年实践中,曹志伟工作室探索出了民主协商、自主调研的创新履职方式。具体来说,首先通过委员工作室社交平台收集人民群众诉求个案,达到一定变量后,选取典型案例纳入选题储备库。紧接着,选取人民群众呼声强烈的问题开展调研,了解人民群众的诉求,听取有关部门的意见。随后,针对涉及各方利益的界别群众代表和日后办理提案的相关政府部门,进行第二轮专题深入调研,包括走访、座谈,核实、补充数据等,寻找问题解决的突破口和最大公约数。最后,凭借大数据积累和综合调研情况,提出建议与措施,形成提案或社情民意,推动问题的最终解决。

### ●“乡土中国的院落民主” 湾子里大家事大家议 有事好商量

四川省自贡市富顺县待寺镇李子村党总支副书记杨梅讲述了亲历故事——“乡土中国的院落民主”。

杨梅于2020年硕士毕业后回到了家乡自贡工作,2021年作为任职选调生开始驻村。在2019年村建制调整中,富顺县合并了110个村、1579个组。建制调整导致村民小组长联系范围扩大、联系人数及村民参与村集体事务增多。

“我们发现小组范围内有很多小聚居的湾子,这些湾子中的村民居住相邻、互诉事宜,便于自治。”杨梅说,于是,她探索将全过程人民民主与院落民主相结合,以党建为引领、乡情为纽带、自治为基础,建设乡情小院,形成大家事、大家议,有事好商量的院落民主新实践。

杨梅介绍,近几年富顺县围绕院落治理这个主题,把全过程人民民主延伸到院落中,建成一批和美、产业、法治等不同主题乡情小院,让两万多人参加到院落民主中来。“如今走进我所在的李子村玉堂湾和美小院,可以看到人居环境越来越好,邻里帮衬越来越多,湾子里也越来越热闹了,群众普遍反映生活越来越安逸了,日子越来越有意思了”。

专题

## 蹚出合资纯电化转型“蝶变”路,别克ELECTRA E5后发何以先至?

当整个汽车行业进入电气化转型周期后,传统合资品牌在新能源赛道的式微似乎成为了普罗大众的共识。全面拥抱电气化,这是各家合资巨头都在喊的口号,但真正能做到ALL IN入局、大象转身的品牌屈指可数,别克品牌无疑是决心和实力兼具的极少数派。

20.89万元至27.89万元。别克ELECTRA E5价格公布的那一刻,发布会全场欢呼声四起。这个定价体现了别克不惧市场竞争的底气。而在类似车型细分区间,也从未出现过像别克E5这类油电同价的强力新品。

洞若观火,杀伐决断。在内卷的纯电汽车市场上,当像别克这样的主流合资企业完全发力新能源赛道,后发也能制人,新能源蛋糕的瓜分可能才真正开始。



别克在中国25年,始终围绕用户需求转型,现阶段无论是生产制造、销售、服务网络,还是补能体系,都做好了准备,将进一步筑牢以别克E5作为主流用户安心之选的底层逻辑。

在渠道和服务方面,别克ELECTRA E5采用线上、线下闭环式服务模式。到2023年底,别克纯电空间预计达到约60家,纯电专区预计超过600个。同时,别克于今年底将自建奥特能超充终端近千个,与主流充电运营商合作的第三方充电终端达到40余万个。

而手握上海、武汉两座奥特能超级工厂的上汽通用,能够实现超95%零部件本土化采购,标志着具备研发、制造、采购的新能源全链路体系能力。这种“规模化”的体系力,也是别克品牌电气化转型的优势所在。

值得一提的是,别克ELECTRA E5对于别克品牌电气化战略的重要意义。上汽通用汽车总经理王永清表示,别克ELECTRA E5宣告了上汽通用汽车奥特能时代加速到来,别克的第二款奥特能车型也将在今年年中正式上市。到2025年底,别克品牌将共计推出5款奥特能车型,加速布局MPV、SUV、轿车等主流新能源市场。

数据显示,在电动汽车领域,80%是中国本土企业。2023年市场中大约有80款新能源车型推出,留给合资品牌的时间和空间显然不多。

别克ELECTRA E5具备成熟的电动化技术、领先的产品理念,以及高可靠性和高安全性,从行业大环境分析来看,消费者从别克ELECTRA E5上看到了合资品牌征战纯电化时代的决心与信心。别克无疑给合资品牌开了一个好头,给市场展示了一个积极拥抱时代变化的优秀范本。(谢浚洛)

### 从价格向价值升维

别克ELECTRA E5的主销车型版本锚定在20万元至25万元区间,而这个细分区间的新能源SUV竞争也打得火热。换种角度来看,这个价格区间既是合资品牌燃油车以往的腹地所在,也是最熟悉的战场。

别克敢于从价格端做出令消费者惊喜的动作,一方面在混乱的价格战中给出了“性价比”取胜的解题模式;另一方面从用户基本盘来说,别克E5获取了一个较大的主流受众市场,给这辆车未来热销增添了一份底气。

价格具备十足诚意的同时,别克E5的产品力没有丝毫妥协。

极富科技感的外观造型、同级领先的大空间、全新一代Super Cruise超级辅助驾驶系统、全新VCS智能座舱、30英寸一体式弧面6K屏。充满未来感的电动化设计以及一系列智能化领先配置,可以说别克E5满足了消费者对于一辆20万级纯电汽车的大部分刚性需求。

产品在某一品类做到头部,时间先后是较为关键的因素之一。“别克是不是来得有些晚?”上汽通用汽车别克市场营销部部长姚蒂在发布会上的一席话发人

深省。

在全新的竞争格局下,新能源汽车赛道已十分拥挤,有比亚迪、埃安等传统车企巩固城池,也有蔚小理等新势力选手开疆拓土。

从时间序列来看,别克E5确实入局较晚。但从产品维度来看,如果后发者拥有绝对碾压的体系实力,通常比打头阵的选手更能理解和回应大众的需求。

别克E5的技术自信与优势,都来自于其自身DNA。作为诞生于奥特能平台的别克品牌首款纯电动SUV,别克融合了通用汽车超过25年的电动化经验和规模化效应的支撑下,新车也致力于带给消费者更安心可靠的产品体验。

更智能、更安全、更性能——是奥特能平台三大优势。其中,在消费者更关心的安全领域,奥特能以科技赋能智电安全,通过“行业创新七重防护”,实现针刺、跌落等试验标准,做到远超国标要求时间,从而做到从电芯到电池包壳体的电池整包安全。

别克E5上的电池和电驱系统也可圈可点。新车的单电机版车型搭载了最大功率为180千瓦的驱动电机,在CLTC工

况下的最长纯电续航超过了620km。此外,它拥有同级较低的百公里电耗水平,最低可达13.5kWh/100km。

正是这种与品牌相伴而生的技术优势,使得别克与其他造车新势力区分开来,形成了专属的竞争力,能够最大限度地抢占用户心智,从而对目标市场发起巨大攻势。

从市场环境和新车产品力分析不难看出,别克E5定价的逻辑是想通过自身的体系和技术实力,不遗余力地为用户提供更好的出行体验。可以说,别克E5是一款价值30万元、定价20万元的智能电动车,以油电同价的理念开启了智能电动车市场的合资品牌新纪元。

### 品牌转型加速, 打造合资品牌纯电范本

极具诚意的价格,是别克以市场为导向的结果,是技术护城河下集成化和规模化的成本可控,更是其营销体系升级的体现。

在汽车行业,大部分品牌都曾喊出“以用户为中心”的口号,但并非所有企业都能将这一理念真正落到实处。

从燃油车时代到新能源汽车时代,