



# “容缺受理”贴心 远程取证救急

## 公证服务正在以前所未有发展速度融入市民生活

今天是《中华人民共和国公证法》颁布20周年纪念日。在有些人的传统印象中,公证“手续繁、跑断腿”,但一场颠覆想象的变革早已悄然发生。

昨天下午,作为上海市业务受理量最大的公证机构,上海市东方公证处举办开放日活动,邀请市民与企业代表“沉浸式”体验公证服务的智慧与温度。从“一次都不跑”的线上办证,到“随手拍、随手存”的区块链取证,还有备受关注的意定监护公证等,正在以前所未有的发展速度,丝滑融入市民的生活。

### 温度 高效办成一件事

昨天下午2时,十余名市民和企业代表们走进位于凤阳路598号的东方公证处接待大厅。“进门后会有引导员先了解您想办什么业务,然后分流取号,减少等待时间。”在公证员助理小杨的带领下,代表们开启了体验之旅。针对遗嘱、继承这类涉及家庭隐私、沟通时间长的业务,公证处特别设置了专门的接待室,确保私密性。

对于仅缺少次要材料的业务,窗口实行“容缺受理”,市民可以先把主要材料交齐,后续再补,免去来回奔波之苦。一位企业代表感叹:“这些细节太贴心了,打破了我对公证处‘朝南坐’的刻板印象。”

“1997年起,我们在全市公证行业中率先承诺365天受理、24小时发证。现在我们很多业务,尤其是民事类的,都能做到‘最多跑一次’,甚至‘一次都不跑’。”东方公证处业务指导室主任田菁在随后的座谈会上介绍。数据显示,东方公证处目前已实现217项公证事项“最多跑一次”,120项“一次都不跑”。今年一月至今,办理“最多跑一次”公证5122件,“一次都不跑”公证3725件。

同时,市民只需通过支付宝、微信或“随申办”里东方公证处的小程序,就可以完成线上咨询、材料预审和在线申请。公证书制作完成后,可以直接快递到家,真正实现“掌上一键申请,证书快递到家”。

“2022年后,根据市民需求,催生了一项非常重要的业务——海

外远程视频公证。”田菁介绍,作为司法部首批试点机构,东方公证处为身在海外的中国公民解决了大难题。一位曾受益于此项服务的市民代表说:“当时我朋友在国外,急需办理一份委托书,就是通过视频连线办好的,真是解了燃眉之急。”

### 科技 维权取证新“法宝”

如果说线上办证是服务的“加速度”,那么东方公证处自主研发的“沪E存”区块链电子证据保全系统,则是权利保护的“黑科技”。

“传统的网页保全公证,平均耗时3到5天,费用动辄两三千元。但网络侵权证据瞬息万变,等公证员介入,证据可能早已消失。”活动现场,业务指导室公证员张宇衡向大家展示了这款“法宝”。

“沪E存”将成本高昂的证据保全变得“物美价廉”。用户通过手机App,可以随时对侵权网页、聊天记录、直播视频等拍照、录屏、录音取证。通过使用区块链存证技术,当事人无需前往公证处即可自行取

证,耗时可能不超过20分钟、费用有的不超过50元。“尤其是这些电子数据通过区块链技术加密存证,可以确保其原始性和不可篡改性。”

“我们这个平台最大的特色之一,是配置了国家合法备案的VPN通道,能够合法连接到境外互联网取证。”张宇衡介绍,这为处理跨境知识产权纠纷提供了极大的便利。取证完成后,用户可一键申请生成具有法律效力的数据保全电子证书,电子证据可直接在线传递至法院,成为诉讼中的有力证据。

### 未来 拥抱时代新变化

座谈会上,从未成年人出国旅游的亲属关系公证,到老年人权益保障的意定监护协议,公证员们回应了市民关心的继承、遗嘱公证等热点问题。

有市民询问,意定监护公证后,如何后续监督保障当事人的权益?田菁表示,“本月,《上海市老年人权益保障条例修正案(草案)》公开征集意见,提出细化意定监护实施内容。我们现在已经

有了一些相关的实践,未来还将积极探索”。

活动中,一位居民代表问道:“开放日可以面对面请教,但如果以后遇到具体问题,能找谁咨询呢?”公证处相关负责人介绍,公证处大厅工作时间有人随时接待回答市民咨询;如果不想跑一趟,也可以通过东方公证处的官微咨询线上客服。

“从二十世纪八九十年代出国潮时的一‘证’难求,到后来房地产市场繁荣时的合同公证,再到如今的线上化、数字化转型,公证处的业务重心始终紧随国家经济社会发展的脉搏。”田菁表示,从365天受理的承诺,到最快24小时内出证的效率;从“一站式联办”代办认证、不动产登记,到为企业开通“团队公证”上门办、无休办绿色通道,东方公证处正以一系列创新举措,成为上海“公证为民”的缩影。未来的公证制度,还将根据社会变化和百姓的需求,不断创新突破,守护新时代的公平与正义。

本报记者 宋宁华

## 观星公园

近日,徐家汇公园通过灯光改造实现光污染防控,为市民观星体验创造条件,打造上海首座“观星公园”。改造后的灯光采用国际通用的暗红色观星模式,避免眩光干扰,灯具也采用飞碟造型,确保照明光方向可控。

杨建正  
摄影报道



## 2025年“上海慈善周”本周日开幕

# 36项主题活动请您“与善同行”

本报讯(记者 李一能)今年9月5日是我国第十个“中华慈善日”。今天上午,记者从市民政局获悉,今年“上海慈善周”将于8月31日至9月6日举行,活动主题为“与善同行,海纳至善”,上海民政部门通过多元传播慈善文化、开展36项特色主题活动、发布慈善帮扶项目等形式集中开展主题活动,鼓励引导慈善力量开展慈善公益活动,共同行动提升城市温度,在全市营造向上向善的浓厚氛围。

据介绍,8月31日上午,2025年“上海慈善周”启动仪式将在上海图书馆东馆举行,集中呈现一场集信息发布、艺术展演、全民互动于一体的慈善文化盛宴。其中,不仅包括发布《2024年上海市慈善事业发展状况报告》、表彰第四届“上海市先进社会组织”、发布“江海同源、沪藏携手”慈善帮扶项目等,现场还将邀请本市知名文艺工作者

担任“与善同行”公益伙伴,并发出“至善倡议”。启动仪式期间,将于会场外举办社区慈善沙龙。

作为“上海慈善周”传统品牌活动,“久久——爱的幸福节”慈善集体婚礼将再度启动。2025年是该活动连续举办的第三年,同时恰逢浦东开发开放35周年这一重要节点,本次集体婚礼特别征集35对在浦东生活、工作或成长的新人参加,并由他们发起关怀困境儿童的倡议,将他们的慈善婚礼与浦东开发开放35周年主题深度融合,让人善行与城市发展、社会慈善事业同频共振。

“一杯咖啡的温暖”公益活动也是“上海慈善周”的一大亮点。今年是上海市民政局连续第四年打造这一公益主题活动。今年“一杯咖啡的温暖”活动将拓展至全市近1300家咖啡门店参与,打造“咖啡+慈善”公益项目,为流

动儿童、孤独症儿童关爱项目募捐助力。慈善周期间,将在普陀区举办“一杯咖啡的温暖”加油会。

上海市福利彩票发行中心将在“上海慈善周”期间开展第二届“慈善Citywalk”福彩专场活动。今年的活动以“福彩筑梦——慈善Citywalk”为主题,将在闵行区等地开展公益路演,通过实地探访福彩公益路演活动现场、闵行区婚姻(收养)登记中心及慈善超市福彩销售网点,深化公众对福利彩票“取之于民、用之于民”公益属性的认知,让慈善理念深入人心。

此外,上海还将开展全市性的大型“慈善生活节”,组织社会组织、社区基金会、慈善超市等进商场、进园区、进社区,将“上海慈善周”打造成市民群众广泛参与的节日。上海16区民政局也将聚焦全市共同主题,结合各自特点,将举办丰富多彩、各具特色的区级主场活动。

## 鲜花销量逐步上升

昨天上午,记者来到位于闵行区的虹桥花卉市场,这里已经进入节前的忙碌模式。在A座的鲜切花、仿真花和盆花区,许多花店将不同品种、颜色各异的玫瑰花束一字摆开,放在门店最显眼的位置。

“七夕将至,用一束玫瑰表达‘我爱你’。”一大早,怡玲花苑的店长沈玲就把几束上新的花束照片发到了朋友圈,很快就收到了老顾客的线上订单。

店里使用的玫瑰花大多从云南空运而来,路上就需要两天时间。再加上天气炎热保鲜期缩短,七夕前的鲜花价格已经上涨。店员们穿梭在花丛中,修剪枝叶、搭配花束,为即将到来的订单高峰做足准备。

记者在店里看到,这里有不少新品种。荷兰进口的苹果杰克玫瑰15元/支,比6元/支的单色玫瑰贵了两倍多,但奶白色的花心带着红色花边,色彩更丰富。新西兰特级黄橙大蕙兰单枝价格就要200元,比国产大蕙兰贵一倍,但花头更大更鲜艳。制成花束或花篮后,其价格在200元到700元之间。

“用999朵玫瑰、永生花等营销噱头揽客的时代已经过去了,现在的消费者更追求高级感和性价比,有人喜欢两位数的平价花束,也有人愿意为提供更多情绪价值的高颜值鲜花付费。”沈玲说,相较于线上店大同小异的花束商品和相对有限的鲜花品种,这些新奇好看的鲜花更符合消费者求新的动机,也更能显露他们送花寄情的用心。

## 七夕将至 甜蜜经济升温

## 商场营销活动加码

粉色气球、爱心挂件、鹊桥布景……申城的各大商圈洋溢着七夕的节日氛围。化妆品、珠宝首饰等区域成为市民购物的热门地点,商家们也抓住节日契机,推出七夕限定礼盒和折扣活动。

手捧星巴克七夕限定特饮“金桂甜杏星冰乐”,肖小姐和男友在新世界城一楼的潮宏基入手了“花丝圆满”系列的一款项链。配上“杏好有你”的双关语,她把两件带有七夕元素的美食装饰照片提前发在了朋友圈。

“从上周周末开始,我们就启动了七夕节营销活动。线下,品牌专柜有各种折扣活动和七夕礼盒。线上,商场携手抖音打造‘抖in新世界城宠粉季’,以线上流量反哺线下消费。”新世界城相关负责人表示,活动期间,消费者可以在线抢购限量团购券。在8月24日成为“抖音全国百货商超榜第一名”后,目前新世界城的团购券核销率超过70%,带动商场客流同比增长近10%。

除了“真金白银”,还有一些年轻人选择购买培育钻石。“最近预约的顾客比较多。”在每颗珠宝的工作室里,各类饰品闪耀着璀璨光芒,它们的吸引力不仅在于个性化的设计,还有性价比,其价格一般是天然钻石的三分之一。工作室相关负责人表示,七夕节前,购买对戒的订单明显增多。随着年轻消费者对天然钻石“祛魅”,培育钻石的性价比和匠心设计更能抓住他们的心。

本报记者 张钰莹 通讯员 闫锦