

先是卖房为地震灾区捐建小学,后又抵押住房贷款办公司推销灾区农产品——

“上海奶奶”
赔300万元

仍坚持做慈善

为了帮地震灾区建起抗震小学,为了帮灾民的农产品走向全国,年过六旬的上海退休教师沈翠英,卖出了留给后辈的房子,又将仅剩的一套房子抵押了出去。4年来,这位为了慈善艰难前行的“上海奶奶”赔了300万元,但是关于她“借慈善牟利”的声音却不曾中断。

9月13日,推销灾区农产品的“上海奶奶”门店终于开张,沈翠英忙里忙外。她告诉记者,看着越来越多的志愿者加入团队,看着爱心接力还在持续,她很欣慰,她还会用余生继续这份事业,为了灾区。

卖房建小学 押房为“造血”

沈翠英原本在上海有两套房子,一套自住,一套准备留给晚辈,这几乎花了她半生的积蓄。

2008年“5·12”汶川大地震中,许多校舍倒塌,孩子们失去了校园。沈翠英考虑再三,决定将那套准备留给晚辈的住房拿出来赈灾拍卖。在得到了家人的支持后,她把卖房所得的450万元捐到都江堰灾区,建起了一所八度抗震标准的“尚慈翠英小学”。“上海奶奶”这个称呼由此从灾区的孩子叫开,渐渐为全国人民所熟知。

捐款建小学后,沈翠英几乎每年都会去都江堰实地考察。2009年,沈翠英带着“上海奶奶”团队来到都江堰,团队内不少退休的媒体工作者向她提议:“把慈善当作事业来做。”沈翠英

也认为,慈善事业要继续开展下去,就必须变“输血”为“造血”,从根本上帮助灾区人民恢复经济。于是,她又把自己正在居住的那套住房,向银行抵押贷款400万元,帮助都江堰市8家企业恢复生产,并成立了“沈翠英专项基金”,创办了上海聚爱实业有限公司。

从未有经商经验的沈翠英创办公司的原因,是她看中了都江堰的绿色特产——红心猕猴桃,她想帮助都江堰的农民把猕猴桃卖到上海乃至全国各地。灾后,都江堰分管农业的廖副市长曾去广东等地推销,但因为外地对该产品的认知度很低,所以一直没有成功。如今,沈翠英的愿望基本实现了,她成了都江堰果农们心中的“英雄”。

亏了300万元 每年仍捐款

而在上海,“上海奶奶”开公司做生意的消息传开后,误会沈翠英借慈善的名声牟利的人很多。事实上,沈翠英的这门“生意”让都江堰的果农赚了钱,而她的聚爱公司却连年亏损。

在“上海奶奶”门店开张前,聚爱公司设在一幢居民楼里,都江堰红心猕猴桃的知名度很低。沈翠英投了近200万元在上海地铁七号线和一些楼宇内做广告,收效甚微。“200万元对我来说是很大一笔钱,但放在上海,能有多少人知道?”沈翠英无奈地说,猕猴桃从都江堰运到上海却卖不出去,她不懂得如何运输、如何储存,只能看着它们大批地烂掉,一年就损失100多万元。

除了管理上的不足,沈翠英很快发现,猕猴桃的源头也出了问题,“我们在都江堰原本由当地人收购猕猴桃,但他们渐渐开始收购一些又小又僵的果子,价格又高,真正农民种的猕猴桃却没有收购”。沈翠英说,她不愿让大家对“上海奶奶”的信誉产生怀疑,也不愿都江堰的特产猕猴桃让人误解。今年,沈翠英扛住多方压力,亲自到都江堰果农的地里查看,直接从猕猴桃含糖度达标的农民手中购买,“我要对市民负责,对得起‘上海奶奶’的牌子,对得起都江堰的牌子”。

经验不足让沈翠英的聚爱公司赔了300万元。与之相反,都江堰果农依托聚爱公司得到了实惠,收入大幅提高,最高一户果农年收入达12万元。同时,沈翠英在2010年、2011年又分别捐款10万元和12万元。连审计人员都对她说,亏本是不能捐钱的。沈翠英的回答很坚定:“我承诺过,卖一个猕猴桃捐5分钱,所有来我这里买猕猴桃的人都是带着爱心来的,所以这些钱必须捐。”

面对质疑,沈翠英坦然地说:“做好事不能没钱,没有房子再卖了,就只能做商业模式。如果赚了钱就可以拿去做好事,让事实来证明我们是怎么做的。”她曾在微博上发表声明:作为“聚爱”的创办人,“上海奶奶”承诺,“聚爱”股东不拿一分钱分红,部分利润用于“聚爱”拓展生产,剩余利润全部捐献。如若亏损,也全部由股东承担,“聚爱”每年会向社会各界公布财务报表。

沈翠英告诉记者,这些年的亏损有她的儿子和儿媳在支撑,“他们的事业做得不错,才使我能自由支配自己的财产来做慈善”。沈翠英的儿子对母亲的做法十分支持敬佩,他曾这样告诉自己的母亲:“在慈善事业上,您已经先行一步了,我们也会跟上的。”



“上海奶奶”沈翠英(资料图片)

有了接班人 不愿弃慈善

通过沈翠英这些年的努力,越来越多人知道了都江堰猕猴桃,但她仍下定决心开家门店,“门店是一个对外窗口,可以让更多人知道”。

日前,记者走进“上海奶奶”门店,沈翠英和她的同事正在热情地招呼着顾客。她的店面不大,三面橱窗里整齐地放着商品,除了主打产品——都江堰红心猕猴桃,还陈列了四川的辣椒罐头等特产以及上海市对口援助的新疆、云南两地的核桃、红枣等特产。在记者采访沈翠英的一个多小时时间里,店里进进出出的顾客很多。

门店的后面就是聚爱公司办公的地方。整个公司只有几个员工,工资很低。沈翠英说,他们几乎都是志愿者:一个是周末来上班的计算机技术人员;一个是外形有缺陷而

找不到工作的失业青年,他跟着沈翠英干了4年,如今已是公司的主力;另外几个都是退休人员,他们一边照看门店的生意,一边负责电话、网络上的订单。现在除了上海,其他地方想要通过“上海奶奶”献爱心的人都可以买到都江堰的红心猕猴桃。

“上海奶奶”今年65岁了,因为开不起高工资聘请专门的管理人员,很多事都需要她亲力亲为,超负荷的工作量使她略显苍老疲惫。谈到“上海奶奶”团队的未来,沈翠英告诉记者,她开始培养接班人了,“如果能卸下1/3的担子,我就很高兴了”。

虽然如此,但是沈翠英并不愿闲下来,正如她自己所说,她要用她的余生一直做慈善。

据《羊城晚报》

你把我撞了,亲友来探望,飞机票、食宿费得你付

南京被撞伤者索赔“探视费”被否决

除了治疗误工费 还索“探视费”

家住南京栖霞区的林先生(化名)上个月被电动自行车撞了。当天中午,林先生从一个小巷子里骑电动车出来,而撞他的孙某因为赶着去办事,骑着电动车从旁边冲出来,撞到了林先生。孙某马上把受伤的林先生送到了医院,并支付了所有的医疗费,双方并没有起太大矛盾。但林先生伤愈出院时,提出了两万元的“探视费”赔偿,用来补偿他30多个亲友来探望造成的损失。这下孙某可不干了。那么这个“探视费”该不该赔呢?

经过医院检查,林先生左腿轻微骨折,右腿有挫伤、淤血,需住院治疗。

林先生的伤并不算太重,做了加固之后,主要是静养,一个星期左右时间就能出院。但为了安全起见,林先生和家人还是在医院呆了半个月。

出院时,孙某和医院结算林先生的医药费,前前后后这半个月住院加治疗费、药费,孙某一共支付了13000多元。

由于孙某是本次交通事故的肇事方,负全部责任,按照正常的法律程序,孙某还需要支付林先生一定的营养费和这半个月的误工费。但令孙某没想到的是,林先生开口跟他要35000元赔偿。其中,15000元是林先生误工费和下个月的营养费。伤筋动骨100天,林先生接下去两个多月无法上班,他每个月有4000元左右的收入,3个月一共12000元,剩下每个月1000元算营养费。对于这些,孙某没有意见。其余的两万元,林先生说自己是亲戚的“探视费”。对此,孙某拒绝支付。

亲友探望花费多 皆因你撞我

林先生说,自己被撞之后,家里有很多亲友来探望他。一个舅舅从外省赶来看望,来回的飞机票,加上食宿费用,前前后后就花了5000多元。而他的一个弟弟,本来在装潢公司工作,每天收入200多元,因为来探望和照顾林某几天,也少挣了1000多元。前前后后,他家有30多个亲友来看望,其中很多人都是放下手里工作,专程来探病。“我在感动的同时,也很想给他们做一点弥补。所以,我就想让孙某来补偿他们的损失。”林先生说,“我的亲戚朋友多,总不能是错吧;亲戚朋友听说我被车撞了来看望我,也不是错吧;亲戚朋友来探望产生的费用,都是因为电动车撞到我造成的。所以,他必须要承担因此引发的所有费用,要不然,我太对不起我的亲戚朋友了。”

“探视费”于法无据 调解被否决

而这下孙某不干了,认为林先生狮子大开口,后此事转到栖霞区道路交通事故调解中心处理。

在听取了双方的要求并了解了事情的来龙去脉之后,调解员告诉林先生,亲友来探望是出于亲情,和交通事故没有必然联系,如果按林先生的逻辑,要是他有一百位亲戚朋友来探望,那对方就破产了,而且亲朋好友来关爱探视的费用要求赔偿是没有法律依据的。不过,调解员同时指出,林先生的弟弟确实因为照顾林先生耽误了工作,因此林先生弟弟的损失属于合理索偿。经过协商,孙某之后支付林先生弟弟的误工费2000元。

双方最后达成和解,孙某赔偿林先生误工费和营养费15000元,而林先生不再要求“探视费”。

据《新华日报》