

先是卖房为地震灾区捐建小学，后又抵押住房贷款办公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”的声音却未曾中断。

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”开办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“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，才使我能够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，我们也会跟上来的。”



“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，三面橱柜里整齐地放着商品，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多个亲友来探病造成的损失。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接下来的营养费。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，林先生说是自己亲戚的“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探望，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，而且亲朋好友前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》