

# 民航停飛轉戰夜市 空姐變身咖啡達人



◀在杭州武林夜市，「退役空姐」李嘉琪和她的咖啡攤是一道亮麗的風景線。  
大公報記者俞晝攝

### 疫下得與失・航空

過去三年，受新冠疫情重創，包括中國在內的全球民航業陷入漫長寒冬。2022年上半年國內航班量最低時僅26%班，僅為2019年同期的13%。「很懷念（機場）車水馬龍、應接不暇的感覺。」曾經的川航空姐李嘉琪感慨。寒冬之下的民航人「花式自救」，換上空姐制服的李嘉琪，用曾為無數旅客送上飲食的雙手煮咖啡、調奶茶、做網紅甜品，她的小吃攤前大排長龍。降落在喧鬧的夜市江湖，變身咖啡達人的李嘉琪在新的跑道上加速，盼望着再次衝上雲霄。

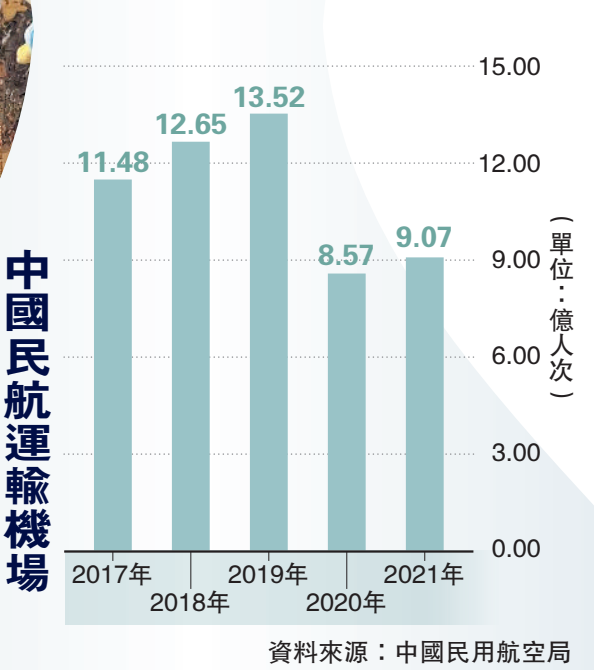
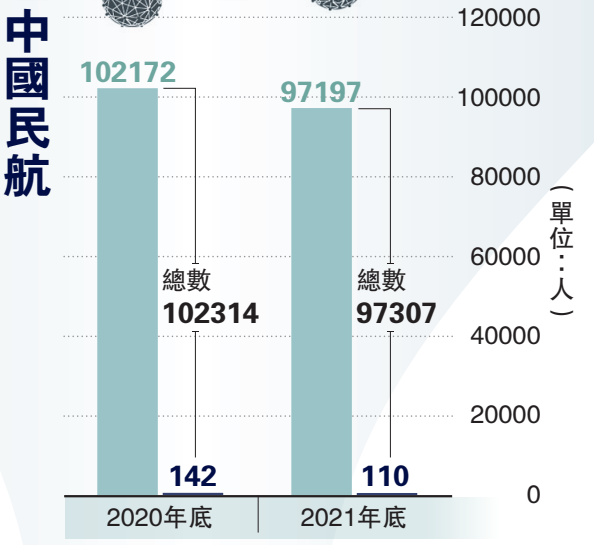
大公報記者 俞晝



▲離職前李嘉琪是四川航空浙江分公司的一名空姐。受訪者供圖



▲端午假期第一次出門練攤的李嘉琪，生意好得出乎想像。受訪者供圖



### 停飛即失業 收入「腳踩斬」

日子在忙碌中過去，李嘉琪在不到一年的時間裏就從實習乘務員升至後艙乘務員，每月到手的收入也到了1萬3千元上下。但忙碌的日子卻並未持續太久。2020年初，新冠肺炎疫情在全球範圍內爆發，承載人員流動的運輸業



▲李嘉琪正在自己的攤位上做咖啡。大公報記者俞晝攝

李嘉琪執飛的杭州往返北京的航線是川航最繁忙的線路之一，「忙到內分泌失調！兩小時裏我們要為全機乘客送一次餐，一次飲料，還要收餐和飲料，並及時滿足他們的其他需求，真的很趕！」

「空姐的收入主要由底薪、飛行小時費、補貼及年終獎構成。」李嘉琪坦言，每家航空公司底薪一般都在3500-4000元左右，收入還是要靠飛行小時費，實習乘務員15-30元/小時，後艙乘務員及頭等艙乘務員50-70元/小時，「再往上是乘務長和主任，能有100-140元/小時。」

### 練攤開門紅「為自己打工」

今年3月21日的東航空難成為壓垮李嘉琪的最後一根稻草。「我把自己關在房間裏哭了整整一天，既心疼那些失去了生命的同行們，也在為我的職業生涯默哀。當空姐是因為我快樂，但現在的我已經不快樂了。」四月初，她遞上了辭職報告，第二天便與同樣離職的夥伴相約飛往雲南西雙版納旅行，「這一次我想重新找回熱愛生活的理由。」

成為了最先「被停擺」的對象。「每天都有大量航班被取消，部分航線甚至全線停飛。」

疫情爆發後，李嘉琪常會習慣性地查看排班表，往常常密密麻麻的時刻表，如今一片空白。看到停機坪上停滿各家航空公司的飛機，她常常湧起一股惆悵，「疫情對民航業的影響是覆滅性的。」從抱怨太忙到期盼開工，彷彿轉瞬之間。

「（收入）應該都不能算是『腰斬』吧，疫情後我每月到手大概只有四千多元，基本可以算是『腳踩斬』了。」閒下來，李嘉琪此前因為忙碌而無暇去思考的職業問題也一一顯現。「空乘行業的『師哥師姐制』決定了你要無條件尊重和服從比你早入行的『長輩』。」李嘉琪坦言，「而且無論受了什麼委屈，掀開簾子走出後艙，你依然需要微笑去面對每一位乘客，有時候心很累。」

正是在西雙版納「流浪」的日子裏，李嘉琪愛上了路邊隨處可見的老撾冰咖啡，剛巧她和夥伴入住的酒店老闆娘在收學徒，「其實只要學會配比，做老撾冰咖啡並不難，再加上老闆娘說她能提供原材料，我們就萌生了在杭州賣飲品的想法。」

第一次試水「練攤」，李嘉琪二人在湖濱銀泰的「咖啡市集」租了個攤位，賣老撾冰咖啡和泰式奶茶，一杯均價二十五元左右，「結果生意好得超出想像，第一天就賣了一百多杯，把我們帶來的原材料都用完了。」這提振了李嘉琪的信心，也讓她看到了市場機遇，隨後便開始為長期攤位選址，最後選擇了武林夜市。

作為初入夜市江湖的「小白」，李嘉琪坦言，擺攤生活比想像中更累。「現在每天到武林夜市出攤開車往返要兩個多小時，光是油費和停車費就是一筆不小的開支。」此外，冰咖啡和奶茶的原材料必須冷藏保管，因此不能寄存在夜市的倉庫裏，需要每天搬運。「收攤回家後，我還要對桌布、量杯、咖啡杯等進行清洗消毒，全部做完，真的是連刷手機的力氣都沒有了。」

## 拓寬產品線 直播帶貨收益豐

民航人的生存情況，與航空公司和民航業的情況息息相關。為了走出寒冬，航空公司使出渾身解數，推出「五花八門」的產品——2020年2月，四川航空率先「不務正業」做起了火鍋外賣生意；廈門航空緊跟其後，開發點餐小程序賣起了團餐，滿100份免配送費……

除了外賣，電商也是航空公司們最先的嘗試。從模型到靠枕，原本只在積分商城內出現的商品出現在各大航空公司公眾號主頁。2022年的「618」購物節，妝容淡雅、身着航空制服的空姐走進了帶貨的直播間：「南航給大家『炸』福利了」、「飛通宵航班這款面膜可太

香了」……兩位空姐主播用標誌性的微笑、嫺熟的話術向網友推薦手中的美妆產品。數據顯示，南航過去30天的73場直播累計銷售額近3000萬元。

事實上，除南方航空外，2022年以來，海南航空、湖南航空、浙江長龍航空等多家航空公司均涉足直播帶貨，海南航空甚至在海口基地搭建了專業的直播間——Hai Studio。在艾媒諮詢首席分析師張毅看來，直播帶貨為民航業帶來了「第二春」。「未來航空公司可以把直播業務和集團商城結合起來，通過積分來銷售集團商城的商品，從而帶動機票銷售，這是一個創新的方向。」



◀在抖音平台，南航空姐在直播間微笑帶貨。

## 注資 + 減費 解財困多管齊下

### 紓困措施

新冠肺炎疫情爆發以來，為助推全球航空業復甦，各國多管齊下採取措施。一方面，各國政府均加大對航空業的扶持力度，通過補貼、減免稅費等多種形式進行財政支持及援助；另一方面，航空公司自身也通過削減成本、加強合作、採用「客改貨」等商業創新模式自救，這些舉措都為航空業的逐步復甦奠定了一定基礎。

財政支持方面，记者了解到，民航局為國航、東航、南航各爭取注資30億元，同時為首都機場集團注資20億元，預撥首批國內客運航班中央補貼資金32.9億元；針對燃油價格上漲帶來的成本費增加，民航局協調國產航油出廠價格階段性讓利，預計全年可為航空公司降低燃油成本33億元；民政局則協調各地，推出了階段性緩繳社保、減免房產稅和土地使用稅等措施，進一步減輕各大航司和機場的壓力。

在知乎「請問民航業還有沒有前途」的問題下，有人直言：「一批又一批的人離開了這



▲海南航空推出助農特色主題航班。受訪者供圖

## 停薪做微商「不犯法啥都幹」

沈亮每天醒來的第一件事，就是打開民航官網查看復航進度。作為某機票代理公司的聯合創始人之一，疫情以來，沈亮已經抵押了名下的兩套房產，公司除了維持必要的人員配備，其餘員工全部停薪，只繳納五險一金。

回憶起兩年春運的慘狀，沈亮不禁倒吸了一口冷氣。「春運原本是公司營收最好的時期，一年當中我們有接近一半的利潤都來自春運訂單。然而這兩年的春運都遇到了嚴重的疫情反覆。」記者查閱新聞發現，以去年春運為例，民航局先後四次發布有關客票退改通知，明確要求乘客在

一定時間段內購買的機票可以自願退票，各航空公司及客票銷售代理機構應免費辦理退票，不收取任何費用。免費退票，意味著沈亮及其公司之前的努力全部白費，而且為了保證用戶體驗，還要先墊資給乘客，再等航司退款。高額的退票墊資，耗盡了公司此前攢下的現金流。沈亮感慨道，為了讓公司活下去，「只要不犯法我們啥都幹」。

「現在疫情基本控制住了，老百姓的旅遊慾望還是很強烈的，個人訂單正在回暖。」這給了沈亮信心，「我已經把公司下一階段的業務重心全部放在開拓內需上，希望能抓住這波紅利。」

個行業，但也有新人進來，每年就業季都有學弟學妹在問去哪間公司不錯。」或許任何行業都有起伏和波瀾，「花式自救」的背後，民航業正在等待春天。只是，對於裹挾其中的民航人來講，他們都在默默祈禱，希望這個春天能來得早一點，再早一點，以免寒冬漫漫，有人難度。