



大陆 深度 人类世

生态变“钱”：当碳汇中介来敲门，你会卖空气吗？ | 人类世

一宗新奇的生意刺激著商人涌入，争相在中国农村“跑马圈地”。



2016年11月4日，中国内蒙古一间工厂，冒出大量浓烟。摄：Kevin Frayer/Getty Images

在长久以来试图与自然共存后，人类活动撼动了大自然的过程，从早期的农业革命到工业革命的爆发，再到现代的全球化和信息时代，每个时代都对地球造成了独特且深远的影响。有学者给了这个地质年代一个极富争议的称号：“人类世”。人类作为相对年轻的物种主导了环境变化，但即便有些人认为人类与别不同，我们从来没有脱离过我们的“物种起源”；自然的故事，仍然是人的故事。在端的新栏目里，“人类世”是一个观察、评论、报道的视角，在面对海平面上升、物种大规模灭绝，气候变化危机的21世纪，我们在这里重新思考我们与地球和其他物种的关系，以及未来的千万种可能。请按此订阅 [“人类世”](#) 栏目。

一系列“空气卖钱”的故事正在中国农村不胫而走。

故事的版本包括，福建村民把“空气”变成有价证券，给女儿做嫁妆；贵州的农民想要靠卖“空气”脱贫；浙江村民质押“空气”拿了37万元的银行贷款。这些消息并非民间骗局，说辞全都来自官媒之口，甚至人民网上有一期两会新闻节目是“空气都可以卖钱了”。

不过，此处的“卖空气”并非真要把空气收集售卖。这是官方在宣传“林业碳汇”这一近年来时兴的概念时，所使用的一个笼统且有误导性的手法。

林业碳汇指的是森林透过光合作用，吸收并固定大气中的二氧化碳，以达到减少温室气体的效果。由于可以用特定的计算方法来得到一个以吨为单位的“减排量”，林业碳汇如今作为一种减排方式存在。全球各地都有林业碳汇的开发专案，它也以“碳抵消”的形式在市场交易。简单而言，购买通过林业碳汇产生的“减排量”的公司可以以此“抵消”其自身的部分温室气体排放量，但此“抵消”仅存在于统计层面，并不意味着购买方的排放量在实际中下降了。

在中国，林业碳汇正成为极受政府关注的一种“生态产品”，相应的方法学和交易方式不断推出，使其得以成为“货币化的产品”。用中国绿色碳汇基金会创始人李怒云的话来说，林业碳汇是“实现“绿水青山就是金山银山”的有效途径”，而“绿水青山金山银山”又是中共中央总书记习近平提出的口号，也是中国生态文明建设的主要理论。

基于减碳的产业被中国商人看作一个“新蓝海”，即未知的市场空间。一部分看中了林业碳汇的企业，正把手伸向农村，用的正是“卖空气”的故事。

碳资产公司的“圈地”运动

在广东从化北部农村居民的眼中，空气是他们最有价值的“资本”，也是一个被挂在嘴边的词。60多岁的老

者总是重复一个论调，山区农村最好的就是空气；40出头的新晋民宿老板看好旅游的前景，因为城市人需要来吸新鲜空气。

去年夏天，一宗新奇的生意似乎印证了他们的观念：有公司来村里谈合作，想要和村民一起“卖空气”。

这些公司口中的“空气”，和前述的政府文宣一样，只是一个具有误导性的符号，却易于在基层推广。

现隶属于广东省广州市的从化市，位于广州的东北部，地处珠江三角洲与粤北山区的过渡地带。从化的森林覆盖率达到69.1%，重要的饮用水源流溪河发源于此。近年十年来，地方政府积极开发生态旅游业，但山区农村鲜有大型投资项目，农村多以自然村和保育地的形式续存。



2016年11月3日，中国内蒙古，一名工人在休息时抽烟。摄：Kevin Frayer/Getty Images

如此地理条件使得这些村落被碳资产开发公司相中，从化多个自然村的村干部均表示，在三年内，有两至三家不同的公司想来合作开发林业碳汇。

根据广东发改委提出的《碳排放管理体系要求及使用指南》，碳资产的定义为在应对气候变化领域内、具有价值属性的有形或无形资产，如排放权或减排量额度。记者在企业信息查询工具“企查查”中搜索，发现

名称中包含“碳资产”这一关键词的企业有328家；至于含有“碳汇”关键词的企业则有1722家。

据受访者讲述，这些碳资产开发公司希望与村中林权所有人签订一份委托开发协定，从而取得林地的碳汇开发权，并由公司主导林地的碳汇专案开发，最后分成交易收益。

记者取得的一份合作协定细则显示，在碳汇交易成功后，碳资产公司将获得50%的收益，且签订协定后，林权所有人不能独立或再委托他人开发和出售碳汇量，约定期限为20年。

谭家明是从化A村的村干部，A村位于从化北部山区，有超过三万亩林地。他告诉记者，大约在2017年前后，A村与一家碳资产公司签订过一份林业碳汇开发协定，但专案以夭折告终。到了2022年7月，另一家碳资产公司又到村中开林业碳汇的宣讲会，他形容两家公司的介绍说辞几乎一模一样。

经过上一轮的合作失败，谭家明对这类合作更为审慎，他从网路上搜索发现，这家公司不曾有过成功开发的先例，便断定其没有开发能力。“他们（碳资产公司）就是拿我们的资源去跟交易所合作，再中间抽佣金。”谭家明认为，这类公司是想先借村的林地资源，凑够能开发的数量，再到交易平台开户。

一名旁听了该碳资产公司整场宣讲会的A村居民表示，在宣讲现场，她一直在追问碳汇开发的细节，对方只能给出由“专人负责”和根据“国家规定”的含糊回复，使得她觉得对方只是想先签下协议，毕竟这对公司来说是没有成本的。“对村里来说，好像一旦把合同签下去，后面会发生什么，就不由村民。”

这名居民形容宣讲会的观感像极了“圈地”运动。

“跑马圈地”在2022年成为与碳汇项目频繁搭配出现的热门词，意思是企业在有具体开发计划前，就先把有潜力的资源盘下。某林业碳汇开发公司的业务员透露，去年已经听说过三个相似的案例，且都发生在广东；四川省林草局在2022年6月发布的针对该省林草碳汇发展推进方案的解读中称，前期林草碳汇专案“圈地囤地现象突出”。





2008年12月02日，一名牧羊人，在燃煤发电厂外放羊。摄：Ryan Pyle/Corbis via Getty Images

但这些林地最终能否真的达成交易则还是一个未知数。

阿德尔菲咨询公司（Adelphi）的高级经理陈志斌指出，目前全国碳市场关于抵消减排量的市场机制还没有正式公布，很多公司到林场提前签订开发合同，是在储备专案，形成了圈地的局面。但是最后能成功开发和收成的数额，都无法清晰预估。

“林业碳汇整体处于“雷声大雨点小”的状态。森林通过光合作用形成的减排量可以卖钱，但需要有人来买它，而目前埋单的机制还不是很顺畅。”陈志斌分析。

然而，值得注意的一个背景是，中国正在创造出国内独有的林业碳汇交易机制。

目前，在国际自愿性市场上，林业碳汇专案常常采用Verra, Gold Standard等碳信用认证机构所开发的标准认证，取得认证的专案可以直接与企业交易，也能在交易所与全球投资者交易。

而在中国，林业碳汇交易方式主要有三大类，分别是中国核证自愿减排量（CCER）专案、地方创设的林业碳汇机制和华东林权交易所的林业碳汇交易试点，它们有著相互独立的运作体系，其计算碳抵消量和交易的方式都各不相同。 中国国内林业碳汇交易方式

在官方媒体的宣传里，一些山区农民靠林业碳汇赚钱的开发案例被作为成功的示范样本，受到大肆宣传。但仔细辨认会发现，这些项目多为农村小面积的林地，有的甚至只有几百亩，完全不同于常见的林业碳汇项目。

其实，农村林地往往难以开发成CCER专案，但是在地方政府的主导下，它们可以沿用当地的碳抵消机制，发展出带有扶贫色彩，更直接的目标是令山区村民增收的碳汇项目；中国绿色碳汇基金会更特地针对农村

林地的特点，正在推进一项农户森林经营碳汇减排交易体系。目前农村林地专案往往局限于地方内的市场或特定试点交易，不足以进入全国乃至海外市场，但已然被视为农村林地能够开发成碳汇的证据，以及政府鼓励此类开发的信号。

实际上，探讨多年的全国性CCER市场至今仍未正式开始运行，交易机制也尚未明确，但这些信号和“前景”仍刺激著商人涌入，争相在农村中“跑马圈地”。



2008年12月2日，中国内蒙古，多座燃煤发电厂在民居前释出浓烟。摄：Ryan Pyle/Corbis via Getty Images

饭桌上的掮客

2023年1月，在镇中心的粤菜酒楼里，从化B村的六名社长围坐在餐桌前，“空气”就像是这一顿饭的暗号，不断被提及。其中一名社长笑称，大家都想要“装一桶空气”——每个人都想在林地碳汇的交易中分一杯羹。

这场饭局的组织者叫钟洪兵，正是他把林业碳汇等于“卖空气”的概念教给了他们。今年53岁的钟洪兵是从化C村的村干部，2022年年中开始，他和一家碳资产公司合作，牵头在从化推广碳汇，试图拿下各村的碳汇开发权。

汇开发权。

钟洪兵自称并不曾从合作公司中收钱，甚至在自掏腰包来牵线，不过对方承诺成功开发后，将与他分成利润。实质上，他是这场碳汇开发权“圈地”活动中的掮客。

王文伟是从化北部另一个村的村书记。据他介绍，每当村中有潜在的开发专案时，总会有公司想来“圈地”，例如此前有过一波5G网路推广，各家公司都想垄断村中业务。因为农村内部关系复杂，如果这些公司无法说服村委会，他们便会找村民做掮客，也有村民为了赚钱主动自荐。

钟洪兵算得上是一个在农村关系网络中有分量的掮客，他曾在村委任职书记多年，现在退到村委普通职位，但仍被别人称为书记。他可以凭人脉关系，召集起不同村里的干部和社长开宣讲会，他更相信自己懂得村中推广的逻辑，那就是讲实际的利益。

记者取得了一段30多分钟的钟洪兵宣讲录音，大部分的时间里，他都在向村民讲解碳汇专案的收益计算和分成方式，至于开发流程和交易机制则鲜有提及。他更把碳汇减排量的计算方式，错误地解释为测量林地释放的氧气量。

钟洪兵还提供了一个资料，十万亩的林地一年可以有600万收益。他的计算方式是，一亩树林散发出来的氧气量在0.8吨至1.2吨不等，而交易平台的一般交易价格是每吨58元，约等于一亩地“产值”为60元。至于0.8吨至1.2吨的数值来源，他声称是国家指定的权威单位测量出来的，数值有波动是因为“每一种树散发出来的氧气量都不一样”。





2019年3月27日，中国武威市，当地居民在沙漠上为新种植的植物浇水。摄：Wang HE/Getty Images

当记者询问交易价格来源时，钟洪兵打开了一个名为“全国碳交易”的微信公众号，它每天下午都会发布当日的碳市场成交资料，这些交易资料构成了他对碳汇交易的理解。其实这是碳市场上的排放权交易资料，与碳汇交易并非同一概念，钟洪兵的交易收益估算方式更是没事实依据。

即便离开了宣讲环境，钟洪兵也无法解释清楚碳中和与碳汇的作用机制，只能模糊地重复著一些概念名词，并将这些名词和减排划等号。然而，他仍然自豪于自己的推广话术，“你说碳中和，别人都不知道你在说什么，卖空气就不同”。钟洪兵自认为，把林业碳汇和碳中和等概念，简化成卖出林地产生的空气量，是一种巧妙的宣传方式，因为村民天然能理解清新空气的价值。

更吊诡的是，不论是钟洪兵自己还是台下的听众，其实都并不关心碳汇的减排原理和市场现状。一名来听宣讲的社长告诉记者，在他看来，碳汇开发能否成功，只有一个影响因素，“上面的人（掌权者）是不是要推，只要推，这事就能成”。

钟洪兵的思维模式亦是如此——只要项目符合国家大趋势，便是有利可图的。相比起科学的测量方法和真实的市场行情，他更在意二十大报告里有否提及“碳中和”三个字。

“我是吃过亏的。”钟洪兵在几年前曾经在惠州投资工厂，但是因为环保手续不合规，还未投产就被政府拆掉了，此后，他领会到环保是发展的大方向。近期，他还承包了一片地，准备建光伏电站。

在宣讲会上，“国家”是钟洪兵反复提到的词，他不断强调碳汇项目是回应国家实现碳中和的目标，并且提供有优惠政策，其收益是“国家给我们红利”。这套话术逻辑其实来源于地方政府和宣传机构，它们在农村推广碳汇专案时，时常搭配著扶贫和让林农增收的说辞，更会开发出地方独有的交易模式。

宣讲会结束后，标配的活动是一场饭局，这也是村中办事的方式。饭局上，支持开发碳汇的社长反复说著，“有钱不赚就是傻”，有疑虑的则拐弯抹角地打探所谓“卖空气”的可行性。吃饱喝足后，钟洪兵见有两个社长还犹豫不决，便招呼他们到外面单独细谈，直到饭局结束离席时，社长们才从钟洪兵手中拿到开发合作协议的正式文件，即此前他们发表议论时，都不曾看过一眼文件。

过去的大半年时间里，钟洪兵在从化七八条村子里开过宣讲活动，不过最终能签下开发合作协定的村并不多。这一天晚上，钟洪兵对推广结果很满意，他盘算著可签下三万亩左右的林地，加上他之前签好的两万

亩，便能达到五万亩的“最低开发标准”。

钟洪兵直言，做掮客的动机就是钱。

他记得在2018年前后，第一次遇到有人来谈合作开发碳汇，但因为能签约的林地太少，便搁置了。自此之后，他对碳汇有了最初的印象，偶尔也会琢磨是否能做下去。直到2022年，他声称见过三家“朋友介绍”的碳资产管理公司。



2015年11月27日，中国北京，一对男孩在燃煤发电厂前使用智能手机。摄：Kevin Frayer/Getty Images

最终与其合作的碳资产公司承诺，碳汇专案成功交易后，他能分到1.5%的收益，如果按照他的计算方式，整个专案计划开发的五万亩林地能让他赚到4.5万元，但他更看重长期回报——每个周期可以交易一次，而且只要有成功案例，还在观望的村都会参与。他盘算著，碳汇开发只要符合政策方向，便是一宗能长期滚利的生意。

过去的大半年里，钟洪兵光是请客吃饭便花掉了一万八千元，不过他也只是把碳汇开发看作众多项投资的一种，同时也是经营关系的方式。“亏了就当跟大家吃饭，我也没有什么可以被（碳资产）公司骗的。”他

复杂的开发流程

农村的林地是否真的具有开发成碳汇专案，并且最终达成交易，实现一种如钟洪兵所描述的“生态换钱”路径？

首先明确的一点，林业碳汇的开发远比钟洪兵想像的复杂。长期从事碳汇专案分析工作的陈志斌介绍，在CCER框架的林业碳汇项目，可以分为三个步骤：

第一是撰写及提交专案报告，一般会请咨询公司或了解政策的协力厂商、开发公司来执行，报告会基于官方出台的方法学测算林地产生的减排量；第二是审定和核证，由国家认可的审定机构审定专案是否符合方法学条件，通过后，专案就可以录入到国家的资源库里，也即注册成功；第三是申请协力厂商机构认证，检查过去或接下来会产生的减排量，通过认证后，国家就可以签发这笔减排量。

这三个步骤的流程走完，一个林业碳汇专案的开发成本大约在30万元至50万元之间。

然而，最终的交易价格却不一定有预期的好。陈志斌分析，全国性的CCER机制处于完全停止的状态，诸如北京、福建等地有本土机制，但它们只能在本地市场交易，且目前地方市场的配额比较富余，对减排量的需求也没有那么大，那么价格自然不会太高。

广州碳排放权交易中心提供的每周碳价资料显示，5月在广州碳排放权交易中心以CCER方式交易的自愿减排量价格可以达到每吨74元；而北京市碳排放权电子交易平台的资料显示，5月里CCER方式交易的自愿减排量价格最低为每吨47元，最高可以达到每吨109元。

可是，多数农村林地并无法达到CCER开发的标准，在广东，农村林地的碳汇专案多以碳普惠方式开发，这是广东当地创设的一种减排量核准机制，而碳普惠专案的市场交易价格远低于CCER专案。在今年5月以来，广东碳排放权交易所只有一周发生过碳普惠方式的自愿减排量交易，其平均价格是每吨19.8元。记者翻查了过去五年内，多个广东农村地区以碳普惠方式交易的林业碳汇专案，其最终交易价格在每吨16.32元至36.00元不等，数额和钟洪兵预估的每吨60元相距甚远。

此外，林地面积是另一个重要的影响因素。

“理想的话一亩地一年一吨碳，根据方法学，看你可以开发多少年的碳汇量，加上开发成本，综合算下来，可能要几十亩上百亩地，才可能到一个赚钱的点。”陈志斌说。



从化的村庄。作者提供

在钟洪兵游走的从化村落里，每条村的林地面积都只有两三万亩，目前与他合作的碳资产管理公司表示，达到五万亩林地就能开发。钟洪兵也透露，他还见过另外两家碳资产管理公司，这两家公司都需要十万亩以上的林地，才能成立专案开发。

记者以村民身份联系了一家在中国有成功开发林业碳汇的公司，该公司的工作人员表示，林地面积对碳汇开发的前期投入影响不大，硬性成本不会因为地少而降低，但林地面积直接影响收益。因而通常需要有十万亩以上的林地，才具有开发价值——否则最终交易额太少，利润微薄。

他更透露，中国现实情况中，以村集体为主体的专案基本上很难做成，这类专案往往需要政府牵头，网上看到的一些村集体开发林业碳汇的新闻，其实大多是地方试点的特例，对普遍意义的CCER项目没有参考价值。

以保护生态换取“伙食费”

从化的农村里，碳汇仍然是一个陌生的名词，但是如果问及“卖空气”，村民们大多有所耳闻。

“好像小孩子玩泥沙一样，很搞笑。”李丽娇说道。她是A村的村民，从社长群发的通知中得知了“卖空气”的事情，她觉得把本地流通的空气装运到外地是不可能的。

然而，掇客钟洪兵所在的C村的村干部，则有截然相反的态度，他反问说：“太阳都可以发电，为什么空气不能卖钱？”他更一本正经地提出，可以用一个大气球来装空气，然后整个气球称重量。

卖空气像是村中的趣闻轶事，李丽娇记得消息刚传出时，有的村民第一反应是，企业抽光了村里的空气，那么村民怎么活。

尽管不相信卖空气的真实性，李丽娇却相信“换钱”的真实。她揣测，在政府部门有一笔环保的钱花不出去，所以设立出一个“卖空气”的名目来花钱。另一名村民也提出相似的观点，他把“卖空气”理解为“套”政府的钱，即以满一项环保指标来赚补贴。



2017年6月2日，中国河北，一名居民骑著拖拉机。摄：Kevin Frayer/Getty Images

这种推测缘于他们的生活经验。村民们对空气卖钱将信将疑，但是对“生态换钱”却毫不陌生，它不仅出现在“绿水青山是金山银山”的政府宣传中，更是每年进到村民账上的生态补偿金。

在上世纪90年代，中国森林管理系统逐步建立起公益林的管理方式，根据1995年印发的《林业经济体制改革总体纲要》，公益林以满足国土保安和改善生态环境的公益事业需要为主，一般只进行抚育和更新性质的采伐，列入社会公益事业。现行的《广州市生态公益林条例》明令禁止擅自采伐、损害树木、采脂、采砂土、开垦等行为。简单来说，当一片林地被划归为公益林后，它基本上丧失了营利的可能。

随之建成的，则是生态补偿制度，广东省作为这一机制的试点地，在1999年便开始从财政拨款，给予林农补偿金，A村村民记得，这笔补偿金从最初大约每亩地五元，慢慢地涨到了现在80多甚至100多元。而A村地处从化北部的山区，村民的聚居地被山林环绕，林地占了全村面积的88%，其中有超过2.7万亩的林地被划定为生态公益林。

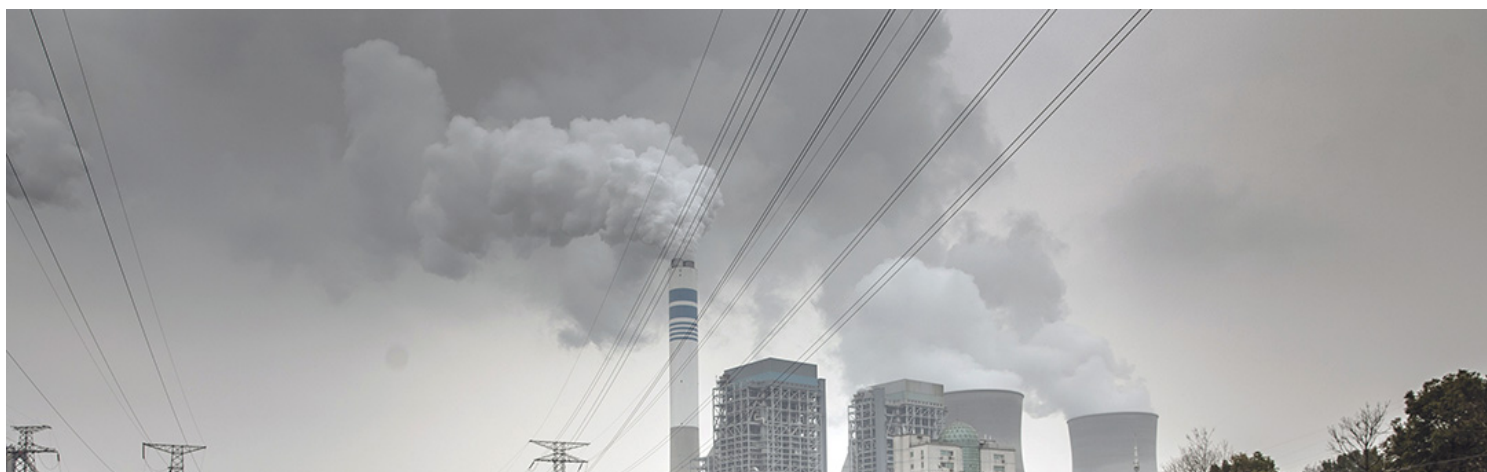
66岁的A村村民杨志强把生态补偿金叫作“伙食费”，在人生的前40多年，他都过著靠山吃山的传统生活——孩提时在山林中刮下松脂来点灯；成年后在集体林场砍树干活；在山上种药材卖钱。

“我们就是靠山吃山，现在不让吃山了，那么政府就给“伙食费”。”杨志强每年能拿到1800元的生态补偿金。

根据杨志强回忆，在70年代，村中有集体林场，包括他在内，很多村民被组织到上山砍树，他们把松树砍成两米长的木材，再把木材放到河里，它会顺著河水漂流到十多公里外的山脚，木材都由国家统一收购，收入也是归集体所有。集体经济时期结束后，村民也会上山砍柴卖，有住在周边村落的人或者饭店老板，会来到这边山多的村中买柴。

从山上砍下的大木头，沿著河水，漂流到山下，是不少村民的共同回忆。随著公益林管理机制的铺开，这一场景消失于上世纪90年代末期。

取而代之的，则是以保护生态换取“伙食费”的新时期。





2019年1月16日，一名男子在燃煤发电厂前种植蔬菜。摄：Qilai Shen/Bloomberg via Getty Images

40多岁的A村护林员陈茂东的谋生方式，便是跟著这一变化走的。他介绍，在90年代，农村的收入来源不外乎养猪牛、耕地和砍树。村中的林地曾经有很多林场，他最初有六七年时间，是当司机拉货，把木头运到工厂做家具；后来，多数的林地都严禁砍伐，他转而为装修工程拉沙石，这样也干了快十年；近几年，周边已经很少新的建筑工程，他把大货车换成皮卡，接零碎的送货单，两年前为了更稳定的收入，他便当上了护林员。

在陈茂东的理解里，从卖木材到保育的转变，最关键的因素就是钱。他说，当补偿金只有每亩十几元的时候，大家为了生计，还是会上山砍树，后面随著补偿金上涨，加上政府管理更严，大概在十年前，砍伐行为才完全停止。

“水源林不能动，一动的話，政府就不给补贴。”现在谈及到上山砍树，陈茂东的第一反应就是补贴。

现行的广州市公益林补偿机制分为三个级别，每一亩地每年的补偿金额分别是85元、106元和159元，并且以平均每年1.2%增长幅度计算，五年调增一次。切换到村民和村干部的视角里，则是村中的公益林以三个级别“标价”。

保育山林可以换取金钱的经验，也直接影響著村中干部和社长对林业碳汇的理解。

“（开发碳汇）想就肯定想啦，如果它（碳资产公司）有实力办到就最好，对村民是只有收益没损害，为什么不好阿？”A村的村干部谭家明认为，对于村集体来说，用生态林来开发碳汇是一项“零成本”的事，林地养护和经营的部分本身就由林业局承担，林地本身一直在山上，无需额外投入就能多一份收益。

D村的社长郭强也认为，林地本身是零成本的，甚至直言即便发生火灾，烧了一些树，也只是收益变少。

而生态林，以及水源保育的规定所带来的开发限制，也促使他们对碳汇开发更有兴趣。不是每一个人都对生态补偿满意，一名支持开发碳汇的社长抱怨说，以前村民还能上山砍树，再拿去做家具赚钱，林地保育之后，收入的渠道更少了，“农村很惨，现在如果不去打工，没什么收入来源。政府管理得太严格，养猪搭个棚就说违建。生态林都不能开发，生态补贴一家人就几千元，根本不够。”

谭家明也觉得，在政府严格的管理下，村中八成的林地都是“动不了”的资源，并没有太多开发空间。他正在尝试做生态旅游，在社交媒体发推广文，但是即便紧邻广州市区，进村还需要走一段30分钟的山路，全是陡坡和急弯，山区地势使得其交通十分不便。



2017年2月7日，中国六盘水市，村民站在燃煤发电厂前。摄：Kevin Frayer/Getty Images

目前A村的青壮年大多在外打工，或是在市区定居，常住人口大约只有300人，不到户籍人口的三分之一，人口外流自然是因为村里缺乏营生途径。这一情况在周边的村子中也十分普遍。

不过，钟洪兵的碳汇开发推广却没能吸引得到A村的村干部和社长们。

一名社长表示，空气不像房子，它看不见摸不著，没有一个固定的面积，他无法估计林地的“空气量”，更难以推算收益，最后很可能是白忙一场。在社长们看来，这场合作的前提是有明确价格，而且在签订合同

时，碳资产公司就应该支付一笔费用，他们无法接受集体的资源被零成本地“圈起”。

面对碳汇这个“新角色”，A村的人们似乎更倾向于保持距离，并且满足于原有的生态补偿机制。不过，林地保育和补偿的机制，也已经改变了村民和林地关系。

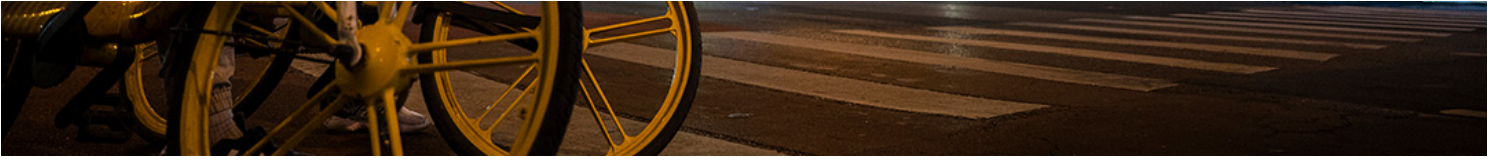
杨志强拒绝用好或不好来评价这种改变，他只会肯定一点——如果政府停发“伙食费”，那么村民就会重复过去砍柴、种药材的生活。即使是现在，村民仍然保留著烧柴做饭的习惯，他们会上山捡被林业工作人员处理的树木，家家户户门口都堆著柴。

然而，这种关系其实仅存于老一辈人的生活中。不少村民已经在从化市区买了房，包括杨志强的儿子，在杨志强眼中，那是一种出门便是大型购物商场的都市生活，也是他所不乐意过的生活——钢筋水泥建筑都很难看，他只想每天看著“好靚”的树。

上山的路口就在杨志强房子的侧面，每天中午饭后，他便独自上山散步，走到傍晚才回家，没有固定的路线，走在山上时，他什么都不会想，只是看著树的样子和变化。这片林地自他出生以来，便是差不多的模样，他不认为需要特别的保护，当然也不会刻意破坏。

“顺其自然就是最好。”他指著房子旁边一棵倒在院子里的树发出了感叹。这棵树在几年前被大风吹断，只剩下50公分左右的树桩，断掉的树干已经枯死，他也没有清理它，他相信剩下的树桩会自己长回来。“不用理的，好神奇。”





2022年11月20日，一对情侣望向被被雾霾笼罩的高楼大厦。摄：Kevin Frayer/Getty Images

(文中除陈志斌外，均为化名。)