本文引用: 王启元, 任宏丽, 宋欣阳, 段逸山. 清代中药材对外贸易简析: 以大黄为例[J]. 湖南中医药大学学报, 2025, 45(1): 135-139.

清代中药材对外贸易简析——以大黄为例

王启元,任宏丽*,宋欣阳,段逸山 上海中医药大学,上海 201203

[摘要] 近代以来,中药材作为我国对外贸易格局中的重要产品,在经济互动和文化交流中发挥了重要作用。考察中药材对外贸易对于从更为宽广的视角了解中医药发展史具有重要意义。本文以大黄为例,通过查阅上海图书馆藏的《中国旧海关史料》等相关史实资料,运用文献研究方法,探讨清代中药材对外贸易的大致过程和主要原因。大黄在清代中药材对外贸易体系中占据重要位置,这主要得益于巨大的国际市场需求空间、大黄的功效、日渐成熟的贸易体制和传教士的推动。通过研究,以期更深入地认识中药材在跨文化交流中的作用和价值,为当前及未来我国中药材对外贸易、中医药文化的传承发展和道地药材资源保护等提供借鉴和参考。

[关键词]清代;中药材;对外贸易;大黄;传教士

[中图分类号]R282

[文献标志码]A

[文章编号]doi:10.3969/j.issn.1674-070X.2025.01.021

On foreign trade of raw Chinese medicines in the Qing Dynasty: Taking Dahuang (Rhei Radix Et Rhizoma) as an example

WANG Qiyuan, REN Hongli, SONG Xinyang, DUAN Yishan Shanghai University of Traditional Chinese Medicine, Shanghai 201203, China

(Abstract) Since modern times, raw Chinese medicines have played a significant role in economic interactions and cultural exchanges as important products in China's foreign trade landscape. Examining the foreign trade of raw Chinese medicines is crucial for understanding the development history of Chinese medicine from a broader perspective. Taking Dahuang (Rhei Radix Et Rhizoma) as an example, this paper explores the general process and main reasons for the foreign trade of raw Chinese medicines in the Qing Dynasty through the literature review method, by consulting relevant historical materials such as *Chinese Maritime Customs Historical Materials* housed in Shanghai library. Dahuang (Rhei Radix Et Rhizoma) held an important position in the foreign trade system of raw Chinese medicines in the Qing Dynasty, mainly benefiting from the huge international market demand, the efficacy of Dahuang (Rhei Radix Et Rhizoma), the increasingly mature trade system, and the promotion by missionaries. Through research, this paper aims to gain a deeper understanding of the role and value of raw Chinese medicines in cross—cultural exchanges. It also provides reference and guidance for the current and future foreign trade of raw Chinese medicines, the inheritance and development of Chinese medicine culture, and the conservation of authentic medicinal resources.

[Keywords] Qing Dynasty; raw Chinese medicines; foreign trade; Dahuang (Rhei Radix Et Rhizoma); missionaries

清代是我国中药材对外贸易历史上的一个重要时期,特别是在药材质量的保障和出口规模上成就显著。清初,朝廷通过设立太医院参与全国医药法律的制定,民间药材的自我管控则主要依托于药商行会。与明代相比,清代药商行会的数量大幅增加,且得到官方大力支持,其作用主要在于标定药材价格和把关药材质量。这种官府和民间对药材的双重管控有效保障了药材的质量,为清代药材大量对外创造了有利条件。

从贸易对象上看,清代中药材的出口地遍及东亚、南亚和西欧地区。到 18 世纪,西欧诸国商船来华数量逐渐增加,中药材也属于各国采购清单中的重要采购品类。人参、大黄、当归等备受青睐。《东印度公司对华贸易编年史》中详细记录了各国商船来华贸易情况,通过整理发现,英国、法国、荷兰、瑞典、丹麦等主要西欧国家普遍采购大黄,这一现象尤其值得关注。

尽管学界对清代中药材对外贸易的整体情况进行了广泛梳理,但对以单个中药材为例的系统仍显不足。本文以清代大黄中药材对外贸易为考察对象,分析其主要过程、作用及原因等,在此基础上,探讨清代大黄贸易对我国当前及未来中药材产业发展和国际化的启示,为中医药国际化提供参考。

1 清代大黄的重点产区和贸易口岸

1.1 四川省、甘肃省产出优质大黄

清代,大黄作为重要中药材,其主产区集中于甘肃省、青海省和四川省。文献记录显示,甘肃的大黄以山地生长、药效显著而著称,《明一统志》曾记载"凉州大黄"质量上乘[1]。清代,四川大黄逐渐以品质优势崭露头角,正如《植物名实图考》所述:"今以产四川者良"[2]。甘肃与四川的大黄不仅产量丰富,且在清代药材市场中形成道地产区的显著地位,为清代大黄的出口贸易奠定了坚实基础。

1.2 清代大黄主要贸易口岸

清代大黄贸易依托多个口岸城市,完成从内陆 到国际市场的流通。恰克图、广州和上海作为重要出 口口岸,其贸易特点和演变过程值得关注。

(1)恰克图:中俄《恰克图条约》的签订,使该地成为中俄边境的大黄贸易枢纽。从青海、甘肃运至恰克图的大黄,经布哈拉商人转运至俄罗斯[3]。统计数

据显示,1737年俄国从恰克图进口大黄超过 40 000 磅⁽⁴⁾,是此前每年进口总量的 7倍,反映了边境市场需求的快速增长。

- (2)广州:广州作为对外贸易口岸的历史较为悠久。康熙二十四年(1685年)朝廷正式下令开海贸易,广州成为通商口岸。据英国驻华领事商务报告统计,1844年广州口岸出口的大黄就达到了2 635担,贸易规模很大^[5]。然而,到了19世纪70年代,广州口岸的大黄贸易迅速走向衰落。据粤海关报告显示,1872年广州出口大黄1 072担,到了1875年仅有221担^[6]。
- (3)上海:根据《中国旧海关史料》数据显示: 1859年,上海出口大黄总计 1 744担^[7]。同年,广东只出口了 278担大黄^[7]。到了 19世纪 70年代,上海大黄的出口量已经稳定超过广东。1870年,上海出口大黄 3 122担,价值 155 580银两^[8];同年,广东出口大黄 1 217担,价值 80 339银两^[8]。可见,上海口岸在大黄出口贸易中的作用逐渐突出。从以上数据推断:上海出口的大黄因为更低的价格获得外商青睐,如 1870年上海每担大黄的均价约 50银两,低于广东的 66银两。外商从上海进购大量便宜的大黄,从而使上海大黄的出口量超过广东。

2 清代大黄的主要贸易伙伴和路线

2.1 俄国和恰克图

清朝前期大黄的主要贸易伙伴是俄国。俄国人进口大黄的目的更多是出于经济利益考虑。清朝前期,欧洲通往中国的海上贸易航线还没有打通,即使有少量的大黄从广州等沿海开放城市运出,也远远不能满足欧洲医疗市场的巨大需求。而俄国地跨欧亚又与中国交界,有着天然的陆上贸易路线。于是俄国人将从中国进口的大黄高价转售给欧洲各国,以此获得巨额利润。17世纪至18世纪初期,俄国的大黄贸易被官方垄断,政府一方面通过官方机构收购大黄,一方面禁止民间自由贸易大黄。1735年,俄国颁布了一项法令,对私下交易大黄的行为处以死刑则。

雍正时期《恰克图条约》签订之后,中俄大黄的贸易中心转移到边境城市恰克图。为确保大黄质量,俄国政府设置"恰克图大黄委员会",交由经验丰富的贸易商史威宁管理^[10]。1777年,当时在圣彼得堡贩卖到欧洲的大黄成本大概为30卢布,而售

价却达到 90 卢布左右^[10]。然而到了 18世纪末,由于两国关系恶化,清政府主动停止了恰克图贸易^[11]。此后,大黄的贸易重心逐渐转移到海上路线。

2.2 英国和东印度公司

18世纪大黄的海上贸易逐渐兴起,与之而来的是跨越重洋的贸易伙伴。起初,法国、荷兰、丹麦与瑞典等新兴的海上强国是来中国购买大黄的主要欧洲国家^[12]。

18世纪20年代之后,从中亚进入地中海的大黄贸易路线变得困难。由于准噶尔部与清朝的战争,亚洲的骆驼商队从蒙古、中国新疆进入西亚和地中海的道路被阻隔,几十年的动荡使得这条线路无法恢复。英国东印度公司的大黄海上贸易航线因此迎来重大契机。

18世纪下半叶,海上贸易逐渐取代陆路贸易,成为大黄的重要出口路线。特别是英国东印度公司在这一时期的崛起,标志着全球大黄贸易格局的重大转变。东印度公司不仅在广州进口大黄,而且通过其在伦敦的渠道将大黄转销欧洲市场,推动了大黄成为欧洲市场的热门商品。1768—1769年,东印度公司从广东进口了约60吨大黄,占当时欧洲市场大黄的主导地位,显示出英国在全球大黄贸易中的不可替代的作用。

进入 19 世纪,英国一直保持着大黄贸易的领先优势。以 1844 年为例,英国船从广州运出大黄 2 077 担,美国船从广州运出大黄 412 担,丹麦船从广州运出大黄 86 担^[5]。由此可见,英国进口的大黄已经远超其他国家。

3 传教士在大黄贸易中的积极作用

3.1 对大黄植物学性状的认识

西方来华传教士在大黄贸易兴起中承担了重要作用。他们通过信件、著作等将有关大黄的知识带回西方,使得西方社会能够认识和了解大黄的作用和价值。

根据美国学者福斯特的研究,波兰耶稣会士卜弥格在 17 世纪是最早正确描述大黄植物学性状的欧洲人^[13]。卜弥格不仅对野生大黄的植物性状做了详细介绍,还描述了采集大黄的方法。他的描述长期以来被西方用作大黄的标准介绍,经常被植物学和药物学著作引用^[14]。

3.2 对大黄炮制作用的重视

法国来华耶稣会士巴多明则正确认识了中药大黄的炮制作用。1723年,巴多明在寄回法国科学院的信中,不仅描述了正品大黄的形状,更重要的是强调了大黄加工后服用的效果,这与西方当时服用生大黄的习惯是截然不同的。巴多明记录道:"这样加工大黄效果颇佳,我曾目击过它的疗效。我们一位传教士因严重便秘而生命垂危,任何药物都不起作用。患者起初把所有药物都呕吐了出来,甚至用大黄制成的药丸或煎剂也一样。一位中国医生让他服用了用此方法加工过的双倍剂量的大黄煎剂,里面还加了点蜂蜜。患者丝毫未恶心呕吐,用药 10 小时后,患者解除了痛苦,也未出现绞痛。"[15]

3.3 对传统医药态度的割裂

至19世纪,此时西方经历了现代医学转型,一些来华传教士对传统医学持否定态度。例如,1838年,医学传教士郭雷枢在美国费城发表演讲时提到:"中医的医疗充满了儿戏般的迷信;即使是富人也无法得到外科手术的治疗,因为他们不懂得任何外科手术。"[16]尽管如此,绝大多数传教士持医药分离的态度,他们肯定中药的疗效。例如,英国来华传教士合信对中药颇有研究,他认为大黄、人参之类药物在临床治疗中相当有效[17]。

4 清代大黄出口的原因剖析

大黄大量出口西方的根本原因是大黄出色的临床药用价值。在17—19世纪的欧洲临床中,泻药的运用是十分普遍和重要的,大黄因其临床中良好的排便功效被欧洲的医生称赞。同时,在临床实践和化学实验中,中国产出的大黄最终被证明是疗效最佳的。这些因素导致了传教士和商船对大黄探索的热潮,也进一步刺激了大黄的贸易。

4.1 体液说在欧洲医学中的流行

欧洲人进口大黄首先是因为大黄突出的药用价值。清初时期的欧洲医学理论还是体液说占主导地位,强调用泻下的药物去除疾病,平衡身体的体液。古罗马医生迪奥斯科里德斯认为,大黄有消炎止痛、利胆通便、消肿抗菌的作用,他的著作在明清之际被广为翻译流行欧洲,促进了欧洲医生和大众对大黄的认识[18]。

赫尔曼·布尔哈夫是 18 世纪早期欧洲最著名、

最受欢迎的医生,他在临床实践中不拘泥于特定的 医学流派。布尔哈夫认为人体由纤维状固体和液体 组成,这些固体和液体共同构成了各种体液,疾病 来自固体和液体之间的不平衡。布尔哈夫是一位经 验丰富的大黄使用者,首先他将大黄视作清热药,将 大黄与菊苣糖浆一起服用以治疗炎症,并开出了一 种大黄丸,配以蒺藜、甘草糖浆、芒硝,用来治疗坏血 病^[19]。最后,大黄的通便特性被用来治疗痢疾。1738 年,他在给学生巴桑的信中提到,匈牙利军队中暴发 了一种难治的疾病,如果患者拒绝催吐,应连续3 个早晨服用通便剂,他推荐了最喜欢的大黄^[19]。

4.2 大黄作为温和安全的泻药

约翰·弗莱因德是一位医学机械论者,也是 18 世纪伦敦一位著名的医生。他认为最关键的治疗方 法是清除体内的有害液体,例如在一个病例中,弗 莱因德接收的患者已经发热 12 d,在连续 2 天服 用大剂量大黄后,患者发热的症状完全消失[20]。到 18世纪中期,传统的泻药观念仍然强大而广泛。苏 格兰医生乔治·马丁是传统泻药理论的捍卫者,当欧 洲医学似乎即将抛弃泻药能排出特定体液的观点 时,马丁犀利地指出,从盖伦和希波克拉底开始的古 人基本上是正确的,不同的泻药确实清除了特定的 体液。马丁认为他的结论是基于严密的观察和实验, 以及经典著作的权威性,他认为不同的泻药会以不 同的方式进行排泄,有的会增加唾液分泌,有的会增 加排尿,还有的会通过粪便排出体外;并且,泻药通 常会以某种特定的方式发挥作用,即使经常使用也 不会对其他分泌物产生太大影响[20]。

威廉·库伦是 18世纪最负盛名的临床医生之一,他是爱丁堡大学的教授,也是苏格兰国王的医生。他观察到,不同的药物产生的排泄作用存在差异,于是他提倡将泻药分为猛泻药和缓泻药。对于排便,他认为不同人的排便次数有很大差异,什么是自然的、最健康的,还没有定论[21]。在所有的泻药中,库伦最关注的是大黄。他发现几乎所有的常用药都有问题:番泻叶的味道和口感令人厌恶,而且需要大剂量服用;鹤顶红作为泻药具有较大的危险性;秋水仙碱同样过于猛烈。库伦认为,大黄的苦味使它比许多其他药剂更适合肠胃吸收,大黄与中性泻药效用互补,它和某些中性泻药合用的剂量比单用任何一种泻药都要小[22]。因此,到 18 世纪中叶,欧洲医生

对大黄的推崇不亚于任何药物,尽管对大黄在各种疾病中的用途,存在着相当大的分歧。不过,人们普遍认为,大黄的作用温和而有效,符合医生和患者的需要,他们决心用泻下药物,清除体内引发疾病的毒素。

4.3 中国大黄独具最佳的药用品质

在长期的临床实践中,欧洲医生发现来自中国 的大黄有着最佳的疗效,虽然形成这一观点历程是 漫长而曲折的。正如 16 世纪末 17 世纪初的英国草 药学家约翰·杰拉德所说:"最好的大黄是从中国运 来的新鲜、新生大黄……次之的来自巴巴里。最次 的则产自博斯普鲁斯和本都王国。"[22]彼得·帕拉斯 是一位孜孜不倦的博物学家,在英国短暂居住后, 于 1767 年定居俄罗斯,在那里度过了 43 年的时光。 这位伟大的博物学家与欧洲的同事保持着广泛的 通信联系。帕拉斯在俄罗斯进行广泛的考察之后于 1780年发表了一篇文章,系统地整理了他对大黄的 研究和想法,他认为最好的大黄是通过在恰克图交 易的布哈拉商人(土库曼斯坦商人)从中国的西藏 运来[23]。就如这些例子所展现的那样,早在鸦片战 争之前欧洲人就已经认识到最好的药用大黄来自 中国, 只是对具体的产地和分布情况还不十分清 晰,欧洲人已经迫切想要进入中国内地对活株中国 大黄进行考察。阿曼德·大卫作为一位拉撒路传教 士和博物学家,在1862年到达中国、蒙古探险,第 一次送回大量的活株大黄植物[24]。

此后,大批的博物学家涌入中国腹地,探寻大黄的产地,并将大黄的种子和活株植物带回欧洲,园艺学家们则致力于在欧洲培育出上好的大黄,然而这些努力都以失败告终,这些尝试再次证明了生长于独特地理环境下的中国大黄的优越性。于是西方社会开始想方设法从遥远的东方国度采购大黄。

5 讨论与启示

5.1 加强医药之间的联系,推动中医药文化走出去

清代大黄的对外贸易历史展现了中医药文化在 国际市场中的传播途径。尤其是在"一带一路"倡议 下,中国可以通过强化与沿线国家的医疗合作,推动 中医药的交流与普及。例如,在东南亚和中东地区, 传统医学仍有较为深厚的根基,在这些地区推广中 医药文化,将对中医药走向世界起到积极作用。中 医药的传播不仅仅是药材的贸易,更是文化和理念的交流,能够促进国际间的合作与理解。

5.2 深入中药制剂研发,增加中药外贸收入

清代大黄作为药材使用,在欧洲获得广泛使用,说明大黄不仅在国内被广泛运用于临床治疗和中药配方中,其在医药领域的出色药用功能走出国门,同样被国际所接受认可。跨越几百年的时间,大黄的医学价值得到了不断验证和肯定。但是,清代大黄的对外出口以简单的未加工原材料直接出口为主,大黄的出口单价非常便宜,以至于俄国可以大量低价购入再高价转卖欧洲赚取巨额利润。对于现代医学的发展来说,可以加强对传统药材的深度加工,制成药用效果更好的片饮制剂等高价值中药产品,充分发掘其药用价值,增加中药产业的外贸收入。

5.3 牢固中药品牌意识,提高产品国际竞争力

清代大黄的贸易历史反映了品牌保护和知识产权意识的缺失。在当前中医药国际战略背景下,我国中医药产业应注重对产品的品牌化建设和知识产权的保护,特别是在国外市场。通过专利保护、商标注册等手段,保护中药的独特性和创新性,防止低价出口和仿制品的出现。与此同时,应加大对中药品牌的国际推广,利用现代传媒手段打造具有国际影响力的中药品牌,提升其市场竞争力。

参考文献

- [1] 李贤等修纂. 明一统志[M]. 明顺天五年内府刻本, 1461: 7647.
- [2] 吴其濬. 植物名实图考[M]. 北京: 商务印书馆, 1957: 591.
- [3] 卢明辉, 刘衍坤. 旅蒙商: 17 世纪至 20 世纪中原与蒙古地区的 贸易关系[M]. 北京: 中国商业出版社, 1995: 2010.
- [4] FOUST C M. Rhubarb: The wondrous drug [M]. Princeton: Prince ton University Press, 2014: 61.
- [5] British Parliamentary Papers: China[M]. Shannon: Irish University Press, 1971, 40: 323, 329, 331.
- [6] 茅家琦, 黄胜强, 马振犊. 中国旧海关史料: 1859—1948: 第六 册[M]. 北京: 京华出版社, 2001: 404.

- [7] 茅家琦, 黄胜强, 马振犊. 中国旧海关史料: 1859—1948: 第一册[M]. 北京: 京华出版社, 2001: 23, 37.
- [8] 茅家琦, 黄胜强, 马振犊. 中国旧海关史料: 1859—1948: 第四册[M]. 北京: 京华出版社, 2001: 320, 336.
- [9] Мишакова Оксана Эдуардовна "《Дипломатическая》 роль Кяхты в развитии экономических отнош ений России и Китая в X № в" Гуманитарный вектор[J]. Серия: Педагогика, психология, 2011, 3: 19–25.
- [10] 王士铭. 19世纪穆氏家族与俄罗斯商人在恰克图交易大黄情况[J]. 内蒙古师范大学学报(哲学社会科学版), 2013, 42(4): 80-90.
- [11] 松浦章. 清代海外贸易史研究: 下[M]. 李小林, 译. 天津: 天津 人民出版社, 2016: 413.
- [12] 姚贤镐. 中国近代对外贸易史资料: 1840—1895: 第一册[M]. 北京: 中华书局, 1962: 258.
- [13] 林日杖. 论明清时期来华传教士对大黄的认识: 关于明清来华西人中药观的断面思考[J]. 海交史研究, 2013(1): 92-110.
- [14] 卡伊丹斯基. 中国的使臣: 卜弥格[M]. 张振辉, 译. 郑州: 大象 出版社, 2001: 318.
- [15] 杜赫德. 耶稣会士中国书简集: 中国回忆录: Ⅱ[M] 朱 静, 耿 升, 译. 郑州: 大象出版社, 2005: 308-309.
- [16] 吴义雄. 在宗教与世俗之间: 基督教新教传教士在华南沿海的早期活动研究[M]. 广州: 广东教育出版社, 2000: 297.
- [17] 王尊旺,李 颖. 医疗慈善与明清福建社会[M]. 天津: 天津古籍出版社, 2010.
- [18] 何 娟. 中医药西传研究[D]. 济南: 山东中医药大学, 2018.
- [19] BOERHAAVE H. Boerhaave's aphorisms: Concerning the knowledge and cure of diseases [M]. Trans, by J. Delacoste. London: B. Cowse and W. Innys, 1715: 231-235, 375.
- [20] FLOYER J. The physician's pulse-watch[M]. London: Sam. Smith and Benj. Walford, 1707: 36-39, 109.
- [21] CULLEN W. A Treatise of the materia medica[J]. Edinburgh: Charles Elliot, 1789, 2: 493, 529–532.
- [22] FOTHERGILL A. On the culture and management of rhubarb in tartary[J]. Letters and papers on agriculture, 1792, 4(2): 183.
- [23] PAULUS A. The seven books of paulus aegineta[M]. Trans, by Francis Adams. London: The sydenham society, 1844.
- [24] BRESTSCHNEIDER E. History of european botanical discoveries in China[M]. London: Sampson Low, Marston and Co., 1898: 837.

(本文编辑 许 盈)