

**Dự án Quản lý bền vững nguồn tài nguyên thiên  
nhiên miền Trung Việt Nam**



**Báo cáo tóm tắt  
Ngành hàng nấm ở tỉnh Quảng Bình**

**thực hiện và trình bày:**



**Đồng Hới tháng 5/2008**



## Mục lục

I. Một số điểm khái quát về ngành hàng nấm ở Việt Nam.....	2
II. Tình hình sản xuất và tiêu thụ nấm hiện nay ở tỉnh Quảng Bình .....	2
1. Một số loài nấm sản xuất tại Quảng Bình .....	2
2. Phân tích sơ bộ về Chuỗi giá trị nấm.....	3
III. Dự án ATLT hỗ trợ 8 năm cho ngành hàng nấm (từ năm 1999 đến năm 2002)5	
1. Sự hỗ trợ của Dự án ATLT .....	5
2. Đánh giá tác động sự hỗ trợ của Dự án .....	6
IV. Đề xuất, kiến nghị đối với việc hỗ trợ mang lại hiệu quả nhanh cho việc xúc tiến Chuỗi giá trị nấm .....	7



Nấm được trồng ở hơn 100 quốc gia và việc sản xuất nấm hàng năm tăng 7%. Sản xuất nấm hàng năm trên thế giới đã vượt mốc 5 triệu tấn (theo Tổ chức Nông Lương thế giới FAO-2006) và dự kiến đạt khoảng 7 triệu tấn trong 10 năm tiếp theo. Các nước sản xuất nấm hàng đầu thế giới bao gồm Trung Quốc, Hoa Kỳ, Hà Lan, Pháp, Ba Lan, Tây Ban Nha và Canada. Từ năm 2003, việc sản xuất nấm của Việt Nam đang ngày càng gia tăng đáng kể và Việt Nam trở thành nước xuất khẩu nấm Rơm đứng thứ ba trên thế giới.

## I. Một số điểm khái quát về ngành hàng nấm ở Việt Nam

Kể từ năm 1990, ở Việt Nam sản xuất nấm được xem là ngành mang lại hiệu quả kinh tế cao thu hút sự tham gia của nhiều bà con nông dân. Các loài nấm chính được sản xuất tại các trang trại nấm ở miền Nam là nấm Sò và nấm rơm, còn ở miền Bắc bao gồm các loài nấm như nấm hương, nấm tai mèo, nấm Linh chi (*Ganoderma lucidum*) - một loài nấm được dùng làm thuốc và nấm Hương (*Lentinus edodes*). Trong những năm qua, sản xuất nấm hàng năm đạt 150.000 tấn nấm tươi. Các vùng sản xuất nấm chính ở Việt Nam là Nam Định, Ninh Bình, Thái Bình, Hưng Yên và Hà Nam (vùng đồng bằng sông Hồng có số lượng lớn nấm Hương), Đồng Tháp, Tây Ninh và Sóc Trăng có quy mô lớn về sản xuất nấm Rơm. Vùng sản xuất nấm Tai Mèo chính là Long Khánh, tỉnh Đồng Nai.

Khoảng 60% số lượng nấm được bán cho thị trường trong nước chủ yếu là sản phẩm nấm tươi, 40% còn lại được xuất khẩu sang thị trường nước ngoài với giá trị hàng năm đạt 40 triệu USD. Các sản phẩm nấm xuất khẩu chủ yếu được đóng hộp và xuất khẩu bằng đường biển sang thị trường các nước Hoa Kỳ, Nhật Bản và Ý.

Định hướng và chiến lược của Việt Nam đối với ngành hàng nấm đến năm 2010 là tận dụng 10% rơm rạ từ việc sản xuất lúa, mùn cưa từ chế biến gỗ và các bã mía (khoảng 4 triệu tấn nguyên liệu thô) để sản xuất nấm với chỉ tiêu đạt 1 triệu tấn nấm tươi (trong đó 50% cho tiêu thụ trong nước và 50% cho xuất khẩu).

## II. Tình hình sản xuất và tiêu thụ nấm hiện nay ở tỉnh Quảng Bình

### 1. Một số loài nấm sản xuất tại Quảng Bình

- Hiện nay, trong số 10 loài nấm được sản xuất rộng rãi ở các tỉnh khác thì chỉ có 4 loài được những người sản xuất nấm ở Quảng Bình trồng rộng rãi. Đó là nấm Rơm, nấm Sò, nấm Tai Mèo và nấm Linh chi.
- Nấm Rơm và nấm Sò chủ yếu được người tiêu dùng trong tỉnh dùng ở dạng tươi. Trong khi đó, nấm Tai Mèo thì được sử dụng ở dạng khô. Nấm Linh chi – là loài nấm thuốc được dùng ở dạng bào quản và có thể được chế biến bằng cách sấy khô rồi nghiền thành bột.
- Các nhà sản xuất nấm ở Quảng Bình đã thực hiện có hiệu quả việc sản xuất nấm Rơm và nấm Sò là nhờ có điều kiện tự nhiên thuận lợi và nguồn nguyên liệu đầu vào sẵn có của địa phương phục vụ cho việc sản xuất hai loại nấm này. Nấm Linh chi có giá trị kinh tế cao nhất, được bán với giá 600.000 đồng/kg nấm khô, so với nấm rơm tươi có giá 40.000 đồng còn nấm Sò là 12.000 đồng. Tuy nhiên, việc sản xuất loại nấm thuốc này trên địa bàn chỉ dừng lại ở mức độ khá khiêm tốn vì nguy cơ thua lỗ cao và đòi hỏi kỹ thuật sản xuất cao.



- Người tiêu dùng trong tỉnh đang quen dần với nấm Sò và nấm Rơm. Nấm Rơm được dùng như một loại thực phẩm tươi giàu dinh dưỡng. Mặc dù chi phí sản xuất và giá bán của loài nấm này cao hơn so với các loại rau khác nhưng nó vẫn được những người có mức sống khá ở trung tâm các huyện và thành phố Đồng Hới sử dụng. Tuy nhiên, theo quan sát thì trong một vài năm qua, giá cả của loại nấm này có xu hướng tăng lên. Điều đó cho thấy nhu cầu về loại nấm này đang gia tăng. Sản xuất nấm Sò cần nhiều nguyên liệu thô và mang lại kết quả đầu ra tương đối lớn. Chi phí sản xuất và giá bán của nấm Sò thấp hơn so với nấm Rơm. Người tiêu dùng tại địa phương xem nấm Sò là một loại rau tươi. Nhu cầu về loại nấm này cũng đang gia tăng.
- Thời tiết và khí hậu ở Quảng Bình ảnh hưởng đến mùa vụ sản xuất nấm. Nấm Rơm thường được trồng vào mùa hè còn nấm Sò thì được trồng vào tháng 8 và vào mùa đông.

## 2. Phân tích sơ bộ về Chuỗi giá trị nấm

### 2.1 – Người sản xuất nấm

- Ở Quảng Bình, có khoảng 200-220 hộ gia đình trồng nấm. Trong đó, Lệ Thủy có số hộ trồng nấm cao nhất chiếm 50% tổng số hộ trồng nấm trên toàn tỉnh. Vùng trồng nấm lớn thứ hai là các huyện Bố Trạch, Quảng Ninh và thành phố Đồng Hới. Tiếp theo là huyện Tuyên Hoá và Minh Hoá với số hộ sản xuất nấm ít hơn. Tuy nhiên, sản xuất nấm đang mang lại nguồn thu nhập ngày càng cao cho các hộ gia đình, thu hút nhiều sự tham gia của người dân.
- Trong hai năm qua, từ năm 2006 đến 2007, ước tính sản lượng nấm tươi được sản xuất vào khoảng 120-140 tấn trong đó nấm Sò và nấm Rơm chiếm tỷ lệ cao nhất, đạt 80% tổng sản lượng nấm sản xuất.
- Chỉ có một số ít hộ gia đình (khoảng 10-15 hộ) chế biến nấm thành dạng bảo quản.

### 2.2 - Nguồn cung ứng giống và các nguyên liệu đầu vào khác

- Hiện nay, có hai đơn vị cung ứng giống nấm, một là Trung tâm xúc tiến Việc làm thuộc Đoàn Thanh niên tỉnh và đơn vị thứ hai là Trung tâm Chuyển giao KHKT thuộc Sở KH-CN. Theo ước tính, hai đơn vị này cung cấp khoảng 45% giống nấm cho toàn tỉnh. Cả hai đơn vị cung ứng giống này đều tiếp nhận kỹ thuật nhân giống từ Trung tâm Công nghệ Sinh học Thực vật (Viện Di truyền Nông nghiệp Hà Nội). Trung tâm Xúc tiến việc làm được Dự án An toàn Lương thực (ATLT) (tổ chức GTZ) tài trợ năm 2001, còn Trung tâm chuyển giao KHKT được hỗ trợ bởi chương trình của Bộ KH-CN năm 2002.
- Ngoài các đơn vị cung ứng giống trong tỉnh, các đơn vị sản xuất nấm trên địa bàn tỉnh còn lấy nguồn giống từ các tỉnh Quảng Trị, Huế và Thái Bình. Các đơn vị cung cấp giống trong tỉnh phải chia sẻ thị trường cung ứng giống với các đơn vị cung ứng ngoài tỉnh vì một số lý do sau đây. Thứ nhất, một số người sản xuất nấm ở huyện Lệ Thủy nhận thấy thuận tiện hơn khi vận chuyển nấm từ Quảng Trị đến địa điểm sản xuất của họ. Thứ hai, một số người sản xuất tham gia các lớp tập huấn ở các tỉnh khác. Sau đó, những người này lại tiếp tục mua các giống nấm ở các tỉnh mà họ tham gia tập huấn. Thứ ba, tại một số thời



điểm hai đơn vị cung ứng giống của tỉnh không cung cấp đủ số lượng giống đảm bảo chất lượng do sự phối hợp thực hiện còn yếu và công tác chuẩn bị chưa tốt. .

- Sản xuất nấm Rơm và nấm Sò đòi hỏi số lượng lớn rơm rạ từ ruộng lúa với chi phí thấp nhưng để có được nguồn rơm rạ quanh năm, đặc biệt là vào mùa mưa là một vấn đề khó khăn cho những người sản xuất nấm rơm.
- Việc sản xuất nấm Linh chi và nấm Tai Mèo phụ thuộc vào mùn cưa từ việc chế biến gỗ. Vì nhà nước cấm khai thác gỗ từ rừng tự nhiên nên các hộ gia đình sẽ gặp khó khăn trong việc có đủ mùn cưa để trồng nấm. Đồng thời, không phải tất cả các hộ gia đình đều có được nguồn nguyên liệu cho sản xuất nấm. Tuy nhiên, người ta cho rằng Quảng Bình có điều kiện thuận lợi hơn các tỉnh khác về nguyên liệu trồng nấm và sản xuất nấm làm thuốc.

### 2.3 - Các đơn vị, tổ chức tài trợ nghề trồng nấm

Từ trước đến nay, có rất nhiều các cơ quan, tổ chức hỗ trợ ngành hàng nấm, bao gồm Dự án An toàn Lương thực (ATLT thuộc tổ chức GTZ), **dự án Xúc tiến ngành Phi Nông Nghiệp** (NAPA-SNV), Sở KH-CN, Trung tâm KN-KL, Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, dự án Giảm nghèo miền Trung (ADB). Dự án ATLT là người tiên phong trong việc tìm kiếm và chuyển giao tiến bộ kỹ thuật trồng nấm và nhân giống nấm ở tỉnh Quảng Bình kể từ năm 2000.

Sau đó, năm 2002, Sở KH-CN cũng đã hỗ trợ trồng nấm thông qua việc xây dựng nhà máy sản xuất giống nấm mà đến nay vẫn đang hoạt động. Dự án NAPA phối hợp với Hội Phụ nữ tỉnh đã tổ chức một số khoá tập huấn kỹ thuật trồng nấm nhưng chỉ tập trung vào các vùng đồng bằng của tỉnh Quảng Bình (Huyện Lệ Thủy và Quảng Ninh). Ngoài ra, dự án NAPA cũng hỗ trợ đầu vào đáng kể cho việc sản xuất nấm bao gồm cả sản xuất nấm làm thuốc. Bên cạnh các đối tượng hỗ trợ chính, Hội Nông dân, Trung tâm KN-KL và Trung tâm xúc tiến việc làm đã liên tục hỗ trợ mở rộng ngành sản xuất nấm trên địa bàn tỉnh Quảng Bình. .

### 2.4 - Đối tượng tiêu thụ

- Đối tượng tiêu thụ nấm Rơm và nấm Sò tươi: những người tiêu thụ nấm có thể chia làm hai nhóm theo mức thu nhập. Những gia đình giàu có thường mua nấm rơm, loại nấm được xem như là một thực phẩm sạch, an toàn và giàu chất dinh dưỡng. Trong khi đó, những người có thu nhập thấp hơn thường mua nấm Sò để dùng. Khách hàng thường mua với số lượng lớn (khoảng 10-15kg) vào những dịp quan trọng của gia đình chẳng hạn như đám cưới, đám giỗ.
- Ngoài các hộ gia đình, những khách hàng thường xuyên mua nấm tươi chính là những khách sạn, nhà hàng phục vụ các món ăn đặc sản. Nấm được chế biến thành nhiều món ăn ngon và cũng có thể chế biến kết hợp với các loại thực phẩm khác như cá, tôm, thịt lợn, thịt gà.
- Hiện nay xu hướng tiêu thụ nấm Linh chi- một loại nấm thuốc có thể chữa được nhiều bệnh và có thể được nghiền thành bột – đang tăng nhanh. Nấm Linh chi có thể được trộn với mật ong hoặc rượu để tạo thành một loại thực phẩm giàu chất dinh dưỡng, tốt cho việc phục hồi và tăng cường sức khoẻ.



## 2.5 – Tư thương và mạng lưới kênh thu mua

- Đa số các loại nấm được bán ở dạng tươi tại các kênh bán lẻ, trong đó tư thương đóng vai trò quan trọng. Các tư thương thường có những gian hàng nhỏ ở các chợ lớn, họ không cần phải đến các trang trại nấm để mua sản phẩm. Thay vào đó, người sản xuất nấm sẽ mang nấm ra chợ bán cho tư thương. Tư thương phải chịu rủi ro khi không thể bán hết số lượng nấm trong ngày nhưng rủi ro này không xảy ra một cách thường xuyên. Trong trường hợp không bán hết nấm, số nấm còn lại sẽ bị thối nếu để lại đến ngày hôm sau. Để giảm khả năng rủi ro không bán hết các loại nấm tươi, các tư thương lớn thường tạo dựng mối quan hệ chặt chẽ với các khách sạn, nhà hàng và các đầu bếp để bán hết số nấm này.
- Một kênh thu mua khác đó là tư thương thu mua nấm từ người sản xuất và đem bán cho các nhà hàng, khách sạn với hình thức thanh toán trả chậm.
- Đối với kênh thu mua thứ ba, một số tư thương mua nấm từ Huế và bán lại cho các đại lý bán lẻ ở các chợ của tỉnh Quảng Bình hoặc bán lại cho các nhà hàng có yêu cầu.
- Nhu cầu đối với nấm tươi ở Quảng Bình ước đạt khoảng 200 tấn mỗi năm. Điều đó cho thấy nhu cầu nấm vượt quá khả năng cung cấp của tỉnh nhưng đồng thời cũng cho thấy cơ hội tăng thu nhập cho những người sản xuất nấm quy mô nhỏ.
- Một khối lượng nhỏ nấm được chế biến thành dạng khô chẳng hạn như nấm Tai Mèo. Nấm Linh chi thường được bảo quản bằng cách ngâm vào rượu hoặc nghiền thành bột và bán cho các hiệu thuốc Đông y ở các tỉnh khác.

## III. Dự án ATLT hỗ trợ 8 năm cho ngành hàng nấm (từ năm 1999 đến năm 2002)

### 1. Sự hỗ trợ của Dự án ATLT

- Trong khuôn khổ Hợp phần tăng thu nhập, dự án ATLT hướng tới mục đích tạo cơ hội tăng thu nhập thêm cho các nhóm mục tiêu của Dự án. Chiến lược của Dự án là đa dạng hoá các hoạt động tăng thu nhập ở hai huyện miền núi Tuyên Hoá và Minh Hoá. Sau khi tiến hành đánh giá nhu cầu, Dự án ATLT đã tổ chức 3 khoá tập huấn về trồng và chế biến nấm cho khoảng 60 người dân địa phương tại hai khu vực của hai huyện (vùng cao và vùng thấp). Mục đích của Dự án là tập huấn cho người dân ở vùng cao sản xuất nấm Tai Mèo, nấm Hương thông qua việc tăng cường tận dụng gỗ sắn có từ rừng của họ. Đối với người dân ở vùng thấp, Dự án ATLT đã hỗ trợ tập huấn kỹ thuật trồng nấm Sò và nấm Rơm nhằm giúp học viên tận dụng nguồn rơm rạ trên đồng ruộng của họ.
- Bên cạnh việc tổ chức các khoá tập huấn, Dự án ATLT còn tổ chức các đợt tham quan, tư vấn kỹ thuật đến các mô hình trồng nấm. Tuy nhiên, trong số những nông dân được tập huấn thì chỉ có khoảng 7-10 người tiếp tục trồng nấm ở hai huyện. Họ sản xuất nấm Sò và một số lượng nhỏ nấm Rơm và nấm Tai Mèo. Một số hộ khác sản xuất nấm Linh chi. Từ đó, có thể thấy rất ít người có động lực để trồng nấm, và các mô hình trình diễn cũng không được nhân rộng.
- Nhận thấy được những khó khăn mà người sản xuất nấm trên địa bàn tỉnh Quảng Bình gặp phải trong việc mua giống nấm từ các tỉnh khác để trồng, Dự án ATLT đã hỗ trợ Trung tâm



Xúc tiến việc làm thực hiện nghiên cứu khả thi về việc xây dựng nhà máy nhân giống ở Quảng Bình. Sau đó, một cơ sở nhân giống nấm nhỏ đã được các bên liên quan hỗ trợ thành lập. Dự án ATLT phối hợp với Trung tâm công nghệ sinh học (Viện Di truyền Nông nghiệp Hà Nội) tiến hành các khoá tập huấn kỹ thuật về nhân giống nấm cho 3 cán bộ của Trung tâm xúc tiến việc làm. Đồng thời, Dự án ATLT cũng hỗ trợ một số máy móc và trang thiết bị cần thiết cho nhà máy. Kể từ đó đến nay, 3 cán bộ của Trung tâm Xúc tiến việc làm đã và đang tích cực, chủ động phối hợp với Đoàn Thanh niên tỉnh và Sở LD-TB-XH tiến hành tập huấn kỹ thuật trồng nấm cho nông dân.

## **2. Đánh giá tác động sự hỗ trợ của Dự án**

Bên cạnh một số thành tựu mà Dự án ATLT đạt được trong quá trình hỗ trợ Trung tâm Xúc tiến việc làm, Dự án ATLT đã không thành công trong việc thuyết phục một số lượng lớn nông dân ở các huyện miền núi vùng sâu, vùng xa tiếp tục sản xuất nấm. Sự không thành công này do một số yếu tố sau đây:

- Điều kiện thời tiết, khí hậu và nông nghiệp ở các vùng miền núi không thích hợp cho cây nấm sinh trưởng, phát triển (thời tiết quá lạnh vào mùa đông và quá khô vào mùa hè).
- Các vùng này thiếu hoặc không có đủ nguyên liệu (ví dụ như rơm rạ)
- Việc tiếp cận thị trường để bán sản phẩm nấm (nấm hương và nấm Linh chi) không được đảm bảo và còn gặp nhiều khó khăn. Các loại nấm này chưa được tiêu thụ rộng rãi hoặc được xem là món hàng xa xỉ đối với người dân miền núi.
- Thiếu phương pháp tiếp cận có tính hệ thống trong việc xúc tiến ngành hàng nấm ở vùng xa xôi của Dự án, thiếu quá trình phổ biến, tuyên truyền, chưa tạo ra môi trường đối thoại trao đổi trong kinh doanh. Các hoạt động hỗ trợ của Dự án ATLT được thực hiện không đồng đều, thiếu sự quan tâm và tham gia của chính quyền địa phương cũng như các cơ quan, tổ chức liên quan (ví dụ như khuyến nông, các tổ chức quần chúng)
- Còn tồn tại những thiếu sót hoặc chưa nhận thức được tầm quan trọng của việc đánh giá nhu cầu và lựa chọn học viên, đặc biệt là sự chưa phù hợp trong quá trình xác định đối tượng chính của ngành hàng
- Thiếu sự tư vấn kỹ thuật thường xuyên cho những người mới tham gia sản xuất nấm, thay vào đó là tổ chức hai, ba chuyến tham quan tư vấn kéo dài một vài ngày của chuyên gia.



#### IV. Đề xuất, kiến nghị đối với việc hỗ trợ mang lại hiệu quả nhanh cho việc xúc tiến Chuỗi giá trị nấm

Ngành hàng nấm đang phát triển mạnh hơn trên địa bàn tỉnh Quảng Bình so với 8 năm trước đây. Ngành nấm có cơ hội khá tốt để đáp ứng nhu cầu trong tỉnh và hiện cũng có khá nhiều mô hình trồng nấm hiệu quả ở các trang trại hộ gia đình ở tất cả các huyện của Quảng Bình. Tuy nhiên, việc phát triển của ngành hàng nấm vẫn ở mức độ khiêm tốn so với tiềm năng của nó cũng như so với các tỉnh khác (chẳng hạn như tỉnh Thừa Thiên Huế).

Một số đề xuất về hướng hỗ trợ để đạt được kết quả khả thi và hiệu quả như sau:

- Trong cuộc hội thảo nên hỗ trợ vận động các đối tượng có liên quan đến các giai đoạn khác nhau của ngành hàng nấm để trao đổi, thảo luận những cơ hội, thách thức của ngành hàng nấm. Áp dụng phương pháp tiếp cận dựa theo nhu cầu để sử dụng những kiến thức và kinh nghiệm của các đối tượng liên quan. Xác định sự thiếu hụt những thông tin chủ chốt (nếu có).
- Xác định nhu cầu thành lập hiệp hội những người sản xuất nấm và các đối tượng chủ đạo (một số người sản xuất nấm hoặc người sản xuất giống nấm). Hỗ trợ “hiệp hội những người sản xuất nấm trong tương lai” xây dựng chiến lược phát triển và kế hoạch hoạt động cho ngành hàng nấm ở Quảng Bình.
- Trong khuôn khổ Nhóm Xúc tiến chuỗi giá trị, cùng với các cơ quan, dự án khác hỗ trợ các hoạt động phối hợp và xúc tiến giữa các đối tượng liên quan của “hiệp hội trong tương lai”
- Theo quan điểm của tư vấn, các hoạt động này có thể như sau:
  - ✓ Tiến hành thực hiện nhanh một đợt nghiên cứu thị trường về yếu tố định tính của việc tiêu thụ nấm (sở thích, các hình thức tiêu thụ), xác định nhu cầu của các đối tượng khác nhau (các hộ gia đình khá giả, các đơn vị tổ chức sự kiện, các đơn vị cung cấp thực phẩm, các khách sạn, nhà hàng, v.v...)
  - ✓ Xây dựng điều kiện hỗ trợ tiếp thị (hỗ trợ xúc tiến các kênh phân phối cụ thể đối với tất cả các thị phần trên đây, quảng cáo về sản phẩm, xây dựng mối liên kết với ngành công nghiệp du lịch đang phát triển ở tỉnh Quảng Bình (ví dụ như các khách sạn, nhà hàng...), tiến hành thực hiện sắp xếp chuỗi cung ứng.
  - ✓ Phát triển các sản phẩm để nâng cao chất lượng hoặc áp dụng các kỹ thuật bảo quản nhằm nâng cao lợi thế cạnh tranh của các sản phẩm địa phương so với các sản phẩm của Huế (chiến lược thay thế thu mua nấm từ khả năng của tỉnh Quảng Bình).
  - ✓ Hỗ trợ tập huấn kỹ thuật và cung cấp nguyên liệu đầu vào để nhân rộng mô hình trồng nấm Linh chi (là loại nấm có giá trị kinh tế cao nhất) ở các huyện của tỉnh Quảng Bình mà có tiềm năng lớn về điều kiện sản xuất thuận lợi và dễ tiếp cận thị trường.

