

NGƯ DÂN VÀ “ĐẦU NẬU” Ở VEN BIỂN MIỀN TRUNG¹

PGS.TS. Bùi Xuân Đính

ThS. Lê Ngọc Huynh

Viện Dân tộc học

Tóm tắt: Bài viết đề cập đến một trong những phương cách của ngư dân ở các tỉnh ven biển từ Đà Nẵng đến Khánh Hòa trong giải quyết nguồn tài chính để đóng mới, mua hoặc sửa chữa tàu, mua sắm ngư lưới cụ và các nguyên vật liệu cùng các đồ dùng thiết yếu cho mỗi chuyến ra khơi là vay vốn của “đầu nậu”. Bài viết chỉ rõ cơ sở ra đời, tồn tại, thành phần, các phương thức hoạt động của “đầu nậu” (đóng thuyền cho ngư dân, cho ngư dân vay vốn, ứng trước các nguyên vật liệu và đồ dùng thiết yếu rồi thu mua lại sản phẩm đánh bắt của ngư dân sau mỗi chuyến đi biển). Kết quả cho thấy bên cạnh một số mặt tích cực, hoạt động cho vay vốn của “đầu nậu” thực chất là việc cho vay lãi dưới dạng “ẩn”, làm cho một bộ phận lớn ngư dân phụ thuộc nặng nề vào đầu nậu, khó có thể thoát khỏi tình trạng nghèo, để lại nhiều hệ lụy về kinh tế - xã hội cho người dân và địa phương.

Từ khóa: Ngư dân, “đầu nậu”, tín dụng phi chính thức, ven biển miền Trung.

Đặt vấn đề

Một trong những vấn đề nổi cộm trong đánh bắt hải sản của ngư dân nước ta nói chung, ngư dân các tỉnh miền Trung nói riêng từ trước đến nay là vốn, tức nguồn lực tài chính để đóng mới hay nâng cấp hoặc mua lại tàu (thuyền), sắm mới hoặc nâng cấp ngư lưới cụ, mua nguyên - vật liệu và nhiên liệu cùng các nhu yếu phẩm khác cho mỗi chuyến ra khơi. Đối với những người đã làm chủ một con tàu gắn với bộ ngư lưới cụ, vẫn cần phải có một nguồn tài chính để sửa chữa

tàu, thay thế trang thiết bị và phục vụ mỗi chuyến ra khơi đánh bắt.

Để có được nguồn tài chính đó, ngư dân đã giải quyết bằng nhiều cách khác nhau, trong đó có thiết lập quan hệ với các đầu nậu. Vấn đề này đã được một số tác giả như Nguyễn Duy Thiệu (2002), Trần Hồng Liên (2004), Phan Thị Yến Tuyết (2014), Nguyễn Văn Ngọc (2014)... đề cập đến. Tuy nhiên, các tác giả mới đưa ra được một số thông tin về hiện trạng của đầu nậu ở một vài địa phương, mà chưa làm rõ được các khía cạnh căn bản của vấn đề, như cơ sở hình thành, thành phần, các phương thức làm ăn cùng tác động của đầu nậu đối với hoạt động đánh bắt hải sản và đời sống ngư dân. Bài viết này mong muốn góp phần làm sáng tỏ các khía cạnh trên.

¹ Bài viết là một phần kết quả của Đề tài cấp Bộ: “Một số vấn đề về đời sống xã hội và văn hóa của cộng đồng ngư dân ven biển từ Đà Nẵng đến Khánh Hòa từ góc nhìn Dân tộc học”, do PGS.TS. Bùi Xuân Đính và TS. Nguyễn Thị Thanh Bình làm Chủ nhiệm, thực hiện năm 2015-2016.

1. Cơ sở ra đời, tồn tại, thành phần và hoạt động của “đầu nậu”

Nguyễn Duy Thiệu trong chuyên khảo “Cộng đồng ngư dân ở Việt Nam” có lẽ là người đầu tiên đưa ra vài nét về ảnh hưởng của tầng lớp đầu nậu đối với ngư dân. Theo các thông tin này, đầu nậu là “lớp người chuyên cho chủ thuyền và ngư dân vay vốn. Họ làm cơ sở dịch vụ cho nghề cá, song với mục đích nắm độc quyền sản phẩm để bán lại. Họ kiếm lời trong nghề cá bằng cho vay nặng lãi, ép giá, gian lận trong cân đo, độc quyền trong phân phối và định đoạt giá mua bán trên các bến cá” (Nguyễn Duy Thiệu, 2002, tr. 385).

Ngoài đầu nậu, trong các cộng đồng ngư dân còn có các “chủ vựa”, là những người kinh doanh trên lĩnh vực lưu thông. Họ có phương tiện vận chuyển, bảo quản, có hệ thống cửa hàng bán cá trong và ngoài tỉnh; thường ứng trước tiền cho các chủ nậu, chủ thuyền và ngư dân để nắm độc quyền mua sản phẩm của họ với giá rẻ. Trong nhiều trường hợp, đầu nậu, chủ vựa đồng thời cũng là những chủ thuyền hoặc doanh nghiệp chế biến. Họ là những nhà sản xuất, kinh doanh tổng hợp, đầu tư vốn vào nhiều lĩnh vực. Điều này đã được các giả Nguyễn Duy Thiệu, 2002, tr. 385; Kenneth Ruddle, 2011, tr. 224-232; Phan Thị Yến Tuyết, 2014, tr. 164-167 đề cập đến trong các ấn phẩm của mình.

Từ nguồn tư liệu điều tra của Đề tài “*Một số vấn đề về đời sống xã hội và văn hóa của cộng đồng ngư dân ven biển từ Đà Nẵng đến Khánh Hòa từ góc nhìn Dân tộc học*” và qua các nguồn thông tin khác, chúng tôi được biết, đầu nậu là hiện tượng phổ biến ở tất cả các địa phương ven biển và hải đảo

từ Đà Nẵng đến Khánh Hòa; chủ vựa chỉ nổi lên ở các tỉnh Phú Yên, Khánh Hòa; trong khi đó, tại Quảng Ngãi và Quảng Nam, chủ vựa ít xuất hiện với tư cách là một thành phần kinh tế riêng, chỉ phối lớn đến đời sống ngư dân. Rất nhiều trường hợp, đầu nậu là người thu mua hải sản (chủ vựa). Vì vậy, ở đây chúng tôi chỉ trình bày về các đầu nậu.

Kết quả xử lý phiếu điều tra hộ gia đình của Đề tài “*Một số vấn đề về đời sống xã hội và văn hóa của cộng đồng ngư dân ven biển từ Đà Nẵng đến Khánh Hòa từ góc nhìn Dân tộc học*” cho thấy, có 144/196 người được hỏi (69,2%) phải vay của đầu nậu để sửa chữa tàu, mua nguyên vật liệu, đồ ăn thức uống, đồ dùng sinh hoạt cho mỗi chuyến ra khơi. Các thông tin này gần tương đồng với kết quả điều tra, phỏng vấn của tác giả Kenneth Ruddle khi nghiên cứu 403 hộ ngư dân ở năm tỉnh miền Trung. Trung bình 44% số người được hỏi có được nguồn vốn từ gia đình² (tỷ lệ này ở Quảng Bình là 22%, ở Đà Nẵng là 55%); 28% các chủ tàu kết hợp vay vốn gia đình và ngân hàng; 15% chủ tàu kết hợp vay vốn gia đình và đầu nậu; 6% chỉ vay vốn ngân hàng; 6% chỉ vay vốn đầu nậu. Ở khu vực Bắc và Trung Trung Bộ, các đầu nậu chủ yếu đầu tư cho vay để đóng thuyền (Ruddle, 2011, tr. 224-232).

Đầu nậu là người có nhiều vốn, trong đó tiền mặt là chủ đạo, dùng nguồn vốn này để cho ngư dân vay bằng các hình thức khác nhau rồi thu lại vốn, có thể thu bằng tiền, song chủ yếu bằng việc mua lại sản phẩm của ngư dân sau mỗi chuyến đi đánh bắt hải sản trở về.

² Gia đình ở đây là bố mẹ, anh em ruột, anh em họ hàng hai bên.

Đầu nậu cũng thường là những người thu mua hải sản (trực tiếp thu mua hay làm đại lý), một số làm nghề cho vay lãi chuyển sang (ban đầu thu lãi bằng tiền, khi chuyển sang làm đầu nậu thì thu lãi bằng mua lại hải sản của ngư dân); một số ít là ngư dân, sau một thời gian đánh bắt đã tích lũy được một số vốn nên không trực tiếp đi đánh bắt nữa mà chuyển sang nghề cho vay - làm đầu nậu.

Các hình thức kinh doanh của đầu nậu chủ yếu gồm:

i) Bỏ tiền sắm tàu thuyền cùng ngư lưới cụ cho ngư dân đi đánh bắt, còn ngư dân phải bán lại hải sản sau mỗi chuyến đi biển cho đầu nậu đến khi hoàn lại đủ vốn. Đây là các nậu lớn, mạnh về nguồn lực tài chính, có quan hệ xã hội rộng rãi, có “uy thế”. Họ cũng có thể kinh doanh bằng các hình thức của hai dạng nậu được trình bày bên dưới. Đầu nậu lớn có thể có nhiều khách hàng. Để cạnh tranh, các đầu nậu thường “hào phóng” với khách hàng (có quà nhân dịp lễ tết, hỏi thăm nhau khi ốm đau...). Chủ tàu thường chỉ có quan hệ với một đầu nậu, có thể thay đổi khi quan hệ tan vỡ; song có trường hợp, các chủ tàu có quan hệ hai - ba đời với đầu nậu.

ii) Cho ngư dân vay tiền để mua sắm ngư cụ, đầu tư các phí tổn để ra khơi, sau mỗi chuyến đánh bắt, ngư dân phải bán lại hải sản cho chủ nậu và trừ dần vào khoản nợ đã vay.

iii) Những nậu “nhỏ” hơn, đầu tư các loại nguyên liệu (xăng dầu, đá cây...) cho ngư dân đi đánh bắt rồi thu mua sản phẩm của họ. Theo ý kiến của một lãnh đạo Cục Thủy sản Quảng Ngãi, vài năm trở lại đây, do số tàu thuyền đánh bắt xa bờ tăng lên, nhu cầu về xăng dầu rất lớn nên các cửa

hàng xăng dầu mọc lên ngày càng nhiều, chủ yếu phục vụ cho tàu đánh bắt hải sản. Một số cửa hàng còn tổ chức mang dầu và các nhu yếu phẩm khác ra tận khu vực đánh cá để phục vụ khách hàng. Họ bán hàng ra và thu lại tiền dưới dạng “gối đầu”. Đây là “đầu nậu xăng dầu”.

Sự ra đời và tồn tại của đội ngũ đầu nậu có nhiều nguyên nhân như: ngư dân thiếu vốn để đóng tàu thuyền, mua ngư lưới cụ để đi đánh bắt, mua nguyên vật liệu, đồ dùng cho mỗi chuyến ra khơi, sửa chữa tàu thuyền khi bị hỏng nặng (do bị tai nạn, hỏng hóc, xuống cấp qua thời gian sử dụng...) với kinh phí khá lớn (mỗi con thuyền đánh bắt gần bờ cũng có giá ít nhất vài trăm triệu; tàu đánh bắt xa bờ có giá hàng tỷ đồng, lại thêm đầu máy, ngư lưới cụ vài trăm triệu đồng nữa). Số người có đủ vốn để mua sắm tàu thuyền riêng ở mỗi địa phương chỉ đếm trên đầu ngón tay, nên thường phải “hùn” với anh em, họ hàng, bạn bè; nếu không có người hùn thì buộc phải chấp nhận “thân phận” làm thuê. Với khát vọng được làm chủ con tàu, để chủ động trong đánh bắt, cũng là để khẳng định “vị thế” của mình, nhiều ngư dân đã tìm đến đầu nậu. Mặt khác, dù đã có tàu đi đánh bắt, vẫn phải có một lượng vốn lớn (để mua xăng dầu, đá cây, lương thực, thực phẩm, đồ dùng...) mới có thể ra khơi³. Trên thực tế, số lượng chủ tàu chủ động được nguồn vốn cho mỗi chuyến ra khơi cũng không nhiều.

³ Một tàu câu mực ra khơi thường phải chuẩn bị: 15 tấn dầu, 20 tấn nước ngọt (để nấu ăn, đun nước uống là chính), 3 - 4 tấn gạo; các loại thức ăn khô trị giá khoảng 110 triệu đồng; lợn gà ướp lạnh để ăn trong nửa tháng. Bình quân mức chi này mỗi lao động đi đánh bắt khoảng từ 15 - 16 triệu đồng nên phải có 35 lao động đi đánh bắt, chủ tàu mới có lãi.

Trong khi đó, việc vay vốn từ các ngân hàng rất khó khăn, do ngư dân không có tài sản thế chấp, hoặc nếu có tài sản thế chấp thì thủ tục vay rất phiền phức, từ khi làm hồ sơ đến khi nhận được tiền vay là một khoảng thời gian dài chờ đợi trong khi việc ra khơi đánh bắt không thể trì hoãn được; vả lại, số tiền của ngân hàng cho vay rất hạn chế (mức cao của Ngân hàng chính sách xã hội thường chỉ 50 triệu đồng). Trong khi đó, các đầu nậu cho vay (thậm chí đầu tư cho ngư dân) khoản tiền lớn, tới vài trăm triệu, thậm chí hàng tỷ đồng mà không cần thế chấp, thủ tục vay rất đơn giản, nhanh gọn (chỉ cần ký nhận số tiền đã vay mượn vào một cuốn sổ của chủ nậu là nhanh chóng được nhận tiền) và về hình thức không phải chịu “lãi suất”. Vì lẽ đó, các đầu nậu ra đời nhằm đáp ứng được những yêu cầu của ngư dân, từ việc cho vay tiền, ứng trước nguyên - nhiên - vật liệu... cao hơn nữa là mượn vốn đóng tàu và thu mua cá mỗi khi tàu cập bến. Đây là nguyên nhân căn bản, sâu xa nhất. Ở đây, mặt tích cực là *đầu nậu đã tháo gỡ giúp Nhà nước, giúp ngư dân về vốn để làm ăn*.

Vì những nguyên nhân trên, trong các nghề đánh bắt hải sản ở hai điểm nghiên cứu, câu mực khơi và lặn bắt hải sâm là hai nghề phụ thuộc vào đầu nậu nhiều nhất, vì giá trị của con tàu lớn (do tàu to, ngư lưới cụ hiện đại), số tiền đầu tư mua nguyên vật liệu cho mỗi chuyến đi đánh bắt rất lớn do đi dài ngày. Các nghề lưới vây, mực chụp và một số loại hình khác, sự phụ thuộc của ngư dân vào đầu nậu có phần ít hơn hoặc không có, do giá trị của con tàu thấp hơn, thời gian đi biển ngắn (từ 1 - 3 ngày), nên kinh phí đầu tư mua nguyên liệu không nhiều, ngư dân có thể tự trang trải được (do nhiều người hùn

vốn sắm chung tàu), hoặc chủ tàu (một người) có thể đi vay mượn những chỗ quen biết. Sau mỗi chuyến đánh bắt, ngư dân có thể chủ động trong việc bán sản phẩm, nơi nào có giá cao hơn thì họ bán; tuy nhiên hiện tượng ngư dân bị “làm giá” vẫn xảy ra do các đầu nậu đã thông đồng, kết nối với nhau.

Việc ngư dân được đầu nậu thu mua hải sản theo thỏa thuận sau khi được đầu tư vốn cũng có lợi cho chính ngư dân, vì trong điều kiện hệ thống hạ tầng nghề cá ở các địa phương còn lạc hậu, phần lớn ngư dân có trình độ học vấn thấp, việc mua bán hải sản qua hợp đồng trực tiếp với các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn và phiền phức. Bán hải sản cho các cơ sở chế biến, nhất là các nhà máy phải qua nhiều thủ tục, mất nhiều thì giờ (lượng hải sản nếu ít cũng phải mất một ngày, nếu nhiều phải xếp hàng chờ đợi, cân hàng xong lấy được phiếu thanh toán... thường phải mất nhiều ngày mới cầm được tiền). Trong khi đó, bán cho đầu nậu, thủ tục cân đong nhanh gọn, được nhận tiền ngay (mượn lăm chỉ 2 - 3 ngày, do đầu nậu không chỉ luôn có lượng tiền dự trữ lớn, mà cái chính là rất “thông thoáng” trong các thủ tục); ngư dân vừa có thời gian nghỉ ngơi, vừa có tiền để lo cho chuyến đi biển mới. Hơn nữa, sau khi đánh bắt trở về, tâm lý của phần đông ngư dân khi “lên bờ” là muốn bán được hải sản ngay, vì để lâu hải sản dễ bị hư hao, do khâu bảo quản yếu; trong khi đó, dịch vụ hậu cần nghề cá hiện nay chưa bảo đảm để cho họ có thể bán ngay để về với gia đình, vợ con, nghỉ ngơi lấy lại sức cho chuyến đi biển mới.

Tóm lại, đầu nậu ra đời và tồn tại từ yêu cầu khách quan của nghề đánh bắt hải sản. Giữa đầu nậu và ngư dân luôn có một

sự thỏa thuận - như một bản “hợp đồng” vô hình, nhưng tương đối bền chặt. Quan hệ giữa đầu nậu và ngư dân là quan hệ tương hỗ, dựa vào nhau để tồn tại: đầu nậu cho ngư dân vay mượn tiền đóng tàu, chi phí cho mỗi chuyến biển; đổi lại, ngư dân phải bán cá cho đầu nậu. Đầu nậu giúp ngư dân sống được với nghề, song chính ngư dân cũng củng cố cho sự tồn tại của đầu nậu. Đầu nậu làm ăn có hệ thống, có bài bản, biết cách làm và làm có hiệu quả; biết “lách” vào những khâu, những phần việc mà doanh nghiệp nhà nước không đủ sức làm và nếu có làm cũng không thể bằng họ bởi sự phức tạp của cơ chế.

2. Tác động hai mặt của đầu nậu

2.1. Những tác động tích cực

Với thủ tục đơn giản, gọn nhẹ, linh hoạt, đầu nậu đã giúp ngư dân có một lượng vốn cần thiết mà họ không dễ dàng có được để duy trì việc đánh bắt hải sản. Không chỉ cho ngư dân vay mượn tiền để đóng mới tàu thuyền (gắn với mua ngư lưới cụ), mỗi khi ngư dân ra khơi chẳng may không thu được hoặc thu được quá ít hải sản, thu không đủ chi hoặc gặp nạn, một số chủ “đầu nậu” còn chia sẻ với ngư dân bằng nhiều hình thức. Nếu ngư dân có tàu riêng, chỉ vay tiền (hoặc xăng dầu, lương thực...) thì đầu nậu cho nợ lại mà không tính lãi. Những ngư dân được đầu nậu đầu tư tàu và ngư lưới cụ (cùng nguồn tiền chi phí cho chuyến đánh bắt) chẳng may gặp nạn (đắm tàu, hỏng hóc nặng, hoặc nhẹ là thua lỗ), đầu nậu đầu tư tiếp (tàu, ngư lưới cụ, tài chính), khoan nợ, kéo dài thời gian vay (không tính lãi) đến khi ngư dân làm ăn ổn định. Sở dĩ đầu nậu “sẵn lòng” như vậy với ngư dân là vì khi gặp nạn, không chỉ ngư dân mà cả họ cũng “chịu

trận”. Với ngư dân, con tàu được xem là tài sản duy nhất, lớn nhất, nên nếu mất tàu nghĩa là họ đã mất đi nguồn sống trước mắt và lâu dài, nếu có đòi nợ, ngư dân cũng không biết xoay xở vào đâu. Để không bị mất vốn, đầu nậu buộc phải và “chỉ biết” tiếp tục đầu tư tạo cơ hội cho ngư dân được “làm lại từ đầu”. Một số đầu nậu còn tiếp tục cho chủ tàu mượn tiền để sửa chữa, mua ngư lưới cụ hoặc đóng mới, nâng cấp tàu để tiếp tục mưu sinh. Với những ngư dân được đầu nậu đầu tư tàu, nếu không đầu tư tiếp, ngư dân từ người làm chủ xuống thân phận người làm thuê, không biết bao giờ đầu nậu mới thu lại được nguồn vốn đầu tư đã mất; cho nên, tốt nhất là đầu nậu phải đầu tư tiếp để ngư dân đó làm ăn, có nguồn kiếm sống và trả nợ. *Chấp nhận chịu rủi ro theo mỗi chuyến đi biển của các chủ tàu, của ngư dân là điều mà không một ngân hàng hay công ty nào dám làm ngoài đầu nậu.* Đây cũng là lý do để đầu nậu có “đất sống”.

Nhờ vốn của đầu nậu kết hợp với có kinh nghiệm làm ăn, được họ hàng, bạn bè giúp sức, nhiều chuyến ra khơi gặp may mà nhiều chủ tàu làm ăn phát đạt, có của ăn của để, dần dần “thoát khỏi đầu nậu”, nhiều ngư dân từ thân phận làm thuê hay con nợ, đứng ra làm chủ tàu. Sự tồn tại của đội ngũ đầu nậu cũng có nhiều tiện ích cho các doanh nghiệp chế biến hải sản. Nhiều doanh nghiệp khó thu mua sản phẩm trực tiếp từ ngư dân vì hầu hết họ đều bán cho đầu nậu. Hơn nữa, các loại hải sản do đầu nậu thu mua đã được phân loại, chọn lọc kỹ, các cơ sở chế biến không mất nhiều thì giờ cho khâu này (đương nhiên, họ phải chịu theo giá của đầu nậu quy định). Hơn nữa, nguồn hàng thường

xuân được bảo đảm với số lượng lớn; trong khi đó, mua của ngư dân không dễ dàng, vì phần đông đã bán cho đầu nậu; nếu mua được, nguồn hàng cũng không ổn định, không tập trung, rất dễ “bể” hợp đồng sản xuất đã ký kết và doanh nghiệp phải đầu tư cho khâu phân loại sản phẩm trước khi đưa vào chế biến.

Với những tiện ích do đầu nậu đem lại như trên, có người đã ví, đầu nậu là người “đồng hành với ngư dân” trong đánh bắt hải sản. Có người nhận định đầu nậu là một kiểu làm kinh tế có hiệu quả trong cơ chế thị trường. Một số đầu nậu cũng khẳng định như vậy. *Đầu nậu hoàn toàn khác với “cho vay tài chính” hay “hỗ trợ tài chính”* ở một số thành phố lớn như Hà Nội, Hải Phòng (hiện nay đang lan về nông thôn) là một kiểu cho vay nặng lãi với giá cắt cổ, cách tính lãi gian lận để “xiết nợ” bằng “luật rừng” nếu người vay không trả được nợ khi đến hạn; trong khi đó, ở các vùng ven biển miền Trung, hầu như không có hiện tượng đầu nậu “xiết nợ” ngư dân. Tuy nhiên, vẫn có những ràng buộc bất lợi cho những ngư dân hoặc chủ tàu vay tiền của đầu nậu. Điều này được thể hiện rõ nét ở phần tiếp sau của bài viết này.

2.2. Những hệ quả hay hệ lụy của việc vay tiền từ đầu nậu

Thực tế điều tra cho thấy, đằng sau những tiện ích trên, sự tồn tại và phát triển của đội ngũ đầu nậu cũng đang đặt ra nhiều hệ lụy về kinh tế - xã hội. Trước hết, trên danh nghĩa, đầu nậu cho ngư dân vay vốn không tính lãi, song trên thực tế, ngư dân bị tính lãi chính từ việc họ phải bán cho đầu nậu sản phẩm của mình sau mỗi chuyến

đánh bắt mà khi vay tiền giữa hai bên đã thỏa thuận với nhau. Sở dĩ như vậy là vì, đầu nậu mua hải sản của ngư dân không thực hiện theo nguyên tắc thị trường bình thường. Hầu hết các chủ tàu cũng như ngư dân khi được hỏi đều cho rằng, giá thu mua do chủ “đầu nậu” định ra, thường thấp hơn thị trường ít nhất hai giá. Một chủ tàu cho chúng tôi con tính sơ bộ: một con tàu đánh bắt gần bờ một chuyến được bình quân 3.000kg, mỗi kilôgam bán cho đầu nậu thấp hơn thị trường hai giá, tính mức thấp nhất là 3.000 đồng, ngư dân bị thiệt 9 triệu đồng. Một năm bình quân có 10 chuyến và như vậy, chủ tàu “mất” vào túi đầu nậu 90 triệu. Những tàu của ngư dân xã Bình Minh đi câu mực ngoài quần đảo Trường Sa, mỗi chuyến đi kéo dài hơn 2 tháng, thường thu bình quân 40 tấn⁴ mực; nếu mỗi kilôgam bị mua rẻ hơn thị trường từ 2.000 - 3.000 đồng (con số thấp nhất), thì một chuyến đánh bắt, ngư dân “mất” từ 80 - 120 triệu đồng cho đầu nậu; một năm tàu đi đánh bắt ba chuyến, một đầu nậu đã thu lãi của con tàu này từ 240 - 360 triệu đồng. Điều đó cho thấy, đầu nậu nào càng đầu tư cho nhiều tàu thì số tiền lãi càng lớn.

Cá ngừ đại dương ở các tỉnh Phú Yên, Khánh Hòa cũng là sản phẩm bị đầu nậu, chủ vừa ép giá nặng nhất. Sự ép giá ở đây chủ yếu ở khâu “đánh loại” cá để xác định giá, thường do cảm tính của tư thương, chủ vừa. Giá cá ngừ tùy thuộc từng thời điểm, song thông thường, mỗi loại cá chênh nhau từ 30.000/1kg đồng trở lên. Chỉ cần đầu nậu

⁴ Tính bình quân, mỗi thợ câu mỗi ngày câu được 20kg mực (phơi khô), một chuyến đi 60 ngày được 1.200kg. Một tàu thường có 35 thợ câu, tính ra chuyến đánh bắt được khoảng 42 tấn mực.

hay chủ vừa “hô” một câu, giá cá của ngư dân bị hạ từ loại trên xuống loại thấp hơn, ngư dân bị thiệt hàng chục, thậm chí vài chục triệu đồng cho một tàu cá, hy vọng lãi của ngư dân cho một chuyến đánh bắt dễ chuyển thành lỗ, thậm chí lỗ nặng. Báo *Tin mới* (bản điện tử) ra ngày 21/7/2012 cho biết, vào một ngày tháng 7 năm này, khi đưa tàu cá cập cảng cá Hòn Rớ (thành phố Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa), một chủ tàu rất vui mừng khi có 32 con cá ngừ đại dương - thành quả sau gần một tháng đánh bắt - được đưa vào bờ và cân ngay tại bến cảng. Thế nhưng chưa kịp vui, ông lại buồn rầu khi nghe chủ vừa sau khi kiểm tra thịt cá bằng một thanh kim loại đã phán 6/32 con cá ngừ của ông thuộc loại hai vì “thịt hơi trắng”. Tính ra, sáu con cá với tổng trọng lượng gần 200kg bị “phán” loại hai, ông mất 9 triệu đồng. Người chủ tàu bức xúc nói với phóng viên báo “Thả một giàn câu cả ngàn lưỡi, có đêm kéo lên chẳng được con cá nào. Minh khổ cực, tốn kém mấy tuần lễ trên biển, vậy mà khi vào bờ người ta chỉ nhìn rồi phán là cá loại hai, loại ba, tụi tôi cũng phải ngậm bồ hòn làm ngọt”. Một ngư dân khác cho biết: “Chỉ cần trên 10 cặp ghe cập cảng là các đầu nậu, chủ vừa sẽ hạ giá của tụi tôi xuống ngay. Cả khu vực này có hàng ngàn tàu cá nhưng chỉ tập trung bán cho 6 - 7 đầu nậu và chủ vừa, không bán cho họ thì bán cho ai. Đã thế họ còn giữ tiền của chúng tôi hàng tháng trời mới trả, trong khi mọi chi phí cho chuyến đi đều phải trả ngay khi mua” (Báo *Tin tức 24h*, ngày 21/7/2012). Chính vì sự thao túng về giá cá ngừ của đầu nậu, chủ vừa, tư thương mà nhiều tàu bị thua lỗ, phá sản. Theo Tổng cục Thủy sản (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn), cả nước có hơn 2.000 tàu cá làm nghề câu cá ngừ ở ba

tỉnh Bình Định, Phú Yên và Khánh Hòa nhưng 30% trong số đó bị thua lỗ vào năm 2015, mà nguyên nhân chính là do bị tư thương ép giá (*Thời báo Today*, ngày 10/3/2016).

Nói chung, số tiền bị “thất thu” vào đầu nậu của một con tàu trong một năm tăng lên tỷ lệ thuận với lượng hải sản đánh bắt được mỗi chuyến, số chuyến đi đánh bắt trong một năm và giá trị của loại hải sản đánh bắt được. Ngư dân biết rõ điều này nhưng không còn lựa chọn nào khác, bởi các “đầu nậu” đã có sự liên kết với nhau để “làm giá”, ngư dân không thể đem cá đi bán nơi khác, buộc phải chấp nhận giá của đầu nậu đưa ra, xem đó như một thứ “luật”. Các cơ quan chức năng khó có thể phát hiện và nếu phát hiện ra cũng không thể can thiệp vào được. Những lúc tàu về bến nhiều, đầu nậu muốn mua bao nhiêu, giá như thế nào là quyền của họ, bởi sau nhiều ngày bám biển, ngư dân thường “mù mờ” thông tin về thị trường, giá cả và không có quyền mặc cả về giá cho sản phẩm của mình. Khi đó, ngư dân không thể không bán vì hải sản không thể để lâu,... Nhiều trường hợp, sau khi hải sản cân hết, chủ tàu còn phải trả thêm cho đầu nậu từ 1 - 3 triệu đồng, tùy thuộc vào số hải sản xuất ra. Sự thiệt thòi này vốn đã lớn khi đầu nậu làm ăn “đàng hoàng”, sẽ còn lớn hơn rất nhiều khi gặp đầu nậu cân gian. Như vậy, trên danh nghĩa, ngư dân vay của đầu nậu không phải trả lãi, song trên thực tế, lãi đã “ẩn” ở giá bán hải sản do đầu nậu định ra mà ngư dân buộc phải chấp thuận. Theo nhiều chủ tàu, giá thu mua hải sản thấp đồng nghĩa với ngư dân phải trả lãi suất ít nhất từ 4,5 - 5% một tháng. Nghiên cứu của Kenneth Ruddle cũng đưa ra con số 3%, thời gian vay tối đa 2 năm; ngoài ra các chủ

tàu phải bán cá cho đầu nậu với 10 - 15% giá thấp hơn giá thị trường và bán toàn bộ hay bao nhiêu cá do hai bên thoả thuận (Ruddle, 2011, tr. 224 - 232).

Một dạng tính lãi khác mà đầu nậu thường “huớng” ngư dân chấp thuận khi cho vay là đầu nậu được hưởng 2% giá trị hải sản bán được sau mỗi chuyến đánh bắt; nếu đầu nậu thu mua hải sản thì giá mua bằng hoặc thấp hơn giá thị trường một giá. Với cách tính này, nếu số hải sản càng nhiều thì số tiền mà ngư dân phải trả cho đầu nậu càng lớn; chưa tính phần bị thiệt mà mỗi kilôgam hải sản, đầu nậu thu mua thấp hơn giá thị trường.

Ngoài ra, còn một dạng đầu nậu khác là “đầu nậu xăng dầu”, phục vụ tận tình nhưng giá thì luôn cao hơn giá thị trường rất nhiều. Một phi dầu của Nhà nước thường có dung tích 250 lít, nhưng phi dầu của đầu nậu cung cấp cho ngư dân chỉ còn khoảng 230 - 235 lít; trong khi giá bán cao hơn giá thị trường từ 1.000 - 1.600 đồng/lít. Tàu có công suất từ 300 CV trở lên, mỗi chuyến ra khơi tốn ít nhất là 13.000 lít dầu và tùy vào thời gian bám biển. Với cách tính này, sự thiệt thòi hay lãi vay phải trả của ngư dân cũng rất lớn.

Việc ngư dân bị ép trong thu mua hải sản đồng nghĩa với việc các đầu nậu càng thu được nhiều lợi. Nói chung, đầu nậu nào càng “trường” vốn, đầu tư cho nhiều tàu vay thì lãi càng nhiều, càng lớn. Đa số các chủ tàu phải vay vốn của đầu nậu khi được hỏi về vấn đề này đều cho rằng, các đầu nậu bỏ vốn ra, ngồi trong nhà uống bia, mỗi năm cũng thu lãi về ít nhất 400 - 500 triệu đồng, nhiều là hàng tỷ đồng⁵.

Trong khi đó, ngư dân đội nắng gió, sóng biển, đối mặt với bao hiểm nguy giữa trùng khơi thì “chẳng được là bao”. Chính vì vậy, ngày càng có nhiều người “nhảy” ra làm đầu nậu, bởi “làm nậu một vốn bốn lời”. Tại thành phố Đà Nẵng, có khoảng trên dưới trăm người làm nghề “nậu” (Báo Đà Nẵng điện tử, ngày 21/4/2015). Xã Bình Châu (huyện Bình Sơn, tỉnh Quảng Ngãi) có 12 đầu nậu quan hệ kinh tế trực tiếp với ngư dân huyện đảo Lý Sơn. Đầu nậu đã lợi dụng “thế cùng”, thế bí của ngư dân để ràng buộc họ bằng thứ “luật” bề ngoài có vẻ rất thoáng, rất cởi mở, nhưng thực tế rất chặt chẽ và ngặt nghèo bằng sự liên kết, thông đồng giữa các đầu nậu với nhau. Với sự ràng buộc đó, một bộ phận đông ngư dân năm này qua năm khác rơi vào “vòng kim cô”: vay nợ - ra khơi đánh bắt - trả nợ - vay nợ; nên khó có thể thoát khỏi tình trạng nghèo.

Một số ngư dân khá giả ở huyện đảo Lý Sơn muốn đứng ra cạnh tranh với “đầu nậu” ở huyện Bình Sơn; song họ thấy không thể “đổi đầu” được. Dưới đây là ý kiến của một chủ tàu có nhiều kinh nghiệm đi biển ở xã An Hải, huyện Lý Sơn (tỉnh Quảng Ngãi): “Thấy đầu nậu chỉ ngồi nhà, dùng tiền cho vay thu lãi lớn, ngư dân, các chủ tàu bị ép giá, bị thua thiệt, anh em tui tui tức lắm, muốn liên kết lại, hùn tiền thành nguồn vốn cho bà con trong làng, trong xã vay, vừa để bà con thuận tiện mỗi lần ra khơi đánh

⁵ Đương nhiên, nguồn thu của đầu nậu từ cho vay cũng phụ thuộc vào khả năng đánh bắt của ngư dân sau mỗi chuyến đi biển và theo năm đánh bắt. Chuyến nào, năm nào thời tiết không thuận lợi, tàu gặp nạn, ngư dân thất thu, cũng đồng nghĩa đầu nậu bị “mất mùa”.

bắt, vừa có thêm chút thu nhập cho mình. Nhưng suy đi tính lại, mình không đủ sức cạnh tranh với họ, vì vốn còn mỏng, quan hệ xã hội chưa rộng, chưa thiết lập được mạng lưới làm ăn; trong khi đầu nậu rất trường vốn, có bề dày kinh nghiệm làm ăn và mạng lưới xã hội rộng khắp đã được thiết lập từ lâu. Họ chỉ cần “hy sinh” một năm thì mọi nỗ lực của những ngư dân làm ăn có tiếng, được coi là “có máu mặt” ở Lý Sơn sẽ “đổ xuống biển, cơ ngơi sẽ bị sập tức thì”.

Không cam tâm chịu sự lệ thuộc vào đầu nậu để rơi vào cảnh nghèo, với khát vọng vươn lên làm chủ một con tàu, làm chủ giá sản phẩm khai thác được, nhiều ngư dân đã huy động các nguồn vốn (vốn tích lũy, vốn của anh em họ hàng, vốn từ ngân hàng) để đóng tàu công suất lớn, vươn khơi đánh bắt. Tuy nhiên, trên thực tế, số người này rất ít. Nhiều người đóng được tàu riêng nhưng vẫn phải phụ thuộc vào “đầu nậu” về nguồn tài chính cho chi phí mỗi chuyến đánh bắt (về nguyên vật liệu, lương thực, đồ dùng), đặc biệt là việc tiêu thụ sản phẩm. Trong trường hợp này, chủ tàu cũng là người làm thuê cho “đầu nậu”, dù không phải làm thuê toàn bộ.

Kết luận

Đầu nậu là một cách thức làm ăn kinh tế đã hình thành từ lâu và được phát triển mạnh trong nền kinh tế thị trường. Đầu nậu có tác dụng nhất định trong việc hỗ trợ ngư dân vươn khơi đánh bắt hải sản, ổn định cuộc sống. Tuy nhiên, đầu nậu đã ràng buộc ngư dân bằng “luật cho vay - trả nợ” tưởng như lỏng lẻo, song lại rất chặt bằng sự liên kết giữa các đầu nậu với nhau, giữa đầu nậu với một số cơ sở chế biến và phần lớn ngư dân suốt đời chỉ là những người làm thuê cho họ, như cách nói của phần đông ngư

dân: “Đó là vòng kim cô: vay vốn - đánh bắt - bán hải sản - vay vốn mà ngư dân bị đầu nậu trói buộc”. Quan hệ đầu nậu - ngư dân là quan hệ kinh tế - xã hội có nhiều tác động tích cực, song cũng nảy sinh nhiều vấn đề đặt ra cho chính quyền các cấp, ngành khai thác hải sản cần quan tâm giải quyết.

Để khắc phục những hệ quả tiêu cực của đầu nậu, các địa phương nên tăng cường vận động thành lập thêm các tàu theo hình thức “hùn vốn” từ những người có quan hệ anh em, họ hàng, làng xóm và bạn bè - hình thức “chung tàu chung lưới” rất phổ biến ở các tỉnh Trung và Nam Trung Bộ hiện nay; nhân rộng các tàu đánh bắt có hiệu quả, kịp thời giải quyết những bất đồng nảy sinh ở các con tàu “hùn vốn”; tăng cường hoạt động của các tổ đoàn kết trên biển để giúp đỡ nhau chia sẻ được thông tin về ngư trường, tiêu thụ sản phẩm,... Mặt khác, cần vận động đội ngũ đầu nậu hỗ trợ ngư dân hơn nữa bằng các hình thức cho vay vốn, thu mua sản phẩm (gắn với giá thành hợp lý), chia sẻ hơn nữa với những khó khăn của ngư dân. Tuy nhiên, căn cốt về lâu dài Nhà nước còn có chiến lược, chính sách tổng thể cho ngành đánh bắt hải sản Việt Nam phù hợp với điều kiện từng địa phương và thông lệ quốc tế.

Tài liệu tham khảo

1. “Đầu nậu bắt chẹt ngư dân”, *Tin tức 24h*, bản điện tử, 21/7/2012, <http://www.24h.com.vn/thi-truong-tieu-dung/da-nau-bat-chet-ngu-dan-c52a470463.html>.
2. Trần Hồng Liên (2004), *Cộng đồng ngư dân Việt ở Nam Bộ*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội.
3. Ruddle, Kenneth (2011), *"Informal" Credit Systems in Fishing Communities: Issues and Examples from Vietnam (Hệ thống*

tín dụng “phi chính thức” ở các cộng đồng ngư dân: Vấn đề và ví dụ từ Việt Nam), Human Organization, Fall 2011, Vol. 70, No. 3, tr. 224-232.

4. Nguyễn Văn Ngọc (2014), *Các hình thức đánh bắt hải sản của ngư dân ở xã Bình Minh, huyện Thăng Bình, tỉnh Quảng Nam*, Luận văn thạc sĩ chuyên ngành Việt Nam học, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội.

5. Ngư dân lao đao vì tư thương ép giá cá ngừ”, *Thời báo.today*, bản điện tử, ngày 30/3/2016, <http://thoibao.today/paper/ngu-dan-lao-dao-vi-tu-thuong-ep-gia-ca-ngu-308813>.

6. Phan Thị Yên Tuyết (2014), *Đời sống xã hội - kinh tế - văn hóa của cư dân vùng biển Nam Bộ*, Nxb. Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.

7. Ngọc Phú, Kim Ngân (2015), “Đầu nậu là ai”, trên trang <http://www.baodanang.vn/channel/5404/201504/vi-sao-ngu-dan-chua-the-lam-giau-tu-bien-bai-2-dau-nau-la-ai-2409605/>, truy cập ngày 21/4/2015.

8. Nguyễn Duy Thiệu (2002), *Cộng đồng ngư dân ở Việt Nam*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội.



Nhóm tác giả trao đổi với ngư dân xã Bình Minh, huyện Thăng Bình, tỉnh Quảng Nam về “đầu nậu”

Ảnh: Tạ Thị Tâm, chụp năm 2015