

Ý NGHĨA CỦA “ĐI CHỢ”¹

Lee Joon Won

Đại học Quốc gia Osaka, Nhật Bản

1. Đặt vấn đề

Ở nhân học văn hóa, cường điệu thuộc tính văn hóa về hoạt động kinh tế của con người (Polanyi, K., 1959), và ở kinh tế học cường điệu con người hợp lý và con người theo đuổi lợi ích². Nhưng mà vì con người không phải chỉ theo đuổi lợi ích và không phải là thuộc tính văn hóa một cách hoàn toàn quyết định hoạt động kinh tế của con người nên cần xem xét đa dạng về hoạt động kinh tế của con người. Mặt khác, bờ biển Việt Nam dài 3.260km, Việt Nam có nhiều nguồn lợi thủy sản, theo các địa phương các phong tục tập quán và các hình thức khai thác các nguồn lợi thủy sản khác nhau. Nghiên cứu về các tín ngưỡng, tôn giáo chính, các phong tục tập quán và các hình thức khai thác các nguồn lợi thủy sản của cộng đồng ngư dân ở Việt Nam đã thực hiện (Ngo Duc Thinh(ed.), 2000; Nguyễn Duy Thiệu, 2002), nhưng mà thiếu nghiên cứu về trao đổi của cá. Nghiên cứu này phân tích các hình thức khai thác các nguồn lợi thủy sản và các phương thức bán cá ở phường Trường Sơn, Thị Xã Sầm Sơn. Mục đích của nghiên cứu này là sự phân tích quan hệ của con người hiện ra trong sản xuất giá trị và dòng giá trị. Nói một cách khác, nghiên cứu này một cách rõ ràng hoạt động kinh tế của con người là một bộ phận trong quan hệ con người, và trong hoạt động kinh tế của con người sự theo đuổi lợi ích và duy trì mối quan hệ con người giao thoa nhau.

Để thực hiện mục đích của nghiên cứu này, nêu lên những vấn đề như sau: Một là, các hình thức đánh cá như thế nào, và các ngư dân có ý nghĩa thế nào về thu hoạch của chính mình. Hai là, các phương thức bán cá giữa ngư dân và người mua bán cá như thế nào. Ba là, để theo đuổi lợi ích, các ngư dân và người mua bán cá dùng chiến lược nào trong các quá trình mua bán cá. Bốn là, chợ là không gian tiêu thụ cá có ý nghĩa như thế nào với ngư dân và người mua bán cá.

¹ Nghiên cứu này thực hiện theo như ngân quỹ [sự khích lệ nghiên cứu lưu học đoàn kỳ hải ngoại của sinh viên] của Đại học Quốc gia Osaka, Nhật Bản, và nhờ sự giúp đỡ của Viện Việt Nam học và KHPT, Đại học Quốc gia Hà Nội. Thời gian nghiên cứu này từ 13/10/2007 đến hiện nay.

² Ở mới cổ điển học con người kinh tế là con người hành động theo đuổi lợi ích của bản thân và tính hợp lý dụng cụ (Helgason & Palsson, 1997: 459), thị trường không liên quan đến quan hệ xã hội và chế độ xã hội, và không có yếu tố xã hội là quyền lực, chuẩn mực và network (Lie, 1997: 342).

Để kiểm thảo những vấn đề trên , luận án nay sẽ xem xét hoạt động kinh tế của ngư dân và người mua bán cá ở Phường Trường Sơn . Năm 2006 Thị xã Sầm Sơn có 5 đơn vị hành chính gồm 3 phường (Trung Sơn, Bắc Sơn, Trường Sơn) và 2 xã (Quảng Tiến, Quảng Cư), có hơn 60.000 người, gần 51% là nữ và 29.000 lao động. Hơn 60% lao động làm dịch vụ, du lịch và nghề cá. Hiện nay ở Thị xã Sầm Sơn có gần 800 tàu thuyền các loại, trong đó gần 30 % tổng số tàu có thể tham gia khai thác hải sản xa bờ , dài ngày. Trong đó gần 70 % tổng số tàu khai thác hải sản gần bờ, một ngày. Sản lượng đánh bắt hàng năm đạt trung bình 8.000 - 10.000 tấn, giá trị sản lượng ước đạt trên dưới 100 tỷ đồng, chiếm 20 % GDP của Thị xã Sầm Sơn . Hiện nay, phường Trường Sơn có 2.522 tổng số hộ, 11.850 số khẩu, 357 hộ thủy sản . Nghề cá ở phường Trường Sơn có gần 285 tàu thuyền, 750 người lao động . Năm 2006 tổng sản phẩm xã hội của phường Trường Sơn là 191 tỷ, trong đó thủy sản chiếm 10% GDP của phường Trường Sơn.

2. Sản xuất giá trị

2.1) Phương thức khai thác hải sản

Nghề cá sản xuất giá trị bằng cách đánh bắt cá , thu thập chế biến hải sản và nuôi cá . Hiện nay, ngư dân ở phường Trường Sơn chỉ đánh bắt cá , không làm chế biến hải sản và nuôi cá ở biển . Khi đánh bắt cá ở biển thì điều kiện tự nhiên và điều kiện xã hội có ảnh hưởng to lớn . Điều kiện tự nhiên liên quan đến chủng loại cá , cao sóng và cương nhu gió . Theo điều kiện tự nhiên ngư dân lựa chọn các dụng cụ đánh bắt cá . Ở phường Trường Sơn theo mùa đánh bắt chủng loại cá như sau:

- Tháng 1 âm lịch: cá bơn, cá khoai, cá úp, cá hổ.
- Tháng 2 âm lịch: cá bơn to, mực, cá hổ, cá chích, cá nanh.
- Từ tháng 3 đến tháng 6 âm lịch: ghẹ, cá nanh, mực ống, cá đuối, tôm chài.
- Tháng 7 âm lịch: cá bạc má, cá nục.
- Tháng 8 âm lịch: cá khoai, cá úp.
- Từ tháng 9 đến tháng 12 âm lịch: cá bơn, cá khoai, cá úp mây, cá nanh, tôm, mực.
- Từ tháng 9 đến tháng 10 âm lịch: tôm he, tôm bột.
- Từ tháng 11 đến tháng 2 âm lịch: tôm vàng, tôm sắt, tôm bột.

Theo mùa đánh bắt, tùy theo chủng loại cá ngư dân chọn các dụng cụ đánh bắt khác nhau. Để đánh bắt cá ngư dân ở phường Trường Sơn sử dụng thuyền nan 20 năm rồi, sử dụng máy 15 năm rồi. Hiện nay nhiều ngư dân sử dụng thuyền nan có máy , có thể đánh bắt một mình. Năm 2007, giá thuyền nan từ 2,5 - 3 triệu, giá máy từ 2,5 - 3 triệu. Các ngư dân ở phường Trường Sơn sử dụng lưới tôm bột , lưới tôm he , lưới xua, lưới đục. Theo mùa, sử dụng lưới thì khác nhau như sau:

Lưới tôm he: từ tháng 9 đến tháng 3 âm lịch.

Lưới tôm bột: từ tháng 9 đến tháng 3 âm lịch.

Lưới xura: từ tháng 11 đến tháng 6 âm lịch.

Lưới đục: từ tháng 12 đến tháng 2 âm lịch.

Lưới cao: từ tháng 7 đến tháng 9 âm lịch, để đánh bắt cá nục, cá bạc má, và từ tháng 2 đến 3 âm lịch, để đánh bắt cá khoai.

Lưới giang: tháng 3 âm lịch, để đánh bắt sứa, từ tháng 4 đến tháng 6 âm lịch, để đánh bắt cá đuối, nhưng mà sử dụng ít.

Theo loại cá đánh bắt và điều kiện khí tượng, các ngư dân lựa chọn sử dụng lưới. Và một số ngư dân sử dụng hai lưới một lúc vào mùa đông. Khi sử dụng 2 lưới thì trước tiên thả một lưới, sau đó thả lưới khác, kéo một lưới sau đó kéo lưới khác. Khi thả lưới thì mất 10 - 15 phút, khi kéo lưới thì mất 2 tiếng. Sau khi thả lưới, 2 tiếng sau kéo lưới.

Theo loại sử dụng lưới và mùa, thời gian đánh bắt hải sản ở biển thì khác nhau. Xem xét giờ xuất bến vào mùa đông. Ở phường Trường Sơn không có giờ xuất bến quyết định, khi các ngư dân đi xa trên 5 cây số thì đi ra biển lúc 3 giờ sáng, về lúc 1 giờ chiều, một ngày một lần thôi. Nhưng khi các ngư dân đi xa dưới 2 cây số thì một ngày nhiều lần ra về được, theo các ngư dân một ngày từ 1 - 4 lần đi ra biển. Mùa hè, theo các ngư dân giờ xuất bến thì khác nhau, nhưng nhiều ngư dân đi xa hơn mùa đông, thời gian đánh bắt hải sản ở biển dài hơn mùa đông. Mùa hè, nhiều ngư dân đi ra biển lúc từ 2 - 3 giờ sáng, về lúc từ 1 - 2 giờ chiều. Mặt khác, một ngư dân nói là "mùa hè, để bán cá cho khách du lịch nhiều thuyền 9 giờ tối đi ra biển, 5 giờ sáng về". Mùa hè, du lịch có ảnh hưởng to lớn đến phương thức đánh bắt hải sản ở biển vào mùa hè.

Vào mùa đông và mùa hè, thời gian đánh bắt hải sản ở biển khác nhau, nhưng trung bình từ 8 - 10 tiếng. Với nghề cá không chỉ có việc đánh bắt cá ở biển mà còn có cả việc làm lưới và sắp đặt lưới. Các phụ nữ ngư dân làm công việc nhà và bán cá cho người mua bán cá hoặc người tiêu thụ. Hầu hết, mọi thành viên gia đình, bao gồm cả trẻ em sắp đặt cá bị hóc lưới, và sắp xếp lưới trên thuyền nan. Việc sắp đặt cá bị hóc lưới mất từ 2 - 3 tiếng rưỡi, nhưng nếu có nhiều cá thì mất trên 6 tiếng. Việc sắp xếp lưới trên thuyền nan mất từ 1 - 1 tiếng rưỡi. Có nghĩa là, mọi thành viên trong gia đình đều tham gia vào nghề cá. Các đàn ông ngư dân nói thu nhập của chính mình là kết quả lao động của mọi thành viên trong gia đình.

2.2) Thu nhập của các ngư dân và sự biểu hiện về kết quả lao động

Hiện nay, theo thời gian lao động, nhận định kết quả lao động, kết quả lao động biểu lộ cách cụ thể bằng lương (Marx, K., 1970). Nhưng mà, ở phường Trường Sơn các gia đình sản xuất phụ thuộc vào lao động của mọi thành viên gia đình, sự đánh giá biểu hiện về lao động của các ngư dân chính mình phụ thuộc vào kết quả sản xuất quan trọng hơn thời gian lao động. Các ngư dân ở phường Trường Sơn biểu hiện về kết quả lao động bằng 2 cách. Lần đầu tiên, các ngư dân biểu hiện bằng lượng cá đánh bắt. Tức là các ngư dân nói nhiều

hoặc ít, được hoặc không được. Trước khi cá trở thành giá cả hóa, bắt kể giá cá, theo lượng cá các ngư dân biểu hiện sự thỏa mãn của mình. Ví dụ, các ngư dân đánh bắt cá úp bằng lưới tôm bột, nếu có nhiều thì giá cá úp trở thành 100.000VNĐ, nhưng mà các ngư dân nói "nhiều, chụp ảnh đi", biểu hiện sự thỏa mãn của mình.

Trước khi cá được giá cả hóa, các ngư dân không biết giá cá của mình, và không biết thu nhập của mình hôm nay. Trước khi cá được giá cả hóa, các ngư dân nói giá cá của mình là bao nhiêu tiền, đánh giá của ngư dân về cá của mình ảnh hưởng đến việc giá cả hóa, nhưng mà quyết định giá cá chỉ tùy thuộc vào sự tác động qua lại giữa ngư dân và người mua bán cá. Các ngư dân nghĩ đánh giá của mình về giá cá của mình và giá cá ở việc trao đổi với người mua bán cá thì khác nhau, và nói giá khác với đánh giá của mình ở việc trao đổi với người mua bán cá. Sự đánh giá về cá của mình là sự đánh giá về lao động mình, nếu số lượng cá đồng nhất thì đánh giá về cá của mình không thay đổi cho dù thay đổi giờ. Mặt khác, các ngư dân nghĩ giá là kết quả tác động qua lại ở việc trao đổi, theo sự thay đổi giờ và tình trạng giá thay đổi. Các ngư dân nghĩ giá cá là kết quả sự giao dịch buôn bán với người mua bán cá, giá cao và giá thấp là thành công và thất bại của sự giao dịch buôn bán. Lần đầu tiên, các ngư dân biểu hiện lượng cá đánh bắt, sau khi trao đổi với người mua bán cá, kết quả lao động các ngư dân trở thành giá cụ thể, các ngư dân chỉ nhận giá cụ thể như là thu nhập của họ.

Xem xét thu nhập các ngư dân. Nếu thu nhập một ngày dưới 200.000VNĐ thì các ngư dân thường nói "ít", nếu từ 200.000 đến 300.000VNĐ thì nói "bình thường", nếu trên 300.000VNĐ thì nói "tốt". Nếu được 500.000VNĐ thì ngư dân nói "tốt hơn". Thu nhập một ngày của các ngư dân có nhiều biến động. Theo mùa, thu nhập của các ngư dân khác nhau, một ngư dân nói là "thu nhập nhiều nhất là vào tháng 1 và tháng 2 âm lịch, một tháng được 4 triệu, tháng 4 và tháng 5 âm lịch cũng được 4 triệu. Thu nhập ít nhất là tháng 7 và tháng 8 âm lịch, một tháng được 2 triệu". Ở phường Trường Sơn, nếu một người đi ra biển thì các ngư dân có thu nhập trung bình một tháng từ 3.000.000 - 5.000.000VNĐ, nếu hai người đi ra biển thì họ có thu nhập một tháng 6.000.000VNĐ. Nhiều nhất là họ có thu nhập một tháng 10.000.000VNĐ. Nhưng mà, như một ngư dân sẽ nói, để đánh bắt cá ở biển, các ngư dân cần nhiều chi phí sản xuất: "Thu nhập một tháng là 10 triệu, nhưng mà chi phí nhiều lắm. Chi phí đối với dầu một tháng, chi phí đối với thuyền nan, lưới và máy cù 2 năm biết được. Vì thuyền và máy là sử dụng trong 2 năm. Trong 2 năm, chi phí đối với thuyền nan và máy là khoảng 5 triệu, chi phí đối với lưới là 10 triệu. Vì mùa đông đi gần nên chi phí đối với dầu một ngày là khoảng 3 chục. Mùa hè đi xa, chi phí cho dầu một ngày là khoảng từ 5 - 6 chục".

Như trên, các ngư dân ở phường Trường Sơn được nhiều thu nhập, nhưng, vì các ngư dân còn nhiều chi phí sản xuất nên thực thu của các ngư dân không nhiều. Đặc biệt, các ngư dân cần nhiều chi phí cho lưới. Một số ngư dân nói là nếu lưới bị hủy hoại vì trái nước thì một ngày, toàn bộ lưới không thể sử dụng được. Nghề cá cần nhiều chi phí sản xuất. Và nếu

xem xét thu nhập của các ngư dân là kết quả lao động của mọi thành viên trong gia đình thì không thể nói được thu nhập của các ngư dân là nhiều.

3. Sự giao dịch buôn bán và bán hàng ở bãi biển

3.1) Đơn vị xã hội trao đổi

Ở xã hội chủ nghĩa tư bản hiện đại, đơn vị kinh tế là cá nhân, nghĩ rằng cá nhân và cá nhân trao đổi. Nhưng mà, theo các xã hội, phạm vi và đơn vị xã hội trao đổi thì khác nhau (Bohannon, P., 1955). Và vì trao đổi nằm trong dòng giá trị của các sự vật nên phải phân tích các quá trình trao đổi trong dòng giá trị.

Ở phường Trường Sơn, theo loại cá trao đổi của ngư dân và người mua bán cá thì khác nhau, nhưng mà, chủ thể của sự giao dịch buôn bán về giá và cá trao đổi cá là các phụ nữ ngư dân và người mua bán cá. Các đàn ông đánh cá không trực tiếp bán cá cho người bán lẻ. Nếu sự giao dịch buôn thành lập thì phụ nữ ngư dân đưa tiền cho phụ nữ ngư dân. Ở các gia đình ngư dân phụ nữ bán cá. Một phụ nữ ngư dân nói đối với cái này như sau: "Ở đây, đàn ông không phải đi chợ. Không bán cá. Ở đây không có đàn ông mua cá. Đàn ông không biết đi chợ. Không thích đi chợ. Một số đàn ông đi chợ mua cá, nhưng mà để ăn". Một số đàn ông ngư dân nói đối với bản thân không bán cá, "không thích đi chợ, đi chợ bán cá là việc của phụ nữ. Vì đi ra biển nên không có thời gian đi chợ". Các đàn ông ngư dân có ý kiến chối cãi đối với đàn ông bán cá, nói là không biết bán cá. Các phụ nữ ngư dân có nhiều hiểu biết về giá cá theo loại cá và trọng lượng cá, nhưng các đàn ông ngư dân có ít hiểu biết.

Ở phường Trường Sơn, sự giao dịch buôn bán về giá cá trao đổi cá là lĩnh vực của phụ nữ, nhưng mà, nếu xem xét toàn thể dòng giá trị của cá thì trao đổi của cá bao gồm sự phân công của đàn ông ngư dân và phụ nữ ngư dân, và sự giao dịch buôn bán và trao đổi cá trong phụ nữ ngư dân và phụ nữ người mua bán cá. Đàn ông sản xuất, phụ nữ trao đổi, nếu xem xét toàn thể trao đổi thì đơn vị trao đổi ở phường Trường Sơn là 3 người. Nhiều ngư dân bày tỏ phụ nữ bán cá là sự phân công vai trò. Tức là, sự phân công vai trò là đàn ông ngư dân đi ra biển đánh cá, phụ nữ ngư dân bán cá. Đàn ông đánh cá, sau đó đàn ông đưa cá cho vợ của họ. Sau đó, vợ đàn ông đó sẽ bán cá cho người bán lẻ. Trong toàn thể trao đổi, các nam nữ ngư dân hình thành "một đơn vị". Các ngư dân phân ly lĩnh vực sản xuất của giá trị và lĩnh vực trao đổi, trông coi thanh khiết giá trị sản xuất bằng sự phân công vai trò. Tức là, đàn ông không sờ đến tiền, đó là sự phòng ngự của đàn ông khỏi sự dơ bẩn của tiền, và là cách bảo hộ thần thánh của lĩnh vực sản xuất. Cá vừa có giá trị sử dụng vừa có giá trị trao đổi cho ngư dân³, theo sự phân công vai trò của các nam nữ ngư dân, giá trị sử dụng và giá

³ Các người sáng tạo giá trị sử dụng bằng cách lao động cụ thể, giá trị sử dụng là tính hữu ích của sự vật, năng lực của sự vật sử dụng cho bằng lòng nhiều đời hải như là hàng tiêu dùng hoặc phương tiện sản xuất (Marx, K., 1970). Giá trị trao đổi là hình thái biểu hiện giá trị, quan hệ số lượng hoặc tỷ số trao đổi của sự vật, và giá trị trao đổi là biểu hiện ngoại giá trị (Marx, K., 1970).

trị trao đổi của cá phân ly . Tức là, giá trị sử dụng thuộc vào đàn ông ngư dân có quan hệ trực tiếp với cá. Giá trị trao đổi thuộc vào phụ nữ ngư dân có quan hệ cô lập với cá.

Khi cá di chuyển từ đàn ông ngư dân đến phụ nữ ngư dân thì giá trị của cá không thay đổi, nhưng mà quan hệ giữa con người và sự vật thay đổi . Khi cá di chuyển từ đàn ông ngư dân đến phụ nữ ngư dân thì không cần phản ứng và phán đoán đối với giá trị của con người, cá là phương tiện biểu lộ quan hệ con người . Tức là, sự thật giá trị của cá không thay đổi biểu lộ quan hệ xã hội đã quyết định . Ở quá trình trao đổi trong ngư dân và người mua bán cá có phản ứng và phán đoán đối với giá trị của con người , kết quả phán đoán đối với giá trị là giá cá. Giá cá trong quá trình trao đổi là phương tiện biểu lộ phản ứng người khác , kết quả tác dụng qua lại của người đương sự trao đổi.

3.2) Phương thức trao đổi và bán hàng

Ở phường Trường Sơn , các đại lý mua ghe và cá xuất khẩu , các người mua bán cá mua cá tiêu thụ ở thị xã Sầm Sơn , và bán cá ở bãi biển có bán hàng mỗi chủng loại và toan thể bán hàng. Nếu ngư dân đánh bắt cá, tôm, mực thì ngư dân phân ly cá , tôm và mực bán . Ngư dân thích bán cá theo hình thức bán buôn. Ví dụ, theo loại cá, đơn vị bán hàng khác nhau như sau : Bán chục: cá khoai, cá bơn, cá chích; Bán con: cá nanh, ghe, cá úp, cá hổ. Bán cân: tôm, tôm bột, cá ghè ghé, mực, ghe, cá hổ. Bán mớ: cá bơn nhỏ, tôm chài, cá nhỏ.

Xem xét quá trình buôn bán . Phụ nữ ngư dân và người mua bán cá buôn bán cá, giá cả hóa của giá trị có nhiều đau đớn như sự ra đời của sinh mạng mới. Ở phường Trường Sơn không có trường hợp từ đầu việc buôn bán được tiến hành thuận lợi , sau khi đi qua nhiều giai đoạn, buôn bán thành lập, giá trị trở thành giá cả hóa. Việc buôn bán bắt đầu từ việc hỏi ngư dân hoặc người mua bán cá về giá cá . Ngư dân và người mua bán cá nói khoác lác về giá cá, và vào quá trình buôn bán chính qui . Sau đó, buôn bán thành lập, người mua bán cá trả tiền cho ngư dân. Buôn bán thành lập trước khi trả số tiền , sự trả tiền là chỉ sự xác nhận thành lập của buôn bán . Người mua bán cá thường trả tiền ít hơn số tiền thành lập trong buôn bán. Khi người mua bán cá trả tiền thì bớt 2.000 - 3.000 VNĐ. Các buôn bán tiến hành như sau:

Một đàn ông ngư dân về bãi biển , vợ của họ và người mua bán cá đến gần thuyền kia. Người mua bán cá hỏi "mấy chục?". Đàn ông ngư dân nói "hai trăm". Người mua bán cá nói "một trăm, một trăm hai bán không?". Phụ nữ ngư dân nói "không bán". Người mua bán cá nói "trăm ba bán không?". Phụ nữ ngư dân nói "trăm rưỡi, không bán". Sau đó, sau khi bao gồm cá khác , người mua bán cá nói "trăm bảy bán không ?, cái này là một trăm tư , cái kia là ba chục ". Phụ nữ ngư dân nói "hai trăm, không bán, cái này là một trăm rưỡi , cái kia là năm mươi , tất cả hai trăm ". Người mua bán cá nói "một trăm bảy năm bán không?". Phụ nữ ngư dân vừa xem cá khoai to cho người mua bán cá vừa nói "hai trăm". Người mua bán cá vừa nói lại "trăm tám", vừa kéo tiền ra. Nhưng mà phụ nữ ngư dân nói "hai trăm, không bán", người mua bán cá dứt tiền vào túi lại . Vào lúc ấy, người mua bán cá khác đến gần, hỏi "mấy chục?". Người mua bán cá cũ nói "trăm tám, không bán". Người mua bán cá

mới nói "tôm, mấy cân?". Phụ nữ ngư dân nói "2 cân". Người mua bán cá cũ nói với người mua bán cá mới "trăm tám, đúng không?". Phụ nữ ngư dân nói "không bán". Hai người mua bán cá trở lại. Sau đó, người mua bán cá cũ quay lại nói "trăm tám, bán không". Phụ nữ ngư dân vừa nói "không bán", vừa phân loại cá theo chủng loại. Người mua bán cá cũ trở lại. Một người nam đến gần xem tôm, nói "mấy cân". Phụ nữ ngư dân nói "bảy mươi nghìn". Lúc đó, người mua bán cá khác đến gần. Phụ nữ ngư dân nói "nếu ngoài trừ tôm thì trăm tám, tất cả hai trăm". Người mua bán cá đó nói "một trăm bảy, một trăm tám bán không". Sau đó, người mua bán cá đó và phụ nữ ngư dân nói chuyện về giá cá khoai. Phụ nữ ngư dân nói "hai năm", người mua bán cá nói "hai". Đó là giá cá khoai một chục. Người nam đó mua tôm trả ba mươi nghìn. Người mua bán cá xem cá còn lại, nói "một trăm sáu bán không". Phụ nữ ngư dân nói "trăm tám". Người mua bán cá nói lại "bán đi". Phụ nữ ngư dân nói "không bán", người mua bán cá đó trở lại. Sau đó, người mua bán cá khác đi qua. Phụ nữ ngư dân nói "bán cá". Người mua bán cá đó đến gần xem cá nói "trăm bảy bán không". Phụ nữ ngư dân nói "hai trăm, trăm bảy, rẻ", người mua bán cá đó vừa nói "trăm tám bán không" vừa kéo tiền ra. Lần đầu tiên, vợ của đàn ông ngư dân không nhận tiền, người mua bán cá đó nói lại, phụ nữ ngư dân nhận tiền.

Lần đầu tiên, đàn ông ngư dân và người mua bán cá nói giá cả là giá cả giả vờ. Ở quá trình buôn bán, ngư dân và người mua bán nào cũng nói giá cao hoặc thấp hơn giá mua bán thật. Giá đầu tiên là giá ngư dân và người mua bán cá dùng để nhận ra ý muốn của nhau. Sau đó, hai bên trả giá, buôn bán chính qui bắt đầu. Khi khác biệt giá cả trao đổi lẫn nhau đến gần giá mua bán từ 10.000 - 20.000VNĐ thì buôn bán chính qui thường bắt đầu. Sau đó, ngư dân và người mua bán cá nói lại giá cả, quyết định giá cả. Mặt khác, như thí dụ ở trên cho thấy, theo các người mua bán cá, tiêu chuẩn quyết định giá cả khác nhau. Vì trong người mua bán cá có cạnh tranh nên có trường hợp không trao đổi thông tin được. Các ngư dân nói giá cả khác theo người mua bán cá.

Các quá trình buôn bán trông giống khi người mua bán cá trả tiền cho ngư dân thì buôn bán thành lập. Nhưng mà, trước khi trả tiền buôn bán đã thành lập rồi. Ở các quá trình buôn bán, thời cơ thành lập buôn bán là khi ngư dân nói "đi chợ" vào nửa đường buôn bán, người mua bán cá nói giá cả lại thì ngư dân dừng lại. Và thời cơ thành lập buôn bán là chốc lát người mua bán cá đổ cá của ngư dân ấy vào giỏ của mình. Việc người mua bán cá đổ cá của ngư dân ấy vào giỏ của họ có ý nghĩa là người mua bán cá nói giá đó là tiền tối đa mà họ trả được, là người mua bán cá nghĩ khả năng thành lập buôn bán cao hơn. Nhưng mà, nếu ngư dân nói giá cao hơn tiền tối đa người mua bán cá trả được và ngư dân nói "không bán", thì người mua bán cá ấy vừa gửi trả lại cá vừa nói "nếu muốn nhận tiền nhiều hơn, đi chợ đi". Trong các quá trình buôn bán, nếu người mua bán cá phán đoán không thể mua được thì đi ngay, nếu ngư dân có bất mãn đối với giá cá ở bãi biển thì ngư dân đi chợ để bán cá.

Giá cả hóa trông giống sự phụ thuộc vào sự đánh giá của người khác đối với tài sản sở hữu của bản thân. Tức là, khi ngư dân bán cá cho người mua bán cá thì ngư dân có vẻ

phụ thuộc vào sự đánh giá người mua bán cá. Nhưng mà, trong các quá trình buôn bán các ngư dân nói sự đánh giá đối với giá cá được, theo tác động qua lại của ngư dân và người mua bán cá, giá cá được quyết định, giá cả hóa là kết quả tác động qua lại của ngư dân và người mua bán cá. Và, khi giá cá thỏa mãn của ngư dân và người mua bán cá khác nhau thì buôn bán không thành lập được và không thực hiện giá cả hóa của giá trị được. Sự thực hiện giá cả hóa của giá trị có nghĩa là ngư dân và người mua bán cá thỏa mãn nhau.

3.3) Bán hàng và thỏa mãn ở bãi biển

Ở các buôn bán có 2 bên thường mâu thuẫn. Trước tiên, vì các con người buôn bán để lấy được lợi ích và không phải là giá trị mới sinh ra nên ở các buôn bán có tính tình trò cưỡi tổng bằng không⁴ (zero-sum game). Mặt khác, ở các buôn bán có tiền đề là thỏa mãn nhau. Để sự thành lập các buôn bán, các người tham gia cần thiết phải tin bản thân lấy được lợi ích, hoặc ít nhất các người tham gia cần thiết phải tin buôn bán đó là bình đẳng. Bởi vì, các người tham gia muốn lợi ích, nếu nghĩ bản thân lạc thì không làm buôn bán. Sự thành lập buôn bán là sự biểu hiện thỏa mãn nhau, và theo thỏa mãn nhau buôn bán thành lập. Ở buôn bán, thỏa mãn liên quan đến chính đáng hóa đối với sự hành động bản thân, theo kết quả buôn bán các người tham gia cần chính đáng hóa hành động bản thân. Ở phường Trường Sơn, khi các ngư dân bán cá rẻ hơn hoặc cao hơn phán đoán bản thân ở bãi biển, thì các ngư dân cũng chính đáng hóa sự hành động bản thân bằng cách phương thức rất đa dạng.

Trước tiên, xem xét các ngư dân bán cá ở bãi biển như thế nào. Ở phường Trường Sơn có một chợ, từ bãi biển đến chợ bằng xe đạp mất 10 phút, các ngư dân có thể biết được giá cá. Một phụ nữ ngư dân nói "Ở bãi biển cá khoai 1 chục là 50.000 VNĐ, nếu đi chợ 60.000 - 70.000 VNĐ, tôm vàng 1 cân là 70.000 VNĐ, nếu đi chợ 75.000 VNĐ". Nhiều ngư dân đã biết giá cá ở bãi biển và ở chợ, nhưng mà các ngư dân vẫn bán cá ở bãi biển. Ở bãi biển có 2 loại giá cả bán hàng, ngư dân bán cá cho người mua bán cá trong hạn độ bảo đảm lợi ích của người mua bán cá. Một là các ngư dân bán cá cho người tiêu thụ tức là "mua ăn", hai là các ngư dân bán cá cho người mua bán cá tức là "mua buôn". Nếu các ngư dân bán cá cho người tiêu thụ thì giá cá bằng ở chợ. Nếu các ngư dân bán cá cho người mua bán cá thì ngư dân và người mua bán cá quyết định giá cá bằng thương lượng giá cá, giá cá rẻ hơn giá cả bán cho người tiêu thụ. Ở bãi biển các ngư dân thích bán hàng xô và bán buôn, bán giá cá khác nhau với bán hàng khối lượng nhỏ. Các ngư dân biết giá cả bán cho người tiêu thụ, nhưng mà ở bãi biển các ngư dân bán cá cho người mua bán cá bằng giá rẻ hơn giá cả bán cho người tiêu thụ. Đối với cái này, ngư dân nói "Vì mua buôn nên bán cá cho người mua bán cá rẻ hơn. Sự bán cá rẻ hơn là hợp lý". Ở bãi biển ngư dân và người mua bán cá cùng biết giá cá rồi, trong quá trình buôn bán, giá cả bán cho người tiêu thụ trở thành giá chuẩn,

⁴ Ở nghiên cứu về chính trị quốc tế lạm dụng lý thuyết trò cưỡi tổng bằng không, các người tham gia ở các trò cưỡi hành động để thắng (Schelling, 1961), ở các trò cưỡi toàn thể lợi ích của các người tham gia số không, lợi ích của một người là tổn thất của người khác (Stone, 1948). Nhưng, ở các buôn bán không phải là có lý thuyết trò cưỡi tổng bằng không hoàn toàn, có tính tình trò cưỡi tổng bằng không. Bởi vì, theo kết quả buôn bán các người tham gia ở các buôn bán không lạc tất cả, các người tham gia lạc hoặc lấy được trong hạn độ thời định.

trong giá cả bán cho người tiêu thụ, ngư dân và người mua bán cá chia lấy mỗi phần. Ở trường hợp sau, một phụ nữ ngư dân nghĩ giá cả ở chợ đắt hơn giá ở bãi biển, nhưng không đi chợ bán cá mà vẫn bán ở bãi biển.

Để bán cá, một phụ nữ ngư dân mang cá ghe cá ra bãi biển. Phụ nữ ngư dân cho người mua xem cá. Nhưng mà, người mua bán cá không mua. Phụ nữ ngư dân đi chỗ khác, cho người mua cá khác xem. Người mua cá nói "năm chục", phụ nữ ngư dân nói "không bán, đi chợ". Phụ nữ ngư dân vừa đi vừa nói với tôi "rẻ, không bán được, đi chợ". Vào lúc này, người mua cá lấy tiền trả 56.000VNĐ. Nhưng phụ nữ ngư dân không nhận tiền. Sau đó, người mua cá trả thêm 2.000 VNĐ nữa. Phụ nữ ngư dân vừa cười vừa nhận tiền.

Ở trường hợp trên, lần đầu tiên khi người mua bán cá nói 50.000 VNĐ thì phụ nữ ngư dân không bán cá. Tôi hỏi phụ nữ ngư dân đó "mấy chục", phụ nữ ngư dân đó đối đáp "năm chục". Đó là giá cả người mua cá phán đoán. Tôi hỏi phụ nữ ngư dân đó "nếu đi chợ thì mấy chục". Phụ nữ ngư dân đó nói "sáu chục". Nhưng phụ nữ ngư dân đó bán cá ở bãi biển, nhận 58.000 VNĐ là rẻ hơn 2.000 VNĐ so với giá cá phụ nữ ngư dân đó nghĩ khi có thể nhận được ở chợ. Theo liệt kê của phụ nữ ngư dân đó, 2.000 VNĐ là phần người mua bán cá lấy được.

Khi các ngư dân bán cá ở bãi biển thì theo ngư dân giá cá khác, và các ngư dân bán cá bằng giá khác với giá họ biết ở chợ và ở bãi biển. Vì vậy cho nên, ở bãi biển các ngư dân có 2 loại giá cả. Một là giá cả cụ thể, hai là giá cả thường thường. Giá cả các ngư dân tự bán cá là giá cả cụ thể, giá cả các ngư dân biết ở chợ hoặc ở bãi biển là giá cả thường thường. Các ngư dân có thông tin đối với giá cả ở chợ và ở bãi biển, nhưng các ngư dân nói "không biết giá cá" trước khi bán cá. Trước khi bán cá thì các ngư dân không biết giá cá của bản thân, sau khi các ngư dân bán cá rồi thì nói "mấy chục bán rồi". Vì giá cả thường thường không áp dụng cho cá của bản thân nên ở chợ và ở bãi biển các ngư dân có giá cả cụ thể và giá cả thường thường. Ở chợ và ở bãi biển có trường hợp giá cả cụ thể và giá cả thường thường phù hợp, và không phù hợp.

Mặt khác, sau khi các ngư dân bán cá ở bãi biển các ngư dân chính đáng hóa đối với kết quả bán hàng và hành vi bản thân. Ví dụ, như trường hợp sau, theo sự phán đoán của người mua bán cá các ngư dân hiều biết biến động giá cá hàng ngày, ngư dân bán cá rẻ hơn giá cả bản thân nghĩ, chính đáng hóa đối với kết quả bán hàng và hành vi bản thân

Một phụ nữ ngư dân đi bãi biển để bán cá. Một số người mua bán cá xem hỏi "mấy chục". Sau đó một số người mua bán cá nói "4 chục, 5 chục, 5 chục bán không?". Phụ nữ ngư dân đó nói "không, 7 chục bán". Một người mua bán cá nói "5 chục". Phụ nữ ngư dân đó nói với người mua bán cá khác "7 chục". Người mua bán cá đó không quan tâm, phụ nữ ngư dân đó bán cá cho người mua bán cá trước bằng giá 50.000 VNĐ.

Ở trường hợp trên một phụ nữ ngư dân đầu tiên nói 70.000 VNĐ, nhưng sau đó bán cá bằng giá 50.000 VNĐ. Sau đó, tôi hỏi "tại sao bán cá bằng giá 5 chục?", phụ nữ ngư dân đó nói "lần đầu tiên nói 7 chục, nhưng mà hôm nay 7 chục là đắt, không bán được". Phụ nữ

ngư dân ấy phán đoán quá trình buôn bán theo kết quả buôn bán, và vừa nói "hôm nay ở bãi biển tất cả rẻ" vừa chính đáng hóa đối với kết quả bán hàng và hành vi bản thân. Và, các ngư dân nói là vì thiếu thông tin về giá cả nên bán cá rẻ. Một phụ nữ ngư dân nói như sau: "Hôm nay, buổi sáng mực ba hai, buổi chiều ba lăm. Trong những ngư dân, người không biết giá cả bán mực ba mươi, ba hai. Nhưng mà người biết giá cả không bán mực ba mươi hai, bán ba lăm". Nếu các ngư dân biết bản thân bán cá rẻ hơn ngư dân khác thì ngư dân nó nói "Nếu không biết giá cả thì không thể không bán rẻ hơn".

Các ngư dân nghĩ bán cá ở chợ đắt hơn ở bãi biển, thực tế các ngư dân lấy được giá cao hơn bán cá ở bãi biển. Nhưng, các ngư dân bán cá ở bãi biển, đối với lý do đó một số phụ nữ ngư dân nói "một số ngư dân thích đi chợ, nhưng một số ngư dân không thích đi chợ, bán cá ở bãi biển". Song, bán cá ở chợ mất nhiều thời gian, và bán cá ở chợ không phải là nhất thiết phải lấy được giá cả cao hơn ở bãi biển. Và như một số phụ nữ ngư dân nói, "Vì làm lưới nên không đi chợ, bán ở đây", các phụ nữ ngư dân phải tham gia làm lưới và sắp đặt lưới. Tình trạng nghề đánh cá có ảnh hưởng đến việc phụ nữ ngư dân đi chợ.

4. Bất mãn về giá cá ở bãi biển và "đi chợ"

4.1) Mối quan hệ chợ và bãi biển

Ở phường Trường Sơn có 2 chợ. Một là chợ Cột Đỏ, hai là chợ lâm thời trên đường. Nếu đi bằng xe đạp từ bãi biển đến chợ Cột Đỏ thì mất 10 phút, và nếu đi bằng xe đạp từ bãi biển đến chợ lâm thời trên đường thì mất 3 phút. Giá cả ở chợ lên xuống theo số khách. Mùa đông, ở chợ Cột Đỏ có khách nhiều nhất vào 9 giờ sáng và từ 4 - 5 giờ chiều, mùa hè có nhiều khách từ sáng sớm, nhưng các ngư dân nghĩ ở chợ có khách nhiều nhất vào 4 giờ chiều. Các ngư dân có 2 cách giải thích đối với việc hình thành giá cả ở chợ. Một là nhân tố đoán kỳ như là số lượng cá đánh bắt hàng ngày. Hai là nhân tố dài hạn như là biến động giá cả theo mùa và hội hè. Ví dụ, vì nhu cầu tăng nên tết và mùa hè giá cá lên.

Chợ là trục trung tâm của giá ở bãi biển, và nơi sự trao đổi làm xong. Nhưng giá ở chợ biến động theo giờ, vì thế, giá cá mà người mua bán cá mua cá ở bãi biển theo giá ở chợ là giá qua. Mặc dù biến động giá cục thể, các ngư dân có cảm giác trừu tượng đối với giá ở bãi biển và ở chợ. Tức là, các ngư dân nghĩ lúc nào giá ở chợ cũng đắt hơn ở bãi biển. Một phụ nữ ngư dân bán cá ở bãi biển nói như sau: "Ở đây tôm vàng là 1 cân bảy chục, nếu đi chợ thì tám chục, cá khoai là 1 chục là năm chục, ở chợ là năm mươi lăm hoặc sáu mươi".

Như trên các ngư dân nghĩ giá ở chợ đắt hơn giá ở bãi biển từ 5.000 - 20.000 VNĐ. Chợ đối với các ngư dân là nơi được lợi ích. Nhưng, sau khi bán cá ở chợ các ngư dân biết giá cả cụ thể ở chợ được. Thực tế giá cả ở chợ biến động, nhưng các ngư dân và người mua bán cá không có thông tin chính xác về giá ở chợ, vì thế chợ đối với các ngư dân tồn tại trừu tượng.

Sự nhận thức về biến động giá cả ở chợ theo giờ có ảnh hưởng lớn đến việc buôn bán của các ngư dân và người mua bán cá ở bãi biển. Tức là, các ngư dân và người mua bán cá không có thông tin chính xác về biến động giá cả ở chợ theo giờ, nhưng giá ở bãi biển biến

động theo giờ ở chợ có khách nhiều nhất và giờ người mua bán cá mua cá được . Vì thế, các ngư dân và người mua bán cá phản ứng qua về giờ . Như trường hợp sau , các ngư dân và người mua bán cá lợi dụng giờ để khai triển hiệp thương có lợi:

Một người mua bán cá đến gần nhà ngư dân, xem cá nói "trăm bạc bán không?". Phụ nữ ngư dân nói "không", đàn ông ngư dân nói "hôm nay cá khoai ít". Vào lúc ấy, người mua bán cá hỏi tôi, "bây giờ mấy giờ?". Tôi nói "10 giờ 40 phút". Người mua bán cá nói "đi chợ được không?". Phụ nữ ngư dân vừa nói "được", vừa chuẩn bị đi chợ và khuôn cá lên xe đạp. Lúc đó, người mua bán cá nói "một trăm một". Phụ nữ ngư dân vừa nói "không", vừa lên xe đạp. Lúc đó, cháu nói "bán đi". Phụ nữ ngư dân xuống xe đạp. Lần đầu tiên, người mua bán cá trả 105.000 VNĐ, phụ nữ ngư dân gửi trả lại , sau đó, người mua bán cá trả 107.000 VNĐ, phụ nữ ngư dân nhận tiền.

Như trên, người mua bán cá nói "vì muộn không đi chợ được ". Nhưng, phụ nữ ngư dân nói "chưa muộn, đi chợ được ". Giá cả ở chợ theo giờ có ảnh hưởng lớn đến việc buôn bán của các ngư dân và người mua bán cá ở bãi biển . Vì thế, ở bãi biển buổi sáng đắt hơn buổi chiều, buổi chiều tà rẻ nhất. Khi người mua bán cá của mua cá ngư dân thì giải thích vì buổi chiều tà giá cá rẻ.

4.2) Ý nghĩa của việc dùng chiến lược đi chợ"

Biểu hiện như là đi chợ thường thường ng ngụ ý thu mua và bán hàng thương phẩm . Nhưng ở phường Trường Sơn, biểu hiện như là "đi chợ" có ý nghĩa đa dạng.

Nhất là, các phụ nữ ngư dân nói "đi chợ" là tự bán cá, bán lẻ. Các phụ nữ ngư dân nói "đi chợ", nhưng không phải là nhất thiết đi chợ và chợ lâm thời trên đường. Khi các ngư dân bán cá trên đường thì cũng nói "đi chợ". "Đi chợ" có ý nghĩa là giá trị vào quá trình tiêu thụ cuối cùng.

Hai là, ở quá trình buôn bán các ngư dân và người mua bán cá sử dụng "đi chợ". Theo trường hợp sau , trong quá trình buôn bán ở bãi biển , các ngư dân luôn luôn nói "đi chợ", các người mua bán cá nói "đi chợ đi ". Nhưng mà, vì ngư dân và người mua bán cá biết giá ở chợ nói "đi chợ" là không phải, các ngư dân nói "đi chợ" để triển khai hiệp thương có lợi:

Một thuyền nan vào, một người mua bán cá xem cá nói "bán cá?". Sau đó, một người mua bán cá nói "ba lăm". Phụ nữ ngư dân nói "không bán". Người mua bán cá nói "cá khoai năm chục, không bán, chợ đi". Phụ nữ ngư dân nói "đi chợ". Lần đầu tiên ngư dân phân ly cá khoai và cá khác bán , sau đó thêm cá khoai bán . Người mua bán cá nói "trăm hai bán không?. Phụ nữ ngư dân nói "không bán", nhưng người mua bán cá trả 120.000 VNĐ, phụ nữ ngư dân không nhận tiền. Sau đó, người mua bán cá trả 5.000 VNĐ nữa, phụ nữ ngư dân nhận tiền.

Khi các ngư dân phán đoán giá cả người mua bán cá nói rẻ thì các ngư dân nói "đi chợ" để biểu lộ bất mãn và triển khai hiệp thương có lợi . Khi các người mua bán cá nghĩ

ngư dân không thích bán cá cho mình thì nói "đi chợ đi". Đó có ý nghĩa là nếu đi chợ bán cá thì không nhận giá cao và không lãi được.

Ở quá trình buôn bán các ngư dân luôn luôn nói "đi chợ" vì lý do như sau. Nhất là, các ngư dân nghĩ giá cá ở chợ đắt hơn ở bãi biển. Hai là, chợ nằm gần bãi biển. Nếu đi bằng xe đạp từ bãi biển đến Chợ Cột Đò thì mất 10 phút, và nếu đi bằng xe đạp từ bãi biển đến chợ lâm thời trên đường thì mất 3 phút. Ba là, các phụ nữ ngư dân có kinh nghiệm bán cá. Tư là, nếu nhiều cá bị mắc lưới thì sự sắp đặt lưới mất ít thời gian, các phụ nữ ngư dân có thời gian đi chợ.

Vì các ngư dân bất mãn về giá ở bãi biển nên ngư dân đi chợ. Ở quá trình buôn bán trông giống giá ngư dân nói và giá người mua bán cá nói có khác biệt lớn, nhưng như trường hợp sau có khác biệt không lớn.

Một người mua bán cá xem cá hỏi "mấy chục?, hai trăm rưỡi bán không?". Phụ nữ ngư dân nói "ba trăm". Người mua bán cá nói "hai trăm bảy". Phụ nữ ngư dân vừa nói "ba trăm, không bán, đi chợ" vừa khua cá lên xe đạp. Người mua bán cá trở lại. Sau đó, tôi nói trường hợp trên cho phụ nữ ngư dân khác, phụ nữ ngư dân ấy nói "nếu 275.000 VNĐ thì người ấy không bán, vì rẻ. Nếu 280.000 hoặc 285.000 VNĐ thì bán".

Như trên, giống giá ngư dân nói và giá người mua bán cá nói khác 30.000 VNĐ, thực tế khác 10.000 - 15.000 VNĐ, trong đó thỏa mãn và bất mãn xảy ra.

Trong trường hợp giá cả quyết định không phải theo giá cả ổn định, theo sự hiệp thương, yếu tố đa dạng có ảnh hưởng đến quyết định giá cả, người đương sự hiệp thương sử dụng chiến lược đa dạng để triển khai hiệp thương có lợi⁵. Ở phường Trường Sơn, các ngư dân nói "đi chợ" ở quá trình buôn bán. "Đi chợ" là chiến lược để khai triển hiệp thương có lợi.

4.3) Đi chợ và kết quả bán hàng ở chợ

Nếu các ngư dân phán đoán giá cả người mua bán cá nói rẻ thì đi chợ để bán cá. Sự thật ngư dân nói "rẻ" có 2 ý nghĩa. Một là, giá cá ở bãi biển rẻ hơn ở chợ, các ngư dân đi chợ. Hai là, giá cá chung rẻ. Khi các ngư dân nghĩ giá cá chung rẻ thì không có bất mãn bán khi cá ở bãi biển.

Trước tiên, xem xét việc một phụ nữ ngư dân đi chợ bán cá đi như sau:

Vào 11 giờ sáng, một phụ nữ ngư dân mang cá ra khỏi nhà. Trên đường gặp công nhân xây dựng, người ấy nói muốn mua cá, phụ nữ ngư dân cho xem cá, nhưng người công nhân xây dựng không mua. Vào lúc ấy, 2 người tiêu thụ đến gần mua tôm. Sau đó, phụ nữ ngư dân mang đến chợ lâm thời trên đường. Phụ nữ ngư dân phân ly bán tôm, cá to và cá nhỏ. Phụ nữ ngư dân bán cá to với giá 75.000 VNĐ. 11 giờ 20 phút sáng, vì không bán tôm

⁵ Theo Milgrom, giá cả ổn định không có mềm dẻo, không thể phản ứng lại nhu cầu của khách hàng (Alexander and Alexander, 1991: 507).

và cá khoai được nên phụ nữ ngư dân đi chợ Cột Đỏ. Nhưng, ở chợ Cột Đỏ có ít khách. Phụ nữ ngư dân bán tôm và cá cho người mua bán cá ở chợ. 11 giờ 30 phút sáng phụ nữ ngư dân bán xong. Phụ nữ ngư dân bán cá to bằng giá 75.000 VNĐ, bán tôm với giá 110.000 VNĐ, bán cá nhỏ với giá 25.000 VNĐ.

Ở trường hợp trên, một phụ nữ ngư dân không bán cá ở bãi biển mà đi chợ. Nhưng, phụ nữ ngư dân không đi chợ ngay, trên đường bán cá, sau đó đi bán cá ở chợ lâm thời trên đường. Vì không bán được nên phụ nữ ngư dân đi chợ Cột Đỏ, nhưng vì ở chợ Cột Đỏ có ít khách nên bán cá cho người mua bán cá ở chợ bằng giá giống với giá ở bãi biển. Việc bán cá mất 30 phút. Bán hàng ở chợ, các ngư dân mất từ 30 phút đến 3 tiếng và có khó khăn là bán cá lẻ. Nhưng, một số ngư dân bán cá ở chợ để lấy được lãi cao hơn bán hàng ở bãi biển. Ở trường hợp sau, một phụ nữ ngư dân lấy được lãi cao hơn khi bán hàng ở bãi biển.

Một phụ nữ ngư dân bán cá bơn, cá úp. Một người mua bán cá xem cá nói "ba hai, bán không?". Phụ nữ ngư dân nói "năm chục". Người mua bán cá nói lại "ba hai". Phụ nữ ngư dân nói "không, đi chợ". Nhưng không đi chợ ngay. Sau đó, Phụ nữ ngư dân nói "bốn chục". Người mua bán cá nói "không, cá ít, ba hai thôi". Phụ nữ ngư dân nói "ba năm, không bán". Người mua bán cá đi. Vào 9 giờ 20 phút sáng, phụ nữ ngư dân đi chợ. Khi vào 9 giờ 20 phút sáng, phụ nữ ngư dân ấy về nhà thì tôi hỏi "bán mấy chục". Phụ nữ ngư dân ấy nói "ở đây, người mua bán cá nói 3 chục, nhưng đi chợ bán năm mươi lăm".

Ở trường hợp thứ trên, vì phụ nữ ngư dân bất mãn về giá cá người mua bán nói nên đi chợ, khi bán cá ở chợ ho lãi hơn khi bán cá ở bãi biển. Nhưng, như trường hợp sau, khi bán cá ở chợ và ở bãi biển được số tiền bằng nhau thì đi chợ chỉ lãng phí thời gian.

8 giờ 35 phút sáng, một ngư dân về. Vợ của họ và một người mua bán cá cùng đi xem cá. Người mua bán cá nói "sáu chục", phụ nữ ngư dân nói "sáu chục không bán". Sau đó, trên đường về nhà, phụ nữ ngư dân gặp người mua bán cá khác. Người mua bán cá ấy nói "năm chục không bán", phụ nữ ngư dân nói "bên kia nói sáu chục, nhưng không bán". Tôi hỏi phụ nữ ngư dân "nếu đi chợ bán cá mấy chục?". Phụ nữ ngư dân nói "lấy được bảy chục". Phụ nữ ngư dân đi chợ bán cá về. Bán hàng ở chợ mất 15 phút. Sau đó tôi hỏi phụ nữ ngư dân "bán ở chợ lấy được mấy chục?". Phụ nữ ngư dân nói "sáu chục".

Ở trường hợp trên, phụ nữ ngư dân bán cá ở chợ lấy được 60.000 VNĐ là giá mà lần đầu tiên người mua bán cá nói, và rẻ hơn giá mà phụ nữ ngư dân nghĩ là có thể bán được ở chợ là 10,000 VNĐ. Sau đó, phụ nữ ngư dân ấy vừa cười vừa nói về thất bại mình, "nghĩ 7 chục, nhưng bán 6 chục rồi. Ở chợ nhiều cá, nhiều lắm. Sáng nay, ở đây ít cá, nhưng ở chợ nhiều, rẻ". Mặt khác, ở trường hợp trên, như một người mua bán cá nói 60.000 VNĐ, người mua bán cá cũng không biết giá cả ở chợ. Nếu người mua bán cá trả 60.000 VNĐ thì không lấy lãi được. Ở bãi biển, cá đánh được ở đây có ảnh hưởng đến giá cá ở bãi biển, nhưng, ở chợ cá du nhập từ nơi khác có ảnh hưởng đến giá cá ở chợ. Vì thế, vì trong quá trình buôn bán các ngư dân và người mua bán cá không có thông tin chính xác về số lượng cá du nhập và giá cả ở chợ, nên có trường hợp không lấy lãi được.

5. Kết luận

Bài viết này xem xét thuộc tính tác dụng qua lại con người hiện ra trong hoạt động kinh tế theo sự quan sát phương thức "đi chợ", là một cách nói mà ngư dân dùng trong việc buôn bán, sự quan sát quá trình bán hàng ở chợ.

Ở phường Trường Sơn, các ngư dân đánh cá bằng thuyền nan, theo mùa phương thức đánh cá và thời gian lao động khác nhau. Các ngư dân biểu hiện đánh giá về lao động của mình bằng số lượng và giá cả hóa của giá trị. Các ngư dân bán cá ở bờ biển và ở chợ cho người mua bán cá và người tiêu thụ. Ở bãi biển, ngư dân bán cá theo hai loại giá cả, bán cá cho người mua bán cá trong mức bảo đảm lợi ích cho người mua bán cá. Mặt khác, trong quá trình buôn bán ở bãi biển, các ngư dân nói "đi chợ", các người mua bán cá nói "đi chợ đi". Khi các ngư dân phán đoán giá cả người mua bán cá nói rẻ thì các ngư dân nói "đi chợ" để biểu lộ sự bất mãn và triển khai hiệp thương có lợi. Khi phụ nữ ngư dân thỏa mãn giá cả mà người mua bán cá nói, hoặc là phải sắp xếp lưới thì bán cá cho người mua bán cá ở bãi biển. Khi phụ nữ ngư dân bất mãn về giá cả ở bãi biển, thì đi chợ bán cá để lấy được lãi cao hơn ở bãi biển. Sự lựa chọn của các ngư dân như trên trông giống hành động theo đuổi lợi ích của bản thân mình và sự lựa chọn hợp lý, nhưng, vì thông tin về giá cả ở chợ là điều họ không biết rõ nên việc bán hàng ở chợ luôn có kết quả không như mong muốn.

Quá trình buôn bán của các ngư dân và người mua bán cá ở phường Trường Sơn - thị xã Sầm Sơn cho xem thuộc tính tác dụng qua lại con người hiện ra trong hoạt động kinh tế. Sự thành lập buôn bán ở bãi biển hay ở chợ có ý nghĩa là thỏa mãn nhau của ngư dân và người mua bán cá. Các ngư dân thỏa mãn theo sự chính đáng hóa hành động mình bằng phương thức đa dạng. Sự thỏa mãn trong buôn bán có tính tình trạng, là kết quả tác động qua lại giữa con người, và không chỉ bao gồm yếu tố kinh tế mà còn có cả yếu tố văn hóa như là tính cách riêng và quan hệ với người mua bán cá. Hoạt động kinh tế của con người là một hình thái của quan hệ con người có yếu tố văn hóa và yếu tố kinh tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Alexander Jennifer and Alexander Paul, What's Fair Price? Price-Setting and Trading Partnerships in Javanese Markets, Man(New Series), Vol. 26, No 3, 1991, pp. 493-512.
2. Bohannan Paul, Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv, American Anthropologist, Vol. 57, No 1, 1955, pp. 60-70.
3. Helgason Agnar & Palsson Gisli, Contested Commodities: The Moral Landscape of Modernist Regimes, The Journal of the Royal Anthropological Institute, Vol. 3, No 3, 1997, pp. 451-471.
4. Marx, Karl, Capital vol.1, Lawrence and Wisshart, London, 1970 (First pub.1864).

5. Ngo Duc Thinh (ed.), Van hoa dan gian lang ven bien, Nxb Van hoa dan toc, H.2000.
 6. Nguyễn Duy Thiệu, Cộng đồng ngư dân ở Việt Nam, Nxb khoa học xã hội, Hà Nội, 2002.
 7. Polanyi, K., Fried, M. H. (ed.), Anthropology and Economic Theory, Readings in Anthropology,2, Thomas Y. Crowell Company, New York, 1959.
 8. Schelling T. C., Experimental Games and Bargaining Theory, World Politics, Vol. 14, No 1, 1961, pp. 47-68.
 9. Stone, R., The Theory of Games, The Economic Journal, Vol. 58, No 230, 1948, pp. 185-201.
- Tài liệu dùng trong công tác tuyên truyền và tập huấn phục vụ Lễ hội 100 năm du lịch Sầm Sơn