● **a) দাম-পৃথকীকরণ কাকে বলে ?**

পূর্ণ প্রতিযোগিতার বাজারে দাম-পৃথকীকরণ সম্ভব নয়। একমাত্র একচেটিয়া কারবারেই দাম-পৃথকীকরণ সম্ভবপর হয়।

যখন কোনো একচেটিয়া কারবারি তার একই দ্রব্য বিভিন্ন বাজারে বা বিভিন্ন ক্রেতার নিকট ভিন্ন ভিন্ন দামে বিক্রয় করে থাকে তখন তাকে ***দাম-পৃথকীকরণ*** *(Price-Discrimination) বলা হয়।* একচেটিয়া কারবারি দাম নির্মাতা (Price Maker) বলেই ইচ্ছা করলে তার একই দ্রব্য (Same Product) ভিন্ন ভিন্ন ক্রেতার নিকট ভিন্ন ভিন্ন দামে বিক্রয় করতে পারে।

● **b) দাম-পৃথকীকরণের প্রকারভেদ ঃ** দাম-পৃথকীকরণ সাধারণত তিন প্রকারের হয় ঃ

► **(i) ব্যক্তিভেদে দাম-পৃথকীকরণ (Personal Discrimination) ঃ** একই সেবামূলক কাজের জন্য একচেটিয়া কারবারি যখন পৃথক পৃথক দাম বিভিন্ন ক্রেতার নিকট থেকে আদায় করে; তখন **ব্যক্তিভেদে দাম-পৃথকীকরণ** বলা হয়। চিকিৎসক, শিক্ষক, উকিল ইত্যাদি ব্যক্তিগণের সেবামূলক কার্যের ক্ষেত্রে এরূপ দেখা যায়। কোনো চিকিৎসক একই চিকিৎসার জন্য বিভিন্ন রোগীর নিকট থেকে বিভিন্ন ফি আদায় করতে পারেন। কোনো শিক্ষক দুঃস্থ ছাত্রের কাছ থেকে অল্প বেতন গ্রহণ করতে পারেন ইত্যাদি।

► **ii) স্থানভেদে দাম-পৃথকীকরণ (Local Discrimination) ঃ** স্থানভেদে একই দ্রব্যের ভিন্ন ভিন্ন দাম একচেটিয়া কারবারি আদায় করতে পারে। কলকাতার বড়বাজার অঞ্চলে কোনো দ্রব্য একচেটিয়া কারবারি যে দামে বিক্রয় করে, সেই দ্রব্য কলকাতার নিউ মার্কেট অঞ্চলে বা লেক মার্কেটে বা গড়িয়াহাট মার্কেটে তার চেয়ে বেশি দামে বিক্রয় করতে পারে। একই দ্রব্য দেশের বাজারে বেশি দামে বিক্রয় করে সেই দ্রব্য বিদেশের বাজারে কম দামে একচেটিয়া কারবারি বিক্রয় করতে পারে। একে ডাম্পিং (Dumping) বলা হয়। বিদেশি বাজার দখল করার জন্যই এরূপ করা হয়ে থাকে।

► **iii) ব্যবহারভেদে দাম-পৃথকীকরণ (Use Discrimination) ঃ** যখন একই দ্রব্যের বিভিন্ন ব্যবহারের জন্য বিভিন্ন দাম ধার্য করা হয়ে থাকে তখন তাকে **ব্যবহারভেদে দাম-পৃথকীকরণ** বলে। বিদ্যুৎ সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠানগুলি বিদ্যুতের বিভিন্ন ব্যবহারকারীর কাছ থেকে বিভিন্ন দাম আদায় করে থাকে। একই বিদ্যুতের জন্য গৃহস্থ, ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান, শিল্প প্রতিষ্ঠান ইত্যাদিদের কাছে বিভিন্ন দামে বিদ্যুৎ বিক্রয় করা হয়ে থাকে।

● **c) দাম-পৃথকীকরণ কখন সম্ভবপর হয়?**

দাম-পৃথকীকরণ সবসময় সম্ভবপর হয় না। এর জন্য কয়েকটি শর্ত পূরণ হওয়া প্রয়োজন। এই শর্তগুলিকে দাম-পৃথকীকরণের সম্ভাবনার শর্ত (Conditions of Possibility of Price Discrimination) বলা হয়। এই শর্তগুলি হল নিম্নরূপ ঃ

► **i) বাজার সম্পর্কিত শর্ত ঃ** *প্রথমত*, বাজারটিকে অবশ্যই একচেটিয়া বাজার হতে হবে, কারণ প্রতিযোগিতামূলক বাজারে দাম-পৃথকীকরণ সম্ভবপর নয়।

দ্বিতীয়ত, যেসমস্ত বাজারে দাম-পৃথকীকরণ করা হবে, তাদের প্রত্যেকটির ভৌগোলিক এবং রাজনৈতিক সীমানা স্পষ্ট হতে হবে।

তৃতীয়ত, অপেক্ষাকৃত কমদামি বাজার থেকে দ্রব্যটি বেশি দামি বাজারে চোরাই চালান দেওয়া চলবে না। যদি চলে তাহলে দাম-পৃথকীকরণ সম্ভব হবে না।

চতুর্থত, যেসমস্ত বাজারে দাম-পৃথকীকরণ করা হবে, সেই সমস্ত বাজারে দ্রব্যটির চাহিদার স্থিতিস্থাপকতা বিভিন্ন হতে হবে। নচেৎ দাম-পৃথকীকরণ সম্ভবপর হবে না।

► **ii) দ্রব্যের প্রকৃতিগত শর্ত ঃ** পৃথকীকৃত দ্রব্যটির পুনঃবিক্রয় করা চলবে না। এরূপ চললে কোনো ব্যক্তি কম দামে দ্রব্যটি কিনে অন্যত্র বেশি দামে দ্রব্যটি বিক্রয় করতে পারবে। ফলে প্রকৃত বিক্রেতার দাম-পৃথকীকরণের উদ্দেশ্যটিই বানচাল হয়ে যাবে। সেবামূলক দ্রব্যের পুনঃবিক্রয় যোগ্যতা নেই বলে সেবামূলক দ্রব্যের ক্ষেত্রে দাম-পৃথকীকরণ বিশেষভাবে সম্ভবপর হয়।

► **iii) ক্রেতার আচরণ-সম্পর্কিত শর্ত ঃ** অর্থনৈতিক দিক থেকে ক্রেতার আচরণ অস্বাভাবিক হলে তবেই দাম-পৃথকীকরণ সম্ভবপর হয়। বাজার সম্পর্কে ক্রেতার অজ্ঞতা, মোহ ইত্যাদি থাকলে দাম-পৃথকীকরণ সম্ভব হবে। অনেক সময় খুব ধনী ব্যক্তিরা দামের পার্থক্যকে গ্রাহ্য করে না বলেও দাম-পৃথকীকরণ সম্ভবপর হয়।

► **iv) চাহিদার স্থিতিস্থাপকতার তারতম্যজনিত শর্ত ঃ** বিভিন্ন বাজারে দ্রব্যটির চাহিদার স্থিতিস্থাপকতার তারতম্য থাকলে তবেই দাম-পৃথকীকরণ সম্ভবপর এবং লাভজনক (possible and profitable) হয়। *যে বাজারে দ্রব্যটির চাহিদা স্থিতিস্থাপক (elastic) হয়, সেই বাজারে দ্রব্যটির দাম কম রাখা হয় এবং যে বাজারে দ্রব্যটির চাহিদা অস্থিতিস্থাপক (inelastic) সেই বাজারে দ্রব্যটির দাম অধিক রাখা হয়।* সকল বাজারেই স্থিতিস্থাপকতা একই রকম হলে দাম-পৃথকীকরণ সম্ভবপর হবে না এবং লাভজনকও হবে না।

► **v) সরকারি হস্তক্ষেপ-সম্পর্কিত শর্ত ঃ** একচেটিয়া কারবারি কর্তৃক দ্রব্যটির বিভিন্ন দাম ধার্যের ব্যাপারে সরকারি হস্তক্ষেপ বা আইনগত বাধা-নিষেধ থাকলে দাম-পৃথকীকরণ সম্ভবপর হবে না।