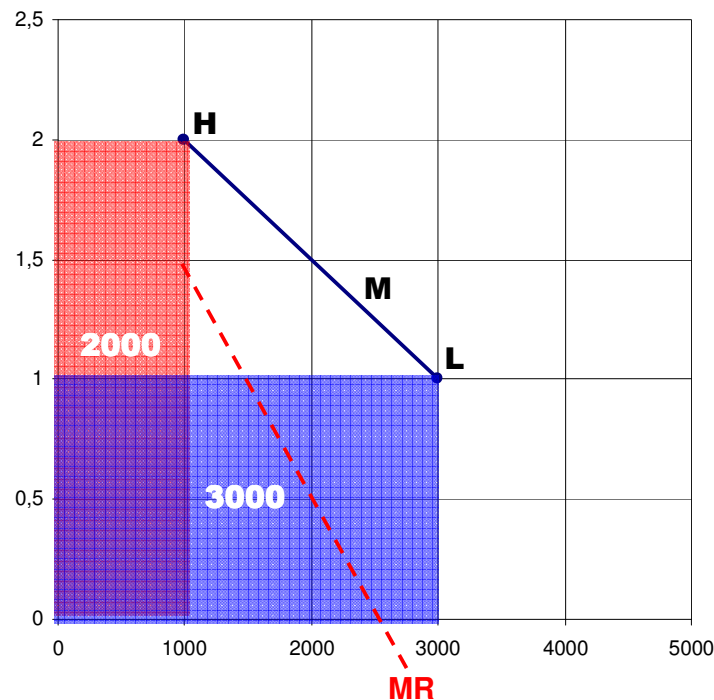


9. Σουβλάκι = Πίτα-γύρος

«Η φθηνία τρώει τον παρά», λέει η γνωστή παροιμία υπονοώντας ότι η χαμηλή τιμή (μείωση της τιμής) συνοδεύεται από υψηλή δαπάνη (αύξηση της καταναλωτικής δαπάνης). Με άλλα λόγια, η παροιμία υπονοεί ότι όταν η ελαστικότητα ζήτησης είναι μεγάλη, τότε οι χαμηλές τιμές «τρώνε» το καταναλωτικό εισόδημα.

Εις επίρρωσιν της παροιμίας, ο ιδιοκτήτης Αθηναϊκού ψητοπωλείου που μιλά στο βραδινό δελτίο της 16^{ης} Μαρτίου 2006 κάνει χρυσές δουλειές πουλώνοντας φτηνό σουβλάκι¹. Όπως μας πληροφορεί ρίχνοντας την τιμή του από τα 2 στο 1 ευρώ πουλάει καθημερινά περί τις 3000 πίτες αντί των 1000 που πουλούσε. Υποστηρίζει μάλιστα ότι το κέρδος του έμεινε σταθερό παρά την χαμηλή τιμή που προσφέρει. Τι καλύτερη ευκαιρία για να επιβεβαιώσουμε τον κανόνα της ελαστικότητας;



Πραγματικά, η ελαστικότητα σημείου στο αρχικό σημείο, H, είναι μεγαλύτερη της μονάδας, όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα. Για την ακρίβεια, η ελαστικότητα σημείου στο H είναι:

$$e_H = 2000 \frac{2}{1000} = 4,0$$

¹ Έτσι ονομάζεται ο πίτα-γύρος στη Νότια Ελλάδα

και είναι πολύ υψηλή, δημιουργώντας την υποψία ότι τα έσοδα του ψητοπωλείου δε μεγιστοποιούνται στο σημείο Η. Όταν όμως ο ψητοπώλης ρίξει την τιμή στο 1 ευρώ (σημείο L), τότε πουλάει 3000 πίτες, δηλαδή έχει έσοδα 3000. Όμως η ελαστικότητα σημείου στο L είναι:

$$e_L = 2000 \frac{1}{3000} = 0,67$$

δηλαδή, μικρότερη της μονάδας, πράγμα που μας κάνει να υποψιαστούμε ότι τα έσοδα (και τα κέρδη) του ψητοπωλείου δε μεγιστοποιούνται στο σημείο L. Η υπερβολή της χαμηλής τιμής φαίνεται να επιβεβαιώνεται και από τη σταθερότητα των κερδών του ψητοπωλείου.

Ο ψητοπώλης εφάρμοσε τον κανόνα της ελαστικότητας, όμως μάλλον το παράκανε. Μια τιμή πάνω από τα 1,25 ευρώ θα αρκούσε ώστε να αυξήσει τα κέρδη του. Πόσο πάνω; Εξαρτάται από το κόστος παρασκευής ενός πίτα-γύρου.