

บทที่ 3

การเสนอขายแรงงาน (Supply of Labor)

เนื้อหา

1. ความหมายของการเสนอขายแรงงาน
2. ประเภทต่าง ๆ ของการเสนอขายแรงงาน
3. ปัจจัยที่มีบทบาทต่อการผันแปรในการเสนอขายแรงงาน
4. วิเคราะห์การสร้างเส้นการเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคล
5. เส้นการเสนอขายแรงงานในระยะสั้น
6. เส้นการเสนอขายแรงงานในระยะยาว

สาระสำคัญ

1. การเสนอขายแรงงาน หมายถึง ปริมาณของแรงงานที่มีผู้เสนอขายในตลาดแรงงาน ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ณ ระดับอัตราค่าจ้างต่างกัน
2. การเสนอขายแรงงาน จะแตกต่างกันไปตามประเภทของกิจการใดกิจการหนึ่ง, อุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง, ท้องถิ่นใดท้องถิ่นหนึ่ง และทั้งระบบเศรษฐกิจ
3. การตัดสินใจเสนอขายแรงงานนั้นขึ้นกับอัตราค่าจ้างและปัจจัยอื่นที่สำคัญได้แก่ สถานที่ทำงาน, บรรยากาศในที่ทำงานและความสม่ำเสมอของงาน
4. การเสนอขายแรงงานมุ่งพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการผันแปรในปริมาณการเสนอขายแรงงานเทียบกับการเปลี่ยนแปลงในค่าจ้างเป็นสำคัญโดยให้ปัจจัยอื่นคงที่
5. การสร้างเส้นการเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคลนั้น สร้างขึ้นจากการพิจารณาตัดสินใจเลือกระหว่างการทำงานกับการพักผ่อนของบุคคล ซึ่งจะวิเคราะห์จากเส้นความพอใจเท่ากัน ในส่วนผลสมระหว่างรายได้ และการพักผ่อน หรือเส้น LIIC ร่วมกับเส้น “งบประมาณ”
6. ระยะสั้น ลักษณะเส้นการเสนอขายแรงงานจะมีความยืดหยุ่นต่อค่าจ้างแตกต่างกันไปตามประเภทของกิจการ, อุตสาหกรรม, ท้องถิ่น และทั้งระบบเศรษฐกิจ
7. ในระยะยาว ลักษณะเส้นการเสนอขายแรงงานจะมีความยืดหยุ่นโดยสมบูรณ์

จุดประสงค์

หลังจากศึกษาเรื่องราวในบทนี้แล้ว นักศึกษาจะสามารถ

1. อธิบายความหมายของการเสนอขายแรงงานได้

2. บอกเหตุผลได้ว่า ทำไมอัตราค่าจ้างเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาตัดสินใจเสนอขายแรงงานแต่ละคน
3. เขียนและอธิบายคุณสมบัติของเส้น LIIC ได้
4. บอกหลักการสร้างเส้นงบประมาณ และอธิบายการเปลี่ยนแปลงของเส้นงบประมาณได้
5. สร้างและอธิบายลักษณะเส้นการเสนอขายแรงงานเมื่ออัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้นในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้
6. อธิบายการทำงานของผลทดแทนกัน และผลทางด้านรายได้ที่จะมีผลต่อลักษณะเส้นการเสนอขายแรงงานที่แตกต่างกัน
7. เปรียบเทียบความพอใจ และอธิบายเหตุผลในการเสนอขายแรงงานของบุคคลระหว่างกรณีทำงานล่วงเวลา กับกรณีที่เพิ่มค่าจ้างในช่วงเวลาปกติได้
8. อธิบายเหตุผลถึงเส้นการเสนอขายแรงงานที่มีลักษณะแตกต่างกันไปตามประเภทกิจการใดกิจการหนึ่ง, อุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง, ท้องถิ่นใดท้องถิ่นหนึ่ง และทั้งระบบเศรษฐกิจในระยะสั้นได้
9. อธิบายลักษณะของเส้นการเสนอขายแรงงานทุกประเภทในระยะยาวได้

1. ความหมายของการเสนอขายแรงงาน (Supply of Labor)

คำจำกัดความของคำว่า “การเสนอขายแรงงาน” นั้นพอสรุปได้อย่างคร่าว ๆ ว่าเป็น “ปริมาณ (quantity)” ของแรงงานที่มีผู้เสนอขายในตลาดแรงงานในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ณ. ระดับอัตราค่าจ้างต่าง ๆ กันและเพื่อให้เข้าใจถึงความหมายของการเสนอขายแรงงานให้ลึกซึ้งยิ่งขึ้นในที่นี้จะวิเคราะห์ถึงคำบางคำในคำจำกัดความข้างต้นเสียก่อน เป็นต้นว่า

1.1 “ปริมาณ” ของแรงงาน

คำว่า “ปริมาณ” ของแรงงานในที่นี้เราไม่ได้มองในความหมายของปริมาณแรงงานในลักษณะจำนวนคนงานที่เข้าหรือออกจากการทำงานอย่างเดียวนั้น กล่าวคือ การเพิ่ม “ปริมาณ” ของแรงงานนั้นอาจทำได้โดย ไม่จำเป็นต้องเพิ่มจำนวนคนงานก็ได้ เช่น การให้คนงานจำนวนเท่าเดิมทำงานล่วงเวลา (overtime) หรืออาจเพิ่มประสิทธิภาพของแรงงานจำนวนเท่าเดิมขึ้น (โดยการจูงใจต่าง ๆ เช่น การคิดค่าจ้างให้เป็นรายชิ้นของงานที่ทำสำเร็จ เป็นต้น) วิธีการเหล่านี้อาจทำให้ปริมาณของแรงงานเพิ่มขึ้นได้ โดยไม่จำเป็นต้องเพิ่มจำนวนคนงานในทำนองเดียวกันการลดปริมาณ แรงงานก็ได้หมายความว่า จะต้องลดจำนวนคนเสมอไป

กล่าวโดยสรุป “ปริมาณ” ของแรงงาน ในความหมายนี้ขึ้นกับตัวแปร 3 สิ่งด้วยกันคือ จำนวนบุคคลในกำลังแรงงาน, ชั่วโมงทำงานที่ผู้อยู่ในกำลังแรงงานเหล่านั้นเสนอจะทำต่อช่วงระยะเวลาหนึ่ง, และประสิทธิภาพหรือความพยายามของแรงงานในการทำงาน

ในเรื่องเกี่ยวกับ “ปริมาณ” แรงงานนี้มีข้อสังเกตประการหนึ่งก็คือ การวัดขนาดของปริมาณแรงงาน เนื่องจากว่าแรงงานแต่ละคนนั้นไม่ได้มีคุณสมบัติเหมือนกันไปหมดที่จะใช้ทดแทนกันได้โดยสมบูรณ์ โดยความเป็นจริงแล้วแรงงานมีคุณสมบัติแตกต่างกันออกไปอย่างกว้างขวาง แม้แต่คนงาน 2 คนที่ทำงานในงานเดียวกันและทำงานกับเครื่องจักรเดียวกันก็ยังมีคุณสมบัติแตกต่างกันไปได้ในความชำนาญและประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตามเพื่อสะดวกในการวิเคราะห์โดยทั่วไปในระดับเบื้องต้นนั้นมักจะสมมติให้แรงงานแต่ละคนมีคุณสมบัติเหมือน ๆ กัน (homogeneous) หรือไม่ก็คิดเป็นหน่วยของแรงงานแทนจำนวนคน กล่าวคือ คิดแรงงานที่มีประสิทธิภาพต่ำสุด เป็นหลักเท่ากับ 1 หน่วย แล้วคิดแรงงานที่มีประสิทธิภาพสูงกว่า มีหน่วยแรงงานที่สูงกว่า ในการเทียบประสิทธิภาพนี้มักใช้ค่าจ้างเป็นเครื่องวัด เช่น ถ้าแรงงานที่มีประสิทธิภาพต่ำสุด (ซึ่งจะได้ค่าจ้างต่ำสุด) ได้รับค่าจ้างวันละ 10 บาท คิดเป็น 1 หน่วยแรงงาน ดังนั้นแรงงานที่ได้รับค่าจ้างวันละ 20 บาท 1 คน ก็จะมีค่าเท่ากับ 2 หน่วยแรงงาน เป็นต้น ที่กล่าวมานี้เป็นเพียงตัวอย่างคร่าว ๆ เพื่อความเข้าใจเท่านั้น ซึ่งในความเป็นจริงแล้วการคิดเทียบประสิทธิภาพอาจต้องซับซ้อนกว่านี้มาก

1.2 ตลาดแรงงาน

ความหมายของคำว่าตลาดแรงงานนั้นอาจพิจารณาได้หลายประการ ซึ่งขึ้นกับแนวคิดและปัญหาที่แต่ละคนเผชิญอยู่ คำจำกัดความที่ใช้กันค่อนข้างแพร่หลายสำหรับคำว่าตลาดแรงงานก็คือ

1.2.1 อาณาเขตหนึ่งทางภูมิศาสตร์ซึ่งภายในขอบเขตนั้นแรงงานสามารถเปลี่ยนงานได้โดยไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนสถานที่อยู่อาศัย

1.2.2 กระบวนการซึ่งการเสนอขาย (supply) ของแรงงานชนิดหนึ่งกับการเสนอซื้อ (demand) ของแรงงานชนิดนั้นสมดุลกันหรือหาทางเข้าสู่ความสมดุลนั้น

1.2.3 ศูนย์กลางของอุตสาหกรรมหรือการค้าเขตหนึ่ง ๆ

1.2.4 อาณาเขตหนึ่งทางภูมิศาสตร์ซึ่งภายในขอบเขตนั้นนายจ้างและลูกจ้างกลุ่มหนึ่งทำการซื้อและขายบริการนั้น^{1/}

ในที่นี้เราจะใช้ความหมายของตลาดแรงงานในข้อ 1.2.4 เป็นสำคัญ โดยมีข้อสังเกตอยู่ว่า สำหรับแรงงานบางรูปแบบนั้น อาณาเขตทางภูมิศาสตร์อาจเป็นเพียงเมือง ๆ หนึ่ง ในขณะที่แรงงานบางรูปแบบ เช่น นักไวโอลินที่มีความชำนาญสูงมากนั้น ขอบเขตทางภูมิศาสตร์สำหรับตลาดแรงงานของเขาอาจเป็นเฉพาะทางซีกโลกตะวันตกทั้งหมดก็ได้

ข้อสังเกตอีกประการหนึ่งเกี่ยวกับตลาดแรงงาน ก็คือ ขอบเขตทางภูมิศาสตร์ของตลาดแรงงานอาจไม่มีความสัมพันธ์กับการกำหนดค่าจ้างก็ได้ในกรณีของประเทศที่อุตสาหกรรมและสหภาพแรงงานเจริญก้าวหน้าไปมาก เช่น สหรัฐอเมริกา ซึ่งค่าจ้างของแรงงานชนิดหนึ่งในเมืองเล็ก ๆ อาจถูกกำหนดมาจากการต่อรองของสหภาพระดับชาติของแรงงานชนิดนั้นในเมืองอื่นซึ่งอยู่ห่างไกลออกไปก็ได้

ข้อสังเกตประการสุดท้าย ก็คือ ตลาดแรงงานนั้นมีลักษณะแตกต่างไปจากตลาดสินค้าธรรมดา กล่าวคือ ผู้เสนอขาย (แรงงาน) นั้น มิได้มองดูผู้เสนอซื้อแรงงานว่าเหมือน ๆ กันไปหมด แต่จะพยายามมองหาความแตกต่างของผู้เสนอซื้อเหล่านั้นเพื่อประโยชน์ในการตัดสินใจเลือกเสนอขายแรงงานของตน เช่น บริษัท 2 แห่งที่เสนอค่าจ้างให้เท่า ๆ กันนั้น แรงงานจะมองไม่เหมือนกันโดยดูจากความดึงดูดใจอย่างอื่นนอกเหนือจากค่าจ้างและขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของแรงงานแต่ละคนด้วย เช่น บางคนอาจชอบทำงานในบริษัทใหญ่ บางคนอาจชอบทำงานในบริษัทเล็ก เป็นต้น

1.3 ช่วงระยะเวลา

ในการพิจารณาเรื่องแรงงานก็เช่นเดียวกับการวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์ทั่วไป คือ แบ่งระยะเวลาเป็น 2 ประเภท คือ วิเคราะห์ในระยะสั้นกับวิเคราะห์ระยะยาว ซึ่งในกรณีของการเสนอขายแรงงานนั้น ช่วงระยะเวลาจะมีผลต่อการเสนอขายแรงงานได้มากพอสมควร ซึ่งจะได้มีการพิจารณาถึงในตอนต่อ ๆ ไป เท่าที่ควรทราบในตอนนี้เป็นเพียงว่าถ้าจะวิเคราะห์การเสนอขายของแรงงานแล้วจะต้องแยกพิจารณาต่างกันระหว่างระยะสั้นกับระยะยาว

^{1/} Gordon F. Bloom and Herbert R. Northrup, *Economics of Labor Relations*, 7th ed., (Illinois: Richard D. Irwin, 1973), p. 227.

1.4 อัตราค่าจ้าง

คำว่าค่าจ้างนั้นก็คือ ค่าจ้างที่คิดต่อหน่วยของเวลาหรือต่อหน่วยของผลงาน แล้วแต่กรณี โดยทั่วไปแล้วความหมายที่เข้าใจกันทั่วไปเป็นการคิดต่อหน่วยของเวลา เช่น ค่าจ้างต่อชั่วโมง, ต่อวัน, ต่อเดือน เป็นต้น

ถ้าลองพิจารณาเฉพาะคำว่า “ค่าจ้าง” จะพบว่าค่าจ้างนี้มีความหมายกว้างขวางแล้วแต่จุดมุ่งหมายของผู้ที่จะนำไปใช้ว่าจะพิจารณาในความหมายใด เช่น ความหมาย “ค่าจ้าง” ของผู้วิเคราะห์คนหนึ่งอาจหมายถึงค่าประกันภัยที่บริษัทออกให้, บำนาญ, โบนัสหรือผลประโยชน์พิเศษอื่นที่ได้จากนายจ้างในขณะที่ผู้วิเคราะห์คนอื่นอาจมุ่งพิจารณาเฉพาะผลตอบแทนที่แรงงานได้จากการทำงานของเขาอย่างแท้จริงเท่านั้น และบางคนที่อาจจะพิจารณาเฉพาะค่าจ้างส่วนที่ตกถึงมือแรงงานจริง ๆ หลังจากหักภาษีหรือเงินสะสมต่าง ๆ ไปแล้ว นอกจากนี้บางคนก็อาจวิเคราะห์ค่าจ้างในลักษณะของค่าจ้างที่แท้จริง (real wage) ซึ่งหมายถึงการพิจารณาอำนาจซื้อที่แท้จริงของค่าจ้างไม่ใช่วิเคราะห์ค่าจ้างที่เป็นตัวเงิน (money wage) ก็ได้อีกด้วย

2. ประเภทต่าง ๆ ของการเสนอขายแรงงาน

การเสนอขายแรงงานอาจแยกพิจารณาได้เป็น 4 ลักษณะ คือ^{2/}

2.1 การเสนอขายแรงงานต่อกิจการใดกิจการหนึ่ง

การเสนอขายลักษณะนี้อาจมีปริมาณมากหรือน้อย และรูปแบบอาจเป็นแรงงานประเภทเหมือน ๆ กัน หรือมีหลายประเภทร่วมกันอย่างซับซ้อนก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ, วิธีการดำเนินการ, ชนิดของสินค้าที่ผลิต และสถานที่ตั้งของโรงงาน ตัวอย่างเช่น บริษัทหลักกล้าขนาดใหญ่จะประกอบด้วยแรงงานประเภทต่าง ๆ จำนวนมาก ซึ่งตรงข้ามกับแรงงานในร้านขายยาเล็ก ๆ อาจมีเพียงแต่เภสัชกรกับเด็กประจำร้านเท่านั้น

2.2 การเสนอขายของแรงงานต่ออุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง

คำว่าอุตสาหกรรมในที่นี้จะหมายถึงกลุ่มของกิจการที่ผลิตสินค้าที่เป็นแบบเดียวกัน การเสนอขายแรงงานต่ออุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง ตามปกติแล้วจะประกอบด้วยแรงงานในระดับความชำนาญต่าง ๆ กัน กว้างขวางกว่าการเสนอขายที่มีต่อกิจการใดกิจการหนึ่ง

^{2/} *ibid.*, p. 262.

4. วิเคราะห์การสร้างเส้นการเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคล (Individual Supply Curve of Labor)

เส้นการเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคลนั้นเราอาจสร้างได้จากการพิจารณาการตัดสินใจเลือกระหว่างการทำงานกับการพักผ่อนของแต่ละบุคคล (Individual's work-leisure decision)

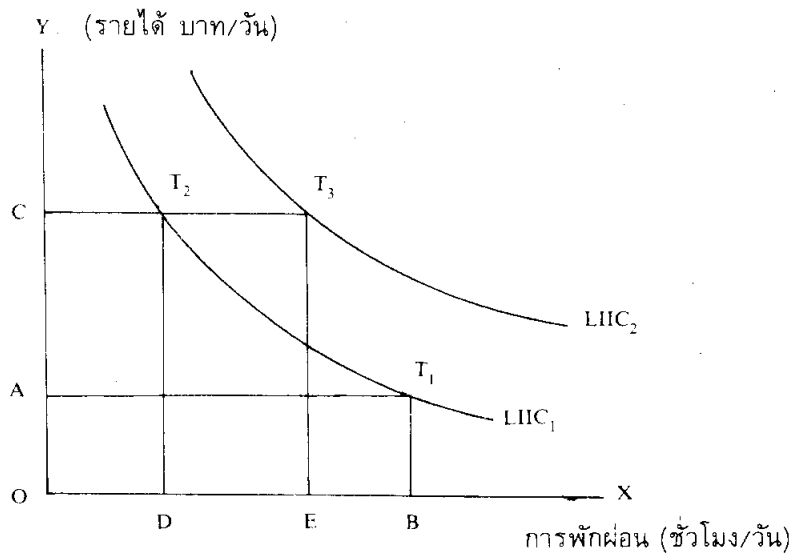
เพื่อให้สะดวกในการวิเคราะห์ เราจะสมมติว่าความพอใจของบุคคลใดบุคคลหนึ่งนั้นขึ้นกับรายได้ของเขา (ซึ่งได้มาจากการทำงาน) และการพักผ่อน สิ่งที่บุคคลผู้เสนอขายแรงงานต้องตัดสินใจ ก็คือ การจัดสรรเวลาที่มีอยู่ว่าจะเลือกไปทำงาน (ซึ่งจะได้รายได้) หรือจะเลือกไปพักผ่อนโดยจุดมุ่งหมายของการจัดสรรนั้นก็เพื่อให้ตัวเองได้รับความพอใจสูงสุด การตัดสินใจนั้นต้องขึ้นกับอัตราค่าจ้างที่เป็นอยู่และมีขอบเขตจำกัดที่จำนวนชั่วโมงในแต่ละวันซึ่งมี 24 ชั่วโมงตายตัวด้วย นอกจากนี้ยังต้องสมมติว่าบุคคลนั้นซื้อสินค้าต่าง ๆ ในสัดส่วนคงที่และในราคาคงที่เพื่อให้รายได้ของเขาหมายถึงอำนาจซื้อที่แท้จริงของเขาด้วย ในการวิเคราะห์การเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคลนี้เราจะพิจารณาตามลำดับหัวข้อต่อไปนี้

4.1 เส้นความพอใจเท่ากันในส่วนผสมระหว่างรายได้และการพักผ่อน (Leisure-Income Indifference Curve)

โดยหลักการเดียวกับการวิเคราะห์ความพอใจสูงสุดของผู้บริโภคในการบริโภคสินค้า 2 ชนิด ซึ่งวิเคราะห์ด้วยเส้นความพอใจเท่ากัน (Indifference Curve) อันเป็นหลักเบื้องต้นในการศึกษาวิชาเศรษฐศาสตร์จุลภาค (micro-economics) ทั่วไป เราก็อาจนำหลักเกณฑ์เดียวกันนี้มาใช้ในการวิเคราะห์หาความพอใจสูงสุดของแรงงานได้ โดยแทนที่จะพิจารณาถึงการเลือกส่วนผสมในการบริโภคสินค้า 2 ชนิด ก็เปลี่ยนมาเป็นพิจารณาการเลือกส่วนผสมของรายได้และการพักผ่อนแทน ซึ่งเส้นความพอใจเท่ากันในที่นี้จะเรียกเฉพาะลงไปว่าเป็นเส้นความพอใจเท่ากันในส่วนผสมระหว่างรายได้และการพักผ่อน (Leisure-Income Indifference Curve) ซึ่งต่อไปจะเรียกย่อ ๆ ว่าเส้น LIIC

เส้น LIIC นั้นสามารถแสดงโดยรูปกราฟได้ดังนี้คือ ให้แกนตั้งของรูปกราฟแทนรายได้จากการทำงาน (คิดเป็นหน่วยของเงินตรา เช่น บาท, ดอลลาร์) ต่อระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งในที่นี้จะให้เป็นต่อวัน และแกนนอนของรูปกราฟแทนการพักผ่อน (คิดเป็นชั่วโมง) ต่อระยะเวลาหนึ่งซึ่งในที่นี้จะ เป็นต่อวัน เส้น LIIC จะเป็นเส้นที่แสดงถึงส่วนผสมต่าง ๆ ระหว่างรายได้กับการพักผ่อนที่ทำให้บุคคลหนึ่งได้รับความพอใจเท่า ๆ กัน ดังรูปที่ 1 นี้

รูปที่ 1

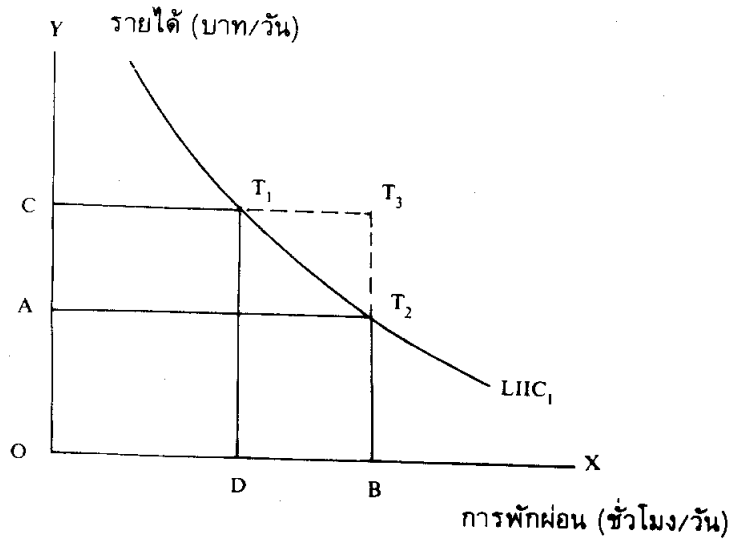


ในการวิเคราะห์นี้เราถือว่าบุคคลหนึ่ง ๆ ที่เป็นแรงงานจะมีแผนภาพของเส้น LHC อยู่ในใจหลายเส้น โดยแต่ละเส้นจะแทนความพอใจต่างระดับกัน เส้นที่อยู่สูงขึ้นไปจากเส้นอื่นย่อมแสดงระดับความพอใจที่สูงกว่า ตัวอย่างจากรูปที่ 1 นี้ ที่จุด T_1 บนเส้น LHC_1 ซึ่งแสดงว่าบุคคลจะมีรายได้ OA บาท/วัน และได้พักผ่อน OB ชั่วโมง/วัน นั้น บุคคลดังกล่าวจะไม่รู้สึกว่าจะแตกต่างไปเลยถ้าจะเปลี่ยนส่วนผสมของรายได้-การพักผ่อนไปที่จุด T_2 ซึ่งเขาจะมีรายได้ OC บาท/วัน และได้พักผ่อน OD ชั่วโมง/วัน เพราะถึงแม้ว่าการพักผ่อนของเขาลดลงจาก OB เป็น OD แต่รายได้ของเขาก็สูงขึ้นมาชดเชยกันจาก OA เป็น OC จึงทำให้ระดับความพอใจของเขาไม่เปลี่ยนแปลงไป ตรงกันข้ามถ้าส่วนผสมระหว่างรายได้-การพักผ่อนของเขาเปลี่ยนไปที่จุด T_3 ซึ่งอยู่บนเส้น LHC_2 ซึ่งอยู่เหนือกว่าเส้น LHC_1 เดิม ที่จุด T_3 นี้จะแสดงถึงระดับความพอใจที่สูงขึ้นของบุคคลนั้น ซึ่งเห็นได้จากการเปรียบเทียบระหว่างส่วนผสม T_2 กับ T_3 คือทั้ง 2 จุดนั้น บุคคลมีรายได้ OC บาท/วัน เท่ากันก็จริง แต่ที่ T_3 บุคคลสามารถพักผ่อนได้มากกว่าคือ การพักผ่อนเพิ่มขึ้นเป็น OE ชั่วโมง/วัน ความพอใจที่จุด T_3 จึงย่อมมากกว่าที่จุด T_2 คุณสมบัติของเส้น LHC ^{4/} มีดังนี้

(ก) เป็นเส้นที่ลาดลงจากซ้ายไปขวา

^{4/} จากคุณสมบัติของเส้น Indifference curve

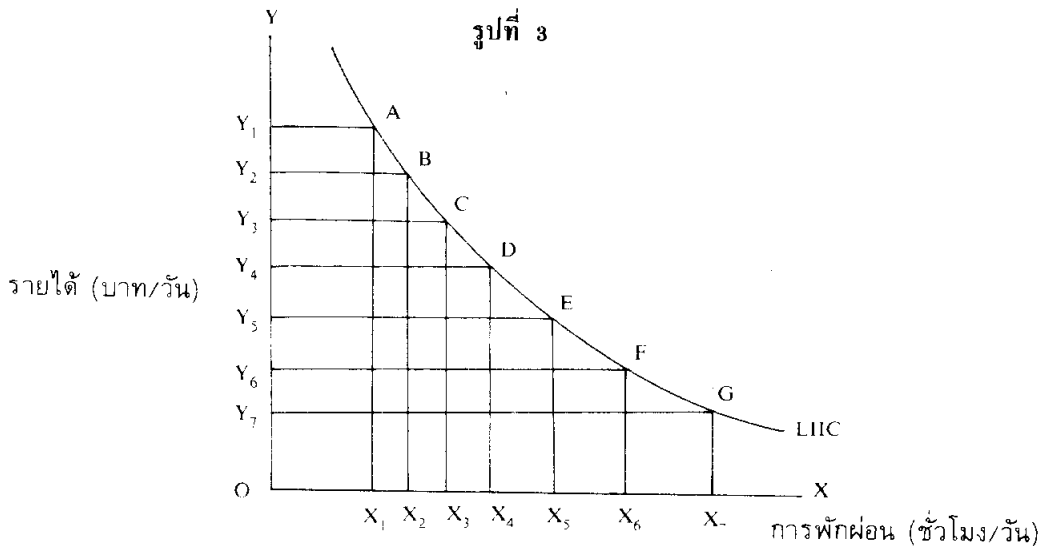
รูปที่ 2



การที่เส้น LIIC ต้องเป็นเส้นลาดลงจากซ้ายไปขวา หรือเรียกว่ามีความลาดชันเป็นลบ (negative slope) นั้น เป็นเพราะการที่จะรักษาระดับความพอใจให้เท่าเดิมบนเส้นเดียวกันนั้น ถ้ามีการลดการพักผ่อนลง ก็จะต้องเพิ่มรายได้ขึ้นมาทดแทน มิฉะนั้นจะไม่สามารถรักษาความพอใจให้คงอยู่ระดับเดิมได้ หรือในทางตรงข้ามถ้าเพิ่มการพักผ่อนก็จะต้องลดรายได้ลงมา มิฉะนั้นความพอใจจะไม่คงอยู่ระดับเดิม ตามรูปที่ 2 นี้ ถ้าเดิมบุคคลมีรายได้ OC บาท/วัน และพักผ่อน OD ชั่วโมง/วัน (คือส่วนผสมที่จุด T_1) ถ้าจะพักผ่อนเพิ่มขึ้นเป็น OB ชั่วโมง/วัน และให้คงอยู่ในระดับความพอใจเดิม รายได้ของเขาจะต้องลดลงมาเป็น OA บาท/วัน (คือส่วนผสมที่จุด T_2) เพราะถ้าเพิ่มแต่การพักผ่อนเป็นระดับ OB ชั่วโมง/วัน โดยรายได้ยังคงเป็น OC บาท/วัน (คือส่วนผสมที่จุด T_3) แล้ว ที่จุด T_3 นี้ย่อมแสดงว่าความพอใจก็สูงกว่าเดิมแน่นอน เมื่อเทียบกับส่วนผสม T_1 และ T_2

(ข) เป็นเส้นโค้งเว้าเข้าหาจุดเริ่มต้นของรูปกราฟ (convex to the origin)

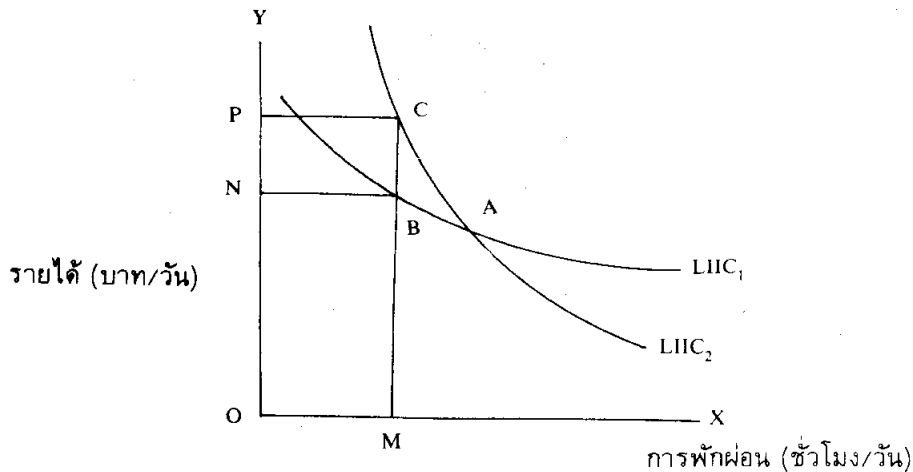
การที่เส้น LIIC โค้งเว้าเข้าหาจุด origin นั้น ก็เพราะว่ารายได้กับการพักผ่อนนั้น ไม่อาจทดแทนกันได้โดยสมบูรณ์ และอัตราการทดแทนกันระหว่างรายได้กับการพักผ่อน (marginal rate of substitution of leisure for income) ก็ลดน้อยลงเรื่อย ๆ ด้วย ดังรูปที่ 3



พิจารณาจากรูป โดยเริ่มที่จุด A บนเส้น LIIC ถ้าแรงงานเปลี่ยนส่วนผสมรายได้ การพักผ่อนของเขาในลักษณะที่ลาดลงมาเรื่อย ๆ โดยให้การพักผ่อนเพิ่มขึ้น (จาก X_1 ถึง X_7) แทนรายได้ที่ลดลงทีละ 1 หน่วยเท่า ๆ กัน (จาก Y_1 ถึง Y_7) จะเห็นได้ว่ารายได้ที่ลดลงทีละ 1 หน่วยเท่า ๆ กันนั้นจะต้องใช้การพักผ่อนปริมาณมากขึ้นเรื่อย ๆ มาแทนที่ จึงจะได้รับความพอใจเท่าเดิม หรือการพักผ่อนมีความสามารถน้อยลงเรื่อย ๆ ในการไปใช้แทนรายได้นั้นเองซึ่งเรียกได้ว่าเป็นไปตามกฎการลดน้อยถอยลงของการใช้การพักผ่อนไปแทนรายได้

ถ้าพิจารณาจากรูปที่ 3 ในตอนแรกที่รายได้ลดลง 1 หน่วยจาก Y_1 เป็น Y_2 นั้น สามารถทดแทนเพื่อรักษาความพอใจระดับเดิมไว้ได้ด้วยการพักผ่อนที่เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยจาก X_1 เป็น X_2 ทั้งนี้ก็เพราะว่าการพักผ่อนของแรงงานในขณะนั้นมีน้อย คุณค่าของการพักผ่อนที่จะได้เพิ่มขึ้นจึงมีมาก ความสามารถที่จะใช้การพักผ่อนแทนรายได้จึงมีสูง แต่ถ้าพิจารณาต่อ ๆ ไป จะเห็นว่า ถ้ารายได้ลดลงทีละหน่วยไปเรื่อย ๆ จะต้องทดแทนด้วยการพักผ่อนมากขึ้นทุกที ๆ เพื่อรักษาความพอใจให้อยู่ระดับเดิม ที่เห็นชัดที่สุดคือ ถ้ารายได้ลดลง 1 หน่วยจาก Y_6 เป็น Y_7 จะต้องใช้การพักผ่อนเพิ่มขึ้นถึงจาก X_6 เป็น X_7 แสดงว่าความสามารถของการพักผ่อนที่จะใช้แทนรายได้นั้นมีลดลงทุกที ๆ ในตอนหลังจึงต้องเพิ่มการพักผ่อนมากมายเพื่อทดแทนการลดลงของรายได้เพียง 1 หน่วยเท่าเดิม ทั้งนี้เพราะเมื่อแรงงานมีการพักผ่อนมากขึ้นเรื่อย ๆ คุณค่าการพักผ่อนย่อมจะน้อยลงไปสำหรับเขา และขณะเดียวกันเมื่อรายได้ลดลงเรื่อย ๆ คุณค่าของรายได้ที่เหลือน้อยแล้วย่อมมีมากต่อเขา ในตอนหลัง ๆ การจะยอมสละรายได้ 1 หน่วย จึงต้องใช้การพักผ่อนจำนวนมากชดเชยเพื่อให้ความพอใจอยู่ ณ ระดับเดิมได้

(ค) เส้น LIIC จะตัดกันไม่ได้



ดังที่ทราบแล้วว่าบุคคลหนึ่ง ๆ จะมีแผนภาพของเส้น LHC (หรือเรียกว่า Liesure-Income Indifference Curves Map) อยู่ คือมีเส้น LHC มากมาย โดยแต่ละเส้นแสดงความพอใจระดับต่าง ๆ ของเขา เส้น LHC ของแต่ละบุคคลเหล่านี้จะตัดกันไม่ได้ มิฉะนั้นจะขัดกับหลักการของเส้น LHC ที่ว่าเส้น LHC ที่สูงกว่าจะแสดงถึงระดับความพอใจที่สูงกว่าเดิมซึ่งเราได้พิจารณาไปแล้วในตอนต้น

คุณสมบัติข้อที่ 3 นี้สามารถพิสูจน์ได้โดยหลักตรรกะวิทย์อย่างง่าย ๆ คือ ถ้าสมมติให้เส้น LHC₁ กับ LHC₂ ตัดกันที่จุด A และลองพิจารณาที่จุด B กับ C ก่อน จะเห็นว่าที่จุด C นั้นแรงงานมีความพอใจสูงกว่าที่จุด B เนื่องจากแม้จะมีการพักผ่อนเท่ากัน = OM ชั่วโมง/วัน แต่ที่จุด C เขาได้รายได้สูงกว่า แต่เนื่องจากจุด A กับ B อยู่บนเส้น LHC₁ เหมือนกัน ความพอใจที่จุด B ย่อมเป็นระดับเดียวกันกับที่จุด A และเนื่องจากจุด A กับ C อยู่บนเส้น LHC₂ เหมือนกัน ความพอใจที่จุด C ย่อมเป็นระดับเดียวกันกับที่จุด A หรือสรุปได้ว่า ความพอใจที่ B = ความพอใจที่ A = ความพอใจที่ C หรือก็คือความพอใจที่จุด B ต้องเท่ากับที่จุด C นั้นเอง ซึ่งเป็นสิ่งที่เป็นไปไม่ได้

4.2 เส้นแสดงงบประมาณ (Budget Constraint Line) หรือเส้นค่าจ้าง (Wage Line)

เมื่อเราทราบถึงลักษณะและคุณสมบัติของเส้น LHC ของแรงงานแต่ละคนแล้ว การจะหาดุลยภาพหรือความพอใจสูงสุดของผู้เสนอขายแรงงานว่าอยู่ ณ ระดับใดก็จำเป็นต้องทราบถึงเงื่อนไขที่จำกัดในการตัดสินใจเสียก่อน ซึ่งเงื่อนไขจำกัดในที่นี้ก็คือ อัตราค่าจ้างและจำนวนเวลาว่างที่บุคคลผู้นั้นจะสามารถมีได้ โดยหลักการเดียวกับการใช้เส้นราคา (price line) วิเคราะห์หาดุลยภาพของผู้บริโภคในวิชาหลักเศรษฐศาสตร์จุลภาค เราจะใช้เส้นงบประมาณ (หรือเส้นค่าจ้าง) เข้ามา มีบทบาทในลักษณะเดียวกัน

เส้นงบประมาณนี้จะเป็นเส้นที่แสดงขอบเขตหรือโอกาสสูงสุดที่คณงานจะสามารถได้รับ รายได้ และเวลาว่างที่เขามีอยู่ในชั่วระยะหนึ่งที่กำหนด ทั้งนี้โดยมีข้อสมมติฐานเบื้องหลังการสร้าง เส้นงบประมาณดังนี้คือ

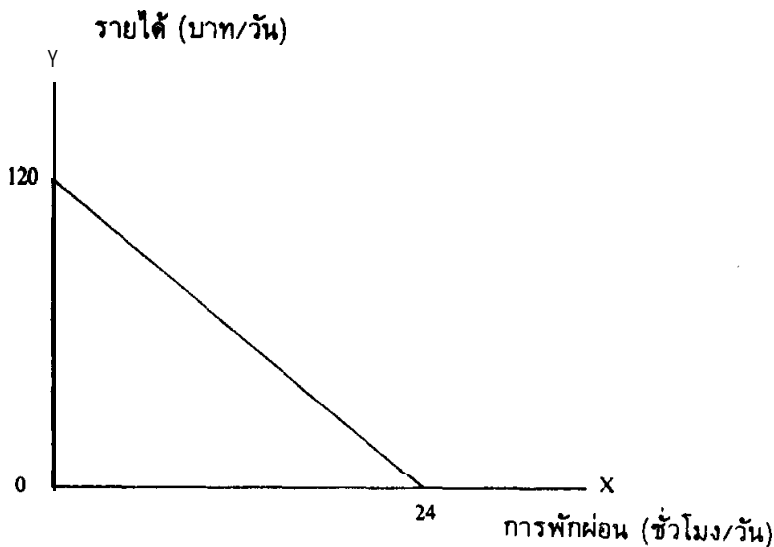
(ก) แรงงานแต่ละคนที่จะเสนอขายแรงงานนั้นอยู่ในตลาดแรงงานที่มีการแข่งขันโดย สมบูรณ์ ดังนั้นปริมาณแรงงานที่บุคคลจะขายนั้นเป็นจำนวนน้อยมากเมื่อเทียบกับแรงงานทั้งหมด ในตลาด ทำให้แรงงานหน่วยนั้น ๆ ไม่มีอิทธิพลใด ๆ เหนือระดับอัตราค่าจ้างเลย จึงต้องเสนอขาย แรงงานในระดับอัตราค่าจ้างที่ตลาดกำหนดเท่านั้น

(ข) จะต้องสามารถทราบถึงอัตราค่าจ้างต่อระยะเวลาหนึ่ง เช่น เดือนละ 900 บาท, สัปดาห์ละ 200 บาท เป็นต้น สำหรับในที่นี้ซึ่งเราวิเคราะห์มาในช่วงก่อนด้วยอัตราค่าจ้างต่อวัน เราก็คจะใช้อัตราต่อวัน ในการวิเคราะห์ต่อไปเพื่อให้สอดคล้องกับตอนต้น

(ค) คณงานมีเวลาว่างหรือชั่วโมงของแรงงานที่จะเสนอให้เป็นจำนวนจำกัด เช่น ในเวลา 1 วัน คณงานมีเวลาทั้งหมดเพียง 24 ชั่วโมงตายตัว หรือในเวลา 1 เดือน คณงานก็มีเวลาเพียง 30-31 วัน ดังนั้นการเสนอขายแรงงานในระยะเวลาหนึ่งจะเกินเวลาดังกล่าวย่อมทำไม่ได้ ในที่นี้เพื่อให้สอดคล้องกับตอนต้นที่เราวิเคราะห์เป็นชั่วโมงทำงานใน 1 วัน จำนวนจำกัดของเวลา จึงเป็น 24 ชั่วโมงต่อวัน

เมื่อตั้งข้อสมมติฐานดังกล่าวข้างต้นแล้ว เราก็สามารถสร้างเส้นงบประมาณ หรือเส้น ค่าจ้างได้ดังนี้คือ

รูปที่ 5



ให้แกนนตั้งของรูปกราฟนี้แสดงรายได้ของแรงงาน (คิดเป็นบาท/วัน) และแกนนอนของรูปกราฟแสดงการพักผ่อนของแรงงานผู้นั้น (คิดเป็นชั่วโมง/วัน) เช่นเดียวกับการสร้างเส้น LIIC สมมติว่าอัตราค่าจ้าง = 5 บาท ในกรณีนี้ถ้าแรงงานผู้นั้นพักผ่อนเต็มที่โดยไม่ทำงานเลย ขอบเขตสูงสุดของการพักผ่อนที่เป็นไปได้ที่นับวันนั้นวัดได้บนแกนนอนอยู่ที่ไม่เกิน 24 ชั่วโมง ซึ่งถ้าทำเช่นนั้นเขาจะไม่มีรายได้จากการทำงานเลย หรือถ้ากำหนดจุดความสัมพันธ์แบบกราฟขึ้นจะได้จุดที่แกนนตั้ง (ซึ่งแทนรายได้) มีค่าเป็น 0 และแกนนอน (ซึ่งแทนชั่วโมงพักผ่อน) เป็น 24 ชั่วโมง หรือได้จุดที่อยู่บนแกนนอน (เรียกว่า จุดตัดแกนนอน) นั้นเอง

ในทางกลับกัน ถ้าแรงงานผู้นั้นไม่พักผ่อน (ชั่วโมงการพักผ่อน = 0) และทำงานเต็มที่ทั้ง 24 ชั่วโมง ณ อัตราค่าจ้างชั่วโมงละ 5 บาทนี้ รายได้สูงสุดต่อวันของเขาจะไม่เกิน $24 \times 5 = 120$ บาท ต่อวัน ในกรณีนี้ถ้าจะกำหนดจุดคุณภาพสัมพันธ์แบบกราฟขึ้นจะได้จุดที่แกนนตั้ง (แทนรายได้) มีค่า = 120 และแกนนอน (ซึ่งแทนชั่วโมงพักผ่อน) มีค่าเป็น 0 หรือได้จุดที่อยู่บนแกนนตั้ง (เรียกว่า จุดตัดแกนนตั้ง) นั้นเอง

ใน 2 กรณีแรกที่พิจารณาไปนั้นเป็นกรณีที่สูงสุด (extreme) เกินไป ในความเป็นจริงนั้น แรงงานจะไม่พักผ่อนทั้ง 24 ชั่วโมง และก็จะไม่ทำงานเต็มที่ทั้ง 24 ชั่วโมงด้วย แต่เขาจะเลือกส่วนผสมระดับใดระดับหนึ่งระหว่างการพักผ่อนกับรายได้ (ที่จะได้จากการทำงาน) ซึ่งส่วนผสมดังกล่าวนี้ได้หลายแบบมากมาย และสามารถกำหนดเป็นจุด (plot จุด) ลงในรูปกราฟได้ ส่วนผสมเหล่านี้เมื่อนำมากำหนดเป็นจุดต่าง ๆ มากมายเรียงต่อกันเป็นเส้นซึ่งต่อเชื่อมระหว่างจุดตัดแกนนตั้งและแกนนอนในกรณีขั้นสูงสุด 2 กรณีแรกพอดี เส้นที่ได้นี้ก็คือ เส้นงบประมาณหรือเส้นราคา ซึ่งเป็นเส้นตรง

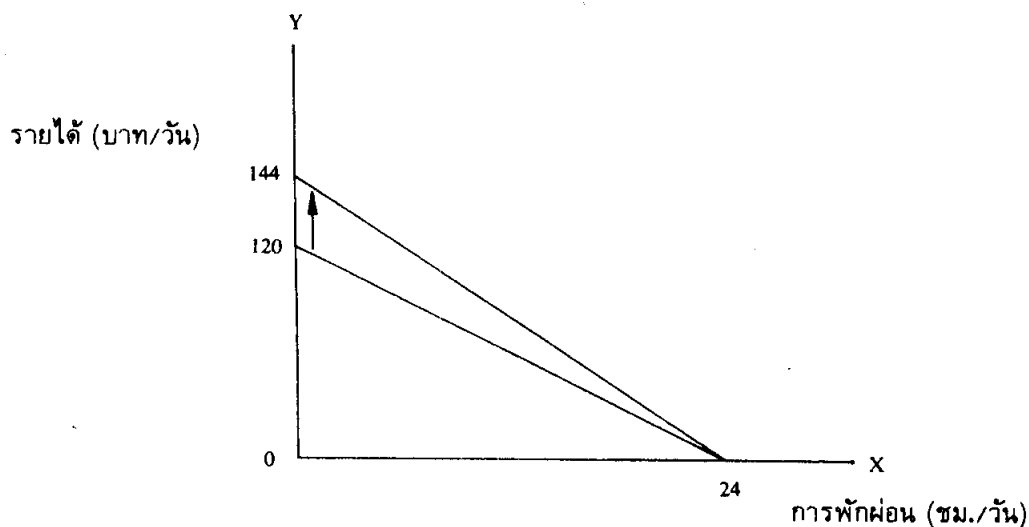
ตารางแสดงส่วนผสมต่าง ๆ ของชั่วโมงพักผ่อนและรายได้
(หรือตารางของเส้นงบประมาณนั่นเอง)

ชั่วโมงพักผ่อน/วัน	ชั่วโมงทำงาน/วัน	ให้อัตราค่าจ้าง = 5 บาท/ชั่วโมง
		รายได้/วัน
24	0	0
23	1	5
22	2	10
21	3	15
20	4	20
⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮
0	24	120

เส้นงบประมาณหรือเส้นค่าจ้างนี้อาจเปลี่ยนแปลงในลักษณะเคลื่อนย้ายไป (shift) ได้ใน 3 ลักษณะคือ

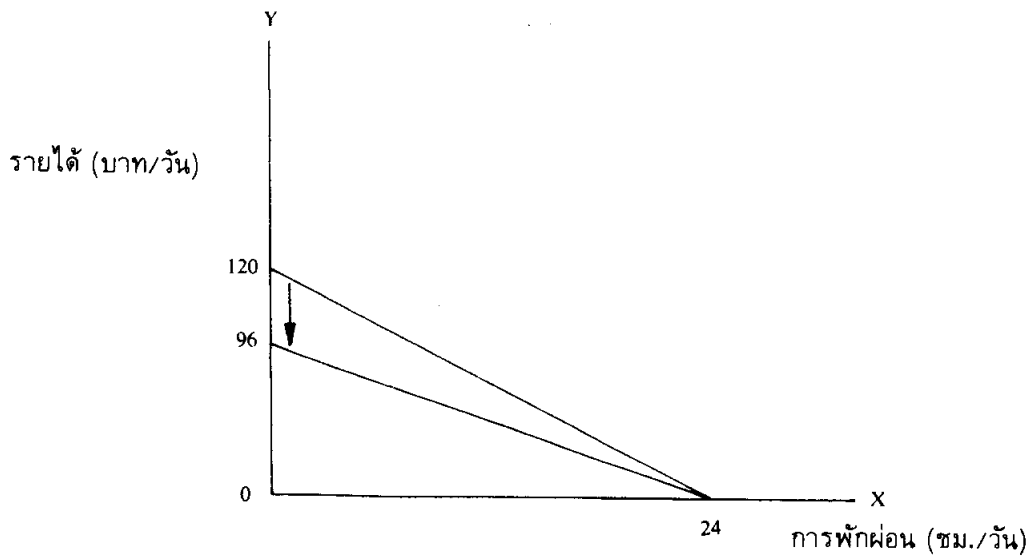
(ก) เมื่ออัตราค่าจ้างสูงขึ้น ในกรณีของเราซึ่งเคยสมมติให้ค่าจ้าง/ชั่วโมง เป็น 5 บาท/ชั่วโมง ถ้าค่าจ้างสูงขึ้นเป็น 6 บาท/ชั่วโมง จะทำให้ขอบเขตสูงสุดในการที่เขทำงานเต็ม 24 ชั่วโมง จะไม่ใช่ 120 บาทอีกต่อไป แต่จะเป็น $6 \times 24 = 144$ บาท ดังนั้น ณ จุดตัดแกนตั้งซึ่งแสดงรายได้จากการไม่พักผ่อนเลยจะเลื่อนขึ้นไปเป็น 144 บาท ส่วนจุดตัดแกนนอนยังคงเดิมเพราะชั่วโมงพักผ่อนเต็มที่นั้นจะเกิน 24 ชั่วโมง/วันไม่ได้ การเคลื่อนย้ายของเส้นงบประมาณจะเป็นดังรูป 6

รูปที่ 6



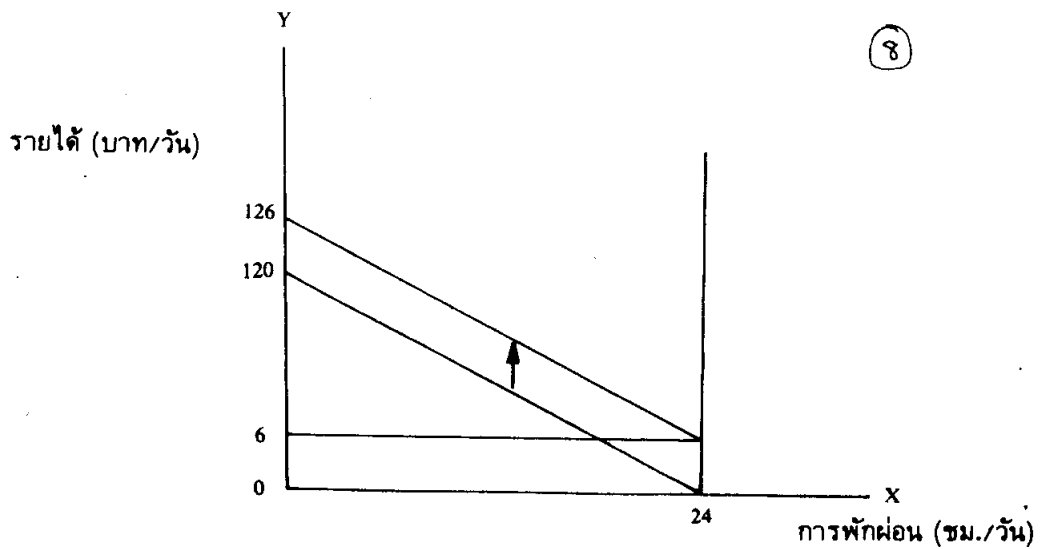
(ข) เมื่ออัตราค่าจ้างลดลง ในกรณีตรงข้ามกับข้อ ก. ถ้าค่าจ้างลดลงจากเดิม ซึ่งเป็น 5 บาท/ชั่วโมง มาเป็น 4 บาท/ชั่วโมง จะทำให้ขอบเขตสูงสุดในการที่เขทำงานเต็มที่ 24 ชั่วโมง จะลดลงจาก 120 บาทมาเป็น $4 \times 24 = 96$ บาท ดังนั้น ณ จุดตัดแกนตั้งจะเลื่อนลงจาก 120 บาท มาเป็น 96 บาท การเคลื่อนย้ายของเส้นงบประมาณจะเป็นดังรูป 7

รูปที่ 7



(ค) เมื่อแรงงานได้รายได้มาจากแหล่งอื่น (non-labor income) ถ้าหากว่าแรงงานได้รับรายได้จากแหล่งอื่นที่ไม่ได้ เนื่องมาจากการที่เขาขายบริการแรงงานให้ เช่น รายได้จากดอกเบียร์, ค่าเช่า, จากเงินโอนช่วยเหลือของรัฐบาล, หรือจากองค์การการกุศล เป็นต้น ในกรณีเช่นนี้ ถึงแม้้อัตราค่าจ้างไม่เปลี่ยนแปลง เส้นงบประมาณก็จะเลื่อนสูงขึ้นไปทั้งเส้นดังรูป 8

รูปที่ 8

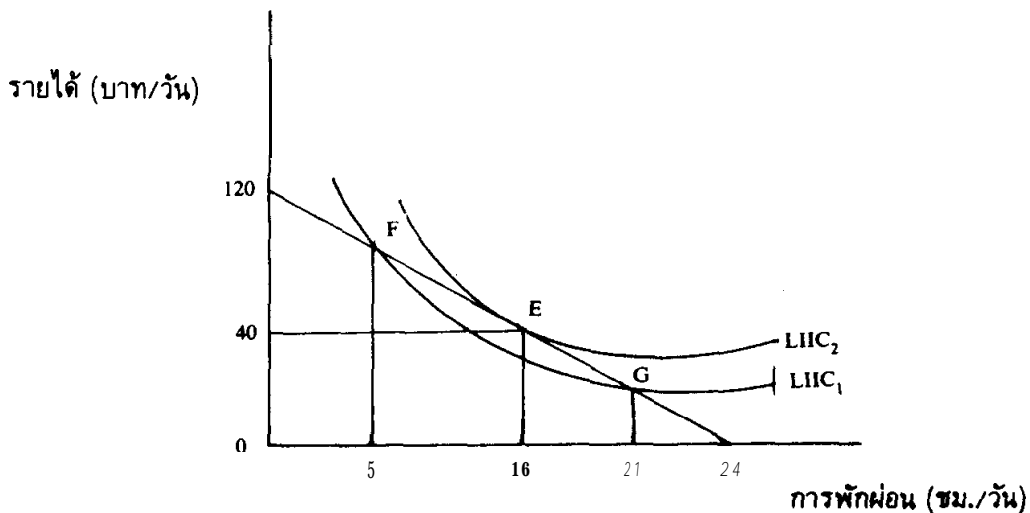


สมมติว่า รัฐบาลจ่ายเงินช่วยเหลือคนยากจนเป็นค่าครองชีพเดือนละ 180 บาท เนื่องจากในกรณีนี้เราพิจารณาเป็นรายได้อัตโนมัติ ดังนั้นรายได้ที่แรงงานได้ในรูปที่เป็น non-labor income นั้นเฉลี่ยได้เป็นวันละ $= \frac{180}{30} = 6$ บาท จะเห็นได้ว่าถ้าเขาทำงานเต็มที่ 24 ชั่วโมง โดยไม่พักผ่อนเลย เขาจะได้รายได้รวม = รายได้จากการทำงาน 120 บาท บวกเงินช่วยเหลือจากรัฐบาล 6 บาท รวมเป็น 126 บาท จุดตัดแกนตั้งจะอยู่ที่ 126 ในอีกทางหนึ่งถ้าเขาพักผ่อน 24 ชั่วโมง โดยไม่ทำงานเลย เขายังคงได้เงินช่วยเหลือจากรัฐอยู่ = 6 บาท ในกรณีนี้จุดความสัมพันธ์ในรูประหว่างรายได้กับการพักผ่อนจะอยู่ที่รายได้ = 6 การพักผ่อน = 24 ซึ่งไม่ใช่จุดตัดแกนนอนอีกต่อไป การเคลื่อนย้ายของเส้นงบประมาณจะเป็นลักษณะขนานกับเส้นเดิมโดยมีระยะห่างเท่ากับปริมาณ non-labor income

4.3 คุณภาพในการเสนอขายของบุคคล

คุณภาพในการเสนอขายแรงงานของบุคคลก็คือ ระดับของส่วนผสมระหว่างรายได้กับการพักผ่อนที่จะทำให้แรงงานผู้นั้นมีความพอใจสูงที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ จากหลักเกณฑ์เดียวกับการวิเคราะห์คุณภาพของผู้บริโภค คุณภาพของแรงงานก็จะเกิดที่ เส้น LIIC สัมผัสกับเส้นงบประมาณ ดังรูปที่ 9

รูปที่ 9



ดังที่ได้พิจารณาไปแล้วว่าเส้น LIIC ของบุคคลที่จะเสนอขายแรงงานนั้นเมื่ออยู่มากมาย เมื่อลากเส้นงบประมาณลงไป ใน Leisure-income indifference map นั้นจะต้องมี LIIC อยู่เส้นหนึ่ง ที่สัมผัสกับเส้นงบประมาณพอดี ในรูปที่ 9 นี้ จะแสดงเส้น LIIC ไว้เพียง 2 เส้น เพื่อสะดวกในการวิเคราะห์ คือ เฉพาะเส้น $LIIC_2$ ที่เป็นเส้นสัมผัสเส้นงบประมาณกับเส้น $LIIC_1$ ที่อยู่ต่ำกว่าจุดสัมผัส ส่วนเส้น LIIC ที่เหนือจุดสัมผัสขึ้นไปนั้นไม่จำเป็นต้องแสดงไว้ในที่นี้เนื่องจากจะเป็นเส้นที่อยู่สูงเกินขอบเขตขั้นสูงสุดที่กำหนดไว้โดยเส้นงบประมาณอยู่แล้ว

ตามรูปนั้น จุดดุลยภาพอยู่ที่จุด E ซึ่งแสดงว่า แรงงานจะมีการพักผ่อน 16 ชั่วโมง (ซึ่งหมายถึงจะทำงาน 8 ชั่วโมง ถ้าค่าจ้างชั่วโมงละ 5 บาท ก็จะได้รายได้ 40 บาท/วัน) ถ้าเราลองเปรียบเทียบระหว่างจุด E กับจุด F และ G ซึ่งอยู่บนเส้นงบประมาณเหมือนกัน จะเห็นว่าที่จุด F และ G นั้น ความพอใจต่ำกว่าที่จุด E เนื่องจากอยู่บนเส้น LIIC ที่ต่ำกว่า

ที่จุด F นั้น การพักผ่อนเป็น 5 ชั่วโมง ซึ่งหมายถึงจะทำงาน 19 ชั่วโมง และย่อมมีรายได้ $= 19 \times 5 = 95$ บาท/วัน รายได้นี้แม้จะสูงกว่าที่จุด E แต่ต้องทำงานหนักมากเป็นผลให้ความพอใจน้อยกว่าที่ E แรงงานผู้นี้จะพยายามปรับระดับให้ความพอใจสูงขึ้นโดยเพิ่มการพักผ่อนขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงระดับ 16 ชั่วโมง/วัน เขาจะเข้าสู่จุดดุลยภาพที่ E พอดี

ที่จุด G นั้นการพักผ่อนเป็น 21 ชั่วโมง ซึ่งหมายถึง จะทำงานเพียง 3 ชั่วโมง และมีรายได้ $= 3 \times 5 = 15$ บาท/วัน ที่จุดนี้การพักผ่อนมากกว่าที่ E ก็จริง แต่รายได้น้อยมาก เป็นผลให้ความพอใจน้อยกว่าที่ E แรงงานผู้นี้จะพยายามปรับระดับให้ได้ความพอใจสูงขึ้น โดยลดการพักผ่อนลงเรื่อย ๆ จนถึงระดับ 16 ชั่วโมง/วัน เขาจะเข้าสู่ระดับดุลยภาพที่ E พอดี

4.4 การสร้างเส้นการเสนอขายของแต่ละบุคคล

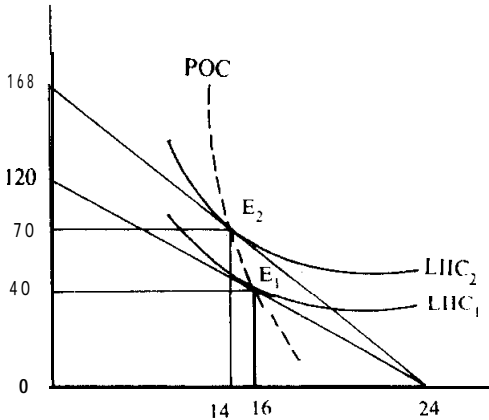
จากคำจำกัดความของการเสนอขายแรงงานที่กล่าวถึงไปแล้ว การสร้างเส้นการเสนอขายแรงงานก็จะเป็นเส้นแสดงความสัมพันธ์ระหว่างอัตราค่าจ้าง ระดับต่าง ๆ กับปริมาณการเสนอขายแรงงานนั่นเอง ซึ่งจะเห็นได้ว่าเราสามารถหาความสัมพันธ์ดังกล่าวของแต่ละบุคคลได้จากการวิเคราะห์ดุลยภาพระหว่างเส้น LIIC กับเส้นงบประมาณโดยการสมมติให้อัตราค่าจ้างเปลี่ยนแปลงไป แล้วดูว่าการพักผ่อน (ซึ่งถ้ามองในทางกลับกันจะหมายถึงชั่วโมงทำงานได้ด้วย) จะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ซึ่งโดยสรุปแล้วการเปลี่ยนแปลงเช่นนี้อาจเป็นไปได้ 3 ลักษณะคือ

(ก) อัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้น คนงานเสนอขายแรงงานมากขึ้น

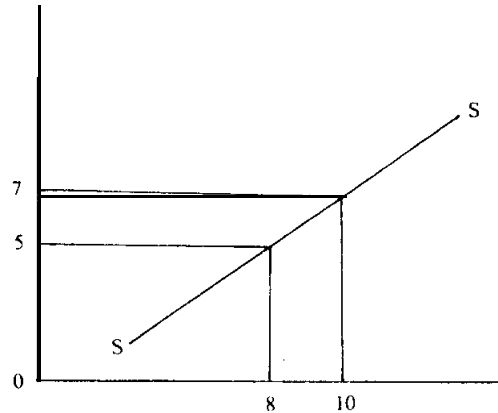
รูปที่ 10

รายได้ (บาท/วัน)

อัตราค่าจ้าง (บาท/ชม.)



(ก)



(ข)

พิจารณาจากรูป 10 (ก) สมมติว่าเดิมอัตราค่าจ้างเป็นชั่วโมงละ 5 บาท ทำให้เส้นงบประมาณมีจุดตัดแกนตั้งที่ 120 บาท และตัดแกนนอนที่ 24 ชั่วโมง (คือทำงานเต็มที่ 24 ชั่วโมง ได้รายได้ = $24 \times 5 = 120$ บาท) ได้ดุลยภาพที่จุด E_1 ซึ่งหมายถึงการพักผ่อนเป็น 16 ชั่วโมง/วัน (โดยทำงาน = 8 ชั่วโมง/วัน จะได้รายได้ = 40 บาท/วัน) ต่อมาสมมติว่าอัตราค่าจ้างสูงขึ้นเป็น ชั่วโมงละ 7 บาท ทำให้เส้นงบประมาณมีจุดตัดแกนตั้งที่ 168 บาท (โดยทำงานเต็มที่ 24 ชั่วโมง จะได้รายได้ = $24 \times 7 = 168$ บาท) และตัดแกนนอนที่ 24 ชั่วโมง จุดดุลยภาพจะเปลี่ยนไปที่จุด E_2 ซึ่งหมายถึงการพักผ่อนลดลงเป็น 14 ชั่วโมง/วัน (ก็คือการทำงาน = 10 ชั่วโมง/วัน) และมีรายได้ $7 \times 10 = 70$ บาท/วัน

ถ้าสมมติให้อัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ และหาระดับดุลยภาพในทำนองเดียวกัน เราก็สามารถนำผลผลิตจากการวิเคราะห์ในรูป 10 (ก) นั้นมาสร้างเส้นการเสนอขายแรงงานในรูป 10 (ข) ได้ ซึ่งในกรณีของตัวอย่างที่แสดงให้เห็นการเปลี่ยนแปลงของค่าจ้างเพียง 2 อัตรานี้ เราพอจะสร้างเส้นการเสนอขายแรงงานง่าย ๆ ได้คือ เราทราบว่

ณ อัตราค่าจ้าง 5 บาท/ชั่วโมง การเสนอขายแรงงานของคุณ = 8 ชั่วโมง/วัน

อัตราค่าจ้าง 7 บาท/ชั่วโมง การเสนอขายแรงงานของคุณ = 10 ชั่วโมง/วัน

เมื่อนำเอาความสัมพันธ์ระหว่างอัตราค่าจ้างกับการเสนอขายแรงงานของคุณดังกล่าว มาเขียนเป็นจุดลงในรูปกราฟ 10 (ข) แล้วลากเส้นต่อจุดทั้ง 2 ก็พอจะเป็นเส้นการเสนอขายแรงงานของคุณอย่างคร่าว ๆ ได้ ในกรณีนี้เส้นการเสนอขายแรงงานดังกล่าวจะเป็นเส้นลาด

ขึ้นจากซ้ายไปขวา หรือเรียกได้ว่ามีความลาดชันเป็นบวก (positive slope) ซึ่งแสดงว่าเมื่ออัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้น คนงานจะเสนอขายแรงงานมากขึ้นด้วย

การที่เส้นการเสนอขายแรงงานมีลักษณะเช่นนี้ มักจะเป็นในกรณีที่แรงงานผู้นั้นเป็นคนมีรายได้น้อย ยังไม่ค่อยเพียงพอกับค่าใช้จ่ายหรือไม่ก็เป็นคนชอบทำงานอยู่แล้ว นอกจากนั้นก็อาจเป็นผู้ที่กำลังต้องการยกระดับมาตรฐานการครองชีพให้สูงขึ้น หรือไม่ก็ตั้งเป้าหมายของรายได้ของงานไว้สูง ดังนั้นเมื่ออัตราค่าจ้างสูงขึ้น คนพวกนี้ก็จะเสนอขายแรงงานเพิ่มขึ้น

หมายเหตุ ในรูป 10 (ก) นั้น ถ้าเราลากเส้นต่อจากจุดดุลยภาพ E_1 E_2 (และถ้าสมมติให้อัตราค่าจ้างเปลี่ยนไปในอัตราอื่นอีก ก็จะมีจุดดุลยภาพอื่นด้วย) เส้นที่ลากต่อจุดดุลยภาพนี้ เรียกว่า Price offer curve (POC)

(ข) อัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้น คนงานเสนอขายแรงงานน้อยลง

รูปที่ 11

