

เริ่มพิจารณาจากรูปที่ 11 (ก) สมมติว่าเดิมอัตราค่าจ้างเป็นชั่วโมงละ 5 บาท จะทำให้เส้นงบประมาณมีจุดแกนตั้งที่ 120 บาท (คือทำงานเต็มที่ 24 ชั่วโมง จะได้รายได้ = $24 \times 5 = 120$ บาท) และตัดแกนนอนที่ 24 ชั่วโมง จะได้ดุลยภาพที่จุด E, ซึ่งหมายถึง การพักผ่อนเป็น 16 ชั่วโมง/วัน (โดยทำงาน = 8 ชั่วโมง/วัน) และรายได้ = $8 \times 5 = 40$ บาท/วัน ต่อมาสมมติว่า อัตราค่าจ้างสูงขึ้นเป็นชั่วโมงละ 7 บาท จะทำให้เส้นงบประมาณมีจุดตัดแกนตั้งที่ 168 บาท (คือทำงานเต็มที่ 24 ชั่วโมง จะได้รายได้ = $24 \times 7 = 168$ บาท) และตัดแกนนอนที่ 24 ชั่วโมง จุดดุลยภาพจะเปลี่ยนไปที่จุด E₂ ซึ่งหมายถึงการพักผ่อนเพิ่มขึ้นเป็น 17 ชั่วโมง/วัน (ก็คือทำงาน = 7 ชั่วโมง/วัน) จะได้รายได้ = $7 \times 7 = 49$ บาท/วัน

ถ้าสมมติให้อัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และหารดับดุลยภาพในทำนองเดียวกัน เรา ก็สามารถนำผลจากการวิเคราะห์ในรูป 11 (ก) นั้นมาสร้างเส้นก่อการเสนอขายของแรงงานในรูป 11 (ข) ได้ ซึ่งในการนี้ของตัวอย่างนี้ แสดงให้เห็นการเปลี่ยนแปลงของค่าจ้างเพียง 2 อัตราหนึ่ง ก็พอจะสร้างเส้นการเสนอขายแรงงานง่ายๆ ได้คือ เรายาระบ่าฯ

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

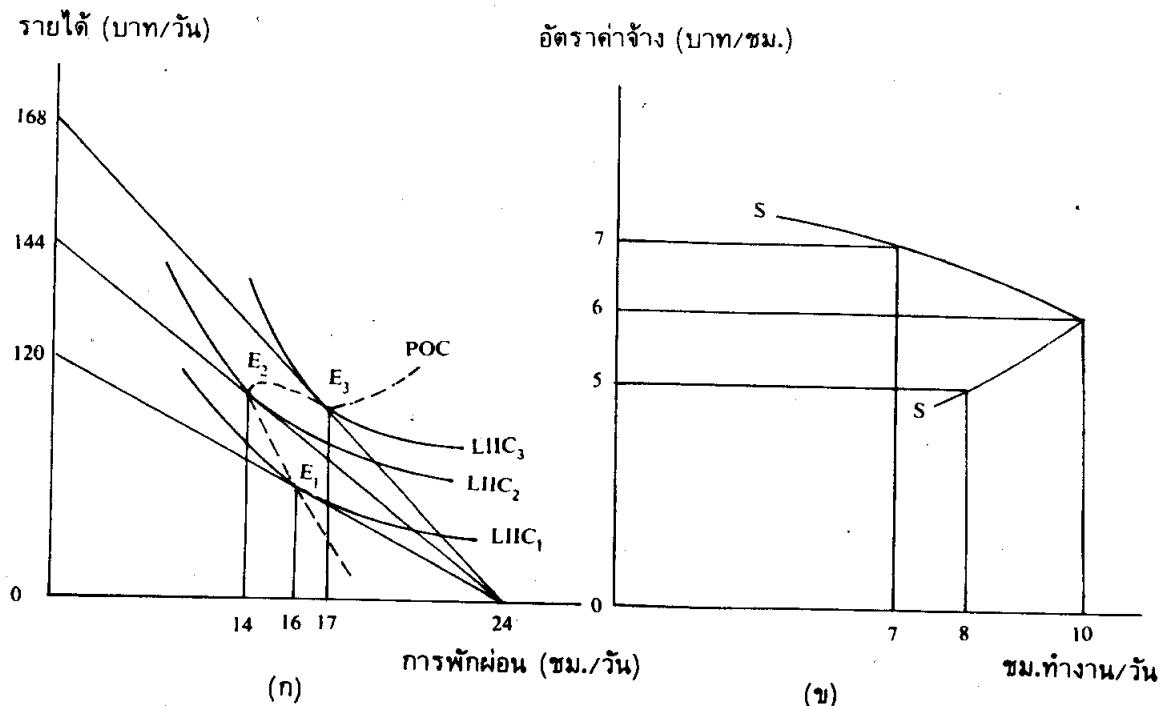
อัตราค่าจ้าง 72 บาท/ชั่วโมง การเสนอขายแรงงานของบุคคล = 7 ชั่วโมง/วัน

เมื่อนำเอาความสัมพันธ์ระหว่างอัตราค่าจ้างกับการเสนอขายแรงงานของบุคคลดังกล่าว มาเขียนเป็นจุดตั้งในรูปกราฟ 11 (ข) แล้วลากเส้นต่อจุดทั้ง 2 ก็พอจะเป็นเส้นการเสนอขายแรงงานของบุคคลอย่างคร่าวๆ ได้ ในกรณีนี้เส้นการเสนอขายแรงงานดังกล่าวจะเป็นเส้นลดลง จากซ้ายไปขวาหรือเรียกได้ว่ามีความลาดชันเป็นลบ (negative slope) ซึ่งแสดงว่าเมื่ออัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้น คุณงานจะเสนอขายแรงงานลดลง

การที่เส้นการเสนอขายแรงงานมีลักษณะเช่นนี้ มักจะเป็นในกรณีที่แรงงานผู้นั้นเป็นคนที่มีรายได้สูงอยู่แล้ว สามารถรักษา rate ดับความพอใจหรือมาตรฐานการครองชีพให้อยู่ในระดับสูง ได้โดยไม่จำเป็นต้องทำงานเพิ่มขึ้นอีกเมื่อค่าจ้างเพิ่มขึ้น ยิ่งกว่านั้นยังลดเวลาทำงานลงเสียอีก นอกจากนี้อาจเป็นพวกที่ไม่ชอบทำงานหนักและมีเป้าหมายของรายได้ต่ำ พากนี้จะพอดีในการพักผ่อนมากกว่ารายได้ ดังนั้นมีอัตราค่าจ้างสูงขึ้นคนพากนี้จะเสนอขายแรงงานลดลง

ก) อัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้น คุณงานเสนอขายแรงงานมากขึ้นในระยะเวลาหนึ่ง แล้วกดับเสนอขายแรงงานลดลง

รูปที่ 12



โดยเริ่มพิจารณาจากรูปที่ 12 (ก) สมมติว่าเดินอัตราค่าจ้างเป็นชั่วโมงละ 5 บาท จะทำให้เส้นงบประมาณมีจุดตัดแกนตั้งที่ 120 บาท (คือทำงานเต็มที่ 24 ชั่วโมง ได้รายได้ = $24 \times 5 = 120$ บาท) และตัดแกนนอนที่ 24 ชั่วโมง ซึ่งจะได้คุณภาพที่จุด E_1 ซึ่งหมายความว่าการพักผ่อนเป็น 16 ชั่วโมง/วัน (คือทำงาน = 8 ชั่วโมง/วัน) จะมีรายได้ = $8 \times 5 = 40$ บาท/วัน

ต่อมาสมมติว่าอัตราค่าจ้างสูงขึ้นเป็นชั่วโมงละ 6 บาท ทำให้เส้นงบประมาณมีจุดตัดแกนตั้งที่ 144 บาท (คือทำงานเต็มที่ 24 ชั่วโมง ได้รายได้ = $24 \times 6 = 144$ บาท) และตัดแกนนอนที่ 24 ชั่วโมง จุดคุณภาพจะเปลี่ยนไปที่จุด E_2 ซึ่งหมายความว่าการพักผ่อนลดลงเป็น 14 ชั่วโมง/วัน (คือการทำงาน = 10 ชั่วโมง/วัน) จะได้รายได้ = $10 \times 6 = 60$ บาท/วัน

ต่อมาเมื่อให้อัตราค่าจ้างสูงขึ้นไปอีกเป็นชั่วโมงละ 7 บาท เส้นงบประมาณจะเปลี่ยนไปที่จุดตัดแกนตั้งที่ 168 บาท (คือทำงานเต็มที่ 24 ชั่วโมง จะได้รายได้ = $24 \times 7 = 168$ บาท) และตัดแกนนอนที่ 24 ชั่วโมง จุดคุณภาพจะเปลี่ยนไปที่จุด E_3 ซึ่งหมายความว่า การพักผ่อนจะเพิ่มขึ้นเป็น 17 ชั่วโมง/วัน (นั่นคือการทำงาน = 7 ชั่วโมง/วัน) และมีรายได้ = $7 \times 7 = 49$ บาท/วัน และจากที่พิจารณาเราราบได้ว่า

ณ อัตราค่าจ้าง 5 บาท/ชั่วโมง การเสนอขายแรงงานของบุคคล = 8 ชั่วโมง/วัน
ณ อัตราค่าจ้าง 6 บาท/ชั่วโมง การเสนอขายแรงงานของบุคคล = 10 ชั่วโมง/วัน
ณ อัตราค่าจ้าง 7 บาท/ชั่วโมง การเสนอขายแรงงานของบุคคล = 7 ชั่วโมง/วัน

เมื่อนำความสัมพันธ์ระหว่างอัตราค่าจ้างกับการเสนอขายแรงงานของบุคคลดังกล่าวนี้มาเขียนเป็นรูปกราฟ 12 (ข) แล้วลากเส้นต่อจุดทั้ง 3 ก็จะได้เส้นการเสนอขายแรงงานของบุคคลอย่างคร่าว ๆ ในกรณีสัมการเสนอขายแรงงานดังกล่าวจะเป็นเส้นที่ลาดขึ้นจากซ้ายไปขวา ก่อนในช่วงแรก และต่อมา ก็หงายกลับ จึงมักเรียกเส้นการเสนอขายชนิดนี้ว่า เป็นเส้นหงายกลับ (backward bending Curve)

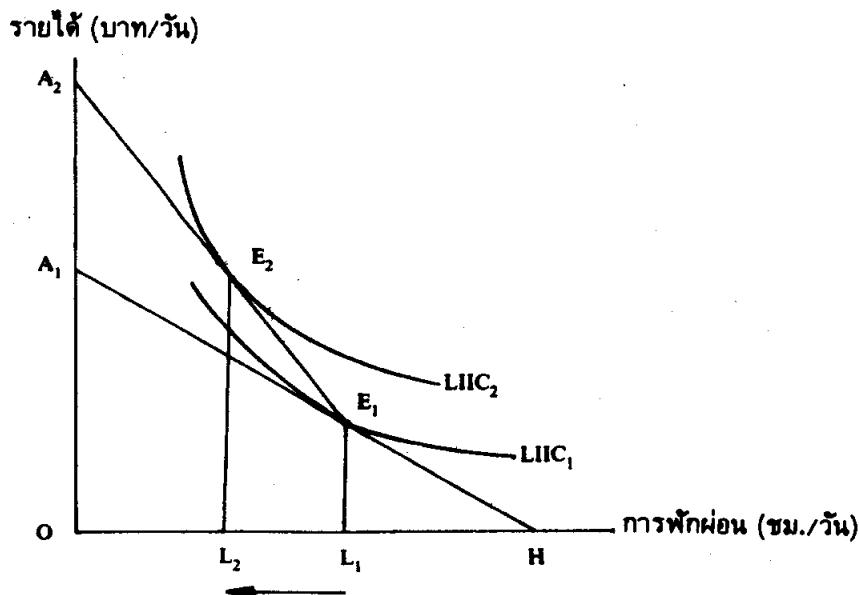
การที่เส้นการเสนอขายแรงงานมีลักษณะเช่นนี้ อาจเป็นพารามิเตอร์ที่ในตอนแรกแรงงานยังมีรายได้ต้นอยู่ไม่พอกับความต้องการในการดำรงชีพนัก เมื่อรายได้เพิ่มขึ้นจึงได้เสนอขายแรงงานมากขึ้น แต่เมื่อรายได้สูงขึ้นไปถึงระดับหนึ่งซึ่งเกินความจำเป็นในการรักษาภาระดับมาตรฐานการครองชีพ การเพิ่มขึ้นของอัตราค่าจ้างนี้อาจทำให้การเสนอขายแรงงานลดลงได้ เพราะแรงงานอาจมีรายได้ใช้จ่ายปริมาณเท่าเดิม โดยได้รับการพักผ่อนมากขึ้น เนื่องจากอัตราค่าจ้างที่สูงขึ้นกว่าเดิม

4.5 ผลทางรายได้ (income effect) และผลของการทดแทนกัน (substitution effect)

ลักษณะของเส้นการเสนอขายแรงงานที่วิเคราะห์ไปในหัวข้อที่ (4) นั้นไม่ว่าจะเป็นแบบที่มีความสัมพันธ์เป็นบวกหรือเป็นลบ หรือเป็นทั้ง 2 ลักษณะร่วมกันนั้น เนื่องมาจากผล 2 ประการซึ่งเรียกว่า ผลทางด้านรายได้ (income effect) และผลของการทดแทนกัน (substitution effect) ผลทั้ง 2 ประการนี้เมื่อหักล้างกันแล้ว จะได้ผลสุทธิที่จะแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนแปลงในอัตราค่าจ้างที่มีต่อการเสนอขายแรงงานว่าจะมีลักษณะเป็นไร โดยในที่นี้จะแยกวิเคราะห์ผลทั้ง 2 ดังนี้

4.5.1 ผลของการทดแทนกัน (substitution effect) คือ ผลจากการที่เมื่ออัตราค่าจ้างสูงขึ้น ทำให้การพักผ่อนมีต้นทุนค่าเสียโอกาสมากขึ้นกว่าเดิม กล่าวคือ การจะพักผ่อน 1 ชั่วโมงนั้น แรงงานต้องเสีย sclerary ได้ (ต่อชั่วโมง) มากขึ้นกว่าแต่ก่อน หรือก็คือการทำงาน (ซึ่งก่อให้เกิดรายได้) จะมีคุณค่าสูงกว่าการพักผ่อน ดังนั้นแรงงานจะเลือกออกจากทำงาน แทนการพักผ่อน โดยทำงานมากขึ้นกว่าเดิมเมื่อค่าจ้างสูงขึ้น พิจารณาได้จากรูป 13 ซึ่งเป็นกรณีพิเศษที่มีเฉพาะผลการทดแทนกัน

รูปที่ 13
เป็นกราฟเพื่อพิจารณาผลของการทดแทนกัน



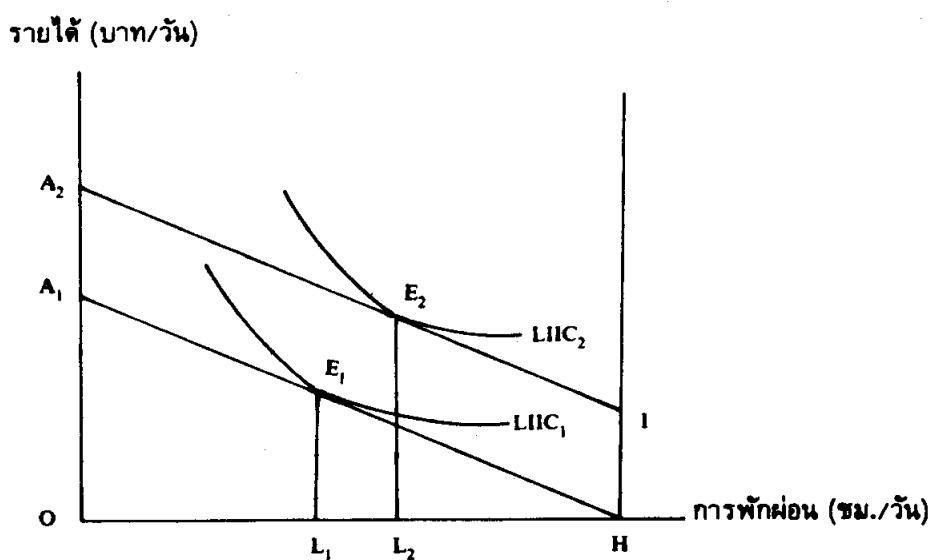
ในรูปที่ 13 นี้เป็นการพิจารณาผลของการทดแทนกัน โดยไม่มีผลกระทบด้านรายได้ เว้นมาเกียวยข้อง โดยเริ่มพิจารณาจากเดิมว่าที่เส้นงบประมาณ A_1H นั้น คุลยภาพในตอนแรกนี้ จะอยู่ที่จุด E_1 ซึ่งมีความพอใจในระดับเส้น $LIIC_1$ บุคคลจะพักผ่อน = OL_1 ชั่วโมง/วัน โดยทำงาน HL_1 ชั่วโมง/วัน

ต่อมาสมมติว่าการมีการจ่ายค่าล่วงเวลา (overtime) ซึ่งจ่ายค่าจ้างในอัตราสูงขึ้นแก่ผู้ที่ทำงานกินระดับ (คือเกิน HL_1 ชั่วโมง/วัน) ดังนั้นถ้าบุคคลทำงานมากขึ้น (โดยลดการพักผ่อนลง ซึ่งเลื่อนไปตามแกนนอนทางซ้าย) ก็จะได้อัตราค่าจ้างพิเศษ เส้นงบประมาณทางซ้ายของจุด E_1 จึงเป็นเส้นงบประมาณใหม่ที่เลื่อนสูงกว่าเดิม คือเส้น E_1A_2 โดยเส้นงบประมาณใหม่นี้สามารถ สัมผัสถกันเส้น $LIIC_1$ ใหม่ (ในที่นี้คือ $LIIC_2$ ซึ่งแสดงความพอใจในระดับสูงกว่าเดิม) ที่จุด E_2 ณ คุลยภาพใหม่นี้การพักผ่อนจะน้อยลงคือ (ลดลงเป็น OL_2 ชั่วโมง/วัน) แต่การทำงานจะเพิ่มขึ้น (เพิ่มเป็น HL_2 ชั่วโมง/วัน)

ในการนี้ไม่มีผลกระทบด้านรายได้เว้นมาเกียวยข้อง เพราะอัตราค่าจ้างที่สูงขึ้นนี้ให้เฉพาะผู้ที่ จะเพิ่มชั่วโมงการทำงานขึ้นจากปกติ (HL_1 ชั่วโมง/วัน) เท่านั้น ถ้าบุคคลอยู่เฉย ๆ โดยไม่ทำงานเพิ่มเข้าก็จะไม่ได้รายได้เพิ่มเพื่อไปซื้อสินค้า คือ การพักผ่อนได้

4.5.2 ผลกระทบด้านรายได้ (income effect) คือ ผลกระทบที่เมื่อบุคคลได้รับรายได้พิเศษ ในลักษณะที่ถ้าเขายังคงทำงานในจำนวนชั่วโมงเท่าเดิมเขา ก็จะมีรายได้สูงขึ้น การที่มีรายได้สูงขึ้น ก็ย่อมจะไปซื้อสินค้าและบริการ (ที่เป็นสินค้าปกติ หรือ normal goods) มากขึ้น ในที่นี้เราถือว่า การพักผ่อนเป็นสินค้าอย่างหนึ่งที่บุคคลต้องการ เพราะฉะนั้นมีรายได้สูงขึ้น เขาย่อมคิดจะพักผ่อนมากขึ้น โดยสละรายได้ส่วนหนึ่งไปซื้อบริการการพักผ่อน ดังนั้นจากการพิจารณาผลกระทบด้านรายได้ จะทำให้แรงงานพักผ่อนมากขึ้นซึ่งก็คือ ทำงานน้อยลงกว่าเดิม เมื่อค่าจ้างสูงขึ้น ซึ่งในรูปที่ 14 นี้เป็นการอธิบายกรณีพิเศษที่มีเฉพาะผลกระทบด้านรายได้

รูปที่ 14 เป็นกราฟวีดีเพาเวอร์ของผลกระทบด้านรายได้



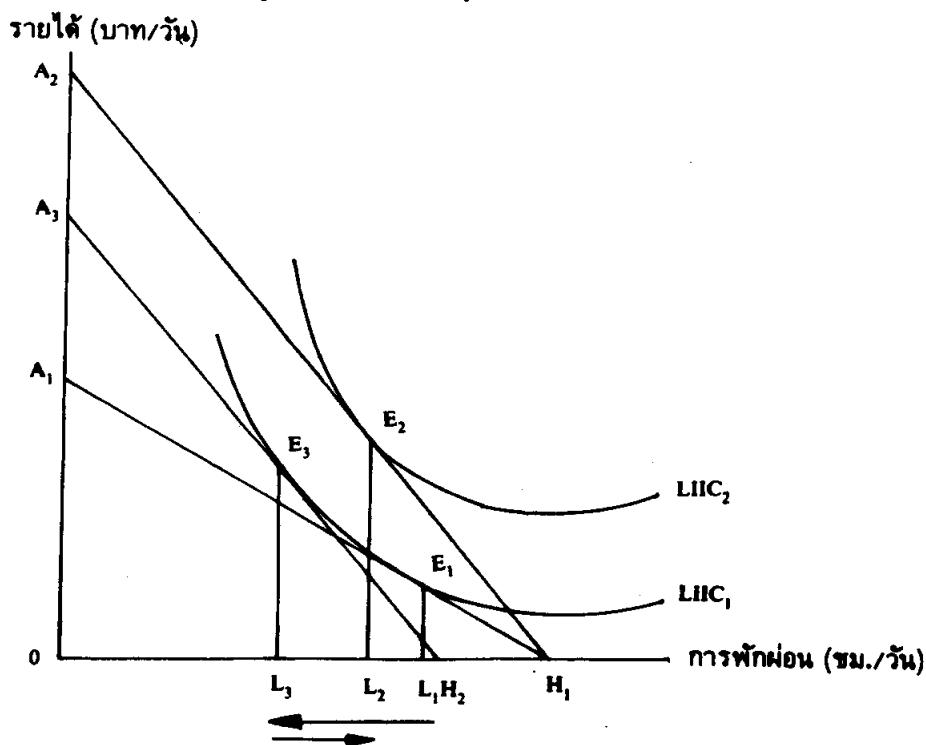
ในรูปที่ 14 นี้เป็นการพิจารณาเฉพาะผลกระทบด้านรายได้โดยไม่มีผลของการทดแทนกัน เข้ามาเกี่ยวข้องเลย โดยเรารู้ว่าเดิมเส้นงบประมาณเป็นเส้น A_1H คุณภาพในตอนแรก น้อยที่สุด E_1 , ซึ่งจะมีความพอดีในระดับของเส้น $LIIC_1$, โดยบุคคลจะพักผ่อน OL_1 ชั่วโมง/วัน (นั่นคือทำงาน HL_1 ชั่วโมง/วัน)

ต่อมาสมมติว่าแรงงานได้รายได้จากแหล่งอื่น (non-labor income) เช่น เงินช่วยเหลือจากรัฐบาลซึ่งจะทำให้เส้นงบประมาณลื่อนขึ้นไปบนกับเส้นเดิมเป็นเส้น A_2I เป็นผลให้คุณภาพเปลี่ยนไปอยู่ ณ ระดับความพอดีสูงขึ้นนั่นเป็นเส้น $LIIC_2$ ที่สุด E_2 ซึ่งแสดงว่าบุคคลจะพักผ่อนมาก

ขึ้นเป็น OL_2 ชั่วโมง/วัน และทำงานลดลงเป็น H_2L_2 ชั่วโมง/วัน ผลลักษณะนี้เป็นผลทางรายได้ล้วน เพราะเป็นผลที่เกิดจากการที่เข้าทำงานเท่าเดิม แต่มีรายได้เพิ่มไปซึ่งสินค้า (ซึ่งรวมทั้งการพักผ่อน) มากขึ้น และไม่มีผลของการทดแทนกันเลย เพราะอัตราค่าจ้างไม่ได้สูงขึ้นจนทำให้ต้นทุนค่าเสียโอกาสของ การพักผ่อนสูงกว่าเดิม และต้องเอกสารการทำงาน (ซึ่งมีคุณค่าสูง) มาแทนการพักผ่อน

ต่อไปเป็นการอธิบายให้เห็นถึงการหักล้างกันระหว่างผลทางด้านรายได้และผลทางการทดแทนกันซึ่งเป็นการแสดงถึงผลสุทธิว่าจะเป็นผลใด โดยเรารามารถพิจารณาจากรูปที่ 15 ดังนี้

รูปที่ 15 แสดงผลสุทธิที่ผลการทดแทนกันนี้ค่ามากกว่า



พิจารณาจากรูปโดยเริ่มจากเดิม เส้นงบประมาณเป็นเส้น A_1H_1 ดูอย่างพิเศษของแรงงานอยู่ที่จุด E_1 ซึ่งบุคคลจะพักผ่อน OL_1 ชั่วโมง/วัน และทำงาน H_1L_1 ชั่วโมง/วัน

ต่อมาถ้าอัตราค่าจ้างสูงขึ้นซึ่งทำให้เส้นงบประมาณในตอนนี้เปลี่ยนไปเป็นเส้น A_2H_2 ได้ดูดดูอย่างพิเศษที่ E_2 โดยบุคคลจะพักผ่อนลดเป็น OL_2 ชั่วโมง/วัน และทำงานเพิ่มเป็น H_2L_2 ชั่วโมง/วัน

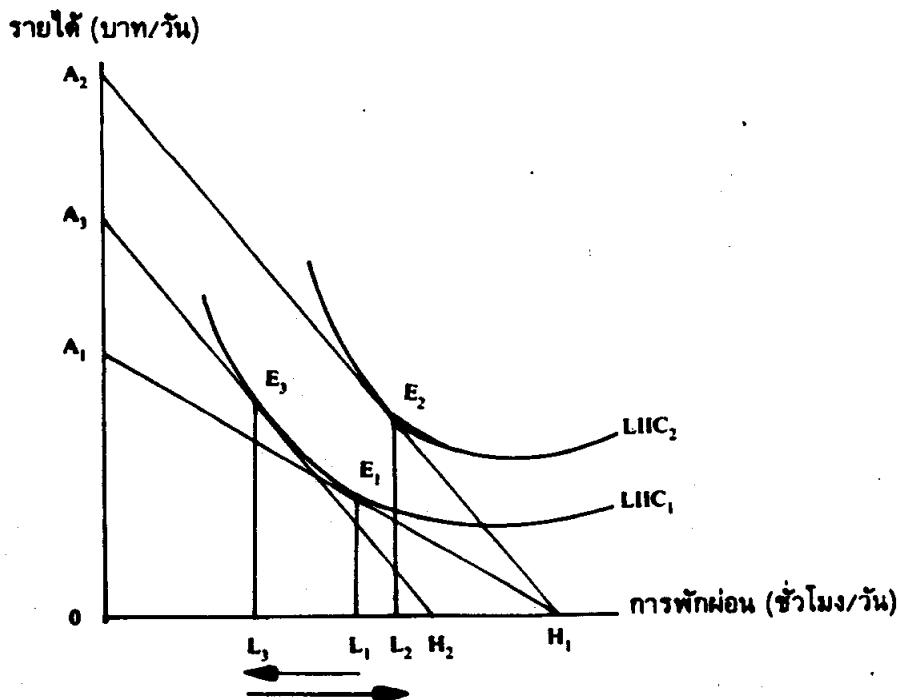
แต่ถ้าสมมติว่าขั้นตอนที่มีการเพิ่มอัตราค่าจ้างนั้น รัฐบาลได้เรียกเก็บภาษีเป็นรายหัว (poll tax) จากแรงงานมีค่า = A_2A_3 ในกรณีนี้จะทำให้เส้นงบประมาณเลื่อนลงขนานกับเส้น A_2H_1 เดิม และแรงงานผู้นั้นจะไม่รู้สึกว่ามีรายได้เพิ่มขึ้นจนสามารถนำไปแบ่งปันซึ่งกันและกันได้ ตามที่ต้องการ แต่เมื่อเพิ่มอัตราค่าจ้างเป็น H_1L_3 แรงงานจะยังคงอยู่ในระดับความพึงพอใจเดิมก่อนมีการขึ้นราคาก่อการค้าจ้าง คืออยู่บนเส้น $LIIC_1$ เท่าเดิม เพียงแต่ว่าจุดดุลยภาพเปลี่ยนไปเป็นที่จุด E_3 นั้นก็คือแรงงานจะพักผ่อนเพียง OL_3 ชั่วโมง/วัน และทำงานมากขึ้นเป็น H_1L_3 ชั่วโมง/วัน การเปลี่ยนแปลงจาก E_1 นี้เป็นผลของการทดแทนกัน (substitution effect) เพียงอย่างเดียวโดยไม่มีผลทางรายได้ (income effect) เข้ามายืดเยื้อเลย แต่ถ้าไม่มีการเก็บภาษีรายหัว (poll tax) และ ผลทางด้านรายได้ (เนื่องจากการเพิ่มอัตราค่าจ้าง) จะเข้ามามีส่วนด้วยซึ่งจะทำให้ดุลยภาพไปอยู่ที่จุด E_2

ในการพิจารณาคูหากรูปนี้จึงเห็นได้ว่าผลการทดแทนกันมีค่า = L_1L_3 และผลทางด้านรายได้มีค่า = L_3L_2 โดยผลสุทธิของการเปลี่ยนแปลงเป็น L_1L_2

จะเห็นว่าผลสุทธิในการนี้ที่มีการเพิ่มอัตราค่าจ้างจะเป็นอย่างไรนั้นหรือการเพิ่มอัตราค่าจ้างจะทำให้คนงานเพิ่มหรือลดการทำงานลงเท่าไหร่นั้นขึ้นกับผลของการทดแทนกัน (ซึ่งจะทำให้มีการทำงานมากขึ้น) กับผลทางด้านรายได้ (ซึ่งทำให้ทำงานลดลง) ว่าอย่างไหนมีค่ามากกว่ากันในกรณีรูปที่ 15 นี้จะเห็นว่าผลของการทดแทนกันมีค่ามากกว่า (คือ L_1L_3 มีค่ามากกว่า L_3L_2) ดังนั้นแรงงานผู้นี้ในขั้นสุดท้ายจะทำงานมากขึ้น (ซึ่งเป็นไปตามผลของการทดแทนกันที่มีค่ามากกว่า) คือจาก H_1L_1 เป็น H_1L_2 ชั่วโมง/วัน

ในทางตรงกันข้ามถ้าผลทางด้านรายได้มีค่ามากกว่าแรงงานผู้นั้นจะทำงานลดลงดังรูปที่ 16 ซึ่งอธิบายได้เช่นเดียวกับรูปที่ 15 ทุกประการ เพียงแต่เป็นกรณีที่ผลทางด้านรายได้มีค่ามากกว่าผลของการทดแทนกัน

รูปที่ 16 แสดงผลลัพธ์ที่มีผลทางรายได้มากกว่า



ซึ่งจากรูปที่ 16 นี้ ผลของการทดแทนกันมีค่า $= L_1 L_3$

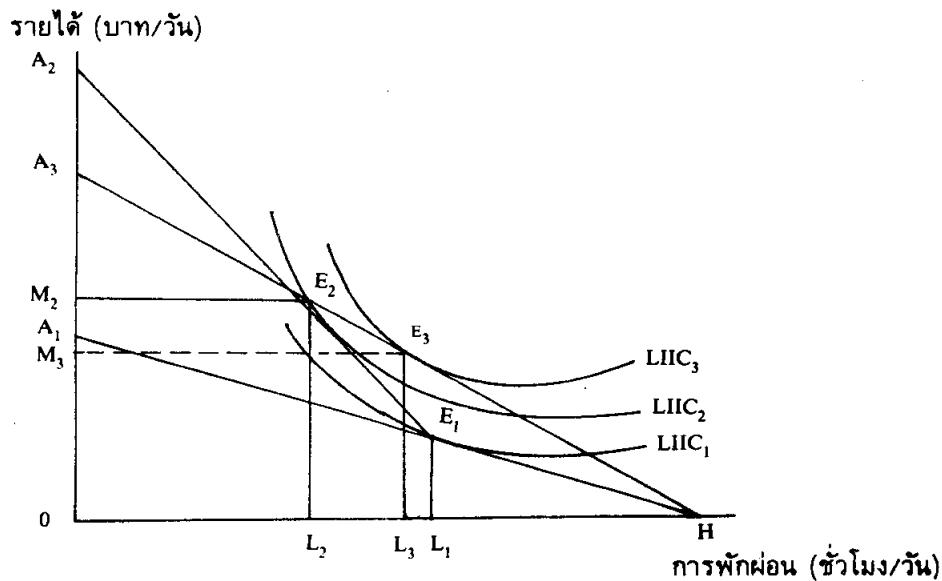
ผลทางด้านรายได้มีค่า $= L_3 L_2$

ได้ผลลัพธ์ คือ คนทำงานมีอย่างเดิม ซึ่งทำงาน $H_1 L_1$ ชั่วโมง/วัน เป็น $H_1 L_2$ ชั่วโมง/วัน
เพื่อจะผลทางด้านรายได้มีค่ามากกว่า

4.6 พิจารณาดูอย่างภาพของแรงงานแต่ละคนเปรียบเทียบระหว่างกรณีที่เขาได้ค่าจ้างสูงขึ้นตามปกติ กับกรณีที่เขาทำงานถ่วงเวลา

ตั้งที่จะพิจารณาในหัวข้อที่ 4.6 นี้อาจจะไม่เกี่ยวข้องกับการสร้างเส้นการเสนอขาย แรงงานของบุคคลนัก แต่ก็เกี่ยวเนื่องกับตั้งที่ว่าเคราะห์ที่ไปแล้วในหัวข้อที่ 4.5 เรื่องดุลยภาพ ในการทำงานถ่วงเวลาและเป็นสิ่งที่สมควรนำมาถ่วงอีกพอสมควรเพื่อจะได้สามารถเปรียบเทียบดุลยภาพของแรงงานคนหนึ่งในการณ์ที่เขาได้อัตราค่าจ้างสูงขึ้นตามปกติกับกรณีที่เขาทำงานถ่วงเวลาว่าอย่างไหนให้ความพอใจมากกว่ากัน การวิเคราะห์นั้นคุ้นได้จากรูปที่ 17 ต่อไปนี้

รูปที่ 17



ในการนี้ถ้าเริ่มพิจารณาจากเดิมว่าเส้นงบประมาณเป็นสัน A_1H ดุลยภาพในตอนแรกน้อยที่สุด E_1 ซึ่งจะมีความพอใจในระดับของเส้น $LIIC_1$ โดยบุคคลจะพักผ่อน OL_1 ชั่วโมง/วัน (นั่นคือทำงานเป็น HL_1 ชั่วโมง/วัน)

ต่อมาถ้ามีการจ่ายค่าล่วงเวลาในอัตราสูงแก่ผู้ที่ทำงานเกินระดับดุลยภาพเดิม (คือเกิน HL_1 ชั่วโมง/วัน) เส้นงบประมาณของอัตราค่าล่วงเวลาจะเป็นสัน A_2E_1 ดังที่เคยพิจารณามาแล้ว ในรูปที่ 13 และเส้นงบประมาณใหม่นี้จะได้ดุลยภาพใหม่ในระดับสูงกว่าเดิม (คือในระดับของเส้น $LIIC_2$) ที่จุด E_2 ซึ่งบุคคลจะพักผ่อนน้อยลงเป็น OL_2 ชั่วโมง/วัน (นั่นคือทำงานมากขึ้นเป็น HL_2 ชั่วโมง/วัน)

และถ้าเราต้องการเปรียบเทียบระหว่างกรณีที่คนงานทำงานล่วงเวลา กับกรณีที่เขายังได้ขึ้นค่าจ้างตามปกติว่าอย่างไหนจะให้ความพอใจแก่เขาสูงกว่ากัน ก็จะต้องสมมติว่ามีการเพิ่มอัตราค่าจ้างจนทำให้เส้นงบประมาณเลื่อนขึ้นเป็น A_3H โดยที่เส้นงบประมาณของ A_3H นี้จะตัดที่จุดดุลยภาพ E_2 ของกรณีที่มีการทำงานล่วงเวลาพอตี ทั้งนี้เพื่อแสดงให้เห็นว่าแรงงานผู้นั้น ก็สามารถทำงานในจำนวนชั่วโมงและรายได้เท่ากับกรณีที่ได้ค่าล่วงเวลาไว้ (คือทำงาน HL_2 ชั่วโมง/วัน และได้รายได้ OM_2 บาท/วัน)

แต่ในรูปที่ 17 นี้จะเห็นว่าเข้าจะไม่เลือกที่จะทำเข่นั้น เพราะความสามารถได้ความพอใจสูงกว่า (ที่ระดับเส้น LIC_3) ที่จุด E₃ ซึ่งเขากำหนดน้อยกว่ามองกว่ากรณีได้ค่าล่วงเวลา (คือทำงานเพียง HL_3 ชั่วโมง/วัน) และแม้จะมีรายได้น้อยกว่ากรณีทำงานล่วงเวลา (คือได้รายได้เพียง OM_3 บาท/วัน) ก็จริง แต่ระดับความพอใจที่เข้าได้รับนั้นสูงกว่า ด้วยเหตุนี้ถ้าให้แรงงานเลือกระหว่างการทำงานล่วงเวลาในอัตราค่าจ้างพิเศษกับการได้เพิ่มค่าจ้างตามปกติแล้ว เขาก็จะเลือกเข้าย่างหลังมากกว่า

5. เส้นการเสนอขายของแรงงานในระยะสั้น (short-run supply of labor curves)⁵

จากหลักการที่ใช้สร้างเส้นการเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคลที่พิจารณาไปในตอนก่อนจะเห็นได้ว่าเส้นการเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคลนั้นมีลักษณะไม่แน่นอน แล้วแต่ความพอใจของแต่ละบุคคลซึ่งไม่เหมือนกัน เช่น บางคนอาจทำงานลดลงเมื่อค่าจ้างสูงขึ้นในขณะที่บางคนอาจทำงานเพิ่มขึ้น ถ้าบุคคลมีลักษณะเหมือนกันทุกประการ และอัตราค่าจ้างเป็นอัตราเดียวกันทั้งชุมชน การนำเอาการเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคล ณ อัตราค่าจ้างต่าง ๆ มารวมกันเข้าเป็นการเสนอขายแรงงานของชุมชนหนึ่งก็จะทำได้โดยง่าย แต่เนื่องจากในความเป็นจริงมิได้เป็นเช่นนั้น จึงทำให้ไม่อ่อนอกให้แน่นอนลงไปได้ต่อลดไปว่าลักษณะเส้นการเสนอขายแรงงานทั่วไปจะเป็นอย่างไร

อย่างไรก็ตามการจะนำเรื่องเส้นการเสนอขายแรงงานมาวิเคราะห์ตามสภาพที่ควรจะเป็นจริงว่าความมีลักษณะเป็นอย่างไรนั้น ก็ยังพอจะทำได้โดยต้องมีการทำหนเดื่องนี้ในการพิจารณา เอาไว้ว่าเป็นการพิจารณาสำหรับระยะสั้นหรือระยะยาว และเป็นเส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจการใดกิจการหนึ่ง ต่ออุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง ต่อห้องถินใดห้องถินหนึ่ง หรือว่าต่อ ทั้งระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้เพื่อให้สามารถพิจารณาได้ใกล้เคียงความจริงมากขึ้น

5.1 เส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจการ ได กิจการ หนึ่ง

เส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจการ นั้นต่างกับเส้นการเสนอขายต่อ อุตสาหกรรม ต่อห้องถิน หรือต่อ ทั้งระบบเศรษฐกิจอยู่ตรงที่ว่าความหมายของเส้นการเสนอขายของแรงงาน ต่อ กิจการ ได กิจการ หนึ่ง ที่นักเศรษฐศาสตร์แรงงานนิยมใช้กันโดยทั่วไปนั้นเป็นเส้นการเสนอขายแรงงานที่ “คาดคะเน” โดยนายจ้างของแต่ละ กิจการ ถึงความสัมพันธ์ระหว่าง อัตราค่าจ้าง กับ ปริมาณการเสนอขายแรงงานที่จะมี ณ อัตราค่าจ้างเหล่านั้น ซึ่งการคาดคะเนนั้นส่วนหนึ่งมาจาก ประสบการณ์ในอดีตของเจ้าของ กิจการ และดังนั้น ยอมรวมถึงปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจของ

^{5/} Bloom, *Economics of Labor Relations*, p. 265.

แรงงานในการทำงานเข้าไว้แล้วด้วยเป็นอันมาก เพราะนายจ้างทั้งหลายต้องพยายามมองลงไปให้ถึงอยู่แล้ว ในเรื่องเส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจกรรมนี้เราแยกอธิบายเป็น 2 กรณี คือ

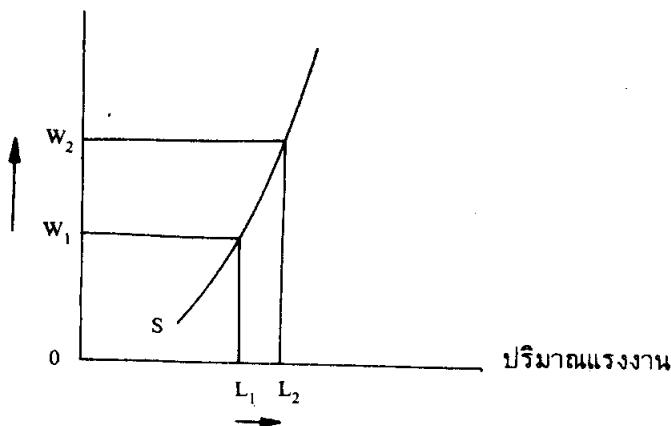
5.1.1 เส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจกรรมขนาดใหญ่

เนื่องจากเส้นการเสนอขายของแรงงานต่อ กิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งแสดงถึงการคาดคะเนของนายจ้างของแต่ละกิจการ ดังนั้นลักษณะและความลาดชัน (slope) ของเส้นจึงขึ้นกับขนาดของกิจการที่พิจารณา กิจการที่มีขนาดใหญ่มากอาจต้องคาดเสมอว่า การที่กิจกรรมนั้นพยายามจะให้ได้แรงงานมากขึ้นย่อมจะกระทบต่ออัตราค่าจ้างอย่างกว้างขวางในท้องถิ่น เช่น ในการที่จะได้คนงานเพิ่มขึ้นอีก 1,000 คน จากตลาดแรงงานท้องถิ่น ซึ่งมีคนงานที่มีคุณสมบัติอยู่เพียง 10,000 คนเท่านั้น กิจการใหญ่จะต้องเพิ่มอัตราค่าจ้างขึ้นให้มากพอจะดึงดูดใจคนงานให้ออกมาจากการที่อื่นที่เข้าทำอยู่ เพราะคนงานจะลังเลใจที่จะทิ้งงานอื่นที่เข้าทำอยู่ถ้าปราศจากการจูงใจเช่นนั้น เนื่องจากถ้าเข้าออกจากการที่ทำอยู่เดิมไปเข้าจะเสียสิทธิหลายอย่าง เช่น สิทธิในความอาชญาในตำแหน่งที่ได้เดินมาซึ่งย่อมมีผลต่อการเลื่อนตำแหน่งในอนาคต, ในบำเหน็จบานญช และอื่น ๆ เมื่อกิจกรรมขนาดใหญ่เสนอให้อัตราค่าจ้างที่สูงขึ้นเพื่อดึงดูดคนงานให้ได้เพิ่มขึ้น การกระทำเช่นนี้ก็มีแนวโน้มทำให้อัตราค่าจ้างในชุมชนโดยทั่วไปสูงขึ้นด้วย เพราะนายจ้างคนอื่น ๆ ก็จะพบว่าเป็นสิ่งจำเป็นที่จะต้องเพิ่มอัตราค่าจ้างในการดึงดูดใจให้คนงานคงอยู่ในกิจกรรมของเขาระและในส่วนของกิจกรรมขนาดใหญ่เองก็อยู่ในฐานะที่ว่าการเพิ่มอัตราค่าจ้างได้ ๆ ที่ทำเพื่อดึงดูดคนงานเพิ่มเติมก็จะต้องเพิ่มให้คนงานก่าที่จ้างอยู่แล้วด้วย เนื่องจากว่าเมื่อกิจการอื่นก็เพิ่มค่าจ้างขึ้น กิจการใหญ่เองจะไม่สามารถถูกทำให้คนงานก่าคงอยู่ได้ในอัตราค่าจ้างเท่าเดิม ยิ่งกว่านั้นถ้าแรงงานในกิจกรรมขนาดใหญ่รวมตัวกันได้เป็นสหภาพแรงงาน สหภาพแรงงานก็ย่อมเรียกร้องให้จ่ายเท่าเทียมกันแก่แรงงานที่มีความชำนาญแบบเดียวกันอย่างแน่นอน และแม้ว่าจะไม่มีสหภาพแรงงาน ฝ่ายจัดการก็ย่อมพิจารณาได้ว่าจะเป็นผลเสียต่อขั้นตอนของคนงานอย่างยิ่ง ถ้ามีการเพิ่มอัตราค่าจ้างแก่คนงานใหม่โดยไม่ปรับอัตราค่าจ้างของคนงานก่าให้สอดคล้องกัน

ด้วยเหตุนี้กิจกรรมใหญ่ที่ใช้แรงงานส่วนใหญ่ของตลาดแรงงานในท้องถิ่นอยู่จะพบว่า เส้นการเสนอขายของแรงงานต่อ กิจกรรมนี้มีลักษณะยืดหยุ่นน้อย (relatively inelastic) ตั้งรูปที่ 18 กล่าวคือ ถ้าต้องการจะให้มีการเสนอขายแรงงานมากขึ้นในกิจกรรมของตน อัตราค่าจ้างจะต้องเพิ่มสูงมาก

รูปที่ 18

อัตราค่าจ้าง

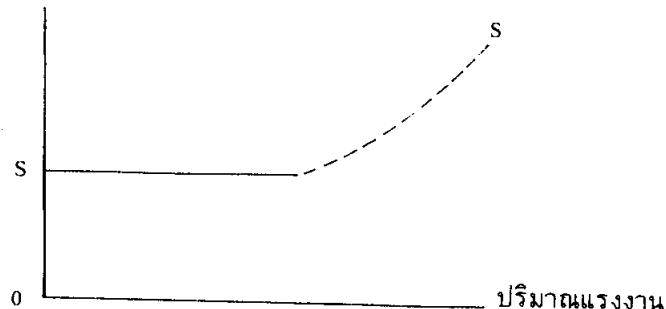


5.1.2 เส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจกรรมขนาดเล็ก

กิจการขนาดเล็กมีแนวโน้มจะมองว่าเส้นการเสนอขายของแรงงานต่อ กิจกรรมของตนว่า มีลักษณะยืดหยุ่นโดยสมบูรณ์ (perfectly elastic) ในช่วงหนึ่งดังรูปที่ 19 นั้นคือ นายจ้างจะพิจารณา ว่าเขายังสามารถได้แรงงานที่ต้องการเพิ่มขึ้นได้โดยไม่ต้องเพิ่มค่าจ้าง ถ้าความต้องการแรงงาน ของกิจการมีไม่มากนัก (เพราะเป็นกิจการขนาดเล็ก ๆ) เมื่อเทียบกับบริษัทแรงงานที่มีเสนอขาย ทั้งหมดในท้องถิ่น ซึ่งทำให้ความต้องการแรงงานเพิ่มนั้นจะไม่กระทบกระเทือนต่ออัตราค่าจ้าง โดยทั่วไป นอกจากเขายังต้องการจ้างแรงงานจำนวนมากอย่างยิ่งเท่านั้น

รูปที่ 19

อัตราค่าจ้าง



สภาพที่เส้นการเสนอขายแรงงานมีลักษณะยึดหยุ่นโดยสมบูรณ์นี้อาจเป็นไปได้กับกิจการขนาดใหญ่ในยามที่มีภาระการว่างงานอย่างหนักเกิดขึ้น แต่สำหรับกิจการขนาดเล็กแล้วลักษณะของเส้นการเสนอขายแรงงานก็ยังน่าจะเป็นลักษณะยึดหยุ่นโดยสมบูรณ์อยู่ เช่นนี้แม้ว่าสถานการณ์จะเปลี่ยนไปเป็นมีภาระการจ้างงานเต็มที่ (full employment) ก็ตาม เพราะว่าแม้แต่ในยามที่มีภาระการจ้างงานเต็มที่นั้นก็ยังมีแรงงานบางคนห่อออกจากงานอีน ๆ ด้วยเหตุผลใดเหตุผลหนึ่งอยู่ และกิจการเล็ก ๆ ก็คาดว่าจะสามารถลดความต้องการแรงงานของตนได้ จากแรงงานกลุ่มนี้โดยไม่จำเป็นต้องจ่ายค่าจ้างสูงขึ้นเพื่อตึงดูดคนมาจากการอื่น

จากที่อธิบายมาเนี้ยจะพบว่าเส้นการเสนอขายแรงงานของกิจการได้กิจการหนึ่ง (ไม่ว่าเป็นกิจการขนาดใหญ่และเล็ก) นี้มีลักษณะลาดชันจากซ้ายไปขวา สาเหตุพื้นฐานที่เป็นเช่นนี้ก็คือ ความจำเป็นต้องจ่ายค่าจ้างสูงขึ้นเพื่อดึงดูดแรงงานมาจากการอื่น และดังที่ได้พิจารณามาแล้วในข้อ (ก) และ (ข) จะพบว่าลักษณะนี้น่าจะเป็นกับกิจการใหญ่มากกว่ากิจการเล็กอย่างไรก็ตามยังมีสภาพการอื่นอีกที่ทำให้เส้นการเสนอขายแรงงานมีลักษณะลาดชันจากซ้ายไปขวา (คือถ้าจ้างเพิ่มต้องจ่ายค่าจ้างสูงขึ้น) และสภาพการเหล่านี้พบได้ทั้งในกิจการขนาดใหญ่และกิจการขนาดเล็ก ตัวอย่างเช่น นายจ้างอาจต้องจ่ายค่าล่วงเวลาในอัตราสูงกว่าอัตราค่าจ้างในการทำงานปกติถ้าเข้าประจำรถนาจะให้กำลังแรงงานที่เขามีอยู่นั้นให้ชั่วโมงทำงานแก่เขามากขึ้นดังนั้น 1 หน่วยของเวลาที่เพิ่มขึ้นมาจึงเป็น ณ อัตราค่าจ้างที่สูงขึ้นซึ่งยอมหมายถึงเส้นการเสนอขายแรงงานที่ลาดชันจากซ้ายไปขวา นอกจากนี้ถ้าแรงงานที่มีคุณสมบัติตามต้องการหาได้ยากทำให้มั่จ่ายค่าจ้างอัตราเท่าเดิมต่อแรงงานจำนวนมากขึ้น แต่แรงงานใหม่เหล่านี้มีประสิทธิภาพน้อยกว่า ผลก็เหมือนกับกิจการต้องจ่ายค่าจ้างสูงขึ้นต่อ 1 หน่วย ประสิทธิภาพของแรงงานนั้นเอง

5.1.3 พิจารณาผลของสหภาพแรงงานต่อเส้นการเสนอขายของแรงงานของกิจการ
โดยปกติสัญญาระหว่างนายจ้างกับสหภาพแรงงานมักจะกำหนดอัตราค่าจ้างคงที่สำหรับแรงงานเฉพาะอย่างไว้ในช่วงระยะเวลาหนึ่งซึ่งปกติจะเป็นเวลา 1 ปี เมื่อใดที่อัตราค่าจ้างสูงกำหนดให้คงที่นายจ้างก็จะต้องจ่ายค่าจ้าง ณ อัตราหนึ่งไม่ว่าจะจ้างแรงงานทำได้ดังนั้นตามทฤษฎีแล้วสัญญาของสหภาพแรงงานนี้ก็น่าจะทำให้เส้นการเสนอขายของแรงงานต่อ กิจการในระยะสั้นนี้มีลักษณะยึดหยุ่นโดยสมบูรณ์ คือ ขนาดกับแกนนอนเหมือนรูปที่ 19

อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติบางครั้งผลอาจแตกต่างออกไปได้ เช่น ในตลาดแรงงานที่แรงงานค่อนข้างหายาก นายจ้างอาจพบว่าหนทางเดียวที่จะได้แรงงานมากขึ้นก็คือ ต้องจ้างแรงงานที่มีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานและจ่ายค่าจ้างตามอัตราที่กำหนดโดยสหภาพแรงงาน หรือไม่

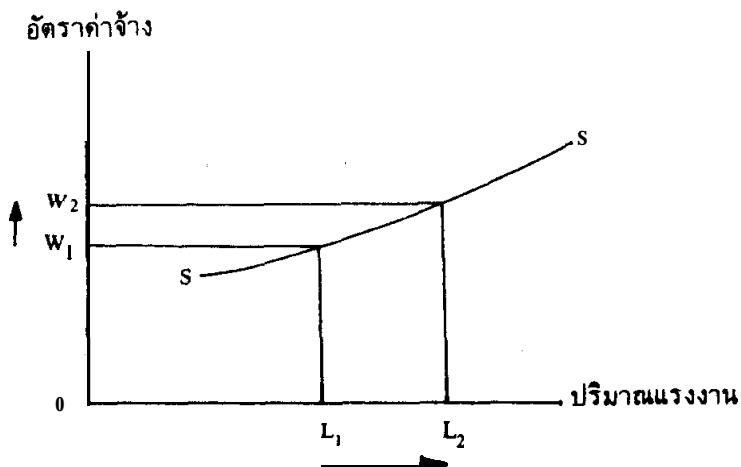
ก็ต้องจูงใจคนงานเดิมให้ทำงานมากขึ้นโดยการจ่ายค่าล่วงเวลาในอัตราสูง ในทั้ง 2 กรณีนั้น เส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจกรรมจะลดขึ้นจากชัยไปขวາ โดยในการนี้เราเนื่องจากนายจ้าง ต้องจ่ายมากขึ้น แต่แรงงานมีประสิทธิภาพต่ำกว่าที่ต้องการ และในการนี้หลังเพราะการจะได้ ชัวโมงทำงานเพิ่มขึ้นจะต้องจ่ายชดเชยให้ในอัตราสูงเป็นพิเศษ

5.2 เส้นการเสนอขายของแรงงานต่ออุตสาหกรรมโดยอุตสาหกรรมหนึ่ง

ลักษณะของเส้นการเสนอขายแรงงานต่ออุตสาหกรรมใดนั้นขึ้นกับการเคลื่อนย้ายของ แรงงานที่จะสามารถเข้ามาสู่อุตสาหกรรมนั้นได้จากอุตสาหกรรมอื่น ๆ เนื่องจากความชำนาญ ในอุตสาหกรรมสมัยใหม่ส่วนมากสามารถสร้างได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้นโดยปกติแล้วอุตสาหกรรม หนึ่งจะสามารถถึงดูดเอาแรงงานจากอุตสาหกรรมอื่นได้ถ้าเสนอสิ่งดึงดูดใจในรูปค่าจ้างให้สูงขึ้น เพราะฉะนั้นเส้นการเสนอขายแรงงานต่ออุตสาหกรรมโดยอุตสาหกรรมหนึ่งน่าจะมีลักษณะ ลาดชันจากชัยไปขวາ คือ สามารถได้ปริมาณแรงงานเสนอขายมากขึ้นถ้าอัตราค่าจ้างสูงขึ้น

โดยปกติเส้นการเสนอขายของแรงงานต่ออุตสาหกรรมโดยอุตสาหกรรมหนึ่งจะมีความ ยืดหยุ่น (elasticity) มากกว่าเส้นการเสนอขายของแรงงานต่อห้องถินได้ห้องถินหนึ่ง (คือถ้าค่าจ้าง สูงขึ้น 1 หน่วยเท่า ๆ กันแล้ว อุตสาหกรรมมีแนวโน้มจะดึงดูดแรงงานเข้ามาเพิ่มได้มากกว่า) ดังรูปที่ 20 ทั้งนี้เพราะว่าสิ่งจำกัดในการเคลื่อนย้ายจากอุตสาหกรรมโดยอุตสาหกรรมหนึ่ง ในห้องถินเดียวกันนั้นมักมีอยู่กว่าสิ่งขัดขวางในการเคลื่อนย้ายระหว่างห้องถิน เช่น ในการ เคลื่อนย้ายระหว่างห้องห้องถินแรงงานจะมีสิ่งขัดขวางจากความผูกพันครอบครัว, ความคุ้นเคยกับ สถานที่ ฯลฯ ซึ่งทำให้การเคลื่อนย้ายทำได้ยาก

รูปที่ 20

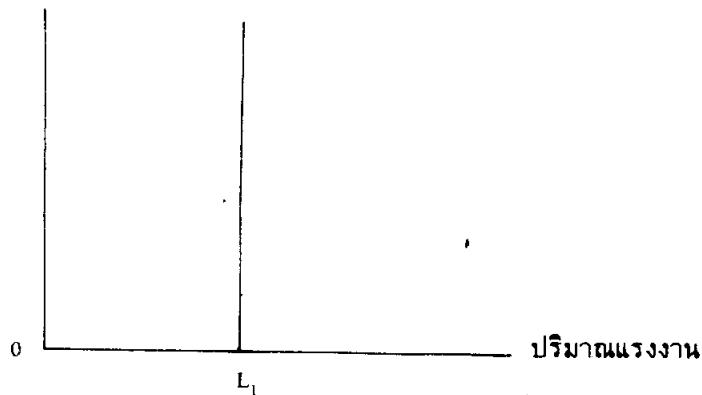


และถ้าเปรียบเทียบระหว่างเส้นการเสนอขายแรงงานต่ออุตสาหกรรมกับเส้นการเสนอขายแรงงานต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวมแล้ว จะพบว่าเส้นการเสนอขายแรงงานต่ออุตสาหกรรมได้อุตสาหกรรมหนึ่งมีแนวโน้มที่จะมีความยืดหยุ่นมากกว่าเช่นกัน (คือ การตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงโดยเฉพาะการเพิ่มอัตราค่าจ้างจะมากกว่า) ทั้งนี้เพราะการจูงใจให้แรงงานออกจากอุตสาหกรรมอื่นมา�ังอุตสาหกรรมที่พิจารณานั้นเป็นการง่ายกว่าที่จะดึงดูดให้ได้คันงานทั้งชาย, หญิง และเด็ก ซึ่งปกติไม่ได้อยู่ในกำลังแรงงานให้เข้ามาสู่ตลาดแรงงาน (ของประเทศโดยส่วนรวม)

นอกจากนี้ในบางกรณีเส้นการเสนอขายแรงงานต่ออุตสาหกรรมหนึ่งอาจไม่มีความยืดหยุ่นเลย (คือไม่อาจดึงดูดให้ได้แรงงานเพิ่มไม่ว่าจะขึ้นอัตราค่าจ้างสูงเพียงใด) ดังที่แสดงไว้ในรูปที่ 21 แต่เป็นกรณีที่หายากมาก คือ อุตสาหกรรมนั้นใช้แรงงานประเภทต้องมีความชำนาญอย่างสูง ซึ่งไม่มีการจ้างอยู่โดยอุตสาหกรรมอื่น และความชำนาญชนิดนี้เป็นชนิดที่ไม่อาจฝึกฝนขึ้นมาได้ในระยะสั้น

รูปที่ 21

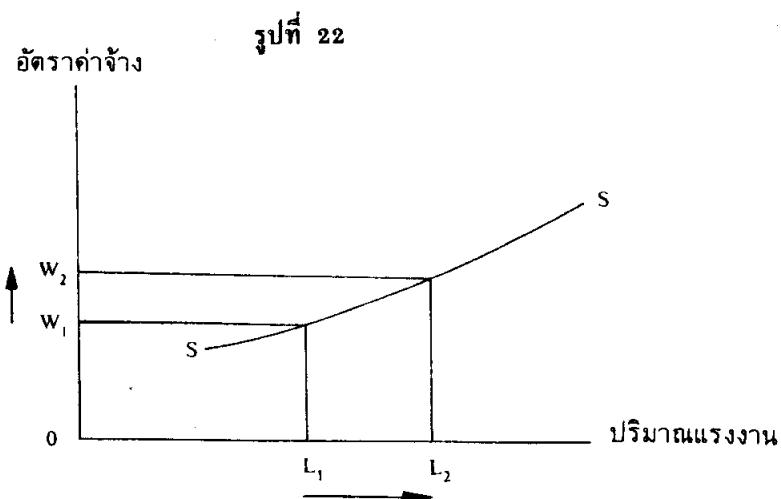
อัตราค่าจ้าง



ถึงแม้ว่ากรณีเส้นการเสนอขายแรงงานต่ออุตสาหกรรมตามรูปที่ 21 นี้เกือบจะไม่มีอยู่เลยก็ตาม แต่ในกรณีของอุตสาหกรรมที่ใช้เติ่รแรงงานที่มีความชำนาญสูงซึ่งฝึกฝนได้ยากแล้ว เส้นการเสนอขายแรงงานต่ออุตสาหกรรมชนิดนี้จะมีลักษณะยืดหยุ่นน้อยมาก คือ ไม่ถึงกับเป็นเส้นตั้งฉากกับแกนนอนดังรูปที่ 21 แต่ก็ชันมากขึ้นจากซ้ายไปขวาใกล้เคียงกับเส้นตั้งฉากซึ่งแสดงว่าถ้าต้องการแรงงานเพิ่มขึ้นจะต้องเพิ่มอัตราค่าจ้างขึ้นสูงมาก

5.3 เส้นการเสนอขายของแรงงานต่อห้องถินให้ห้องถินหนึ่ง

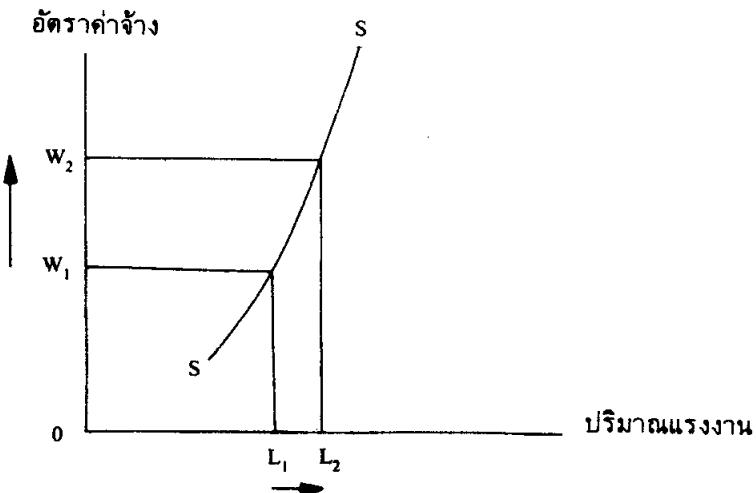
ลักษณะความลาดชันของเส้นการเสนอขายแรงงานต่อห้องถินนี้ไม่แน่นอนขึ้นกับลักษณะและสถานที่ตั้งของห้องถินที่พิจารณา นั่น ตัวอย่างเช่น ถ้ามีการขาดแคลนแรงงานในเมืองใหญ่ ๆ เช่น กรุงเทพฯ การจะดึงดูดคนงานจากห้องถินอื่น ๆ ทั่วประเทศจะทำได้ง่าย เพราะกรุงเทพฯ มีผลประโยชน์อื่น ๆ (นอกจากโอกาสในการทำงาน) ให้แก่คนงานมาก เช่น ความเจริญทางด้านวัฒนธรรม บริการต่าง ๆ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เป็นต้น ในกรณีนี้เส้นการเสนอขายแรงงานต่อกrüngเทพฯ จะยืดหยุ่นค่อนข้างมากดังรูปที่ 22



ตามรูปนี้การเพิ่มอัตราค่าจ้างเพียงเล็กน้อยก็จะสามารถดึงดูดแรงงานจากห้องถินอื่นเข้ามาได้เป็นจำนวนมาก

ในทางตรงข้ามถ้ามีการขาดแคลนเกิดขึ้นในเมืองเล็ก ๆ ของภาคอีสาน ในกรณีนี้เมจจะให้อัตราค่าจ้างสูงมากกว่าไม่อาจดึงดูดใจให้แรงงานอพยพไปที่นั่นได้มากขึ้น เพราะจะต้องลงทิ้งสภาพที่สุขสบายกว่าไปยังที่ทุรกันดาร เส้นการเสนอขายของแรงงานต่อห้องถิน ในกรณีนี้จะยืดหยุ่นน้อย ดังรูปที่ 23

รูปที่ 23

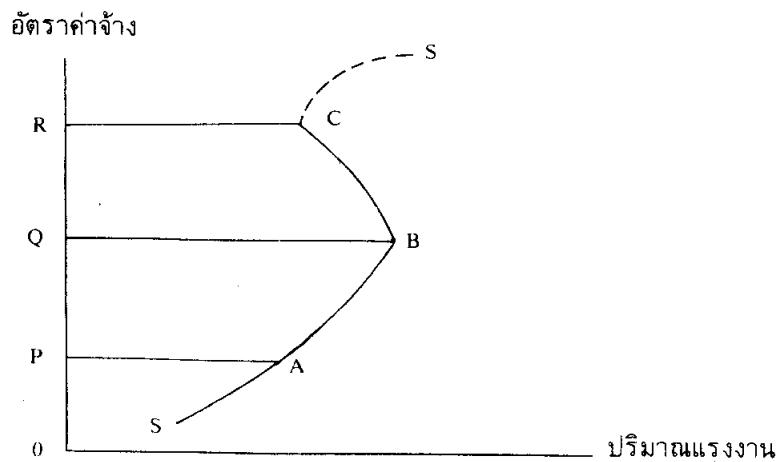


ตามรูปนี้การเพิ่มอัตราค่าจ้างขึ้นมากก็ไม่อثرดึงดูดปริมาณแรงงานเพิ่มขึ้นได้มากนัก อย่างไรก็ตามในการณ์ของสภาพท้องถิ่นทั่ว ๆ ไปนั้น ลักษณะของเส้นการเสนอขายแรงงาน จะมีแนวโน้มยืดหยุ่นค่อนข้างน้อย เนื่องจากบุคคลมักกลับเลี่ยงออกจากสภาพแวดล้อมที่คุ้นเคย หรือจากครอบครัวไปสู่ท้องถิ่นใหม่ที่ไม่เคยรู้จักมาก่อน และการเคลื่อนย้ายก็ต้องเสียค่าใช้จ่าย ด้วย ดังนั้นการจะดึงดูดใจให้คนงานอพยพเข้ามายังท้องถิ่นนั้น โดยทั่วไปจึงต้องเพิ่มอัตราค่าจ้างค่อนข้างสูงมาก

5.4 เส้นการเสนอขายของแรงงานต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวม

ในการณ์ของระบบเศรษฐกิจโดยส่วนรวมนั้นปริมาณเสนอขายแรงงานวัดได้จากการกำลังแรงงาน (labor force) ของเศรษฐกิจโดยพิจารณารวมไปกับการเปลี่ยนแปลงในช่วงทำงาน และประสิทธิภาพการทำงานของกำลังแรงงานนั้นด้วย

จากการศึกษาของนักเศรษฐศาสตร์แรงงานในประเทศอุดรัฐกรรม โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา ได้พบว่าลักษณะของเส้นการเสนอขายแรงงานต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวมนั้นมีแนวโน้มที่จะเป็นดังรูปต่อไปนี้คือ



ตามรูปที่ 24 นี้ สมมติว่าอัตราค่าจ้าง OP เป็นอัตราค่าจ้างระดับเพียงพอประทังชีพได้ (subsistence wage) ดังนั้นถ้าอัตราค่าจ้างต่ำกว่านี้จำนวนคนที่เสนอขายแรงงานจะมีอยู่ลงมาก เพราะไม่พอจะเลี้ยงชีพได้ถ้ามารับจ้างทำงานและบุคคลที่ทำงานอยู่ก็อาจจะไม่แข็งแรงพอ (เพราะขาดอาหาร) ที่จะทำงานมากขึ้นหรือมีประสิทธิภาพขึ้นกว่านั้น เมื่อเทียบกับ อัตราค่าจ้าง OP หรือสูงกว่า เส้นการเสนอขายแรงงานในช่วงจากจุด A ลงทะเบียนลดลงมาก แสดงว่า อัตราค่าจ้างลดลงเพียงเล็กน้อย ปริมาณเสนอขายแรงงานจะลดลงอย่างมาก

ณ อัตราค่าจ้าง OP หรือสูงกว่าเล็กน้อยนั้น ในระดับนี้เมื่อค่าจ้างสูงขึ้นก็ยังคงนับว่า ต่ำอยู่เมื่อเทียบกับมาตรฐานการครองชีพ ผลก็คือ แรงงานที่มีครอบครัวจะต้องให้บุตรไปทำงาน ตั้งแต่อายุยังน้อยและสร้างจำนวนมากก็ต้องออกไปทำงานนอกบ้านเพื่อช่วยสามีหาเลี้ยงครอบครัว เส้นการเสนอขายแรงงานในช่วงนี้จะยังลดค่อนข้างมาก ซึ่งแสดงถึงว่าอัตราค่าจ้างสูงขึ้นแลกน้อย จะมีผู้เสนอขายแรงงานออกมาก

ต่อมาถ้าอัตราค่าจ้างสูงขึ้นไปอีกในระดับที่น่าพอใจมากขึ้นเรื่อยๆ แรงงานชายสามารถที่จะเลี้ยงดูครอบครัวได้มากขึ้นจากรายได้ของเขามากขึ้น เนื่องจากคนเดียว ดังนั้นเส้นการเสนอขายแรงงาน ก่อนถึงจุด B จะชันมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งแสดงว่าเมื่ออัตราค่าจ้างสูงขึ้น ปริมาณเสนอขายแรงงาน ในรูปของเด็กและสร้างภูมิคุณภาพของจากกำลังแรงงาน (labor force) ทำให้อัตราค่าจ้างที่สูงขึ้นนั้น ดึงดูดให้ปริมาณเสนอขายแรงงานเพิ่มขึ้นได้ไม่นัก ณ อัตราค่าจ้าง OQ รายได้ของครอบครัว

จะมีมากเพียงพอจนแรงงานสามารถให้บุตรໄไปอยู่ที่โรงเรียนโดยไม่ต้องทำงานและบรรยายอยู่ทำงานบ้านได้

และถ้าอัตราค่าจ้างสูงขึ้นไปอีก ตัวแรงงานชายอาจก็มีแนวโน้มจะลดชั่วโมงทำงานลงเพื่อพักผ่อนให้มากขึ้น และสามารถใช้รายได้ที่สูงขึ้นนั้นเพื่อความสุขส่วนตัวได้ ผลก็คือ นับจากจุด B บนเส้นการเสนอขายขึ้นไป ปริมาณเสนอขายแรงงานจะลดลงเมื่ออัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้น ทำให้เส้นการเสนอขายแรงงานมีลักษณะลาดชันจากขวาไปซ้ายจนถึงจุด C หรือ ณ ระดับอัตราค่าจ้าง OR

เป็นไปได้ว่า ณ อัตราค่าจ้างที่สูงมาก คือ เหนือ OR ขึ้นไปนั้น (ซึ่งมีตัวอย่างมาแล้ว ในช่วงสมัยสังคมรัฐโลกครั้งที่ 2 ในสหรัฐอเมริกา) ศตรีและเด็กจะถูกจัดคุกออกตามมาตรฐานอิกครั้งหนึ่ง และคนสูงอายุก็จะเลื่อนเวลาการหยุดทำงานของตนออกไป ดังนั้นจึงเป็นไปได้ว่า ณ อัตราค่าจ้างสูงมากเช่นนี้เส้นการเสนอขายแรงงานอาจกลับไปลาดชันจากซ้ายไปขวา (คืออัตราค่าจ้างสูงขึ้น ปริมาณเสนอขายแรงงานมากขึ้น) อิกครั้งหนึ่ง

นักเศรษฐศาสตร์ได้ทางานยปฎิกริยาของปริมาณเสนอขายแรงงานต่อการเปลี่ยนแปลงในอัตราค่าจ้างโดยถือเอาว่า ณ อัตราค่าจ้างต่าง ๆ นั้นแรงงานแต่ละคนหรือแต่ละครอบครัวจะได้คุณภาพระหว่างความต้องการที่จะพักผ่อนกับความต้องการที่จะได้รายได้พอดี ถ้าอัตราค่าจ้างสูงขึ้น ผล 2 อย่างซึ่งหักล้างกันจะเข้ามามีบทบาท คือ ในทางหนึ่งนั้น “ผลของการทดแทนกัน” (substitution effect) ซึ่งจะมีแนวโน้มที่จะจูงใจให้คนงานทำงานมากขึ้นแทนการพักผ่อน และอีกทางหนึ่งนั้น “ผลทางด้านรายได้” ซึ่งจะดึงคุณใจให้คนงานลดชั่วโมงทำงานลง เพราะหากรายได้ที่สูงขึ้นขายย่อมต้องการเวลาว่างสำหรับใช้สิ่งอำนวยความสะดวกที่ซื้อมาเพื่อพักผ่อน

ในส่วนของเส้นการเสนอขายแรงงานนี้โค้งออกลับ (backward bending) ในช่วง B ถึง C ในรูปที่ 24 นั้น อธิบายได้ว่าในช่วงนั้นมีอัตราจ้างสูงขึ้นผลทางด้านรายได้มีมากกว่าผลทางด้านการทดแทนกันเป็นผลให้ปริมาณเสนอขายแรงงานลดลง

8. เส้นการเสนอขายของแรงงานในระยะยาว (long-run supply of labor curves)

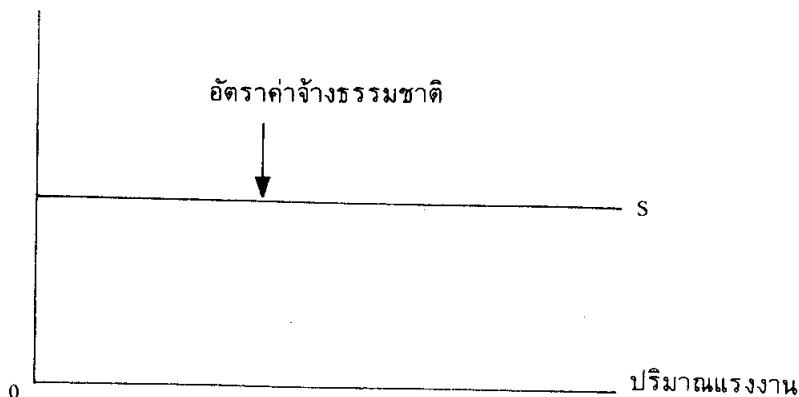
สำหรับระยะเวลาที่ยาวนานขึ้นนั้น ไม่ว่าจะเป็นเส้นการเสนอขายของแรงงานต่อ กิจการใด กิจการหนึ่ง หรือต่อห้องถินใดห้องถินหนึ่ง หรือต่อห้องระบบเศรษฐกิจก็ตาม ก็กล่าวได้ว่า เส้นการเสนอขายแรงงานจะมีแนวโน้มที่จะยืดหยุ่นมากขึ้น คือ มีความลาดมากกว่าเดิมจนเป็นเส้นที่มีความยืดหยุ่นมากที่สุด (คือขนาดแกนนอน) เพราะในกรณีไม่ว่าในกิจการใด อุตสาหกรรมใด หรือห้องถินใดนั้น ข้อจำกัดที่ทำให้ปริมาณเสนอขายแรงงานเพิ่มไม่ได้ในระยะสั้น ย่อมอัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้นจะหมดไป เพราะในระยะยาวการฝึกฝนแรงงาน การเพิ่มของประชากร,

การเคลื่อนย้าย ฯลฯ ย่อมทำให้การขยายตัวของแรงงานตอบสนองต่อการเพิ่มในอัตราค่าจ้างนั้น เป็นไปได้โดยไม่มีอุปสรรค ความต้องการแรงงานที่เพิ่มขึ้นจึงไม่จำเป็นต้องดึงดูดใจโดยการเพิ่มอัตราค่าจ้างให้สูงขึ้น

เฉพาะในส่วนเส้นการเสนอขายของแรงงานระยะยาวต่อทั้งระบบเศรษฐกิจหรือประเทศนั้นได้มีแนวคิดของนักเศรษฐศาสตร์กลุ่มคลาสสิกกล่าวไว้ว่า ในระยะยาวปริมาณเสนอขายแรงงานจะปรับตัวเองเข้าที่ “อัตราค่าจ้างธรรมชาติ” (natural price of labor) เสมอ นั่นคือจะมีอัตราค่าจ้างระดับหนึ่งซึ่งก็คือระดับพอประทังชีพ (subsistence level) ซึ่งเป็นอัตราดูลยภาพ ในระยะยาว อัตราค่าจ้างจะปรับตัวเข้าสู่อัตราธรรมชาตินี้เสมอ เพราะฉะนั้นเส้นการเสนอขายแรงงานระยะยาวจึงเป็นเส้นขahn กับแกนนอน ณ อัตราค่าจ้างธรรมชาติดังกล่าว ดังรูปที่ 25

รูปที่ 25

อัตราค่าจ้าง



ตามแนวคิดของนักเศรษฐศาสตร์กลุ่มคลาสสิกนี้อัตราค่าจ้างในระยะยาวจะมีเพียงอัตราเดียว เพราะถ้าอัตราค่าจ้างสูงกว่าระดับพอประทังชีพนี้ อัตราเกิดจะเพิ่มขึ้น อัตราตายจะลดลง ประชากรจะขยายตัวขึ้น และถ้าความต้องการแรงงานไม่เปลี่ยนแปลง อัตราค่าจ้างก็จะต้องลดลงมาสู่ระดับพอประทังชีพในที่สุด ในทางตรงข้ามการลดลงในอัตราค่าจ้างที่ต่ำกว่าระดับพอประทังชีพจะทำให้การเกิดลดลง เพราะคนจะละการแต่งงานและการมีบุตรออกไป ผลก็คือปริมาณแรงงานจะมีลดลง อัตราค่าจ้างต้องสูงขึ้นจนกลับเข้าสู่ระดับพอประทังชีพอีกครั้ง

อย่างไรก็ตามแนวคิดนี้เป็นไปตามความเชื่อถือในสมัยนั้นว่าประชากรมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว (กว่าอาหารหลักๆเท่า) ซึ่งในปัจจุบันนี้สภาพการทางด้านประชากรนี้ได้เปลี่ยนไปมาก โดยเฉพาะในประเทศไทยสหกรณ์ในโลกตะวันตกโดยทั่วไปซึ่งประชากรมีแนวโน้มที่จะลดลงเรื่อยๆ การจะอธิบายลักษณะของเส้นการเสนอขายระยะยาวว่าทำไม่ถึงเป็นเส้นขنانกับแก่นอน ด้วยเหตุผลดังกล่าวอาจไม่เพียงพอ และดูจะด้อยความสำคัญลงมามาก แต่ก็สามารถอธิบายได้โดยใช้เหตุผลอื่นที่กล่าวถึงไปในตอนแรกแล้วแทน

7. สรุปทบทวนบทที่ 3

การเสนอขายแรงงานนั้นมีความหมายโดยทั่วไป คือ ปริมาณของแรงงานที่มีผู้เสนอขายในตลาดแรงงานในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ณ อัตราค่าจ้างต่างๆ กัน อย่างไรก็ตามอัตราค่าจ้างนั้นไม่ใช่ปัจจัยเดียวที่แรงงานใช้ในการตัดสินใจเสนอขายแรงงาน ยังมีปัจจัยอื่นอีก เช่น สถานที่ทำงาน บรรยายกาศในที่ทำงาน การทำงานร่วมกับเพื่อนและญาติ ความสมำเสมอของงาน ความมั่นคงปลอดภัยในงาน การคาดคะเนความก้าวหน้าอาชีพ ฯลฯ สิ่งต่างๆ เหล่านี้ล้วนเป็นปัจจัยในการตัดสินใจเลือกงานของบุคคลทั้งสิ้น และในบรรดาปัจจัยเหล่านี้อัตราค่าจ้างเป็นสิ่งที่ผันแปรบ่อยครั้งกว่า ดังนั้นในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการผันแปรในปริมาณเสนอขายแรงงานเทียบกับการเปลี่ยนแปลงในค่าจ้าง จะเป็นการง่ายกว่าที่จะพิจารณาเทียบกับการผันแปรอื่นๆ ในการพิจารณาการเสนอขายแรงงานจึงมุ่งพิจารณาในแง่ความสัมพันธ์กับอัตราค่าจ้างเป็นสำคัญ โดยให้สาเหตุอื่นคงที่

ในการสร้างเส้นการเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคลนั้นเป็นการสร้างขึ้นจากการพิจารณาตัดสินใจเลือกระหว่างการทำงานกับการพักผ่อนของบุคคล ซึ่งจะวิเคราะห์ได้โดยสร้างเส้นความพอดีเท่ากันในส่วนสมรรถนะทั่วไปได้แล้ว กักผ่อนหรือเส้น LIIC ขึ้น ซึ่งเส้นนี้มีคุณสมบัติดังนี้คือ เป็นเส้นลากลงจากซ้ายไปขวาเป็นเส้นโค้งเว้าหาจุด origin และเส้น LIIC จะตัดกันไม่ได้ เมื่อสร้างเส้น LIIC ได้แล้ว การจะหาดุลยภาพหรือความพอดีสูงสุดของผู้เสนอขายแรงงานนั้นจำเป็นต้องทราบเงื่อนไขจำกัดการตัดสินใจเสียก่อน ซึ่งในที่นี้คืออัตราค่าจ้างและเวลาว่างที่บุคคลผู้นั้นจะสามารถมีได้ เงื่อนไขนี้สามารถสร้างขึ้นได้เป็นเส้นเรียกว่าเส้นงบประมาณ ดุลยภาพในการเสนอขายแรงงานของบุคคลจะอยู่ตรงจุดที่เส้น LIIC สมดังกับเส้นงบประมาณ

จากการวิเคราะห์ด้วยเส้น LIIC และเส้นงบประมาณนั้นจะพบว่าเมื่ออัตราค่าจ้างเปลี่ยนแปลงไป เช่น เมื่ออัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้นการเสนอขายแรงงานของบุคคลจะมากขึ้นหรือลดลงนั้นจะขึ้นกับว่าผลทางด้านรายได้กับผลทางด้านทดสอบกันอย่างไหนมีค่ามากกว่ากัน คือ ถ้าผล

ทางด้านรายได้มีค่ามากกว่า แรงงานผู้นั้นก็จะทำงานลดลง แต่ถ้าผลทางด้านรายได้มีค่าน้อยกว่า แรงงานก็จะทำงานมากขึ้น

ในระยะสั้นถ้าหากหันไปวิเคราะห์เส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจการได้กิจการหนึ่ง จะพบว่าถ้าเป็นการเสนอขายต่อ กิจการขนาดใหญ่เส้นนี้จะมีลักษณะยืดหยุ่นน้อย แต่ถ้าเป็น ต่อ กิจการขนาดเล็กอาจจะมีลักษณะยืดหยุ่นมากหรือยืดหยุ่นโดยสมบูรณ์ ส่วนถ้าพิจารณาเส้นการ เสนอขายแรงงานต่อ อุตสาหกรรมจะพบว่า โดยปกติจะมีความยืดหยุ่นมากกว่าเส้นการเสนอขาย แรงงานต่อห้องถินได้ท้องถินหนึ่ง ส่วนเส้นการเสนอขายแรงงานต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวมจะมี ลักษณะที่พิเศษออกไป คือ การเสนอขายจะมากขึ้นเมื่อค่าจ้างสูงขึ้นในระยะแรก แต่เมื่อค่าจ้าง สูงขึ้นผ่านระดับหนึ่งไป การเสนอขายแรงงานจะลดลง และเมื่อค่าจ้างสูงมากเกินระดับหนึ่ง ขึ้นไปก็จะทำให้การเสนอขายแรงงานเพิ่มขึ้นใหม่ ส่วนในระยะยาวนั้นเส้นการเสนอขายแรงงาน ไม่ว่าในลักษณะเป็นเส้นต่อ กิจการ ต่อห้องถิน หรือต่อระบบเศรษฐกิจ จะมีลักษณะเป็นเส้นที่มี ความยืดหยุ่นโดยสมบูรณ์เหมือน ๆ กัน

8. แนวทางทดสอบความรู้จากบทที่ 3

- (1) “ปริมาณ” ของแรงงานมีความหมายอย่างไร ขึ้นกับตัวแปรอะไรบ้าง จงอธิบาย
- (2) การเสนอขายแรงงานขึ้นกับปัจจัยที่สำคัญอะไรบ้าง ในลักษณะเช่นไร และเหตุใด จึงมักถือกันว่าอัตราค่าจ้างเป็นปัจจัยสำคัญประการเดียวที่แรงงานใช้ตัดสินใจในการเสนอขาย แรงงาน
- (3) คุณสมบัติสำคัญ 3 ประการของเส้น LIIC มีอะไรบ้าง จงอธิบาย
- (4) ข้อสมมติฐานเบื้องหลังการสร้างเส้นงบประมาณได้แก่อะไร และเส้นงบประมาณ จะมีลักษณะเช่นไร
- (5) การเปลี่ยนแปลงของเส้นงบประมาณอาจเป็นได้กี่ลักษณะ อย่างไรบ้าง
- (6) จงสร้างเส้น Price Offer Curve ในกรณีที่
 - ก) เมื่ออัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้น คุณงานเสนอขายแรงงานมากขึ้น
 - ข) เมื่ออัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้น คุณงานเสนอขายแรงงานลดลง
 - ค) เมื่ออัตราค่าจ้างเพิ่มขึ้น คุณงานเสนอขายแรงงานมากขึ้นในระยะเวลาหนึ่ง แล้วกลับเสนอขายแรงงานลดลง
- (7) จากแต่ละกรณีตามข้อ (ก) (ข) และ (ค) ในข้อ (6) นั้น สามารถสร้างเป็นเส้นการเสนอขายแรงงานของแต่ละบุคคลได้มีลักษณะเช่นไรบ้าง
- (8) ผลงานของการทดสอบกันคืออะไร จงแสดงให้เห็นด้วยรูปภาพถึงผลงานของการทดสอบกัน ในกรณีที่ไม่มีผลทางด้านรายได้เข้ามาเกี่ยวข้อง

(9) ผลทางด้านรายได้คืออะไร จงแสดงให้เห็นด้วยรูปกราฟถึงผลทางด้านรายได้ ในการณ์ที่ไม่มีผลของการทดสอบกันเข้ามาเกี่ยวข้อง

(10) จงวิเคราะห์ถึงผลของการเพิ่มอัตราค่าจ้างที่มีต่อการเสนอขายแรงงานของบุคคลในกรณีที่

ก) ผลของ การทดสอบกันมีมากกว่าผลทางด้านรายได้

ข) ผลทางด้านรายได้มีมากกว่าผลการทดสอบกัน

(11) จงเปรียบเทียบให้เห็นว่าระหว่างกรณีที่คนงานทำงานล่วงเวลาเพื่อให้ได้รายได้สูงขึ้น กับกรณีที่เขาได้ขึ้นค่าจ้างตามปกตินั้น อย่างไหนจะให้ความพอดีแก่แรงงานสูงกว่ากัน

(12) ในระยะสั้นนั้น ลักษณะของเส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจกรรมขนาดใหญ่เหมือน หรือแตกต่างจากลักษณะของเส้นการเสนอขายแรงงานต่อ กิจกรรมขนาดเล็กอย่างไร

(13) เส้นการเสนอขายแรงงานต่อ อุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งในระยะสั้นอาจมี ลักษณะอย่างไรได้บ้าง

(14) ในระยะสั้นนั้นลักษณะของเส้นการเสนอขายแรงงานต่อห้องถินอาจแตกต่างไปตาม ลักษณะและสถานที่ตั้งของห้องถินได้อย่างไรบ้าง

(15) แนวโน้มของเส้นการเสนอขายแรงงานต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวมเป็นเช่นไร เหตุใด จึงเป็นเช่นนั้น

(16) เหตุใดในระยะยาวเส้นการเสนอขายแรงงานจึงมีแนวโน้มที่จะเป็นเส้นขนานกับ แนวโน้มของ จงอธิบาย