

14. 41 公共经济学，2002

学习资料 # 10

I. 医疗保险改革

现在对于医疗保险改革的大多数建议都包含了某种形式的选择。一个选择是转变为完全依据凭单。如果能出示凭单,政府必须决定凭单数量——作出一个在公平/收入分配与政府预算之间的折衷决策。为了说明这一折衷,考虑以下的程式化的例子(注意这不是现在美国的真实境况):

每个参与医疗保险的人群的平均花费是 2000 美元。政府付给 HMOs (健康维持组织) 90% 的成本。医疗保险市场提供 3 种选择: 传统医疗保险, HMO₁, HMO₂。市场在以下的情
况下到达均衡:

	病人百分比	平均成本 (美元)
传统医疗保险	75%	2100
HMO ₁	12.5%	1800
HMO ₂	12.5%	1600

两个HMO都成功地选择平均健康水平比享受医疗保险人群更高的人群。HMO₂尤为成功。注意政府的平均每个医疗保险接受者的成本是: $0.75 \times 2100 + 0.25 \times (0.9 \times 2000) = 2025$ 。

政府希望从这个均衡转向凭单体制。它能够选择出示凭单,而这相当于 2000 美元的医疗保险平均成本。或者上述平均成本之一: 2100 美元、1800 美元、1600 美元。下面的表格说明了收入分配和政府预算之间的折衷:

凭单数量	政府成本的变化	对以前传统医疗保险病人的收入转移	对以前 HMO ₁ 病人的收入转移	对以前 HMO ₂ 病人的收入转移
2100	+75	0	+300	+500
2000	-25	-100	+200	+400
1800	-225	-300	0	+200
1600	-425	-500	-200	0

以前在传统医疗保险项目中体质最差的病人,一旦政府降低了凭单金额,他们就遭受了最严重的负面收入冲击。

II. 工作锁定:

直觉: 因为都不想失去健康保险收益,所以人们都害怕离开工作。

基本模型:

- 假设完全竞争的劳动力市场。员工 i 在企业 j 有收入 w_{ij} 。
- 健康保险是二元、同质商品,并且完全由经验来评估。个人 i 的保险成本在每个企业中是相同的: $c_{ij} = c_i$ 。

• 企业能够提供健康保险给一些人而不给其他人。接受健康保险的员工工资降低 Δw_{ij} ，因为健康保险完全由经验来评估，公司完全依据保险成本来降低了员工的薪水

($\Delta w_{ij} = c_{ij}$)。

• 效用由薪水和健康保险决定： $U(w_{ij}, HI_{ij})$

个人将选择健康保险，如果 $U(w_{ij} - \Delta w_{ij}, 1) - U(w_{ij}, 0) = V_{ij} > 0$

如果个人希望改变工作，他们可以很容易地告诉新的雇主提供保险并且降低他们的薪水 c_i 。健康保险对于效率没有影响：因为在任何工作上员工将付出同样的 c_i ，他们将选择工资 w_{ij} 最高的工作。

→ 没有工作锁定！

改进这一模型更好地反映真实世界：

• 雇主不能设置特定雇员的补偿计划，即不能对于一些员工提供健康保险而对另一些员工不提供。这意味着特定工作的员工将有特定匹配的租金。

• 雇主面临着提供健康保险的巨大差异。

结果：

- 1) 在特定的竞争性劳动力市场中，有一个市场宽度（而不是个人）的补偿 Δw 。
- 2) 员工将在那些提供他们健康保险的企业中工作，如果他们的估价至少和补偿价一样：
 $V_i > 0$ 。
- 3) 如果每个员工的保险成本 c_j 小于或者等于 Δw ，企业将只提供健康保险。

在均衡时，所有 $V_i > \Delta w$ 的员工将从有健康保险的工作中获得租金。所有 $c_j < \Delta w$ 的企业将获得租金。

→ 潜在的工作锁定

假设一个工人获得工作 0。假设 $W_{i1} > W_{i0}$ ，但是 $C_1 > C_0$ ，所以企业 1 将不会提供健康保险。如果 $U(W_{i0} - \Delta W, 1) - U(W_{i1}, 0) > 0$ ，那么员工将不会转换工作，甚至他在工作 1 将更积极。

数字举例：

假设你是一个员工，健康保险是同质的，健康保险对于不同规模的公司收费不同。如果你对于健康保险（对于你们家庭）的估价在 4000 美元。现在在公司 0 的工作 0 的边际产品价值是 50000 美元，但是你在公司 1 工作 1 的边际产品的价值将是 51000 美元。这说明你从工作 0 转换到工作 1 时，社会将获益。

但是公司 0 的规模比公司 1 大，所以它能更好地保证它的员工保险更便宜。这是由于固定行政成本向更多雇员分摊和向更大的公司销售保险时逆向选择问题已不那么重要。结果，公司 0 每位员工的健康保险是 1500 美元，而公司 1 的每位员工是 5000 美元。公司 1 决定不再提供健康保险，因为 5000 美元比市场补偿价的 1500 美元高很多。

得出一个非常简单的效用函数，假设：

$U(w, HI) = \text{净薪水} + \text{自己接受的健康保险的价值}$

$= (\text{边际产品价值} - \text{健康保险成本}) + \text{自己接受的健康保险的价值}$

工作 0 所获得的效用 = 50000 美元 - 1500 美元 + 4000 美元 = 52500 美元

工作 1 所获得的效用 = 51000 美元

另一个角度思考：

- 在工作 0 时，你是在获取租金。因为你对于健康保险的估价在 4000 美元，但只从你的薪水中扣 1500 美元。所以你比你的边际产品价值更有效地赚得了 2500 美元！

- 在工作 1 时，你是在损失这些租金。你在工作 1 的效用比你在工作 0 的效用低，所以你不必从工作 0 转换到工作 1。