

LO STATO E L'ECONOMIA: FINALITÀ E STRUMENTI DELL'INTERVENTO PUBBLICO

SOMMARIO

8.1 Introduzione. - 8.2 I fallimenti del mercato. - 8.3 L'imposizione di tributi da parte dello Stato. - 8.4 L'emanazione di regole di condotta da parte dello Stato.

8.1 INTRODUZIONE

Questo Capitolo espone le basi di varie forme di intervento pubblico, cercando di illustrarne le motivazioni e le caratteristiche. Partiamo dall'osservare che lo Stato agisce nell'economia almeno in quattro modi diversi:

- mettendo a disposizione beni e servizi che spesso non sono forniti da altri o lo sono solo in piccole quantità (ad esempio, lo Stato offre istruzione, sanità, trasporti, illuminazione stradale, tutti servizi che raramente sono offerti anche da imprese private) ed effettua altre spese di natura redistributiva;
- imponendo tributi, ovvero dei pagamenti obbligatori, a tutti i cittadini ed è l'unico soggetto economico ad avere il potere legale di farlo;
- dettando regole di condotta ai soggetti economici al fine di preservare forme di mercato che garantiscano livelli più elevati di benessere (ad esempio, cerca di difendere la concorrenza contro l'insorgere di monopoli);
- effettuando manovre di politica economica al fine di combattere mali sociali come la disoccupazione o l'inflazione.

Tradizionalmente, i primi tre compiti dello Stato qui enunciati sono oggetto di studio della scienza delle finanze: in questo Capitolo faremo dunque solo cenno a tali argomenti. Tuttavia, questi tre compiti trovano la loro giustificazione in ambito strettamente economico; abbiamo infatti affermato nella parte conclusiva del Capitolo 7 che l'intervento pubblico è sostanzialmente riconducibile ai teoremi dell'economia del benessere. Il quarto compito è invece oggetto di studio della politica economica, che affronteremo nella Parte Terza del testo, dove trattiamo la macroeconomia. Si può dire che queste due branche della scienza economica (politica economica e macroeconomia) si sovrappongono quasi completamente; di solito le politiche di lotta all'inflazione e alla disoccupazione vengono dette **politiche macroeconomiche**.

8.2 I FALLIMENTI DEL MERCATO

Per prima cosa, affronteremo il problema di quale sia il motivo che spinge lo Stato a fornire beni e ad effettuare altre forme di spesa: non è assolutamente ovvio, infatti, che lo Stato debba fare cose del genere.

La visione liberale dello Stato, anzi, nega fermamente che ciò debba accadere: lo Stato, secondo questa visione, deve limitarsi a svolgere alcune funzioni essenziali (servizi di polizia, difesa nazionale, amministrazione della giustizia) e lasciare il resto all'iniziativa privata.

Al contrario, **la visione sociale dello Stato** rivendica un ruolo più ampio dell'intervento pubblico, e accetta forme di azione come quelle di cui vogliamo trattare in queste pagine. In effetti, l'esperienza quotidiana ci conferma che la visione sociale dello Stato è stata ampiamente realizzata: le maggiori nazioni europee sperimentano una forma del cosiddetto **Stato sociale** o **Stato del benessere** (in inglese, *Welfare State*). Vale dunque la pena di chiederci perché.

Si rammenterà dallo studio di tutta la microeconomia che il mercato concorrenziale è in grado di raggiungere da solo risultati desiderabili, in particolare le situazioni di equilibrio che abbiamo studiato nei Capitoli 5 e 7. Si ricorderà, infatti, che in equilibrio i consumatori ed i produttori sono soddisfatti delle loro scelte, e che queste ultime sono compatibili; in tal senso, l'equilibrio è una situazione desiderabile per i soggetti economici, cioè una situazione dalla quale essi non intendono allontanarsi. Ciò è reso possibile dal sistema dei prezzi, che segnala ai compratori e ai venditori presenti sul mercato la direzione in cui orientarsi.

Ad esempio, se un bene è disponibile in quantità molto elevate, il prezzo basso attirerà i compratori, consentendo di smaltire le scorte; viceversa, se un bene è molto desiderato, il prezzo alto spingerà i venditori ad offrirne maggiori quantità. In tal modo, il mercato consente di concludere scambi che sono reciprocamente soddisfacenti per entrambe le parti coinvolte, e tende ad eguagliare domanda ed offerta.

L'affermazione più netta di queste proprietà del mercato concorrenziale viene fornita dai due teoremi dell'economia del benessere, che stabiliscono una completa equivalenza fra equilibrio economico generale con mercati concorrenziali e ottimalità paretiana. Tuttavia, anche lo studio dei mercati di concorrenza perfetta in equilibrio parziale è sufficiente a chiarire la desiderabilità dell'equilibrio.

Sfortunatamente, non sempre il sistema dei prezzi funziona in maniera adeguata, perché ad alcuni beni è difficile attribuire un prezzo. Si pensi alla trasmissioni televisive: una volta deciso di trasmetterle «in chiaro» (cioè in modo che siano captabili da chiunque), è praticamente impossibile far pagare il singolo consumatore; oppure si pensi alla rete stradale di una città: se si volesse far pagare ad ogni singolo utente l'uso delle varie strade, il traffico verrebbe paralizzato.

Il fatto che non si possano applicare prezzi ha ovviamente conseguenze spiacevoli. Ad esempio, accade sovente che i centri cittadini siano congestionati dal traffico, ovvero vi sia una domanda di transito superiore all'offerta: se esistesse un prezzo, domanda e offerta tenderebbero ad eguagliarsi.

Questi casi, ed altri che illustreremo più avanti, rappresentano quelli che si chiamano **fallimenti del mercato**. Si tratta, in buona sostanza, di *situazioni in cui il sistema dei prezzi non funziona*: di conseguenza i singoli venditori e compratori non hanno informazioni sufficienti per decidere quanto offrire e quanto acquistare. Il mercato conduce in queste circostanze a situazioni non ottimali sul piano del benessere, ed è dunque possibile, anzi auspicabile, che lo Stato intervenga per porvi rimedio.

Informazione imperfetta

Pareto (1848-1923) dimostrò che un sistema economico in *condizioni di concorrenzialità perfetta* è in grado di effettuare un'allocazione efficiente delle risorse e di massimizzare il benessere collettivo.

L'analisi paretiana, però, partiva da alcune assunzioni che finivano col renderla irrealistica e troppo teorica. Tali assunzioni possono essere così riassunte:

- il sistema economico agisce in regime di *concorrenza perfetta*;
- non esistono *rendimenti di scala*;
- non si verificano fenomeni di *esternalità*;
- non esistono *beni pubblici*;
- tutti gli operatori economici sono perfettamente *informati*.

Se il sistema economico (e ciò accade spesso, come è facile riscontrare) si allontana anche solo da una di queste condizioni, il mercato non è più in grado di realizzare la condizione di ottimo postulata dal Pareto. In questo caso, l'operatore pubblico avrebbe il dovere, secondo alcuni autori, di *intervenire al fine di correggere le imperfezioni del mercato*.

Un fenomeno economico di distorsione dell'equilibrio del *mercato* è causato dalle asimmetrie informative. Le conseguenze riguardano una insufficiente *allocazione delle risorse* disponibili e quindi un cattivo funzionamento del mercato. All'atto della stipulazione di un contratto, infatti, le parti non hanno una distribuzione omogenea delle informazioni. In particolare, è il venditore, di solito, ad essere avvantaggiato in quanto il compratore non è in grado di osservare la qualità dei beni offerti in modo totale. Nel caso in cui volesse farlo dovrebbe sostenere un costo altissimo per il reperimento della cd. *informazione nascosta* ed il contratto risulterebbe svantaggioso. In presenza di *asimmetria nelle informazioni*, ovvero se alcuni hanno a disposizione un maggior numero di informazioni rispetto ad altri, verrà a mancare una delle condizioni fondamentali del mercato di libera concorrenza perfetta: la trasparenza del mercato.

L'**economia dell'informazione**, invece, studia il comportamento di individui che operano in un mondo in cui l'informazione è imperfetta e costosa da acquisire.

Il primo autore ad occuparsi del problema economico dell'informazione asimmetrica fu, nel 1970, Akerlof che dimostrò come, in un mercato in cui alcuni operatori possano disporre di informazioni nascoste ad altri individui, il funzionamento efficiente possa diventare molto problematico.

Analizzando il mercato delle auto usate, Akerlof parte dal presupposto (molto realistico) che le differenze qualitative fra i diversi tipi di veicoli siano note solo ai venditori mentre i potenziali

acquirenti hanno solo la possibilità di osservare la qualità delle auto già vendute. Questa informazione asimmetrica comporta una situazione finale di fallimento del mercato poiché non si perviene ad una efficiente allocazione delle risorse.

Akerlof suppone che in un mercato delle automobili usate si vendano due tipologie di vetture:

- una di qualità scadente (definita da Akerlof, con termine gergale, *lemon* traducibile con il nostro *bidone*) a 1.000 euro;
- una di buona qualità a 1.500 euro.

L'acquirente è disposto a pagare 1.100 euro per la macchina scadente e 1.600 euro per quella buona. Il problema della scelta non sussisterebbe se le informazioni fossero complete, in quanto l'auto scadente sarebbe venduta a un prezzo compreso tra 1.000 euro e 1.100 euro e quella buona a un prezzo compreso tra 1.500 e 1.600 euro. Poiché, invece, siamo in presenza di asimmetria di informazione, l'acquirente sarà disposto a pagare il valore medio atteso dell'auto e cioè:

$$\left(\frac{1}{2} \cdot 1.100 + \frac{1}{2} \cdot 1.600 \right) = 1.350 \text{ euro}$$

A 1.350 euro il possessore dell'auto buona non sarà disposto a vendere perché rilevrebbe una perdita. Al contrario, il possessore dell'auto scadente rilevrebbe un utile. Quindi a 1.350 euro verrebbero vendute solo le auto peggiori. Tutto ciò provoca il *fallimento del mercato* e la conclusione che i beni peggiori spiazzano quelli di miglior qualità.

Il fenomeno descritto per la prima volta da Akerlof è un tipico esempio di **adverse selection** (anti-selezione) ovvero di situazione in cui una delle caratteristiche del bene scambiato è nota solo ad una delle parti. Venendo meno una delle caratteristiche della concorrenza perfetta (la trasparenza), il meccanismo di mercato non è più efficace: il prezzo, infatti, non funge più da indicatore del valore di un bene (poiché ad uno stesso prezzo corrispondono beni di qualità differente) e si crea un effetto perverso per cui i prodotti di buona qualità non sono più oggetto di scambio.

Si tratta di una situazione frequente nel mercato delle assicurazioni (da cui il termine *adverse selection* originariamente proviene): l'impresa di assicurazione, infatti, conosce esclusivamente le caratteristiche medie della popolazione mentre ciascun sottoscrittore di una polizza è, ovviamente, al corrente delle proprie caratteristiche personali. Supponiamo, ad esempio, che la polizza debba coprire le spese mediche associate alla gravidanza: se la compagnia d'assicurazione basa il calcolo dei premi sui dati medi della popolazione (tasso di fecondità, età media dei genitori ecc.) è evidente che la polizza verrà sottoscritta in particolare da coloro che progettano di procreare poiché per essi le condizioni risulteranno molto favorevoli mentre per gli altri essa risulterà troppo onerosa (selezione avversa).

Questa situazione è detta di **hidden information** (informazione nascosta) poiché una delle parti conosce meglio dell'altra le caratteristiche dell'oggetto della transazione o dispone di informazioni che potranno influenzare l'esito del contratto; essa è tipica, oltre che dei mercati finora visti, anche del mercato del credito (dove la banca non conosce con precisione le caratteristiche del progetto finanziato) e del mercato del lavoro (in cui l'abilità professionale del lavoratore non è immediatamente nota al datore di lavoro).

Poiché una delle conseguenze dell'*adverse selection* è il mancato guadagno per gli operatori che offrono beni di qualità migliore, alcuni economisti suggeriscono che tali individui potrebbero essere disposti a sostenere dei costi pur di **segnalare**, in qualche modo, **la qualità** del prodotto da loro offerto: per tornare all'esempio del mercato delle auto usate, i proprietari di vetture migliori potrebbero offrire una garanzia che copra eventuali spese di riparazione per un certo periodo di tempo dopo la compravendita.

Un'altra applicazione dei cosiddetti segnali di qualità è stata suggerita da Spence per il mercato del lavoro. Un datore di lavoro non è in grado di sapere, prima dell'assunzione, quale sia la produttività del lavoratore e di conseguenza non può commisurare il salario alla produttività marginale dell'individuo. I lavoratori più produttivi potrebbero però utilizzare l'*istruzione come segnale di qualità*: l'istruzione ha un costo, ma esso potrebbe essere sostenuto nella prospettiva di segnalare le proprie caratteristiche qualitative alle imprese. Queste ultime, dopo aver osservato il segnale, possono proporre a ciascun operatore un contratto che tenga conto del segnale inviato oppure che lo ignori. A seconda della scelta, sul mercato si determinano due differenti tipi di equilibrio:

- un **equilibrio di separazione**;
- un **equilibrio unificante**.

Si determina un **equilibrio di separazione** quando il prezzo di mercato è differenziato (più alto per coloro che hanno inviato il segnale di qualità, più basso per gli altri). Si tratta però di un equilibrio non ottimale (di *second best*) poiché, rispetto ad una situazione di simmetria informativa:

- coloro che offrono beni di qualità migliore sono costretti a sostenere dei costi aggiuntivi (quelli connessi all'invio del segnale) per ottenere un prezzo più alto;
- coloro che offrono beni di qualità peggiore non sopportano costi aggiuntivi ma ottengono lo stesso prezzo (più basso) che avrebbero ottenuto in una situazione di simmetria informativa.

Si determina un **equilibrio unificante** quando tutti gli offerenti (sia di fascia alta che di fascia bassa) inviano lo stesso segnale o non ne inviano alcuno; in questo caso il prezzo di mercato non è differenziato e non tiene conto delle differenze qualitative dei beni scambiati.

Sia nell'uno che nell'altro caso, l'equilibrio raggiunto non è pareto-efficiente ma è solo un equilibrio di *second best*.

Un altro problema di asimmetria informativa è costituita dal **moral hazard** (rischio morale): anche in questo caso si tratta di una situazione originariamente analizzata nell'ambito delle assicurazioni, quando uno dei contraenti ha la possibilità di influenzare l'esito del contratto mediante azioni non direttamente osservabili dalla controparte. L'esempio classico è costituito dalla copertura assicurativa degli incidenti automobilistici: dopo la stipula, l'assicurato può modificare il proprio comportamento e mostrarsi meno diligente o meno vigile. Poiché non è possibile, per le imprese assicurative, osservare direttamente il comportamento di ciascun individuo, esse non possono discriminare efficacemente il premio, con conseguente *fallimento del mercato* ed una inefficiente *allocazione delle risorse*: infatti, nel punto di equilibrio, i consumatori sarebbero disposti ad acquistare una quantità maggiore di servizi assicurativi e le imprese assicurative sarebbero disposte ad offrirle a patto che i consumatori non mutassero il proprio atteggiamento. Se tale maggiore offerta si realizzasse, però, proprio un mutato comportamento sarebbe una scelta razionale da parte del consumatore.

Questa situazione è stata formalizzata in termini più generali come **relazione di agenzia**, un modello che analizza il comportamento di un individuo (l'*agente*) che, dietro compenso, agisce per conto di un altro (il *principale*). In questo caso il problema di *moral hazard* nasce nel momento in cui il principale e l'agente hanno interessi conflittuali e il principale non ha modo di osservare in modo continuato e completo l'operato dell'agente (*hidden action*, azione nascosta) o quando non conosce l'azione che l'agente dovrebbe compiere per agire nell'interesse del principale (*hidden information*, informazione nascosta). I possibili rimedi ad una tale situazione consistono:

- in un incremento dei costi per la sorveglianza ed il controllo dell'agente;
- in un sistema di cauzioni a garanzia delle prestazioni da fornire.

Anche in questo caso, però, la situazione di equilibrio che si raggiunge non è pareto-efficiente (quella, cioè, che si sarebbe determinata in presenza di simmetria informativa) ma si tratta di un equilibrio di *second best* caratterizzato da un numero di scambi minori.

La carenza o asimmetria di informazioni può essere corretta dall'intervento pubblico: regolamentando l'offerta di informazioni di più difficile accesso individuale (es.: gli standard tecnici o qualitativi cui determinati prodotti devono sottostare), o offrendo fonti di informazione alternative a quelle di mercato.

8.2.1 Classificazione dei beni economici

Prima di arrivare al cuore della nostra argomentazione, occorrono alcune definizioni preliminari, a partire da quella di **bene economico**. Un bene economico ha le caratteristiche:

- *di soddisfare i bisogni degli individui;*
- *di essere scarso, cioè non liberamente disponibile.*

Queste due caratteristiche implicano che gli individui sono disposti a pagare per consumare il bene in questione e di conseguenza i beni economici hanno in genere un prezzo.

Per quei beni economici che non hanno un prezzo si parla di fallimento del mercato; si tratta in genere, anche se non sempre, di beni che soddisfano i **bisogni collettivi**. Questi ultimi si distinguono da quelli privati perché interessano gli uomini come gruppo, piuttosto che come individui. Alcuni esempi sono i servizi di polizia, la difesa della nazione, l'illuminazione delle strade, la conservazione dell'ambiente ecc. I **beni** che soddisfano questi bisogni si chiamano anch'essi **collettivi**, mentre quelli che soddisfano i bisogni privati si chiamano, ovviamente, beni privati. Proveremo adesso a definire con chiarezza i beni collettivi, e vedremo che essi possono essere di vario tipo.

Per spiegarci meglio, consideriamo dapprima i **beni privati**, come il pane, gli abiti ecc. Essi hanno due caratteristiche:

- **escludibilità**: è possibile attribuire loro un prezzo ed in tal modo impedire a chi non paga di utilizzare il bene (ad esempio, solo chi paga un abito può comprarlo ed usarlo);
- **rivalità**: è impossibile che più di un individuo li consumi contemporaneamente (se un individuo indossa un abito, non può indossarlo contemporaneamente un altro individuo).

Tutti i beni che soddisfano queste proprietà sono privati; gli altri sono collettivi. Possiamo quindi riassumere affermando che *un bene economico si chiama «privato» se è escludibile e rivale; altrimenti si chiama bene «collettivo»*.

A loro volta i **beni collettivi**, che sono quelli che a noi interessano in questa sede, si distinguono in due gruppi:

- *beni pubblici;*
- *beni misti.*

I **beni pubblici** sono sia non-escludibili che non-rivali: di conseguenza, tutti possono accedere all'utilizzo del bene, e possono consumarlo contemporaneamente. Un esempio classico è la difesa nazionale: tutti quelli che vivono in Italia godono di questo servizio ed il fatto che una persona ne goda non impedisce che ne godano altri.

Certi beni posseggono le caratteristiche di non-escludibilità e di non-rivalità in maniera parziale. Ad esempio, un parco cittadino è in qualche misura escludibile (lo si può recintare e far pagare il biglietto d'ingresso); ed è solo in parte non-rivale, perché oltre un certo limite, gli individui si ostacolano a vicenda nell'utilizzo (il parco può essere troppo affollato). Questi si dicono **beni pubblici congestionabili**.

Il secondo gruppo è quello dei **beni misti**, che sono escludibili, ma sono non-rivali. Un esempio potrebbe essere l'istruzione. È infatti possibile attribuire un prezzo al bene istruzione: si possono far pagare le tasse di iscrizione ed impedire a chi non è iscritto di partecipare alle lezioni. Ma l'utilizzo dell'istruzione da parte di un individuo ha effetti anche su altri, perché il fatto che vi siano persone istruite è, sia pur indirettamente, vantaggioso per tutta la collettività; infatti, le persone istruite contribuiscono al progresso scientifico e quindi aiutano a migliorare la qualità della vita. Quindi, in parte, tutti godono contemporaneamente dei benefici dell'istruzione, ovvero l'istruzione è in una certa misura un bene non-rivale.

A volte si dice che i beni con queste caratteristiche miste sono beni che generano delle **esternalità**, riferendosi proprio ai loro effetti sulle persone «esterne». Osserviamo infine che queste esternalità possono essere negative: un esempio di bene misto di questo tipo è l'automobile. Il suo utilizzo comporta danni anche a chi non la sta guidando, ad esempio i passanti, a causa della produzione di gas di scarico da parte del mezzo di trasporto: la non-rivalità comporta qui un «male», piuttosto che un bene, ma il principio è lo stesso.

8.2.2 Intervento pubblico e beni collettivi

Abbiamo affermato nei paragrafi precedenti che la fornitura pubblica di beni si spiega con i fallimenti del mercato che usualmente coinvolgono i beni collettivi. Cercheremo adesso di spiegare questo passaggio un po' più a fondo, osservando che i beni collettivi possono implicare il fallimento del mercato per due motivi:

- *la non-escludibilità;*
- *la non-rivalità.*

Il primo motivo ha a che fare con la **non-escludibilità**, la quale impedisce ai beni collettivi di avere un prezzo, con la conseguenza che il mercato non può agire efficacemente.

La questione si può chiarire con un esempio. Supponiamo che un privato cittadino voglia offrire il bene «illuminazione stradale» utilizzando i meccanismi di merca-

to; egli potrà produrla tramite lampioni, cavi elettrici ecc., ma come farà ad attribuire ad essa un prezzo? Una volta che l'illuminazione sia operante, tutti coloro che passano per la strada ne godono anche se non hanno pagato: il lampione illuminerà tutti quelli che si trovano nel suo raggio d'azione, indipendentemente dal fatto che abbiano contribuito o no alle spese. Allora, nessuno sarà disposto a pagare per qualcosa che può ottenere gratis, tranne qualche individuo particolarmente altruista.

È evidente, quindi, che il nostro aspirante produttore non potrebbe coprire i costi della sua attività; se egli si immagina in anticipo questa conclusione, non tenterà neppure l'impresa.

La conclusione generale che si trae da questo esempio è che *i beni collettivi, in quanto non escludibili, verranno prodotti nel mercato in quantità minima o non prodotti affatto*, perché in assenza di un sistema di prezzi il produttore privato non trae benefici (guadagni) dalla propria attività.

Eppure, la collettività nel suo complesso esprime il bisogno di «illuminazione stradale»: però questo bisogno non si traduce nella disponibilità a pagare per avere il bene corrispondente. Siamo in presenza di una situazione non-ottimale, ovvero un bisogno insoddisfatto. Ecco dunque spiegata la necessità dell'intervento pubblico: obbligando i cittadini a pagare le tasse, lo Stato può raccogliere il finanziamento necessario per produrre l'illuminazione stradale e soddisfare così il relativo bisogno.

Il secondo motivo per cui i beni collettivi inducono il fallimento del mercato ha a che vedere con la **non-rivalità**. Questo motivo riguarda più specificamente i beni misti o beni con esternalità che, come si ricorderà, sono escludibili ma non-rivali. Il problema è che anche le esternalità, ovvero gli effetti che tali beni hanno su chi non li sta utilizzando, sono a loro volta prive di prezzo.

Il beneficio che il mio essere istruito comporta per gli altri non ha prezzo, così come non lo ha il danno che arredo ai pedoni tramite i gas di scarico dell'automobile che sto guidando. Questo vuol dire ancora una volta che il mercato non agisce.

Se ad esempio io fossi pagato per i vantaggi che tutti godono del fatto che io sia istruito, probabilmente tenterei di prendere un titolo di studio superiore e contribuirei ancor di più al benessere della comunità; oppure, se fossi costretto a pagare per l'inquinamento creato dalla mia automobile, la userei meno, procurerei meno danni alla salute mia e degli altri e soddisferei un bisogno collettivo molto importante, quello di vivere in un ambiente salubre.

Ancora una volta, possiamo giungere ad una importante conclusione generale:

- i beni misti con esternalità positiva verranno prodotti nel mercato in quantità inferiore a quella desiderabile, perché i produttori non traggono tutti i benefici dalla propria attività;

- i beni misti con esternalità negativa verranno prodotti in quantità superiore a quella desiderabile perché i produttori non sopportano tutti i danni della propria attività.

Possiamo quindi giustificare l'intervento pubblico per tutta una serie di beni che rientrano nelle suddette categorie. Si giustifica, cioè, il fatto che lo Stato produca o incoraggi l'istruzione, la sanità e altri servizi sociali e che scoraggi l'uso di automobili inquinanti, ad esempio rendendo obbligatoria la marmitta catalitica. È importante sottolineare che l'elenco dei beni rilevanti in questo contesto è piuttosto lungo. Infatti, oltre alla *difesa nazionale*, all'*istruzione* e alla *salute*, rientrano nella categoria dei beni collettivi la *rete stradale*, la *rete ferroviaria*, la *rete di cavi telefonici e di trasmissione dell'energia elettrica*, gli *acquedotti*, i *parchi nazionali*, l'*aria pulita*, l'*ambiente* ecc.

Alcuni di questi beni sono pubblici, altri pubblici congestionabili, altri ancora misti, ma tutti presentano la caratteristica di non consentire ad un privato di raccogliere per intero i benefici della produzione. Questa mancanza di stimoli dovuta al fallimento del mercato rende necessario l'intervento dello Stato.

8.2.3 L'attività redistributiva dello Stato

Oltre alla fornitura di beni, lo Stato sopporta anche altre forme di spesa. Ad esempio, lo Stato interviene distribuendo denaro alle categorie più bisognose: i sussidi di disoccupazione per chi è senza lavoro, le pensioni per chi è anziano o invalido ecc.

Tale intervento si può giustificare osservando che lo Stato ha fini ulteriori rispetto al rimediare ai fallimenti del mercato, ad esempio persegue l'obiettivo dell'**equità** nella distribuzione delle risorse. Non si può tuttavia negare che anche la redistribuzione del reddito sia, in fondo, un bisogno collettivo. È infatti possibile immaginare l'attività redistributiva dello Stato come una forma di assicurazione. Per un qualsiasi cittadino, e si sottolinea qualsiasi, c'è sempre il rischio di rimanere senza fonte di reddito, perché disoccupato, anziano o invalido; lo Stato dunque garantisce i cittadini nei confronti di questo rischio.

Questa assicurazione presenta senz'altro le caratteristiche del bene collettivo: in molti casi, infatti, un assicuratore privato non garantirebbe la copertura del rischio. Ad esempio, potrebbe rifiutarsi di attribuire un sussidio di invalidità a coloro che svolgono lavori pericolosi, perché la probabilità di dover pagare è troppo alta; in altre parole, non esiste un prezzo a cui i lavoratori impegnati in attività pericolose possono procurarsi un'assicurazione per se stessi e, quindi, ancora una volta, siamo di fronte ad un fallimento del mercato.

Il bisogno collettivo di assicurazione contro l'impossibilità di guadagnare un reddito rimarrebbe così insoddisfatto se non vi fosse la presenza pubblica.