



L' economia del valore. La nuova sfida del capitalismo moderno

Traduttore: Rossella Rossini

Editore: Mondadori

Collana: Saggistica

Anno edizione: 2021

In commercio dal: 12 gennaio 2021

Pagine: 324 p., Rilegato

EAN: 9788804729099

Descrizione

Alla luce del profondo solco scavato dall'ultima crisi finanziaria tra business ed etica, un uomo d'affari, Michael Griffiths, e un filosofo politico, John Lucas, riflettono sulle cause di quel divario e la conseguente perdita di fiducia nel sistema finanziario, e sollecitano un nuovo modo di pensare l'economia in termini di «creazione di valore».

È necessario, sostengono gli autori, riuscire «a inculcare nella pratica dell'attività economica i principi etici di onestà, equità, trasparenza e responsabilità», elevandoli da semplici raccomandazioni «paternalistiche» cui si riserva un'adesione meramente formale a codici del DNA organizzativo e manageriale. Questa concezione trova la sua sintesi perfetta nell'originale concetto di «eccellenza gestionale», intesa come la «virtuosa capacità» di un imprenditore di creare «valore economico» e, nel contempo, di realizzare «giustizia economica», che resta il fine ultimo di ogni attività in tale ambito.

Questo presuppone e comporta una più generale ridefinizione dell'economia come scienza morale, e dell'Uomo Economico come soggetto attento sia a massimizzare il profitto, sia ad apportare il proprio contributo sociale. La sfida lanciata da L'economia del valore è quella di concorrere non solo a ricreare la fiducia del mondo degli affari e del grande pubblico nell'affidabilità del sistema economico e finanziario in cui operano e nella prospettiva di una sua maggiore equità, ma anche a gettare le basi per un Nuovo Pensiero Economico, che conferisca maggiore enfasi e trasparenza, nella rendicontazione dei risultati dell'attività di qualsiasi impresa, sia privata (profit o no) sia pubblica, alla «creazione di valore», valutata sotto il profilo economico, sociale e ambientale.

Il libro

Alla luce del profondo solco scavato dall'ultima crisi finanziaria tra business ed etica, un uomo d'affari, Michael Griffiths, e un filosofo politico, John Lucas, riflettono sulle cause di quel divario e la conseguente perdita di fiducia nel sistema finanziario, e sollecitano un nuovo modo di pensare l'economia in termini di «creazione di valore».

È necessario, sostengono gli autori, riuscire «a inculcare nella pratica dell'attività economica i principi etici di onestà, equità, trasparenza e responsabilità», elevandoli da semplici raccomandazioni «paternalistiche» cui si riserva un'adesione meramente formale a codici del DNA organizzativo e manageriale. Questa concezione trova la sua sintesi perfetta nell'originale concetto di «eccellenza gestionale», intesa come la «virtuosa capacità» di un imprenditore di creare «valore economico» e, nel contempo, di realizzare «giustizia economica», che resta il fine ultimo di ogni attività in tale ambito. Questo presuppone e comporta una più generale ridefinizione dell'economia come scienza morale, e dell'Uomo Economico come soggetto attento sia a massimizzare il profitto, sia ad apportare il proprio contributo sociale.

La sfida lanciata da *L'economia del valore* è quella di concorrere non solo a ricreare la fiducia del mondo degli affari e del grande pubblico nell'affidabilità del sistema economico e finanziario in cui operano e nella prospettiva di una sua maggiore equità, ma anche a gettare le basi per un Nuovo Pensiero Economico, che conferisca maggiore enfasi e trasparenza, nella rendicontazione dei risultati dell'attività di qualsiasi impresa, sia privata (profit o no) sia pubblica, alla «creazione di valore», valutata sotto il profilo economico, sociale e ambientale.

Gli autori

Michael Griffiths, laureato con lode in Lettere classiche all'Università di Cambridge e diplomato in Economia e commercio al British Institute of Management, è stato amministratore delegato per l'Italia presso una società internazionale di consulenza attuariale e consigliere non esecutivo di due società assicurative. Già presidente della Camera di Commercio Britannica per l'Italia, risiede da oltre trent'anni a Firenze, dove è governatore onorario del British Institute of Florence.

John Lucas (1929 - 2020), già docente al Merton College di Oxford e al Corpus Christi College di Cambridge, è stato presidente della British Society for the Philosophy of Science. Tra le sue numerose pubblicazioni ricordiamo: *Democracy and Participation* (1976), *On Justice* (1980) e *Responsibility* (1993)

L'ECONOMIA DEL VALORE

La nuova sfida del capitalismo moderno

Mondadori

Prefazione

L'ultima crisi finanziaria ha rivelato un distacco tra business e etica. L'economia del valore prende in esame alcune delle cause di questo divario «etico», la conseguente perdita di fiducia nel sistema finanziario e nella sua affidabilità, e la capacità o meno delle autorità di regolamentazione e dei pianificatori economici di prevedere e controllare i fattori che hanno condotto alla crisi. Una delle cause è stato un confuso o inadeguato modo di pensare sia a come si misura il «valore» dei risultati in economia e nella pratica degli affari, sia al rapporto fra la retribuzione degli operatori (dirigenti aziendali e alti funzionari della finanza) e la creazione di valore economico, piuttosto che di ricchezza monetaria. Crediamo che creazione di valore economico e etica d'impresa siano strettamente connesse e proponiamo che tale valore diventi un criterio di base e lo standard di misurazione (metric) per valutare la performance economica. Proponiamo, inoltre, che gli operatori economici siano tenuti a rispondere a questa domanda: «Qual è il valore economico che state creando non solo per gli azionisti, ma per tutti gli stakeholder della vostra iniziativa imprenditoriale?».

Il libro esamina la razionalità di alcuni principi filosofici ai fini della pratica delle attività d'impresa e in relazione al compito di creare valore economico. Questo ci porta a riconsiderare come tutti gli stakeholder partecipino al valore economico delle aziende e come si debba distinguere tra rendimento totale per gli azionisti (TSR) e valore totale a essi destinato (TSV).

Indaghiamo anche la possibilità di una più ampia partecipazione dei dipendenti al processo decisionale e alla proprietà delle imprese, non attraverso la loro nazionalizzazione, ma attraverso l'allocazione delle azioni delle aziende per le quali lavorano. Inoltre, proponiamo che il concetto di valore economico si applichi anche alle imprese pubbliche, per valutarne l'efficienza sia sul piano sociale, sia sotto il profilo dell'impiego dei capitali nell'offerta di pubblici servizi. Il risultato di questo modo di ragionare è di vedere l'impresa, sia pubblica sia privata, essenzialmente non come improntata all'esclusione (privative), ma come un'attività che include tutti gli

stakeholder (non-privative), anche se sono privi di diritti proprietari; caratterizzata da partecipazione e condivisione; e contraddistinta da una componente importante di elargizione filantropica che restituisce alla società una parte del valore creato. Questo concetto d'impresa porterà a ridefinire l'Uomo Economico come un soggetto attento sia a massimizzare il profitto, sia ad apportare un contributo sociale.

L'enfasi sull'aspetto partecipativo e di «condivisione del valore» dell'attività imprenditoriale condiziona e modifica il principio stesso di massimizzazione del profitto alla luce dei diversi interessi di tutti gli stakeholder e di come il valore economico vada condiviso tra di loro. Tale modo di ragionare, qualora venga accettato, ha implicazioni che portano a vedere l'economia come una scienza morale oltre che econometrica – secondo le tesi sostenute in apertura del nostro libro – nonché a rivisitare o rivedere la teoria del valore, la filosofia dell'economia e l'etica d'impresa: i temi con cui il libro si conclude, invocando una più stretta collaborazione tra l'uomo d'affari, con la sua «praticità», e l'esperto, con la sua «teoria», sia esso un economista, un consulente finanziario o un regolatore. Il libro, scritto da un uomo d'affari e da un filosofo politico, si propone di contribuire a diffondere tra gli «esperti» un nuovo modo di pensare l'economia che sappia indurre l'uomo d'affari a rendere la sua attività più partecipativa e condivisa in termini di organizzazione, gestione e remunerazione.

Alla fine, il successo di questo libro, che qui presentiamo in una versione adattata al contesto italiano laddove ci è parso opportuno, dipenderà dalla sua capacità o meno di contribuire a ricreare la fiducia del mondo degli affari, e del grande pubblico di cui l'uomo della strada è emblema e parte integrante, nel sistema finanziario in cui operano e nella sua affidabilità. Nell'esaminare le implicazioni di valore per l'etica d'impresa, il libro cerca strade per farne entrare i codici nel DNA della sua organizzazione, evitando il rischio che diventino una lista di raccomandazioni «paternalistiche» cui si riserva un'adesione meramente formale. La sfida è come riuscire a inculcare nella pratica delle attività economiche i principi etici di onestà, equità, trasparenza e responsabilità. Per questo motivo prestiamo attenzione anche alla mentalità basata sul principio «avidio è bello» e alla tendenza a non essere sempre onesti, se appena ne abbiamo l'opportunità.

È in tale contesto che ci soffermiamo ad analizzare il significato che noi attribuiamo al concetto di «eccellenza» nell'attività imprenditoriale, che può essere vista come la «virtuosa capacità» di un uomo d'affari di creare valore economico; ed è questo che alla fine determina il successo di un'impresa nel realizzare giustizia economica, che resta il «fine ultimo» di ogni attività nella sfera dell'economia.

Michael Griffiths, Firenze - John Lucas, Oxford

Introduzione

«Che strada devo prendere?» chiese Alice.

La risposta fu una domanda: «Dove vuoi andare?».

«Non lo so» rispose Alice.

«Allora, – disse lo Stregatto – non ha importanza.»

LEWIS CARROLL

L'economia del valore, che tratta delle implicazioni etiche di valore per un Nuovo Pensiero Economico, propone una nuova analisi dei modi di valutare i risultati dell'attività economica e del rapporto tra prezzo e valore che, nel contesto della sua creazione, resta un tema cruciale per l'economia. Per dirla con Warren Buffett, «il prezzo è quello che paghi, il valore è quello che ottieni», frase che riecheggia la definizione del cinico resa da Oscar Wilde come di «un individuo che di tutto conosce il prezzo, ma non conosce il valore di niente». A tal fine occorre un paradigma per una nuova teoria del valore in economia e della sua misurazione e distribuzione nel contesto etico della giustizia economica.

I principi razionali

L'obiettivo di Ethical Economics, a di cui L'economia del valore è una prosecuzione, era quello di riflettere in maniera approfondita sulla natura dell'attività d'impresa ed economica a partire dai principi primi su cui esse si fondano, per vedere il nesso tra tali principi e altre forme di interazione sociale e tracciare sottili distinzioni riguardo a egoismo e self-interest (tornaconto), moralità e valori, cooperazione e conflitto, diritti e responsabilità, nella misura in cui hanno a che fare con la presa di decisioni nel mondo degli affari. Il nostro scopo era acquisire un giudizio critico più limpido sulla sua natura, evitando il rischio di identificare, per esempio, il profitto con l'egoismo e la prudenza con l'immoralità, per consentire agli individui impegnati a prendere tali decisioni di elaborare da soli le considerazioni etiche di cui tenere conto nel definire le politiche che le sottendono. Le conclusioni principali che sarebbero emerse dalla

nostra indagine costituivano una sfida per certe immagini sbagliate che raffigurano l'Uomo Economico solamente come una persona tesa a massimizzare il profitto nel proprio interesse personale, con scarsa attenzione ai requisiti di responsabilità sociale dell'impresa.

Una conclusione cruciale alla quale è giunto il nostro Ethical Economics è stata quella di attribuire piena razionalità alla visione dell'attività imprenditoriale come un'attività che «include» (non-privative) piuttosto che come un'attività che «esclude» (privative), dove i principi razionali che guidano la gestione aziendale sono la cooperazione e non il conflitto, il servizio e non lo sfruttamento. È razionale vedere l'impresa secondo il paradigma del Dilemma del Prigioniero, dunque come un'attività da considerarsi come un «gioco non “a somma zero”», nella quale si deve tener conto dei bisogni e degli interessi delle altre parti coinvolte in una transazione economica. Il principio cardine è un principio di «alteritas» (la considerazione dell'«altro»), che supporta la razionalità insita nel considerare l'attività d'impresa come un'attività che non esclude, dove, per la sua stessa natura, si avverte il bisogno di empatia con gli interessi e i valori di tutti i soggetti coinvolti – gli azionisti come gli altri stakeholder.

Un'altra conclusione importante è stata quella di vedere la moneta non come materia inerte e amorale, bensì come libertà di scelta «incapsulata» in una materia, che consente alle «preferenze del consumatore» di realizzarsi nel variegato mondo dell'economia di mercato. La libertà di scelta così incapsulata è un prerequisito per la libertà economica; ma il suo esercizio deve tener conto dell'imperativo morale della «alteritas», dove la libertà di scelta individuale dell'«altra persona» è il criterio su cui si basa l'organizzazione dei mercati – ma solamente entro il contesto di «un gioco alla pari» – che coadiuva, regola e controlla la libertà della scelta di mercato. In altre parole, il principio di «alteritas» implica che ogni persona è lasciata libera di «fare come gli pare», però entro i limiti di «ciò che anche altri individui dal canto loro vogliono fare», e dei più ampi dettami della società in base ai quali benessere e prosperità dell'uomo sono lo scopo e il fine ultimo (télos) dell'attività economica. Il singolo membro della società è, per dirla con Aristotele, un animale sociale e insieme politico, e ciò significa che i dettami del self-interest devono fare i conti con l'interesse personale dell'altro. Come conciliare i conflitti tra due interessi personali differenti in una gestione aziendale?

I risultati finali di un'attività economica vanno giudicati in base alla giustizia economica che conseguono, o viceversa ostacolano, e alla misura in cui riescono a soddisfare i bisogni di benessere dell'uomo, rimuovendo le diseguaglianze di ricchezza, povertà, salute, discriminazione e conflitto. Se il mondo degli affari vuole guadagnarsi il rispetto del grande pubblico e vedere quindi legittimato il proprio operato, allora l'uomo d'affari, in qualità di Uomo Economico, deve mostrarsi come

un essere morale e razionale, con un ruolo sociale ben definito e riconosciuto, e non come un semplice manipolatore di risorse. La massimizzazione del profitto, infatti, non è né irrazionale né immorale, quando comporta non solo un ritorno per l'azionista ma anche il ritorno per tutti gli stakeholder, che in economia conduce al concetto di «valore condiviso».

Le reazioni a Ethical Economics hanno manifestato ampio interesse per questo modo di considerare la razionalità dell'attività economica e le questioni morali implicate; ma, a seguito dell'ultima crisi economica, la gente si è chiesta cosa si debba fare per migliorare i controlli, sia istituzionali sia frutto di autoregolamentazione, dell'attività economica e le procedure per gestire un'impresa nell'ottica di creare valore economico e secondo i principi dell'etica aziendale. Queste procedure si devono concentrare essenzialmente sulla natura sempre più complessa della gestione del rischio e su sistemi di previsione e controllo dei mercati liberi che tengano conto sia degli aspetti normativi sul piano economico, sia dell'etica del comportamento imprenditoriale in un contesto globale. Un ricercatore di economia dell'Università europea di Firenze ha affermato: «Come economisti, ci occupiamo essenzialmente di modelli previsionali e prestiamo poca attenzione, quando non le ignoriamo del tutto, alle questioni etiche che riguardano l'attività economica».

Tale atteggiamento, unitamente alla nostra convinzione di aver forse sottovalutato in Ethical Economics l'importanza di codici applicativi di etica imprenditoriale quando si definiscono gli obiettivi di un'attività economica, ci hanno portato a ribadire il credo keynesiano che l'economia sia una scienza morale, oltre che matematica. Inevitabilmente, nel processo di presa di decisioni relative alla gestione di un'impresa entrano anche considerazioni di ordine morale; e un uomo d'affari dovrebbe assumersi la responsabilità delle implicazioni etiche di ciò che fa. I codici etici sono importanti, ma in sé e per sé non determineranno cambiamenti comportamentali, a meno che non entrino a far parte del DNA di un'organizzazione aziendale in termini vincolanti e chiari a tutti, all'interno e all'esterno di una società: «Questo è il nostro modo di fare impresa». Noi ci auguriamo che Ethical Economics, trattando della razionalità delle attività d'impresa sotto il profilo delle loro responsabilità etiche, oltre che sotto quello del «profitto», abbia contribuito a rafforzare la legittimità del business agli occhi del grande pubblico e della società in generale. Il buon andamento delle vendite ci lascia supporre che, in qualche misura, probabilmente ci siamo riusciti.

Tuttavia, a seguito della recente crisi finanziaria ed economica e dei vistosi esempi di malcostume nel mondo degli affari (con buona pace di Enron), si è aperta una crisi di fiducia nella leadership del sistema capitalistico moderno e nella sua affidabilità, e, per certo, anche nella sua capacità di proteggere gli interessi dei membri «più poveri»

della collettività in termini di occupazione e benessere economico. La gente si è chiesta perché gli «esperti» non sono stati capaci di regolamentare e controllare le attività economiche e i livelli d'indebitamento dei singoli Stati-nazione all'interno di un contesto globale al quale le esperienze di «boom and bust», l'alternarsi ciclico di periodi di espansione e contrazione che si sono succeduti negli ultimi vent'anni, hanno tolto ogni velo. Perché non si è vigilato sulle politiche dei prestiti dei singoli sistemi bancari nazionali, chiudendo gli occhi sui rischi impliciti in prodotti come i mutui subprime, che hanno portato alla crisi di solvibilità delle maggiori istituzioni finanziarie quando, per dirla con le parole di Alan Greenspan, «un'avidità contagiosa sembrava essersi impossessata di gran parte della nostra comunità economica»? E come è stato possibile che i sistemi di remunerazione per i dirigenti siano arrivati a un tale livello di disallineamento tra la creazione di valore di breve e lungo periodo?

Sulla scia di queste e altre analoghe domande, L'economia del valore cerca di considerare in modo nuovo come si misura e controlla il «valore economico» creato dalle imprese e come si dovrebbe remunerare la creazione di ricchezza. Quali sono le implicazioni ai fini della contabilità e del monitoraggio del «valore» e della sua messa in relazione con l'etica d'impresa? Un altro degli obiettivi dell'Economia del valore è riflettere sul collegamento tra creazione di ricchezza monetaria e valore economico, proponendo che il «valore economico» diventi lo standard di misurazione fondamentale per valutare la performance di un'impresa e la sovra- o sottovalutazione dei prezzi di mercato delle azioni in rapporto al valore economico. Come diceva Greenspan, «come possiamo sapere quando una vivacità irrazionale del mercato ha indebitamente fatto crescere i valori delle attività?». A nostro avviso, potrebbe essere utile disporre di un meccanismo di comparazione dei prezzi di mercato delle azioni con il loro valore economico (o intrinseco). Poiché esistono innumerevoli modi per definire il valore in termini economici, che L'economia del valore tratta dettagliatamente, proponiamo che il «valore economico», definito come profitto di gestione al netto delle imposte (NOPAT) meno il costo del capitale (COC), divenga un primo standard di misurazione per stabilire se un'iniziativa economica crea o non crea valore. E siccome il concetto di «valore» ha implicazioni morali, che oggi si manifestano, per esempio, nelle diseguaglianze crescenti nella distribuzione del reddito, questo incide sull'economia come scienza morale, oltre che come scienza matematica che consente di fare previsioni.

Oggi ergono nuovi concetti di valore economico, che assumono la forma di economia del benessere e dell'ambiente e confluiscono nella «contabilità a tre dimensioni», o «tripla linea di fondo» (TBL), che misura non solo il «valore» della redditività presente nelle tradizionali scritture contabili obbligatorie, ma anche i «valori» sociale e ambientale di un'attività economica.

Inoltre, L'economia del valore propone alcuni principi filosofici da applicare all'economia, legati alla «creazione di valore», e codici di etica d'impresa relativi alle specifiche descrizioni funzionali delle mansioni di un'organizzazione aziendale. Ogni mansione ha un impatto sulla creazione di «valore economico», in termini di produttività, efficienza dei costi, efficienza dipartimentale e redditività. In questa maniera il «valore» di ciò che fa ogni singolo individuo diventa il criterio in base al quale definire gli obiettivi e misurare i risultati, cosicché l'«orientamento al valore» diventa parte della filosofia aziendale di una società e la creazione di «valore economico» la forza propulsiva del processo decisionale da cui dipendono le scelte economiche e imprenditoriali.

Il capitalismo moderno

Dal 1996 il dibattito tra le due maggiori sottocorrenti della teoria economica, quella keynesiana della «domanda aggregata» e il «monetarismo» riconducibile a Milton Friedman, ha seguito, sulla scia dell'ultima crisi finanziaria, ad alimentare una disputa tra sostenitori e avversari dell'austerità come chiave per risolvere i problemi della più recente crisi economica e portare il debito pubblico a livelli sostenibili. Ma, come abbiamo detto in *Ethical Economics*, il vero dibattito è tra coloro che sono sostanzialmente egualitaristi, desiderando ottenere una distribuzione più equa della ricchezza per ridurre le differenze economiche di reddito, e coloro che insistono sul primato della massimizzazione dei profitti come fine supremo dell'attività economica, creando ricchezza da distribuire in una realtà in cui i differenziali di reddito non potranno mai cessare di esistere.

Tuttavia, per il capitalismo dei nostri giorni, quello di ridurre la forbice crescente tra le retribuzioni dei livelli più alti e più bassi all'interno di un'azienda, con una differenza stimata oggi in circa 300 volte rispetto alle 20 del 1965, resta un problema irrisolto. La discussione è resa ancora più complicata dalla divergenza di opinioni tra quanti considerano il debito pubblico come un peso che soffoca l'economia privata e quanti vi scorgono un investimento sul futuro. Nel Regno Unito questa divergenza nel 2009 si trasformò in un conflitto tra Gordon Brown, cancelliere dello Scacchiere laburista e poi primo ministro, e il cancelliere dello Scacchiere conservatore, George Osborne. I programmi di investimenti pubblici di Brown e le sue avventate esternazioni, relative al fatto che i tempi dei boom and bust erano ormai alle spalle, sono poi stati messi bruscamente in discussione dall'ultima crisi globale (le cui ragioni sono espone nel suo *Beyond the Crash*). Accusando Brown di avere irresponsabilmente aumentato il debito pubblico, Osborne ha invece patrocinato la

causa di una sua rigorosa riduzione e del pareggio di bilancio. Intanto, negli Stati Uniti, economisti come Paul Krugman guardano al debito pubblico sotto tutt'altra luce, convinti che l'austerità non sia la risposta, perché penalizza soprattutto gli strati a più basso reddito della società spingendoli fuori dal mercato del lavoro.

Questo dibattito, tuttavia, soffre di una carenza di individuazione e analisi dei valori economici in gioco, in particolare riguardo al valore economico creato dagli investimenti pubblici in servizi sociali come l'NHS nel Regno Unito (il Servizio sanitario nazionale) e la relazione tra la spesa in servizi di questo genere e in altri impegni dello Stato, come difesa e aiuti a paesi esteri. Tutto ciò impone un nuovo approccio di pensiero nella sfera economica che affronti l'intera questione del giusto rapporto tra settore privato e settore pubblico e dia risposta su come si possa correggere la mentalità del «privato è bello, pubblico è brutto», che resta tuttora un problema ampiamente irrisolto per il capitalismo occidentale moderno. In gran parte delle discussioni economiche la parola «valore» è stranamente assente. Lo stesso cancelliere ombra del Partito laburista del Regno Unito, John McDonnell, invocava un'espansione del mandato di Bank of England – dall'aver come unico obiettivo «la lotta all'inflazione» fino a includere tra i suoi target «crescita, occupazione e salari» – senza fare alcun riferimento al «valore economico» di ciò che questi fattori dovrebbero creare e proteggere.

Insomma, il capitalismo moderno viene spesso guidato senza un'analisi approfondita dei costi e dei benefici dei settori privato e pubblico, dove l'uno canta la canzone del «privato è bello, pubblico è brutto» e l'altro quella dello «Stato è bello, egoismo privato è brutto». Così il dibattito rischia di diventare una partita di calcio populista, dove ciascuna delle due squadre cerca di mettere l'altra fuori gioco, rendendo difficile, se non impossibile, discutere seriamente su questioni di tale portata. Per esempio, nel lontano 1968, il «Times» di Londra (28 settembre) uscì con un editoriale intitolato Spreading the Wealth, in cui si proponeva di «privatizzare buona parte delle industrie statali attraverso una distribuzione generalizzata delle azioni». L'articolo sollevò un'ondata di indignazione tra quanti ritenevano che «lo Stato è un'entità separata dai suoi cittadini e non ha alcun diritto di distribuire i suoi beni tra di loro, anche se questo non significa che lo Stato non ha il diritto di tassare i beni dei cittadini». Oggi il tema della distribuzione della ricchezza è attuale come lo era allora ed è un argomento che l'economia del valore affronta discutendo della necessità di correlare la remunerazione degli stakeholder alla creazione di valore economico.

Nel luglio 1975 la rivista «Time» pubblicò un articolo intitolato Can Capitalism Survive?, che resta tuttora un buon vademecum sul tema esaminando, anch'esso, la

questione della diseguaglianza nella distribuzione della ricchezza. Secondo questo articolo, la disputa tra capitalismo e sistemi economici autoritari si riduce fondamentalmente a due questioni: quale dei due sistemi riesce a fare l'uso più efficace di manodopera, materiali e denaro, così da creare le maggiori opportunità di libera scelta, crescita personale e benessere materiale per il maggior numero di individui? E quale dei due sistemi è più giusto e soddisfacente in termini di benessere (welfare) dell'uomo? Tutto questo veniva scritto quindici anni prima della caduta del Muro di Berlino, che ha portato allo sviluppo di quella forma di «capitalismo comunista» che oggi caratterizza la Russia, dove è in atto il tentativo di combinare capitalismo di Stato e libero mercato per ridurre la disparità di ricchezza tra ricchi e poveri. Le prospettive, tuttavia, non sono incoraggianti, considerato l'avvento dei nuovi plutocrati. L'articolo, inoltre, fu pubblicato prima che la Cina sorprendesse il mondo con la sua nuova forma di capitalismo di Stato basata sulla filosofia Tao Yin Yang della dualità di opposti che forma un tutto. Oltreoceano troviamo anche la forma giapponese di capitalismo, con le proprietà reciproche di azioni e la rete di partecipazioni azionarie incrociate, che tutt'oggi combatte contro gli effetti della stagflazione (inflazione alta, bassi tassi d'interesse e bassi livelli di crescita economica), dopo gli anni d'oro del boom economico e della clamorosa capacità d'innovazione di prodotto e dei sistemi gestionali a seguito dell'introduzione del metodo «just in time» (JIT). Così il capitalismo occidentale dei nostri giorni, con la sua enfasi sulla proprietà privata, anche della produzione, e sulla deregolamentazione dei mercati, si trova a competere con diverse variazioni sul tema pubblico/privato.