

# Witold Kasperkiewicz, Maria Greta

---

## Nowa Gospodarka: istota i charakterystyka zjawiska

---

Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce nr 2,  
7-14

---

2005

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

## Nowa Gospodarka: istota i charakterystyka zjawiska

### 1. Od ery industrialnej do „knowledge - based economy”

W czerwcu 1996 r. w USA silny rezonans wywołała książka Dona Tapscotta pt. „The Digital Economy” (Gospodarka cyfrowa)<sup>1</sup>. Autor tej głośnej książki, badacz związków między technologiami teleinformatycznymi a gospodarką i społeczeństwem., udowodnił, że prognozy (przepowiednie) Alvina Toffera sformułowane w pracy „Trzecia fala” zaczynają się spełniać<sup>2</sup>. W przekonaniu D. Tapscotta bezpowrotnie odchodzi do historii społeczeństwo przemysłowe z gospodarką, której istotą było masowe wytwarzanie dóbr materialnych. Miejsce tej gospodarki zajmuje gospodarka cyfrowa (informatyczna), z najważniejszymi „surowcami” i „produktami” - informacją, zdobyciami nauki i technologii. Analogiczną koncepcję przedstawił w latach 90. ubiegłego wieku P.F. Drucker, który trafnie określił burzliwe zmiany dokonujące się współcześnie w najwyższych rozwiniętych społeczeństwach; przekształcają się one - zdaniem P.F. Druckera - ze społeczeństw kapitalistycznych w pokapitalistyczne, w których tradycyjny kapitał wypierany jest przez wiedzę<sup>3</sup>. To właśnie wiedza staje się centralnym zasobem gospodarczym społeczeństwa pokapitalistycznego. Wielka transformacja, jaką przechodzą obecne społeczeństwa i gospodarki w Europie Zachodniej, USA i basenie Pacyfiku spowodowała, że większość prawd i założeń dotyczących technologii i zarządzania, które zrodziły się w okresie ostatnich 50 lat, jest już zupełnie przestarzała. W związku z tym powstała konieczność nakreślenia nowych paradygmatów zarządzania, które odzwierciedlałyby zmiany zachodzące we współczesnej gospodarce. P.F. Drucker zaproponował kilka nowych paradygmatów, wśród których na szczególną uwagę zasługuje nowe podejście do metod zarządzania ludźmi. W przekonaniu P.F. Druckera klasyczne metody zarządzania ludźmi tracą sens w warunkach pojawienia się takich kategorii jak „pracownicy wiedzy” (knowledge workers) czy kooperanci zewnętrzni, będący integralną częścią procesu zarządzania przedsiębiorstwem<sup>4</sup>. Koncepcje wynikające z tradycyjnych teorii zarządzania stały się nieprzydatne, ponieważ relacja podległości hierarchicznej jest jedną z wielu, w jakich mogą działać pracownicy przedsiębiorstwa. W przyszłości dominować będą przedsiębiorstwa funkcjonujące na podstawie sieci komponentów wiedzy i umiejętności, a nie sieci ludzi usytuowanych w strukturze hierarchicznej. Zarządzanie ludźmi będzie więc coraz bardziej oparte na ocenie oryginalności ich intelektualnego wkładu w realizację celu firmy niż kontroli spełnienia ustalonych z góry standardów czasu pracy czy jakości.

W ostatnich latach dobiegała końca era industrialna, a nastąpiła era wiedzy i technologii, głównie informatycznych. Wiedza i informacja są produktami sprzedawanymi tak, jak dobra materialne kilkadziesiąt lat temu. Inwestycje w sprzęt do przekazu informacji coraz częściej przewyższają wydatki na maszyny i urządzenia produkcyjne. W obecnej dobie to właśnie wiedza, a nie ziemia, maszyny czy budynki jest najcenniejszym kapitałem, bez którego rozwój

\* dr hab., adiunkt w Instytucie Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego.

\*\* dr hab., profesor nadzwyczajny w Instytucie Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego.

przedsiębiorstwa lub nawet jego przetrwanie na rynku są po prostu niemożliwe. W literaturze ekonomicznej lat 90-tych prawo obywatelstwa zdobyło sobie pojęcie „kapitału intelektualnego”, na który składają się patenty, technologie, doświadczenie pracowników, a także informacje o dostawach i nabywcach<sup>5</sup>. Znamienne jest, że gwałtownie maleje liczba przedsiębiorstw, o których wartości giełdowej decyduje ich majątek rzeczowy (budynki, maszyny itp.). Przybywa natomiast przedsiębiorstw (np. Dell, Microsoft), które nie posiadają dużego majątku rzeczowego, a ich wysoka wartość rynkowa wynika z bogatych zasobów kapitału intelektualnego. Współczesne przedsiębiorstwa w wysoko rozwiniętych krajach są w znacznie większym stopniu podmiotem tworzącym, przetwarzającym i wykorzystującym wiedzę (knowledge creating company) niż przekształcającym surowce w gotowe wyroby według określonej receptury i dostarczającym je na rynek<sup>6</sup>. Japońscy specjaliści z zakresu zarządzania - I. Nonaka i H. Takeuchi twierdzą, że zdolności innowacyjne firmy są zależne wprost od efektywności tworzenia wiedzy<sup>7</sup>.

Ten nowy etap w rozwoju gospodarki i społeczeństwa określane są różnymi nazwami, takimi jak „społeczeństwo postindustrialne”, „społeczeństwo postmodernistyczne” czy „społeczeństwo informacyjne”. Zwłaszcza ta ostatnia nazwa jest szczególnie popularna za sprawą byłego wiceprezydenta USA

A. Gore'a, który zgłosił inicjatywę budowy globalnej infrastruktury informacyjnej (tzw. infostrad) i komisarza Unii Europejskiej M. Bangemana, który zaproponował budowę społeczeństwa informacyjnego w Europie. W pracach Sekretariatu OECD i Grupy NESTI związanych z opracowywaniem nowej generacji wskaźników naukowo-technicznych służących do pomiaru różnorodnych aspektów współczesnego rozwoju gospodarczego stosowane są określenia „knowledge society” (społeczeństwo wiedzy) i „knowledge based - economy” (gospodarka oparta na zdobyczach wiedzy) jako najlepiej odzwierciedlające istotę i ducha nowej epoki, w której wiedza we wszystkich jej formach odgrywa decydującą rolę w stymulowaniu rozwoju gospodarczego.

## 2. Pojęcie, geneza i charakterystyka nowej gospodarki

Termin „nowa gospodarka” (new economy) zrodził się w USA, w drugiej połowie lat 90. ubiegłego stulecia i zyskał olbrzymią popularność, zarówno w literaturze naukowej, jak i w publicystyce ekonomicznej. Nowa gospodarka szybko zmienia się w magiczną formułę, w hasło otwierające bramy tajemnic teraźniejszości i przyszłości. Podczas, gdy jedni ekonomiści nową gospodarką nazywają praktykę stosowaną w krajach wysoko rozwiniętych w celu zapewnienia długofalowego wzrostu gospodarczego, dla innych stanowi ona nowy paradygmat, odwołujący się do ekonomicznego postmodernizmu. Nowa gospodarka daje się scharakteryzować najwyraźniej na przykładzie USA, których gospodarka zawdzięcza wysoką dynamikę i rozmach w latach 90. skumulowanym zdobyczom nauki i technologii, głównie w elektronice, telekomunikacji, technikach informatycznych i biotechnologiach oraz ich efektywnym zastosowaniom we wszystkich niemal dziedzinach gospodarki i życia społecznego. Najbardziej przekonującym i popularnym symbolem owych zmian jest szybka komercjalizacja Internetu, który notabene wynaleziono w Pentagonie. Rozwój zaawansowanych technologii (high-tech, IT) osiągnął najwyższy poziom właśnie w gospodarce amerykańskiej. Czynnikiem ten stanowi - według entuzjastów nowej gospodarki - główną przyczynę fenomenu długotrwałej ekspansji amerykańskiej gospodarki w okresie lat 90. Zdaniem ekonomistów amerykańskich faza ekspansji tej gospo-

darki z okresu lat 90-tych (począwszy od 1991r.) była najdłuższa w powojennej historii amerykańskiej gospodarki<sup>8</sup>.

W literaturze ekonomicznej pojęcie „nowej gospodarki” jest niejednolicie interpretowane. Różni autorzy eksponują w swoich definicjach rozmaite, niekiedy zupełnie odmienne aspekty zjawiska nowej gospodarki. Najczęściej definicja „nowej gospodarki” oscyluje wokół wyobrażenia, że jest to system, którego fundamentalną cechą jest rosące znaczenie nowoczesnych technologii (zwłaszcza w dziedzinie technik informatycznych) i globalizacji rynków światowych w przemianach strukturalnych współczesnej gospodarki. W przekonaniu L. J. Nakamury innowacje w sferze high-tech i globalizacja wprowadziły do gospodarki tak istotne modyfikacje, że należy zmienić sposób działania w gospodarce i sposób myślenia o gospodarce (paradygmat ekonomii)<sup>9</sup>.

Istnieją też definicje „nowej gospodarki”, które ujmują jej istotę poprzez przeciwstawienie tego nowego fenomenu tzw. starej gospodarce. W tym ujęciu nowa gospodarka utożsamiana jest z nieustannym poszukiwaniem źródeł szybkiego wzrostu gospodarczego i zmian strukturalnych w rozwoju technik informatycznych, a przede wszystkim w szybkiej komercjalizacji Internetu. Wszystkie te czynniki w sposób trwały podnoszą tempo wzrostu produktywności pracy i kapitału. Natomiast pojęcie „starej gospodarki” związane jest z czynnikami, które na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego wieku nie wyzwalały dynamicznego wzrostu gospodarki amerykańskiej<sup>10</sup>.

Podobną do poprzednich interpretację nowej gospodarki przedstawiają amerykańscy ekonomiści R. Atkinson i R. Court, którzy twierdzą, że pojęcie to oznacza gospodarkę zbudowaną na wiedzy, a generatorami nowych miejsc pracy i wyższych standardów życia są: innowacje, pomysły i nowoczesne technologie. W gospodarce tej regułami są: ciągła zmiana, szybkość działania na rynku i skłonność do podejmowania działań ryzykownych<sup>11</sup>.

Nieodłącznym elementem nowej gospodarki jest globalizacja współczesnej gospodarki. Trudno wyobrazić sobie sensowne wyjaśnienie istoty nowej gospodarki bez uwzględnienia procesu globalizacji, w którym „pierwsze skrzypce” grają ponadnarodowe koncerny. Konkurencja w zglobalizowanej gospodarce opiera się na dynamicznych procesach innowacyjnych, systematycznie planowanych i realizowanych przez potężne ośrodki badawcze, działające w strukturach tych koncernów. Problem polega na tym, że rynki narodowe nie zapewniają już wystarczająco wysokich zysków w zamian za podejmowanie przez te firmy dużego ryzyka związanego z realizacją kosztownych projektów innowacyjnych. Wyzwała to silną tendencję do otwierania rynków globalnych, co pozwala dużym koncernom na zwiększenie skali zbytu poza obszar własnego kraju i dokonanie swobodnego wyboru miejsca alokacji czynników wytwórczych. Inwestycje w ryzykowne innowacje są osią nowej gospodarki, a ich efektywność zależy od otwartych rynków globalnych.

Należy również zwrócić uwagę na występującą niekiedy w literaturze ekonomicznej dość wąską interpretację pojęcia „nowej gospodarki”. Zwolennicy tego ujęcia mianem nowej gospodarki określają te sektory gospodarki, w których istotę działalności stanowią badania naukowe i prace rozwojowe oraz inwestycje w ryzykowne przedsięwzięcia innowacyjne<sup>12</sup>. Technologie i produkty dostarczane przez ów sektor czyli nową gospodarkę, upowszechniane są w różnych dziedzinach starej gospodarki i tym samym przyczyniają się do istotnego podniesienia wydajności pracy w całej gospodarce. Do tak rozumianego sektora nowej gospodarki zalicza się przedsiębiorstwa reprezentujące dziedziny high-tech, czyli mikroelektronikę, informatykę, farmację, telekomunikację itp. Natomiast bastionami starej gospodarki są: przemysł naftowy, sa-

mochodowy, stalowy, chemiczny itp. Na podstawie najnowszych doświadczeń gospodarki amerykańskiej można stwierdzić, że nowa gospodarka niesie ze sobą następujące pozytywne skutki<sup>13</sup>: a) przyrost wartości dodanej w sektorach opartych na nowoczesnych technikach informatycznych, b) wysoką dynamikę wzrostu wydajności pracy w tych sektorach i c) korzystny wpływ na wskaźniki makroekonomiczne (niski poziom inflacji i bezrobocia, wzrost eksportu).

Syntetyczne porównanie najistotniejszych cech „starej” i „nowej gospodarki” zawarte jest w przedstawionym niżej zestawieniu.

**Tabela 1. Cechy starej i nowej gospodarki**

Wyszczególnienie	Stara gospodarka	Nowa gospodarka
<b>1. Ogólna charakterystyka gospodarki</b>		
Rynek	statyczny	dynamiczny, przejrzysty
Wymiar konkurencji	narodowy	globalny
Formy organizacyjne	hierarchiczne, zbiurokratyzowane	formy sieciowe
Potencjał geograficzny, mobilność firm	niski, średni	wysoki
Konkurencja pomiędzy regionami	niska	wysoka
<b>2. Przedsiębiorstwa</b>		
Organizacja produkcji	produkcja masowa	produkcja elastyczna
Kluczowe generatory wzrostu	kapitał/praca	innowacja/wiedza, kapitał intelektualny
Kluczowe generatory technologii	mechanizacja	technologia cyfrowa
Źródła przewagi konkurencyjnej	obniżanie kosztów w wyniku ekonomii skali	innowacja, jakość, szybkość działania na rynku
Ranga badań, procesów innowacyjnych	niska; umiarkowana	wysoka
Stosunki z innymi firmami	samodzielność	alianse i współpraca
<b>3. Rynek pracy</b>		
Główny cel polityki	pełne zatrudnienie	wyższe wynagrodzenie i zyski
Umiejętności	wąskie, związane z danym zawodem	szerokie, powiązane ze sobą
Wymagane wykształcenie	wystarczająco umiejętności lub dyplom uczelni	ciągła nauka, zdobywanie nowych kwalifikacji
Stosunki między pracownikami a kierownictwem	na płaszczyźnie przeciwników	współpraca
Rodzaj zatrudnienia	względnie stały	zależny od ryzyka i możliwości danego przedsiębiorstwa
<b>4. Rola rządu</b>		
Stosunki środowiska przedsiębiorców z rządem	narzucanie swoich warunków	zachęcanie przedsiębiorców do rozwoju
Regulacje	nakaz i kontrola	narzędzia rynku, elastyczność

Źródło: R. D. Atkinson, R. H. Court, Technology, innovation and New Economy Project. Progressive Policy Institute, lipiec 1999, s. 7-8; Przedsiębiorstwo przyszłości, praca zbiorowa pod red. W. Grudzewskiego i K. Hejduk, Difin, Warszawa 2000, s. 46-62.

Nowoczesne techniki informacyjne dzięki, którym zrodziły się nowoczesne branże przemysłowe przyczyniają się niewątpliwie do zmian w sposobach działania starej gospodarki i umożliwiają współdziałanie nowych sektorów gospodarki z tradycyjnymi. Zdobyte nauki i techniki utożsamiane z rewolucją informatyczną stwarzają również przedsiębiorstwom reprezentującym starą gospodarkę szansę zwiększenia ich potencjału rozwojowego i unowocześnienia technologii.

O obliczu nowej gospodarki decyduje nowoczesny sposób organizacji i zarządzania przedsiębiorstw działających w sferze high-tech. Nazywane są one jednostkami gospodarczymi typu intellectual organisation, organizacji wirtualnych i „zwinnych”<sup>14</sup>. W publicystyce ekonomicznej przedsiębiorstwa te porównuje się do gazeli, natomiast firmy z tradycyjnych dziedzin przemysłu określa się mianem żółwi<sup>15</sup>. Przedsiębiorstwa nowej gospodarki (gazele) charakteryzują się następującymi cechami<sup>16</sup>:

- wykazują wysoką dynamikę wartości sprzedaży (ok. 20% w skali roku);
- reprezentują duże zapotrzebowanie na kapitał rozwojowy;
- przeznaczają wysoki odsetek przychodów ze sprzedaży na działalności B+R (powyżej 10%);
- struktury organizacyjne cechuje duża elastyczność;
- aktywa niematerialne często przewyższają aktywa materialne;
- wysoka skłonność przedsiębiorców do ponoszenia ryzyka.

Jednym z najbardziej spektakularnych procesów nierozzerwalnie z fenomenem nowej gospodarki jest realokacja kapitałów z sektorów „starej gospodarki” do dziedzin high-tech. Udział firm reprezentujących „nową gospodarkę” w łącznej kapitalizacji rynkowej w USA wzrósł z 10% na początku lat 90 do ok. 33% na początku 2000r. Kapitalizacja tego sektora w USA przekroczyła 3 bln USD w 2000r., w porównaniu z 350 mld USD kapitalizacji dla całego światowego przemysłu wydobywczego<sup>17</sup>. W innych krajach wysoko rozwiniętych udział sektora high-tech w łącznej kapitalizacji rynkowej wynosi: w Finlandii powyżej 50%, w Wielkiej Brytanii ok. 5%, w Niemczech - 5,1%, w Szwecji - 38,2%, w Japonii - 15%.

### **3. „Nowa gospodarka” a tradycyjna ekonomia.**

Długotrwały boom gospodarczy występujący w amerykańskiej gospodarce i szybka komercjalizacja najnowszych technik informatycznych skłoniły niektórych ekonomistów akademickich i publicystów do sformułowania śmiałej tezy o powstaniu paradygmatu nowej ekonomii, która próbuje opisać współczesną gospodarkę odwołując się do ekonomicznego postmodernizmu. Nowa ekonomia stanowi, zdaniem jej zwolenników, intelektualną odpowiedź na wyzwania nowej gospodarki i globalizacji<sup>18</sup>. Część ekonomistów wyraża pogląd, że nie można w sposób pogłębiony wyjaśnić funkcjonowania „nowej gospodarki” za pomocą tradycyjnej (neoklasycznej) ekonomii.

Entuzjaści „nowej ekonomii” twierdzą, że w najnowocześniejszych dziedzinach gospodarki (bazujących na high-tech) istotną rolę odgrywa zasada rosnących przychodów, która przybiera postać tzw. efektów sieciowych, sprzyjających powstawaniu pozycji monopolistycznej przedsiębiorstw<sup>19</sup>. Efekty sieciowe wywierają wpływ na sferę produkcji i konsumpcji. Znamienne jest, że wartość nowych technik informatycznych dla każdego użytkownika wzrasta proporcjonalnie

do liczby wszystkich użytkowników. Jeśli więc dany produkt „zadomowi się” na rynku, to popyt na podobne produkty załame się; może zdarzyć się, że konsumenci będą zmuszeni do korzystania z gorszego produktu, co należy uznać za przejaw niesprawności rynku. W przekonaniu zwolenników nowej ekonomii wyjaśnienia efektów sieciowych i wynikających z nich niesprawności rynku nie można dokonać na gruncie ekonomii neoklasycznej.

Według L.I. Nakamury nauki ekonomiczne muszą przystosować się do burzliwych zmian zachodzących we współczesnej gospodarce. Jego zdaniem panujący obecnie w ekonomii paradygmat doskonałej konkurencji oparty na koncepcji „niewidzialnej ręki rynku” A. Smith’a powinien być zastąpiony przez paradygmat twórczej destrukcji J. Schumpetera<sup>20</sup>. Takie podejście spowodowane jest przede wszystkim wzrostem znaczenia innowacji w gospodarce amerykańskiej, czego dowodem jest wzrost udziału tzw. pracowników wiedzy, (twórczych pracowników) w całej populacji zatrudnionych. L.I. Nakamura dowodzi, że tradycyjny paradygmat ekonomii odzwierciedlał uwarunkowania systemu gospodarczego, w którym dominowała bezpośrednia produkcja dóbr. Natomiast w warunkach, gdy wzrasta liczba pracowników wykonuje w przedsiębiorstwach zadania wymagające kreatywności i dużej wiedzy, paradygmat niewidzialnej ręki staje się anachroniczny. Paradygmat ten traktuje zarówno korzyści skali, jaki i kreatywność w kategoriach wielkości egzogenicznych.

L. I. Nakamura stawia tezę, że główne wątki teorii „kreatywnej destrukcji” J. Schumpetera występują we współczesnych teoriach wzrostu endogenicznego. Jak słusznie konstatuje A. Wojtyła propozycja L.I. Nakamury jest arbitralna, gdyż wyłącza ona autorów owych teorii z głównego nurtu ekonomii, co pozostaje w sprzeczności z obowiązującymi schematami klasyfikacyjnymi współczesnej myśli ekonomicznej.<sup>21</sup>

Część ekonomistów przywiązanych do koncepcji nowej ekonomii opiera swoje propozycje teoretyczne na zmodyfikowanych teoriach neoklasycznych - teorii R. Coase’a i ekonomii podaży. Zwolennicy nowej ekonomii twierdzą, że redukcja kosztów produkcji wynikająca z zastosowania internetowej gospodarki zwiększa jednocześnie podaż i popyt. Dzięki temu producenci nie muszą obawiać się obniżki cen i kryzysu na tle deflacji. Nowa ekonomia jest koncepcją atrakcyjną dla polityków, gdyż przedstawia obraz gospodarki, która charakteryzuje się zrównoważonym wzrostem gospodarczym, wzrostem podaży bez obniżki cen, wzrostem popytu bez inflacji, malejącymi deficytami budżetowymi przy niskim bezrobociu. Wizja takiej bezpiecznej gospodarki stanowi dla polityków źródło, z którego pochodzą różne proste recepty dostarczone wyborcom.

Adwersarze poglądu o powstaniu nowej ekonomii uważają, że nie ma żadnej nowej ekonomii (np. R. Solow, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii)<sup>22</sup>. Ich zdaniem komputery, Internet, rozwój telekomunikacji itd. nie mają większego wpływu na długość trwania okresu prosperity w gospodarce. Najnowsze zdobycze nauki i technologii nie dają podstaw do rewizji klasycznych teorii cyklu koniunkturalnego. Ekonomisci ci nie przeczą, że zachodzące obecnie zmiany w technologiach informatycznych mają charakter rewolucyjny (Internet jako „maszyna parowa” przełomu XX i XXI wieku) i można je porównywać z przemianami w światowej gospodarce, jakie nastąpiły w wyniku zastosowania maszyny parowej, elektryczności czy telefonu, ale podobnie jak tamte epokowe wynalazki, w zasadniczy sposób nie zmieniają istoty przebiegu procesów gospodarczych w skali globalnej, w tym także cyklu koniunkturalnego. Internet jest tylko kolejnym etapem postępu technicznego, a produktywność zastosowania nowoczesnych technik informatycznych w gospodarce musi zmaleć. Dokładnie tak samo, jak działo

to się już wcześniej wiele razy z innymi przełomowymi wynalazkami. Wielkie przełomowe wynalazki i urządzenia wzbogacały narody, ale żadne z nich nie przewyciężyły cyklicznego charakteru gospodarki kapitalistycznej. Nowe technologie będące siłą napędową współczesnej gospodarki nie są na tyle potężne, aby zmierzyć się z czynnikami determinującymi kondycję rynku, takimi jak obniżenie popytu, spadek zysków, spadek wartości akcji, ciężar długu publicznego. Wszystkie te siły rynkowe wciąż rządzą gospodarką, czego dowodem był gwałtowny spadek notowań akcji spółek technologicznych na nowojorskiej giełdzie NASDAQ pod koniec 2000 r. i załamanie wysokiego tempa wzrostu amerykańskiej gospodarki w 2001 r.

## THE NEW ECONOMY: ESSENCE AND FEATURES

(summary)

The object of the paper is analysis of the new economy. The considerations are based on experiences resulting from „internet revolution” in the USA. A leading criterion for the emergence of the new economy, in the authors' view, is the ability of technological and organisational progress to cause a lasting growth and distinct increment of economic growth through extensive use of knowledge, and not simply through bigger inputs of labour and capital.

- 1 Patrz: D. Tapscott, *Gospodarka cyfrowa*, Business Press, Warszawa 1998.
- 2 Patrz: A. Toffler, *Trzecia fala*, PIW, 1986.
- 3 Patrz: P. F. Drucker, *Spółeczeństwo pokapitalistyczne*, PWN, Warszawa 1999.
- 4 Patrz: P. F. Drucker, *Management's New Paradigms*, *Forbes Magazine*, 5.X.1998.
- 5 Jednym z pierwszych ekonomistów, który wprowadził pojęcie „kapitału intelektualnego” do literatury ekonomicznej jest Thomas A. Stewart, autor książki *„Intellectual Capital”*, Bantam Doubleday, New York 1997. Patrz także: L. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu*, Wrocław 1999, s. 93 i dalsze.
- 6 Por. W. Kasprzak, K. Pelc, *Wyznania technologiczne - prognozy i strategie*, Kraków 1999, ss. 53-54.
- 7 Patrz: I. Nonaka, H. Takeuchi, *The Knowledge - Creating Company*, Oxford University Press, New York, 1995, a także A. K. Kozłowski, *Zarządzanie w warunkach niepewności*, PWN, Warszawa 2004, ss. 98-102
- 8 Por. P. A. Samuelson, W. Nordhaus, *Ekonomia*, cz. I, PWN, Warszawa 1995, s. 306-309.
- 9 Patrz: A. Wojtyna, *Limit prędkości*, *Gazeta Bankowa*, 23-29 stycznia 2001.
- 10 Patrz: D. W. Jorgenson, K. J. Stiroh, *Raising the Speed Limit: Economic Growth in the Information Age*, *Brookings Papers on Economic Activity*, nr 1, 2000.
- 11 Patrz: R. Atkinson, R. Court, *Technology, Innovation and New Economy Project*, Progressive Policy Institute, July 1999, ss. 7-8
- 12 Patrz: D. Filar, *Lada chwila w Ameryce*, *Rzeczpospolita*, 22 marca 2000.
- 13 Por. M. Panfil, *Wejście smoka*, *Nowe Życie Gospodarcze*, 2000, nr 34.
- 14 Por. *Przedsiębiorstwo przyszłości*, op. cit., ss. 7-8.
- 15 Patrz: A. Waksman, *Widmo Marksa*, *Polityka*, 2000, nr 40.
- 16 Patrz: M. Panfil, cyt. art., s. 4



17 Tamże, s. 14.

18 Por. J. Woroniecki, *Nowa gospodarka - ułuda czy rzeczywistość*, *Ekonomista*, nr 5, 2002, ss. 703-704

19 Patrz: A. Wojtyła, *Czy tradycyjna ekonomia pozwala zrozumieć nową gospodarkę?*, referat na VII Kongres Ekonomistów Polskich Warszawa, styczeń 2001

20 Ibidem..., s. 7.

21 Patrz: Żółta kartka dla nowej ekonomii, *Nowe Życie Gospodarcze*, nr 25, 2000.

22 Patrz: Żółta kartka dla nowej ekonomii, *Nowe Życie Gospodarcze*, nr 25, 2000.