

*dr Katarzyna Kuźniar-Żyłka*<sup>1</sup>

Katedra Makroekonomii  
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Formy kapitału dla sektora kreatywnego gospodarki**

### WSTĘP

Głównym celem niniejszego opracowania jest uporządkowanie wiedzy w obszarze form kapitału związanych z rozwojem sektora kreatywnego gospodarki. Autorka koncentruje swoją uwagę na kapitałach: kulturowym, ludzkim, społecznym i kreatywnym, zestawiając ze sobą kluczowe koncepcje socjologów lub ekonomistów w zakresie tych poszczególnych kategorii, a ponadto podejmując próbę odniesienia ich do istoty klasy kreatywnej oraz czynników rozwoju gospodarczego na szczeblu regionalnym. Rozważania prowadzone są w oparciu o analizę literatury przedmiotu, jak również wybranych opracowań organizacji międzynarodowych, dotyczących badanej problematyki.

### KAPITAŁ KULTUROWY A KAPITAŁ LUDZKI I SPOŁECZNY

Ekonomiczna interpretacja kultury jako kapitału pozwala na analizowanie jej w kategoriach podaży i popytu na nią, produkcji i konsumpcji, a także roli kultury w procesach rozwojowych [Ilczuk, 2012, s. 33]. Bank Światowy zwraca uwagę na zagrożenie dla lokalnego różnicowania kulturowego wynikające z postępującej globalizacji, za sprawą której upowszechnia się materializm, a w sferze duchowej dominuje masowa kultura popularna. Kulturowa homogenizacja oznacza przerwanie ciągłości tradycji, a dla tych grup społecznych, które nie chcą się jej poddać, w skrajnych przypadkach może to oznaczać izolacjonizm oraz wykluczenie. Dlatego Bank Światowy opowiada się w dążeniu do zrównoważonego rozwoju za respektowaniem oraz pielęgnowaniem różnorodności systemów wierzeń, tradycji i lokalnych wartości, które stanowią o poczuciu

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: ul. Strachowicka 12/2, 54-512 Wrocław, tel. +48 604 634 620, e-mail: kuzk@interia.pl

tożsamości społecznej i umożliwiają dbałość o własne interesy, przy poszanowaniu oraz wspieraniu tradycji innych grup [*Culture and Sustainable Development...*, 1999, s. 13–14].

David Throsby, podejmując próbę zdefiniowania kapitału kulturowego, opowiada się na wstępie za tym, by uznać go za czwarty typ kapitału, obok kapitału fizycznego, ludzkiego oraz naturalnego, przy czym akcentuje wyraźną odrębność kapitału kulturowego od pozostałych. Ten australijski ekonomista, który szczególne zasługi położył na polu badań ekonomicznego kontekstu kultury, określił mianem kapitału kulturowego szczególny rodzaj aktywów przybierających postać materialną lub niematerialną, które tworzą nie tylko wartość ekonomiczną, jak pozostałe, ale również dodatkowo wartość kulturową [Throsby, 2010, s. 51]. W przypadku kapitału kulturowego w postaci materialnej (np. zabytkowy obiekt, obraz, rzeźba, antyk, odzież) można mówić o określonej wartości ekonomicznej wynikającej z faktu, że pod względem cech zewnętrznych odpowiada on kapitałowi fizycznemu. Wartość ta jest odpowiednio mniejsza lub większa, w zależności od gabarytów, rodzaju materiałów, z których obiekty lub przedmioty zostały wykonane, np. inną wartość ma biżuteria drewniana, a inną – wykonana ze złota i diamentów, wyraźnie różnić się będzie wartość kamienicy od wartości płótna naciągniętego na krosna, na którym namalowano obraz, wraz z ramą, w którą go oprawiono. Zauważyć należy, że bez względu na powyższe cechy fizyczne, wartość ekonomiczna takich aktywów może z dużym prawdopodobieństwem wzrosnąć, nawet znacznie, w związku z ich wartością kulturową. Z kolei kapitał kulturowy w postaci niematerialnej o określonej wartości kulturowej (np. muzyka, sztuka teatralna, film, literatura), dystrybuowany tylko ewentualnie na materialnych nośnikach, wypieranych jednak współcześnie przez sieci szerokopasmowe jako coraz bardziej popularną platformę rozpowszechniania twórczości, implikuje przepływy usług oraz praw autorskich. I to te przepływy, jak się wydaje, ostatecznie stanowią o wartości kulturowej oraz ekonomicznej niematerialnego kapitału kulturowego [Throsby, 2010, s. 52–53].

Jako punkt wyjścia do dalszych rozważań warto przytoczyć poglądy Pierre'a Bourdieu, który badał zagadnienie kapitału kulturowego na gruncie socjologii oraz antropologii kulturowej. Według tego autora kapitał kulturowy przyjmuje trzy formy [Bourdieu, 1986, s. 243–244]:

1. ucieleśnioną (*embodied*) – jako długotrwałe dyspozycje ciała i umysłu jednostki, uważaną przez Bourdieu za najważniejszą, gdyż w jego przekonaniu, większość cech kapitału kulturowego wynika z faktu, iż w swojej podstawowej postaci powiązany on jest z człowiekiem;
2. uprzedmiotowioną (*objectified*) – w postaci dóbr kultury, jak np. obrazy, książki;
3. zinstytucjonalizowaną (*institutionalized*) – jako odrębna forma uprzedmiotowienia kapitału kulturowego, np. w postaci sformalizowanego wykształcenia, w wyniku czego kapitałowi temu zostają nadane szczególne właściwości.

Zważywszy na jednoznaczne powiązanie kapitału kulturowego z człowiekiem, koncepcja Pierre'a Bourdieu jest wyraźnie zbliżona do teorii kapitału ludzkiego w obszarze ekonomii, w świetle której przyjmuje się, że zasoby ucieleśnione w jednostce stanowią kapitał wówczas, gdy są potencjalnym źródłem przyszłych korzyści dla człowieka, materialnych (mających wymiar pieniężny) i niematerialnych (jak np. prestiż, satysfakcja, poczucie bezpieczeństwa). Kategoria kapitału ludzkiego odzwierciedla więc potencjał zawarty w jednostce, która decydując się na określoną ścieżkę własnej edukacji, dokonuje jednocześnie wyboru między bieżącą a przyszłą konsumpcją, gdyż inwestycja w siebie oznacza wcześniejsze świadome wyrzeczenia (koszty bezpośrednie oraz alternatywne) na rzecz zdolności do tworzenia przyszłych dochodów. Co więcej, inwestując w swój rozwój, człowiek zapobiega deprecjacji ucieleśnionego w nim kapitału ludzkiego, któremu przypisuje się właściwość zużywania się w wyniku zaniechania przez jednostkę własnego kształcenia wbrew dokonującemu się postępowi w obszarze wiedzy [Towse, 2011, s. 322–323]. Jeżeli natomiast chodzi o składniki kapitału ludzkiego, to w literaturze przedmiotu wymieniane są one w dwóch ujęciach: wąskim (wiedza, umiejętności, doświadczenie, kompetencje, określające zdolność do wykonywania konkretnej pracy) i szerokim (do wyżej wskazanych dołącza wiele innych atrybutów, w tym kulturowych, psychologicznych czy zdrowotnych, by razem sprzyjać tworzeniu osobistego, społecznego i ekonomicznego dobrobytu) [Niklewicz-Pijaczyńska, Wachowska, 2012, s. 45; Czajka, 2011, s. 6; Jabłoński, 2012, s. 103, *The Well-being of Nations...*, 2001, s. 18]. OECD wyraźnie podkreśla znaczenie wymiaru kulturowego rozwoju kapitału ludzkiego, wskazując na wpływ określonych środowisk kulturowych na kształtowanie się atrybutów kapitału ludzkiego w szerokim ujęciu [*The Well-being of Nations...*, 2001, s. 18]. W tę interpretację wpisują się poglądy Bogdana Stefanowicza, który stwierdza, iż „kultura w obszarze niematerialnym określa m.in. normy i zasady, które regulują wzajemne stosunki między członkami danej społeczności. Są to zarazem wyznaczniki (kryteria) oczekiwań społeczności w stosunku do jej członków. Zbiorowość, w której człowiek pragnie odnaleźć dla siebie miejsce, oczekuje od niego zachowań zgodnych z jej preferencjami, wartościami moralnymi, etycznymi, zwyczajami itp. – zgodnych z elementami kultury niematerialnej danej społeczności. Jeżeli któryś z członków »wyłamie się« z tych zasad i norm, to sam siebie skazuje na margines» [Stefanowicz, 2013, s. 113–114]. Wynika stąd, że takie indywidualne cechy zakumulowane w człowieku, jak np.: postawy, system wartości, osobowość, kreatywność, wyobraźnia, talenty, przedsiębiorczość, zdolność logicznego myślenia czy szybkiego przyswajania, mają podłoże kulturowe i jednostka, znajdując się pod wpływem określonego środowiska, może je kształtować, pobudzać, rozwijać, wytrenować w procesie inwestowania w kapitał ludzki. Należy w tym miejscu zaznaczyć, iż w dzieciństwie inwestycji tych na rzecz jednostki dokonu-

ją głównie jej rodzice, inni członkowie rodziny lub prawni opiekunowie, którzy jednocześnie tworzą pierwsze środowisko kulturowe, z jakim styka się młody człowiek, dlatego relatywnie najsilniej oddziałują na postawy, system wartości, osobowość, a nawet często zainteresowania podopiecznego. W świetle powyższych rozważań kategorię kapitału ludzkiego należy uznać za zbiór otwarty i dynamiczny.

W bezpośredniej współzależności z kapitałem ludzkim pozostaje, wyodrębniany przez wielu badaczy, kapitał społeczny, nazywany również kapitałem relacyjnym, ponieważ przejawia się w zdolności do nawiązywania, podtrzymywania i rozwijania relacji międzyludzkich. Fundament pod budowę tychże stanowią z kolei instytucje formalne i nieformalne (normy prawne oraz etyczne/moralne, systemy wartości, obyczaje, wzory zachowań) oraz zaufanie społeczne, które sprzyjają współpracy i koordynacji wysiłków mających na celu osiągnięcie wspólnej korzyści. Współcześnie relacje międzyludzkie na coraz większą skalę przybierają formę sieciową, do których to przeobrażeń form organizacyjnych społeczeństwa w ujęciu strukturalnym nawiązuje koncepcja hiszpańskiego socjologa Manuela Castellsa. Rozpropagowana przez tego badacza kategoria społeczeństwa sieciowego osadzona jest wyraźnie w realiach postępującej rewolucji w obszarze technologii informacyjno-komunikacyjnych. Fundamentem, na którym powstają, funkcjonują i rozwijają się sieci społeczne są zatem sieci multimedialne oraz szerokopasmowe, które umożliwiają natychmiastowy, interaktywny i bogaty w swej formie obieg informacji, od lokalnej skali począwszy, na globalnej skończywszy. W rozważaniach na temat kapitału społecznego warto podkreślić, iż utworzenie przez daną społeczność, na bazie silnej więzi, zbyt zwartej, a przez to hermetycznej grupy, może stanowić barierę w transferze z zewnątrz niektórych składników kapitału ludzkiego, jak np.: wiedza, umiejętności, doświadczenie, a ponadto efektów wykorzystania kapitału ludzkiego, jak np.: nowe idee, pomysły, rozwiązania. Wspomniany wyżej francuski socjolog, antropolog i filozof Pierre Bourdieu w swoim artykule *The Forms of Capital* oprócz kapitału kulturowego sporo miejsca poświęca również kapitałowi społecznemu, jednak jego interpretacja tej kategorii nieco różni się od analizowanej powyżej, reprezentowanej przez Jamesa Colemana oraz Roberta Putnama. Zgodnie z podejściem Pierre'a Bourdieu, kapitał społeczny określany jest jako skumulowane rzeczywiste i potencjalne zasoby, jakie generowane są w trwałej sieci powiązań, w określonym stopniu zinstytucjonalizowanych, opartych na wzajemnej znajomości oraz uznaniu. Ten należący do kolektywu kapitał służy jako wsparcie, jakiego dana grupa społeczna udziela poszczególnym jej członkom, jak również przysparza im wiarygodności. Bourdieu używa właściwej sobie definicji kapitału społecznego do wyjaśnienia istniejących nierówności społecznych. W tym ujęciu ekskluzywny charakter określonych środowisk (elit) zapewnia uprzywilejowaną pozycję w życiu społecznym ich członkom.

W przeciwieństwie do Bourdieu, Coleman oraz Putnam uważają, iż prawo do korzystania z kapitału społecznego przysługuje nie tylko elitom, ale również każdego rodzaju wspólnotom, w tym słabym i marginalizowanym społecznie.

## RÓŻNE UJĘCIA KREATYWNOŚCI ORAZ KATEGORIA KAPITAŁU KREATYWNEGO

Jako punkt wyjścia do dalszych rozważań zostanie przyjęta szeroka definicja kreatywności, zaproponowana przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD*), która wyróżnia [*Creative Economy Report...*, 2008, s. 9]:

1. kreatywność artystyczną – wyobraźnia i zdolność do tworzenia oryginalnych idei oraz nowatorskich sposobów interpretacji świata, co wyraża się w postaci dźwięków, słów i obrazów;
2. kreatywność naukową – ciekawość i chęć eksperymentowania oraz nowatorskie podejście do rozwiązywania problemów;
3. kreatywność ekonomiczną – dynamiczny proces prowadzący do innowacji technologicznych, biznesowych oraz marketingowych, co jest ściśle związane z uzyskiwaniem przewagi konkurencyjnej na rynku.

Zgodnie z tym ostatnim ujęciem nie można dostrzec bezpośredniego związku między kreatywnością a budowaniem ekonomicznego bogactwa, ponieważ motorem wzrostu i rozwoju gospodarczego są innowacje, natomiast kreatywność, w świetle powyższej interpretacji, stanowi dopiero źródło innowacji. Raport UNCTAD przywołuje pojęcie kapitału kreatywnego, czyli źródła przyszłych przejawów kreatywności, jako wypadkowej czterech form kapitału: ludzkiego, społecznego, kulturowego oraz strukturalnego/institutionalnego [*Creative Economy Report...*, 2008, s. 10].

W badaniach nad kreatywnością wyraźnie zaznaczył się spór o to, czy jest to cecha rzadka, atrybut tylko jednostek wybitnych, czy może występować powszechnie. Zwolennicy podejścia elitarnego wskazują, iż można o niej mówić tylko w odniesieniu do wybitnych umysłów, zdolnych do tworzenia dzieł o dużej wartości i potencjale innowacyjnym. Z kolei zgodnie z podejściem egalitarnym, twórczość jest naturalną potrzebą człowieka, wyrazem jego samorealizacji, dlatego ta koncepcja zrywa z przekonaniem, iż kreatywność jest domeną geniuszy i dopuszcza możliwość pobudzania myślenia twórczego analogicznie do tego, jak możliwe jest trenowanie pamięci [Drozdowski i in., 2010, s. 16–17]. W tym drugim ujęciu zatem kreatywność jawi się jako potencjał raczej powszechny, którego wyzwolenie jednak uzależnione jest od wielu czynników, zarówno o charakterze endo-, jak i egzogenicznym. W ten sposób pojmowana kreatywność stanowi wypadkową ewentualnych wrodzonych uzdolnień twórczych i umysłowych, cech osobowości, kompetencji intelektualnych, motywacji

oraz szeroko rozumianego, bliższego oraz dalszego otoczenia społeczno-kulturowego i gospodarczego, tworzącego klimat proinnowacyjny [Drozdowski i in., 2010, s. 18].

Analizując pojęcie kreatywności w ujęciu ekonomicznym, nie można pominąć koncepcji kreatywnej destrukcji Josepha Aloisa Schumpetera, która budziła wyraźne kontrowersje w ówczesnym dyskursie naukowym, ponieważ była odbierana jako zapowiedź upadku gospodarki kapitalistycznej i niszczenia jej materialnych podstaw. Wbrew intencjom autora, początkowo dostrzegano głównie destrukcyjny aspekt tej teorii. Współcześni ekonomiści natomiast, odnosząc się do dorobku Schumpetera, akcentują z kolei kreatywny aspekt procesów rozwojowych, których nieodłącznym etapem jest destrukcja pełniąca w nich wyłącznie funkcję instrumentalną, oczyszczającą gospodarkę z nieefektywnych elementów struktury gospodarczej, czyli barier rozwoju [Kozłowska, 2010, s. 26, 46]. W ujęciu mikroekonomicznym pojęcie kreatywnej destrukcji określa eliminację dotychczasowych, ekonomicznie nieefektywnych już metod gospodarowania przez przedsiębiorcę zasobami czynników wytwórczych i zastąpienie ich innowacyjnymi rozwiązaniami (w zakresie produktowym, sposobu prowadzenia biznesu oraz marketingowym), które mogą stać się motorem rozwoju przedsiębiorstwa [Zorska, 2011, s. 24–25].

#### KAPITAŁ KREATYWNY JAKO POTENCJAŁ PRZEDSTAWICIELI KLASY KREATYWNEJ

Pojęciem klasy kreatywnej określa się w literaturze przedmiotu nowy typ społeczności, która dzięki własnej kreatywności tworzy wartość ekonomiczną. Twórca oraz propagator terminu i koncepcji klasy kreatywnej, amerykański naukowiec Richard Florida do tzw. superkreatywnego rdzenia owej klasy zaliczył twórców nowych idei, technologii oraz treści, m.in.: naukowców i inżynierów, zatrudnionych w szkolnictwie, artystów estradowych, aktorów, projektantów i architektów, poetów i powieściopisarzy, a także przedstawicieli środowisk opiniotwórczych współczesnego społeczeństwa, czyli ludzi, którzy w pełni oraz regularnie angażują się w proces twórczy. Ich praca wiąże się nie tylko z rozwiązywaniem, ale i z wyszukiwaniem problemów. Wokół tego rdzenia, według Floridy, klasa kreatywna gromadzi szerszą grupę tzw. kreatywnych profesjonalistów w zakresie biznesu i finansów, prawa, ochrony zdrowia oraz dziedzin pokrewnych. Ludzie ci zajmują się twórczym rozwiązywaniem konkretnych problemów, korzystając z wysokospecjalistycznej, aktualnej wiedzy, a ponieważ takie działania wymagają na ogół formalnego wyższego wykształcenia, przedstawiciele tej grupy szczególną wagę przywiązują do inwestowania w swój kapitał ludzki. Podczas gdy klasa robotnicza oraz klasa usługowa są wynagradzane

za wykonywanie pracy zgodnie z ustalonym planem, przedstawiciele klasy kreatywnej są opłacani głównie za pracę twórczą, dlatego dysponują oni znacznie większą autonomią i elastycznością niż pozostałe klasy [Florida, 2010, s. 31, 83–84].

Teoria Floridy głosi, że rozwój gospodarczy na szczeblu regionalnym napędzany jest w znacznym stopniu przez skupiska jednostek, w których ucieleśniony jest kapitał kreatywny. Ludzie ci na miejsce zamieszkania i pracy wybierają ośrodki miejskie, w których znajduje się duży uniwersytet prowadzący badania naukowe i będący źródłem technologii, tolerancji oraz magnesem talentów (zasada trzech T), a ponadto został wytworzony klimat przychylny biznesowi (atrakcyjna infrastruktura, w tym informacyjno-komunikacyjna, przyjazne i skuteczne realizowanie porządku instytucjonalno-prawnego, dostępność kapitału wysokiego ryzyka i usług dla biznesu). Wyniki badań przeprowadzonych przez Floridę wskazują jednak, iż najważniejszym czynnikiem przyciągającym do danego miasta kreatywne jednostki jest zbudowanie i aktywne podtrzymywanie inkluzywnego klimatu przyjaznego ludziom, w tym środowiskom kreatywnym i bohemie (stworzenie atmosfery otwartości na nowe idee, na różnorodność, co oznacza niskie bariery wejścia dla nowych osób, bez względu na wiek, płeć, pochodzenie rasowe i etniczne, status małżeński czy preferencje seksualne, a ponadto inwestowanie w atrakcje lifestylowe) [Florida, 2010, s. 230, 302–305]. Powołując się na wyniki badań amerykańskiego socjologa i statystyka Roberta Cushinga, Florida wskazał, iż teorie kapitału ludzkiego oraz kapitału kreatywnego są przydatne w analizie czynników rozwoju gospodarczego na szczeblu regionalnym, w przeciwieństwie do teorii kapitału społecznego. Silne więzi społeczne podnoszą bowiem na ogół bariery wejścia do danej wspólnoty nowych, odmiennych przybyśców wraz z ich ideami, hamując innowacyjność [Florida, 2010, s. 281–285].

## ZAKOŃCZENIE

Znaczenie kultury w procesach rozwojowych wynika stąd, iż uwzględnienie tożsamości społecznej podczas formułowania i realizacji strategii rozwojowych buduje w społeczności poczucie jedności, własnej wartości, pobudza aktywność wyrażającą się w inicjatywach oddolnych, jak również wzmacnia determinację w dążeniu do postawionych celów. Zestawione ze sobą w niniejszym artykule koncepcje socjologów lub ekonomistów w obszarze kapitałów: kulturowego, ludzkiego, społecznego i kreatywnego przypisują tym poszczególnym kategoriom wyraźnie zarysowane role w procesie powstawania klasy kreatywnej oraz rozwoju sektora kreatywnego gospodarki. Powyższe rozważania prowadzą do konkluzji, iż w niektórych aspektach wymienione formy kapitału stają się współzależne, a ich pola oddziaływania w zakresie badanych zagadnień wzajemnie się przenikają. W świetle analizowanych koncepcji, region jawi

się jako potencjalna soczewka skupiająca jednostki, w których ucieleśniony jest kapitał ludzki oraz kreatywny, czyli źródła przyszłych innowacji uwarunkowanych wpływem sprzyjającego bliższego oraz dalszego otoczenia społeczno-kulturowego i gospodarczego.

## BIBLIOGRAFIA

- Bourdieu P., 1986, *The Forms of Capital* [in:] *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, ed. J.G. Richardson, Greenwood Press, New York, Westport – Connecticut, London.
- Creative Economy Report 2008. The Challenge of Assessing the Creative Economy: towards Informed Policy-making*, 2008, United Nations, Geneva.
- Culture and Sustainable Development: A Framework for Action*, 1999, World Bank, Washington, DC.
- Czajka Z., 2011, *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Drozdowski R., Zakrzewska A., Puchalska K., Morchat M., Mroczkowska D., 2010, *Wspieranie postaw proinnowacyjnych przez wzmacnianie kreatywności jednostki*, PARP, Warszawa.
- Florida R., 2010, *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
- Ilczuk D., 2012, *Ekonomika kultury*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Jabłoński Ł., 2012, *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Kozłowska A., 2010, *Ewolucja struktur gospodarczych w świetle Schumpeterowskiej koncepcji kreatywnej destrukcji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Niklewicz-Pijaczyńska M., Wachowska M., 2012, *Wiedza. Kapitał ludzki. Innowacje*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław.
- Stefanowicz B., 2013, *Informacja. Wiedza. Mądrość*, GUS, Warszawa.
- The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*, 2001, OECD, Paris.
- Throsby D., 2010, *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
- Towse R., 2011, *Ekonomia kultury. Kompendium*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
- Zorska A., 2011, *Koncepcja twórczej destrukcji J.A. Schumpetera i jej odniesienie do przemian gospodarczych w dobie obecnej rewolucji naukowo-technicznej [w:] Chaos czy twórcza destrukcja? Ku nowym modelom w gospodarce i polityce*, red. A. Zorska, Oficyna Wydawnicza – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.

## Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie wzajemnych relacji między formami kapitału związanymi z rozwojem sektora kreatywnego gospodarki. W pierwszej części opracowania autorka koncentruje się na wzajemnych zależnościach między kapitałem kulturowym a kapitałem ludzkim i społecznym. Przedstawiając koncepcje socjologów lub ekonomistów w zakresie tych poszczególnych



kategorii, autorka podkreśla znaczenie wymiaru kulturowego rozwoju kapitału ludzkiego, który przejawia się we wpływie określonych środowisk kulturowych na kształtowanie się atrybutów kapitału ludzkiego w szerokim ujęciu. Kapitał społeczny natomiast jest w artykule analizowany w dwóch odmiennych podejściach. Interpretowany jako kapitał relacyjny, budowany na bazie wzajemnego zaufania, norm i systemów wartości, pozostaje w bezpośredniej współzależności z kapitałem ludzkim. Następnie, wychodząc od charakterystyki kreatywności m.in. w ujęciu ekonomicznym, autorka analizuje kategorię kapitału kreatywnego. Ta forma kapitału, razem z kapitałem ludzkim stanowią potencjał przedstawicieli klasy kreatywnej, których skupiska tworzą się w miastach będących prężnymi ośrodkami akademickimi, legitymujących się bogactwem atrakcji lifestylowych oraz otwartością na nowe idee, na różnorodność. Utworzenie przez daną społeczność, na bazie silnej więzi, zbyt zwartej, a przez to hermetycznej grupy, interpretowane jest przez niektórych badaczy jako istotna bariera przepływu niektórych składników kapitału ludzkiego oraz efektów jego wykorzystania, a zatem także innowacyjności. Artykuł ma charakter systematyzujący i może stanowić punkt wyjścia do pogłębionych analiz badanej problematyki na gruncie empirycznym.

*Słowa kluczowe:* kapitał kulturowy, kapitał ludzki, kapitał społeczny, kapitał kreatywny, klasa kreatywna

## **Forms of Capital for the Creative Sector of the Economy**

### *Summary*

The purpose of this article is to examine the relationship between forms of capital associated with the development of the creative sector of the economy. In the first part of the paper the author focuses on the interdependence between cultural capital and human and social capital. Introducing the conception of sociologists or economists in these particular categories, the author stresses the importance of the cultural dimension of human capital development, which manifests itself in the impact of specific cultural communities on the formation of human capital in a broad sense. Social capital, however, is analyzed in the article in two different approaches. Interpreted as relational capital, built on the basis of mutual trust, norms and value systems, remains in direct correlation with human capital. Then, starting from the characteristics of creativity, including economic approach, the author analyzes the category of creative capital. This form of capital, together with human capital are the potential of representatives of the creative class. Their clusters are formed in academic cities, full of lifestyle attractions and open to new ideas and also diversity. The establishment of hermetic group by the community, based on strong ties, too dense, is interpreted by some scholars as a significant barrier to transfer some components of human capital and the effects of its use, and therefore innovation. The paper is of organizing nature and can be a starting point for empirical deep analysis of the subject in question.

*Keywords:* cultural capital, human capital, social capital, creative capital, creative class

JEL: I23, I25, I31, J24, R11, Z13