



Dorota Korenik

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Finansów
dorota.korenik@ue.wroc.pl

POZYTYWNE I NEGATYWNE INNOWACJE W NOWOCZESNEJ BANKOWOŚCI

Streszczenie: W opracowaniu przedstawiono autorską interpretację pozytywnych i negatywnych (szkodliwych) innowacji we współczesnej bankowości. Jego zakres tematyczny obejmuje: wyjaśnienie pojęcia oraz teoretycznych ram badania „innowacji w bankowości”, omówienie pojęcia, a także istoty innowacji pozytywnych i negatywnych w bankowości na gruncie dotychczasowej wiedzy teoretycznej, dokonanie rozszerzonej oraz pogłębionej interpretacji innowacji pozytywnych i negatywnych w bankowości.

Słowa kluczowe: innowacje finansowe, innowacje w bankowości, innowacje pozytywne (właściwe), innowacje negatywne (niewłaściwe).

JEL Classification: G10, O31.

Wprowadzenie

Sektor bankowy uważa się za innowacyjny, jeśli wprowadza się w nim wiele różnorodnych innowacji związanych z bankowością. Innowacje w bankowości są ważną siłą napędową rozwoju sektora oraz nowoczesnej gospodarki. Nie wszystkie jednak wprowadzane przez banki zmiany mają pożądane skutki dla gospodarki czy niektórych grup interesariuszy banku. Część z nich może być szkodliwa, choć niektóre z nich mogą nawet poprawić krótkotrwałe wyniki banku.

Celem opracowania jest wyjaśnienie oraz interpretacja pozytywnych i negatywnych innowacji w bankowości, z wykorzystaniem autorskiej koncepcji sposobu interpretowania obu rodzajów innowacji. Przyjęta koncepcja opiera się na wybranych i spójnych ze sobą różnych teoriach z zakresu nauk ekonomicznych na temat innowacji oraz innowacyjności.

Niniejszy artykuł podzielono na trzy etapy: przedstawienie podstaw teoretycznych innowacji w bankowości, określenie pojęcia i istoty innowacji w bankowości w podziale na innowacje pozytywne i negatywne w świetle dotychczasowego stanu wiedzy naukowej, a także uzupełnienie tego stanu wiedzy o interpretację dokonaną przede wszystkim w świetle różnych paradygmatów roli banku w gospodarce oraz dopełniająco w świetle innych teorii ekonomicznych.

1. Teoretyczne ujęcie innowacji w bankowości

Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto rozumienie innowacji w bankowości, zgodne z tzw. metodologią Oslo [OECD, 2005, s. 48-55] wprowadzoną na gruncie makroekonomii neoklasycznej. Innowacjami w bankowości są wprowadzone nowe lub znacząco zmodyfikowane rozwiązania w działalności bankowej, widziane w perspektywie indywidualnej (tj. pojedynczego podmiotu bankowego) albo w perspektywie zbiorowej/branżowej (tj. sektora bankowego, krajowego bądź globalnego czy określonego podsektora bankowego, np. takiego jak banków spółdzielczych).

Sens stosowania innowacji w bankowości tkwi z perspektywy banku w zwiększeniu lub zbudowaniu swej przewagi konkurencyjnej, poprawie sytuacji finansowej i gospodarczej albo dostosowaniu się do zmienionych warunków działania, a z perspektywy branżowej w polepszeniu konkurencyjności sektora, czy nawet w ustaleniu nowych reguł gry bankowej. W każdej z tych perspektyw efektem końcowym innowacji ma być lepsze (sprawniejsze, efektywniejsze niż dotychczas) wypełnianie funkcji bankowych. Chodzi przy tym nie tylko o funkcje przypisane bankom w teorii pośrednictwa finansowego, ale dodatkowo także o ich postrzeganie w kontekście specyficznych potrzeb nowoczesnej gospodarki, tj. gospodarki innowacyjnej opartej na wiedzy i uczeniu się. Innymi słowy, chodzi o zbudowanie zdolności banku i sektora bankowego do wspierania rozwoju gospodarki innowacyjnej w ramach funkcji przypisanych bankom w systemie społeczno-gospodarczym.

Odwołując się do tzw. metodologii Oslo, spośród innowacji w bankowości można wyróżnić:

- innowacje produktowe, polegające na wprowadzeniu na rynek bankowy produktu/usługi i stanowiące rozwiązania całkiem nowe lub znacząco zmodyfikowane pod względem swych cech oraz funkcjonalności; w tej grupie innowacji występują m.in. rozwiązania nowe lub modyfikacje produktów dotychczasowych, które dzięki nowym elementom konstrukcyjnym zwiększają płynność produktu bądź szerszy zakres jego funkcjonalności, substytuty

produktów/usług ukierunkowane na polepszenie sytuacji użytkowników, w tym lepiej zabezpieczające przed zwiększoną zmiennością parametrów rynkowych czy polepszające pozycję rynkową użytkownika, jak również produkty niejednoznacznie dające się przypisać do określonego segmentu rynku finansowego, produkty strukturyzowane, czyli złożone z kilku prostych instrumentów i ściśle ze sobą zespolone,

- innowacje procesowe, opierające się na wdrożeniu nowych lub znacząco zmodyfikowanych rozwiązań dotyczących zawartości treści i przebiegu wewnątrzbankowych procesów wytwórczych (technologii wytwarzania określonych produktów/usług) oraz procesu obsługi klientów,
- innowacje organizacyjne, czyli wprowadzenie nowych metod zarządzania bankiem, obejmujące istotnie zmienioną bądź nową organizację pracy oraz współpracy banku z organizacjami zewnętrznymi,
- innowacje marketingowe, polegające na wdrożeniu nowej metody/techniki marketingowej w związku z dokonanymi zmianami w projekcie czy konstrukcji produktu/świadczonej usługi, opakowaniu (sposobie zestawienia i przedstawienia oferty klientowi), dystrybucji, promocji, strategii cenowej.

Innowacje w bankowości mogą być zamiennie nazywane innowacjami finansowymi, przy czym tak samo w wypadku, gdy traktuje się je szeroko, tj. nie zawężając ich – co jest powszechne w literaturze [np. Al-Kaber, 2010; Frame, White, 2009, s. 3; Anderloni, Bongini, 2009] – do innowacji produktowych. W ujęciu szerokim innowacje finansowe to innowacje w systemie finansowym/bankowym oraz w obrębie poszczególnych elementów systemu, takich jak: instytucje (podmioty), instrumenty finansowe, rynek finansowy (segmenty rynku), regulacje prawne, reguły określające zasady działania [Błach, 2011, s. 21]. W zakresie innowacji finansowych teoria finansów dotychczas rozwinęła, obok ich systematyzacji, problematykę związków występujących pomiędzy różnymi grupami innowacji finansowych, przy czym w przypadku przyjęcia szerokiego ujmowania innowacji finansowych związki te określono terminem „spirala innowacji finansowych” [Gubler, 2010]. W świetle teorematu spirali innowacji finansowych i dodatkowo przy uwzględnieniu występujących różnych klasyfikacji innowacji finansowych związki między innowacjami w bankowości można przedstawić w następujący sposób. Nowe instytucje finansowe oraz dotychczasowe, ale istotnie zmodyfikowane poprzez zastosowanie innowacji w gospodarce wewnątrzbankowej czy zarządzaniu, kreują innowacje produktowe/usługowe, dla obrotu którymi są potrzebne nowe lub istotnie zmodyfikowane segmenty rynku finansowego. Z kolei dla nowego czy istotnie zmodyfikowanego segmentu rynku finansowego są potrzebne nowe / istotnie zmienione regulacje prawne,

które oznaczają nowe zasady działania i wymuszają zmiany w regułach gry konkurencyjnej w sektorze. Powstałe w ten sposób inne warunki rynkowe oraz reguły gry prowadzą do wykreowania innowacji produktowych w następstwie nowych bądź istotnie zmodyfikowanych segmentów rynku finansowego oraz podmiotów finansowych specjalizujących się w tych nowych rozwiązaniach. W tym miejscu warto dostrzec, że w teorii finansów coraz więcej uwagi poświęca się aspektowi ryzyka w innowacjach finansowych, wyodrębniając nawet osobną grupę spośród innowacji produktowych (jak np. według Llewellyna: innowacje produktowe, innowacje w instrumentach zmieniające ryzyko, innowacje procesowe) [Llewellyn, 2009, s. 4] oraz aspektowi ryzyka w systemie finansowym (ryzyko systemowe) i powiązanej z tym potrzebie wymuszania istotnych zmian w funkcjonowaniu systemu finansowego, a tym samym kreowaniu innowacji w bankowości, stanowiących odpowiedź na problem ryzyka w systemie bankowym czy działalności bankowej. Prowadzi to do wniosku, że w opisie zjawisk związanych z innowacjami w bankowości, także z ich podziałem na pozytywne i negatywne, nie powinno zabraknąć odniesień do aspektu ryzyka w systemie bankowym czy działalności bankowej.

Na innowacje w bankowości można spojrzeć jeszcze w inny sposób, tj. w świetle popytowej oraz podażowej teorii innowacji. Innowacje w bankowości mogą stanowić odpowiedź na potrzeby podmiotów stojących po stronie popytu lub podaży. Innowacje reaktywne, inaczej sterowane popytem, w bankowości są to takie rozwiązania, które mają na celu zapewnić znacząco lepszą niż dotychczas ofertę produktowo-usługową, adekwatną do nowych lub istotnie zmienionych potrzeb użytkowników. U źródeł powstawania nowych lub znacząco zmienionych rozwiązań tkwią niedoskonałości rynku finansowego, z negatywnymi konsekwencjami dla klientów banków, wynikające głównie z asymetrii informacyjnej, wysokich kosztów operacji oraz kosztów transakcyjnych [Fabozzi, Modigliani, 2003, s. 28]. Innowacje w bankowości mogą być również dyktowane potrzebami strony podażowej – są to tzw. innowacje sterowane podażą. Ich źródłem jest potrzeba zbudowania przewagi konkurencyjnej, polepszenie sytuacji finansowej czy gospodarczej banku poprzez wzbudzenie różnymi sposobami (niekiedy agresywnie) popytu. Banki mogą dążyć do wykreowania popytu w celu zbudowania swej przewagi konkurencyjnej, z poszanowaniem lub brakiem poszanowania interesu strony popytowej. Banki mogą także tworzyć innowacje podażowe dyktowane ich krótkoterminowymi potrzebami związanymi z osiągnięciem „wyśrubowanych” wyników, polepszeniem sytuacji finansowej, naprawieniem własnych błędów w podjętych wcześniej decyzjach inwestycyjnych i finansowych, a także ze zmienionymi regułami gry bankowej. Są to roz-

wiązania z obszaru podejmowanych w bankach decyzji inwestycyjnych, finansowych, przede wszystkim związanych z zarządzaniem ryzykiem bankowym. Takie innowacje, dyktowane krótkoterminowymi potrzebami banku, mają charakter obronny/ochronny i mogą być wprowadzane w sposób agresywny, nie zawsze z dobrymi konsekwencjami dla użytkowników produktów/usług banku (dla strony popytowej), a nawet dla pracowników bankowych (należących do strony podażowej). Wskazanie to sugeruje, że w rozważaniach na temat pozytywnych i negatywnych innowacji w bankowości można się również odwołać do teorii rozwoju zrównoważonego, w szczególności do koncepcji społecznej odpowiedzialności banku.

2. Pojęcie oraz istota pozytywnych i negatywnych innowacji w bankowości w świetle literatury przedmiotu

Zarówno we współczesnej literaturze finansowej, jak i praktyce instytucji sfery regulującej działanie systemu finansowego na znaczeniu zyskuje zagadnienie skutków innowacji występujących w bankowości. W świetle dotychczasowego stanu wiedzy o skutkach innowacji w bankowości (innowacji finansowych rozumianych szeroko) zbudowano podział innowacji na pozytywne (zrównoważone, właściwe) i negatywne (szkodliwe, niewłaściwe). Podział ten występuje w problematyce stabilności systemu finansowego oraz ryzyka systemowego, przypisuje innowacje w bankowości do określonej grupy – pozytywnych, negatywnych – ze względu na skutki dla systemu finansowego/bankowego (czyli dotyczy perspektywy branżowej postrzegania innowacji w bankowości).

W perspektywie branżowej (sektora finansowego/bankowego) innowacje pozytywne to takie, które zwiększają sprawność i efektywność kosztową działania systemu finansowego (sektora bankowego) w taki sposób, że jego podstawowe funkcje są pełnione niezawodnie i przy niższych niż dotychczas kosztach. Pośród nich mogą występować takie, które przyczyniają się do lepszego (bardziej niezawodnego, efektywniejszego kosztowo) spełniania określonej funkcji systemu bankowego/finansowego: płatniczej (innowacje zwiększające płynność w realnej i finansowej sferze gospodarki), inwestycyjnej (innowacje stanowiące poszerzenie oferty możliwości inwestycyjnych klientów i z lepiej ustrukturyzowanym profilem „ryzyko-zysk inwestora”), finansowania (innowacje zwiększające dostępność źródeł finansowania dłużnego oraz własnego), wyceny (innowacje poprawiające proces oraz efekty wyceny i szacowania ryzyka), zarządzania ryzykiem (innowacje zwiększające możliwości zarządzania/transferu ryzyka pomiędzy uczestnikami systemu finansowego) [Błach, 2011, s. 25-26].

Jeżeli natomiast innowacje spowodują efekty niepożądane (przewidziane bądź nieprzewidziane), to zaliczają się do innowacji negatywnych. Niepożądanymi efektami mogą być niestabilność systemu finansowego, podwyższone ryzyko systemowe czy podwyższone ryzyko finansowe w działalności bankowej.

Ponadto w perspektywie branżowej skutki innowacji mogą być rozpatrywane w różnych – krótkich bądź długich – horyzontach czasowych. Innowacje o krótkim czasie życia (krótkoterminowe, przejściowe) dostarczają ich użytkownikom krótkotrwałych korzyści, głównie finansowych, a równocześnie wywołują skutki negatywne dla innych uczestników systemu finansowego/bankowego. Tym samym takie innowacje nie zasługują na miano pozytywnych – to stwierdzenie jest uprawnione w świetle koncepcji rozwoju zrównoważonego (społecznej odpowiedzialności biznesu) przyjmującej, że organizacja gospodarcza wnosi wkład do rozwoju zrównoważonego poprzez uwzględnienie i respektowanie słusznego interesu różnych kluczowych grup interesariuszy. Z kolei innowacje trwałe (długoterminowe) sprzyjają poprawie efektywności kosztowej lub/i sprawności działania systemu bankowego (systemu finansowego).

W związku z występowaniem we współczesnej bankowości nie tylko pozytywnych, ale też szkodliwych innowacji postuluje się ich kontrolowanie oraz przeciwdziałanie tym ostatnim za pomocą środków regulacji i nadzoru systemu finansowego [Anderloni, Bongini, 2009; Lumpkin, 2009, s. 13-27]. Zauważa się, że będzie rosnąć ranga problemu wpływu innowacji finansowych (innowacji w bankowości) na efektywność kosztową i stabilność systemu finansowego. Chodzi też o to, aby w bankowości były wdrażane innowacje zrównoważone, czyli takie, które pomagają podtrzymać cechy dobrego systemu bankowego (finansowego): utrzymanie stabilności, polepszenie efektywności kosztowej podstawowych funkcji systemu bankowego, zapewnienie bardziej użytecznych i lepiej dopasowanych do potrzeb użytkowników produktów/usług bankowych, a także pomagają rozwiązać problemy asymetrii informacyjnej, wysokich kosztów transakcyjnych, wysokiego poziomu ryzyka finansowego dostawców i nabywców produktów/usług bankowych [Llewellyn, 2009, s. 23].

3. Koncepcja i interpretacja pozytywnych oraz negatywnych innowacji w bankowości

Podążając za powyższym wskazaniem Llewellyna, autor proponuje bardziej szczegółowe podejście w interpretowaniu innowacji pozytywnych oraz negatywnych w bankowości, nawiązując do różnych paradygmatów uzasadniających rolę banków w gospodarce, takich jak: paradygmat instytucjonalny (*the indu-*

strial organization approach to banks), paradygmat niekompletnej informacji (*the incomplete information paradigm*), paradygmat szczególnego znaczenia w zarządzaniu ryzykiem w gospodarce, a dodatkowo rozszerzając ją poprzez uwzględnienie jeszcze innych teorii ekonomicznych. Takie podejście do identyfikacji innowacji pozytywnych i negatywnych wydaje się pomocne nie tylko w perspektywie branżowej, ale też w perspektywie indywidualnej innowacji w bankowości. Różni się ono od występującego w praktyce banku, nie koncentruje się tylko bowiem na wewnętrznej analizie potencjalnych i realnych skutków innowacji w kontekście wpływu na wyniki oraz sytuację gospodarczą/finansową banku, ale bardziej na uzasadnieniu swej pożytecznej roli w gospodarce. Wychodzi się przy tym z założenia, że dla zbudowania i zachowania zdolności banku do bycia pożytecznym w gospodarce konieczny jest ogląd zaprojektowanych i wdrożonych rozwiązań innowacyjnych z punktu widzenia korzyści strony podaźowej (świadczeniodawcy usługi bankowej) i popytowej (użytkowników).

W świetle paradygmatu instytucjonalnego innowacje w bankowości powinny pomagać bankom lepiej wypełniać rolę świadczeniodawców specyficznych usług, tj. związanych z funkcją monetarną banków, realizowaną dzięki skojarzeniu usług przyjmowania depozytów i udzielania kredytów do gospodarki. Istnienie pośrednika bankowego jest uzasadnione, jeśli taka forma organizacyjna generuje bardziej pożądane produkty (w szczególności depozyty i kredyty) niż instrumenty dostępne bezpośrednio na rynku finansowym. Bardziej pożądane produkty depozytowe (lokacyjne) i kredytowe to takie, których wytworzenie (finalnie wyrażone w treści umowy lokacyjnej/kredytowej) opiera się pozyskanej zindywidualizowanej informacji o potrzebach i możliwościach finansowych konkretnego użytkownika. Oznacza to, że pożądane są rozwiązania innowacyjne, prowadzące do pozyskania i przetworzenia informacji w taki sposób, że klientowi jest oferowany produkt ściśle dopasowany do jego prawdziwych potrzeb i możliwości finansowych, stanowiący najlepsze rozwiązanie jego problemu finansowego – jest to prawidłowy fundament realizacji funkcji transformacji aktywów. W ramach tego paradygmatu podnosi się ponadto, że deponent/lokatobiorca ma mieć łatwy dostęp do zakumulowanej płynności w formie kontraktów na depozyt, a kredytobiorca udostępnioną możliwość przekraczania stanu swego rachunku bankowego, zgodnie ze swoimi preferencjami czasowymi i kwotowymi – jest to fundament realizacji funkcji dostarczania płynności do gospodarki. Wytwarzanie takich właśnie produktów ma charakter sekwencyjny, gdzie sekwencjami są kolejno czynności wzajemnego informowania się, doradzania najlepszego rozwiązania konkretnego problemu finansowego, dostarczenia produktu bankowego, który stanowi fragment lub całość rozwiązania danego problemu klienta. Są to rozwiązania należące do grupy innowacji sterowanych

przez popyt. Nie oznacza to, że beneficjentem korzyści jest tylko użytkownik produktu. Bank otrzymuje większą pewność, że transakcja będzie trwała i przebiegała bez zakłóceń (mniejsze ryzyko niedotrzymania warunków lub zerwania umowy). Wpisanie tworzenia innowacji produktowych we wskazaną sekwencję czynnościową daje szansę na zbudowanie innowacji pozytywnej. Natomiast okrojenie tworzenia produktu w fazie wzajemnego informowania się (ograniczenie się do poinformowania o istniejącej szablonowej ofercie banku, czy to w sposób tendencyjny czy neutralny dla klienta), doradzania (poprzez ograniczenie się do zaproponowania określonego produktu z palety produktów własnych i z pominięciem wskazania innych możliwości dostępnych na rynku, które razem z dopasowanym produktem danego banku mogłyby stanowić najkorzystniejsze rozwiązanie ze względu na potrzeby i możliwości finansowe klienta) prowadzi do „wciskania” nabywcy produktu połowicznie lub w ogóle niestanowiącego rozwiązania jego problemu finansowego czy nawet narazającego klienta na straty finansowe albo wysoki alternatywny koszt wykorzystania produktu. Produkty innowacyjne powstałe w taki sposób mogą stać się innowacjami szkodliwymi, czego przejawem byłyby w licznych przypadkach brak możliwości prawidłowego wywiązania się z warunków umowy (niedopasowana konstrukcja nabytego produktu) lub wcześniejsze rozwiązanie umów przez niezadowolonych klientów. Poza tym wprowadzone innowacje negatywne nie rokują szansy na zbudowanie prawidłowych długoterminowych relacji z klientami (a co najwyżej na długoterminowe relacje wynikające z „ugręźnięcia” klienta poprzez związanie go warunkami umowy wysoce niekorzystnymi w sytuacji próby wcześniejszego zerwania stosunku z bankiem). Tymczasem zarówno w minionej, jak i współczesnej bankowości długoterminowe relacje postrzega się jako podstawę zbudowania przewagi banku nad innymi pośrednikami finansowymi i rynkiem finansowym oraz fundament realizacji funkcji transformacji terminów.

W świetle kolejnego paradygmatu, tj. niepełnej informacji, banki poprzez swoje rozwiązania, w tym innowacyjne, mają redukować niedoskonałości rynku (lepiej sobie radząc z problemami wynikającymi z asymetrii informacji i zachowań oportunistycznych w gospodarce) oraz dzięki temu poprawiać alokację środków w gospodarce. W ramach tego paradygmatu występują trzy sposoby uzasadniania pozytywnej roli banku w gospodarce: (1) banki jako producenci informacji na cudzy użytek (*information producers*), (2) banki jako umocowani kontrolerzy (*delegated monitors*), (3) banki jako umocowani renegocjatorzy (*delegated renegotiators*). Innowacje w bankowości (przede wszystkim procesowe i organizacyjne) mogą zostać ocenione pozytywnie, jeśli pomagają bankowi/bankom w pełnieniu którejs z tych ról.

W pierwszej z ról pośrednik bankowy podejmuje decyzje kredytowe (inwestycyjne) na podstawie pozyskanych i wewnętrznie przetworzonych informacji. Korzyścią dla banku jest dochód z posiadanej informacji wkalkulowany w cenę produktu (im większa wartość kredytu, tym dochód jest większy). Rozwiązania nowe czy znacząco zmodyfikowane ukierunkowane na polepszenie procesu generowania informacji pomocnej w podejmowaniu trafnych decyzji kredytowych (inwestycyjnych) w zakresie wyboru projektów do finansowania i wielkości udzielonego wsparcia finansowego, przy jednoczesnym uwzględnieniu potrzeb rozwojowych gospodarki (otoczenia gospodarczego, w którym działa bank), można postrzegać jako wartościowe w kontekście wiarygodności sygnału dla rynku finansowego generowanego przez producenta informacji. W kontekście wiarygodności generowanego sygnału na zewnątrz, na temat kondycji ekonomiczno-finansowej jednostki zgłaszającej popyt na usługę finansowania bankowego, kluczowe jest uwzględnienie potrzeb rozwojowych otoczenia gospodarczego, w którym uczestniczy bank. Nadmierne ograniczenia w dostępie oraz zbyt wysokie warunki wykorzystania usługi (produktu) bankowego, tzn. wynikające z nazbyt asekuracyjnej postawy świadczeniodawcy, przejawiającej się awersją do ryzyka wywołaną brakiem zdolności do jego obiektywnego oszacowania w odniesieniu do niektórych grup podmiotów gospodarujących, nadmiernymi żądaniami cenowymi czy zabezpieczeniowymi (stosowanymi w celu pokrycia ryzyka, ale też niepewności banku wynikającej z braku umiejętności oszacowania ryzyka w niektórych grupach podmiotów gospodarujących) – prowadzą do zniekształcenia wiarygodności sygnału w odniesieniu do niektórych grup podmiotów gospodarczych (brak sygnału, sygnał o nieudzieleniu kredytu, sygnał o niższym wkładzie własnym banku w projekt w stosunku do potrzeb użytkownika instrumentu finansowego). Rozwiązania innowacyjne w bankowości, które podtrzymują wykluczenie lub warunki korzystania z usług finansowania nieadekwatne do potencjału rozwojowego niektórych grup podmiotów gospodarczych, w sytuacji gdy rozwój gospodarki ma się opierać na rozwoju takich właśnie grup przedsiębiorstw, pretendują do miana innowacji negatywnych. Zauważmy, że dla rozwoju gospodarki nowoczesnej, innowacyjnej, a w Polsce jednocześnie opartej na rozwoju sektora MSP, szczególnie pożądane są innowacje w bankowości, które pozwalają bankom wnieść wkład do rozwoju gospodarki innowacyjnej i opartej w znacznym stopniu na sektorze MSP.

Te same rozwiązania innowacyjne (procesowe, organizacyjne), obok wpływu na przedstawioną wyżej rolę, mają znaczenie dla roli banku jako umocowanego kontrolera oraz banku jako umocowanego renegocjatora.

W świetle roli banku jako umocowanego kontrolera potrzebne są rozwiązania innowacyjne, które zapewniają bankom przewagę w monitorowaniu zawartych transakcji, szczególnie z obszaru finansowania nad innymi pośrednikami finansowymi oraz rynkiem finansowym. Dotyczy to nie tylko dotychczas obsługiwanych segmentów klientów banku, ale także dotychczas nieobsługiwanych, lecz kluczowych dla rozwoju gospodarki innowacyjnej (np. podmiotów innowacyjnych, wysokiej technologii), a nawet firm z sektora MSP. W monitoringu finansowania przedsiębiorstw innowacyjnych, wysokiej technologii oraz start-upów pożądane są innowacje procesowe czy nawet produktowe (może także organizacyjne), odmienne od tradycyjnych stosowanych w procesach analizy i oceny pojedynczego ryzyka kredytowego. Chodzi o takie rozwiązania, które stanowią odpowiedź na następujące problemy:

- 1) wymóg przedstawienia przez wnioskodawcę bardzo wygórowanych, trudnych do spełnienia zabezpieczeń wywiązania się z umowy kredytowej; problem ten dotyczy firm, których głównym składnikiem majątkowym jest wiedza, know-how (wartości niematerialne), a także firm sektora MSP – start-upów [Bierut i in., 2016, s. 181] – pożądane są innowacje w zakresie zabezpieczeń zwrotności długu wobec banku,
- 2) inny rodzaj wiedzy i umiejętności pracowników bankowych w obszarze oceny ryzyka przedsięwzięcia innowacyjnego, w tym ocena wykonalności projektu [Kerr, Nanda, 2014] – pożądane są w tym zakresie innowacje w technologii/metodologii oceny ryzyka przedsięwzięcia innowacyjnego,
- 3) większa niż w przypadku przedsięwzięć tradycyjnych niepewność w zakresie zwrotu z inwestycji, dla której jest poszukiwane finansowanie bankowe (stopa zwrotu z przedsięwzięcia innowacyjnego) oraz wysoka zmienność przepływów pieniężnych, właściwa dla projektów innowacyjnych prowadzi do nieadekwatności tradycyjnych produktów kredytowych opartych na regularnym harmonogramie spłat długu [Brown, Martinsson, Petersen, 2012, s. 1512-1529] – pożądane są innowacje produktowe oparte na nieregularnym harmonogramie spłat zobowiązań.

Pokonanie takich problemów może się przełożyć na znaczące modyfikacje lub wprowadzenie całkiem nowych rozwiązań służących monitoringowi bankowemu, wspierających zbudowanie, utrzymanie przewagi banku (banków) w zakresie monitorowania przedsięwzięć wpisujących się w gospodarkę innowacyjną, opartą na wiedzy i uczeniu się oraz bazującą głównie na sektorze MSP. Takie innowacje będą pozytywne, jeśli przy tym skutecznie pomogą w pokonaniu problemów związanych z wykształceniem przewagi w monitoringu, tj. wysokich kosztów monitorowania, wysokiej ceny za ryzyko finansowania, multiplikowania kosztów monitorowania

(gdy jest więcej niż jeden podmiot monitorujący). Niektórzy badacze [Herrera, Minetti, 2007, s. 223-269; Cosci, Meliciani, Sabato, 2015, s. 335-357] zauważyli, że w części gospodarek, np. Niemiec, Włoch, problemy przedsiębiorstw innowacyjnych są łagodzone poprzez prowadzenie lepiej wykształconej bankowości relacyjnej, co z kolei nasuwa wniosek o potrzebie innowacji w bankowości, zorientowanych na zbudowanie prawdziwej bankowości relacyjnej.

W świetle roli banków jako umocowanych reorganizatorów gospodarki potrzebne są innowacje, które pomagają bankom skuteczniej niż inni pośrednicy finansowi oraz rynek finansowy wymuszać restrukturyzację (finansową, organizacyjną, fundamentalną) finansowanych klientów. Rozwiązania innowacyjne będą jednak szkodliwe, jeśli zahamują rozwój przedsięwzięć innowacyjnych oraz rozwój MSP spowodowany nadmiernym asekurancstwem bankowym, którego źródła tkwią w nieodpowiednich umiejętnościach radzenia sobie z oceną ryzyka przedsięwzięć innowacyjnych czy start-upów.

Radzenie sobie z ryzykiem i niepewnością we współczesnym otoczeniu społeczno-gospodarczym stanowi wyzwanie dla wszystkich podmiotów gospodarujących, w tym banków i ich klientów. W świetle najnowszego paradygmatu roli banków w gospodarce zakłada się, że mają one przewagę kosztową nad innymi podmiotami w zakresie zarządzania i redystrybuowania ryzyka w gospodarce i dlatego podstawową ich działalnością jest zarządzanie ryzykiem. Dla jej zachowania banki są zmuszone poszukiwać rozwiązań polepszających usługę umocowanego zarządzania ryzykiem poprzez zredukowanie kosztów delegowania zarządzania ryzykiem przez klienta (kredytobiorcę, deponenta). Z jednej strony odnosi się to do rozwiązań stanowiących ofertę usługowo-produktową banku zorientowaną na ograniczanie ryzyka gospodarczego i finansowego użytkownika (klienta), a z drugiej strony – do rozwiązań zorientowanych na radzenie sobie z podejmowanym ryzykiem bankowym. Projektowane i wdrażane innowacje w bankowości będą zrównoważone wtedy, gdy dzięki nim bank będzie w stanie dostarczać produkt / świadczyć usługę z obszaru zarządzania ryzykiem, dopasowane do rzeczywistych potrzeb użytkowników oraz produkty z obszaru finansowania czy inwestowania (gromadzenia majątku finansowego) z wbudowanymi w ich konstrukcje elementami uodporniającymi przed negatywnymi skutkami finansowymi dla użytkownika w razie wystąpienia wysokiej zmienności parametrów rynkowych. Jednakże zdolność zapewnienia takich innowacji produktowych jest ściśle związana ze zdolnością banku do bycia innowacyjnym w zakresie poszukiwania rozwiązań (innowacji procesowych, organizacyjnych, także marketingowych) w obszarze zarządzania ryzykiem bankowym. W bankach, jako odpowiedź na skutki globalnego kryzysu finansowego, rośnie znaczenie procesu zarządzania ryzykiem, co też jest jednym z istotnych czynników

innowacji finansowych [Anderloni, Bongini, 2009, s. 42; Llewellyn, 2009, s. 7]. Innowacje zorientowane na sprawniejsze i efektywniejsze kosztowo zarządzanie ryzykiem bankowym są pod warunkiem, że nie doprowadzą do pokrzywdzenia którejkolwiek z grup kluczowych interesariuszy banku. Przykładem szkodliwej innowacji byłaby taka, która wymusza na sprzedawcach produktów bankowych prowadzenie agresywnej sprzedaży produktów, aby wykonać plan sprzedaży, od którego zależy ich zarobek. Niewykonanie planu sprzedażowego może też wiązać się z pogorszeniem klimatu w pracy. Z kolei klienci, w stosunku do których prowadzona jest agresywna sprzedaż, często również stają się stroną poszkodowaną, gdy okaże się, że rzeczywisty rozkład zysków i strat pomiędzy strony transakcji (bank – klient) okazuje się niesprawiedliwy – jednostronnie korzystny dla banku. Wspomniano, że dla powstania innowacji zrównoważonej w bankowości niezbędne jest posiadanie przez bank zdolności do bycia innowacyjnym [Gomułka, 1998]. Dla tworzenia rozwiązań innowacyjnych banki muszą ustalić własny sposób definiowania i transferu wiedzy będącej podstawą innowacji. W tym zakresie nauki ekonomiczne oferują dwa modele tworzenia innowacji: model STI (*Science, Technology, Innovation*), oparty na nakładach B+R, oraz model DUI (*Doing, Using, Interacting*), oparty na uczeniu się dzięki budowanym relacjom i interakcjom z ośrodkami badawczo-rozwojowymi, klientami, kontrahentami biznesowymi, pracownikami. Przyjęty model tworzenia innowacji nie jest bez znaczenia dla zakresu i stopnia przydatności rozwiązań innowacyjnych w bankowości ocenianej w kontekście potrzeb rozwojowych gospodarki innowacyjnej, w szczególności potrzeb firm należących do sektora małych i średnich, oraz wysoce innowacyjnych, zindywidualizowanych potrzeb gospodarstw domowych / ludności, w tym z obszaru zarządzania ryzykiem, a także interesu pracowników bankowych. Wychodząc naprzeciw potrzebom gospodarki innowacyjnej i prawdziwego budowania bankowości relacyjnej, niezbędne jest generowanie i wykorzystanie wiedzy w banku często o charakterze kontekstowym (lokalnym), opartej na doświadczeniach oraz umiejętnościach indywidualnych i zespołowych, wymianie wiedzy wewnątrz banku, budowaniu sieciowych struktur współpracy ułatwiających uczenie się, bliskości z klientami. Typowy w bankach model STI [Jensen i in., 2007, s. 680-693], w którym wiedza jest skodyfikowana oraz ma kontekst globalny (a nie lokalny) i ogólny, tego nie daje. Nie poświęcając zbyt wiele uwagi wykształceniu innowacyjności banku opartej na sieciowości i unikatowych umiejętnościach pracowników, przekutych w umiejętności zbiorowe, mało realne staje się reagowanie w postaci zapewnienia innowacji sterowanych popytem zgłaszanym przez gospodarkę innowacyjną, a zamiast tego występuje rutynowe „wciskanie” klientom produktów nieadekwatnych do zgłaszanego popytu w celu realizacji krótkoterminowych wyników banku.

Należy dodać, że model STI sam w sobie nie jest gorszy niż model DUI na potrzeby zdolności do tworzenia innowacji zrównoważonych w bankowości, ale można go za taki uznać, jeżeli w banku nie został rozwiązany tzw. problem natury nowoczesnego pośrednictwa finansowego. W największym skrócie, problem ten wyraża sentencja: „aby zarabiać, trzeba spekulować” (teza postawiona przez Posnera) [www 1] oraz teza o istniejącej skłonności branży finansowej do zachowań nieetycznych (teza postawiona przez Beckera i Posnera) [www 1].

Podsumowanie

Podsumowując, na potrzeby określenia pojęcia i istoty, a także interpretacji pozytywnych oraz negatywnych innowacji w bankowości, do wykorzystania jest wiele różnych teorii ekonomicznych: teoria pośrednictwa finansowego, w szczególności różne paradygmaty roli banku w gospodarce, teza o naturze nowoczesnego pośrednictwa bankowego/finansowego oraz teoremat o skłonności sektora finansowego do zachowań nieetycznych, teoria finansów w zakresie systematyki innowacji finansowych, neoklasyczna teoria ekonomii na temat innowacji, a zwłaszcza definicja innowacji oraz popytowa i podażowa teoria innowacji, teoria rozwoju lokalnego związana z innowacjami, w szczególności modele tworzenia innowacji, koncepcja rozwoju zrównoważonego, a szczególnie tworzenie wartości dla kluczowych grup interesariuszy podmiotu biznesowego oraz aspekt etyki w biznesie bankowym.

Uwzględnienie i powiązanie ze sobą wspomnianych teorii umożliwi pełniejszą interpretację pozytywnych oraz negatywnych innowacji w bankowości.

Literatura

- Al-Kaber M. (2010), *Rynki finansowe*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok.
- Anderloni L., Bongini P. (2009), *Is Financial Innovation Still a Relevant Issue?* [w:] L. Anderloni, D.T. Llewellyn, R.H. Schmidt (eds.), *Financial Innovation in Retail and Corporate Banking*, Edward Elgar, Cheltenham, s. 41-62.
- Bierut B., Broniatowska P., Cichocki S., Gradzewicz M., Grela M., Growiec J., Hagemer J., Kosior A., Lewkowicz J., Michałek T., Mroczek W., Mućk J., Niechciał M., Piasecki T., Popowski P., Puchalska K., Rola-Janicka M., Rubaszek M., Stażka-Gawrysiak A., Suleja W., Ślubowski R., Tchorek G., Tomkiewicz M., Tymoczko I., Wierus K. (2016), *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, NBP, Warszawa.
- Błach J. (2011), *Innowacje finansowe i ich znaczenie we współczesnym systemie finansowym – identyfikacja i systematyzacja problemu*, „eFinanse”, vol. 7, nr 3, s. 1-15.

- Brown J.R., Martinsson G., Petersen B.C. (2012), *Do Financing Constraints Matter for R&D?* "European Economic Review", No. 56(8), s. 1512-1529.
- Cosci S., Meliciani V., Sabato V. (2015), *Relationship Lending and Innovation: Empirical Evidence on a Sample of European Firms*, "CERBE WP", No. 4, Centre for Relationship Banking and Economics, s. 335-357.
- Fabozii F.J., Modigliani F. (2003), *Capital Markets. Institutions and Instruments*, Pearson Education International, Upper Saddle River.
- Frame W.S., White L.J. (2009), *Technological Change, Financial Innovation, and Diffusion in Banking*, "Working Paper", Atlanta, Federal Reserve Bank of Atlanta, s. 1-33.
- Gomulka S. (1998), *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo CASE, Warszawa.
- Gubler Z.J. (2010), *Instruments, Institutions and the Modern Process of Financial Innovation*, Paper presented at the annual meeting of The Law and Society Association, Renaissance Chicago Hotel, http://citation.allacademic.com/meta/p407416_index.html (dostęp: 27.11.2014).
- Herrera A.M., Minetti R. (2007), *Informed Finance and Technological Change: Evidence from Credit Relationship*, "Journal of Financial Economics", No. 83, s. 223-269.
- Jensen M.B., Johnson B., Lorenz E., Lundvall B.A. (2007), *Forms of Knowledge and Modes of Innovation*, "Research Policy", No. 36(5), s. 680-693.
- Kerr W.R., Nanda R. (2014), *Financing Innovation*, "Harvard Business School Entrepreneurial Management Working Paper", No. 15-034, s. 1-24.
- Llewellyn D.T. (2009), *Financial Innovation and the Economics of Banking and the Financial System* [w:] L. Anderloni, D.T. Llewellyn, R.H. Schmidt (eds.), *Financial Innovation in Retail and Corporate Banking*, Edward Elgar, Cheltenham, s. 1-38.
- Lumpkin S.A. (2009), *Regulatory Issues Related to Financial Innovation*, "OECD Journal: Financial Market Trends", Iss. 2, s. 1-31.
- OECD (2005), *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3 ed, OECD and Statistical Office of the European Communities.
- [www 1] <http://www.becker-posner-blog.com> (dostęp: 18.08.2012).

THE POSITIVE AND THE NEGATIVE INNOVATIONS IN MODERN BANKING

Summary: The paper presents an original interpretation of the positive and the negative (harmful) innovations in modern banking. The thematic scope of work includes: defining and presenting the theoretical framework for consideration of innovation in banking, explanation of the concept and the essence of positive and negative innovations in banking on the basis of existing theoretical knowledge, conducting extensive and in-depth interpretation of positive and negative innovations in banking.

Keywords: financial innovations, innovations in banking, positive (proper) innovation, negative (improper) innovation.