

Andrzej Baranowski<sup>1</sup>

## UCZESTNICY WTÓRNEGO RYNKU ZŁOTA W POLSCE W ŚWIETLE BADAŃ DEMOSKOPIJNYCH

### Wstęp

Za najlepszą formę lokaty oszczędności jest uznawane od wielu pokoleń złoto. Pełniąc rolę bezpiecznego środka tezauryzacji przechowuje realną wartość pieniędzy wyłączonych z obiegu. Jako nośnik wartości i środek wymiany nie podlega negatywnemu oddziaływaniu ze strony spekulantów i chybionych decyzji rządowych, a w swojej powszechności i dostępności podobne jest do rynku walutowego, co tym bardziej predestynuje go do roli waluty zastępczej. O cenie złota, jak każdego innego towaru na rynku dóbr stanowią podaż i popyt. Zrównoważona sytuacja polityczna i gospodarcza na świecie, stabilna waluta i niewielka inflacja nie powodują wzrostu cen kruszcu złota na światowych giełdach i okazującego mu zainteresowania ze strony strategicznych inwestorów. Okazują je – w zależności od uzyskiwanych dochodów – osoby fizyczne kupujące złoto w różnej postaci w celach lokacyjnych<sup>2</sup>.

W krajach wysokorozwiniętych wzrasta także zainteresowanie lokatami pieniężnymi w oparciu o zakup brylantów<sup>3</sup>. Szczególną koncentrację działań w tym zakresie wykazują banki, dla których utrzymująca się na światowych rynkach tendencja wzrostu wartości tych kamieni jest gwarancją bezpieczeństwa utworzonej lokaty z własnych środków, jak i świadczy o właściwie wybranej formie oszczędności.

---

<sup>1</sup> Autor przygotowuje rozprawę doktorską w Katedrze Bankowości AE w Poznaniu pod kierunkiem prof. dra hab. Alfreda Janca.

<sup>2</sup> Monety i sztabki są dla prywatnych inwestorów atrakcyjną formą lokowania oszczędności w złoto. W wielu krajach inwestycja w złoto stanowi ucieczkę przed podatkiem VAT. Również w Polsce, złoto inwestycyjne, jako jedyny towar nie podlega Ustawie o podatku VAT. W każdym roku kalendarzowym wydawany jest Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej w sprawie monet inwestycyjnych (kraj pochodzenia, masa, próba, nazwa monety), które nie podlegają opodatkowaniu.

<sup>3</sup> *World Economic Outlook Database*, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, April 2005. Do krajów tych zaliczamy: Chiny, Indie, Stany Zjednoczone, Japonię i Niemcy.

Innym czynnikiem wzbudzającym zainteresowanie banków tymi drogimi kamieniami, jest brak ryzyka finansowego od udzielonego kredytu w oparciu o złożony przez kredytobiorcę depozyt lombardowy certyfikowanych brylantów. Zabezpieczenie spłaty kredytu opiera się na stosowanej zazwyczaj przez bank zasadzie 50/50 ich rzeczywistej wartości, a niewielka powierzchnia magazynowania depozytu stanowi dodatkowy atut zawartej umowy. Poza bankami, znaczenie brylantowych lokat pieniężnych – postrzeganych w świecie, jako wyjątkowo bezpieczne nośniki wartości – doceniają osoby fizyczne<sup>4</sup>, również w niewielkim procencie w Polsce<sup>5</sup>.

Złoto od zawsze było utożsamiane przez ludzi z jego funkcją kapitałową. Pełniąc rolę substytutu pieniężnego, zwrotnego w każdym czasie o określonej wartości, bez względu na czas i system sprawowanej władzy – stanowiło niekwestionowaną zasadę bezpieczeństwa posiadanych oszczędności. W Polsce, w czasach gospodarki sterowanej i zarządzanej centralnie – funkcję tę kwantyfikowała ponadto wysoka cena wyrobów ze złota znajdujących się w sprzedaży oraz ograniczone możliwości zakupu, wynikające z niskiej podaży, a nawet okresowej reglamentacji. Stan ten szybko doprowadził do powstania tzw. czarnego rynku złota, utożsamianego przez konsumentów z rozległymi transakcjami sprzedaży, kupna oraz wymiany tego metalu na inne dobra. Gdy oficjalny handel złotem staje się niemożliwy, natychmiast zaczyna się tworzyć czarny rynek<sup>6</sup>.

Na przestrzeni wielu lat społeczeństwo zgromadziło znaczne oszczędności pieniężne w postaci biżuterii, sztabek z metali szlachetnych, drogocennych kamieni jubilerskich, naturalnych pereł i monet<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> MFW, *World Economic Outlook Database*, April 2004. W krajach wysoko rozwiniętych lokaty takie stanowią około 10 procent rocznych przychodów ludności.

<sup>5</sup> Są to założenia hipotetyczne. Brak jest wiarygodnych źródeł w zakresie wartości sprzedaży diamentów osobom fizycznym na rynku polskim.

<sup>6</sup> R. Sedillot, *Moralna i niemoralna historia pieniądza*, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa 2002, s. 124.

<sup>7</sup> Pierwsza złota moneta została wybita przez króla Croesusa z Lydii w czasie jego panowania między 560 a 547 rokiem p.n.e. Władca ten zapoczątkował zwyczaj wybijania złotych monet. Pierwszą monetą handlową, stanowiącą towar inwestycyjny był południowo – afrykański Krugerrand wprowadzony do obiegu w 1970 r. Obecnie inwestorzy mogą wybierać z szerokiej gamy monet handlowych bitych przez prawie wszystkie kraje świata. Takie monety są przeważnie legalnymi środkami płatniczymi w kraju ich wytworzenia, a ich wartość określa nie tylko zawartość czystego złota, ale wygląd oraz tematyka monety.

Najczęściej, ruchomości te były przekazywane z pokolenia na pokolenie. Orientację tę radykalnie zmieniło ekonomiczne echo wprowadzonych po 1989 roku zmian gospodarczych w kraju.

Probiezmem nastrojów i preferencji konsumenckich jest rzeczywisty poziom sytuacji ekonomicznej i społecznego dobrobytu. W zależności od uzyskiwanych dochodów, społeczeństwo przeznaczają określone środki na bieżącą konsumpcję lub dokonuje innych wyborów materialnych, ekonomicznych. Już w XIX wieku zależność wynikającą z różnych poziomów dochodu gospodarstw domowych w stosunku do wydatków przeznaczonych na konsumpcję przedstawił Ernst Engel, a w latach trzydziestych J. M. Keynes określił to zjawisko funkcją konsumpcji zakładając, że ludzie z większymi dochodami na ogół wydają więcej<sup>8</sup>. Realne dochody ludności wpływają na poziom oszczędności, które powstają z dochodu pomniejszonego o bieżącą konsumpcję. Ludzie myślący o zabezpieczeniu swojej przyszłości ekonomicznej starają się mniej wydać, a więcej zaoszczędzić. W obu przypadkach wydatki takie stanowią o stopie konsumpcyjnej społeczeństwa.

Również w Polsce, obserwuje się interesujące tendencje zmian na rynku złota w świetle powyższych zagadnień.

## **1. Tendencje na współczesnym rynku złota**

Zapoczątkowane w 1989 roku przemiany gospodarcze w kraju doprowadziły także do zmian funkcjonalnych, strukturalnych i własnościowych na rynku jubilerskim. Państwo, które przez lata posiadało krajowy monopol na obrót złotem, ostatecznie odstąpiło od wieloletniego prymatu. Przyznana w ramach prawa osobom fizycznym samodzielność gospodarcza w zakresie obrotu wyrobami z metali szlachetnych, w krótkim czasie wykształciła swobodny mechanizm rynkowy powodujący niezależność poziomu cen złota. Wraz z wprowadzonym obowiązkiem koncesyjnym, wzrosła gwałtownie liczba branżowych hurtowni, zakładów produkcyjnych, usługowych i placówek handlowych na terenie całego kraju. Importowane wyroby jubilerskie głównie z Włoch, Turcji i Izraela w szybkim tempie uzupełniały skromną i mało wyspecjalizowaną wówczas rodzimą ofertę jubilerską.

---

<sup>8</sup> P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 200.

Na rynku złota nastąpiło wzmożone zainteresowanie biżuterią zachodnią, wzrastał popyt. Oferowane do sprzedaży wyroby były wykonane w nieznanym dotąd polskiemu konsumentowi technologii, a ich atutem handlowym był szeroki asortyment i wysoka jakość wykonania. Zasadniczym jednak powodem występującej w owym czasie tak dużej dynamiki sprzedaży wyrobów ze złota, były wolne środki pieniężne, stabilny status ekonomiczny społeczeństwa i dochody, które umożliwiały dokonywanie w tej formie oszczędności pieniężnych. Duża konkurencyjność importowanych wyrobów z metali szlachetnych w szybkim tempie wymusiła na polskich producentach biżuterii zakup nowych technologii, maszyn i urządzeń jubilerskich na potrzeby własnych zakładów. Firmy, które nie chciały rezygnować ze swojej, dotychczasowej pozycji handlowej na rynku krajowym, świadome były faktu, że inwestycje te warunkowały dalszy ich rozwój, torując jednocześnie drogę eksportowi biżuterii na rynki zagraniczne. Szacuje się, że w latach 1989-1995 rynkowa oferta wyrobów z metali szlachetnych pochodząca głównie z importu i uzupełniana produkcją krajową równoważyły wewnętrzny popyt.

Nadmierna podaż złota na rynku doprowadziła do groźnego finansowo dla wielu podmiotów w branży spadku sprzedaży biżuterii złotej, której wyraźne załamanie nastąpiło po 1996 roku. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych wiele firm uległo likwidacji, a inne zawiesiły prowadzoną dotąd działalność. Dekoniunktura ta w szybkim tempie doprowadziła do powstania w kraju struktur, które ekonomia określa szarą strefą. Będąc finansowym obszarem gospodarki kraju, jej przedstawiciele w krótkim czasie zaczęli osiągać wysokie dochody z własnej produkcji i sprzedaży nie zabronionej przez prawo, ukrywając je w całości lub części przed fiskusem. Z nieujawnionych dochodów państwo nie mogło naliczyć podatku, a budżet nie otrzymywał żadnych wpływów.

Największym jednak źródłem dochodów była pozafiskalna sprzedaż wyrobów z metali szlachetnych, które pochodziły z nie ewidencjonowanego importu<sup>9</sup>. W powiązaniu z przyjętą i realizowaną strategią rynkową – kształtującą wizerunek taniego i solidnego sprzedawcy w opinii potencjalnych nabywców złota – miała na celu wyłącznie szybki i duży zysk. W obrocie pojawiło się złoto w cenach znacznie niższych w stosunku do cen detalicznych na rynku pierwotnym. Głównymi odbiorcami

---

<sup>9</sup> Szacuje się, że w latach 1995-2002 przemysł z krajów zachodnich do Polski wyrobów ze złota i srebra wyniósł najmniej kilka ton. Polska była ponadto krajem, z którego dokonywano dalszego przemysłu złota na inne rynki świata.

oferty produkcyjnej z tego obszaru były podmioty prowadzące działalność gospodarczą, niezwiązaną wówczas z koncesjonowanym obrotem złota, pełniące zarazem rolę pośredników, dystrybutorów i sprzedawców złota, jak i osoby fizyczne. Obszarem, na którym dokonywano „złoty transakcji”, były głównie polskie bazy i targowiska. Sprzedaży dokonywano także, z tzw. „wolnej ręki” próbując dotrzeć z ofertą nawet do zakładów pracy, jak i do poszczególnych gospodarstw domowych na terenie całego kraju.

Pomimo, że mierna jakość wykonania tych wyrobów – jako skutek taniej i masowej produkcji – nie dorównywały przyjętemu powszechnie już w kraju standardowi, fakt ten nie wpływał hamująco na dalszy rozwój szarej strefy i ekspansję rynku. W krótkim czasie wzrost społecznego zapotrzebowania na złoto z tego obszaru przerósł możliwości produkcyjne i oczekiwania finansowe przedstawicieli jego struktur. Wzrosła intensywnie produkcja biżuterii w wielu zakładach jubilerskich na terenie kraju, w których przerabiano dziesiątki kilogramów złota w skali miesiąca. W ten oto sposób, znacząca liczba zakładów złotniczo – jubilerskich, przyjmując do realizacji za odpowiednim wynagrodzeniem stałe zlecenia przerobu złota, stawała się świadomymi lub nieświadomymi ogniwami istniejącego proceduru. Długoletnia i konsekwentna realizacja narzuconych celów produkcyjnych i handlowych w powiązaniu z bardzo niską marżą sprzedaży złota oraz stałym kształtowaniem wśród jego nabywców opinii, że oferowane do sprzedaży wyroby nie ustępują pod względem jakościowym wyrobom w sieci handlowej na rynku pierwotnym, prowadziła do pozyskiwania nowych klientów, zwłaszcza tych, którzy odznaczają się dużą wrażliwością cenową.

Rynek jubilerski szybko uległ nieformalnemu podziałowi tworząc konsumencki segment rynku pierwotnego oraz wtórnego, utożsamianego z obszarem targowisk i bazarów.

Zakłada się, że w latach 1997-2003 niemal 60 procent sprzedaży złota na krajowym rynku stanowiła sprzedaż złota pochodząca z obszaru szarej strefy<sup>10</sup>. Kupowane przez lata złoto powiększało rodzinne lokaty pieniężne, a wysokość dochodów i warunki bytowe określały zainteresowanie „złotą formą oszczędzania”.

Przemiany systemowe w Polsce szybko wyznaczyły miejsce i możliwości pracy człowieka w nowych realiach gospodarczych kraju:

---

<sup>10</sup> Są to wyłącznie założenia hipotetyczne, nie istnieją żadne materiały źródłowe dotyczące wartości tej sprzedaży.

malął poziom zatrudnienia rzutujący na dochody ludności, rosła stopa bezrobocia<sup>11</sup>. Wzrastające koszty utrzymania powodowały kurczenie się posiadanych oszczędności pieniężnych, a budżety rodzinne zostały wyraźnie ograniczone pod kątem wszystkich wydatków. Pogorszeniu uległy warunki ekonomiczne, a w ślad za nimi warunki bytowe w wielu polskich rodzinach. Wiele osób straciło wieloletnie miejsca pracy nie znajdując nowych możliwości i perspektyw zatrudnienia. Czynniki te doprowadziły do napięć ekonomicznych w wielu gospodarstwach domowych i stały się głównym powodem wysokiego ograniczenia skłonności do konsumpcji. W konsekwencji tych uwarunkowań, nastąpiła zmiana dotychczasowych zapatrywań u właścicieli tezauryzowanego przez długie lata złota, postrzeganego, jako pewny i bezpieczny nośnik wartości pieniądza.

Nadszedł czas, w którym rodzinne lokaty w złocie zostały uznane za główne źródło kreacji poza dochodowych środków, dzięki którym poszczególne rodziny miały rozwiązać zaistniałe problemy ekonomiczne.

Pomimo wzrostowej tendencji cen kruszcu złota na giełdach światowych spowodowanej nierównowagą między podażą i popytem, krajowe ceny wyrobów ze złota na rynku pierwotnym nie wykazują proporcjonalnego wzrostu do cen światowych z uwagi na niewielki popyt. Ceny złota, jako surowca wykorzystywanego do produkcji biżuterii oraz ceny złomu złota w obszarze rynku pierwotnego wykazują natomiast adekwatne tempo wzrostu do poziomu cen światowych. Na rynku wtórnym, cena złota utrzymuje się już od dawna na niskim poziomie.

Najliczniejszą grupą na rynku podmiotów, upoważnioną do skupu metali szlachetnych, są firmy prowadzące działalność złotniczą, jubilerską, kantory oraz lombardy. Firmy te w obawie przed nadmiernymi zapasami nierzadko wstrzymują skup złota, co znacznie utrudnia zbyt złota poszczególnym osobom fizycznym. Z drugiej strony, największy europejski bank UBS przewiduje, że w ciągu trzech najbliższych lat popyt na złoto przewyższy jego podaż o ponad 220 ton, ponieważ kopalnie nie będą mogły zaspokoić rosnącego zapotrzebowania jubilerów zużywających średnio 73% światowej produkcji złota. Zwykła tendencja cen kruszców szlachetnych na giełdach towarowych związana jest także

---

<sup>11</sup> Średnia stopa bezrobocia w roku 2004 wynosiła w kraju 19,50%, a w roku 2005 wynosiła 18,19%. Obliczana jest jako udział liczby zarejestrowanych bezrobotnych w liczbie cywilnej ludności aktywnej zawodowo, por. Roczniki Statystyczne GUS za 2004, 2005 r.

z powrotem inwestorów do tradycyjnych sposobów lokowania swojego kapitału, czyli do złota. Metale szlachetne drożeją również z powodu wzrostu gospodarek na świecie, głównie gospodarki Chin i Indii. Chiny są trzecim, wielkim graczem na rynku tego surowca. W 2006 r. zakupiły ponad 250 ton czystego kruszcu złota na własne potrzeby przemysłowe, a potrzeby na rok 2007 określiły na poziomie niemal 350 ton.

Najwyższą cenę skupu złota oferuje na krajowym rynku za pośrednictwem własnych, szesnastu oddziałów Narodowy Bank Polski, który od wielu lat jest zainteresowany wyłącznie zakupem złotych monet i sztabek w bardzo dobrym stanie jakościowym<sup>12</sup>. Braki kadrowe i kwalifikacyjne pracowników sektora bankowego w zakresie rzeczoznawstwa metali szlachetnych, ograniczają zarówno bankowi możliwość skupu złota w atrakcyjnej cenie, jak i nie zaspakajają w tym względzie oczekiwań i potrzeb społecznych. Stały skup złota z obszaru rynku wtórnego z pewnością pozwoliłby zwiększyć w atrakcyjnej cenie zakupu część istniejącej rezerwy bankowej, jak i ograniczyć lub pominąć zakupy złota na ten cel na giełdzie londyńskiej. Inną alternatywą mogłoby być przeznaczenie określonej masy złota na produkcję sztabek lokacyjnych i monet, które są poszukiwane i chętnie kupowane przez kolekcjonerów i inwestorów indywidualnych.

Funkcją banków, jak twierdził Adam Smith – jest oszczędzanie drogich metali: pieniądź papierowy nigdy nie może przewyższać wartości złota i srebra, którą zastępuje, ponieważ jego nadmiar będzie wypływał za granicę lub będzie przekazywany bankom w zapłacie za złoto<sup>13</sup>.

Niskie dochody ludności kształtują dziś mierny popyt na złoto w segmencie rynku pierwotnego powodując, że ilość gromadzonych w tej formie lokat jest dziś niewielka i nie stanowi roli pierwszorzędowej w aspekcie tworzonych oszczędności pieniężnych. Dokonane natomiast zakupy wyrobów ze złota na rynku pierwotnym i wtórnym, stanowią wyłącznie kategorię okazjonalnego nabycia biżuterii, niezwiązaną z lokatą pieniężną. Z drugiej strony, niewielkie zainteresowanie społeczeństwa tworzeniem lokat oszczędności pieniężnych w złocie wywołują trudności z jego zakupem w postaci czystej, tj. próbie 999/9 po niewygórowanych cenach oraz niewielka niestety podaż monet i sztabek bulionowych, emi-

---

<sup>12</sup> Cena 1 grama złota monetarnego w NBP w marcu 2006 wynosiła 56,66 PLN. Dane NBP, marzec 2006.

<sup>13</sup> M. Blaug, *Teoria Ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 72.

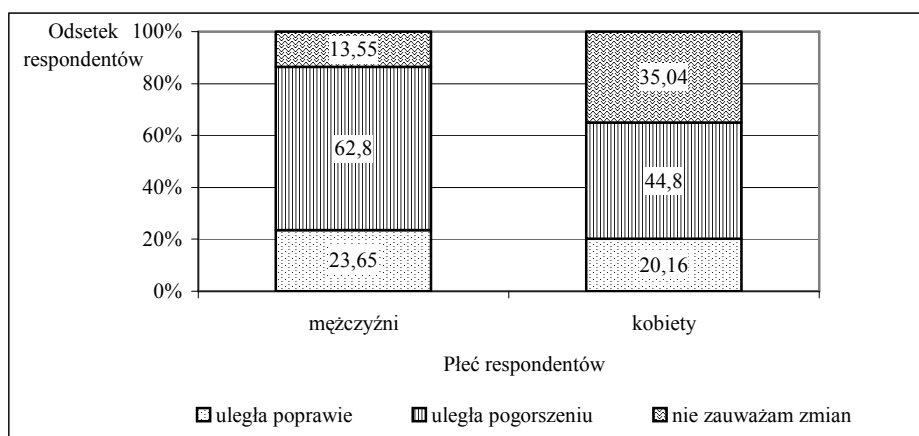
towanych przez Narodowy Bank Polski z niską marżą oraz brak informacji i promocji dotyczącej inwestycyjnych walorów złota.

## 2. Sytuacja ekonomiczna uczestników rynku złota

Przeprowadzone badania własne autora<sup>14</sup> pozwoliły na stwierdzenie, że w latach 2001-2005 niemal 65 procent respondentów dokonało sprzedaży złota na rynku wtórnym. Dla ponad 55 procent respondentów, głównym powodem tej sprzedaży była zła sytuacja ekonomiczna ich rodzin oraz motyw zdobycia środków pieniężnych na cele bytowe. Złoto, jako pierwsze z posiadanych dóbr uznane zostało za towar, który można najszybciej sprzedać i spieniężyć na rynku.

Sytuację ekonomiczną swojej rodziny, jako lepszą oceniło ponad 22% ankietowanych osób, w tym – ponad 23% stanowili mężczyźni, a kobiety ponad 20%. Ocena tę przedstawiono w tabeli 1 oraz na wykresie 1.

**Wykres 1. Ocena sytuacji ekonomicznej według płci**



Źródło: opracowanie własne.

Byli to przedstawiciele małych miejscowości w ponad 17%, a z miejscowości największych – w około 28%. Mieszkańcy miast od 50

<sup>14</sup> Badania zostały przeprowadzone przez autora niniejszej publikacji w latach 2004-2005 na losowo wybranej próbie 1496 respondentów – uczestników wtórnego rynku złota z terenu całej Polski.

do 100 tys. stanowili drugą pod względem liczebności grupę respondentów, którzy określili ją jako lepszą. Według struktury wiekowej (wykres nr 2) rozkład ten wyniósł od 17,48% dla wieku 26-45 lat do 28,70 % dla wieku 60 lat i więcej.

**Tabela 1. Uczestnicy rynku złota według oceny sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych oraz cech społeczno-demograficznych**

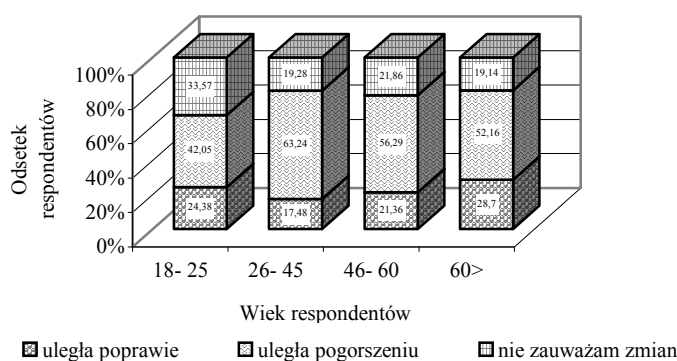
Wyszczególnienie	Ocena sytuacji ekonomicznej			
	Ogółem	uległa poprawie	uległa pogorszeniu	nie zauważam zmian
<b>Ogółem</b>	<b>100,00</b>	<b>22,19</b>	<b>55,28</b>	<b>22,53</b>
	W odsetkach			
<b>Płeć respondenta</b>				
– mężczyzna	100,00	23,65	62,80	13,55
– kobieta	100,00	20,16	44,80	35,04
<b>Wiek respondenta w latach</b>				
– 18-25	100,00	24,38	42,05	33,57
– 26-45	100,00	17,48	63,24	19,28
– 46-60	100,00	21,86	56,29	21,85
– 60 i więcej	100,00	28,70	52,16	19,14
<b>Wykształcenie respondenta</b>				
– podstawowe	100,00	13,41	51,40	35,19
– zawodowe	100,00	16,26	73,70	10,04
– średnie	100,00	18,99	52,18	28,83
– wyższe	100,00	39,75	47,63	12,62
<b>Status zawodowy</b>				
– osoba bezrobotna	100,00	3,21	77,14	19,65
– emeryt, rencista	100,00	14,86	58,96	26,18
– sektor prywatny, działalność gospodarcza	100,00	45,11	38,66	16,23
– sfera budżetowa	100,00	19,04	53,35	27,61
<b>Miejscowość zamieszkania</b>				
– mniej niż 10 tys. mieszkańców	100,00	17,41	46,88	35,71
– 10-50 tys. mieszkańców	100,00	19,55	60,91	19,54
– 50-100 tys. mieszkańców	100,00	24,32	51,62	24,06
– więcej niż 100 tys. mieszkańców	100,00	27,66	55,32	17,02

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę wykształcenie, najmniejszą grupę stanowili respondenci z wykształceniem podstawowym wynoszącym ponad 13%.

Najbardziej liczebną grupą były osoby z wykształceniem wyższym 39,75%. W ponad 45 procentach sytuację gospodarstw domowych, jako lepszą - ocenili pracownicy sektora prywatnego oraz osoby prowadzące działalność gospodarczą. Odsetek emerytów i rencistów wyniósł 14,86%, a pracowników sfery budżetowej 19,04%.

**Wykres 2. Ocena sytuacji ekonomicznej według wieku respondentów**



Źródło: opracowanie własne.

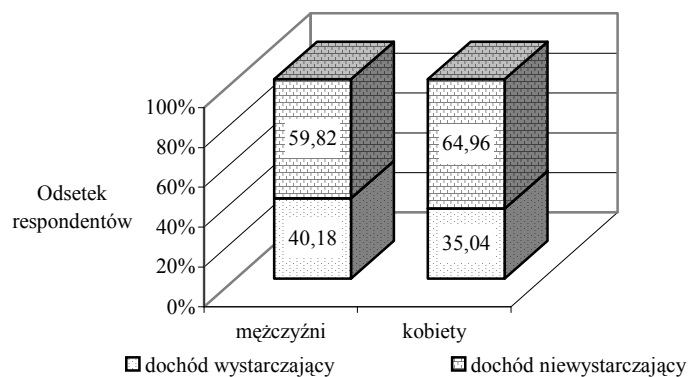
Pogorszenie warunków ekonomicznych ocenili w ponad 55% respondenci z miejscowości ponad 10 tys. mieszkańców w granicach od 55% do 61%, a z miejscowości do 10 tys. wskaźnik ten wyniósł ok. 47%. W zakresie struktury wieku, przedział ten ukształtował się na poziomie od 42% dla wieku 18-25 lat do 63,24% dla wieku 26-45 lat. Najliczniejszą grupą zawodową oceniającą pogorszenie warunków bytowych były osoby z wykształceniem zawodowym, stanowiąc 73,70%. Drugą grupę – średnio 52%, stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym i średnim. Najmniejszą grupą, około 48% byli respondenci z wykształceniem wyższym. Pod względem statusu zawodowego, największy odsetek (77,14%) stanowiły osoby bezrobotne, a na drugim miejscu uplasowali się emeryci i renciści (58,96%).

Ponad 22 procent respondentów wyraziło pogląd, że sytuacja ekonomiczna i materialna ich rodzin w latach objętych badaniami nie uległa zauważalnym zmianom. Byli to przeważnie respondenci w wieku 18-25 lat (33,57%) z dominującym wykształceniem podstawowym na poziomie 35,19%. Pochodzili w większości z miejscowości o liczbie do 10 tys. mieszkańców, tj. 35,71%. W odniesieniu do statusu zawodo-

wego, najbardziej liczebną grupą byli tutaj pracownicy sfery budżetowej (21,67%) oraz emeryci, renciści (26,18%).

Celem badań było również poznanie opinii respondentów w zakresie oceny wystarczalności dochodu miesięcznego członków rodziny. Dochody te, jako wystarczające w skali miesiąca oceniło ponad 40% badanych mężczyzn i niemal 35% kobiet, co w sumie stanowiło ponad 38% ogólnej liczby respondentów. Ilustruje to wykres 3 zawierający ocenę dochodu miesięcznego respondentów wg płci.

**Wykres 3. Ocena dochodu miesięcznego według płci**



Źródło: opracowanie własne.

Pomimo, że intencją badań nie było ustalenie wartości kosztów bieżącej konsumpcji i akumulacji, to należy przyjąć, że dochody te – zgodnie z wynikami sondażu – w pełni zaspakajały dążenia ekonomiczne i konsumpcyjne w tej grupie badanych. Osoby w wieku 46-60 lat oraz pracownicy sektora prywatnego i osoby prowadzące własną działalność gospodarczą stanowiły najbardziej liczebną grupę w badaniach, która uznała, że dochody te są w pełni wystarczające. Najmniej liczebną grupą (26,31%) uznającą wystarczalność miesięcznych dochodów rodziny byli respondenci w wieku 26-45 lat z miejscowości 10-50 tys. mieszkańców z wykształceniem zawodowym (26,99%). W odniesieniu do struktury zawodowej, najniższy poziom w grupie (41,51%) stanowili emeryci i renciści. Badania pozwoliły ustalić, że wykształcenie respondentów nie miało związku z ich miesięcznymi dochodami. Najkorzystniej ocenili

dochody rodzinne respondenci z wykształceniem podstawowym (48,05%), a najmniej korzystnie respondenci z wykształceniem zawodowym.

Z ogólnej liczby respondentów prawie 62% uznało, że miesięczne dochody członków wspólnego gospodarstwa domowego nie są wystarczające. Udział procentowy w zakresie struktury płci wyniósł 59,82% dla mężczyzn i 64,96% dla kobiet. Zauważono, że braki dochodów odczuwają przede wszystkim mieszkańcy miast o liczbie 10-50 tys., osoby w wieku produkcyjnym 26-45 lat (73,69%), bezrobotni (100,00%) oraz emeryci i renciści (58,49%).

### **3. Sprzedaż złota i jej przyczyny na wtórnym rynku złota**

Z ogólnej liczby 1496 uczestników rynku wtórnego, sprzedawcy złota stanowili grupę niemal 65%. W grupie tej liczebność mężczyzn wyniosła 71,76%, a kobiet 55,04%. Według wieku, najbardziej liczebną grupą sprzedawców (90,12%) byli respondenci w przedziale 46-60 lat, a najmniej liczebną (24,38%) respondenci w wieku 18-25 lat. Osoby posiadające wykształcenie wyższe (86,44%) i osoby z wykształceniem podstawowym (73,74%) byli dominującymi w zakresie sprzedaży złota. Najmniej liczebną grupą były osoby z wykształceniem średnim (52,32%) oraz pod względem statusu zawodowego (29,83%) osoby reprezentujące sektor prywatny i własną działalność gospodarczą. W zakresie miejsca zamieszkania badanych, zauważono równomierny rozkład wynoszący od 58,36% do 67,54%.

Mniejszą liczebnie grupę (ponad 35%) w badaniach stanowili nie sprzedawcy złota. Osoby te wyraziły pogląd, że brak było w ich rodzinach zasadniczych przesłanek ekonomicznych determinujących sprzedaż złota. Dominowali tu przedstawiciele sektora prywatnego i osoby prowadzące własną działalność gospodarczą. Pracownicy sfery budżetowej oraz emeryci i renciści stanowili podobną liczebnie zbiorowość, która również nie widziała potrzeby sprzedaży złota. W odniesieniu do miejsca zamieszkania ponad 41% ankietowanych z miejscowości o liczbie mieszkańców powyżej 100 tys. nie widziało potrzeby sprzedaży rodzinnego złota, ponieważ ich warunki bytowe były zadawalające. Dla 48 % osób z wykształceniem średnim również nie zachodziła konieczność sprzedaży złota rodzinnego. W odniesieniu do masy sprzedanego złota przez respondentów – sprzedawców, stwierdzono poniższe proporcje: sprzedawcy złota w masie do 10g stanowili 14,34%, od 11-20 g 30,24%, 21-50g

29,00% i dla masy ponad 51g 26,42%. Największy odsetek sprzedaży złota o masie 11-20g i 21-50g stanowili mężczyźni, kolejno: 27,52% i 30,56%. Najmniejszy odsetek mężczyzn 15,04% nastąpił w sprzedaży do 10g. Podobna sytuacja wystąpiła w stosunku do kobiet dla masy sprzedaży do 10g i powyżej 50g. Najwyższy odsetek kobiet (35,18%), które dokonały sprzedaży złota wystąpił w przedziale masy 11-20g, a następnie 26,16% w przedziale 21-50g. Respondenci w wieku 46-60 lat stanowili najwyższą liczbę (43,19%) odnotowaną przy sprzedaży 21-50g, natomiast najniższą 7,64% w sprzedaży do 10g. W pozostałych grupach wiekowych sytuacja przedstawiała się następująco:

- dla wieku 18-25, najniższy wskaźnik 20,29% dotyczył sprzedaży złota o masie 11-20g, a najwyższy 33,33% dotyczył masy do 10g,
- dla wieku 26-45, wskaźnik najniższy (14,93%) wyniósł dla masy do 10g, a najwyższy (40,00%) dla masy 11-20g,
- dla wieku powyżej 60 lat, wskaźnik najniższy (16,52%) dotyczył masy do 10g i najwyższy (38,84%) dotyczył masy sprzedaży 11-20g.

Rozkład badanych według wykształcenia ukształtował się następująco:

- w odniesieniu do badanych osób z wykształceniem podstawowym, najwyższy odsetek (34,85%) zanotowano przy sprzedaży o masie 11-20g, natomiast najniższy (13,64%) o masie 21-50g,
- w odniesieniu do osób z wykształceniem zawodowym, najwyższy odsetek (36,13%) zanotowano przy sprzedaży o masie 11-20g, najniższy (10,99%) dla masy powyżej 50g,
- w odniesieniu do badanych osób z wykształceniem średnim, najwyższy odsetek (37,37%) dotyczył sprzedaży złota o masie 21-50g, a najniższy (8,60%) dotyczył masy do 10g,
- w odniesieniu do osób z wykształceniem wyższym, najwyższy odsetek (39,42%) dotyczył sprzedaży o masie ponad 50g, a najniższy (7,66%) dla masy do 10g.

Najwyższy odsetek (18,73%) sprzedawców złota o masie do 10g odnotowano w grupie emerytów i rencistów, a najniższy (10,18%) w grupie osób bezrobotnych. Dla złota o masie 11-20g najwyższy wskaźnik sprzedawców (32,70%) odnotowano w grupie emerytów i rencistów, a najniższy (26,77%) w grupie pracowników sfery budżetowej. Dla złota o masie 21-50g najwyższy wskaźnik (29,84%) wystąpił wśród emerytów i rencistów, a najniższy (18,40%) wśród pracowników sektora prywatnego.

go. Dla złota o masie powyżej 50g rozkład sprzedawców był następujący: najwyższy odsetek (40,80%) stanowili pracownicy sektora prywatnego, a najniższy (18,73%) emeryci i renciści. W miejscowościach do 10 tys. mieszkańców dominowali sprzedawcy złota o masie 11-20g (31,25%) oraz o masie powyżej 50g (27,08%).

W miejscowościach 10-50 tys. mieszkańców dominowali sprzedawcy złota również o masie 11-20g (34,88%) oraz o masie 21-50g (32,56%). W miejscowościach 50-100 tys. mieszkańców najwyższy odsetek sprzedawców (34,55%) dotyczył masy złota ponad 50g, a najniższy (16,15%) dotyczył masy sprzedanego złota do 10g.

Badania pozwoliły także uzyskać odpowiedź w zakresie przyczyn dokonanej sprzedaży złota. W sondażu zawarto także trzy warianty, które mogły determinować tę sprzedaż. Zaliczono do nich trendy mody mogące mieć wpływ na preferencje posiadaczy złota, wpływ sytuacji ekonomicznej oraz rolę obecnej, rynkowej wartości złota, jako lokaty. Ponad 16 procent w tej grupie sprzedawców uznało wpływ mody za podstawową przyczynę sprzedaży posiadanych wyrobów ze złota. W grupie tej przeważały kobiety 32,85%, a odsetek mężczyzn wyniósł 7,20%.

Około 55% sprzedawców wyraziło pogląd, że głównym powodem sprzedaży była zła sytuacja ekonomiczna i złe warunki materialne zaistniałe we wspólnych gospodarstwach domowych – rodziny. Mężczyźni w badanej populacji stanowili ponad 56,32%, a kobiety 52,33%. Sytuacja ta dotyczyła przede wszystkim dwóch grup wiekowych, tj. w przedziale 26-45 lat 56,80% oraz w przedziale 46-60 lat 60,80%. Sprzedawcy posiadający wykształcenie podstawowe stanowili najwyższy odsetek badanych (65,15%) przy ocenie swojej sytuacji materialnej, a najniższy odsetek sprzedawców (46,35%) dotyczył osób z wykształceniem wyższym.

Ocena sytuacji materialnej dokonana przez sprzedawców – osoby bezrobotne, wyniosła 62,91% i była wskaźnikiem dominującym. W grupie emerytów i rencistów wskaźnik ten wyniósł 57,64%, a dla grupy pracowników sfery budżetowej był nieco niższy i wyniósł 52,36%. Najniższy wskaźnik oceny stanowili pracownicy sektora prywatnego oraz własnej działalności gospodarczej, który wyniósł 36,00%. Najwyższy odsetek sprzedawców pochodził z miejscowości od 50-100 tys. mieszkańców (64,22%) oraz z miejscowości do 10 tys. mieszkańców (60,42%). Najniższy odsetek w tej grupie stanowili sprzedawcy z miejscowości 10-50 tys. mieszkańców, który wyniósł 48,84%. Przyczynę sprzedaży złota z uwagi na niską, rynkową wartość oceniło 28,79% re-

spondentów w grupie sprzedawców. Według płci rozkład ten wyniósł dla mężczyzn 36,48% i dla kobiet 14,82%.

Zakres badań pozwolił odnieść się do ilości przyszłej sprzedaży złota, deklarowanej przez potencjalnych sprzedawców na rynku wtórnym. Sprzedaż tę zadeklarowały 643 osoby, co stanowiło niemal 43% ogółu badanych. Należy zauważyć, że rozkład potencjalnych sprzedawców wg przedziałów masy ukształtował się na poziomie niemal identycznym, jak dla sprzedawców, którzy tej sprzedaży już dokonali. Najwyższy odsetek sprzedawców w wieku 18-25 lat dotyczył przedziału 11-20g, a najniższy 13,76% w przedziale powyżej 50g. Dla wieku 26-45 lat najwyższy stanowił 31,61% w przedziale wagowym 11-20g, a najniższy 14,62% w przedziale do 10g. W wieku 46-60 lat najwyższy odsetek sprzedawców (33,00%) dotyczył przedziału wagowego 21-50g, a najniższy (11,50%) przedziału do 10g. Dla wieku powyżej 60 lat analogicznie wskaźniki te wyniosły: 37,71% i 16,39%. Według poziomu wykształcenia wynika, że potencjalni sprzedawcy z wykształceniem podstawowym stanowili najwyższy odsetek (34,43%) w przedziale wagowym 21-50g, a najniższy wyniósł 18,03% w przedziale do 10g. Według wykształcenia zawodowego najwyższy wskaźnik wyniósł 41,14% w przedziale 11-20g, a najniższy (11,39%) w przedziale do 10g. Dla osób z wykształceniem średnim wskaźnik najwyższy (31,71%) był identyczny dla przedziałów 11-20g i 21-50g, a najniższy (16,66%) w przedziale do 10g. Wskaźniki te dla osób z wykształceniem wyższym wyniosły odpowiednio: 30,34% i 17,41%.

Biorąc pod uwagę status zawodowy, odsetek osób bezrobotnych deklarujących sprzedaż złota był największy – identyczny (27,87%) dla przedziałów 11-20g i 21-50g, a najniższy (19,67%) dla przedziału do 10g. Podobna struktura, choć nie identyczna, ukształtowała się w pozostałych grupach wg statusu zawodowego. Według miejsca zamieszkania najbardziej zróżnicowany rozkład wystąpił w grupie powyżej 100 tys. mieszkańców i wyniósł 11,57% w przedziale do 10g oraz 37,97% w przedziale 11-20g. Najmniej zróżnicowany układ wystąpił w grupie dla miejscowości 10-50 tys. mieszkańców i wyniósł 18,42% dla przedziału powyżej 50g do 30,53% dla przedziału 11-20g.

Analiza danych umożliwiła oszacować deklarowaną masę sprzedaży złota przez przyszłych uczestników rynku złota i uzyskać odpowiedź dotyczącą przyczyn tej sprzedaży. Motywacją dla przyszłych sprzedawców była w przeważającym stopniu zła sytuacja materialna, co wynika ze wskaźnika 73,56% badanych w tej grupie. Tylko 8,56%

uznało, jako przyczynę przyszłej sprzedaży złota modę i jej nowe trendy. Dla 17,88% badanych argumentem takim była niska, realna wartość złota, jako lokaty pieniężnej. Uzyskane dane z sondażu pozwalają stwierdzić, że osoby bezrobotne (95,08%) zadeklarowały sprzedaż złota z przyczyn złej sytuacji materialnej. Na drugim miejscu usytuowali się emeryci i renciści (74,80%) przed pracownikami sfery budżetowej (69,84%) i pracownikami sektora prywatnego (66,91%). Ze względu na wiek, najwyższy odsetek (85,32%) stanowili badani w wieku 18-25 lat. Natomiast najniższy odsetek (58,20%) odnosił się do grupy powyżej 60 roku życia. Dla osób z wykształceniem podstawowym (88,52%) argumentem przyszłej sprzedaży złota była ich zła sytuacja materialna. Dla ponad 61% osób z wykształceniem wyższym przyszła sprzedaż złota była również związana ze złą sytuacją ekonomiczną.

W odniesieniu do miejsca zamieszkania i sytuacji ekonomicznej, rozkład badanych wyniósł od 61,90% dla miejscowości powyżej 100 tys. mieszkańców do 78,42% dla miejscowości o liczbie mieszkańców 10-50 tys. mieszkańców.

#### **4. Zakupy złota**

Pomimo intensywnej podaży oraz sprzedaży złota na rynku wtórnym dokonanej przez osoby fizyczne, prawie 37 procent respondentów zakupiło w latach 2001-2005 złoto i jego wyroby na rynku pierwotnym. W grupie kobiet 45,76% dokonało zakupu wyrobów ze złota, a w grupie mężczyzn 29,97%.

Analizując wyniki według poszczególnych grup wiekowych zaobserwowano, że w grupie wiekowej 18-25 lat zakupu dokonało 41,70% badanych, co jest największym wskaźnikiem. Najniższy natomiast odsetek kupujących (28,09%) wystąpił w grupie powyżej 60 roku życia.

Biorąc pod uwagę wykształcenie, odsetek badanych z wykształceniem wyższym, którzy zakupili złoto był najwyższy i wyniósł 70,66%. Najniższy odsetek reprezentowali badani z wykształceniem podstawowym 24,58%. Osoby bezrobotne nie dokonały w okresie badań w ogóle zakupów złota, natomiast ponad połowa pracowników sektora prywatnego (52,03%) i sfery budżetowej (50,67%) dokonała takich zakupów. W grupie emerytów i rencistów wskaźnik ten wyniósł tylko 33,02%. Największy odsetek kupujących złoto wystąpił w miejscowościach powyżej 100 tys. mieszkańców i wyniósł 66,87%, a najniższy (21,47%) w miejscowościach od 10-50 tys. mieszkańców.

## 5. Ocena funkcji tezauryzacyjnej złota

Istnieje wiele form, które pozwalają ludziom lokować własne oszczędności pieniężne. Jedną z nich jest lokata oparta na kruszcu złota i jego pochodnych i należy do inwestycji długoterminowych. Na przestrzeni wielu setek lat, zdobyła wśród ludzi na całym świecie szczególne uznanie z uwagi na wyjątkowo bezpieczną formę lokowanych oszczędności. Jest chętnie wykorzystywaną przez osoby fizyczne, których dochody pozwalają na zakup złotych sztabek oraz monet o charakterze lokacyjnym i kolekcjonerskim. Zakup biżuterii antycznej o wysokich walorach artystycznych, stanowi dla koneserów sztuki złotniczej bardziej wyszukaną formę lokaty pieniądza, podobnie, jak lokaty oparte na zakupie diamentów czy zakupie pakietu akcji kopalni, w których zostały wydobyte.

Na rynku zachodnim dostępny jest lokacyjny kruszec złota o zróżnicowanej masie i dlatego nawet skromniejsza ilość posiadanych środków pozwala na jego zakup, a inwestycje tego typu są z mocy prawa zwolnione z podatku VAT podobnie, jak i w Polsce<sup>15</sup>. Podaż złota lokacyjnego w obszarze rynku pierwotnego i emitowanego przez NBP jest ciągle na niskim poziomie i dlatego drobni inwestorzy często kierują swoje kroki w stronę rynku wtórnego. Jego oferta – choć często bywa droższa – posiada znacznie szerszy wachlarz asortymentowy złota.

Złoto w opinii jego posiadaczy, od lat stanowi właściwe zabezpieczenie oszczędności pieniężnych. Wzajemne korelacje wartości – kruszcu do pieniądza i odwrotnie – pozwalają zawsze wykorzystywać lub docenić ich ekonomiczną symbiozę. Pieniądz od pokoleń służył ludziom, jako środek wymiany i miernik wartości. Posiada z jednej strony potężną moc przechowywania latami danej wartości, a z drugiej – jest tyle wart ile można za niego kupić na przykład jednostek złota.

W grupie mężczyzn i kobiet, którzy wyrazili pogląd, że brak jest zasadności lokowania oszczędności pieniężnych w złoto odsetek ten wyniósł 39,44%. Odsetek dotyczący oceny w zakresie uznania tej lokaty, jako bardzo dobrej i dokonywanej w tej grupie wyniósł 20,85%.

---

<sup>15</sup> Złote sztabki, tzw. bulionowe, występują najczęściej na rynku w sprzedaży o masie 5-100g i posiadają próbę 999,9. Ich wartość uzależniona jest od ceny kruszcu złota na giełdach towarowych.

**Tabela 2. Uczestnicy rynku złota według opinii o funkcji tezauryzacyjnej złota oraz cech społeczno-demograficznych**

Wyszczególnienie	Lokata pieniądza w złoto				
	Ogółem	Bardzo dobra dokonuję	Nigdy nie lokowałem	Nieuzasadniona, niska wartość	Nie mam zdania
	W odsetkach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,00</b>	<b>20,85</b>	<b>16,78</b>	<b>39,44</b>	<b>22,93</b>
<b>Płeć respondenta</b>					
- mężczyzna	100,00	22,16	17,34	36,39	24,11
- kobieta	100,00	19,04	16,00	43,68	21,28
<b>Wiek respondenta w latach</b>					
- 18-25	100,00	12,01	8,13	63,96	15,90
- 26-45	100,00	16,04	12,43	55,13	16,40
- 46-60	100,00	33,83	25,45	11,08	29,64
- 60 i więcej	100,00	23,46	22,84	20,37	33,33
<b>Wykształcenie respondenta</b>					
- podstawowe	100,00	6,14	10,06	46,37	37,43
- zawodowe	100,00	10,04	13,84	44,98	31,14
- średnie	100,00	15,47	15,05	51,20	18,28
- wyższe	100,00	51,10	27,13	4,10	17,67
<b>Status zawodowy</b>					
- osoba bezrobotna	100,00	-	8,57	51,79	39,64
- emeryt, rencista	100,00	14,84	20,75	30,90	33,49
- sektor prywatny, działalność gospodarcza	100,00	37,23	21,48	31,27	10,02
- sfera budżetowa	100,00	24,93	13,14	49,06	12,87
<b>Miejscowość zamieszkania</b>					
- mniej niż 10 tys. mieszk.	100,00	10,27	21,87	37,95	29,91
- 10-50 tys. mieszkańców	100,00	11,34	8,90	50,09	29,67
- 50-100 tys. mieszkańców	100,00	26,49	23,24	32,70	17,57
- więcej niż 100 tys. mieszk.	100,00	38,30	19,76	29,48	12,46

Źródło: opracowanie własne.

Odsetek respondentów dotyczący oceny w zakresie nie dokonywanej nigdy lokaty środków w kruszcu złota wyniósł 16,78%, natomiast dla osób, które nie posiadały w tym względzie swojego zdania

tował się na poziomie 22,93%. W odniesieniu do płci, najwyższy odsetek wśród kobiet (43,68%) dotyczył opinii, że brak było podstaw do czynienia lokat oszczędności w złocie z uwagi na niską cenę rynkową. Wśród mężczyzn odsetek ten był również najwyższy i wynosił 36,69%. Biorąc pod uwagę strukturę wieku ankietowanych osób, najwyższy odsetek (63,96%) zanotowano w grupie 18-25 lat i dotyczył także opinii, że lokata pieniądza jest nieuzasadniona ze względu na niską wartość rynkową złota. Osoby z wykształceniem średnim stanowiły w badaniach największy odsetek (51,20%), które uznały niską wartość złota, jako swoistą blokadę dokonywania w nim oszczędności. W odniesieniu do struktury zawodowej respondentów, najwyższy w tym względzie odsetek (49,06%) wystąpił wśród przedstawicieli sfery budżetowej, a w oparciu o miejsce zamieszkania – wśród miejscowości o liczbie 10-50 tys. mieszkańców.

## **Podsumowanie**

Badania pozwoliły stwierdzić, że zła sytuacja ekonomiczna dla ponad 55 procent rodzin była głównym czynnikiem kreacji pieniądza ze sprzedaży złota na rynku wtórnym, którą wiązano z pragnieniem poprawy bytu materialnego. Historyczne przekonanie o walorach lokacyjnych złota – pomimo niskiej wartości rynkowej w latach objętych sondażem – stanowiło istotny czynnik determinujący jego sprzedaż. Sprzedaż tę należy postrzegać, jako długofalowy proces detezauryzacji posiadanych dóbr.

Zauważono, że obszar tego rynku stanowi miejsce, w którym popyt spotyka się z popytem wyznaczając realną cenę złota, a dominująca i handlowa rola tego rynku jest dla wszystkich jego uczestników niezwykle ważna z punktu widzenia realizacji własnych interesów i potrzeb. Uzyskane środki – których ilość była uzależniona od masy sprzedanego złota – umożliwiały rodzinom regulowanie najpilniejszych zobowiązań pieniężnych<sup>16</sup>. Akceptacja niskiej ceny sprzedaży złota przez uczestników rynku złota, była dowodem ich trudnej sytuacji materialnej oraz rynkowych problemów z jego natychmiastowym zbyciem.

Rośnie wśród Polaków pogląd, że przechowywanie złota, jako lokaty pieniężnej, grozi w przyszłości dalszym spadkiem jego realnej wartości. Prawie 40 procent respondentów uznało, że lokaty takie nie mają żadnego ekonomicznego uzasadnienia. Nie zmienia to jednak faktu,

---

<sup>16</sup> Co dziesiąta osoba w 2004 r. w Polsce żyła poniżej minimum egzystencji. Dane GUS 01.2005 r.

że społeczne przekonanie o funkcji kapitałowej złota i pewność jego wymiany w każdym czasie na pieniądź, były i będą zawsze w sferze psychiki każdego posiadacza mniejszych lub większych ilości tego cennego kruszcu. Osiągane dochody w ramach wspólnego gospodarstwa domowego nie pokrywały potrzeb w zakresie bieżących kosztów utrzymania. Złoto, stanowiące przez lata formę pieniężnej rezerwy na tzw. „czarną godzinę” – z uwagi na swoją historyczną rolę i rangę wartości – zostało wyznaczone spośród innych dóbr do spełnienia swojej ekonomicznej misji. „Przez długie wieki szczególnie wysoko ceniono szlachetne metale ze względu na ich cechy zewnętrzne. Było rzeczą wręcz nieuniknioną, że złoto i srebro przerodzą się w pieniądź – były tak wygodne, tak atrakcyjne, tak trwałe i tak łatwe do ukształtowania w większych lub mniejszych rozmiarach, a przy tym były tak małe, a tak dużo warte! W ten sposób doszło do pełnienia funkcji pieniądza przez złoto”<sup>17</sup>.

Aż 23 procent uczestniczących w sondażu osób nie posiadało konkretnego zdania na temat zasadności inwestycji w złoto, a niemal 17 procent wyraziło pogląd, że nie lokowało swoich oszczędności w złocie wybierając prawdopodobnie inną formę lokaty. Bezsporną natomiast zasadność lokowania oszczędności pieniężnych w złoto wyraziło niemal 21 procent badanych osób. Badania pozwoliły także dostrzec zmiany na rynku pierwotnym w układzie podmiotowym, jakie zaszły w stosunku do lat poprzednich: rolę sprzedawców złota przejęły na nim w przeważającej mierze osoby fizyczne z własną ofertą przedmiotową.

Można przyjąć tezę, że sprzedaż złota ze strony osób fizycznych trwać będzie: albo do czasu całkowitej wyprzedaży wszystkich posiadanych zasobów – wtedy nastąpi poszukiwanie alternatywnych źródeł dochodu – albo do czasu, w którym materialne warunki życia polskich rodzin ulegną tak odczuwalnej poprawie, że wyhamują dotychczasową podaż i sprzedaż złota. W opinii niemal 62 procent respondentów, wartość miesięcznych dochodów członków wspólnego gospodarstwa domowego nie wystarczała w latach 2001-2005 na pokrycie podstawowych kosztów utrzymania rodziny. Jak wynika z ogólnodostępnych źródeł informacji ekonomicznej i publikacji socjologicznych, nastroje w zakresie przyszłych warunków życia są oceniane nadal przez społeczeństwo negatywnie i często graniczą z frustracją. Opinię tę potwierdzają również przeprowadzone badania demoskopijne autora niniejszej publikacji.

---

<sup>17</sup> A. V. Bowden, J. H. Bowden, *Ekonomia*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2002, s. 109.

Zauważono, że najlepsza sytuacja ekonomiczna występowała wśród przedstawicieli sektora prywatnego oraz osób prowadzących własną działalność gospodarczą. Największe natomiast obawy w zakresie przyszłego standardu życia i własnych warunków ekonomicznych wyrazili w badaniach emeryci, renciści oraz osoby bezrobotne.

Zachodzące procesy rynkowe są funkcją mechanizmu cenowego i popyt na dane dobro spada zazwyczaj ze wzrostem jego ceny lub odwrotnie. Ta klasyczna reguła odnosi się również do wtórnego rynku: złoto zostało dawno uznane przez ludzi za miernik wartości i substytut pieniądza, zatem jego fizyczne posiadanie nie wymusza u jego posiadaczy szukania alternatywnych ścieżek dopływu pieniądza w przypadku wynikłych potrzeb ekonomicznych. Z drugiej strony, niska wartość złota, która nigdy nie była ceną równowagi rynkowej – nie stanowiła w badanym okresie czynnika zmniejszającego skalę sprzedaży złota i społecznej kreacji pieniądza.

Polacy, których oszczędności zostały w pierwszych latach transformacji w znacznej mierze pochłonięte przez inflację, ciągle nie są w stanie choćby zbliżyć się do europejskiego poziomu aktywów finansowych gospodarstw domowych. Przeciętnie w krajach Unii oszczędności dokonywane przez osoby fizyczne w skali roku wynoszą około 200% Produktu Krajowego Brutto. W Polsce wskaźnik ten jest ponad sześciokrotnie niższy i waha się w granicach 30%. Pomimo wysokiego wzrostu gospodarczego nie rosną przeciętne dochody rodzin, a coraz większą część wydatków pochłaniają w rodzinach zakupy żywności<sup>18</sup>.

Biorąc pod uwagę, że ilość gospodarstw domowych, które są w stanie zaoszczędzić część bieżących dochodów jest także wyraźnie mniejsza niż w krajach Unii, to szanse na nadrobienie tego dystansu w najbliższych latach wydają się być niestety niewielkie.

## **Participants of gold secondary market in Poland within aspect of demoskopian research**

### **Summary**

The study of literature and empirical research indicate that finances of a great number of households have worsened to a considerable degree. The economical traces of system

---

<sup>18</sup> Gazeta Prawna za PAP, 31.03.2006.

transformations in the country caused a decrease in the standard of living of many families and, as a consequence, the search for additional sources of income.

Gold which for many years was the form of financial reserves that people kept for rainy day-in consideration of its historical role and prestige – was chosen from other family goods to fulfill its economical mission.

As the research has shown, more than 50% of respondents felt that the financial situation of their households has deteriorated. Moreover, the proportion of the respondents who estimated the monthly income of family members as insufficient was almost 62 percent. It was noticed that gold secondary market is place where supply in connection with demand determines its real price. Moreover, dominating and commercial role of this area is for all the participants extremely important as far as their own interests and needs are concerned.

The acceptance of low price of selling gold by all participants of this market is evidence for their financial difficulties as well as problems with its quick sale. A high percentage of Polish (39,44%) is of the opinion that making capital investments based on buying gold is not justified. The research enabled to notice main changes which took place in the gold market: the role of sellers was taken by individual people with their own offers.

The processes involved in the market are the function of price mechanism and demand for certain goods falls whenever the price rises and the other way round. This classical rule also concerns secondary market: gold has been socially considered to be special measure of value and substitute for money. Therefore, the possession of gold does not force its owners to search for alternative ways of income in case of economical needs. On the other hand, low value of gold – which has never been the price of market balance – was not, at least for the time of research, factor reducing the scale of selling gold and social creation of money.

The savings of Poles which were mostly taken by inflation in the first years of transformation, are still not able to get close to the level of capital assets in European households. Taking into consideration the fact that the amount of households where saving a part of the earnings is also smaller than among others European Union countries, the chances to make good their losses seem to be small in the nearest future.

The major problem bothering the author of this publication is giving the answer for reasons of the increase in gold supply in the secondary market, especially the reason for selling gold by individual people.

However, the presented problem needs more detailed analysis of its particular aspects which should be formulated in the following way:

- which consumer preferences determine buying gold or investing in gold ore?
- which criteria determine demand for gold?
- which determiners decide about thesaurisation of gold by individual people in Poland?

Taking into account the above mentioned observations, it may be claimed that the economical and social situation is the reason for decrease in thesaurisation in Poland. The results of the conducted research, as far as evaluation and verification aspect is concerned, clearly indicate that the limited demand for gold and increased sale in the

secondary market have one source, namely poor economical situation and low standard of living in most of households.

## **Bibliografia**

Blaug M., *Teoria Ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Bowden A. V., Bowden J. H., *Ekonomia*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2002.

Jasiński L., *Finanse, bank centralny, system bankowy. Biała księga, Polska – Unia Europejska. Opracowania i analizy*, Wydawnictwo Urzędu Rady Ministrów, Warszawa 1993.

Przybylska-Kapuściska W., *Polityka pieniężna i rynek*, Zeszyt nr 26, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2005.

Karasiewicz G., *Marketingowe strategie cen*, PWE, Warszawa 1997.

Kaźmierczak A., *Podstawy polityki pieniężnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

Kaźmierczak A., *Polityka pieniężna w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Lubiński M., *Analiza koniunktury i badanie rynków*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa, 2002.

Nasiłowski M., *System rynkowy, Podstawy mikro- i makroekonomii*, Wydawnictwo Key Tekst, Warszawa 2002.

Rothbard M. N., *Złoto, banki, ludzie, krótka historia pieniądza*, Wyd. Fijorr Publishing, Wydanie 1, Warszawa 2004.

Rudnicki L., *Zachowanie nabywców na rynku*, PWE, Warszawa 2002.

Seddillot R., *Moralna i niemoralna historia pieniądza*, Wyd. Puls Biznesu, Wydanie I, Warszawa 2002.

Sztompka P., *Socjologia*, Wyd. Znak 2002.

Wilczyński W., *Rynek i pieniądz w Polsce u progu XXI wieku*, Wyd. WSB, Poznań 2000.

Wrzosek W., *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 1998.