

**Tomasz Witkiewicz**

## **PODSTAWOWE PROBLEMY RYNKU MONET KOLEKCJONERSKICH W POLSCE**

### **1. Płynność, dostępność, płytkość oraz inne zagadnienia związane z problemami młodego rynku monet kolekcjonerskich**

Intensywny rozwój rynku monet kolekcjonerskich w Polsce rozpoczął się wraz z dynamicznym rozwojem nowych technologii, takich jak Internet czy fotografia cyfrowa. W poprzednich latach numizmatami handlowały głównie sklepy numizmatyczne i antykwariaty. Ponadto sprzedawano je podczas giełd, kiermaszów czy specjalistycznych aukcji organizowanych przez profesjonalne domy aukcyjne. Taka forma obrotu walorami kolekcjonerskimi miała jednak wady. Aukcje i giełdy odbywały i odbywają się w określonych miejscach, co automatycznie stwarza niektórym kolekcjonerom problemy komunikacyjne. Dla wielu osób nie bez znaczenia są koszty dojazdu czy pobytu (aukcje weekendowe). Wśród kosztów nie można pominąć 20-procentowej marży pobieranej przez domy aukcyjne od ceny, za jaką numizmat zostanie sprzedany, co w przypadku droższych monet jest niebagatelną sumą. Przy zakupie monet w sklepach kolekcjonerskich pojawiał się problem zawyżania cen przez właścicieli, którzy jako monopolisci w momencie skupowania kolekcji proponowali kolekcjonerom ceny ewidentnie niższe niż rynkowe. Ogromny postęp, jaki dokonał się w ostatnich latach w rozwoju technik informacyjnych, nie pozostał bez wpływu na numizmatykę. Powstały wyspecjalizowane serwisy aukcyjne, za których pomocą ludzie mogą łatwo i szybko sprzedać różne rzeczy, w tym monety kolekcjonerskie. Obecnie najwięcej transakcji dotyczących złotych monet jest zawieranych

za pomocą Internetu na aukcjach internetowych. Wiodącym serwisem jest Allegro. „Każdego dnia w kategorii numizmatyka toczy się około 45 tysięcy aukcji. Codziennie zawieranych jest około 3000 transakcji dotyczących monet. W kategorii „złote monety” trwa na bieżąco około 400–500 aukcji, z czego w kategorii polskie złote monety każdego dnia kończy się około 40”<sup>1</sup>. Oznacza to, że każdego dnia 40 złotych monet trafia do nowych właścicieli. Niemal każdy, kto zajmuje się monetami, ma zarejestrowane konto na Allegro. Jest to najbardziej ekspresyjny i zarazem efektywny segment rynku złotych monet.

Poszczególne aukcje, na których wystawiane są tak zwane rarytasy, jak dwustuzłotowy „Chopin” z 1995 roku czy dwustuzłotowy Sienkiewicz z 1996 roku, mają po 4–5 tys. wizyt w ciągu trwania aukcji. Oznacza to, że około 5 tys. razy ktoś ogląda aukcję tej monety. Serwis internetowy Allegro pobiera opłatę od każdej transakcji. Wysokość prowizji jest uzależniona od wielu czynników. Jednym z nich jest cena osiągnięta na licytacji. Na ogół prowizja wynosi około 2% ceny transakcyjnej, lecz w przypadku najdroższych monet jest to nawet kilkaset złotych.

Są również inne serwisy aukcyjne, zarejestrowane w Polsce, takie jak [www.kiermasz.pl](http://www.kiermasz.pl) czy [www.ebay.pl](http://www.ebay.pl). Wystarczy zrobić profesjonalną fotografię lub skan oddający wszystkie detale monety, sporządzić szczegółowy opis i można ją wystawić na aukcję. Kupujący po dokonaniu przelewu (rozwój bankowości internetowej i możliwość dokonywania przelewów przez Internet też nie jest tu bez znaczenia) otrzymuje monetę niekiedy już po 24 godzinach, za kilku- lub kilkunastozłotową opłatą pocztową. Prowizje dla platformy aukcyjnej wynoszą zaledwie kilka procent, czyli znacznie mniej niż na aukcjach stacjonarnych, gdzie wynoszą one nawet 20%. Nie trzeba więc podróżować po całej Polsce, aby kupić upragniony numizmat. Osoby niebędące ekspertami w tej tematyce nie są zdane na łaskę właściciela antykwarriatu, gdyż wystawiając swoją monetę na aukcję, mogą mieć 100% pewności, że rynek należycie wyceni ich walor i otrzymają realną zapłatę za monetę. Aukcje internetowe są tańsze, szybciej można zawrzeć transakcję, osiągnąć wyższą kwotę, więcej osób ma do nich dostęp, dlatego rynek monet staje się aktywniejszy.

Rynek monet kolekcjonerskich w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie z roku na rok. W roku 2004 na Allegro było 1000 trwających aukcji złotych monet, a po czterech latach liczba aukcji wzrosła już do około 1000! Na niektórych aukcjach przedmiotem sprzedaży jest kilka lub kilkanaście monet. Wzrost ten jest ogromny

---

<sup>1</sup> [1], s. 40.

i prawdopodobnie utrzyma się w następnych latach. Wraz ze wzrostem liczby sprzedawanych monet rośnie też płynność tego rynku, będąca bardzo ważnym czynnikiem w kontekście inwestowania.

**Płynność** – aby skutecznie inwestować na jakimkolwiek rynku trzeba mieć możliwość swobodnego dokonywania transakcji sprzedaży i zakupu. Dotyczy to, oczywiście, także rynku numizmatycznego. Im większa płynność, tym rynek ten jest atrakcyjniejszy dla potencjalnych inwestorów. Mimo że płynność rynku numizmatycznego rośnie z roku na rok, a nawet z miesiąca na miesiąc, to jednak rynek ten jest jeszcze we wczesnej fazie rozwoju i nadal problemem jest mała liczba zawieranych na nim transakcji.

Łączna wartość srebrnych monet wydanych po 1995 roku wynosi obecnie około 1 mld zł, natomiast, co w pierwszej chwili może być zaskoczeniem, wartość wszystkich złotych stu- i dwustuzłotówek wydanych po 1995 (razem 291 050 sztuk) to tylko 620 mln zł. Polski rynek kolekcjonerski (dziesięcio-, dwudziesto-, stu-, dwustuzłotówki) można szacować na 1,62 mld zł, co jest kwotą niewielką na przykład w porównaniu z wartością środków zgromadzonych przez Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych, Otwarte Fundusze Emerytalne czy na lokatach bankowych. Obserwując liczbę transakcji zawieranych za pośrednictwem serwisu aukcyjnego Allegro, można oszacować, że w ciągu roku przedmiotem obrotu jest średnio 1,7% nakładu każdej monety. Statystyki te obejmują 63 rodzaje monet. Trzeba również pamiętać, że sporo transakcji odbywa się w tak zwanym otoczeniu serwisu aukcyjnego. Sprzedający porozumiewa się z kupującym poza serwisem aukcyjnym, aby ominąć prowizję, którą od sprzedaży pobiera platforma aukcyjna. Wysokość takiej prowizji waha się od 2 do 3% wartości sprzedawanego przedmiotu. Szacuje się, że sprzedaż pozaaukcyjna wynosi nawet 30% wielkości sprzedaży na Allegro. Oznacza to, że wskaźnik obrotu rośnie z 1,7% do 2,21% całego nakładu. Podobna liczba transakcji jest zawierana niezależnie od serwisów internetowych. Monety są sprzedawane przez sklepy numizmatyczne, na giełdach, targach numizmatycznych i aukcjach stacjonarnych. Oznacza to, że w ciągu każdego roku przedmiotem handlu jest około 4,4% nakładów monet. Podobnie jest w segmencie srebrnych monet kolekcjonerskich. Jeżeli wartość złotych monet polskich wydanych po 1995 roku szacuje się na 620 mln zł, to oznacza to, że w ciągu roku wartość transakcji związanych ze złotymi monetami wynosi zaledwie 27 mln zł, a ze srebrnymi – 44 mln zł. Łączna wartość obrotu tymi walorami wynosi 71 mln zł. Biorąc pod uwagę

możliwe błędy szacunkowe, wynikające z braku możliwości obliczenia, ile transakcji jest zawieranych w sklepach, na giełdach, kiermaszach i stronach internetowych, można stwierdzić, że wartość obrotu monetami kolekcjonerskimi na rynku wtórnym nie przekracza 100 mln zł rocznie. Konkludując, rynek ten, charakteryzujący się niską płynnością i małym wolumenem obrotów, nie może być rynkiem docelowym dla takich podmiotów instytucjonalnych, jak Otwarte Fundusze Emerytalne czy Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. Ograniczenia te powodują również, że indywidualni klienci mogą swobodnie operować na rynku monet kwotą na poziomie 400–500 tys. zł.

Cały komplet złotych monet, składający się po jednej sztuce z każdej emisji (razem 63 monety), jest obecnie warty 220 tys. zł, dlatego docelowa inwestycja nie powinna przekraczać wartości dwóch kompletów, gdyż mogłyby pojawić się problemy z upłynnieniem takiego zbioru bez straty jego wartości. Aby skutecznie inwestować na rynku monet kolekcjonerskim bez ryzyka związanego z jego płytkością i niską płynnością, przeciętny inwestor powinien operować kwotami od 50 tys. do 100 tys. zł. Wynika z tego, jak niewielkim kapitałem (w porównaniu z lokatami bankowymi czy środkami zgromadzonymi w TFI) można obracać na rynku monet kolekcjonerskich. Oznacza to, że rynek ten może ulec silnym wzrostom cenowym i presji rozwoju już przy małej liczbie nowych kolekcjonerów lub inwestorów. Na przykład na fali spadków giełdowych tylko w styczniu 2008 roku saldo umorzeń TFI wyniosło 10 mld zł. Gdyby nawet 0,5% tej kwoty trafiło na rynek numizmatyczny, mogłoby się wydarzyć wiele, ponieważ te 0,5% to połowa wartości całego rocznego obrotu monetami kolekcjonerskimi.

Płynność rynku numizmatycznego będzie z pewnością rosła, bo coraz łatwiejszy i powszechniejszy jest dostęp do Internetu, ludzie nabierają zaufania do nowych technologii, a ponadto dynamicznie się rozwija rynek kurierski i pocztowy. Trzeba także uwzględnić fakt, że Narodowy Bank Polski cały czas emituje nowe monety. Wartość wszystkich srebrnych monet wprowadzonych w 2008 roku przez NBP wyniosła około 119 mld zł, a monet złotych – około 112 mln zł<sup>2</sup>. Wartość nowo emitowanych monet to 301 mln zł, czyli 18,75% wartości całego rynku. Coroczne emisje mają duży wpływ na poprawę płynności tego rynku.

---

<sup>2</sup> Źródło: [2].

Niska płynność może powodować następujące problemy:

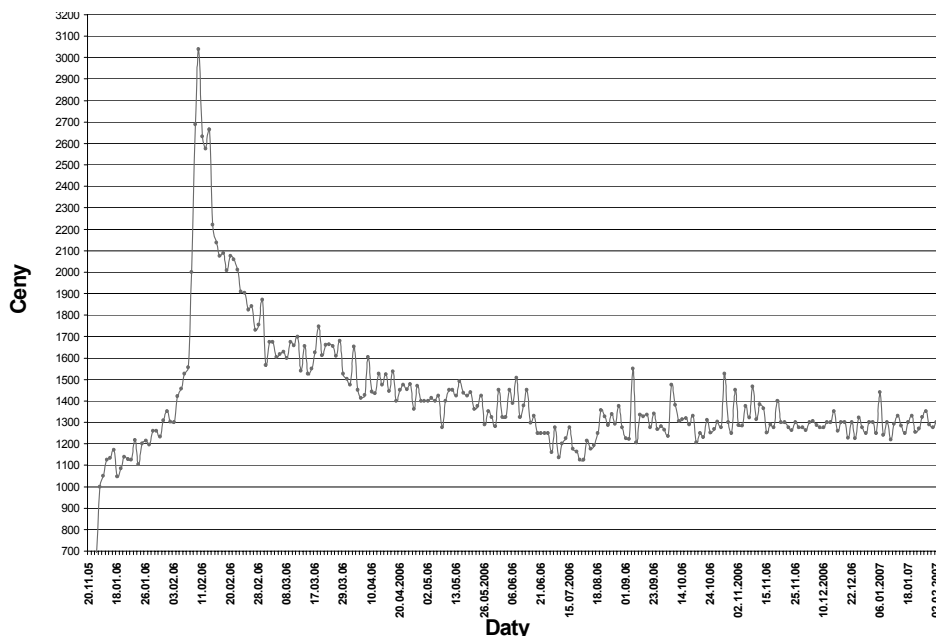
- a) ograniczenia czasowe – długi czas oczekiwania na zakup numizmatów (wejście na rynek) oraz ich sprzedaż po korzystnych cenach (wyjście z rynku);
- b) bariery kwotowe, które uniemożliwiają zainwestowanie większego kapitału bez drastycznego podniesienia cen monet wywołanego dużym skupem;
- c) możliwości i próby manipulacji związane z wąskim gardłem rynku (bariera wąskiego przekroju).

Warto też wspomnieć o tym, że im mniejsza płynność danego rynku, tym większa możliwość manipulacji i podejmowania prób sterowania tym rynkiem. Jeżeli w danym czasie wystąpi duży popyt na daną monetę, przewyższający podaż, automatycznie wzrośnie cena tego waloru. Wystarczy kilkaset tysięcy złotych, aby spekulować i próbować manipulować cenami. Oczywiście, rynek ma mechanizmy samoregulujące i zapewne wraz ze wzrostem ceny zwiększyłaby się podaż monet od innych uczestników, lecz ich nakład jest ograniczony, na przykład 2000 sztuk.

Na wykresie 1 przedstawiono rzeczywistą sytuację z początku 2006 roku. Pokazano na nim, jak kształtowały się ceny złotej monety o wadze 8 gram i nominale 100 zł. Monetę tę wybito w 2005 roku, w rekordowym dla segmentu złotych monet nakładzie 17 800 sztuk. Sto zł „Jan Paweł II 1920–2005” to moneta znana każdemu numizmatykowi. Jej cena emisyjna w czerwcu 2005 wyniosła 530 zł i każdy mógł ją kupić w oddziale Narodowego Banku Polskiego praktycznie w dowolnej ilości. Cena ta była stabilna przez kilka miesięcy od emisji aż do listopada 2005 roku, gdy zaczęła gwałtownie rosnąć, a wzrost ten trwał do stycznia 2006 roku. Wówczas zaczął się efekt wąskiego gardła. Pomimo że moneta ta miała największy nakład wśród złotych monet, popyt na nią był tak duży, że w ciągu dwóch tygodni jej cena wzrosła z około 1300 do 3100 zł, czyli o prawie 140%! Co więcej, dziennie sprzedawano nawet kilkadziesiąt sztuk tych monet, co oznacza, że wolumen obrotów był bardzo duży. Zjawisko to jest do dzisiaj często wspomniane przez inwestorów numizmatycznych. Wielu twierdzi, że przyczyną tego wzrostu była sprawnie przygotowana przez osoby prywatne i firmy, które miały wiele tych monet, akcja marketingowa. W tamtym okresie twierdzono, że to ostatnia moneta z papieżem Polakiem i jej wartość wrośnie po beatyfikacji Jana Pawła II. Jak to często bywa, po silnych wzrostach nastąpiły silne spadki i cena monety wróciła do poziomu 1300–1400 zł. Od czasu stabilizacji minęły już dwa lata, a cena tej monety jest stabilna i trzyma się w trendzie bocznym w okolicach 1300 zł za sztukę. Nie ma stuprocentowej pewności, czy

było to przygotowane i zaplanowane, a na rynku doszło do zmywy. Bariera wąskiego przekroju występująca na aukcjach Allegro na pewno sprzyja takim sytuacjom. Gdy popyt nagle znacznie przewyższy podaż, pojawia się bardzo duża presja na cenę, która szybko wzrasta. Przy monetach niskonakładowych, do 5000 sztuk, bariera wąskiego przekroju może prowadzić do manipulacji i prób sterowania rynkiem.

Wykres 1. Wykres ceny szułotowej monety „Jan Paweł II 1920–2005”



Źródło: [1]

## 2. Oszustwa internetowe

Aby rynek kolekcjonerski mógł się rozwijać, poza wzrostem edukacji informatycznej (szczególnie starsi kolekcjonerzy stronią od Internetu) musi rosnąć zaufanie społeczeństwa kolekcjonerskiego do transakcji zawieranych za pośrednictwem platform internetowych. Zaufanie to, często budowane latami, czasami jest nadwątlane spektakularnymi akcjami oszustów internetowych. Handlowanie za pośrednictwem aukcji internetowych w dużej mierze opiera się na zaufaniu kupującego do sprzeda-

jącego. Taka transakcja polega na tym, że kupujący najpierw wpłaca pieniądze, po czym sprzedający wysyła wylicytowany przedmiot. Podczas takiej inwestycji rodzą się obawy, czy sprzedający wywiąże się z transakcji. Czy stan monet będzie zgodny z tym, jaki deklarował sprzedawca?

Dotychczas w sieci oszukiwano przy zakupie elektroniki i odzieży. Na rynku numizmatycznym oszustwa zdarzały się sporadycznie i na małe kwoty. Jednak również przy zakupie monet należy być bardzo ostrożnym. Można uniknąć nieprzyjemnych sytuacji i zminimalizować ryzyko, kupując od sprawdzonych sprzedawców, którzy działają od wielu lat na rynku oraz mają wyrobioną markę i renomę. Sprzedawcy o długoletniej, udokumentowanej działalności, z zarejestrowanymi kontami od lat, najczęściej prowadzą firmy numizmatyczne i dodatkowo przy transakcji powyżej 1000 zł wystawiają nam rachunek, który zwalnia z 2-procentowego podatku PCC. Dają więc poczucie bezpieczeństwa i umożliwiają ewentualną reklamację, gdyż dbają o swoją renomę. Jeśli sprzedawca wzbudza wątpliwości, należy odbierać monety osobiście, co nie tylko daje pewność uzyskania numizmatu, ale i pozwala na sprawdzenie jego stanu.

Próby oszustw i wyłudzeń są bardzo rzadkie na tym rynku, choć czasami się zdarzają. W roku 2007 na Allegro pewien oszust z Gdańska oszukał ludzi na około 200 tys. zł. Trzeba zatem pamiętać, że na tym rynku występuje dodatkowe ryzyko.

Innym problemem, niejako powiązanim z oszustwami lub niedoinformowaniem, może być problem z określeniem stanu monet. Rynek srebrnych i złotych monet polskich jest bardzo atrakcyjny i dostępny dla każdego z jednego ważnego powodu. **Monety kolekcjonerskie podlegają standaryzacji.** Oznacza to, że jeżeli nakład stuzłotowej monety z Janem Kazimierzem z 2000 roku wyniósł 2000 sztuk, to każda z nich jest w chwili produkcji identyczna. Ponadto jest umieszczona w ochronnym kapslu, który pozwala ją chronić przed uszkodzeniami. Standaryzacja powoduje, że kupując monetę w Krakowie lub Szczecinie, otrzymujemy identyczny egzemplarz. Ułatwia to kolekcjonowanie, handlowanie i inwestowanie w takie monety bez specjalnej wiedzy. Jeżeli nie ma rys na lustrze czy innych uszkodzeń mechanicznych widocznych gołym okiem oraz ewidentnych wad, jej stan można określić jako mieniczny. Podczas zakupów na aukcjach internetowych dochodzi jednak do sporów na tym tle. Najczęściej wynikają one nie z celowej chęci oszustwa, lecz braku dobrej komunikacji między kupującym i sprzedającym. Problem ten będzie coraz mniej istotny, gdyż rośnie świadomość i wiedza społeczeństwa, jak prowadzić i opisywać

aukcje. Ponadto technika wykonywania zdjęć i skanów monet jest coraz szybsza, dokładniejsza, a w dodatku tańsza.

### **3. Grading – pomoc i uproszczenie dla kolekcjonerów czy chęć szybkiego zysku**

Wśród numizmatyków coraz popularniejszy jest tak zwany grading, czyli profesjonalna ocena monety i hermetyczne zapakowanie. Grading wywodzi się z USA, gdzie są dwie najbardziej znane firmy gradingowe: NGC Numismatic Guaranty Corporation (<http://www.ngccoin.com>) i PCGS Professional Coins Grading Service (<http://www.pcg.com/>). Oddawanie monet do gradingu ma na celu:

- a) profesjonalne ocenienie stanu monet;
- b) potwierdzenie ich autentyczności;
- c) umieszczenie w hermetycznym opakowaniu chroniącym przed niekorzystnym wpływem otoczenia;
- d) nadanie numeru ID i umieszczenie monety w bazie danych, do której dostęp ma każdy za pośrednictwem Internetu; pozwala to uwiarygodnić autentyczność numizmatu po jej sprzedaży<sup>3</sup>.

Na polskim rynku działają tylko dwie firmy. Firma gradingowa PCG powstała całkiem niedawno i trudno jest coś powiedzieć na temat jej działalności. GCN ECC działa już od jakiegoś czasu. Koszt gradingu wynosi od kilkunastu do kilkudziesięciu złotych w zależności od typu monety. Czas oczekiwania na monety po ocenie wynosi 14 dni roboczych. Doświadczeni numizmatycy preferują jednak amerykańskie firmy gradingowe, bo dostrzegają oczywisty konflikt interesów w polskiej firmie GCN, która nie tylko ocenia, ale i handluje monetami, czyli niejako jest sędzią we własnej sprawie. Pomimo takich procederów, brak konkurencji sprawia, że bardzo wiele osób korzysta z usług tej firmy.

### **4. Wprowadzenie euro – koniec czy początek monet kolekcjonerskich III RP?**

Wiele osób zastanawia się nad przyszłością monet kolekcjonerskich. Jeżeli chodzi o tematy monet i serie, to te raczej nie skończą się tak szybko. Powstania, wojny i inne ważne wydarzenia będą miały kolejne rocznice. Zawsze znajdzie się

---

<sup>3</sup> [1], s. 92.



także ktoś, kogo warto będzie przedstawić na monecie z tej lub innej okazji. Często natomiast pada pytanie, jak to będzie, gdy Polska wejdzie do strefy euro, jak zachowają się ceny i kolekcjonerzy? Trzeba przypomnieć, że daty wprowadzenia euro są z roku na roku przekładane. Obecnie są plany wprowadzenia euro w 2012 roku, jednak już coraz mniej osób wierzy w dotrzymanie tego terminu.

Nie tak dawno, bo w 1995 roku, nastąpiła dewaluacja złotówki i wprowadzono nowe pieniądze do obiegu. Czy to zniszczyło rynek kolekcjonerski w Polsce? Wręcz przeciwnie, NBP emituje znacznie więcej monet o dużo wyższych nakładach. Dotyczy to zarówno monet srebrnych jak i złotych. Jak zachowają się ceny monet po wprowadzeniu euro? Kolekcjonerzy, którzy zbierają monety, bo im się podobają, i uważają, że to miłe hobby, na pewno nie rzucą się tłumnie do wyprzedaży monet tylko z powodu nowej waluty. Ponadto dziesięcio-, dwudziesto-, stu- i dwustuzłotówki nabiorą wartości sentymentalnej. Być może wprowadzenie euro nawet zwiększy popyt na monety kolekcjonerskie z okresu podnominacyjnego. Przyszła specyficzna moda na kupowanie monet jedynie po to, aby uciec przed inflacją. Tak naprawdę nikt nie potrzebuje tych monet, jednak coraz więcej osób słyszy o możliwych zyskach, i rynek działa na zasadzie łańcuszka. Na pewno są przed nami cykle wzrostów i spadków cen monet kolekcjonerskich, jednak bardziej od wprowadzenia euro można się obawiać zakończenia tej „mody” lub zastąpienia jej czymś zupełnie innym. Warto przypomnieć, że kiedyś bardzo popularne były znaczki, które bardzo straciły na wartości, oddając pola innym działom kolekcjonerstwa, w tym numizmatyce. Dla rynku monet zagrożeniem może być ewolucja tego specyficznego dzisiaj kolekcjonerstwa w stronę prawdziwego kolekcjonerstwa, preferującego starsze monety (z poprzednich wieków), które mają prawdziwą wartość historyczną.

## Literatura

1. Witkiewicz T., *Inwestowanie w monety*, Wydawnictwo „Złote Myśli”, Gliwice 2008.
2. [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl).

## MAIN PROBLEMS WITHIN THE POLISH MARKET OF UNUSUAL COINS

### Summary

Rapid growth of informative techniques, especially dynamic development of the internet, affected significantly the face of numismatics in Poland. This article talks over the transformations in the collecting sector, which resulted in the foundation of dynamic market within unusual coins. The issues concerning its availability, fluidity and shallowness were discussed. This market has been evaluated and analyzed according to its competitiveness against traditional investing tools. All merits and drawbacks have been taken into consideration. This article makes an attempt to assess not only the actual value of numismatic market but also the factors determining its development or stagnation in the future. The author enumerates the most common dangers on numismatic market, particularly the risk of internet fraud as well as inaccurate assessment of the coin condition. This is especially important during the process of coin value assessment.

*Translated by Tomasz Witkiewicz*