

Strona znajduje się w archiwum.

Głową w mur

Gazety od zawsze miały silny wpływ na opinię publiczną. Mogły wznieść na szczyt lub zniszczyć ludzi, ich idee i rządy. Dziś często odgrywają rolę w ujawnianiu korupcji i skandali, tak jak zrobiły to np. opisując aferę Watergate. Jednak obecne normy wcale nie były tak oczywiste w dniach, kiedy Dow, Jones i Bergstresser zakładali pierwsze profesjonalne, wiarygodne pismo finansowe. 8 lipca 1889 roku ukazał się pierwszy numer wydawanego przez nich „Wall Street Journal”.

W 1882 roku reporterzy Charles Henry Dow, Edward Davis Jones i Charles Milford Bergstresser postanowili utworzyć własne wydawnictwo. W 1883 Dow, Jones & Company drukowała „Popołudniowy List Konsumentki” (Consumer Afternoon Letter”), zawierający dwie strony wiadomości finansowych. Ręcznie pisane biuletyny powstawały w jednej z piwnic przy 15 Wall Street w Nowym Jorku.

Było to w czasie, kiedy wielu reporterów akceptowało *łapówki*, by umieszczać fałszywe informacje o doskonałych wynikach spółek. Dow i Jones zyskali sobie jednak bardzo szybko reputację bezstronnych analityków. W dodatku ich raporty były przedstawiane w sposób zrozumiały nawet dla drobnych ciułaczy.

Długa historia przekupywania dziennikarzy, lub posiadania klakierów w wydawnictwach nie sprzyjała niezależności prasy. Nowy Jork słynął w XIX wieku z prężnych wydawnictw, ale także z olbrzymich wpływów mafii. Dość powiedzieć, że wydawcę „Times’a” próbował *przekupić* 5 milionami ówczesnych dolarów, nie kto inny, a sam William Marcy „Boss” Tweed. „New York Times” w 1851 roku ujawnił tę próbę usiłując wyrwać się cienia renomowanych nowojorskich „Herald” i „Tribune”.

W tamtym czasie nie istniało stałe i godne zaufania źródło wiedzy o rynku. Przedsiębiorstwa próbowały ukrywać prawdziwe wartości udziałów, czy nędznych zysków, poprzez podawanie informacji w taki sposób, by zwykły człowiek nie mógł się w tym połapać. Ideą leżącą u podstaw powołania gazety finansowej, w przypadku „Wall Street Journal” było zapewnienie wszystkim takich samych informacji, jakie do tej pory były dostępne tylko dla wtajemniczonych.

Wieści o tym, że serwis finansowy Dow, Jones & Co. nie przyjmuje *łapówek* od spekulantów na rynku finansowym, szybko rozeszła się wśród amerykańskiej finansjery, zawodząc tych, którzy oczekiwali drukowania niepełnych, bądź zmyślonych danych mogących wpłynąć na giełdę.

Dow uważał, że ujawnienie pełnych danych o przedsiębiorstwie jest kluczem do odpowiedzi, gdzie lokować swoje pieniądze. Zauważył on też pewien trend, który polegał na wskazywaniu wzoru średnich wartości, z którego mogą być czerpane zasadnicze reguły rynku. Gazeta zapoczątkowała ruch na rzecz pełnego ujawniania danych o kondycji przedsiębiorstwa, które to informacje są udostępniane opinii publicznej. I to, co wydaje się nam dziś oczywiste, w czasach kiedy Jones i Dow startowali ze swoim przedsięwzięciem było dostępne tylko dla osób z pełną sakiewką i koneksjami.

Z powodu kłopotów zdrowotnych Dow, w kwietniu 1902 roku, sprzedał swoje udziały w firmie Clarence’owi Barronowi, a w grudniu tamtego roku zmarł w wieku 52 lat. Mimo, że teoria, którą wypracował jest znana, tylko w części ją zrozumiano.

„Wall Street Journal” zdobył dwie Nagrody Pulitzera. W 2007 roku używając własnych algorytmów gazeta demaskowała podejrzaną zbieżność w czasie transakcji kupna lub sprzedaży akcji tzw. opcji na akcje, przedstawiając to w kontekście ogromnego wzrostu gospodarczego Chin.

W wyniku publikacji „Wall Street Journal”, w których ujawniono skandal, ponad 140 firm zostało objętych śledztwem federalnym, a 70 dyrektorów straciło pracę, z czego wielu postawiono zarzuty karne.

Historia Bernarda Madoffa pokazała jednak, czy i na ile dociekliwość prasy jest w stanie ustrzec przed bankructwem tych, którzy w gazetach szukają informacji ukrytych

za statystykami i oficjalnymi oświadczeniami.

Źródła: lian.com; investopedia.com; dowjones.com