

MICHAEL LEWIS

FLASH BOYS

Το ανεξέλεγκτο παιχνίδι του χρήματος

ΚΕΔΡΟΣ



Michael Lewis: *Flash Boys. Το ανεξέλεγκτο παιχνίδι του χρήματος*
Τίτλος πρωτοτύπου:
Michael Lewis: *Flash Boys: A Wall Street Revolt*

ISBN 978-960-04-4871-9

Μετάφραση: Κατερίνα Χαλμούκου
Υπεύθυνη Τμήματος Επιμέλειας-Διόρθωσης: Μαρία Σπανάκη
Επιμέλεια-Διόρθωση: Αλέκα Πλακονούρη
Ηλεκτρονική σελιδοποίηση-διόρθωση: Νικολέττα Δουλάμη

© *Michael Lewis, 2014*

© *Εκδόσεις Κέδρος Α.Ε., 2018*

Κέδρος Εκδοτική Α.Ε.

Γ. Γενναδίου 3

Αθήνα 106 78

τηλ. 210 38 09 712-14 • φαξ 210 33 02 655

www.kedros.gr • www.facebook.com/kedros.gr

e-mail: books@kedros.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΚΡΥΜΜΕΝΟΙ ΣΕ ΚΟΙΝΗ ΘΕΑ

Το καλοκαίρι του 2009 η γραμμή είχε αποκτήσει δική της ζωή, ενώ την ίδια στιγμή δύο χιλιάδες εργάτες έσκαβαν και άνοιγαν δρόμο δημιουργώντας το παράδοξο καταφύγιο που χρειαζόταν για να επιβιώσει. Διακόσια πέντε συνεργεία, αποτελούμενα το καθένα από οχτώ εργάτες, συνοδευόμενα από διάφορους συμβούλους και επιθεωρητές, ξυπνούσαν από το ξημέρωμα προσπαθώντας να βρουν τρόπο να ανοίξουν τρύπα σε κάποιο αθώο βουνό με τη βοήθεια εκρηκτικών ή να ανοίξουν σήραγγα κάτω από την κοίτη κάποιου ποταμού, ή να σκάψουν τάφρο δίπλα σε κάποιο επαρχιακό δρόμο που δεν διέθετε κράσπεδο – και όλα αυτά χωρίς ποτέ να δίνεται η απάντηση στο προφανές ερώτημα: *Γιατί;* Η γραμμή ήταν ένας σκληρός πλαστικός σωλήνας φάρδους 3,8 εκατοστών, σχεδιασμένος έτσι ώστε να προφυλάσσει τετρακόσιες ίνες υαλονήματος πάχους όσο μία τρίχα, ήδη όμως ένιωθε κανείς ότι επρόκειτο για ζωντανό πλάσμα, κάποιο υποχθόνιο ερπετό με τις δικές του παράξενες ανάγκες και επιθυμίες. Το λαγούμι του έπρεπε να ακολουθεί μια ευθεία, επρόκειτο ίσως για την πιο αυστηρά ευθυγραμμισμένη διαδρομή που είχε διανοιχθεί ποτέ υπογείως. Στόχος της γραμμής ήταν να συνδέσει ένα κέντρο δεδομένων στο νότιο τμήμα του Σικάγο¹ με ένα

1. Αργότερα το βασικό κέντρο δεδομένων μεταφέρθηκε στην Ορόρα του Ιλινόι, έξω από το Σικάγο.

χρηματιστήριο στο βόρειο Νιου Τζέρσι. Μα πάνω απ' όλα έπρεπε, για προφανείς λόγους, να παραμείνει μυστική.

Οι εργάτες γνώριζαν μόνο όσα ήταν απαραίτητο να γνωρίζουν. Έσκαβαν σήραγγες σχηματίζοντας μικρές ομάδες με απόσταση μεταξύ τους και είχαν μόνο μια περιορισμένη τοπική εικόνα για το πού πήγαινε η γραμμή και από πού ερχόταν. Συγκεκριμένα, δεν γνώριζαν τίποτα για τον σκοπό κατασκευής αυτής της γραμμής – έτσι ήταν βέβαιο ότι δεν θα αποκάλυπταν τον σκοπό αυτό σε άλλους. «Μας ρωτούν συνεχώς: “Πρόκειται για κάτι απόρρητο; Δουλεύετε για το κράτος;” Κι εγώ τους λέω “Ναι”», είπε ένας από τους εργάτες. Μπορεί οι εργάτες να μη γνώριζαν τον σκοπό κατασκευής της γραμμής, γνώριζαν όμως ότι είχε εχθρούς: όλοι τους είχαν τα μάτια τους ανοιχτά για πιθανές απειλές. Αν, για παράδειγμα, έβλεπαν κάποιον να σκάβει κοντά στη γραμμή ή παρατηρούσαν ότι κάποιος έκανε πολλές ερωτήσεις, ήταν υποχρεωμένοι να αναφέρουν αμέσως στα κεντρικά όσα είχαν δει. Διαφορετικά, απλώς έλεγαν όσο το δυνατόν λιγότερα. Αν κάποιος τους ρωτούσε τι ακριβώς έκαναν, εκείνοι απαντούσαν: «Απλώς εγκαθιστούμε ίνες». Αυτό συνήθως έθετε τέλος στη συζήτηση, αλλά ακόμη και αν δεν συνέβαινε κάτι τέτοιο, στην πραγματικότητα δεν είχε και μεγάλη σημασία. Τα συνεργεία κατασκευής βρίσκονταν σε σύγχυση, όπως και κάθε άλλος. Είχαν συνηθίσει να σκάβουν σήραγγες που συνέδεαν πόλεις με πόλεις και ανθρώπους με ανθρώπους. Η συγκεκριμένη γραμμή δεν ένωνε κάτι με κάτι άλλο. Μοναδικός σκοπός της, απ' όσο μπορούσαν να καταλάβουν, ήταν να είναι όσο το δυνατόν πιο ευθυγραμμισμένη, ακόμη και αν κάτι τέτοιο σήμαινε ότι έπρεπε να ανοίξουν τρύπα σε κάποιο βουνό, αντί να το παρακάμψουν, όπως θα ήταν το προφανές. *Για ποιο λόγο;*

Αυτή ήταν μια ερώτηση που οι περισσότεροι εργάτες δεν έθεσαν ποτέ. Η χώρα φλέρταρε με μία ακόμη ύφεση, και οι ίδιοι ήταν απλώς χαρούμενοι που είχαν δουλειά. Σύμφωνα με τον

Νταν Σπάιβι: «Κανείς δεν ήξερε το γιατί. Καθένας είχε αρχίσει να επινοεί το δικό του σενάριο».

Ο Σπάιβι ήταν ο μόνος που θα μπορούσε να δώσει στους εργατές μια εξήγηση σχετικά με τη γραμμή ή με το υπόβαθρο που έσκαβαν για να την εγκαταστήσουν. Κρατούσε το στόμα του κλειστό, ήταν από εκείνους τους επιφυλακτικούς τύπους του Νότου που σκέφτονταν πολύ περισσότερα από όσα είχαν τη διάθεση να μοιραστούν. Ήταν γεννημένος και μεγαλωμένος στο Τζάκσον του Μισισιπί και τις σπάνιες φορές που μιλούσε, έδινε την εντύπωση ότι δεν είχε φύγει ποτέ από την πατρίδα του. Είχε μόλις κλείσει τα σαράντα, όμως ήταν ακόμα λεπτός σαν έφηβος, με πρόσωπο που θύμιζε αγρότη από φωτογραφία του Γουόκερ Έβανς. Αφού δούλεψε μερικά χρόνια ως χρηματιστής στο Τζάκσον, χωρίς να αντλεί καμία ικανοποίηση από αυτό, παραιτήθηκε για να «κάνει κάτι πιο δραστήριο», όπως το έθετε ο ίδιος. Όπως αποδείχτηκε, εξασφάλισε μια θέση στο Χρηματιστήριο Παραγώγων του Σικάγο και άρχισε να διαμορφώνει την αγορά για λογαριασμό του. Όπως και κάθε άλλος χρηματιστής στα χρηματιστήρια του Σικάγο, κατάλαβε πόσα χρήματα μπορούσε να βγάλει κανείς από τις συναλλαγές προθεσμιακών συμβάσεων στο Σικάγο σε σχέση με τις τρέχουσες τιμές των μεμονωμένων μετοχών που ετίθεντο σε διαπραγμάτευση στη Νέα Υόρκη και στο Νιου Τζέρσι. Υπήρχαν καθημερινά χιλιάδες στιγμές κατά τις οποίες οι τιμές ακολουθούσαν τρελή πορεία – τότε, για παράδειγμα, μπορούσες να πουλήσεις την προθεσμιακή σύμβαση για υψηλότερη τιμή από εκείνη που είχαν οι μετοχές που την αποτελούσαν. Για να καρπωθείς τα κέρδη, έπρεπε να είσαι γρήγορος και στις δύο αγορές ταυτόχρονα. Η έννοια του «γρήγορος» άλλαζε με γοργούς ρυθμούς. Τον παλιό καλό καιρό – για παράδειγμα, πριν από το 2007 – η ταχύτητα ενός χρηματιστή ήταν η ανθρωπίνως δυνατή. Στα χρηματιστήρια εργαζόνταν ανθρώπινα όντα και οτιδήποτε ήθελες να αγοράσεις ή να πουλήσεις έπρεπε να περάσει από

αυτούς. Το 2007 οι συναλλαγές πραγματοποιούνταν πλέον από πλήθος υπολογιστών στα κέντρα δεδομένων. Η ταχύτητα των συναλλαγών δεν γνώριζε πλέον ανθρώπινους περιορισμούς. Ο μόνος περιορισμός έγκειτο στο πόσο γρήγορα μπορούσε να ταξιδέψει ένα ηλεκτρονικό σήμα μεταξύ Σικάγο και Νέας Υόρκης – ή, για να είμαστε πιο ακριβείς, μεταξύ του κέντρου δεδομένων στο Σικάγο, όπου στεγαζόταν το Εμπορικό Χρηματιστήριο του Σικάγο, και του κέντρου δεδομένων που βρισκόταν δίπλα στο χρηματιστήριο Nasdaq στο Κάρτερρετ του Νιου Τζέρσι.

Εκείνο που αντιλήφθηκε ο Σπάιβι το 2008 ήταν ότι υπήρχε μεγάλη διαφορά ανάμεσα στην ταχύτητα με την οποία πραγματοποιούνταν οι συναλλαγές μεταξύ των συγκεκριμένων χρηματιστηρίων και στην ταχύτητα που θεωρητικά ήταν εφικτό να πραγματοποιηθούν. Δεδομένης της ταχύτητας με την οποία το φως διαπερνά τις ίνες, θα έπρεπε ένας χρηματιστής που ήθελε να κάνει συναλλαγή σε δύο μέρη ταυτόχρονα να μπορεί να στείλει την εντολή του από το Σικάγο στη Νέα Υόρκη και πάλι πίσω στο Σικάγο μέσα σε περίπου 12 χιλιοστά του δευτερολέπτου, ή αλλιώς στο ένα δέκατο του χρόνου που χρειάζεται για να πεταρίσετε τα βλέφαρά σας, αν τα πεταρίσετε όσο πιο γρήγορα μπορείτε. Οι διαδρομές που παρείχαν οι διάφοροι πάροχοι υπηρεσιών τηλεπικοινωνίας – η Verizon, η AT&T, η Level 3 και ούτω καθεξής – ήταν πιο αργές και ασταθείς. Τη μια μέρα χρειάζονταν 17 χιλιοστά του δευτερολέπτου για να στείλουν μια εντολή και στα δύο κέντρα δεδομένων και την επομένη η αποστολή γινόταν μέσα σε 16 χιλιοστά του δευτερολέπτου. Κάποιοι χρηματιστές είχαν πέσει τυχαία πάνω σε μια διαδρομή που έλεγχε η Verizon και η οποία αντιστοιχούσε σε 14,65 χιλιοστά του δευτερολέπτου. Οι χρηματιστές την αποκαλούσαν «χρυσή διαδρομή», επειδή, όταν τύχαινε να βρεθείς σε αυτή, ήσουν ο πρώτος που είχε την ευκαιρία να εκμεταλλευτεί τις διαφορές μεταξύ των τιμών στο Σικάγο και στη Νέα Υόρκη. Ο Σπάιβι θεωρούσε απί-

στευτο το ότι οι πάροχοι υπηρεσιών τηλεπικοινωνίας δεν ήταν έτοιμοι να κατανοήσουν τη νέα ζήτηση για ταχύτητα. Αφενός η Verizon δεν αντιλήφθηκε ότι μπορούσε να πουλήσει αυτή την ειδική διαδρομή στους χρηματιστές έναντι πολύ υψηλής τιμής και αφετέρου έμοιαζε να μην έχει καν καταλάβει ότι είχε στην κατοχή της ένα προϊόν ιδιαίτερης αξίας. «Αναγκάζοταν να αγοράσει κανείς πολλές γραμμές σύνδεσης, με την ελπίδα να την πετύχει», λέει ο Σπάιβι. «Δεν είχαν ιδέα τι είχαν στα χέρια τους». Το 2008 οι μεγάλοι πάροχοι τηλεπικοινωνιών είχαν πλήρη άγνοια για το ότι οι χρηματοπιστωτικές αγορές είχαν αλλάξει ριζικά την αξία που είχε ένα χιλιοστό του δευτερολέπτου.

Έπειτα από επισταμένη έρευνα ο Σπάιβι κατάλαβε ποιος ήταν ο λόγος. Πήγε στην Ουάσινγκτον DC και κατάφερε να βρει τους χάρτες των υφιστάμενων εγκαταστάσεων οπτικών ινών που ένωναν το Σικάγο με τη Νέα Υόρκη. Στο μεγαλύτερο μέρος τους ακολουθούσαν την πορεία του σιδηροδρόμου και ταξίδευαν από μεγάλη πόλη σε μεγάλη πόλη. Φεύγοντας από τη Νέα Υόρκη και το Σικάγο, ακολουθούσαν ως επί το πλείστον ευθεία πορεία μεταξύ τους, όταν όμως έφταναν στην Πενσιλβάνια, άρχιζαν οι στροφές και οι παρακάμψεις. Ο Σπάιβι μελέτησε τον χάρτη της Πενσιλβάνια και κατάλαβε ποιο ήταν το βασικό πρόβλημα: η οροσειρά Αλεγκένι. Η μοναδική ευθεία γραμμή που διέτρεχε την οροσειρά ήταν ο διαπολιτειακός αυτοκινητόδρομος και υπήρχε νόμος που απαγόρευε την εγκατάσταση ινών κατά μήκος του διαπολιτειακού αυτοκινητόδρομου. Οι υπόλοιποι δρόμοι και σιδηρόδρομοι διέσχιζαν ελικοειδώς την πολιτεία, σεβόμενοι τους περιορισμούς του τοπίου. Ο Σπάιβι βρήκε έναν πιο λεπτομερή χάρτη της Πενσιλβάνια και σχεδίασε την πορεία της δικής του γραμμής. Συνήθιζε να την αποκαλεί «η πιο ευθεία γραμμή στα όρια του νόμου». Αξιοποιώντας μικρούς ασφαλτοστρωμένους δρόμους, χωματόδρομους, γέφυρες και σιδηροδρόμους, περνώντας πού και πού μέσα από ιδιωτικούς χώρους στάθμευσης,

αυλές σπιτιών ή καλαμποκοχώραφα, θα κατάφερνε να μειώσει κατά περισσότερο από 150 χιλιόμετρα την απόσταση που διένυαν οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών. Το σχέδιο του Σπάιβι, που στη συνέχεια επρόκειτο να του γίνει εμμονή, ξεκίνησε από μια αθώα σκέψη: Ήθελε να δει πόσο θα αυξανόταν η ταχύτητα αν κάποιος κατάφερνε να κάνει κάτι τέτοιο.

Στα τέλη του 2008, και ενώ το παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα βρισκόταν σε αναβρασμό, ο Σπάιβι ταξίδεψε μέχρι την Πενσιλβάνια και βρήκε έναν μηχανικό με τον οποίο θα πήγαινε να δει όλο το μήκος της εξιδανικευμένης διαδρομής του. Επί δύο μέρες οι δυο τους σηκώνονταν στις πέντε το πρωί και οδηγούσαν μέχρι τις εφτά το βράδυ. «Αυτό που βλέπεις σε ένα τέτοιο ταξίδι», λέει ο Σπάιβι, «είναι πολύ μικρές πόλεις και πολύ στενούς δρόμους, με γκρεμούς από τη μια πλευρά και σκέτο βράχο από την άλλη». Οι σιδηροδρομικές γραμμές που ένωναν την ανατολική με τη δυτική πλευρά είχαν την τάση να στρίβουν προς τα βόρεια και τα νότια, προκειμένου να αποφύγουν τα βουνά, επομένως δεν θα ήταν και πολύ χρήσιμες. «Απέρριπτα στιδήποτε δεν ακολουθούσε αυστηρά την ευθεία ανατολή-δύση και είχε οποιαδήποτε στροφή», είπε ο Σπάιβι. Οι μικροί επαρχιακοί δρόμοι εξυπηρετούσαν καλύτερα τον σκοπό του, όμως ήταν τόσο ασφυκτικά στριμωγμένοι μέσα στο τραχύ τοπίο που τους περιέβαλλε, ώστε δεν υπήρχε καθόλου χώρος για να εγκατασταθούν οι ίνες, παρά μόνο κάτω από τον δρόμο. «Για να σκάψει κανείς τον δρόμο, έπρεπε να τον κλείσει», είπε.

Ο μηχανικός που τον συνόδευε είχε βάσιμες υποψίες ότι ο Σπάιβι μπορεί και να ήταν παλαβός. Ωστόσο όταν ο Σπάιβι τον πίεσε προκειμένου να λάβει μια απάντηση, ούτε κι εκείνος δεν κατάφερε να σκεφτεί έναν λόγο για τον οποίο το σχέδιο δεν θα ήταν, θεωρητικά τουλάχιστον, εφικτό. Αυτό ακριβώς έψαχνε ο Σπάιβι: έναν λόγο για να μην το κάνει. «Προσπαθούσα απλώς να καταλάβω για ποιο λόγο κανείς πάροχος [τηλεπικοινωνιών] δεν

το είχε κάνει», λέει. «Ήμουν σίγουρος ότι θα συναντούσα κάποιο οδόφραγμα». Εκτός από τη γνώμη του μηχανικού, ο οποίος υποστήριζε ότι κανείς λογικός άνθρωπος δεν θα επιχειρούσε να διασχίσει τον σκληρό βράχο της οροσειράς Αλεγκένι, δεν μπορούσε να βρει άλλο αντεπιχείρημα.

Όπως λέει ο ίδιος, εκείνη τη στιγμή «αποφάσισα να κάνω την υπέρβαση». Η γραμμή διαχώριζε τους τύπους της Γουόλ Στριτ που έκαναν αγοραπωλησίες μετοχών στα χρηματιστήρια του Σικάγο από τους ανθρώπους οι οποίοι εργαζόνταν στις υπηρεσίες της πολιτείας και στα γραφεία του Υπουργείου Μεταφορών, οι οποίοι έλεγχαν τις άδειες διέλευσης που έπρεπε να έχει ένας ιδιώτης προκειμένου να σκάψει μια μυστική σήραγγα. Αναζητούσε απαντήσεις σε ερωτήματα όπως: Ποιοι κανόνες διέπουν την τοποθέτηση καλωδίου οπτικών ινών; Από ποιον έπρεπε να πάρει κανείς άδεια; Επίσης η γραμμή διαχώριζε τους τύπους της Γουόλ Στριτ από τους ανθρώπους που ήξεραν να σκάβουν τρύπες και να τοποθετούν ίνες. Πόσος χρόνος χρειαζόταν; Πόσα μέτρα σήραγγας μπορούσε να ανοίξει μέσα από τον βράχο ένα συνεργείο με κατάλληλο εξοπλισμό; Τι είδους εξοπλισμός χρειαζόταν; Πόσο θα κόστιζε;

Σύντομα ένας μηχανικός δομικών έργων ονόματι Στιβ Ουίλιαμς, ο οποίος ζούσε στην πόλη Όστιν του Τέξας, έλαβε ένα αναπάντεχο τηλεφώνημα. Απ' ό,τι θυμάται ο Ουίλιαμς: «Το τηλεφώνημα ήταν από έναν φίλο μου. Μου είπε “Έχω έναν παλιό φίλο του οποίου ο ξάδελφος αντιμετωπίζει προβλήματα και ψάχνει απάντηση σε ορισμένα ερωτήματα που σχετίζονται με τη δουλειά σου”». Το επόμενο τηλεφώνημα ήταν από τον ίδιο τον Σπάιβι. «Μου τηλεφωνεί λοιπόν αυτός ο τύπος», θυμάται ο Ουίλιαμς, «και αρχίζει να μου κάνει ερωτήσεις σχετικά με τα μεγέθη των κιβωτίων καλωδίων και τι είδους ίνες χρησιμοποιώ, και πώς θα άνοιγα δρόμο σε τέτοιου είδους έδαφος και κάτω από εκείνο το ποτάμι». Μερικούς μήνες αργότερα ο Σπάιβι του τηλεφώνησε

ξανά – αυτή τη φορά για να του ζητήσει να επιβλέψει την τοποθέτηση ινών μήκους 80 χιλιομέτρων, οι οποίες θα ξεκινούσαν από το Κλίβελαντ. «Δεν ήξερα σε τι ακριβώς ετοιμαζόμουν να μπλέξω», είπε ο Ουίλιαμς. Ο Σπάιβι δεν του είπε τίποτα περισσότερο σχετικά με το έργο, παρά μόνο ό,τι ήταν απαραίτητο να γνωρίζει προκειμένου να τοποθετήσει ένα ενιαίο καλώδιο μήκους 80 χιλιομέτρων. Στο μεταξύ ο Σπάιβι είχε πείσει τον Τζιμ Μπαρσκντέιλ, πρώην διευθύνοντα σύμβουλο της Netscape Communications και συντοπίτη του από το Τζάκσον, να χρηματοδοτήσει μια σήραγγα, το κόστος της οποίας, σύμφωνα με εκτιμήσεις του Σπάιβι, θα έφτανε τα 300 εκατομμύρια δολάρια. Έδωσαν στην εταιρία το όνομα Spread Networks, ωστόσο χρησιμοποίησαν ως βιτρίνα εικονικές εταιρίες με βαρετά ονόματα, όπως Northeastern ITS και Job 8. Ο Ντέιβιντ Μπαρσκντέιλ, γιος του Τζιμ Μπαρσκντέιλ, έγινε κι αυτός μέλος της ομάδας – προκειμένου να κλείσει όσο το δυνατόν πιο αθόρυβα τις τετρακόσιες περίπου συμφωνίες που απαιτούνταν με κωμοπόλεις και επαρχίες, για να πραγματοποιηθεί η διάνοιξη σήραγγας μέσω αυτών. Ο Ουίλιαμς αποδείχτηκε τόσο ικανός στην τοποθέτηση της γραμμής, ώστε ο Σπάιβι και ο Μπαρσκντέιλ τον κάλεσαν και του ζήτησαν να αναλάβει ολόκληρο το έργο. «Τότε ήταν που μου είπαν: “Φίλε, αυτή η γραμμή θα φτάσει μέχρι το Νιου Τζέρσι”», είπε ο Ουίλιαμς.

Τα συνεργεία ξεκίνησαν από το Σικάγο και άρχισαν να διασχίζουν γρήγορα την Ιντιάνα και το Οχάιο. Στις καλές τους μέρες κατάφερναν να τοποθετήσουν υπογείως τρία με τέσσερα χιλιόμετρα καλωδίου. Φτάνοντας στην Πενσιλβάνια, έπεσαν πάνω σε βράχο, και ο ρυθμός ελαττώθηκε σε τέτοιο βαθμό, ώστε μερικές φορές κατέληγαν να τοποθετούν μόλις μερικές εκατοντάδες μέτρα τη μέρα. «Την αποκαλούν γαλάζια πέτρα», λέει ο Ουίλιαμς. «Πρόκειται για σκληρό ασβεστόλιθο. Και είναι πρόκληση να καταφέρεις να τον διαπεράσεις». Διαπίστωσε ότι έκανε

την ίδια κουβέντα, ξανά και ξανά, με τα συνεργεία κατασκευής στην Πενσιλβάνια. «Τους εξηγούσα ότι πρέπει να περάσουμε μέσα από ορισμένα βουνά, και όλοι τους, ο ένας μετά τον άλλο, έλεγαν: “Αυτό είναι τρελό”. Κι εγώ απαντούσα: “Το ξέρω ότι είναι τρελό, όμως έτσι θα το κάνουμε”. Κι εκείνοι με ρωτούσαν: “Γιατί;” Κι εγώ τους έλεγα: “Η διαδρομή είναι προσαρμοσμένη στις επιθυμίες του ιδιοκτήτη”». Σ’ αυτό δεν είχαν και πολλά να αντιτείνουν, οπότε αρκούνταν σε ένα «Α!» Το άλλο πρόβλημα που αντιμετώπιζε ήταν ο Σπάιβι, ο οποίος του έκανε τη ζωή δύσκολη σε κάθε παράκαμψη από τη διαδρομή, έστω και μικρή. Για παράδειγμα, κάθε τόσο η άδεια διέλευσης όριζε πως έπρεπε να διασχίσουν τον δρόμο από τη μια πλευρά στην απέναντι, επομένως η γραμμή έπρεπε να διασχίσει τον δρόμο εντός αυτών των ορίων. Αυτές οι συνεχείς διασταυρώσεις εξαγρίωναν τον Σπάιβι – ο Ουίλιαμς έστριβε απότομα τη γραμμή προς τα δεξιά ή προς τα αριστερά. «Στιβ, μου κοστίζεις εκατό δισεκατομμυριοστά του δευτερολέπτου», συνήθιζε να λέει. «Δεν μπορείς τουλάχιστον να διασχίσεις τον δρόμο *διαγωνίως*;»

Ο Σπάιβι ήταν πολεμιστής. Θεωρούσε ότι όταν κάποιος ρισκάρει, εκείνο που θα πάει στραβά είναι συνήθως εκείνο που δεν έχει προβλέψει, επομένως προσπαθούσε να προβλέψει αυτά που δεν θα ήταν λογικό να προβλέψει. Ίσως το Εμπορικό Χρηματιστήριο του Σικάγο να έκλεινε και να μεταφερόταν στο Νιου Τζέρσι. Ίσως ο ποταμός Κάλιουμ να αποδεικνυόταν απροσπέλαστος. Ίσως κάποιες εταιρίες με βαθιές τσέπες – μια μεγάλη τράπεζα της Γουόλ Στριτ, ένας πάροχος τηλεπικοινωνιών – να ανακάλυπταν αυτό που επιχειρούσε να κάνει και να αποφάσιζαν να το κάνουν και οι ίδιες. Αυτός ο τελευταίος φόβος – ότι δηλαδή εκεί έξω βρισκόταν ήδη κάποιος άλλος που έσκαβε τη δική του σήραγγα – του έτρωγε τα σωθικά. Κάθε μηχανικός με τον οποίο μιλούσε τον περνούσε για τρελό, ωστόσο ήταν σίγουρος ότι η οροσειρά Αλεγκένι ήταν γεμάτη ανθρώπους που είχαν την

ίδια εμμονή με τη δική του. «Όταν θεωρείς κάτι προφανές, τότε αμέσως σκέφτεσαι ότι σίγουρα το κάνει και κάποιος άλλος εκτός από σένα».

Δεν του πέρασε ποτέ από το μυαλό το ενδεχόμενο μόλις ολοκληρωνόταν η γραμμή, να μην ήθελε κανείς να την αγοράσει. Αντιθέτως, υπέθετε ότι η γραμμή θα ήταν χρυσωρυχείο. Ίσως αυτός να ήταν ο λόγος που ο ίδιος και οι χρηματοδότες του δεν είχαν σκεφτεί και πολύ με ποιο τρόπο θα πουλούσαν τη γραμμή και άρχισαν να το σκέφτονται μόνο όταν ήρθε η στιγμή να το κάνουν. Ήταν κάτι πολύπλοκο. Το προϊόν που πουλούσαν – η ταχύτητα – είχε αξία μόνο στον βαθμό που ήταν σπάνιο. Εκείνο που δεν γνώριζαν ήταν ο βαθμός σπανιότητας, ο οποίος θα μεγιστοποιούσε την αγοραία αξία της γραμμής. Πόσο αποτιμούσε ένας παίκτης στο αμερικανικό χρηματιστήριο αξιών το ότι θα μπορούσε να έχει πλεονέκτημα ταχύτητας έναντι όλων των υπολοίπων; Πόσο θα το αποτιμούσαν είκοσι πέντε διαφορετικοί παίκτες – οι οποίοι θα μοιράζονταν το ίδιο πλεονέκτημα έναντι της υπόλοιπης αγοράς; Για να απαντήσει κανείς σε αυτές τις ερωτήσεις, καλό είναι να γνωρίζει πόσα χρήματα μπορούν να βγάλουν οι χρηματιστηριακές εταιρίες αποκλειστικά και μόνο λόγω ταχύτητας στο αμερικανικό χρηματιστήριο και πώς ακριβώς μπορούν να τα βγάλουν. «Η συγκεκριμένη αγορά ήταν καινούργια για όλους», λέει ο Σπάιβι. «Ήταν εντελώς αδιαφανής».

Σκέφτηκαν να ξεκινήσουν με «δημοπρασία ολλανδικού τύπου»* – δηλαδή να ξεκινήσουν από μια υψηλή οριακή τιμή, την οποία σταδιακά να χαμηλώνουν, ώσπου κάποια εταιρία της Γουόλ Στρίτ να αγοράσει τη γραμμή και έτσι να αποκτήσει μονοπώλιο στο συγκεκριμένο προϊόν. Δεν ήταν βέβαιοι ότι θα υπήρχε κάποια τράπεζα ή κερδοσκοπικό αμοιβαίο κεφάλαιο που θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν τα πολλά δισεκατομμύρια δολάρια

* Μειοδοτικός διαγωνισμός. (Σ.τ.Μ.)

που οι ίδιοι υπέθεταν ότι άξιζε το μονοπώλιο, ούτε τους άρεσε η εικόνα των τίτλων που αναπόφευκτα θα έκαναν την εμφάνισή τους στις εφημερίδες: «Ο Μπαρσκντέιλ βγάζει δισεκατομμύρια ξεπουλώντας τον μέσο Αμερικανό επενδυτή». Προσέλαβαν έναν σύμβουλο επιχειρήσεων ονόματι Λάρι Ταμπ, ο οποίος είχε τραβήξει την προσοχή του Τζιμ Μπαρσκντέιλ με ένα κείμενό του που είχε τίτλο «Η αξία που έχει ένα χιλιοστό του δευτερολέπτου». Ο Ταμπ σκέφτηκε ότι ένας τρόπος για να ορίσει μια τιμή για τη γραμμή ήταν να υπολογίσει πόσα χρήματα θα έβγαζε από τη χρήση της, από τις λεγόμενες συναλλαγές ανοίγματος (spreads) μεταξύ Νέας Υόρκης και Σικάγο – την πρόκριση συναλλαγών (arbitrage) μεταξύ συναλλαγών με μετρητά και προθεσμιακών συναλλαγών. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του Ταμπ, αν μια τράπεζα της Γουόλ Στριτ ήθελε να εκμεταλλευτεί τις αμέτρητες ελάχιστες διαφορές τιμών μεταξύ του αντικειμένου Α στο Σικάγο και του αντικειμένου Β στη Νέα Υόρκη, τα κέρδη της θα ανέρχονταν σε 20 δισεκατομμύρια δολάρια ετησίως. Από τις εκτιμήσεις του προέκυψε επίσης ότι υπήρχαν εκείνη την περίοδο περίπου τετρακόσιες εταιρίες που ανταγωνίζονταν μεταξύ τους γι' αυτά τα 20 δισεκατομμύρια δολάρια. Όλες τους θα έπρεπε να έχουν πρόσβαση στην ταχύτερη σύνδεση μεταξύ των δύο πόλεων – και στη συγκεκριμένη γραμμή σύνδεσης υπήρχε χώρος μόνο για διακόσιες από αυτές τις εταιρίες.

Και οι δύο εκτιμήσεις έτυχε να συμπέσουν με την εικόνα που είχε ο Σπάιβι για την αγορά, και όπως ο ίδιος συνήθιζε να λέει, εμφανώς ικανοποιημένος: «Έχουμε διακόσια φτυάρια για τετρακόσιους σκαφτιάδες». Πόσα έπρεπε όμως να χρεώσει κανείς για κάθε φτυάρι; «Κάθε υπολογισμός ήταν εντελώς υποκειμενικός», λέει ο Μπρέναν Κάρλι, στενός συνεργάτης πολλών χρηματιστών συναλλαγών υψηλών ταχυτήτων, τον οποίο είχε προσλάβει ο Σπάιβι για να τους πουλήσει το δίκτυό του. «Όλοι μας κάναμε απλώς εικασίες». Το νούμερο που προέκυψε ήταν 300.000 δολά-

ρια τον μήνα, σχεδόν δεκαπλάσιο του αντιτίμου που κατέβαλλαν για τις υφιστάμενες γραμμές τηλεπικοινωνιών. Οι πρώτες διακόσιες χρηματιστηριακές εταιρίες που θα ήταν διατεθειμένες να καταβάλουν προκαταβολικά το ποσό και να υπογράψουν συμβόλαιο πενταετούς μίσθωσης θα επωφελούνταν από μια προσφορά: 10,6 εκατομμύρια δολάρια για πέντε χρόνια. Οι εταιρίες που θα μίσθωναν τη γραμμή της Sread θα έπρεπε επίσης να αγοράσουν και να συντηρούν τους δικούς τους ενισχυτές σήματος, οι οποίοι θα στεγάζονταν σε δεκατρία σημεία κατά μήκος της διαδρομής της Sread. Συνολικά το αρχικό ποσό που έπρεπε να καταβάλει καθεμιά από τις διακόσιες χρηματιστηριακές εταιρίες θα ανερχόταν σε περίπου 14 εκατομμύρια δολάρια ή σε 2,8 δισεκατομμύρια δολάρια και για τις διακόσιες εταιρίες μαζί.

Στις αρχές του 2010 η Sread Networks δεν είχε κάνει ακόμα γνωστή την ύπαρξη της γραμμής σε κανέναν από τους επίδοξους πελάτες της. Οι εργάτες έσκαβαν επί έναν χρόνο και η γραμμή, όλως παραδόξως, εξακολουθούσε να παραμένει μυστική. Θέλοντας να αυξήσουν την αξία που είχε η γραμμή λόγω της πρωτοτυπίας της και να ελαχιστοποιήσουν τις πιθανότητες κάποιος τρίτος να επιχειρήσει να αντιγράψει αυτό που είχαν κάνει, ή έστω να ανακοινώσει την πρόθεσή του να το κάνει, αποφάσισαν να περιμένουν μέχρι τον Μάρτιο του 2010, τρεις μήνες πριν από την προβλεπόμενη ημερομηνία ολοκλήρωσης της γραμμής, προτού προσπαθήσουν να την πουλήσουν. Με ποιο τρόπο όμως θα προσέγγιζαν τα πλούσια και ισχυρά πρόσωπα στων οποίων τις επιχειρήσεις επρόκειτο να φέρουν αναστάτωση; «Η ενδεικνύμενη μέθοδος είναι να βρεις κάποιο γνωστό σε μία από αυτές τις εταιρίες», λέει ο Μπρέναν Κάρλι. «Θα του λέγαμε “Μας ξέρεις. Ξέρεις ποιος είναι ο Τζιμ Μπαρσκντέιλ. Θέλουμε να σου μιλήσουμε για κάτι. Δεν μπορούμε να σου πούμε από πριν για τι πράγμα πρόκειται. Και επί τη ευκαιρία, προτού συναντηθούμε, θέλουμε να υπογράψεις μια συμφωνία τήρησης του απορρήτου”».

Έτσι ακριβώς πήγαν στη Γουόλ Στριτ – με πλήρη μυστικότητα. «Σε κάθε συνάντηση παρευρίσκονταν διευθύνοντες σύμβουλοι», λέει ο Σπάιβι. Οι άνθρωποι με τους οποίους συναντήθηκαν συγκαταλέγονταν μεταξύ των πιο ακριβοπληρωμένων ανθρώπων των οικονομικών αγορών. Η πρώτη αντίδραση των περισσότερων από αυτούς ήταν πλήρης δυσπιστία. «Αργότερα έμαθα ότι κάποιος σκέφτηκαν: “Μπα, αποκλείεται, ας ακούσουμε όμως τι έχει να μας πει”», λέει ο Σπάιβι. Προβλέποντας τον σκεπτικισμό τους, ο Σπάιβι κουβαλούσε μαζί του έναν χάρτη μεγέθους 1,20 επί 2,50 μέτρα. Τους έδειχνε με το δάχτυλο ολόκληρη την πορεία της σήραγγας. Ακόμη κι έτσι όμως, εκείνοι απαιτούσαν να δουν αποδείξεις. Δεν ήταν δυνατόν να δει κανείς ένα καλώδιο οπτικών ινών θαμμένο ένα μέτρο κάτω από την επιφάνεια του εδάφους, όμως οι τοποθεσίες των ενισχυτών ήταν απολύτως ορατές: επρόκειτο για τσιμεντένιες αποθήκες εκατοντάδων τετραγωνικών μέτρων. Το φως εξασθενεί καθώς ταξιδεύει· όσο πιο πολύ εξασθενεί, τόσο μειώνεται η ικανότητά του να μεταδίδει δεδομένα. Τα σήματα που μεταδίδονταν από το Σικάγο μέχρι το Νιου Τζέρσι έπρεπε να ενισχύονται κάθε 80 με 120 χιλιόμετρα, και οι ενισχυτές έκαναν μια χαρά τη δουλειά τους: Η Spread τους είχε τοποθετήσει μέσα σε αποθήκες υψίστης ασφαλείας κατά μήκος της διαδρομής. «Ξέρω ότι δεν μασάτε τα λόγια σας», τους είπε κάποιος από τους χρηματιστές. «Όμως δεν σας έχω ξανακούσει ποτέ στη ζωή μου. Θέλω να δω *φωτογραφία* αυτού του μέρους». Κάθε μέρα για τους επόμενους τρεις μήνες ο Σπάιβι έστειλε με ηλεκτρονικό μήνυμα σε αυτό τον άνθρωπο φωτογραφία της πιο πρόσφατης υπό κατασκευή εγκατάστασης ενισχυτή, για να του δείξει ότι πράγματι οι εργασίες συνεχίζονταν.

Μόλις οι αμφιβολίες των τύπων της Γουόλ Στριτ διαλύθηκαν, οι περισσότεροι από αυτούς έμειναν με το στόμα ανοιχτό. Όπως ήταν φυσικό, εξακολουθούσαν να θέτουν τις συνηθισμένες ερωτήσεις. *Τι θα πάρω ως αντάλλαγμα γι' αυτά τα 14 εκατομμύ-*

ρια δολάρια σε δαπάνες και αμοιβές; (Δύο ίνες υάλου, μία για κάθε κατεύθυνση.) Τι θα συμβεί αν κάποιος εκκοκαφέας κόψει τη γραμμή; (Έχουμε ανθρώπους που θα αποκαταστήσουν τη λειτουργία της μέσα σε οχτώ ώρες.) Τι είδους εφεδρικό σύστημα διαθέτετε σε περίπτωση που σταματήσει να λειτουργεί η γραμμή; (Δυστυχώς δεν διαθέτουμε εφεδρικό σύστημα.) Πότε μπορείτε να μας χορηγήσετε τις πενταετείς ελεγμένες οικονομικές καταστάσεις που απαιτούμε προτού ξεκινήσουμε επιχειρηματικές συναλλαγές με οποιαδήποτε εταιρία; (Μμμ... σε πέντε χρόνια.) Μπορεί βέβαια να έθεταν τις ερωτήσεις τους και να συμπλήρωναν τα έγγραφά τους, ωστόσο δεν κατάφερναν να κρύψουν τον θαυμασμό τους. Η καλύτερη συνάντηση που είχε ο Σπάιβι ήταν με έναν χρηματιστή, ο οποίος καθόταν εντελώς ανέκφραστος και τον άκουγε επί δεκαπέντε λεπτά στην άλλη άκρη ενός μεγάλου τραπεζιού συσκέψεων και στο τέλος πετάχτηκε όρθιος και αναφώνησε: «ΜΑΛΑΚΑ, ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΑΠΙΘΑΝΟ!»

Σε αυτές τις συναντήσεις όσα δεν λέγονταν ήταν πολλές φορές εξίσου σημαντικά με όσα λέγονταν. Οι χρηματοπιστωτικές αγορές υφίσταντο αλλαγές τις οποίες ακόμη και οι επαγγελματίες δυσκολεύονταν να κατανοήσουν πλήρως. Η νέα ικανότητα που είχαν αποκτήσει να κινούνται με την ταχύτητα του υπολογιστή, και όχι του ανθρώπου, είχε αναδείξει μια νέα τάξη χρηματιστών στη Γουόλ Στριτ, οι οποίοι επιδίδονταν σε νέα είδη συναλλαγών. Ιδιώτες και εταιρίες που δεν τους είχε ακούσει ποτέ κανείς κατάφερναν να γίνουν πολύ πλούσιοι σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα, χωρίς να χρειάζεται να δώσουν εξηγήσεις για το ποιοι ήταν και πώς έβγαζαν χρήματα: σε αυτό το κοινό στόχευε η Spread Networks. Τον Σπάιβι ουσιαστικά δεν τον ενδιέφερε να ανακαλύψει ποιες ήταν οι επιθετικές χρηματιστηριακές στρατηγικές τους. «Ποτέ δεν θελήσαμε να δημιουργήσουμε την εντύπωση ότι γνωρίζουμε με ποιο τρόπο βγάζουν χρήματα», είπε. Ως προς αυτό ούτε εκείνος έκανε ερωτήσεις ούτε εκείνοι

έδιναν απαντήσεις. Ωστόσο, η ανταπόκριση πολλών από αυτούς υπονοούσε πως ολόκληρη η εμπορική τους ύπαρξη εξαρτιόταν από την ικανότητά τους να είναι γρηγορότεροι από το χρηματιστήριο – και πως ό,τι κι αν ήταν αυτό που έκαναν, δεν ήταν κάτι απλό, όπως οι πανάρχαιες συναλλαγές μετρητών-προθεσμιακών πράξεων. Ορισμένοι από αυτούς, όπως το έθεσε ο Μπρέναν Κάρλι, «θα πούλαγαν και τη μάνα τους για ένα μικροδευτερόλεπτο». (Το μικροδευτερόλεπτο είναι ένα εκατομμυριοστό του δευτερολέπτου.) Δεν ήταν σαφές για ποιον ακριβώς λόγο θεωρούσαν τόσο σημαντική την ταχύτητα· ωστόσο ήταν σαφές το ότι ένιωθαν να απειλούνται από αυτή τη νέα ταχύτερη γραμμή. «Κάποιος από αυτούς είπε: “Για μια στιγμή”», θυμάται ο Κάρλι. «“Αν σκοπεύουμε να συνεχίσουμε να εφαρμόζουμε τις στρατηγικές που εφαρμόζουμε τώρα, πρέπει να αποκτήσουμε πρόσβαση σε αυτή τη γραμμή. Δεν έχουμε άλλη επιλογή από το να σας δώσουμε όσα ζητάτε. Κι εσείς, φεύγοντας από το γραφείο μου, θα πάτε να προσεγγίσετε όλους τους ανταγωνιστές μου”».

«Θα σας πω ποια ήταν η δική μου αντίδραση μόλις τους είδα», λέει ο Ντάρεν Μαλχόλαντ, διευθυντής της Hudson River Trading, μιας εταιρίας συναλλαγών υψηλών ταχυτήτων. «Τους είπα “Έξω απ’ το γραφείο μου!” Εκείνο που δεν μπορούσα να πιστέψω ήταν ότι είχαν έρθει στο γραφείο μου έναν μήνα προτού η γραμμή τους τεθεί σε λειτουργία και παρ’ όλα αυτά δεν είχαν ιδέα ποιοι ήταν οι πελάτες τους! Μας ανακάλυψαν όταν διάβασαν μια επιστολή που είχαμε στείλει στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς... Ποιος μπορεί να αναλάβει τέτοιου είδους επαγγελματικό ρίσκο;»

Οι άνθρωποι της Γουόλ Στριτ, που εκείνη την εποχή έβγαζαν ίσως περισσότερα χρήματα από ποτέ, θα απολάμβαναν το δικαίωμα να συνεχίσουν να κάνουν αυτό που έκαναν μέχρι τότε, καταβάλλοντας 300.000 δολάρια τον μήνα, συν μερικά ακόμη εκατομμύρια δολάρια για τα αρχικά έξοδα. «Σε εκείνο το ση-

μείο άρχισαν να δυσανασχετούν», λέει ο Κάρλι. Έπειτα από μια συνάντηση του τμήματος πωλήσεων, ο Ντέιβιντ Μπαρσκντέιλ στράφηκε στον Σπάιβι και είπε: «Αυτοί οι άνθρωποι μας μισούν». Όπως παραδόξως ο Σπάιβι λάτρευε αυτές τις εχθρικές συναντήσεις. «Ήταν καλό να κάθεται σε ένα τραπέζι και να έχεις απέναντί σου δώδεκα τύπους και να είναι όλοι τους έξαλλοι από θυμό μαζί σου», είπε. «Καμιά δεκαριά άνθρωποι μας είπαν ότι μόνο τέσσερις θα αγόραζαν τη γραμμή μας, και την αγόρασαν όλοι». (Η Hudson River Trading αγόρασε τη γραμμή.) Ο Μπρέναν Κάρλι είπε: «Συνήθως λέγαμε: “Δεν μπορούμε να πάρουμε τον Νταν μαζί μας στη συνάντηση, γιατί ο κόσμος δεν θέλει να κλείνει συμφωνίες με άτομα που τον εκνευρίζουν ακόμη κι όταν δεν έχει άλλη επιλογή”».

Όταν οι πωλητές της Spread Networks πέρασαν από τις μικρότερες και λιγότερο γνωστές εταιρίες της Γουόλ Στριτ στις μεγάλες τράπεζες, η εικόνα που άρχισαν να σχηματίζουν σχετικά με τον χρηματοπιστωτικό κόσμο της μετά τη κρίση εποχής απέκτησε ακόμη μεγαλύτερο ενδιαφέρον. Όπως παραδόξως, η Citigroup ζητούσε επίμονα από τη Spread να αλλάξει την πορεία της γραμμής, κατευθύνοντάς την από το κτίριο που βρισκόταν δίπλα στο κτίριο Nasdaq, στο Κάρτερρετ, προς τα γραφεία της στο κάτω Μανχάταν, μια πορεία που, λόγω των στροφών και των παρακάμψεων που τη χαρακτήριζαν, θα πρόσθετε αρκετά χιλιοστά του δευτερολέπτου ακυρώνοντας τον συνολικό στόχο της. Όλες οι υπόλοιπες τράπεζες είχαν κατανοήσει το νόημα της γραμμής, ωστόσο δίσταζαν να υπογράψουν το συμβόλαιο που τους ζητούσε η Spread. Το συμβόλαιο αυτό απαγόρευε σε όποιον είχε μισθώσει τη γραμμή να επιτρέψει τη χρήση της σε άλλους. Κάθε μεγάλη τράπεζα που μίσθωνε μια θέση στη γραμμή είχε δικαίωμα να τη χρησιμοποιήσει αποκλειστικά για τις δικές της συναλλαγές και απαγορευόταν να τη μοιραστεί με τους πελάτες που εκπροσωπούσε. Η Spread θεωρούσε προ-

φανή και δικαιολογημένο τον εν λόγω περιορισμό: Όσο λιγότεροι άνθρωποι είχαν πρόσβαση στη γραμμή, τόσο μεγάλωνε η αποδοτικότητα της. Το όλο νόημα της γραμμής ήταν να δημιουργήσει έναν ιδιωτικό χώρο εντός του πλαισίου των δημόσιων αγορών, στον οποίο θα είχαν πρόσβαση μόνο όσοι ήταν πρόθυμοι να καταβάλουν τα δεκάδες εκατομμύρια δολάρια στα οποία ανέρχονταν τα έξοδα συμμετοχής. «Η Credit Suisse έγινε έξαλλη», λέει ένας υπάλληλος της Spread, ο οποίος συμμετείχε στις διαπραγματεύσεις με τις μεγάλες τράπεζες της Γουόλ Στρίτ. «Μας είπαν ότι με αυτό που κάνουμε δίνουμε τη δυνατότητα στις τράπεζες να εξαπατήσουν τους πελάτες τους». Ο υπάλληλος προσπάθησε να αντικρούσει αυτό το επιχείρημα λέγοντας ότι τα πράγματα ήταν πολύ πιο περίπλοκα, στο τέλος όμως η Credit Suisse αρνήθηκε να υπογράψει το συμβόλαιο. Η Morgan Stanley, από την άλλη μεριά, ανταποκρίθηκε στην πρόταση της Spread λέγοντας: *Θέλουμε να αλλάξετε τη διατύπωση*. «Τους ρωτήσαμε “Δεν έχετε πρόβλημα με τους περιοριστικούς όρους;”» κι εκείνοι μας απάντησαν: “Κανένα πρόβλημα, είναι καθαρά θέμα οπτικής”. Αναγκαστήκαμε να αλλάξουμε τη διατύπωση, ούτως ώστε να μπορούν να προβούν σε εύλογη αποποίηση ευθύνης». Η Morgan Stanley ήθελε να έχει τη δυνατότητα να εκτελεί δικές της χρηματιστηριακές συναλλαγές με διαφορετικό τρόπο από εκείνον που το έκανε για λογαριασμό των πελατών της· απλώς δεν ήθελε να φαίνεται ότι το έκανε σκόπιμα. Από όλες συνολικά τις τράπεζες της Γουόλ Στρίτ, η Goldman Sachs ήταν η ευκολότερη στη συνεννόηση. Σύμφωνα με τον υπάλληλο της Spread, «Η Goldman δεν είχε κανένα πρόβλημα να υπογράψει το συμβόλαιο».

Εκείνη ακριβώς την περίοδο – καθώς οι μεγαλύτερες τράπεζες της Γουόλ Στρίτ άρχιζαν να μπαίνουν στον χορό – η κατασκευή της γραμμής σταμάτησε απότομα.

Είχαν προκύψει προβλήματα κατά μήκος της διαδρομής.

Αφού απομακρύνθηκαν από το Σικάγο, επιχειρήσαν ανεπιτυχώς να σκάψουν σήραγγα μήκους 35 μέτρων κάτω από τον ποταμό Κάλιουμ. Ήταν έτοιμοι να παρατήσουν την προσπάθεια και να βρουν έναν λιγότερο σύντομο δρόμο, όταν έπεσαν πάνω σε μια πανάρχαια σήραγγα εκατό ετών, η οποία παρέμενε επί σαράντα χρόνια αχρησιμοποίητη. Το πρώτο σημείο ενίσχυσης σήματος μετά το Κάρτερτ υποτίθεται ότι θα κατασκευαζόταν κοντά σε ένα εμπορικό κέντρο στο Alpha του Νιου Τζέρσι. Ο ιδιοκτήτης του χώρου αρνήθηκε. «Ήξερε, όπως είπε, ότι η κατασκευή επρόκειτο να αποτελέσει στόχο τρομοκρατών και δεν ήθελε κάτι τέτοιο στην περιοχή», είπε ο Σπάιβι. «Υπάρχουν πάντα καχύποπτοι τύποι εκεί έξω, με τους οποίους πρέπει να είσαι προσεκτικός».

Η Πενσιλβάνια είχε αποδειχτεί ακόμη δυσκολότερη απ' όσο πίστευε αρχικά ο Σπάιβι. Η γραμμή, στην πορεία της από τα ανατολικά, διέτρεχε ένα μικρό δάσος στο Σάνμπερι, σε μικρή απόσταση από την ανατολική όχθη του ποταμού Σασκουεχάνα, κι εκεί σταματούσε και περίμενε το δυτικό παρακλάδι της. Η γραμμή που ερχόταν από τα δυτικά έπρεπε να διασχίσει τον Σασκουεχάνα. Αυτό το τμήμα του ποταμού είχε απίστευτο πλάτος. Υπήρχε μόνο ένα γεωτρύπανο στον κόσμο ικανό να ανοίξει σήραγγα κάτω από το ποτάμι – και η ενοικιάσή του θα τους κόστιζε 2 εκατομμύρια δολάρια. Τον Ιούνιο του 2010 το γεωτρύπανο βρισκόταν στη Βραζιλία. «*Χρειαζόμαστε ένα γεωτρύπανο που βρίσκεται στη Βραζιλία*», λέει ο Σπάιβι. «Η ιδέα αυτή είναι πολύ ανησυχητική. Προφανώς κάποιος το χρησιμοποιεί. Πότε θα μπορέσουμε να το πάρουμε;» Την τελευταία στιγμή κατάφεραν να ξεπεράσουν ορισμένες αντιρρήσεις που πρόβαλε η αρχή γεφυρών της Πενσιλβάνια και έτσι τους δόθηκε η άδεια να διασχίσουν τον ποταμό μέσω της γέφυρας – ανοίγοντας τρύπες στους τοιμεντένιους πυλώνες της και περνώντας το καλώδιο στο κάτω μέρος της.