

Съдържание

Въведение	
Прозорци към света.....	7
Първа глава	
Скрита на открито.....	11
Втора глава	
Проблемът на Брад.....	27
Трета глава	
Проблемът на Ронън	59
Четвърта глава	
Преследване на хищника	93
Пета глава	
Проникване във високочестотната търговия.....	133
Шеста глава	
Как се отмъкват милиарди от Уолстрийт	157
Седма глава	
И сам воинът е воин.....	199
Осма глава	
Паякът и мухата	249
Епилог	
С велосипед по дирите на Уолстрийт	265
Благодарности	275

Един човек взел, че се сдобил с код.
*Омар Литъл*¹

¹ Герой от американския тв сериал „Наркомрежа“. – Б.пр.

Въведение

Прозорци към света

Предполагам, че началото на тази книга бе сложено, когато за първи път чух историята на Сергей Алейников – руският програмист, който бе работил за „Голдман Сакс“, а после, след като бе напуснал работата си, през лятото на 2009 г. беше арестуван от ФБР и обвинен от правителството на САЩ, че е откраднал компютърния код на „Голдман Сакс“. Стори ми се странно, че след финансовата криза, в която „Голдман“ изиграха толкова важна роля, единственият служител на компанията обвинен в какви ли не престъпления, беше служителят, който бе взел нещо от фирмата. Още по-странно ми се стори пледирането на правителствените прокурори, че руснакът не трябва да бъде освободен под гаранция, защото, попаднал в неподходящи ръце, компютърният код на „Голдман Сакс“ може да бъде използван за „манипулиране на пазарите по нечестни начини“. (А беше ли той при „Голдман“ в подходящи ръце? Ако „Голдман Сакс“ можеха да манипулират пазара, можеха ли да го правят и другите банки?) Но вероятно най-странният аспект на случая се оказа колко е трудно, поне за малцината, които се опитаха, да бъде дадено обяснение какво всъщност бе направил руснакът. Нямам предвид в какво бе сбъркал. Имам предвид какво бе правил. Неговата работа. Той обикновено беше описван като „програмист във високочестотната търговия¹“, но това не е обяснение, а измислен термин, който през лятото на 2009 г. дори повечето от работещите на Уолстрийт никога не бяха чували. Какво е високочестотна търговия

¹ В текста се използва и терминът „високоскоростна“ като синоним на „високочестотна“ търговия. – Б.пр.

[high-frequency trading]? Защо кодът, който дава възможност на „Голдман Сакс“ да я практикува, е толкова важен, че когато бъде открит и копиран от някой служител, фирмата трябва да се обърне към ФБР? Щом този код е толкова невероятно ценен и в същото време – толкова опасен за финансовите пазари, как се е озовал в ръцете на един руснак, работил за компанията едва две години?

В известен смисъл търсех някой, който би могъл да отговори на тези въпроси. Търсенето ми приключи в една зала в „Уан Либърти Плаза“, с изглед към Световния търговски център. Тук се бе събрала малка армия от шокиращо добре информирани хора от всички ъгълчета на Уолстрийт – от големите банки, водещите фондови борси и фирмите за високочестотна търговия. Много от хората бяха напуснали високоплатените си работни места, за да обявят война на Уолстрийт, което, между другото, означаваше да атакуват големия проблем, за създаването на който „Голдман Сакс“ бяха наели руския програмист. В тази сделка те бяха станали експерти по въпроси, чиито отговори аз също търсех, както и по редица други въпроси, които не бях имал намерение да задавам, но се оказа, че те са много по-интересни, отколкото бях очаквал.

Не проявявах голям интерес към фондовия пазар, макар че като повечето хора обичах да наблюдавам периодите му на растеж и срив. Когато на 19 октомври 1987 г. пазарът се срина, аз нервничех на 40-ия етаж на „Уан Ню Йорк Плаза“, където се намираше отделът за продажби и фондова търговия на тогавашния ми работодател „Саломон Брадърс“. *Онова* беше интересно. Ако някога сте имали нужда от доказателство, че дори вътрешни хора на Уолстрийт нямат представа какво ще се случи на тази улица след малко, тогава то беше налице. В един момент всичко вървеше добре; в следващия стойността на целия фондов пазар в САЩ спадна с 22,61%, без никой да знае защо. По време на краха, за да избегнат поръчките на клиенти, желаещи да продадат акциите си, брокерите на Уолстрийт просто не вдигаха своите телефони. Не беше първият път, когато работещите на Уолстрийт се дискредитираха сами, но този път властите отговориха с промяна на правилата –

улесниха компютрите да вършат работата на тези несъвършени хора. Крахът на фондовия пазар от 1987 г. даде началото на един нов процес – отначало слаб, но все по-засилващ се с годините, който приключи, когато компютрите изцяло заместиха хората.

През последните десетина години финансовите пазари се променяха толкова бързо, че нашата представа за тях вече няма нищо общо с действителността. Обзалагам се, че представата, която повечето хора имат за финансовите пазари, все още прилича на снимка, която някое човешко същество би могло да направи. На нея, долу на екрана на някоя кабелна телевизия, се върти плътна лента и първокласни мъжкар, облечени в сака с точно определен цвят, стоят пред търговските си платформи и френетично крещат един на друг. Тази картина е остаряла. Светът, който тя описва, е мъртъв. От 2007 г. вече няма облечени в цветни сака дебеловрати момчета, които стоят пред търговските си терминали. Или, ако ги има, те вече не са фактор. Все още има хора, работещи на пода на Ню Йоркската фондова борса и на няколко борси в Чикаго, но те вече не контролират никой от финансовите пазари, нито имат привилегиите на вътрешен поглед към тях. Сделките на американския фондов пазар сега се осъществяват в черни кутии, намиращи се в строго охранявани сгради в Ню Джързи и Чикаго. Трудно е да се каже какво се случва в черните кутии – плътната лента, въртяща се в долната част на екрана на кабелната телевизия, отразява само най-миниатюрната част от ставащото на фондовия пазар. Докладите за пред обществеността относно разиграващото се в черните кутии, са неясни и ненадеждни – дори експерт не би могъл да каже какво става, нито кога и защо. Разбира се, няма никаква надежда средностатистическият инвеститор да разбере дори малкото, което трябва да знае. Той влиза в своя „ТДАмеритрейд“, „Е-Трейд“, или „Шуоб“ профил, въвежда маркирания символ на някоя акция и натиска бутона, на който пише „Купи“. Оттук нататък? Той може би си мисли, че знае какво става, когато натисне този бутон на компютърната си клавиатура, но, повярвайте ми, не е така. Ако знаеше, щеше да размисли два пъти, преди да го направи.

Светът се придържа към старата си представа за фондовия пазар, защото тя е удобна; защото е трудно да си представиш картина, която да я замести; защото малкото хора, които са способни да ви я покажат, нямат интерес да го направят. Тази книга е опит да очертаем картината. Тя започва да изплува сред плеяда по-малки образи – на Уолстрийт след кризата; на новите видове финансова интелигентност; на компютрите, програмирани да се държат безлично по начин, по който самият програмист никога не би го направил лично; на хората, идващи на Уолстрийт с идея как действа това място, само за да открият, че то работи твърде различно от начина, който те са си представяли. Един от хората – канадец – стои в центъра и подрежда по-малките образи в разбираемо цяло. Желанието му да отвори прозорец към американския финансов свят и да покаже на хората случващото се там, все още спира дъха ми.

Ето как се стигна до арестуването на занимаващия се с високочестотна търговия програмист, заради кражбата на компютърния код на „Голдман Сакс“. Докато работи за „Голдман Сакс“, Сергей Алейников разполага с бюро на 42-ия етаж на „Уан Ню Йорк Плаза“ – само два етажа над мястото, заемано преди от търговската зала на „Саломон Брадърс“, откъдето някога бях наблюдавал срива на фондовия пазар. Алейников не е бил по-заинтересован да остане в тази сграда, отколкото съм бил аз самият, и през 2009 г. бе напуснал, за да си търси късмета другаде. На 3 юли 2009 г. той лети от Чикаго за Нюарк, Ню Джързи, в блажено неведение за мястото си в света. Няма представа какво ще му се случи, след като кацне. Няма представа и какви са станали залозите във финансовата игра, в която е помагал на „Голдман Сакс“. Странното е, че просто е трябвало да погледне през илюминатора на самолета към американския пейзаж долу, за да види от каква величина са те.

Първа глава

Скрита на открито

До лятото на 2009 г. линията вече бе заживяла свой живот – две хиляди мъже копаеха и изграждаха странния дом, който ѝ бе необходим, за да оцелее. Двеста и пет бригади по осемдесет души всяка, плюс какви ли не съветници и инспектори, ставаха рано, за да обсъждат как да пробият дупка в девствената планина, тунел под коритото на някоя река или как да изкопаят траншея покрай някой селски път, където нямаше банкет; и всичко това – без дори някога да е бил даден отговор на очевидния въпрос: *Защо?* Линията беше черна пластмасова тръба, широка едва инч и половина, създадена за да подслони четиристотин стъклени нишки с дебелина на косъм, но тя вече имаше чувството, че е живо същество – подземно влечуго, със свои специфични нужди и желания. Тя имаше нужда дупката ѝ под земята да е права – навярно най-категорично правата траншея, изкопана някога на земята. Линията трябваше да свърже центъра за данни в Саут Сайд, Чикаго,¹ с фондовата борса в северната част на Ню Джързи. Освен всичко останало, тя, изглежда, трябваше да бъде държана в тайна.

На работниците бе казано само онова, което трябваше да знаят. Те копаеха на малки групи, отдалечени една от друга, и имаха само локална представа откъде идва линията и накъде отива. Целенасочено не ги бяха известили за целта на прокарването ѝ – така щяха да са сигурни, че няма да я разкрият пред други хора.

¹ По-късно главният център с база данни бе преместен извън Чикаго, в Аурора, Илинойс. – Б.а.

– Хората през цялото време ни питаха „Тайна ли е? Правителствена работа?“ и аз отговарях само с „аха“ – разказа един работник.

Работниците може и да не знаеха за какво щеше да служи линията, но знаеха, че тя има врагове – всички бяха наясно, че трябва да са нащрек за евентуални заплахи. Ако например видеха някого да копае близо до линията, или забележеха, че някой задава много въпроси, те веднага докладваха в главния офис какво са видели. Иначе бяха предупредени да говорят колкото е възможно по-малко. Ако хората ги попитаха какво правят, те трябваше да кажат: „Просто полагаме фиброоптичен кабел.“ С това обикновено разговорът приключваше, но и да не станеше така, нямаше значение. Строителните бригади бяха объркани като всички останали. Те бяха свикнали да прокопават тунели, които свързваха градове с други градове и хора с други хора. Тази линия не свързваше никого с никой друг. Доколкото схващаха, единствената ѝ цел бе да е възможно най-права, дори ако това означаваше, че трябва да си пробиват път през планината, вместо очевидния начин да я заобиколят. *Защо?*

Чак до края повечето от работниците дори не зададоха този въпрос. Страната се тресеше от поредната депресия и те просто бяха щастливи, че имат работа. Дан Спайви разказа:

– Никой не знаеше защо е. Хората започнаха да правят предположения.

Спайви бе най-близо до обяснението, което работниците имаха за линията или за трасето, което прокопаваха за нея. Той самият бе мълчалив, един от онези разсъдливи южняци, които имат повече мисли, отколкото желаят да споделят. Бе роден и отгледан в Джаксън, Мисисипи, и в редките случаи, когато говореше, звучеше така, сякаш никога не е напуснал това място. Току-що бе навършил 40, но все още бе строен като тийнейджър и с лице като на фермер от снимка на Уокър Евънс¹. След няколкото незадоволителни години, през които

¹ Уокър Евънс (1903–1975) – известен американски фотограф. – Б.пр.

бе работил като брокер на акции в Джаксън, той бе напуснал с обяснението, че иска „да се занимава с нещо по-раздвижено“. Нещото се оказа наемане на място на Чикагската борса [Chicago Board Options Exchange] и сключването на сделки за собствена сметка. Като всеки друг трейдър на борсата, той също забелязва, че може да се правят много пари от продажбата на фючърсни контракти в Чикаго срещу настоящите цени на индивидуалните акции, търгувани в Ню Йорк и Ню Джързи. Всеки ден има хиляди моменти, в които цените излизат извън контрол и тогава, например, би могъл да продадеш фючърсните контракти за много повече от цените на акциите, включени в тях. За да реализираш печалбата, трябва да бъдеш бърз и на двата пазара едновременно. Но разбирането за „бърз“ бързо се бе променило. В старите времена, преди, да кажем, 2007 г., скоростта, с която един трейдър можеше да сключва сделки, имаше човешки измерения. На подовите на борсите работеха хора и ако искаш нещо да купиш или продадеш, трябваше да се обърнеш към тях. До 2007 г. промените се изразяваха просто в натрупване на компютри в центровете за данни. Скоростта, с която се сключваха сделките, вече не беше ограничена от хората. Единственото ограничение идваше от бързината, с която един електронен сигнал можеше да пропътува разстоянието от Чикаго до Ню Йорк, или по-точно – от центъра за данни в Чикаго, където се помещаваше Чикагската търговска борса, до центъра за данни на фондовата борса НАСДАК в Картрит, Ню Джързи.

До 2008 г. Спайви вече бе разбрал, че има голяма разлика между съществуващата скорост на сключване на сделки между тези две борси и теоретически възможната скорост на търговия. Ако скоростта по фиброоптичните влакна е тази на светлината, за един трейдър, който иска да търгува на двете борси, би било възможно да изпрати поръчката си от Чикаго в Ню Йорк и да я получи обратно за около 12 милисекунди, или – около 1/10 от времето, което ви е необходимо, за да мигнете с очи, дори ако го направите толкова бързо, колкото можете. (Една милисекунда е една хилядна от секундата.) Коммуникационните съоръжения, предлагани от различните те-

лекоми – „Върайзън“, Ей Ти & Ти, „Левъл 3“ и т.н., са по-бавни и непостоянни от това. Един ден им отнема 17 милисекунди да изпратят една поръчка и до двата центъра за данни, а на следващия – 16 милисекунди. Някои от трейдърите случайно се оказват на трасе, контролирано от „Върайзън“, по което това става за 14,65 милисекунди. Трейдърите го наричат „Златния маршрут“, защото в случаите, когато се окажеш на него, си първия, който се възползва от несъответствието на цените в Чикаго и Ню Йорк. Спайви не може да повярва, че телекомите нямат дори бегла представа за новото търсене на скорост. Във „Върайзън“ не само са пропуснали да забележат, че биха могли да продадат специалното си трасе на трейдърите срещу цяло състояние; те дори не са наясно, че притежават нещо толкова ценно.

– Просто трябваше да им поръчат няколко линии и да се надяват да ги получат – казва Спайви. – Те не знаеха какво имат. През 2008 г. главните доставчици на телекомуникационни услуги бяха в неведение, че финансовият пазар се е променил и то радикално, със стойността на една милисекунда.

След подробно разследване, Спайви си обяснява защо. Той отива във Вашингтон, окръг Колумбия, и проследява по картите съществуващите трасета с оптични кабели, водещи от Чикаго за Ню Йорк. Те следват най-вече жп линиите и вървят от град на град. След като излязат от Ню Йорк и Чикаго, трасетата се движат право напред едно към друго, но достигайки Пенсилвания, започват да обикалят и криволичат. Спайви проучва картата на щата и съзира главния проблем – планинската верига Алегени. Единствената права линия, пресичаща Алегените, е междушатската магистрала, но има закон срещу полагането на фиброоптичен кабел покрай нея. Другите пътища и жп линии се промъкват през щата на зиг-заг, доколкото позволява теренът. Спайви намира по-подробна карта на Пенсилвания и очертава на нея своя собствена линия. Обича да я нарича „най-правата линия, позволена от закона“. Като използва тесни павирани пътища, черни пътища, мостове и железопътни линии, минавайки от време на време покрай частен паркинг, преден двор или нечия царевична нива, той би могъл

да съкрати със сто мили разстоянието, изминавано по трасето на телекома. Онова, което ще се превърне в плана на Спайви, тогава още е негова мания, започнала с невинната мисъл: „Искам да разбера колко по-бърз щеше да бъде някой, ако бяха направили това.“

В края на 2008 г., когато в глобалната финансова система цари смут, Спайви отива в Пенсилвания и намира строителен специалист, който да изчисли дължината на неговия идеализиран маршрут. Два дена поред те стават в 5 сутринта и чертаят до 7 вечерта.

– Онова, което виждаш, докато правиш това – казва Спайви – са много малки градчета и много тесни пътища със скални масиви от едната страна и стръмно надвиснали скали от другата.

Железопътните линии, водещи от изток на запад, заобикалят откъм север или юг, за да избегнат планините, и ползата от тях не е голяма.

– Не харесвах нищо, което не върви в абсолютно права линия от изток на запад и има извивки. Малките селски пътища бяха по-добри за тази цел, но така гъсто бяха нашарили неравния терен, че за оптичния кабел щеше да има място единствено под пътя. Щеше да се наложи да го затворим, за да копаям – каза Спайви.

Строителният специалист с него очевидно подозира, че той може и да не е с ума си. Спайви все още продължава да го притиска, макар че не е наясно с довода защо планът му не е поне теоретично възможен. Той търси точно това – причината, поради която не са го направили.

– Просто се опитвах да намеря причината, поради която нито един телекомуникационен доставчик не го е направил – казва той. – Мислех си, че ще видя някаква пречка по трасето.

Като изключим мнението на строителния инженер, че никой с ума си не би поискал да си проправи път през твърдите скали на Алегените, не успява да открие нито една. Ето защо, както се изразява той, „реших да прекроча линията“. Линията, която разделя хората на Уолстрийт, търгуващи с опции на Чикагската борса, от хората, които работят в областните

агенции и офисите в Министерството на транспорта, и контролират спазването на обществените права относно начина, по който частно лице би могло да изкопае таен тунел. Спайви търси отговори на въпросите: Какви са изискванията при полагане на оптичен кабел? Кой трябва да даде разрешение?

Линията разделя работещите на Уолстрийт и от хората, които знаят как се правят изкопи и се полага оптичен кабел. Колко време би могло да отнеме? Ако една бригада има правилното оборудване, колко ярда от тунела би могла да изкопае през скалите за един ден? Какво оборудване е необходимо? Колко би могло да струва?

Скоро един строителен инженер на име Стив Уилямс, живеещ в Остин, Тексас, получил неочаквано телефонно обаждане. Уилямс си спомня:

– Беше един приятел. Каза: „Имам приятел, чийто братовчед има проблеми и се нуждае от отговорите на някои свързани със строителството въпроси.“

После говори със Спайви.

– Човекът дойде на телефона – разказва Уилямс – и започна да задава въпроси: колко са големи калъфите [за изолация], какъв вид фиброоптичен кабел се използва, как се копае на такъв терен и под коритата на реките.

След няколко месеца Спайви му се обажда отново, за да го попита дали би ръководел полагането на трасе от 50 мили оптичен кабел с начална точка Кливланд.

– Не знаех в какво се забърквам – казва Уилямс.

Спайви не му казал за проекта нищо повече от онова, което трябвало да знае, за да положи 50 мили единичен оптичен кабел. Междувременно, Спайви убедил Джим Барксдейл, бивш главен изпълнителен директор на „Нетскейп Къмюникейшънс“ и приятел от родния Джаксън, да финансира 300-милионния тунел. Нарекли компанията „Спред Нетуъркс“, въпреки погнусата си от конструкцията зад кухите компании¹ с глупави имена като „Нортистърн Ай Ти Ес“ и „Джоб 8“. Синът на Джим Барксдейл, Дейвид, влязъл в борда, за да сключи кол-

¹ Компания, създадена с цел заобикаляне на закона. – Б.пр.

кото е възможно по-дискретно 400-те споразумения с градски общини и областни управи, от които имали нужда, за да могат да прокапят тунела през тяхна територия. Уилямс бил толкова умел в прокараването на линията, че Спайви и Барксдейл му се обадили и му предложили да се ангажира с целия проект.

– Тогава ми казаха: „Ей, тази линия отива чак до Ню Джързи“ – разказва Уилямс.

След като оставили зад гърба си Чикаго, бригадите бързо напреднали през Индиана и Охайо. В добър ден можели да положат в земята две-три мили от линията. Когато стигнали в западна Пенсилвания, се натъкнали на скали и темпото спаднало, понякога – до няколкокостотин фута дневно.

– Нарича се „синя скала“ – казва Уилямс. – Твърд варовик. Да минеш през него е предизвикателство.

Той води, отново и отново, един и същи разговор със строителните бригади от Пенсилвания:

– Постоянно им обяснявах, че трябва да минем през планината, един след друг хората ми казваха „Това е лудост!“, а аз им отговарях: „Зная, че е лудост, но това е, което трябва да направим.“ После те питаха „Защо?“, а аз отговарях, че това е маршрут по поръчка, направен според желанията на клиента. След което те нямаха какво повече да кажат, освен „О!“.

Другият му проблем е Спайви, който неотлъчно го следи дори за най-малкото отклонение. Например, често се случва одобреното трасе да преминава от единия край на пътя на отсрещния и се налага линията да го пресече напречно. Тези постоянни пресичания на пътя дразнели Спайви, тъй като Уилямс правел остри завои наляво-надясно.

– Стив, това, което правиш, ми струва 100 наносекунди – казвал той. (Една наносекунда е една милиардна част от секундата.) И: – Не може ли просто да го пресечеш по диагонал?

Спайви е притеснителен. Той смята, че когато човек поеме риск и нещо се обърка, обикновено става така, защото човекът не е помислил за това предварително; по тази причина той се опитва да обмисли всичко, което иначе не би взел предвид. Търговската борса в Чикаго може да затвори врати и да се премести в Ню Джързи. Преминаването през река Калъ-

мет може да се окаже невъзможно. Някоя компания с дълбоки джобове, като голяма банка на Уолстрийт например, би могла да открие какво се случва и също да го направи. Последният от страховете му – че някой вече е на терен и също копае, го изяжда. Всеки строителен предприемач, с когото говори, го смята за луд, и въпреки това той е сигурен, че Алегените гъмжат от хора, споделящи неговата мания.

– Когато нещо стане очевидно за теб – казва Спайви – веднага започваш да си мислиш, че някой друг също се занимава с него.

Никога не му минава през ума, че когато линията стане готова, Уолстрийт може и да не поиска да я купи. Точно обратното. Той смята, че линията ще стане обект на златоносна надпревара. Може би затова нито той, нито никой от неговите поддръжници, не се замисля как ще продадат линията, докато не идва времето за това. Сложно е. Онова, което продават – скоростта, е ценност само дотолкова, доколкото е дефицитна, а те не знаят степента на дефицит, която би вдигнала максимално пазарната стойност на линията. Доколко е ценно за един самотен играч на американския фондов пазар предимството да е по-бърз от всеки друг? Колко е ценно то за 25 други играчи, които да се възползват от това предимство по отношение на целия останал пазар? За да си отговори на тези въпроси, човек трябва да знае каква е чистата печалба, която трейдърите могат да реализират благодарение на скоростта, и как точно става това.

– Никой нямаше представа от този пазар – казва Спайви. – Той беше непроницаем.

Решават да действат като на „холандски търг“ – да започнат от много висока цена и постепенно да я снижават, докато линията бъде купена от някоя фирма на Уолстрийт, която след това ще се наслаждава на монопола си. Не са сигурни, че някоя банка или някой хеджфонд биха рискували милиардите долари, на които те оценяват монопола, а и не им харесва как биха звучали неизбежните водещи заглавия във вестниците: „Барксдейл натрупа милиарди от разпродажби на акции на обикновения американски инвеститор.“ Ето защо наемат

финансов консултант на име Лари Таб, който е привлякъл вниманието на Джим Барксдейл с една написана от него вестникарска статия, озаглавена „Цената на милисекундата“. Един от начините да бъде оценен достъпът до линията, разсъждава Таб, е да добием представа колко пари може да се направят от нея, от т.нар. спред търговия между Ню Йорк и Чикаго – от простия арбитраж между парите, платени в брой, и фючърсните контракти. Таб предполага, че ако една банка на Уолстрийт се възползва от безбройните минимални несъответствия в цените на Актив А в Чикаго и тези на Актив А в Ню Йорк, там биха реализирали ползи за 20 млрд. дол. на година. Той продължава с предположението, че има около 400 фирми, които ще се конкурират, за да грабнат 20-те милиарда. Всички те ще имат нужда от използването на най-бързата линия между двата града, а линията може да обслужва едва 200 от тях.

И двете предположения щастливо съвпадат с усещането на Спайви за пазара и той с очевидно удоволствие започва да казва:

– Имаме двеста лопати за 400 проклети копачи.

Но колко да поискат за всяка лопата?

– Наистина си беше като да проверяваш с напљунчен пръст посоката на вятъра – казва Бренън Карли, който е работил в тясно сътрудничество с много от трейдърите във високочестотната търговия и е бил нает от Спайви, за да им продаде линията. – Всички ние можехме само да гадаем.

Цифрата, на която се спират, е 300 хил. дол. на месец – около 10 пъти повече от цената на съществуващите телекомуникационни линии. Първите двеста играчи на фондовия пазар, които искат да платят предварително и да подпишат договор с петгодишен срок за наемане, са на сметка – 10,6 млн. дол. за петте години. Трейдърите, които наемат линията на „Спред“, трябва също да закупят и поддържат свои собствени усилватели на сигнала, които да бъдат разположени на тринадесет предназначени за тях места покрай трасето на „Спред“. Като цяло, авансовите разходи за всеки от предвижданите двеста трейдъри се очертават около 14 млн. дол. или общо – 2,8 млрд. дол.

В началото на 2010 г. „Спреди Негуъркс“ все още не е информирала нито един от бъдещите клиенти за съществуването си. Невероятно, но една година след като работниците са започнали да копаят, линията все още е тайна. За да максимализират шоковата цена на линията и да направят минимален шанса някой да се опита да дублира направеното от тях, или дори да оповести намеренията им, те решават да чакат до март 2010 г. – когато остават три месеца до завършването ѝ, преди да се опитат да я продадат. Как да подхождат към богатите и влиятелни мъже, чийто бизнес са на път да съсият?

– Цялостният начин на действие включваше да се намери в тези фирми човек, когото някой от нас познава – казва Бренън Карли. – Щяхме да му кажем: „Познаваш ме. Познаваш и Джим Барксдейл. Искаме да ти предложим нещо и трябва да го обсъдим. Не можем да ти кажем какво е, докато не се срещнем. И между другото, искаме преди да ти го разкрием, да подпишеш декларация за конфиденциалност.“

Така, тихомълком, се насочват към Уолстрийт.

– На всяка среща присъстваха главни изпълнителни директори – казва Спайви.

Мъжете, с които се срещат, са сред най-високо платените хора на финансовите пазари. Първата реакция на повечето от тях е тотален отказ да повярват.

– По-късно хората ми казаха, че си мислели „Няма как да е вярно, но нека все пак поговорим с него“ – разказва Спайви.

Очаквал техния скептицизъм, той носи със себе си карта с размери 4x8 фута¹. С пръст ги разхожда през своя пресичащ страната тунел. Дори тогава хората все още искат доказателства. Няма как да видите фиброоптична линия, заровена на три фута под земята, но усилвателните станции са бетонни бункери с площ 1000 кв. фута и се виждат отдалече. Докато пътува, светлината избледнява и колкото по-бледа става, толкова повече намалява способността ѝ да пренася данни. Сигналите, пътуващи от Чикаго до Ню Джързи, трябва да бъдат подсилвани на всеки 50 до 75 мили и „Спреди“ е построила по-

¹ Около 1,21 x 2,43 м. – Б.пр.

край трасето максимално сигурни бетонни бункери за усилвателите, които ще вършат тази работа.

– Знам, че сте момчета, които стрелят право в целта – казал им веднъж един трейдър, – но никога преди не съм чувал за вас. Искам да видя *снимка* на това място.

Всеки ден през следващите три месеца Спайви изпраща на този човек по електронната поща снимки от строежа на последните усилвателни станции за да му покаже, че те наистина се изграждат.

Веднъж преодолели безразличието си, повечето от работещите на Уолстрийт изпадат в благоговение. Разбира се, те все още си задават обичайните въпроси. *Какво ще получа срещу моите 14 млн. какви ли не такси и разходи?* (Две стъклени влакна, по едно във всяка посока.) *Какво ще стане, ако линията бъде прекъсната от някой багер?* (Покрай линията има хора, които за осем часа ще я поправят и пуснат в действие.) *Какъв е резервният вариант, ако линията спре да работи?* (Съжалявам, няма.) *Кога ще бъдете в състояние да ни дадете отчетите от финансовия одит за последните пет години, които се изискват преди започването на бизнес с която и да е фирма?* (Хм, след пет години.) Но въпреки че задават въпроси и си отбелязват отговорите, те не успяват да скрият изумлението си. Любимата за Спайви среща е с трейдър, който, след като в продължение на петнадесет минути слушал с каменно лице на отсрещната страна на дългата конферентна маса, скочил и се провикнал: „По дяволите, това е страхотно!“

Премълчаното на тези срещи било също толкова интересно, колкото и казаното. Финансовите пазари се променяли по начин, който дори професионалистите не могли напълно да разберат. Новата им способност да действат с компютърна, а не човешка скорост, била довела до израстването на нова класа трейдъри на Уолстрийт, ангажирани с нови видове търговия. Нито хората, нито фирмите някога били чували, че може много бързо да станат много богати, без да им се налага да обясняват кои са и как правят парите си. В този тип хора се е прицелила „Спред Нетуъркс“. Спайви всъщност няма намерение да се меси в несъвместимите им търговски стратегии.

– Никога не сме искали да разберем как точно печелят парите си – казва той.

Той не ги пита, те не казват. Но ответната реакция на много от тях внушава, че оцеляването им в търговията зависи от това, да са по-бързи от останалите на фондовия пазар – каквото и да правят, то съвсем не е толкова просто, колкото известния от древността кеш в бъдещия арбитраж. Според Бренън Карли някои от тях „биха продали бабите си за една микросекунда“. (Една микросекунда е една милионна част от секундата.) Не е ясно защо точно скоростта е толкова важна за тях, но е ясно, че се чувстват заплашени от тази по-бърза нова линия.

– Все някой щеше да каже – припомня си Карли. – „Почакай! Ако искаме да продължим да прилагаме стратегиите, които сега използваме, трябва да сме на тази линия. Нямаме друг избор, освен да платим онова, което искате. Аи след като излезете от офиса ми, ще отидете да говорите с всички мои конкуренти.“

– Ще ви разкажа за реакцията си към тях – казва Дарън Мълхоланд, шеф на фирма за високоскоростна търговия на име „Хъдсън Ривър Трейдинг“. – Тя беше: „Напуснете офиса ми!“ Когато дойдоха в офиса ми не можех да повярвам, че след месец ще заработят. Та те дори не знаеха кои са клиентите им! Открили ни, след като прочели писмо, което бяхме написали до Комисията по ценни книжа и фондови борси. Кой предприема такива бизнес рискове?

За 300 000 дол. на месец плюс още няколко милиона авансови разходи хората на Уолстрийт, които вероятно изкарват повече пари, отколкото някога са били изкарвани на тази улица, щели да се наслаждават на правото си да продължават да правят онова, което са правели досега.

– На този етап хората започваха да се изнервят – разказва Карли.

След една среща за продажби Дейвид Барксдейл се обръща към Спайви и му казва:

– *Тези хора ни мразят.*

Странно, но Спайви обича тези враждебни сблъсъци.

– Приятно е пред теб да има дванадесет души от другата страна на масата и всички те да са ти ядосани – смята той.

– От дузина присъстващи само четири ни казаха, че ще купят, но всички купиха линията. („Хъдсън Ривър Трейдинг“ също купуват линията.)

Бренън Карли разказва:

– Тогава си казвахме, че няма да вземаме Дан на тези срещи, защото дори когато нямат избор, хората не искат да правят бизнес с някого, на когото са ядосани.

Когато търговските агенти на „Спред Нетуърк“ се прехвърлили от малките и не толкова известни фирми на Уолстрийт към големите банки, погледът отвътре към състоянието на финансовия свят след кризата станал още по-интригуващ. Странно, но от „Ситигруп“ настоявали „Спред“ да промени маршрута на линията от сградата близо до НАСДАК в Картрит до офисите им в Долен Манхатън; лъкатушенията и завоите добавили още няколко милисекунди и обезсмислили целта на линията. В другите банки схванали гледната точка за линията, но поискали отсрочка, за да обмислят договора, който „Спред“ искали от тях да подпишат. Договорът забранявал на наемателите на линията да я предоставят за употреба на други [хора или фирми]. Всяка голяма банка, взела под наем място на линията, можела да го използва за собствената си търговска дейност, но не ѝ било позволено да го предоставя на клиентите си брокери. Работещите в „Спред“ смятали това ограничение за очевидно – колкото по-малко хора имали достъп до линията, толкова по-ценна ставала тя. Цялата концепция за линията е вътре в обществените пазари да се създаде частно пространство, достъпно само за онези, които имат желание да платят десетки милиони долари като входни такси.

– В „Креди Сюис“ бяха бесни – разказва служител на „Спред“, който преговарял с големите банки на Уолстрийт. – Казаха ми: „Вие карате хората да мамят клиентите си.“

Служителят се опитал да спори, че това не е вярно и въпросът е по-сложен, отколкото изглежда, но накрая от банката отказали да подпишат договора.

– От друга страна, от „Морган Стенли“ дойдоха в „Спред“ и казаха „Трябва да променим езика“, а ние отговорихме: „Добре, но съгласни ли сте с ограниченията?“ Те: „Абсолютно,

това е задължително за оптичните линии.“ Наложил се да преработваме изразите, за да имат правдоподобно опровержение.

В „Морган Стенли“ искат да търгуват за себе си по начин, по който не биха могли да търгуват за клиентите си. Там просто не желаят да изглежда така, сякаш искат да го правят.

От всички големи банки на Уолстрийт най-лесно се съгласяват в „Голдман Сакс“.

– „Голдман“ нямаха проблем с подписването – разказва служителят на „Спред“.

Точно в момента, когато най-големите банки на Уолстрийт обсаждат линията, тя спира.

По целия маршрут има предизвикателства. След като излизат от Чикаго, шест пъти пропадат опитите им да направят 120-футов тунел под река Кълъмет. Вече са готови да се откажат и да търсят по-бавен заобиколен път, когато се натъкват на стогодишен тунел, излязъл от експлоатация преди 40 години. Първият бункер за усилвателите, след като оставят зад гърба си Картрит, трябва да бъде близо до един мол в Алфа, Ню Джързи, но собственикът на земята казва „Не!“.

– Той беше убеден, че линията ще стане мишена на терористи и затова не я искаше в съседство – разказва Спайви. – Наоколо винаги има дребни копои, с които трябва да се внимава.

В Пенсилвания станало много по-трудно, отколкото Спайви си бил представял. Идвайки от изток линията стигнала до малка гора в Сънбъри, на източния бряг на река Саскуехана, където спряла, за да чака близнака си от запад. Линията, идваща от запад, трябвало да прекоси Саскуехана. Този участък от реката бил смайващо широк. На света има само една пробивна машина, способна да прокопае тунел под реката, а наемането ѝ би струвало два млн. долара. През юни 2010 г. машината била в Бразилия.

– Имахме нужда от машина, която се намираше в Бразилия – разказва Спайви, – и това беше доста притеснително. Очевидно някой я използваше. Кога щяхме да я използваме и ние?

В последната минута преодоляват пречките, поставени им от пенсилванската службата по поддържането на мостове,

като пробиват дупки в бетонните пилони и прокарват кабела от долната страна на моста.

От този момент техническите проблеми отстъпват мястото си на обществените. След моста пътят се раздвоява. Едното разклонение отива на север. Другото – на юг. Опиташ ли се да тръгнеш право на изток, стигаш до задънена улица. Пътят просто свършва. Наблизо, край един вал, има знак, на който пише: „Добре дошли в Сънбъри.“ Трасето на линията е блокирано от два големи паркинга. Единият е собственост на компания, произвеждаща стоманени въжета, каквито се използват при ски-влековете; другият е собственост на стогодишна бакалница на име „Вайс Маркетс“. За да стигне до близка си в гората до Сънбъри, линията трябва да мине през един от двата паркинга или да заобиколи целия град. Собствениците на „Вайс Маркетс“ и „Уайъроуп Уъркс“ са или враждебни, или мнителни, или и двете, и не отговарят на телефонните обаждания.

– Целият щат се чувстваше жертва на компаниите за добив на въглища – обяснява Стив Уилямс. – Кажеш ли, че искаш да копаеш, всички стават подозрителни.

Заобикалянето на града, изчислил Спайви, би струвало още няколко месеца и много пари, и би добавило към маршрута още четири микросекунди. И още – не би позволило на „Спред Нетуъркс“ навреме да достави кабела на онези банки и трейдъри на Уолстрийт, които са готови да напишат чековете си за по 10,6 млн. дол. По някаква причина човекът, управляващ завода за стоманени въжета, бил толкова ядосан на местния предприемач от „Спред“, че не пожелал да говори с тях. Директорът, който ръководел „Вайс Маркетс“, бил още по-труден за осъществяване на контакт. Секретарката му съобщила на „Спред“, че е на турнир по голф и го няма. Той вече бил решил, без да информира „Спред Нетуъркс“, да отхвърли странната оферта от около 100 хил.дол. и безплатен високоскоростен достъп до интернет, предложени в замяна на десет фута сервитут¹ под неговия паркинг. Линията би минала твър-

¹ Сервитут (юр.) – ограничено вещно право върху чужд недвижим имот. – Б.пр.

де близо до фабриката му за сладолед. Председателят нямал интерес да подпише споразумение за постоянно сервитутно право, тъй като това би затруднило разширяването на предприятието.

Така през юли 2010 г. под моста в Сънбъри линията отново влиза под земята и просто спира.

– Бяхме докарали нишката дотам и трябваше да го обсъдим, а не се получаваше – казва Спайви.

После, по някаква все още неизяснена докрай причина, хората от завода за стоманени въжета омекнали и му продали сервитутното право, от което имал нужда. В деня, когато „Спред Нетуъркс“ се сдобила с доживотни права за „пътека“ с ширина три метра (десет фута) под паркинга на завода, Спайви изпратил първото си официално съобщение за пресата: „Времето за двупосочно пътуване от Чикаго до Ню Джързи намаля на 13 милисекунди.“ Целта им за съкращаване на разстоянието до по-малко от 840 мили дори е надмината. Линията е дълга 827 мили.

– Това беше най-големият момент на прецакване, който индустрията някога е преживявала – казва Спайви.

Дори и тогава никой от създателите на линията не знае със сигурност как точно ще бъде използвана. Главният свързан с нея въпрос – „Защо?“ – остава недобре проучен. Създателите ѝ знаят само, че на Уолстрийт има хора, които отчаяно я искат, а в добавка – искат да се намерят начини другите да нямат достъп до нея. На една от първите срещи с голяма фирма на Уолстрийт Спайви казва на шефа ѝ цената на линията – 10,6 млн. дол. плюс разходите, ако плати предварително и около 20 млн. дол., ако плаща на вноски. Директорът казал, че иска да се оттегли, за да размисли. После се върнал с един-единствен въпрос:

– Можеш ли да удвоиш цената?