

PETER KATUŠČÁK

ANALYTIK SI SADNE A ROZMÝŠĽA

PENIAZE SA DAJÚ ZARABIŤ RÔZNYMI SPÔSOBAMI. JE VEĽA ÚSPEŠNÝCH BIZNISMENOV, KTORÍ VEDIA ROBIŤ S ĽUĎMI. ALE JE VEĽA ĽUDÍ, KTORÍ ZARÁBAJÚ PENIAZE BEZ TOHO, ABY PRICHÁDZALI DO KONTAKTU S ĽUĎMI.

text: Dana Zavadová foto: Anna Lara Feldeková

Dajú sa zarobiť aj na tom, že máte lepšiu analýzu alebo model ako konkurencia. Vtedy je to skôr o tom, či viete veci lepšie modelovať a predvídať ako tí druhí...

Odmalička ste boli orientovaný analytickým smerom. Ako sa to v tom detstve prejavovalo?

Už v škole ma matematika zaujímala viac ako iné predmety. A v škole som nikdy nebol v tej hlavnej skupine – práve preto, že som orientovaný viac analyticky, bol som mimo „hlavného sveta“.

Takže individualista. A čo má individualista spoločné s analytikom?

Analytik si sadne a rozmýšľa. Najčastejšie prichádza do kontaktu s počítačom alebo s papierom. S ľuďmi zriedkakedy. Nemôžem tvrdiť, že vôbec, ale v porovnaní s inými profesiami je práca analytika založená viac na individuálnej práci.

Po slovensky hovorím aj v Prahe. Zo zásady. Slováci sú v tomto dosť mäkkí, veľa z nich sa po príchode do Prahy prispôbilo a začalo rozprávať po česky.

Aké hračky si vyberá individualista a analytik, keď je malý? Logika nemá od analýzy veľmi ďaleko, že by Rubikove kocky...?

Rubikovu kocku som mal, na to si dobre pamätám. Aj lego.

Predtým, ako ste sa dostali k analýze, študovali ste na gymnáziu matematiku. Hovorí sa, že komu ide matematika, fyzika a chémia, nie je mu dané umelecké cítenie. Potvrďte? Talent na sebe nepozorujem žiaden.

Ste rodený Košičan, do Bratislavy ste prišli študovať až na vysokú školu. V čom vidíte zásadné rozdiely medzi mentálnou východniarov a Bratislavčanmi?

Východné Slovensko je stále krajom, odkiaľ ľudia odchádzajú – do Bratislavy, do Česka, do západnej Európy. Jednoducho tam nie sú pracovné

príležitosti. To je hlavný rozdiel medzi Bratislavou a východom. Čo sa týka mentality, Bratislavčania sú dosť hrdí na svoje mesto, aj národné cítenie majú väčšie, aspoň sa mi to vždy tak zdalo. Východné Slovensko je západným vnímané ako odľahlá provincia. Pre tieto veci vzniká medzi nimi bariéra.

Vy sa za „lokálpatriota“ nepokladáte?

Pokladám, ale len do istej miery. Keď občas zavítam do Košíc, uvedomujem si, že intelektuálna úroveň tohto mesta dosť poklesla. Chýbajú tam tzv. white collars, čiže bielogliernici. V Bratislave sa to hýbe rýchlejšie, bielogliernici v nej nechýbajú. Dáva dynamickejší pocit.

Dnes ste Slováčok žijúci v Prahe, ktorý rozpráva po slovensky. Alebo sa rozprávate po slovensky len so mnou?

Po slovensky hovorím aj v Prahe. Zo zásady.

Takých Slováčkov nie je veľa...

Slováci sú v tomto dosť mäkkí, veľa z nich sa po príchode do Prahy prispôbilo a začalo rozprávať po česky.

Je to o ich „mäkkosti“? Nie je to práve ich šikovnosť, že sa dokážu rýchlo aklimatizovať?

Možno máte pravdu, no ja to vnímam skôr tak, že je to o mäkkosti.

Matematika sa vám v minulosti zdala málo komerčná. Je práca, ktorej sa venujete teraz, pre vás komerčná už dostatočne?

To, čo robím, zdá sa mi zaujímavé a slušne finančne ohodnotené. Som spokojný. Rozhodnutie, čo študovať po strednej škole, som robil v roku 1993. Deväťdesiate roky sa len rozbiehali a v tom čase vyštudovať matematiku znamenalo skončiť na nejakej univerzite alebo vo výskumáku. A to sa



PETER KATUŠČÁK

Vyštudoval manažment na Univerzite Komenského v Bratislave a ekonómiu na Stredoeurópskej univerzite v Budapešti. Doktorát získal na americkej University of Michigan. Pracuje v oblasti aplikovanej mikroekonómie, špeciálne v experimentálnej a behaviorálnej ekonómii. V súčasnosti pôsobí na prestížnom ekonomickom inštitúte CERGE-EI v Prahe.

mi finančne zaujímavé nezdalo. Bola to moja predstava, netvrdím, že správna. Pretože ľudia, ktorí v tých časoch matiku vyštudovali, dnes sú analytici v bankách či v investičných spoločnostiach, čo finančne zaujímavé samozrejme je.

Má finančník, analytik a matematik iný vzťah k peniazom ako obyčajný smrteľník?

Od väčšiny ľudí v mojom veku sa nelíšim v tom, že sú pre mňa peniaze potrebné, keďže ešte nie som celkom zabezpečený a budujem si budúcnosť. A čo sa týka utrácania, iný od väčšiny nie som. Možno kupujem menej topánok, zato však viac cestujem.

Takže ste cestovateľ?

Veľa z toho tvoria služobné cesty tu a tam, ale často sú to aj súkromné cesty. Zaujímavá bola pre mňa cesta do Číny pred štyrmi rokmi. Prešiel som aj kus Spojených štátov. Najzaujímavejší zážitok mám z trasy, ktorú som meral autom z Michiganu do Kalifornie, keď som sa sťahoval. Naložil som auto a išiel som. Jazdil som od rána, kde-tu som zastavil, našiel motel na prespanie a ďalší deň som pokračoval v ceste. Páčilo sa mi, že to bolo spontánne a neplánované.

Ktosi múdry raz povedal, že najväčšie šťastie v živote má ten, koho baví práca.

Raz som sa pýtal svojho školiteľa, keď som si robil doktorát, ako vníma šťastie. Povedal, že preňho je šťastie to, ak ráno ide do práce a teší sa a keď ide večer domov z práce a tiež sa teší. Ak vás práca nebaví, máte možnosť skúsiť niečo iné. Stotožňujem sa s tým, že do istej miery sme si sami strojcami svojho šťastia. A je na nás, aby sme išli za tým, čo nás baví. Každopádne nikdy to nie je na sto percent. Vždy je to o tom, koľko skúsime a koľko máme šťastia. Pretože šťastie je k úspešnému výsledku potrebné.

Aj hľadanie samého seba je náročné. Tí, čo sa nevedia nájsť, veľmi sa trápia. Podľa toho, čo o vás viem a čo ste mi o sebe prezradili, príliš dlho ste sa nehľadali, však?

Už na strednej škole som našiel to, čo ma bavilo. Na vysokej škole som študoval manažment, tam som zažil to klasické hľadanie. Rozmýšľal som, čo presne by som chcel robiť, no potom som dostal príležitosť študovať na Stredoeurópskej univerzite a tam som to jednoznačne zistil. Naštartoval som teda kariéru, ktorej sa stále venujem. Keď sme mla-



dí, skutočne nie je ľahké objaviť, čo je pre nás tá správna kariéra. Na univerzitách by mali viac dbať o centrá pre orientáciu v kariére. V čase, keď som študoval ja, také niečo nebolo. Napríklad v Amerike sa na to kladie dosť veľký dôraz. Študenti sa tam v oseemnástich nehlásia na techniku, manažment alebo medicínu. Najskôr štyri roky študujú na college, potom rok či dva pracujú a napokon tí, čo chcú študovať ďalej, stavia všetko na jednu kartu a zvolia si smer.

Je skromnosť dobrá alebo zlá vlastnosť?

Skromnosť je dobrá vlastnosť, ale sebadôvera je takisto dobrá.

K tradičným vlastnostiam, ktoré sa uvádzajú do životopisu, patrí zodpovednosť, spoľahlivosť, flexibilita, tvorivosť, efektívnosť, ochota pracovať nadčas... Čím z vymenovaných vlastností disponujete?

Vo svojej práci mám tvorivosť, zodpovednosť aj flexibilitu, ale musím otvorene priznať, že schopnosť viesť ľudí si stále získavam. Pracujem so študentmi, ktorých treba usmerniť, manažovať ich, poradiť im. Vedenie je súčasťou mojej práce. Stále sa to učím.

Zaujímavá téma, ktorej by som sa chcel v blízkej budúcnosti venovať, je ekonómia manželských trhov.

Zaujalo nás, že skúmate aj to, prečo sa ženy v aukciách správajú ináč ako muži. Na čo ste prišli?

Že v prvocenových aukciách so súkromnými ponukami ženy ponúkajú vyššie sumy než muži. Ďalej sme zisťovali, či sa to dá vysvetliť rozdielmi medzi ženami a mužmi v aspektoch, ako sú averzia voči riziku alebo je to ovplyvnené vekom, rasou, tým, aké predmety študovali v škole, z akej rodiny pochádzajú, koľkých mali súrodencov... Prišli sme na to, že časť sa týmto spôsobom vysvetliť dá, no nie celý rozdiel. Ak sa všetky tieto premenné vezmú do úvahy, stále tam ostáva určitý rozdiel medzi ženami a mužmi v tom, že ženy ponúkajú viac ako muži.

No dokonca ste sa pozerali i na to, či menštruačný cyklus u žien ovplyvňuje ich správanie v aukciách. A?

Ak nerozdelujeme ženy podľa toho, či užívali alebo neužívali antikoncepciu, v prvej časti cyklu pred ovuláciou ponúkajú v aukciách v priemere viac ako v druhej, čiže po ovulácii. Potom sme rozdelili vzorku na

ženy, ktoré užívali antikoncepciu a na tie, ktoré ju neužívali. Výsledkom bol fakt, že ženy, ktoré ju neužívajú, majú v rámci cyklu dosť rovnomerné správanie, a v podstate celá variácia v správaní v rámci cyklu je spôsobená ženami, ktoré ju užívajú.

Sú muži súťaživejší ako ženy?

Sú. Potrebujú adrenalín. Vidíte to aj v konkrétnych ekonomických experimentoch. Pozrite sa, ako funguje dvorenie. Žena má možnosť povedať áno alebo nie, ale muž má možnosť vybrať si, koho osloví. To je kódex, na základe ktorého funguje dvorenie.

Priťahujú vás cieľavedomé ženy?

Nepríťahujú ma tie, ktorých kariérny postup v živote je vydatý a nič viac. Žena by mala byť nezávislá a samostatná, mala by sa vedieť sama rozhodovať, ísť sama dopredu a podobne.

Hovoríte v podmienovacom spôsobe. Znamená to, že ste single?

Nie, mám priateľku.

Väčšinou si deti v dospelosti všimnú, kde robili vo výchove ich rodičia chyby a povedia si, „ak ja budem mať dieťa, budem to robiť ináč“. Vy už máte o výchove svojich detí jasnú predstavu?

Niečo z toho, ako vychovávali moji rodičia mňa, by som zopakoval. Budem svoje deti viesť k cieľavedomosti a skromnosti. Zároveň však k tomu, aby boli sebavedomé. V tom mi moji rodičia nepomohli.

Poviete nám na záver, na akej analýze práve pracujete?

Budem skúmať, ako sa správajú aukcionári v experimentálnych aukciách. Mám rozrobené ďalšie projekty, ktoré sa týkajú daní. Zaujímavá téma, ktorej by som sa chcel v blízkej budúcnosti venovať, je ekonómia manželských trhov. Mám kolegov, ktorí si myslia, že tieto otázky nespádajú do oblasti ekonómie, a preto by sme sa tým nemali vôbec zaoberať. Ale pozrite sa na to takto: Všetci začíname ako single, potom hľadáme a tí ďalší hľadajú nás a s kým skončíme, závisí od toho, kto je práve „na trhu“, koho chceme a koho chcú ďalší. Čo sa týka trhu, toto je jeden zo základných predmetov skúmania ekonómie. Mám niekoľko študentov zo Slovenska, ktorí sa pozerajú na to, ako fungujú manželské trhy, keď nejde len o lásku v úvodzovkách, ale aj o peniaze. Ľudia si vyberajú partnerov podľa celkovej atraktivity.

A financie robia muža atraktívnejšieho.

Veľa ľudí s týmto názorom súhlasí a ukazuje to aj formálny výskum. ❏