

Slovák, ktorý skúma sexualitu v biznise

Z domova odchádzali ako neznámi, v zahraničí sa vypracovali na špičky vo svojich odboroch. V seriáli Slovenský recept na úspech vám prinášame príbehy úspešných Slovákov.

Zaujali ho kupóny

Vlohy na matematiku sa u neho prejavovali už od skorého veku a po základnej škole pokračoval v štúdiu na matematickom gymnáziu. "Maturoval som v roku 1993, v skorých porevolučných rokoch. Vtedy som sa trochu odklonil od čistej matematiky, pretože sa mi to jednoducho nezdalo dosť komerčne zaujímavé," spomína Katuščák. Študovať sa rozhodol na Fakulte manažmentu v Bratislave. "Od čistej matematiky som presedlal na biznis. V priebehu štúdia som však zistil, že mám predsa len bližšie k analytickým a ekonomickým predmetom," hovorí Katuščák.

Predtým sa ekonomike prakticky nevenoval, laicky ho však fascinovala kupónová privatizácia v Československu. "Keď ju Václav Klaus spúšťal, nemal som ešte osemnásť rokov a nemohol som si preto kúpiť kupónovú knižku. Študoval som však všetky príručky, noviny a snažil som sa radiť ľuďom okolo seba, najmä rodine. Nevieť prečo, ale prišlo mi to ako nesmierne zaujímavý projekt," vysvetľuje Katuščák.

Ešte počas štúdia sa mu naskytila možnosť ísť študovať na Stredoeurópsku univerzitu do Budapešti, ktorú využil. "Zaujímavé bolo, že prvý rok som vlastne študoval vo Veľkej Británii. Univerzita vtedy nemala dosť vlastných kapacít a musela outsourcovať celý prvý ročník do Essexu," spomína Katuščák.

Do Ameriky len s peniazmi

Stredoeurópska univerzita podľa neho všemožne podporovala študentov, aby pokračovali v štúdiu ďalej. "Podpora bola veľmi dobrá, v knižnici mali materiály, bolo s kým konzultovať," tvrdí Katuščák. Prihlásil sa preto na doktorát do Spojených štátov. "Nehlásil som sa na najlepšie školy, ale zhruba od tej Top 10 nižšie," tvrdí Katuščák. Dôležitým faktorom boli totiž peniaze. Zaplatiť špičkovú americkú univerzitu bez finančného štipendia je pre zahraničných študentov nesmierne náročné. "Nakoniec som si vybral Michiganskú univerzitu, keďže ide o kvalitnú univerzitu a pridela mi tiež finančnú podporu," hovorí Katuščák.

Dnes robí Katuščák špičkový ekonomický výskum na českom inštitúte CERGE-EI a výsledky jeho práce uverejňujú prestížne odborné časopisy. Do povedomia kolegov sa dostal napríklad výskumom aukcií, ktorého výsledky spolu s kolegami publikoval v časopise Journal of Economic Theory. "Okrem teórie je v článku aj množstvo empirických analýz. Napísať ho bolo predsa len zložitejšie ako dosadiť nejaké premenné do rovnice," spomína Katuščák.

Ženy nedražia ako muži

V súčasnosti pracuje na článku, ktorý predstavuje najnovšie poznatky o rozdieloch medzi mužmi a ženami v aukciách. Pod aukciami si však netreba predstaviť scénu ako z hollywoodskeho filmu, kde sa ľudia prekrikujú v snahe získať dražený predmet. "My sme študovali typ aukcie, kde ľudia dávajú svoje ponuky v obálke. Tento typ aukcií je častý aj na internete," vysvetľuje Katuščák. Typickým príkladom takéhoto druhu aukcie je podľa neho verejné obstarávanie. Odborne je takáto aukcia kombináciou strategickej hry a lotérie.

Katuščák skúmal, do akej miery sú obe pohlavia v takýchto podmienkach súťaživé a akú úlohu tu zohráva averzia voči riziku. Už staršie výskumy dokázali, že ženy sa viac vyhýbajú riziku ako muži. "Keď sa pozrieme na to, ako sa v hrách správajú ženy a muži, zistíme, že muži sú viac súťaživí. To sa prejavilo už v predošlom ekonomickom výskume," tvrdí Katuščák. Jeho výskum dokázal, že ženy v dražbe ponúkajú

vyššie sumy ako muži. "Neznamená to nevyhnutne, že to je zlá stratégia. Ak ponúknete viac, v prípade výhry v aukcii získate síce menej, ale vyhráte s väčšou pravdepodobnosťou," vysvetľuje Katuščák.

Rozhovor. Pomocný profesor na ekonomickom inštitúte CERGE–EI Peter Katuščák pre HN:

Akademici nemusia byť vždy tí múdrejší

Môžete prezradiť váš recept na úspech?

Na získanie úspechu treba niekoľko vecí – vedomosti, zručnosti i skúsenosti a na druhej strane šťastie. Samo osebe ani jedno nestačí. Tie prvé vlastnosti sa dajú získať cieľavedomou prácou, o to druhé sa zase treba neustále pokúšať.

Manažment ste študovali na začiatku 90. rokov, v časoch takzvaného divokého kapitalizmu.

Nelákalo vás pokračovať ďalej v dráhe manažéra?

Pre ľudí, ktorí pokračovali manažérskym smerom, boli vtedy skutočne skvelé príležitosti. Mnohí moji bývalí spolužiaci sú na manažérskych postoch, v bankách, niektorí sú partneri v konzultačných firmách. Robia pre Pepsi, Tatrabanku, Accenture, Phillip Morris a podobne. Boli to skvelé časy pre mladého človeka, ktorý chcel urobiť kariéru v biznise. Na Slovensku vtedy nebola žiadna tradícia, ale ja som bol od mladosti orientovaný skôr analytickým smerom. Preto mi vyhovovalo, že som pootočil kormidlom a išiel iným smerom.

Ostávate verný akademickej sfére. V čom vidíte najväčší rozdiel medzi komerčným a akademickým svetom?

Konzultantské firmy majú podľa mňa väčšinou veľmi šikovných ľudí. Prvý rozdiel je v tom, že pracujú na projektoch, ktoré im niekto zadá, a nie na projektoch, ktoré si vyberú sami. Akadémia mi tiež pripadá viac individualistická, a to mi aj viac vyhovuje. Komerčná sféra je jednoznačne lepšie platená, ale ide s tým aj menej slobody. Mnohí akademici majú pocit, že oni sú v porovnaní s konzultantmi tí múdrejší, ale ja si vôbec nemyslím, že je to pravda.

Na manažmente študoval vtedy o ročník vyššie náš známy ekonóm Ľuboš Pástor. Inšpirovali vás ľudia ako on na dráhu ekonóma?

Ja som ho poznal už zo strednej školy, pretože on tiež vyrastal v Košiciach. Stretávali sme sa často na matematických sústredueniach. Ľuboš odišiel po niekoľkých rokoch do zahraničia, ale bolo tam viacero šikovných ľudí, s ktorými som išiel študovať na stredoeurópsku univerzitu. Ako skupina ľudí sme dodnes stále v kontakte.

Doktorát ste získali na prestížnej Michiganskej univerzite v Spojených štátoch. Akým spôsobom môže študent zo Slovenska financovať doktorandské štúdium na univerzite v USA?

Bez finančnej podpory sa na podobnej škole prakticky nedá existovať. Tá podpora môže byť v podobe štipendia alebo plateného miesta pomocného učiteľa. Veľkú úlohu pri počiatocnom získaní finančnej podpory hrá reputácia univerzity, kde uchádzač o doktorandské miesto predtým študoval. V časoch, keď som začínal doktorandské štúdium ešte americké univerzity presne nevedeli, čo znamená magisterský titul napríklad zo Stredoeurópskej univerzity. Preto, aby minimalizovali riziko, robia to niekedy tak, že vás síce zoberú, ale nedajú vám žiadnu, alebo iba minimálnu finančnú podporu. Až keď sa po roku ukážete, čo ste zač, dostanete peniaze. Dnes sa už zdvihla úroveň príjmov na Slovensku, dolár klesol a pre toho, kto má finančné rezervy, sa už úvodný semester alebo rok štúdia dá financovať aj z vlastných zdrojov.