

Trh s čerstvými doktory

Konec listopadu je velmi nervózním obdobím pro doktorandy, kteří by rádi získali dobrou práci v USA a západní Evropě. Pročítají inzeráty, pilují disertaci, rozesílají desítky obálek. Začíná tzv. job market, velmi pozoruhodný trh s trochu netradiční „komoditou“ – čerstvými Ph.D. absolventy. Poptávajícími jsou zejména univerzity, a dále soukromé či nadnárodní firmy, které do svých pozic vysloveně vyžadují znalosti na „americké“ Ph.D. úrovni (např. World Bank či právnícké firmy, které poskytují tzv. [litigation consulting](#)). To, co budu popisovat dál, se týká ekonomické profese; právníci či historici či genetici mají svůj vlastní trh se svými specifiky, nicméně funguje na stejném principu.

Takže jak to probíhá – během podzimu zaměstnavatelé dají inzeráty na webovou stránku zvanou [Job Openings for Economists](#). Doktorand na vybraná místa zašle svůj balíček, který kromě obligátního CV obsahuje zejména disertaci či jiný článek, se kterým doslova jde s kůží na trh, a v zalepených obálkách doporučující dopisy od svých školitelů. Samozřejmě míst je mnoho a nelze obeslat všechny. Část výběru ze strany doktoranda udělají jeho preference (místo profesora na univerzitě v Bahrainu středoevropana nezaujme), část realistické očekávání, na jak dobré místo se může dostat. Školitelé jsou v tomto většinou upřímní – řeknou třeba na rovinu „při troše štěstí se můžete dostat na univerzitu v top 30, ale spíš to vidím na 40-70“ a to samé nemilosrdně napíší do doporučujícího dopisu. Takto oceňovaný doktorand pak svojí žádostí neobtěžuje ani MIT ani neznámou lokální školu s rankingem 200.

Univerzity si žádosti pročtou a sestaví seznam lidí, se kterými chtějí dělat interview. V té chvíli se trh dostává do hektické fáze. Interview se konají na pozadí masové konference [American Economic Association](#) začátkem ledna v nějakém americkém velkoměstě. Dva-tři profesori z každé univerzity sedí ve svém hotelovém pokoji, přichází uchazeč o práci, interview jede podle šablony, řekněte nám nejprve něco o vaší disertaci, uchazeč se rozpovídá, k tomu jsou vždy nějaké otázky či připomínky, jaký výzkum hodláte dělat v budoucnu, jaké kurzy můžete učit, a máte již vůbec nějakou zkušenost s učením, teď vám řekneme i něco o naší univerzitě, poslední dotazy na cokoli z jedné či z druhé strany, za půl hodiny je hotovo, těšilo nás, možná od nás ještě uslyšíte, nashledanou, další prosím. Uchazeči se střídají jak apoštolové na orloji, ke konci konference už viditelně unavení z pobíhání mezi hotely od interview k interview.

Po interview zůstávají ve hře pouze finalisté, které potenciální zaměstnavatel pozve na návštěvu, v naší hantýrce fly-out. Uchazeč přiletí na univerzitu, během dne absolvuje neformální schůzky s potenciálními kolegy, prezentuje svůj výzkum na semináři, je pozván na dobrou večeři, a druhý den letí zpátky. Na náklady univerzity. Seminář je moment, kdy jde opravdu o všechno, je to zkrátka hlavní hodnotící kritérium, když se nepovede (např. když publikum zahrne uchazeče natolik kritickými komentáři, že ztratí kontrolu nad průběhem semináře), na job může zapomenout.

Univerzita se rozhodne, koho z těch finalistů opravdu chce, a dá mu závaznou nabídku zaměstnání, tzv. offer. Když do určité lhůty kývne, je hotovo. Dát nabídku a kývnout na ni ale není jen tak. Uchazeč má většinou více nabídek, a tudíž si může vybírat, konkurenční nabídku se snaží využít k tomu, aby vyjednal vyšší plat či jiné lepší podmínky. Nebo má kývnout do určité lhůty, ale zároveň je tu šance, že práci nabídne další univerzita, kde už byl na flyoutu a kde by pracoval radši. Univerzita může dávat nabídky jednu po druhé, ale tím riskuje, že někteří uchazeči už kývnou jinde. Rozdat víc nabídek najednou je ale také riskantní – co když všichni uchazeči kývnou, a my máme přitom peníze jen na jednoho? Je v tom hodně strategie

a žonglování. Ilustrativní je oblíbená [historka Jana Švejnara](#) o tom, jak mu Cornell nabídl nižší plat než konkurence, protože správně odhadli, že přijme i horší nabídku, když na Cornellu působí jeho (tehdy ještě budoucí) žena.

Nakonec všechno dobře dopadne a skoro každá univerzita i uchazeč najdou svůj odpovídající protějšek. Cesta k tomu má svou neúprosnou ekonomickou logiku: Každý by chtěl pracovat na Harvardu, a každá univerzita by ráda ulovila toho nejtalentovanějšího výzkumníka. Top-10 školy mají výhodu prvního tahu, na fly-outy zvou okamžitě po interview a nabídky rozdávají taktéž velmi rychle. Ostatní vyčkávají, až se trh „tam nahoře“ vyčistí, a až pak si začnou rozebírat uchazeče, kteří na špičkových školách neuspěli. Naopak by to nefungovalo – univerzity z druhé ligy by stejně nebyly s to získat souhlas od uchazečů, kteří mají šance otevřené jak v první, tak ve druhé lize. Takto trh postupuje směrem dolů k méně atraktivním zaměstnáním (a k méně atraktivním uchazečům), až někdy koncem března je všude hotovo.

V každé fázi projde sítím trhu zhruba jedna třetina, takže typický uchazeč rozešle 60-90 žádostí, absolvuje 20-30 interview, dostane pozvání na 7-10 fly-outů, nakonec dostane 2-3 nabídky, aby přijal právě jedno zaměstnání. A ještě jedna důležitá věc: nepěstuje se „inbreeding“. Žádná univerzita z principu nenajme vlastního absolventa (tedy výjimky se najdou, jednou za dvacet let).

Trh s čerstvými doktory je úžasnou ukázkou toho, jak dobře trhy fungují. Obchodují se velmi nestandardizované komodity – jak absolventi, tak pozice, ve kterých mohou působit, jsou každý a každá ojedinelé. A přesto jsou obchodovány na centralizovaném, strukturovaném trhu s jasnými pravidly. A když se na konci podíváte, kdo kde získal místo, musíte uznat, že výsledek je prostě efektivní – ti nejlepší studenti z nejlepších univerzit končí zase na nejlepších univerzitách, ti, kterým jde víc o peníze, končí v pozicích, kde více platí, ti, kdo chtějí žít raději v Itálii, končí v Itálii, byť všichni rozesílali žádosti o na různé pozice všude po světě.

V postkomunistických zemích je jen velmi málo institucí, které zaměstnávají čerstvé PhD a přitom je najímají právě na tomto mezinárodním trhu. Dokonce i pobočky nadnárodních konzultačních firem najímají ve střední Evropě lokálními kanálky, zatímco jejich sesterské pobočky v USA či Anglii jdou přes mezinárodní trh. Za akademickou ekonomii můžu říci, že tak činí jen školy, které byly založeny po revoluci podle „západního“ vzoru: [CERGE-EI](#), [Central European University](#), [New Economic School](#) v Moskvě, [Kiev School of Economics](#), a [International School of Economics v Tbilisi](#). Mezi právníckými fakultami bych tušil, že tak funguje jen CEU, ale rád se dozvím o dalších příkladech.

Těm Ph.D. kandidátům, které znám a kteří právě jdou na trh, přeji samozřejmě hodně zdarů!

Libor Dušek, Ph.D., ekonom, CERGE-EI

(publikováno na www.leblog.cz, v upravené podobě v Lidových novinách 6.4.2009)