

Warszawa, 8. 06. 2015 r.

Sprawozdanie z działalności
Pełnomocnika Dziekana ds. Kontaktów
z Gospodarką w roku akademickim 2014/2015

I. I. Rodzaje zdarzeń objętych działalnością w roku akademickim 2014/2015

- Sukcesywne podpisywanie porozumień o współpracy, zarówno z pracodawcami objętymi katalogiem jak i poza nim. W okresie sprawozdawczym podpisano łącznie 17 porozumień w tym m. in. z takimi firmami jak: Stowarzyszenie Monar, Eurest Poland, McDonalds Polska, Związek Pracodawców ECR Polska, Centralny Szpital Kliniczny MSW, Wojskowy Ośrodek Badawczo-Wdrożeniowy Służby Żywnościowej. Łącznie od początku kadencji podpisano porozumienia o współpracy z 25 firmami.
- Zorganizowanie (z prodziekan ds. dydaktyki) spotkania studentów ostatniego roku studiów magisterskich (kierunek Żywnienie człowieka i ocena żywności) z przedstawicielami firmy Żywiec Zdrój SA w sprawie oferty stażowej w przedsiębiorstwie. Data 29.04.2014r.
- szereg spotkań w sprawie współpracy m.in. MONAR, Pracownia MNIAM, SILLIKER POLSKA
Seminaria studenckie z osobami współpracującymi
- Wejście w skład Rady Fundacji na rzecz Reintegracji Społecznej i Zawodowej MONAR.

I. II. Podsumowanie z działalności ze wskazaniem trudności i przedstawieniem syntetycznych planów na przyszły rok akademicki

W bieżącym roku, dzięki współpracy z władzami wydziału i kilkoma innymi osobami z grona pracowników wydziału, udało się zaktywizować kontakty z pracodawcami. Zakrojona na szeroką skalę działalność w kierunku ich pozyskiwania, telefony, listy, maile, bezpośrednie rozmowy przyniosły konkretne rezultaty.

Trudności:

1. 1. Niechęć części firm do podpisywania porozumień o współpracy, obawy dotyczące

- porozumień, które właściwie do żadnych konkretnych działań nie zobowiązują
2. 2. Nie wszystkie firmy, które zadeklarowały chęć umieszczenia w katalogu, podpisały porozumienia.
 3. 3. Konieczność opiniowania prawnego każdego porozumienia, nawet jeśli nie wykracza poza przyjęty „wzór”. Długi czas oczekiwania na opinię prawną.

Plany na następny rok:

1. 1. Kontynuowanie dotychczasowej działalności.
2. 2. Podpisywanie dalszych porozumień w tym umowy klastra
3. 3. Zorganizowanie spotkań z firmami z którymi podpisano porozumienie.
4. 4. Praktyczna współpraca z wybranymi firmami (np. MONAR, MODR, Mc Donalds, GFT-Goldfruct, Bon Appetit).

Danuta Kołożyn-Krajewska