Załącznik nr 2 do regulaminu

Załącznik nr 5 do umowy

**Wytyczne dotyczące zawierania umów ws. przyznawania uprawnień członkom rodzin wielodzietnych na podstawie Karty Dużej Rodziny**

1. Umowa ws. przyznawania uprawnień członkom rodzin wielodzietnych na podstawie Karty Dużej Rodziny może zostać zawarta z podmiotem oferującym produkty lub usługi, które są zgodne z promowaniem modelu rodziny wielodzietnej oraz jej pozytywnego wizerunku. Partnerami Karty Dużej Rodziny nie mogą zostać podmioty produkujące/sprzedające artykuły alkoholowe i tytoniowe. W przypadku podmiotu wielobranżowego ww. artykuły są wyłączone z zakresu obowiązywania zniżki. Fakt ten należy zaznaczyć w umowie oraz w wykazie partnerów Karty Dużej Rodziny.

Należy również brać pod uwagę uczciwość i rzetelność podmiotów. Partnerzy Karty Dużej Rodziny są akceptowani i polecani przez ministra właściwego ds. rodziny, dlatego powinni postępować uczciwie i w sposób wiarygodny. Minister właściwy do spraw rodziny może odmówić podpisania umowy, w sytuacji gdy zniżka oferowana przez podmiot, w ocenie Ministra, nie wpłynie pozytywnie na budżet rodzin uczestniczących w programie Karty Dużej Rodziny.

1. Zniżka oferowana przez partnera Karty Dużej Rodziny powinna być precyzyjnie określona. Zawsze powinna być wskazana konkretna zniżka w ujęciu procentowym, albo powinna być podana konkretna cena i kwota zniżki (w ustalonych przypadkach, jak np. zniżka na paliwo bądź prąd) oraz czego zniżka dotyczy. Niedopuszczalne są następujące sformułowania: „Posiadaczowi Karty Dużej Rodziny przysługuje ulga na produkty” lub „Posiadaczowi Karty Dużej Rodziny przysługuje do 20% zniżki”.
2. Oferta partnera Karty Dużej Rodziny powinna mieć wpływ na sytuację ekonomiczną rodzin wielodzietnych. Należy zwrócić uwagę i poddać negocjacjom:
* propozycje skrajnie niskich zniżek, np. poniżej 5%,
* propozycje zniżek nie dotyczących wiodącej działalności podmiotu – np. hotel proponuje zniżki na dania w restauracji.
1. Zniżki oferowane przez partnerów Karty Dużej Rodziny powinny być korzystniejsze od samodzielnie przez partnerów wprowadzonych zniżek oraz ofert dla rodzin (np. muzeum może posiadać zniżki na bilety wstępu w określone dni tygodnia oraz bilety rodzinne).
2. Zniżki powinny być jak najkorzystniejsze dla posiadaczy Karty Dużej Rodziny, dlatego rekomenduje się akceptowanie zniżek, z których posiadacze Karty mogą korzystać indywidualnie. Dopuszczalna jest zniżka przyznawana, gdy chce z niej skorzystać kilku posiadaczy Karty (co najmniej dwóch), gdy zniżka ta, w ocenie organizacji, jest korzystna.
3. Umowa określa czas obowiązywania zniżek. Data początku obowiązywania zniżek nie może przypadać przed datą akceptacji formularza oceny przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej oraz zawarcia umowy. Nie można zawrzeć umowy na czas krótszy niż 6 miesięcy.
4. Jeżeli firma prowadzi działalność różnego rodzaju (dotyczącą różnych branż), np. firma X prowadzi hotel oraz sklep odzieżowy, należy zawrzeć z firmą oddzielne umowy – jedną dotyczącą zniżek udzielanych w hotelu, drugą dotyczącą zniżek udzielanych w sklepie odzieżowym. Pozwoli to na wprowadzenie do Systemu Informatycznego Karty Dużej Rodziny dwóch odrębnych podmiotów i przyporządkowanie im odpowiednich kategorii – Sport, Rekreacja, Turystyka w przypadku hotelu oraz Odzież i obuwie w przypadku sklepu odzieżowego.

W przypadku prowadzenia działalności gospodarczej tej samej branży o różnych kategoriach należy zawrzeć jedną umowę (np. usługi hotelarsko-gastronomiczne, a prowadzących catering).

1. Partner Karty Dużej Rodziny może korzystać z mechanizmu weryfikacji numerów
i statusów Karty Dużej Rodziny – informatycznej usługi udostępniającej dane
o statusach i numerach Kart. Jeżeli partner zdecyduje się na korzystanie
z mechanizmu, odpowiedni zapis dotyczący jego udostępnienia przez Ministra Partnerowi znajdzie się w § 4 umowy. Podmiot wyrażający chęć korzystania z mechanizmu weryfikacji, powinien zgłosić ten fakt, w momencie negocjacji warunków umowy, o czym organizacja jest zobowiązana powiadomić ministra właściwego ds. rodziny.
2. Apteki nie mogą przystępować do Karty Dużej Rodziny ze względu na zakaz reklamy aptek wynikający z art. 94a ust. 1 ustawy z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne, chyba że zostanie zmieniony ww. przepis.
3. Nie można podpisać umowy dotyczącej zniżek na produkty początkowego żywienia niemowląt, gdyż zgodnie z ustawą z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia zakazane jest prowadzenie działalności promocyjnej zachęcającej do nabycia preparatów do początkowego żywienia niemowląt i przedmiotów służących do karmienia niemowląt, takiej jak rozdawanie próbek, specjalne wystawy, kupony rabatowe, premie, specjalne wyprzedaże i sprzedaż wiązana.
4. W przypadku podmiotu mającego oddziały na terenie kilku województw, jest zawierana jedna umowa z przedstawicielem tego oddziału terenowego na terenie, którego znajduje się siedziba główna podmiotu, a gdy jest to partner strategiczny umowę może podpisać minister właściwy ds. rodziny.
5. Minister właściwy ds. rodziny zastrzega sobie prawo do odrzucenia partnera, jeśli poziom zniżek w ocenie Ministra nie jest wystarczający lub działalność podmiotu nie ma pozytywnego wpływu na sytuacje rodzin wielodzietnych.
6. W przypadku zawierania nowej umowy z partnerem (tj. występuje przerwa
w okresie udzielania zniżek) udzielającym niegdyś zniżek w programie Karty Dużej Rodziny – osoba wprowadzająca formularz oceny do systemu SI KDR zobowiązana jest do wypełnienia formularza oceny w całości.