**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. Należy 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.
2. 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. Minister właściwy
do spraw rodziny może odmówić podpisania umowy, w sytuacji gdy zniżka oferowana przez podmiot, w ocenie Ministra, nie wpłynie na budżet rodzin uczestniczących w  programie Karty Dużej Rodziny.
3. Na etapie negocjacji część podmiotów może zostać uznana za partnerów strategicznych. Partnerem strategicznym może zostać podmiot (po indywidualnej ocenie oferty), który w szczególności spełnia następujące przesłanki:
	1. jest rozpoznawalny;
	2. obiekt ma znaczenie historyczne, kulturalne, sportowe lub znajduje się na liście UNESCO;
	3. prowadzi działalność w branży mającej wpływ na sytuację ekonomiczną rodzin wielodzietnych;
	4. oferta podmiotu jest dostępna w całej Polsce (oznacza to, że każdy posiadacz Karty Dużej Rodziny , dalej : KDR, może korzystać z usług firmy);
	5. oferowana zniżka jest jak najwyższa (nie można zaakceptować niskiej oferty podmiotu tylko dlatego że prowadzi działalność w całej Polsce lub z powodu znacznej rozpoznawalności);
	6. oferta dotyczy głównej działalności podmiotu.
4. Akceptacji podmiotu jako partnera strategicznego dokonuje minister właściwy
ds. rodziny po indywidualnej ocenie oferty i informacji o działalności podmiotu przedstawionej przez organizację pozarządową wg. poniższego schematu:
5. Nazwa podmiotu
6. Opis podmiotu
7. Data nawiązania kontaktu z podmiotem
8. Opis działalności podmiotu.
9. Opis oferty dla KDR w kontekście potencjału podmiotu
10. Liczba oddziałów
11. Opis prowadzonych negocjacji w tym informacja o podjętych działaniach związanych z określeniem oferty, wskazaniem z czyjej inicjatywy nastąpiło dołączenie podmiotu do KDR, opisem przebiegu negocjacji, oceną stopnia trudności w procesie negocjacji (z uzasadnieniem), wskazaniem czy i w jakim zakresie uczestniczyło MRiPS.

4.1. Nieprzekazanie ww. informacji może wpłynąć negatywnie na ocenę oferty i wycenę późniejszej umowy ws. przyznawania uprawnień członkom rodzin wielodzietnych na podstawie Karty Dużej Rodziny.

1. Zniżka oferowana przez partnera Karty Dużej Rodziny powinna dotyczyć jego głównej działalności. Przedmiot zniżki i jej poziom powinny być precyzyjnie określone procentowo lub poprzez podanie konkretnej ceny i kwoty zniżki (w ustalonych przypadkach, jak np. zniżka na paliwo bądź prąd). 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) lub łączyć się z pozostałymi zniżkami.
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
i Polityki Społecznej oraz zawarcia umowy. Nie można zawrzeć umowy na czas krótszy niż 6 miesięcy.
4. Jeżeli podmiot 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 w tej samej branży o różnych kategoriach, należy zawrzeć jedną umowę (np. usługi hotelarsko-gastronomiczne,
a prowadzących catering). Tak samo należy w zawrzeć z firmą jedną umowę jeżeli oferta podmiotu jest świadczona stacjonarnie i online. Wówczas podmiot powinien być zarejestrowany w branży wiodącej.
5. 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.
6. 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.
7. Nie można podpisać umowy dotyczącej zniżek na produkty początkowego żywienia niemowląt, gdyż zgodnie z art. 25 ustawy 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.
8. Nie można podpisać umowy z podmiotami, które oferują zniżki na usługi lub produkty budzące zastrzeżenia w szczególność pod kątem etycznym, medycznym, czy w zakresie wizerunku bądź wiarygodności podmiotu, a także w przypadku braku spełnienia przesłanek ustawy o Karcie Dużej Rodziny.
9. 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 do spraw rodziny.
10. W przypadku zwierania 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.