

ścieżka doradztwa		czym różni się ścieżka doradztwa w przypadku, w którym mamy do czynienia z innym instrumentem zwrotnym?						
etap	pożyczki / kredyty (p/k) komercyjne – banki	p/k TISE / Wałbrzych	p/k PAFPIO	p fundusze pożyczkowe	p osoby prywatne	p organizacje	leasing	wymiana
przed decyzją o skorzystaniu z instrumentu zwrotnego	zastanowić się, czy z całą pewnością skorzystanie z instrumentu zwrotnego jest konieczne, czy nie istnieją alternatywne formy finansowania						ryzyko to nie tylko ryzyko finansowe, ale także niebezpieczeństwo utraty zaufania	co do zasady rozwiązanie wygodniejsze / bezpieczniejsze
	koniecznie spotkać się i omówić sytuację z profesjonalnym doradcą finansowym / specjalistą do spraw przedsiębiorczości							w perspektywie podatkowej leasing można potraktować jako koszt
	wstępna weryfikacja własnych możliwości pod kątem: (a) kondycja finansowa; (b) ocena wiarygodności/reputacji; (c) wykonalność projektu		inna wycena zdolności – reputacja jako baza				zwykle małe pożyczki; ze źródła tego należy korzystać wyłącznie awaryjnie	
	pamiętać o konsultacji decyzji ze wszystkimi członk(ini)ami PSu							
	warto pamiętać także o pozytywnych aspektach pożyczek: są szybsze niż dotacje oraz przyczyniają się do wzrostu świadomości i kompetencji w zakresie przedsiębiorczości po stronie pożyczającego							
	rozbieżne opinie OWESów: czy młode PSy oraz PSy w trudnej sytuacji finansowej należy raczej zachęcać do pożyczek (ratują sytuację + budują zdrową historię kredytową, co może okazać się przydatne), czy raczej zniechęcać do brania pożyczek (zdarza się, że pożyczka nie ratuje, a pogrąża PS)		udzielają p/k także w sytuacjach kryzysowych oraz nowym podmiotom				udzielają p/k także w sytuacjach kryzysowych oraz nowym podmiotom	
po decyzji o skorzystaniu z instrumentu zwrotnego	gruntownie sprawdzić rynek instrumentów zwrotnych w poszukiwaniu oferty najlepiej dopasowanej względem potrzeb							
	należy zwrócić uwagę, że biznes plany wymagają założenia bufora bezpieczeństwa / rezerwy finansowej (nie rozliczenia „na 0”, jak w projektach)							
	trzeba zapewnić sobie silne poręczenia (dopasowane do oczekiwań pożyczko-/kredytodawcy)					niekoniecznie	dodatkowym poręczeniem jest pożyczany/leasingowany przedmiot/sprzęt/obiekt	
	w szczególności doradca finansowy powinien wesprzeć przeprowadzenie analizy ryzyka (włącznie z analizą konsekwencji negatywnych scenariuszy), natomiast doradztwo nie powinno być wyręczeniem		instrument droższy (premia za ryzyko)					

zwrotnego, a przed podpisaniem umowy	dokumentację należy przygotować ze szczególną starannością, przedstawiając kondycję bieżącą i plan realistycznie i uczciwie		czasami uproszczone formalności	uproszczone formalności	
	spotkać się bezpośrednio i negocjować				
	przed podpisaniem umowy bardzo dokładnie ją przeczytać, weryfikując, czy zawiera treści, zapisy, ustalenia uprzednio wynegocjowane			zadbać, by warunki pożyczki zostały spisane w formie dokumentu o mocy prawnej	
	należy uświadomić powagę zobowiązania i konsekwencje naruszenia umowy – tuż przed podpisaniem raz jeszcze zastanowić się, czy to właściwa decyzja				
po podpisaniu umowy	OWESy powinny oferować dodatkowe doradztwo w początkowej fazie spłacania pożyczki				
	OWESy powinny oferować doradztwo w zakresie wychodzenia z zadłużenia, w tym restrukturyzacji, (w przypadku złej kondycji finansowej) oraz analizy możliwości szybszej spłaty pożyczki (w przypadku dobrej kondycji finansowej)				
	otwarcie komunikować pożyczko-/-kredytodawcy ewentualne problemy, by uniknąć kwalifikacji jako klient podwyższonego ryzyka				
	dokonać ewaluacji sensowności/efektywności procesu korzystania z instrumentu zwrotnego (pod kątem przyszłości), a także – po spłacie pożyczki – poprosić o referencje				