सीए ललित प्रकाश पोफळे

अर्थसाहाय्यातून उद्योग क्षेत्राला भरारी मिळवून देणारं व्यक्तिमत्त्व

परिचय

उद्योजकाचे नाव: ललित प्रकाश पोफळे
व्यवसाय : चार्टर्ड अकाउन्टंट, प्रसिद्ध अर्थतज्ज्ञ
जन्म तारीख : १३ फेब्रुवारी १९७८

सतत नावीन्याचा शोध घेत, वडिलोपार्जित चालत आलेल्या प्रॅक्टिसला फाटा देत व्यावसायिक क्षेत्रात आपली वेगळी वाट निवडणारं एक आगळवेगळं व्यक्तिमत्त्व म्हणजे ललित प्रकाश पोफळे. भारतात अनेक मोठ्या उद्योगसमूहांना भांडवल व वित्तपुरवठा मिळवून देत त्यांनी अनेक उद्योगसमूह उभारण्यात मोलाचा वाटा उचलला आहे. चेन्नई ते जम्मू-काश्मीर असे संपुर्ण भारतभर त्यांचे क्लायंट पसरलेले आहेत. अनेक उद्योगसमूहांना आर्थिक बळ दिल्यामुळे लाखो लोकांना रोजगाराच्या संधी त्यातून उपलब्ध झाल्या आहेत.

कुठल्याही देशाला उद्योग क्षेत्रात भरारी घ्यायची असेल तर त्यासाठी सर्वात महत्त्वाचा घटक म्हणजे भांडवल व कर्ज. या दोन्ही गोष्टी ज्या देशात मुबलक उपलब्ध आहेत असेच देश सर्व प्रकारच्या उद्योग क्षेत्रात प्रगती करतात. असं असलं तरी भारतात मात्र अजूनही नवीन उद्योजकांना अर्थसाहाय्य मिळणं तितकसं सोपं नाही. अनेक नवउद्योजकांना अर्थसाहाय्य न मिळाल्यामुळे आपले प्रकल्प उभारता येत नाही. तर अपुरं अर्थसाहाय्य मिळाल्यामुळे ते बंदही करावे लागतात. यातून आलेल्या नैराश्यातून अशा व्यक्ती व्यवसायापासून दूर जातात. कर्जबाजारी झाल्यामुळे त्याची कुटुंबातील व समाजातील पतही कमी होते. ही समस्या अनेक वर्षांपासून कायमची आहे.

कमी वयातच ही समस्या ओळखून वडिलोपार्जित टॅक्स कन्सल्टन्सीची चालत आलेली प्रॅक्टिस सोडून एक तरुण आपली वेगळी वाट चोखाळतो. स्वतः चार्टर्ड अकाऊन्टंट असूनही ऑडिट, इन्कम टॅक्स या क्षेत्रात प्रॅक्टिस करण्यास नकार देतो. व समाजात चॅलेंजिंग क्षेत्रात काम करण्याचा निर्धार करतो. वडिलांनी दिलेल्या प्रामाणिकतेच्या सल्ल्यावर तंतोतंत चालून भारतातील अनेक छोट्या व मोठ्या उद्योगसमूहांना अर्थसाहाय्य मिळवून देण्यासाठी प्रयत्नशील बनतो. त्यांच्या प्रयत्नातून अनेक उद्योजकांनी पाहिलेली स्वप्नं पूर्ण होतात. अनेक बँका, वित्तपुरवठा करणाऱ्या कंपन्या यांची आर्थिक उलाढाल तर वाढतेच; परंतु या कामामुळे अनेक लोकांना रोजगारांच्या संधीही निर्माण होतात.

शिवाय सामाजिक क्षेत्राचं भानही ही व्यक्ती सांभाळते. 'गिव्हिंग बॅक टू द सोसायटी' या विचारातून अनेक लोकांना आपल्या मदतीचा हात पुढे करते. असं हे कर्तृत्वसंपन्न व्यक्तिमत्त्व म्हणजे श्री. ललितप्रकाश पोफळे.

ललित प्रकाश पोफळे यांचा जन्म १३ फेब्रुवारी १९७८ रोजी त्यांच्या आजोळी नाशिक येथे झाला. त्यांचे वडील प्रकाश पोफळे हे मूळचे ऊफळा, उस्मानाबाद येथील एका शेतकरी कुटुंबातील. आर्थिक परिस्थिती अतिशय हलाखीची. १९७० साली ते पुण्यात आले. सुरुवातीला नोकरी केली. नोकरी करता–करता ते अकाऊंट रायटिंगचीही प्रायव्हेट कामं करत. ललित यांची आई लता या मूळच्या सटाणा येथील. घरची परिस्थिती बेताचीच. एका छोट्या गावात शिक्षण घेत असतानाही त्या बी.कॉम. ऑनर होत्या. तर अर्थशास्त्र क्षेत्रात त्या पहिल्या आल्या होत्या. घरच्या आर्थिक परिस्थितीला हातभार लागावा म्हणून त्याही घरी अकाऊंट रायटिंगची कामं करत.

घराचे भाडे परवडावे म्हणून हे कुटुंब हडपसरला राहायचं. हडपसरहून दररोज ये–जा करून प्रकाश पोफळे हे नोकरी व आपली इतर कामे अतिशय कष्टाने पूर्ण करत. पुढे ललित व त्यांचे छोटे बंधू हर्षद यांचा जन्म झाल्यानंतर त्यांच्या वडिलांनी आपलं कुटुंब कसबा पेठ येथे हलवलं. राठी स्वीट मार्टच्या शेजारी ते एका भाड्याच्या जागेत राहत. ललित सांगतात, ''हडपसरहून कसबा पेठेत राहायला यायचा वडिलांचा एकमेव उद्देश होता, तो म्हणजे आम्हा दोघं भावंडांना चांगलं शिक्षण मिळावं. त्यासाठी त्यांनी आमच्या भागातील नूमवि ही उत्कृष्ट शाळा निवडली. आम्हा दोघा भावडांचं शिक्षण दहावीपर्यंत याच शाळेत झालं.'' ललित यांना घरच्या परिस्थितीची जाण असल्यामुळे त्यांना अभ्यासात चांगली गती होती. दहावीला ते ८३ टक्के गुण मिळवत उत्तीर्ण झाले.

वडिलांनी १९८४ साली नोकरी सोडून स्वतःची प्रॅक्टिस सुरू केली होती. हळूहळू क्लायंटची संख्या वाढत गेली. १९९६ साली वडिलांनी स्वारगेट येथे त्यांच्या ऑफिसशेजारीच स्वतःचं घर घेतलं. आई–वडिलांच्या या पार्श्वभूमीमुळे ललित यांनी सीए करण्याचा निर्णय घेतला. पुण्यातील प्रसिद्ध अशा एस. पी. महाविद्यालयात त्यांनी प्रवेश घेऊन आपलं कॉमर्स शाखेतील शिक्षण सुरू केलं. एफ. वाय. ला असल्यापासून ते आपल्या वडिलांच्या मदतीसाठी ऑफिसला जात असत. अकाऊंटीग, टॅक्सेशन, ऑडिटिंग अशी सर्व कामं ते करू लागले. ललित यांना इन्कम टॅक्स विषयाबद्दल अधिक रुची होती. त्यामुळे ते सीए नसतानाही इन्कम टॅक्स या विषयावर आर्टिकल लिहू लागले. त्यांचे आर्टिकल एवढे माहितीपूर्ण व अभ्यासपूर्ण होते, की पुणे चार्टर्ड अकाउंटंट सोसायटी (PCAS) या प्रख्यात चार्टर्ड अकाऊन्टंट्च्या सेंटरवरून त्यांचं आर्टिकल त्यांच्या मॅगझिनमध्ये छापण्याबाबत विचारणा झाली. ललित हे त्या वेळेस सीए ही नव्हते. असं असतानाही त्यांचं आर्टिकल पुणे चॅप्टर सोसायटीने छापलं. त्यांनी लिहिलेली आर्टिकल्स नॅशनल लेव्हल व

स्टेट लेव्हलच्या स्टुडंट कॉन्फरन्समध्ये सिलेक्ट केली गेली. त्यासाठी त्यांना विशेष ॲवॉर्डही मिळालं.

बी. कॉम. पूर्ण केल्यांनतर सीए करण्यासाठी त्यांनी पुण्यातील त्या काळातील सर्वात प्रसिद्ध असे सीए पी. सी. परमार ॲन्ड कंपनी या फर्ममध्ये आर्टिकलशिप करण्यासाठी सुरुवात केली. पुण्यातील (रसिकशेठ धारीवाल) माणिकचंद ग्रुप, महाराष्ट्र स्कूटर्स, महाराष्ट्र राज्य द्राक्ष बागायतदार संघ, अशा मोठमोठ्या फर्मची कामे पी. सी. परमार ॲन्ड कंपनीकडे त्या काळात असायची. ललित यांनी झावरे क्लास जॉईन केला होता. झावरे सरांचे ते विशेष लाडके विद्यार्थी होते. वयाच्या अठराव्या वर्षापासून इन्कम टॅक्स, सेल्स टॅक्स, ऑडिट या क्षेत्रात काम करत असल्यामुळे निलेश यांना या क्षेत्रात चॅलेंज नाही असं वाटत होतं. त्यासाठी सीए झाल्यानंतर आपण या क्षेत्रात न उतरता वेगळं काही तरी केलं पाहिजे यासाठी ते नेहमी विचाराधीन असत. त्यांच्या मते आयटी इन्कम टॅक्स क्षेत्रात अनेक चुकीचे सल्ले आपल्या क्लायंटला द्यावे लागतात. ऑडिटमध्ये तोचतोचपणा

ललित सांगतात, मी पैशासाठी कधीही काम केलं नाही. मी नेहमी कर्जदाराची खात्री करून घेतली. प्रोजेक्टबद्दल अभ्यास करून तो फिजीबल असला तरच मी बँकांना कर्जासाठी ॲप्रोच होतो. शिवाय प्रोजेक्टचा पे बॅक पीरिअड, व्याजदर, परतफेडीची मुदत या सर्वांचा विचार करूनच बँकांकडून कर्ज उचलतो. त्यामुळे मी अनेक बँकांकडून मिळवून दिलेल्या कर्जांपैकी एकही कर्ज आजतागायत एनपीए झालेलं नाही. हीच बाब माझ्या यशाची पावती आहे, असं मी मानतो.

असतो.

सतत नावीन्याची वाट शोधणारे ललित यांनी वेगवेगळ्या व्यावसायिकांना भांडवल अथवा कर्ज मिळवून देण्यासाठी काम करण्याचा निश्चय केला. त्यांच्या मते, एखाद्या व्यावसायिकाला व्यवसाय करण्यासाठी भांडवल उभं करण्यासाठी अथवा कर्ज मिळवून देण्यासाठी जर आपण मदत केली तर अनेक व्यवसाय उभे राहतात. त्यांची उलाढाल वाढते. रोजगार निर्मिती होते. उत्पादन वाढून राष्ट्रीय संपत्तीत भर पडते. इतकंच नव्हे तर यापैकी काही माल निर्यात होतो त्यातून देशालासुद्धा परकीय चलन मिळतं. या कामातूनच खरं राष्ट्र उभारणीचं काम होतं. हे काम करायचं असेल तर आपल्याला इतर प्रॅक्टिस न करता याच कामात स्पेशालिस्ट म्हणून काम करायला हवं, हे ललित यांनी जाणलं होतं.

खरं तर वडिलांनी सुरू केलेल्या प्रॅक्टिसचा आधार घेत ललित यांची सीएची प्रॅक्टिस काही दिवसांतच सेट झाली असती; परंतु धाडसी निर्णय घेत त्यांनी या नविन क्षेत्रात काम करायचं ठरवलं. हा निर्णय त्यांनी आपल्या वडिलांना बोलून दाखवला. त्या वेळेस त्यांच्या वडिलांनी दिलेला सल्ला हा ललित यांच्या भावी आयुष्याला कलाटणी देणारा ठरला. ''क्लायंटला कर्ज मिळवून द्यायचं असेल तर कुठलीही आगावू फी घेऊ नकोस. लोकांची कामं झाल्यानंतर लोकं स्वतःहून पैसे देतील. पैशासाठी कुणाचीही फसवणूक, लुबाडणूक करू नकोस. पैशाच्या मागे लागण्यापेक्षा लोकांची कामं करून दे. पैसा तुझ्या मागे आपोआप येईल.'' ललित यांनी वडिलांची ही शिकवणूक तंतोतंत अमलात आणली. ललित सांगतात, वडिलांनी दिलेल्या या विचारांमुळे मला आयुष्यात कधीही मागे वळून पाहण्याची गरज पडली नाही.

कामाला सुरुवात केल्यानंतर ललित यांचे पहिले क्लायंट होते ते काका हलवाई. पुण्यातील या प्रथितयश स्वीट मार्टला २००० साली त्यांनी चाळीस लाख रूपये कर्ज मिळवून दिलं. तर बेकर बास्केट या क्लायंटला

नव्वद लाख रुपये कर्ज मिळवून दिलं. या दोन्ही कर्ज प्रकरणांमुळे त्यांचा उत्साह व आत्मविश्वास वाढला. २००६ सालापासून पुण्यातील प्रख्यात अशी बडवे इंजिनिअरिंग कंपनी, सह्याद्री हॉस्पिटल हे त्यांचे क्लायंट आहेत. या कंपनीची उलाढाल आज पाच हजार कोटींपर्यंत गेली आहे. चांगल्या कामामुळे ललित यांचा नावलौकिक पुणे शहरात अधिक वेगाने वाढला. सहकारी, खाजगी व सरकारी बँकांमधून ते लोकांची कर्जप्रकरणे करून देऊ लागले. बघता-बघता पुण्यातील अनेक मोठ्या कंपन्या त्यांच्या क्लायंट बनल्या.

नेहमीच मोठा विचार करणारे ललित यांनी आपला मोर्चा मुंबई शहराकडे वळवला. मुंबई ही देशाची आर्थिक राजधानी समजली जाते. या ठिकाणी अनेक बँकांची मुख्य कार्यालये, अनेक प्रायव्हेट अथवा लिमिटेड कंपन्यांची कॉर्पोरेट ऑफिस आहेत. तेथील आपल्या व्यवसायाची संधी त्यांनी हेरली. २००८-०९ पासून ते मुंबईला आठवड्यातून तीन-चार दिवस ये-जा करू लागले. सकाळी लवकर निघून संध्याकाळी मुंबईतील कामं उरकून ते घरी परत येत असत. ललित यांच्या पहिले पैसे न घेण्याच्या तत्त्वामुळे मुंबईत अनेक लोकांनी त्यांना फी दिली नाही. सुरुवातीला मुंबईला जाण्या-येण्यासाठी होणारा खर्च त्यांच्या अंगावर येत असे. असं असलं तरी त्यांनी आपल्या तत्त्वांशी कधीही तडजोड केली नाही. यामुळे मुंबई येथे त्यांचा नावलौकिक हळूहळू वाढू लागला. क्लायंटची संख्या वाढली. अनेक बँकर्सशी जवळचे सबंध आले. त्यामुळे व्यवसायाने अचानक भरारी घेतली. ललित सांगतात, त्या वेळेस सहकारी, खाजगी व सरकारी बँका यांच्याशी एवढे चांगले सबंध झाले होते की, अनेक बँका त्यांचं नाव क्लायंटला सुचवत असत.

टाटा उद्योगसमूह, धरमपाल सतपाल (रजनीगंधा ग्रुप, दिल्ली), योगगुरू रामदेव बाबा यांचा पंतजलि ग्रुप, पुण्यातील सह्याद्री हॉस्पिटल, कल्याण भेळ, मुंबईतील नवनीत पब्लिकेशन, पूजा एंटरप्रायजेस, इरॉस इंटरनॅशनल, बडवे इंजिनिअरिंग असे अनेक उद्योगसमूह त्यांचे क्लायंट आहेत. चेन्नईपासून ते दिल्लीपर्यंत वेगवेगळ्या राज्यात त्यांचे क्लायंट आहेत. ललित यांचे पुणे, मुंबई व दिल्ली येथे स्वतःची ऑफिसेस आहेत. लवकरच ते दुबई व इग्लंड येथे ऑफिस सुरू करणार आहेत.

यातूनच माजी मुख्यमंत्री विलासराव देशमुख यांचे पुत्र अमित देशमुख यांचंही मोठं काम करण्याची संधी त्यांना मिळाली.

या क्षेत्रात काम करताना अनेक प्रलोभनं समोर येतात; परंतु मोहाला बळी पडतो तो संपतो हे या क्षेत्रातील गुपित त्यांना समजलं होतं. त्यामुळे ते अशा प्रलोभनांपासून कायम दूर राहिले. म्हणतात ना, ‘सब्र का फल मिठा होता है.’ त्याचप्रमाणे या क्षेत्रातील प्रामाणिकपणामुळे ललित यांना अनेक अनपेक्षित गोष्टी साध्य करता आल्या. योगगुरु रामदेव बाबा यांच्या पंतजलि ग्रुपने नुकतीच रुचि सोया ही सोळा हजार कोटी टर्नओव्हर असणारी कंपनी टेकओव्हर केली. ही कंपनी टेकओव्हर करण्यासाठी अनेक बहुराष्ट्रीय कंपन्या स्पर्धेत होत्या. असं असतानाही खाद्यतेल क्षेत्रात विदेशी कंपन्यांचा एकाधिकार होऊ नये म्हणून योगगुरू रामदेव बाबा यांनी ही कंपनी टेकओव्हर केली. यासाठी बोलाविण्यात आलेल्या दिल्ली येथील पत्रकार परिषदेसाठी ललित यांना त्यांनी दिल्लीला बोलावून घेतलं व भव्य अशा या पत्रकार परिषदेत ललित यांना रामदेव बाबांनी आपल्या उजव्या बाजूला बसवून पत्रकार परिषदेत त्यांच्या नावाचा उल्लेख करत रुचि सोया कंपनी टेकओव्हर करणं ललित पोफळे यांच्या सहकार्यामुळेच शक्य झालं, हे त्यांनी जाहीर केलं.

भारतात सुप्रसिद्ध असणाऱ्या टाटा उद्योगसमूहातील टाटा सन्स याही कंपनीसोबत ललित काम करतात. टाटा ग्रुपने त्यांना ताज चेंबर्सची मेंबरशिप मोफत दिलेली आहे. हाच ते आपल्या कामाचा सन्मान समजतात. त्यांच्या मते, अर्थ आणि परमार्थ यामध्ये जर तुम्ही परमार्थ पहिला केला तर अर्थ हे आपोआप तुमच्या मागे येतं. त्यासाठी तुम्हाला पैशाच्या मागे धावावं लागत नाही.

ललित यांचे व्हिजन एवढं वाढलं आहे, की आता त्यांना भारतातील क्लायंटही छोटे वाटू लागले आहेत. येणाऱ्या काळात त्यांना दुबई व लंडन येथे ऑफिसेस सुरू करून आपल्या व्यवसायाच्या कक्षा उंचावयाच्या आहेत.

आज सरकारी बँकिंग क्षेत्रातील सर्वात मोठी बँक स्टेट बँक ऑफ इंडिया, सहकार क्षेत्रातील सर्वात मोठी बँक सारस्वत बँक, तर प्रायव्हेट क्षेत्रातील आयसीआयसीआय, एचडीएफसी, कोटक महिंद्रा या आणि अशा अनेक बँकांबरोबर ते काम करतात. ललित यांनी शिफारस केलेली कर्ज प्रकरणं ही चांगलीच असतात, याचा त्यांना अनेक वर्षांचा अनुभव आहे. त्यामुळे त्यांनी शिफारस केलेलं कुठलंही प्रकरण सहसा रिजेक्ट होत नाही. यातूनच ललित यांचा या क्षेत्रातील दबदबा लक्षात येतो.

ललित यांनी आजपर्यंत शंभर कोटीपासून ते सहा हजार कोटींपर्यंतची कर्जप्रकरणं केली आहेत. सेबीकडून मान्यता घेऊन लवकरच त्यांना मर्चंट बँकर्स बनायचं आहे. आर्थिक क्षेत्रात अनेक वर्षं काम करत असताना अनेक सर्वपक्षीय राजकीय लोकांचे त्यांच्याशी जवळून संबंध आले आहेत.

खरं तर व्यावसायिक घोडदौड करताना ललित यांना सामाजिक क्षेत्रात खूप काम करण्याची संधी मिळाली नाही; परंतु आर्थिकदृष्ट्या गरीब असणाऱ्या विद्यार्थ्यांचा पुण्यात राहण्याचा व खाण्याचा खर्च ते कुठेही वाच्यता न करता करतात. कोविड काळात त्यांनी अनेक घरकाम करणाऱ्या स्त्रियांसाठी किराणा व आर्थिक मदत केली. या काळात ब्राम्हण समाजातील पूजाअर्चा करणाऱ्या अनेक लोकांना आर्थिक अडचण होती, त्यासाठीही अशा भिक्षुकी करणाऱ्या लोकांना किराणा माल देऊन त्यांची गरज भागवली. माहेश्वरी समाजाच्या अनेक सामाजिक उपक्रमांत ते हिरिरीने भाग घेतात. भविष्यात त्यांना सामाजिक क्षेत्रात स्वतःचा ट्रस्ट सुरू करून मोठं सामाजिक काम करायचं आहे. अनेक सामाजिक

संस्थांवर त्यांना ट्रस्टी म्हणून पाचारण केलं जातं; परंतु आपण त्या पदाला व कार्याला न्याय देऊ शकणार नाही म्हणून अशी पदं ते अनेकदा नाकारतात. सामाजिक क्षेत्रात काम करत असताना त्यांना अनेक सन्मानांनी सन्मानित करण्यात आलं आहे. ललित यांना ग्रीन वर्ल्डचा अचिव्हर्स ऑफ महाराष्ट्र पुरस्कार दिल्ली येथे केंद्रीय मंत्री मा. नितीनजी गडकरी साहेबांच्या हस्ते नुकताच प्राप्त झाला आहे. ललित सांगतात, सामाजिक क्षेत्रात काम करताना मी नेहमी दुर्लक्षित क्षेत्रातील लोकांना मदत करण्याचा प्रयत्न करतो.

डॉ. मोनिका यांच्याशी ललित यांचा विवाह २००९ साली झाला. डॉ. मोनिका या उच्चशिक्षित असून त्यांचं शिक्षण बी. एस्सी, एम. एस्सी, एम. टेक., पीएच.डी. (ऑरगॅनिक केमिस्ट्री) या क्षेत्रात झालं आहे. त्या सायंटीस्ट म्हणून काम करायच्या. परंतु मुलं झाल्यानंतर मुलांवर चांगले संस्कार व्हावेत. त्यांच्या शिक्षणाकडे लक्ष देता यावं यासाठी त्यांनी आपली नोकरी सोडली. सध्या त्या ललित यांच्या ऑफिसमधील बॅक ऑफिसची संपूर्ण जबाबदारी सांभाळतात. ललित व डॉ. मोनिका यांना आदिश्री ही मुलगी, तर गोविंद हा मुलगा अशी दोन अपत्ये आहेत. ती दोघंही सेंट मेरी स्कुलमध्ये शिकतात. आई–वडिलांबद्दल बोलताना ललित भावूक होतात. त्यांनी केलेल्या संस्कारांमुळेच आज आपण हे यश मिळवू शकलो, असं ते मानतात. शिवाय, कितीही यश मिळालं तरी आपले पाय जमिनीवरच राहावे यासाठी त्यांचे आई–वडील आजही त्यांच्यामागे उभे राहतात. हर्षद हे त्यांचे छोटे बंधू. सिम्बॉयसिस महाविद्यालयातून बी.कॉम. पूर्ण केल्यांनतर त्यांनी ललित याचंच ऑफिस जॉईन केलं. सध्या ते पुण्यातील त्यांच्या पन्ना चेंबर, घोरपडी पेठ येथे असणाऱ्या ऑफिसची संपूर्ण जबाबदारी समर्थपणे सांभाळतात.

आजचा तरूण हा काहीसा दूरगामी विचार न करता 'फास्ट मनी'च्या मागे धावताना दिसतो. पटकन श्रीमंत कसं होता येईल, कमी कष्टात जास्त पैसा कसा मिळवता येईल, याकडे त्याचा कल जाणवतो. प्रामाणिक प्रयत्न करून उशिरा त्यांचं फळ मिळेल यावर त्याचा विश्वास नसतो. या विचारांच्या तरुण पिढीला ललित पोफळे यांचं उदाहरण प्रेरक वाटतं. ही व्यक्ती पैशाच्या मागे कधीही धावली नाही. आपलं काम प्रामाणिकपणे करत राहिली. यश, पैसा व कीर्तीही त्यांच्या मागे आपोआप आली. ललित हे तरुणांसाठी खऱ्या अर्थाने आयडॉल आहेत.

■

> २५ वर्षांहूनही अधिक काळ आर्थिक क्षेत्रात काम केल्यांनतर ललित सांगतात, रिझर्व्ह बँकेच्या गाईडलाईन, प्रोजेक्टचा पे बॅक पीरिअड लक्षात घेऊन दिलेला मोरॅटोरम पीरिअड, बलून इन्स्टॉलमेंट व परतफेडीचा कालावधी योग्य असेल तर कुठलंच कर्ज प्रकरण हे एनपीए होत नाही. यासाठी कंपनीचे मालक व बँकर्स यांनी आपल्या धोरणात लवचिकता स्वीकारणं गरजेचं आहे.