

## IRCLASS: Οι ευκαιρίες ανάπτυξης στην Ελλάδα



Ο Indian Register of Shipping (IRS) είναι ένας διεθνής νηογνώμονας, που ιδρύθηκε το 1975. Οι Suresh Sinha, Managing Director, και Santosh Patil, AVP – Business Development του IRCLASS, μιλούν στα *Ναυτικά Χρονικά* σχετικά με την ιστορία, τις προοπτικές αλλά και το συγκριτικό πλεονέκτημα του νηογνώμονα.



Ο κ. **Suresh Sinha**, Managing Director, και ο κ. **Santosh Patil**, AVP – Business Development, IRCLASS, συνομιλούν με τον Παναγιώτη Καπετανάκη.

**Ο Ινδικός Νηογνώμονας συμπληρώνει σχεδόν 45 έτη επιτυχημένης παρουσίας στην παγκόσμια ναυτιλιακή βιομηχανία. Πώς αξιολογείτε την επιχειρηματική πορεία του IRCLASS μέχρι σήμερα;**

**Suresh Sinha:** Ο Ινδικός Νηογνώμονας ιδρύθηκε το 1975 με στόχο να υπηρετεί τη ναυτιλιακή βιομηχανία κυρίως στην Ασία και είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός χωρίς μετόχους. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να δημιουργούμε τους δικούς μας πόρους και ό,τι κερδίζουμε επιστρέφει πίσω στην ανάπτυξη του οργανισμού μας, ενώ ένα σημαντικό ποσό από τα έσοδα επενδύεται στον τομέα του R&D.

Ο αρχικός μας στόχος ήταν να παρέχουμε υπηρεσίες στη γεωγραφική περιοχή της Ινδίας, αλλά εν συνεχεία στοχεύσαμε στην είσοδό μας στη διεθνή αγορά. Θα έλεγα πως τα πρώτα δέκα χρόνια αξιοποιήθηκαν για την εδραίωση της παρουσίας μας στην περιοχή της Ινδίας και στα γειτονικά κράτη και κατόπιν επεκταθήκαμε στη Μέση Ανατολή και στην περιοχή της Ασίας-Ειρηνικού, όπου πλέον διαθέτουμε ένα ισχυρό δίκτυο. Επιπλέον, το 1990 γίναμε εταιρικό μέλος της Διεθνούς Ενώσεως Νηογνομόνων (IACS), όταν συμμορφωθήκαμε με όλες τις τεχνικές απαιτήσεις, αλλά, λόγω ορισμένων αριθμητικών απαιτήσεων, πλήρες μέλος γίναμε το 2010. Κατόπιν, λάβαμε έγκριση από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και σήμερα έχουμε έγκριση από περισσότερα από 41 νηολόγια. Πλέον παρέχουμε υπηρεσίες σε παγκόσμιο επίπεδο, ενώ σε λίγους μήνες ο Ινδικός Νηογνώμονας αναλαμβάνει και την προεδρία της IACS. Πρόκειται για ένα σημαντικό βήμα, που θα μας δώσει την ευκαιρία να μας γνωρίσει ένα ευρύτερο κοινό.

**Τον Απρίλιο του 2009, ο Ινδικός νηογνώμονας άνοιξε γραφείο στην Ελλάδα και από τότε παρέχει τις υπηρεσίες του στην ελληνική ναυτιλιακή κοινότητα. Πώς θα περιγράφατε τις σχέσεις του IRS με την ελληνική ναυτιλιακή κοινότητα όλα αυτά τα χρόνια;**

**Suresh Sinha:** Επιτρέψτε μου να σας πω

με κάθε ειλικρίνεια ότι, όταν ξεκινήσαμε αυτό το γραφείο, ήταν το πρώτο μας στην Ευρώπη. Εκείνη την εποχή λάμβαναν χώρα πολλές ναυπηγήσεις και η προμήθεια του μεγαλύτερου μέρους του εξοπλισμού και των εξαρτημάτων γινόταν από την Ευρώπη. Πρωταρχικός μας σκοπός, επομένως, ήταν να διεξάγουμε επιθεωρήσεις ναυτιλιακών εξαρτημάτων για τα πλοία που ναυπηγούνταν υπό την επίβλεψη του IRS. Και, μόλις το πράξαμε, αρχίσαμε να προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας σε τοπικούς πελάτες. Κατόπιν, συνειδητοποιήσαμε ότι ένα γραφείο δεν ήταν αρκετό και ότι έπρεπε να ισχυροποιήσουμε το δίκτυό μας.

Γι' αυτόν τον λόγο αρχίσαμε να εστιάζουμε στην ενίσχυση της παρουσίας μας. Και έτσι σήμερα έχουμε τέσσερα πλήρως λειτουργικά γραφεία σε Λονδίνο, Ρότερνταμ, Κωνσταντινούπολη και Πειραιά, καθώς και γραφεία αντιπροσώπευσης σε Μάλτα, Βουλγαρία και Κύπρο. Και τώρα αναμένουμε το άνοιγμα γραφείου στη Γερμανία. Έχουμε ορισμένα ελληνικά πλοία, όχι πολλά, κυρίως δεξαμενόπλοια και πλοία μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου, ενώ υπάρχει αρκετό ενδιαφέρον από την πλευρά των Ελλήνων πλοιοκτητών. Κατά συνέπεια, πιστεύουμε ότι υπάρχουν πολλές ευκαιρίες ανάπτυξης στην Ελλάδα.

Επί του παρόντος, εστιάζουμε περισσότερο στην περιοχή της Ελλάδας και της ανατολικής Μεσογείου, αλλά και η Ολλανδία είναι μια περιοχή που μας ενδιαφέρει. Επιτρέψτε μου να σημειώσω πως σήμερα έχουμε ένα επαρκές γεωγραφικό αποτύπωμα και μπορούμε να παρέχουμε υπηρεσίες σε όλους τους πελάτες μας.

**Santosh Patil:** Η Ευρώπη είναι μια μεγάλη αγορά από μόνη της. Κατά συνέπεια, δεν επιθυμούμε να επεκταθούμε και να καλύψουμε όλη την Ευρώπη μονομιάς. Αυτός είναι ο λόγος που επιλέγουμε συγκεκριμένες χώρες για να ενισχύσουμε την παρουσία μας, αλλά και για να έχουμε μια σταδιακή και βιώσιμη ανάπτυξη.

**Ποιο θεωρείτε ότι είναι το συγκριτικό πλεονέκτημα του IRS;**

**Suresh Sinha:** Ο IRS είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός και όποιο κέρδος υπάρχει κατευθύνεται προς δράσεις ανάπτυξης του. Επιπλέον, δεν διαθέτουμε μεγάλο νομικό τμήμα και έχουμε χαμηλά λειτουργικά κόστη. Επομένως, μπορούμε να είμαστε ανταγωνιστικοί ως προς το ζήτημα του κόστους, και μάλιστα σε μια σύγχρονη αγορά, όπου οι πελάτες έχουν ανάγκη τα πάντα. Για παράδειγμα, σήμερα οι πελάτες χρειάζονται ποιότητα, αποδοτικότητα από πλευράς κόστους, υγιείς υπηρεσίες, καθώς και κάποιον που μπορεί να επιλύει τα προβλήματά τους. Ο Ινδικός Νηογνώμονας εκπληρώνει όλες αυτές τις απαιτήσεις και είναι πιο εύκολα προσιτός από τους πελάτες του συγκριτικά με άλλους, μεγαλύτερους νηογνώμονες.

**Santosh Patil:** Το μέγεθός μας είναι ένα πλεονέκτημα, υπό την έννοια ότι δεν έχουμε πολύπλοκη δομή όπως άλλοι οργανισμοί, είμαστε απλοί και ως εκ τούτου κάθε πλοιοκτήτης έχει πρόσβαση σε όλα τα επίπεδα του IRCLASS.

**Πώς βλέπει ο IRS το μέλλον της ναυτιλιακής βιομηχανίας στο πλαίσιο της ψηφιοποίησης; Ποιες πιστεύετε πως είναι οι προκλήσεις, οι ευκαιρίες και πιθανώς οι απειλές ενόψει;**

**Suresh Sinha:** Για να μπορέσει η ναυτιλία να επιβιώσει, θα πρέπει να αξιοποιηθούν τα οφέλη της ψηφιοποίησης. Σήμερα, το 90% των υπηρεσιών μας παρέχονται σε ψηφιακή πλατφόρμα. Για παράδειγμα, έχουμε ξεκινήσει την έκδοση ηλεκτρονικών πιστοποιητικών, αιτήσεις για επιθεωρήσεις μπορούν να καταχωρούνται σε μια εφαρμογή κινητού τηλεφώνου, ενώ ένας πλοιοκτήτης μπορεί να βλέπει και να διαχειρίζεται το status των επιθεωρήσεων και τι πρέπει να υλοποιηθεί. Όλα είναι οργανωμένα ηλεκτρονικά. Επίσης, έχουμε ξεκινήσει την παρακολούθηση της απόδοσης των πλοίων σε μια μεγάλη πλατφόρμα δεδομένων. Επενδύουμε στη βελτιστοποίηση και στην ενεργειακή απόδοση. Ως εκ τούτου, θα έλεγα ότι η ψηφιοποίηση είναι το μέλλον.

**Ποιος είναι ο ρόλος ενός τμήματος R&D σε αυτή τη νέα εποχή που ανοίγεται μπροστά μας;**

**Suresh Sinha:** Το R&D διαδραματίζει κρίσιμο ρόλο στις εργασίες ενός νηογνώμονα. Όλες οι υπηρεσίες μας –για παράδειγμα, ψηφιοποίηση, κυβερνοασφάλεια, υπηρεσίες MRV, η παροχή βοήθειας προς πλοιοκτήτες αναφορικά με το BWT– βασίζονται στο ισχυρό μας R&D. Και επιτρέψτε μου να πω ότι μία από τις προϋποθέσεις που απαιτούνται για να αναγνωριστεί ένας οργανισμός ως μη κερδοσκοπικός είναι ότι δεν μπορεί να καταγράφεται κέρδος άνω του 20%. Οποιοδήποτε ποσό υπερβαίνει αυτό το 20% πρέπει να επιστρέφει πίσω στο R&D. Και αυτό έρχεται ως φυσικό επακόλουθο, καθώς, πέρα και πάνω από όλα, ένας νηογνώμονας είναι περισσότερο ένας τεχνικός και λιγότερο ένας εμπορικός οργανισμός.

**Santosh Patil:** Θα προσέθετα μόνο ότι το R&D τμήμα του IRS είναι η ραχοκοκαλιά των δραστηριοτήτων μας.