

GEODEZYJNE LOB

Z JACKIEM
STUDENCKIM,

prezesem
firmy Techmex,
rozmawia Marek Pudło

MAREK PUDŁO: Co skłoniło Państwa do sponsorowania zorganizowanych w Warszawie Dni Technik Satelitarnych?

JACEK STUDENCKI: Uważamy się za czołową firmę w Polsce wykorzystującą technologie satelitarne. Inicjatywa środowiska warszawskiego dotycząca dialogu społecznego na temat tych technologii została przez nas bardzo wysoko oceniona. Skala przedsięwzięcia miała unaocznnić, że obywatele oczekują państwa zorientowanego na rozwój, a gospodarka potrzebuje tego, co Techmex od trzech lat oferuje. Jesteśmy świadomi, jak techniki satelitarne są wykorzystywane na świecie (np. w Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej) i w jakim stopniu wpływają na dynamikę rozwoju nowoczesnego kraju. Uważamy, że w przypadku organizacji Dni Technik Satelitarnych w przyszłym roku dołączą do nas kolejne podmioty, które zaangażują się aktywnie w promocję technologii satelitarnych w Polsce.

W jakim kierunku zmierza długofalowa polityka biznesowa Techmeksu?

Strategia rozwoju firmy jest skorelowana z planami największych światowych graczy, z którymi ściśle współpracujemy. Znamy ich plany do roku 2015 i będziemy się do nich dostosowywać. Zamierzamy w najbliższym czasie podpisywać kolejne umowy z instytucjami zagranicznymi, głównie z firmami amerykańskimi i rządami państw europejskich. Mogę zdradzić, że prowadzone są wstępne rozmowy z firmą Telespazio o nawiązaniu współpracy przy realizacji projektów łączących technologie radarowe i obrazowe. Ogólnie rzecz biorąc, celem jest: zwiększenie dokładności zdjęć satelitarnych i aktywne wprowadzanie tych produktów na rynek. Możemy śmiało stwierdzić, że za kilka lat na orbitach znajdą się satelity umożliwiające wykonywanie



FOT. PAULINA JAKUBICKA

zdjęć o rozdzielczości 20-25 cm. Pierwszym krokiem będzie 40-centymetrowy GeoEye 1, którego start przewidywany jest późną jesienią br. Charakteryzują go dwa parametry napawające nas optymizmem. Pierwszy to piksel 40 cm, który jest rewelacyjnym wynikiem, a drugi to zdolność rejestracji sceny 15 x 15 km, czyli dwukrotnie większej od Ikonosa. Przy takich parametrach sam tylko GeoEye 1 daje nam możliwość aktualizacji pokrycia Polski w ciągu dwóch lat. Myślę, że będzie to hit sezonu.

Jeśli chodzi o kraj, to jesteśmy i chcemy pozostać numerem jeden wśród jednostek zajmujących się tematami zobrażeń satelitarnych. Niestety, dzisiaj

rynek polski jest dla nas za ciasny. Jesteśmy mocno rozczarowani działaniem naszej administracji po wejściu Polski do Unii Europejskiej. W krajach o dużo mniejszym potencjale jednostki rządowe i samorządowe zdołały szybciej i efektywniej wykorzystać dobrodziejstwa technik satelitarnych. Ubolewamy, że musieliśmy rozpocząć poszukiwanie zamówień za granicą, ale niestety, polska służba publiczna nie była w stanie odpowiedzieć na możliwości oferowane przez Techmex.

Co Pan ma na myśli?

Ostatnio odbył się przetarg na linię produkcyjną ortofotomapy 1:10 000. Jednym z wymagań stawianych przez zama-

BY BLOKUJE POSTĘP

wiąjącego było zatrudnienie geodetów z uprawnieniami geodezyjnymi z zakresu „7”. Czytam to i myślę: niemożliwe! Przecież w Satelitarnym Centrum Operacji Regionalnych (SCOR) w Komorowie mamy automatyczną linię produkcyjną ortofotomapy. Kupiliśmy ją od firmy Raytheon za 5 mln dolarów. Obsługuje ją przeszkolony informatyk, którego zadaniem jest wciskanie odpowiedniego przycisku na klawiaturze. Niestety, nie spełniliśmy wymagań przetargu, choć mamy najnowocześniejszą linię produkcyjną ortofotomapy w Polsce. To są nonsensy. Dlatego nie startujemy w polskich przetargach na produkcję ortofoto. Preferujemy kraje zachodnie, bo nikt nas tam nie pyta o uprawnienia. Nikogo nie interesuje, kto wykonał robotę, a najważniejsza jest jakość produktu finalnego. Na przykład w Anglii przy największym projekcie Ordnance Survey na ortofotomapę zaledwie 5% stanowili geodeci, reszta to przeszkoleni w obsłudze komputera pracownicy.

Gdzie w związku z tym Techmex będzie szukał zysków przez najbliższe lata?

Zamierzamy rozszerzyć naszą działalność. Przyszłość widzimy w wartości dodanej i będziemy dużo inwestować w obszar oprogramowania. Natomiast niekoniecznie w bardzo „modne” ostatnio systemy EGIB. Chcemy znaleźć dla siebie odpowiednią niszę, którą mogliśmy zapełnić swoim produktem. Sam fakt uruchomienia linii produkcyjnej na potrzeby światowego projektu MGCP (Multinational Geospatial Co-Production Program) [wykonanie 2 000 000 km² wysokorozdzielczych map wektorowych dla armii norweskiej na podstawie zdjęć satelitarnych i skanów map papierowych – red.] jest pierwszym krokiem w kierunku, w którym będziemy podążać. Jest to przedsięwzięcie obliczone na 1,5 roku i, jak na razie, udział w nim jest jednym z naszych największych osiągnięć.

Stosunkowo niedawno uruchomiony został serwis Geoserwer.pl, który ma pomóc firmie w sprzedaży obrazowań satelitarnych. Czy pomysł wypalił?

Należy traktować tę inicjatywę jako element długofalowej strategii. Jesteśmy bardzo zadowoleni z decyzji o jego uruchomieniu i pozytywnie zaskoczeni za-

interesowaniem, bo mamy kilka tysięcy wejść dziennie. Mimo że Geoserwer już funkcjonuje, to jednak wciąż jest w fazie rozruchu. Jego głównym celem w tej postaci jest pokazanie naszego zasobu kilkudziesięciu tysięcy zdjęć aktualnych i archiwalnych. Jednak już notujemy sprzedaż. Jest to pierwszy portal mapowy, który daje dostęp do aktualnych zdjęć internautom, nie tylko w celach komercyjnych, ale także poznawczych i hobbystycznych. Chciałem podkreślić fakt, że zmieniliśmy strategię rejestracji zdjęć. W ubiegłych latach były to rejestracje na zamówienia. Natomiast od początku 2007 roku wykorzystujemy każde przejście satelity nad Polską, tak by do końca roku uzupełnić bazę obrazowań naszego kraju. Zaczyliśmy także rejestrować pewne obszary, które mogą być interesujące turystycznie, np. wybrzeże Chorwacji, wyspy greckie itp. Mamy dużo ciekawych propozycji, np. aplikację dla agencji nieruchomości. Jest też pomysł, by oznaczyć wszystkie przystanie jachtowe na Mazurach.

Godny odnotowania jest fakt, że zaczyna „budzić się” administracja lokalna, której przedstawiciele do nas dzwonią i pytają, dlaczego w bazie nie ma ich miasta i czy ewentualnie można by zamówić takie zdjęcia.

TECHMEX SA

Techmex SA z siedzibą w Bielsku-Białej to firma informatyczna działająca od 1987 roku. Jej głównym kierunkiem rozwoju są systemy informacji przestrzennej GIS. W październiku 2004 roku w ramach Grupy Techmex powołano Satelitarnie Centrum Operacji Regionalnych (SCOR), które jest licencjonowanym operatorem amerykańskiego satelity Ikonos. Ośrodek pozyskuje wysokorozdzielcze zobrazowania powierzchni Ziemi, stanowiące podstawę do gromadzenia, przetwarzania i udostępniania danych przestrzennych. Techmex posiada archiwum zdjęć satelitarnych obszaru ponad 700 tys. km² o dokładności 82 cm. Techmex jest partnerem biznesowym firm: Toshiba, Microsoft, IBM/Lenovo, Cisco Systems, Novell, Symbol Technologies, Maxdata, Fujitsu-Siemens. W maju 2004 roku spółka dołączyła do prestiżowego grona firm notowanych na GPW. Obroty firmy kształtują się na poziomie około 120 mln USD rocznie.

Chodzą słuchy, że zamierzacie w najbliższym czasie kupić jakąś polską firmę geoinformatyczną?

Bardzo poważnie rozważamy taką możliwość, ale żadne decyzje na razie nie zostały podjęte. Taki ruch zależy w dużej mierze od portfela zamówień. Może np. okazać się, że kolejne zlecenia będą wymagać zdecydowanie większej liczby specjalistów. W tej chwili potencjał kadrowy jest wystarczający. Zatrudniamy 70 osób w Bielsku-Białej, w pracowniach w Komorowie i Warszawie (w ostatnim roku przyrost zatrudnienia wyniósł 15-17%). Stawiamy na młodych i wykształconych specjalistów. Średnia wieku wynosi 24-27 lat. Absolwenci rozpoczynający karierę w naszych strukturach posiadają przeważnie 2-letnie doświadczenie zawodowe.

SCOR – spektakularne przedsięwzięcie Techmexu – przynosi na razie straty. Jakie są tego przyczyny?

Powodów jest kilka. Pierwszym, podstawowym, był brak porozumienia z Ministerstwem Obrony Narodowej. Taka umowa obowiązuje dopiero od końca ubiegłego roku i już wykonujemy zlecenia dla MON.

Drugi powód to fakt blokowania zastosowania technologii satelitarnych przez środowisko geodezyjne. Mam nadzieję, że ten problem rozwiąże nowa wersja Prawa geodezyjnego i kartograficznego. Niestety, dzisiaj w Polsce nie stosujemy standardów europejskich. Pojęcie mapy zasadniczej moim zdaniem jest przeżytkiem, a dodatkowo skutecznie blokuje stosowanie zdjęć satelitarnych m.in. w przygotowywaniu planów zagospodarowania przestrzennego. Za aktualność mapy zasadniczej powinny odpowiadać samorządy lokalne oraz inwestor, który ma w tym interes finansowy. W przypadku inwestycji każdorazowo powinny być wykonywane od nowa mapy do celów projektowych. Z naszych informacji wynika, że środowisko geodetów tylko w niewielkim stopniu wykorzystuje produkty pozyskane technikami satelitarnymi. Mimo to aktywnie blokuje możliwość stosowania tej technologii w wielu sektorach gospodarki. Mam nadzieję, że rok 2007 będzie ostatnim rokiem tak konserwatywnego myślenia o polskiej geodezji. ■