

DANE SATELITARNE OD ICEYE ZWIĘKSZĄ PRZEJRZYSTOŚĆ NA RYNKU ROPY NAFTOWEJ

Fińskie przedsiębiorstwo Iceye podpisało umowę o współpracy z amerykańską firmą Ursa Space Systems. Na mocy porozumienia Iceye będzie udostępniać partnerowi dane ze swoich satelitów obserwacji Ziemi wyposażonych w radary z syntetyczną aperturą (SAR). Dzięki wykorzystaniu tych informacji spółka analityczna Ursa będzie doradzać swoim klientom przy podejmowaniu istotnych decyzji biznesowych dotyczących światowego handlu ropą.

O zawarciu kontraktu obie firmy poinformowały 24 kwietnia br. podczas GEOINT Symposium. Dane radarowe od swojego fińskiego partnera Ursa Space Systems będzie wykorzystywać do monitorowania szybów naftowych oraz określania wielkości zapasów ropy zmagazynowanych w zbiornikach należących do dużych graczy światowego rynku tego surowca.

Siedziba firmy Ursa mieści się w Ithaca w stanie Nowy Jork. Firma oferuje usługi analityczne. Opierając się na danych ze zobrażeń satelitarnych przekazuje swoim klientom informacje, na podstawie których ci mogą formułować wnioski odnośnie kształtowania się przyszłego popytu na ropę naftową i na tej podstawie podejmować racjonalne decyzje. Zapewniana przez Ursę przejrzystość rynku ma istotne znaczenie dla sektora finansowego i branży energetycznej. Przez ostatnie miesiące spółka mocno się rozrosła, zwiększając zatrudnienie z zaledwie dziesięciu do 35 osób.

Chcę, aby ludzie używali SAR, tak jak używają usług opartych na lokalizacji. To może im pomóc zrozumieć cenę ropy, ale [tak, żeby] nigdy nie musieli nawet myśleć, że pochodzi to z obrazu SAR. Jeśli dobrze wykonujemy swoją pracę, to powinna być dla nich jak magia.

Melanie Corcoran, chief technology officer w Ursa Space Systems

"Przerzuciliśmy się z myślenia o sobie jako firmie zajmującej się zasobami, na myślenie o budowaniu społeczności radarowej" - powiedział cytowany przez portal SpacNews szef Ursy, Adam Maher - "Jako społeczność możemy pomóc edukować rynki, aby wykorzystywać te dane".

Tego rodzaju edukacja może otwierać nowe perspektywy. W udzielonym Space24.pl wywiadzie prezes Iceye podkreślał, że potencjalny rynek klientów komercyjnych dla tego operatora jest duży, ale niekiedy obecne na nim podmioty mogą być niegotowe na korzystanie ze zobrażeń SAR: „chcielibyśmy mieć jak najwięcej klientów komercyjnych, bo mimo wszystko rynek komercyjny jest globalnie większy niż rynek wojskowy. Z drugiej strony patrzymy na tzw. parametr *market awareness* - czyli na ile rynek jest gotowy, żeby zacząć pochłaniać czy konsumować tego typu zdjęcia i

informacje. I tu właściwie krzywa przebiega na odwrót. Im większy rynek, tym mniej gotowy. Rynek komercyjny, choć duży, jest jeszcze w powijakach.”

Misją Ursy, aby pomagać swoim klientom w podejmowaniu bardziej świadomych decyzji, jest wizja, z którą Iceye był związany od momentu powstania. To partnerstwo jest doskonałym przykładem tego, jak Iceye jest w stanie generować cenne dane dotyczące wykrywania zmian dla określonych branż, takich jak sektor energetyczny.

Rafał Modrzewski, współzałożyciel i CEO Iceye

Oprócz fińskiego przedsiębiorstwa Ursa Space Systems pozyskuje zobrazowania satelitarne jeszcze od innych dostawców, w tym takich koncernów jak Maxar Technologies i Airbus Defence and Space. Dla tej analitycznej firmy ważne jest bowiem m.in. czerpanie danych z różnych źródeł i swoista zastępowalność konkretnych urządzeń na wypadek awarii satelity bądź satelitów jednego operatora.

Na mocy porozumienia z Iceye Ursa uzyskuje dostęp do danych z satelity Iceye-X1. Ma również możliwość zadaniowania tego urządzenia. Kooperując ze swoim partnerem ze Stanów Zjednoczonych fińskie przedsiębiorstwo będzie dążyć do tego by wraz z wystrzeleniem każdego kolejnego satelity móc jeszcze lepiej dopasowywać swoje usługi do potrzeb konkretnego klienta. Takie podejście wpisuje się w szerszą filozofię działania tego operatora satelitarnego, o czym mówił w lutym br. dla Space24.pl jego szef, Rafał Modrzewski: „(...) Zwłaszcza, jeżeli podąża się stosowaną przez nas metodą, która zakłada postępowanie małymi krokami i uczenie się przy każdym następnym kroku tego, jak budować kolejny system. Przy tym sposobie pracy z założenia te pierwsze systemy są wadliwe, nie działają idealnie, ale można je zbudować i wystrzelić dużo szybciej niż zakładając, że za pierwszym razem stworzymy ostateczną wersję rozwiązania.”

Do końca tego roku Iceye planuje umieścić w kosmosie jeszcze satelitę Iceye-X2, z użyciem rakiety Falcon 9, oraz Iceye-X3, którego wyniesie rakieta Electron produkcji Rocket Labs.

Docelowo firma zarządzana przez Modrzewskiego chce dysponować rozbudowaną konstelacją satelitów obserwacyjnych SAR, mogących zapewnić rewizytę nad interesującym klienta obszarem powierzchni Ziemi w odstępie kilku godzin. W 2020 r. na orbitach ma się znajdować 18 należących do Iceye urządzeń.