

WYBIÓRCZY PRZEGLĄD PRASY

GIM INTERNATIONAL [MARZEC 2011]



● Wyniki finansowe międzynarodowych korporacji za rok 2010 (patrz s. 62) pokazały, że na szeroko rozumianym rynku geoinformacyjnym najlepiej radzą sobie właściciele wysokorozdzielczych satelitów teledetekcyjnych. Dla-

czego? To w wywiadzie zatytułowanym „Keeping an Eye on the World” wyjaśnia Adam Keith z firmy doradczej Euroconsult. Jego zdaniem popyt ten napędzają przede wszystkim kontrakty z wojskiem i taka sytuacja utrzyma się w najbliższej przyszłości. Przekonuje także, że inwestycja w satelitę teledetekcyjnego to najtańszy sposób na oswojenie się z technologiami kosmicznymi. Taki aparat obserwacyjny można bowiem nabyć już za 20-30 mln dolarów. Jaka jest przyszłość tego rynku? Zdaniem Adama Keitha w kosmosie wciąż dominować będą sensory optyczne. Jednocześnie coraz mniejszy nacisk kładziony będzie na zwiększanie rozdzielczości przestrzennej zdjęć. Dużo ważniejsza stanie się za to rozdzielczość czasowa, czyli możliwość jak najszybszej rewizyty, której czas – jak prognozują Keith – powinien zejść poniżej 3 godzin.

POINT OF BEGINNING [LUTY 2011]



● Niezliczone ilości kabli, słupów, transformatorów itp. – tak wygląda przeciętna podstacja energetyczna. Jej inwentaryzacja raczej nie należy do marzeń geodety, bo zapowiada wiele godzin żmudnej i skomplikowanej pracy. Jak ją

pomierzyć? Zdaniem Vernena Lee, autora artykułu pt. „The Power of Light”, z punktu widzenia geodety bezkonkurencyjny w tym względzie jest skaner

GEOINFORMATICS [MARZEC 2011]



● Choć Autodesk znany jest głównie z oprogramowania dla architektury i budownictwa, to od 1996 roku rozwijał także produkty dla GIS-u. W 2010 roku

korporacja ta zdecydowała się jednak zlikwidować dział GIS, a zatrudnieni tam specjaliści trafili do działu AEC (architektura, inżynieria i budownictwo). Czy oznacza to, że firma straciła zainteresowanie geoinformatyką? W żadnym wypadku – uspokajają autorzy artykułu „Will there still be GIS in AutoCAD?”. Autodesk uznał jednak, że GIS nie ma już racji bytu jako oddzielna technologia, gdyż coraz bardziej łączy się z CAD-em. Sprzyja temu rozwój takich rozwiązań, jak skanowanie laserowe (szczególnie ukośne). W najbliższych latach spółka zamierza więc skupić się na integrowaniu narzędzi GIS-owych w swoich produktach inżynierskich, a nie na rozwijaniu oddzielnych aplikacji geoinformacyjnych.

INSIDE GNSS [MARZEC/KWIECIEŃ 2011]



● W środowisku amerykańskich geodetów zawrzało! Tamtejsza Federalna Komisja Komunikacji (FCC) zezwoliła firmie Lightsquared na instalację na obszarze USA

40 tys. radiowych nadajników, które tworzyć będą telefonii komórkową czwartej generacji (4G). Jak się okaże, będą one nadawać silny sygnał na częstotliwościach zbliżonych do L1 GPS. Symulacje przeprowadzone przez

producentów sprzętu GNSS wykazały, że gdyby system ten ruszył, uniemożliwiłby inicjalizację odbiornika typu Garmin Nuvi 265W w promieniu 1,1 km od nadajnika Lightsquared. Natomiast związane z nim zakłócenia obniżyłyby dokładność pomiaru satelitarnego nawet w promieniu 5,7 km. Jakie jest w tej sprawie stanowisko Lightsquared i co zamierza ona zrobić z tym problemem, można przeczytać w artykule „GPS Community Confronts LightSquared Move into L1 Spectrum”. Oczywiście, cały problem z polskiej perspektywy można uznać za mało istotny. Należy jednak wziąć pod uwagę, że prace nad sieciami 4G ruszają już także w Europie.

GEOSPATIAL WORLD [MARZEC 2011]



● Firmy geoinformacyjne z coraz większym zainteresowaniem patrzą na dynamicznie rozwijającą się gospodarkę państw Dalekiego Wschodu.

Z drugiej strony najważniejszymi rynkami zbytu wciąż pozostają dla nich Europa i Ameryka. W swoich rozważaniach ekonomicznych większość korporacji zapomina jednak o Afryce, a – jak przekonują autorzy obszernego raportu „Africa Calling!” – to wielki błąd. Kontynent ten zmienia się bowiem niezwykle dynamicznie, a nadal ciąży na nim stereotyp regionu targanego wojami domowymi, chorobami i głodem. Tymczasem sytuacja gospodarcza wielu państw afrykańskich szybko się poprawia. Towarzyszy temu jednak brak dokładnych i wiarygodnych danych przestrzennych. Równocześnie tamtejszy rynek geodezyjny – wyjąwszy bogatsze kraje, np. RPA – jest bardzo słabo rozwinięty. Dotyczy to zarówno małych, rodzimych przedsiębiorstw, jak i dużych międzynarodowych korporacji. A pracy dla nich jest mnóstwo – nie tylko w katastrze, lecz również w rolnictwie, budownictwie czy przemyśle wydobywczym. Autorzy raportu otwarcie przestrzegają jednak, że robenie interesów w Afryce wcale nie jest łatwe. Choćby ze względu na rozbudowaną biurokrację i wszechobecną korupcję.

Oprac. JK