

WYBIÓRCZY PRZEGLĄD PRASY

GPS World [kwiecień 2014]



● Według zapewnień Europejskiej Agencji Kosmicznej usługi Galileo powinny ruszyć jeszcze w tym roku. Jakie będą z tego korzyści dla użytkowników amatorskiego sprzętu satelitar- nego? Za pomocą symu- latora sygnałów GNSS oraz prostego odbiornika

GPS+Galileo postanowiła sprawdzić to czwórka europejskich naukowców. Skupili się przede wszystkim na czasie inicjalizacji (także przy kiepskiej widoczności nieba) oraz na zużyciu energii. Rezultaty badań opublikowali w artykule „A Mass-Market Galileo Receiver”. Wynika z nich m.in., że dzięki użyciu sygnałów Galileo czas tzw. zimnego startu skraca się średnio o blisko 10 sekund względem odbiornika jedno- systemowego. Jeszcze większe korzyści powinny być odczuwalne przy kiepskiej widoczności nieba. Eksperyment poka- zał bowiem, że przy użyciu wyłącznie sy- gnałów GPS „zimny start” odbiornika był niemożliwy. Dopiero Galileo pozwolił na wyznaczenie pozycji, choć inicjalizacja trwała średnio ponad półtorej minuty. Że- by nie było tak różowo, wadą odbiorników dwusystemowych jest zwiększone zużycie energii, choć z drugiej strony producenci sprzętu satelitarnego proponują różne- go rodzaju algorytmy redukujące pobór prądu.

LiDAR Magazine [kwiecień 2014]



● Jeśli w biznesie obrazo- wania 3D twoje zyski są niższe niż 15% wartoś- ci sprzedaży, winowaj- cę znajdziesz w lustrze – twierdzi w felietonie pt. „The Hell You Can’t” Ken Smerz, prezes firmy Eco3d. Jego zdaniem rynek skanowania laserowe- go wciąż oferuje bardzo

duże możliwości rozwoju. Na przykład w kwestii modelowania informacji o budyn- kach (BIM) potencjał tej technologii wy- korzystywany jest tylko w 10%. Dlaczego więc firmy działające w obrazowaniu 3D,

choć mają nowoczesny sprzęt i opro- gramowanie, często z trudem znajdują zlecenia? Smerz twierdzi, że to przede wszystkim kwestia ograniczonej wyobraź- ni przedsiębiorcy. Zamiast podglądać poczynania konkurencji i wsłuchiwać się w banalne frazesy dystrybutorów sprzętu i aplikacji, trzeba samemu szukać nowych, oryginalnych zastosowań skanerów lase- rowych. Sukces w mniejszym stopniu za- leży od wykorzystywanych technologii, a w większym od umiejętności marketingo- wych – radzi Smerz.

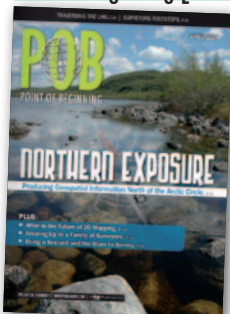
Civil Engineering Surveyor [kwiecień 2014]



● Zdolności mar- ketingowych z pewnością nie zabrakło firmie Upvision, która zdobyła nietypo- we zlecenie na skartowanie czte- rech cmentarzy w Brnie, z których jeden jest ponoć

największą nekropolią w Czechach. Jako że wszystkie obiekty leżały w centralnej części miasta, firma uznała, że najlepszym rozwiązaniem będzie wykorzystanie dro- na. Rezultatem jednego dnia nalotów było 3 tys. zdjęć, z których opracowano ortofo- tomapę z pikselem 1 cm. O szczegółach przedsięwzięcia można przeczytać w ar- tykule pt. „Mapping the Dead”.

Point of Beginning [kwiecień 2014]



● O tym, że ska- nowanie lase- rowe zawraca w głowach geo- detom, przynaj- mniej w Stanach Zjednoczonych, świadczą wyni- ki ankiety „Laser Scanning Trends in Surveying”. Po-

kazują one, że w porównaniu z zeszłym rokiem liczba respondentów korzysta- jących z naziemnych skanerów wzrosła o 42%, a z lotniczych – aż o 83%. Jeśli fir- ma wykorzystuje tę technologię, to na sta- nie ma średnio 2,63 skanera (1,88 w ze- szłym roku). Ponadto 59% posiadaczy skanerów deklaruje, że jeszcze trzy lata temu w ogóle ich nie używało.

● Przyjemną odskocznią od tematów tech- nologicznych powinien być artykuł „All in the Family”, w którym przedstawiono dzieje rodziny Holmanów, już od trzech pokoleń parających się profesją geodety uprawnionego. Jak opowiada najmłodszy członek rodu, pierwsze szlify w zawodzie zdobywał już w wieku 8 lat. Za pomoc

przy pomiarach dziadek dawał mu wów- czas dolara dziennie. Jak wspomina, by- ła to dla niego ważna lekcja uczciwości, szacunku dla cudzej pracy oraz... biolo- gii. Na własnej skórze poznał bowiem, co oznacza kontakt z *Toxicodendron diversilo- bum*, zwanym trującym dębem, powszech- ną rośliną w stanie Waszyngton, gdzie od pokoleń mierzy rodzina Holmanów.

GeoInformatics [3/2014]



● Oferowa- ny przez firmę Boundless pakiet OpenGeo to ze- staw aplikacji, takich jak: QGIS, PostGIS, OpenLa- yers czy GeoSer- ver. Choć każdy może je za darmo

ściągnąć z sieci, spółce udało się na ich podstawie stwo- rzyć komercyjny produkt wykorzystywany przez duże firmy i urzędy. Jak w artyku- le o niewyszukanym tytule „An Interview with Paul Ramsey” zapewnia wiceprezes Boundless, biznes kręci się świetnie, a firma systematycznie rozbudowuje swój pakiet. Ostatnio dodano do niego np. narzędzia do przechowywania i przetwarzania da- nych ze skanowania laserowego.

Professional Surveyor [kwiecień 2014]



● Bitwa pod Gettysbur- giem (1-3 lipca 1863 roku) była najkrwawszym starciem wojny se- cesyjnej. Po obu stronach zginę- ło ponad 50 tys. żołnierzy. Jak można przeczytać

w podręcznikach historii, o wyniku starcia zadecydował błąd generała Roberta Lee nakazujący atak na dobrze przygotowa- ne centrum wojsk Unii. Ten manewr ode- brał mu zwycięstwo i kosztował tysiące ofiar. Dlaczego generał podjął taką decy- zję? Czy w tamtych okolicznościach mógł wydać inny rozkaz? Dwójka geografów z USA postanowiła znaleźć odpowiedzi na te pytania, wykorzystując GIS. W swo- ich analizach chcieli przede wszystkim do- wiedzieć się, co widział, a czego nie mógł dostrzec 151 lat temu gen. Lee. W tym celu wykorzystano historyczne mapy topogra- ficzne, na podstawie których opracowano numeryczny model terenu oraz przeprowa- dzono analizy widoczności. O szczegó- łowych ustaleniach badaczy można przeczy- tać w artykule „Discovering Lee’s View”.

Oprac. JK