

WYBIÓRCZY PRZEGLĄD PRASY

Geospatial World [grudzień 2015]



● W naszej publikacji poświęconej projektowi ZSIN faza I (s. 20) prezes Polskiej Geodezji Komercyjnej Waldemar Klocek sugeruje, by polskie firmy geodezyjne zaczęły szukać pracy m.in. w Afryce. Lektura artykułu pt. „80 000 km of Peace” pokazuje,

że pomysł jest jak najbardziej sensowny! Jego autor zauważa, że spora część z 80 tys. km afrykańskich granic wymaga delimitacji i demarkacji. Prac szykuje się więc mnóstwo i – co istotne – wcale nie będą się one ograniczały do pomiarów terenowych. Niezbędne są np. numeryczne modele terenu – na ich podstawie wyznaczone będą bowiem granice zlewni, którymi biegną niektóre granice.

Point of Beginning [grudzień 2015]



● Z badania „Capital Investments, Capital Gains” wynika, że amerykańskim firmom geodezyjnym wiedzie się coraz lepiej. W 2015 roku na inwestycje przeznaczyły przeciętnie po 125 tys. dolarów, czyli o blisko 30 tys. dol. więcej niż rok wcześniej. A to nie

koniec optymistycznych wiadomości, bo i w 2016 roku inwestycje mają rosnąć. Ich deklarowana średnia wartość wynosi 133 tys. dolarów. Na co zostaną wydane te kwoty? Blisko połowa na sprzęt, 1/4 na oprogramowanie oraz po około 15% na szkolenia i akcesoria – te proporcje od 2014 r. pozostają bez większych zmian. Jeśli chodzi o kategorie kupowanego sprzętu, to nie ma zaskoczenia – ankietowani deklarują przede wszystkim chęć nabycia dodatkowych odbiorników satelitarnych i tachimetrów. Gdy jednak zapytać ich o plany dotyczące nowego typu sprzętu, już blisko połowa zamierza kupić drona, a 9% – skaner laserowy.

● Obserwując amerykański rynek, można zwrócić uwagę, że częstym sposobem na rozwój biznesu jest przejmowanie mniej-

szych firm. W Polsce to rzadko stosowana taktyka, a w geodezji niemal w ogóle. Chyba niestety, bo oferuje wiele korzyści zarówno dla kupującego, jak i sprzedającego. O tym, jak transakcja taka wygląda z tej drugiej perspektywy, możemy dowiedzieć się z artykułu pt. „When It's High Time to Sell Your Shop”. Autor podaje kilka pomysłów, jak zwiększyć atrakcyjność swojej firmy w oczach inwestora.

LiDAR Magazine [grudzień 2015]



● Popularyzacja modelowania informacji o budynkach sprawia, że coraz więcej firm budowlanych zamiast zlecać skanowanie laserowe geodetom, woli zainwestować we własny skaner

i pracowników do jego obsługi. Czy warto? Jak czytamy w felietonie „Do it Yourselfers... Beware”, decyzję trzeba bardzo dobrze przemyśleć. Często się bowiem okazuje, że własny zespół zajmujący się skanowaniem nie ma co robić, więc – by udowodnić swoją przydatność – sam szuka sobie obiektów do mierzenia, komplikując tym samym prace budowlane.

● Niektórzy dystrybutorzy fotogrametrycznych bezzatłogowców bez oporów zarzucają klientów fantastycznymi danymi o osiągnięciach swoich maszyn. Specjaliści od fotogrametrii wiedzą, że prawda jest nieco bardziej skomplikowana, ale laicy – a ci coraz chętniej korzystają z dronów – tykają te dane bezkrytycznie. Tym drugim polecamy lekturę artykułu „Is Your Drone Near-sighted”, w którym w prosty sposób wyjaśniono, co wpływa na zdolność rozdzielczą systemu fotogrametrycznego oraz w jaki sposób ją sprawdzić.

GPS World [grudzień 2015]



● Jak co roku miesięcznik wyłonił światowych liderów branży GNSS. W ostatniej edycji plebiscytu nagrody „GNSS Leadership Award” otrzymali: Marco Falcone z ESA za

skuteczne przeprowadzenie programu Galileo przez kilka poważnych kryzysów, w tym wystrzelenie dwóch satelitów na złą orbitę; Todd Walter z Uniwersytetu Stanfor-da za przygotowanie projektu wiadomości nawigacyjnych, jakie już wkrótce będą wykorzystywane w dwusystemowych roz-

wiązaniach SBAS; Jade Morton z Uniwersytetu Stanu Kolorado, której badania naukowe pozwoliły lepiej zrozumieć wpływ zjawisk pogodowych na pomiary GNSS; Larry E. Young zajmujący się m.in. ochroną usług GNSS przed zakłócaniem oraz budową odbiornika satelitarnego do badania właściwości fizycznych atmosfery. Szczegółową listę zasług laureatów można znaleźć w artykule „Visions for the future”.

● Gorącym tematem badań naukowych z zakresu nawigacji satelitarnej jest PPP, czyli Precise Point Positioning. Wyniki kolejnego obiecującego eksperymentu dotyczącego tej technologii znajdziemy w artykule „PPP for Hydrography”. Zespół niemieckich naukowców przekonuje w nim, że przy odpowiednio zbudowanym systemie pomiarowym metoda PPP może zapewnić centymetrową dokładność wyznaczania pozycji w czasie rzeczywistym, a więc porównywalną z obecnie stosowanymi odbiornikami geodezyjnymi.

GeoInformatics [grudzień 2015]



● Poszukującym unikatowej niszy w geodezyjnym biznesie polecamy artykuł „Slope-Management via Satellite Navigation”. Mowa w nim o pewnej austriackiej firmie, która swoją niszę

znalazła na... stoku. Wymyśliła bowiem system pomiarowy pozwalający na bieżąco monitorować głębokość śniegu – stanowi on kombinację skanowania laserowego z nawigacją satelitarną. W połączeniu z oprogramowaniem GIS-owym rozwiązanie pozwala np. optymalizować przejazdy ratraków, tak aby równomiernie rozkładać śnieg na trasach narciarskich, a także dokładnie wyliczyć ilość sztucznego śniegu, który należy danego dnia wyprodukować. Jak przekonują twórcy systemu, operatorom ośrodków narciarskich zapewnia on wymierne oszczędności, a z rozwiązania korzysta już 25 kurortów.

● Fotogrametria od kilku lat nieustannie ekscytuje się technologią *semi global matching*, która umożliwia przetwarzanie zdjęć do postaci chmur punktów i modeli 3D. Mały start-up Mapillary postanowił wykorzystać ją w rewolucyjny sposób – przekonwertować przy jej użyciu gigantyczne zasoby zdjęć publikowanych przez zwykłych obywateli w internecie do postaci chmur punktów dla całego świata. Więcej o tym szalonym pomysle można przeczytać w artykule „Mapillary and the Power of Community Mapping”.

Oprac. JK