



Funded by
the European Union



ПРОГРАМА
НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ,
ИНОВАЦИИ И ДИГИТАЛИЗАЦИЯ ЗА
ИНТЕЛИГЕНТНА ТРАНСФОРМАЦИЯ



Digital Innovation Hub
Trakia



ИНСТИТУТ ПО ИНФОРМАЦИОННИ И
КОМУНИКАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ

Информационен бюлетин за киберсигурност

Бюлетин Март 2024

Номер 11

Цели и обхват

Съдържание:

- Цели и обхват
- Фокус на изданието

Бизнес модел на ЕДИХ за устойчивост

- Интервю на експерт по киберсигурност от ЕЦИХ пред Bloomberg TV
- ЕЦИХ Тракия и младите учени заедно за цифровата трансформация на България
- Семинарът True North подход за успех в дигитализацията и киберсигурността
- Нови партньорства в ключовия за ЮЦР сектор „Биотехнологии“
- Балканският онлайн панаир се присъедини към иновационната екосистема на ЕЦИХ Тракия
- ЕЦИХ Тракия изгражда европейски дигитален иновационен коридор по оста “Три морета”
- Експерти на ЕЦИХ Тракия анализират предизвикателствата в прилагането на новата европейска политика за киберсигурност
- Карти и география на киберсигурността
- Редакционен съвет

Настоящият брой на информационния бюлетин за киберсигурност е фокусиран върху представянето на работата по идентифициране и разработване на устойчив бизнес модел за развитие на **Европейски цифров иновационен хъб (ЕЦИХ) „Тракия“**.

Създаването на подходяща, устойчива и самоподдържаща се организация на ЕЦИХ „Тракия“ е и една от задачите по проект CYBER4All STAR по програма Цифрова Европа на Европейската комисия (ЕК). Структурираният подход за изпълнението на тази задача изисква анализ на дейностите на Хъба, избор на подходяща алтернатива за организационна структура, бизнес модел и разработването на бизнес процеси и организационни процедури. В броя е представена една от централните точки на организационното проектиране – идентифицирането на бизнес модел на организацията.

Предложено е кратко описание на теоретичната концепция за бизнес модел, както и нейното развитие. Представени са елементите на бизнес моделите и популярния инструмент за разработване на модели – „Канава“ на бизнес модел. Направена е връзка между целите и дейностите на ЕЦИХ „Тракия“ и неговия настоящ бизнес модел. Дискутирани са някои аспекти на целевия оперативен модел на хъба, който трябва да бъде внедрен след 2025 година. Определени са основните очаквани характеристики, които да позволят самостоятелност и устойчивост на бъдещата организация.

В броя са представени интервюта и анализи на експерти от ЕДИХ „Тракия“ в медиите и в доклади посветени на проблемите и предизвикателствата в областта на киберсигурността. Отразени са новите партньорски инициативи на ЕЦИХ „Тракия“ в ключови сектори и региони.

Предложени са връзки с полезни източници за географията на киберсигурността, като институции, образование и обучение, икономика и заплахи.

Редактор на броя: **проф. д-н. Даниела Борисова**



доц. д-р Георги Пенчев
катедра „Национална и
регионална сигурност“,
УНСС, София

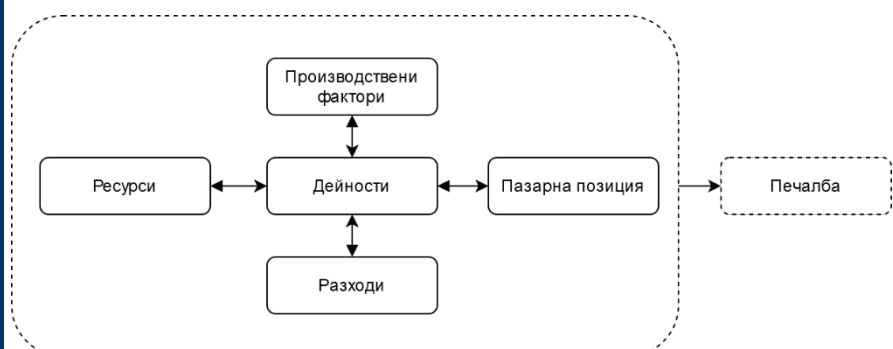
Бизнес модел

Бизнес моделът е несложна практически приложима концепция използвана широко в стратегическото и оперативното планиране в организациите. В същото време, тази разбираема идея бързо се превръща в наратив в дискусиите за бъдещето и развитието на организациите в бизнес света. Бизнес модела и организационния модел са близко свързани в организационното планиране. Докато организационния модел представя структурата и процесите, бизнес моделът по-скоро предлага визия за оперативните финансови потоци, отношенията с клиентите и заинтересуваните страни от дейността на организацията, изяснявайки, в същото време, предлаганите конкурентни предимства.

В литературата е общо признато, че за първи път понятието „бизнес модел“ се появява в съвременния му смисъл и съдържание в публикацията на финансовия журналист Майкъл Люис (Michael Lewis) „Новото, ново нещо“ (The New, New Thing). Последва широка дискусия и приемане на това понятие. Много автори дават свое определение за бизнес модел в зависимост от тяхната изследователска гледна точка. За нуждите на настоящото представяне ще използваме две от тях.

„Бизнес моделът е формула за печалба, систематичност за бизнеса и система за обучение“ (Baden-Fuller & Morgan, 2010). „Бизнес моделът определя как една компания предоставя стойност на клиентите си и превръща плащанията в печалба“ (Teece, 2010). Трябва да отбележим, че Дейвид Тийс е един от най-често цитираните автори в областта.

Дискусията продължава в първото десетилетие на 21-ви век. Предлагат се различни модели за разбиране на „формулата“ бизнес модел и нейните съставни части. Един от популярните модели е този на Алън Афуаб от 2003 г., представен на Фиг. 1.



Фиг. 1. Бизнес модел на организация

Развитието на концепцията за бизнес модел на организацията преминава редица етапи и съвременното понятие се обогатява и с добавянето на изследване на значението на бизнес моделите за иновативността, устойчивостта и промяната в организациите. Динамиката и еволюцията на настоящата бизнес среда винаги поставя на първо място фундаменталното изследване и анализ на условията за оцеляване и развитие на бизнеса. Анализът чрез визуализация и

реконструкция на бизнес модела е една от основните цели на всеки бизнес за създаване на бизнес стратегии и усъвършенстване на процесите.

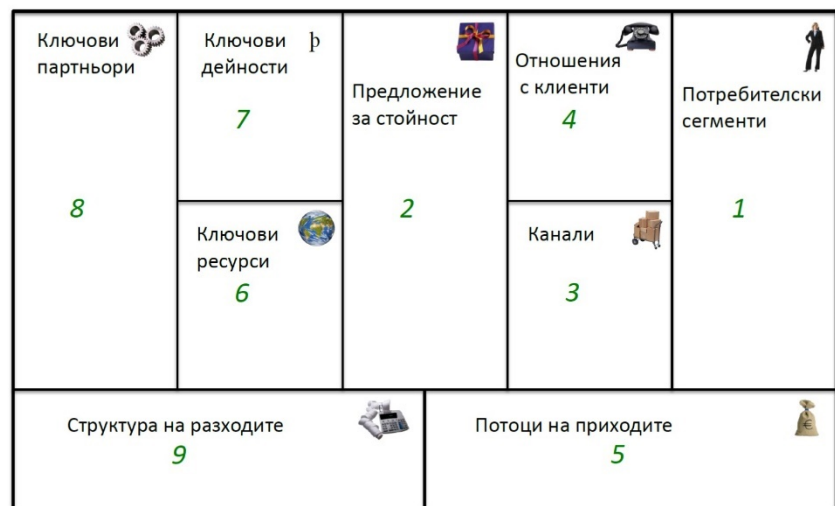
Успехът на бизнес модела зависи от създаването на стойност за клиентите, потребителите и заинтересуваните страни. Бизнес моделът не само осигурява производителност, но и устойчиви конкурентни предимства. Непрекъснатото развитие на съвременните технологии постоянно внася фундаментални промени в бизнес модела на организацията и по този начин развива иновативността на бизнеса.

„Канава“ на бизнес модел

Развитието на концепцията за използването на бизнес модели води и до развитие на инструменти за приложение. Александър Остервалдер и Ив Пиньо, предлагат модел който наричат „платно“ (canvas) или „канава“ (Osteralder & Pigneur, 2009). Използването на Canvas дефинира бизнес модела с помощта на девет сегмента:

1. клиентски сегмент;
2. отношения с клиенти;
3. канали за дистрибуция;
4. предлагана стойност;
5. ключови ресурси;
6. ключови дейности;
7. партньори (заинтересувани);
8. структура на разходите;
9. потоци на приходите.

Предлаганият модел е инструмент за визуализация, който показва взаимовръзката на компонентите (Фиг. 2).



Фиг. 2. Канава на бизнес модел

Методът на Канава на бизнес модела (Business Model Canvas) е широко ценен и широко признат. Той е подходящ както за анализиране на сегашния ви бизнес модел преди дигиталната трансформация, така и за описване на най-важните характеристики на бъдещия ви бизнес модел, след като успешно сте преминали през процеса на дигитална трансформация.

По подобие на платно, може да бъде „нарисувана“ картина на сегашната и бъдещата организация, което предоставя един лесно

разбираем портрет на използвания бизнес модел. Канавата на бизнес модела (ВМС) е визуално представяне на начина, по който една компания работи, за да създаде стойност за своите клиенти и да им я предаде. Той представя бизнес идеята в ясна форма и осигурява поглед от различни гледни точки. Чрез използването на ВМС, винаги ще може да бъде следено, какво всъщност представлява един бизнес модел. Може да бъде демонстрирано кои дейности не са толкова важни и дори пречат на основните цели на организацията.

Видове бизнес модели

Използваните бизнес модели могат да бъдат класифицирани по различен начин според предлаганата стойност за клиентите или потребителите или според останалите осем елемента на бизнес канавата. Бизнес моделите могат, също така да бъдат класифицирани и според типа организация и нейните цели.

По-долу ще бъдат представени накратко най-важните за настоящото представяне бизнес модели.

1. **Продуктов.** Продуктът за потребителя има осезаема и действителна стойността. За управлението на успешен бизнес, фокусиран върху продукта, е необходимо балансиране на цената и качеството на продукта. Продуктите не е задължително да бъдат във физическа форма. Продукт може да бъде и онлайн курс. Много продукти могат лесно да се модифицират и по този начин фирмите могат да постигнат икономии от мащаба, след като поемат някои първоначални разходи за производство, но от друга страна, физическите продукти трябва да се съхраняват и като запаси, което може да увеличи разходите. Те също могат да бъдат повредени или загубени по-лесно, отколкото, да речем, предлагана услуга.
2. **Обслужване.** Една услуга включва предлагане на съдействие на някой друг срещу заплащане. За да бъде една услуга печеливша, трябва да се предоставят умения или инфраструктура на другите, които те нямат или не искат да придобиват. Подобно на продуктите, услугите са многобройни, особено в съвременната икономиката на знанието. Уникалността на услугата и нейното качество гарантират успех, но винаги при този бизнес модел стои въпросът за правилната оценка на разходите.
3. **Споделени активи.** Споделеният актив е ресурс, който много хора или организации могат да използват. Такива ресурси позволяват на собственика да създаде или закупи продукта веднъж и след това да получава приходи от клиентите за използването му. И тук по подобие на продуктивния модел съотношението цена-качество е от съществено значение за успеха. По този начин много организации имат достъп до ресурси, но винаги остава въпросът за мотивирането на използващите ресурсите да се отнасят към тях като „добър стопанин“.
4. **Абонаментно обслужване.** Абонаментът е вид програма, в която потребителят заплаща такса за периодичното предоставяне на продукти или услуги. За разлика от споделените активи обаче, достъпът до услугата не зависи от другите. Този бизнес модел

става все по-популярен и осигурява предвидими потоци от приходи, но силно зависи от лоялността на клиентите.

5. **Партньорство.** Партньорските бизнес модели се основават на маркетинга и широкия обхват на определена организация или платформа. Дружествата плащат на предприятието, за да популяризират стока или услуга. Това може да бъде фиксирано плащане, процент от продажбите, получени от тяхното популяризиране, или и двете.

Разбира се посочените по-горе модели не изчерпват възможните и популярни модели. Могат да бъдат изброени още някои широко разпространени и придобиващи популярност модели, като:

- Отдаване под наем или лизинг;
- Франчайзинг;
- Място за продажби (Marketplace);
- Застраховки и застраховане;
- Повторни продажби;
- Брокерски бизнес модели и др.

ЕЦИХ „Тракия“

С цел изясняване на бизнес модела на Европейски цифров иновационен хъб (ЕЦИХ) „Тракия“, тук ще бъде цитиран **бр. 7 на информационния бюлетин за киберсигурност** относно целите, задачите и организацията на ЕЦИХ. „ДИХ Тракия обединява усилията на бизнеса, академични и изследователски организации, вкл. и на местните власти за предоставяне на услуги в подкрепа на киберзащитата на дигитализираните МСП и публични организации. В резултат на предоставените услуги българските МСП и публични организации, ще станат не само по-конкурентоспособни, но и успешно ще се справят с кибер предизвикателствата, съпътстващи дигитализацията.

Основните дейности, които ЕЦИХ Тракия ще предлага на своите потребители от малки и средни предприятия, както на публични администрации и браншови организации са свързани с:

- Иновационни дейности, свързани с идентифициране на възможности за дигитализация и разработване и валидиране на иновативни решения, базирани на съвременни технологии;
- Развитие на бизнеса, свързано с подпомагане на компаниите да прилагат своите решения, да оценят бизнес последиците и да управляват произтичащите промени;
- Създаване на умения, свързани с изграждането на капацитет за иновации чрез обогатяване на потребителите.

ЕЦИХ Тракия ще предлага каталог от разнообразни услуги, които са групирани в няколко теми:

- Тестване преди инвестиране и оценка на цифровата зрялост;
- Умения и обучение на персонал, ръководители и изследователи;
- Достъп до финанси (партньорство, съвети и средства за инвестиции);
- Интегрирана услуга Cyber4All – интегрирано приложение за кибер услуги.“

Предлаганите услуги са обединени в каталог и тяхното управление е съсредоточено в обща интерактивна уеб система и база от данни за работа с клиенти (Customer Relation Management). Създадена е специфична инфраструктура от типа „кибер полигон“ за предоставяне на някои от услугите. Повече информация за кибер полигоните, тяхното използване в обучението, научните изследвания, както и за тестове за киберсигурност и кибер зрялост може да бъде получена от **бр. 8 на информационния бюлетин за киберсигурност**. Услугите свързани с кибер полигона могат да бъдат федерирани (обединявани) с други организации и да бъдат предлагани в общ каталог на услугите. Друг вариант е „присъединяването“ на системите на потребителите и тяхното безопасно тестване.

ЦИХ „Тракия“ е самостоятелна организация, юридическо лице, създадена между няколко партньора (дванадесет организации – университети, изследователски и бизнес организации) и развивана с подкрепата на **проект CYBER4All STAR по програма Цифрова Европа на ЕК**. Необходимо е да се отбележи, че основна насока в дейността на сдружението на тези организации е привличане на нови членове и уреждане на партньорското участие на нови заинтересовани организации, чрез участие в управлението и предоставянето на услуги. ЕЦИХ „Тракия“ е ориентирано и към бъдеща устойчивост и продължаване на дейността и след края на проект CYBER4All.

Идентификация на вида бизнес модел

Преди да бъдат разгледани деветте елемента на бизнес модела на ЕЦИХ (развитие на ЦИХ Тракия чрез проекта по програма Цифрова Европа) тук ще направим опит за неговото първоначално идентифициране, като тип бизнес модел. Необходимо е да бъде направено и още едно уточнение – представянето на бизнес модела на ЕЦИХ „Тракия“, тук е „снимка“ на настоящото състояние на разработването на бизнес модела и свързания с него организационния модел на ЕЦИХ. В тази връзка и тук и в следващия раздел ще е необходимо да бъде направено разграничението „преди“ и „след“ края на 2025 г. – края на проект CYBER4All и началото на самостоятелното и устойчиво функциониране на ЕЦИХ. Това предполага период на преминаване към различен тип организация, различен тип финансиране, но не и толкова значима разлика в целите, клиентите и партньорите на ЕЦИХ. Или иначе казано трябва да разглеждаме т.нар. в литературата Настоящ оперативен модел (Current Operating Model – COM) и Целеви оперативен модел (Target Operating Model – TOM).

Предлагането на услуги на множество клиенти – МСП, големи фирми, организации от държавната администрация предполага бизнес модел на *Обслужване (или предлагане на услуги)*. Както беше споменато по-горе този модел изисква до голяма степен уникалност, непрекъсваемост и качество на услугите. В това отношение ЕЦИХ успешно внедри и усъвършенства Каталог на услугите с цел планиране на капацитета, непрекъсваемостта и качеството на услугите. Създадени са и се използват организационни мерки и процедури, осигуряващи Каталога, като определянето на акаунт мениджъри,

мерки за мониторинг и сключването на споразумения за предоставяне на услуги.

Една от целите на ЕЦИХ е да свързва иноваторите в областта на киберсигурността с потребителите на услуги за киберсигурност. Това предполага включването на елементи от вида модели *Място за продажби (Marketplace)*. Може да се твърди, че голяма част от елементите на този тип модел е внедрен и се използва в ЕЦИХ „Тракия“ с помощта на добре изградената и работеща интерактивна система за връзки с клиентите (CRM) и каталога на услугите.

Друг важен аспект на бизнес модела на ЕЦИХ, който трябва да бъде осигурен е партньорството. Уставът на ЕЦИХ „Тракия“, както и целите на проекта CYBER4All предполагат разширяване на партньорската мрежа, разширяване на екосистемата за киберсигурност около хъба, чрез включване на нови партньори и участието им в дейността и управлението на организацията. В този смисъл, бизнес моделът на ЕЦИХ „Тракия“ трябва да включи и възможностите на *партньорските модели*, изискващи точно определяне на взаимоотношенията между партньорите, изграждане на доверие и точно разпределение на разходите и ползите за всеки партньор.

Доразвивайки визията за партньорство, включвайки изискването за създаване и поддържане на специфична екосистема за киберсигурност и възползвайки се от услугите за обучение и сертификация на експерти, то може да се предположи, че една част от партньорската мрежа на ЕЦИХ „Тракия“ ще се състои от значителна по обем и разнообразие експертна общност.

Поради възможностите на основната инфраструктура и инструмент за предоставяне на услуги – кибер полигон(и) за обединяване с партньорска и клиентска инфраструктура в бизнес модела на ЕЦИХ трябва да присъстват елементи позволяващи *споделянето на активи*. Това от своя страна предполага организационни елементи за определяне правилата на споделяне на активите и мотивация за изпълнението на ролята на „добър стопанин“ на ползващия активите (споделянето може да е сред организации в България – други ЕДИХ или специфични организации, но и в голямата мрежа на ЕДИХ в ЕС чрез разработваната платформа за взаимодействие).

В заключение, може да се каже, че целите и стратегическата посока на развитие на ЕЦИХ предполагат необходимостта от сложен бизнес модел, който трябва да включва елементи от следните базови модели: 1) Обслужване; 2) Партньорство; 3) Място за продажби; 4) Споделяне на активи. Комплексният характер на бизнес модела, многообразието и големия брой на участниците предполагат и създаването на по-сложен, мрежови тип организация.

Елементи на бизнес модела и устойчивост

Нека разгледаме един от най-важните елементи на бизнес моделите – предложението за стойност (value proposition) – от гледна точка на Настоящия оперативен модел (СOM) и Целевия оперативен модел (ТОМ). Може да твърдим, че настоящата предлагана стойност от ЕЦИХ е пряко свързана с постигане на целите на проекта CYBER4All

и съответно на програмите на Европейската комисия за развитие на цифров пазар и повишаването на неговата сигурност.

Обобщавайки многото цели и задачи на проекта, може да се каже, че настоящият модел предлага стойност за развитие на способности за защита на цифровите активи и информационните системи на потребителите на общия цифров пазар на ЕС и България, повишава тяхната цифрова зрялост, като в същото време създава иновативна среда и общност от иноватори със задачата на постигане на устойчивост и конкурентоспособност.

Настоящият оперативен модел е насочен към клиенти от МСП, държавната администрация и бизнеса, достигани през различни канали на взаимодействие свързани с възможностите за предоставяно по програми на ЕК финансиране, използвайки специфични ключови ресурси за обучение. Програмите за помощ на бизнеса за постигане на цифрова зрялост са както канал за контакт с клиентите, така и средство за финансиране на дейността на хъба. Разходите са планирани съобразно дейностите на проекта и неговите ключови дейности за развитие на специфичната инфраструктура, предлагане на услугите и създаването на партньорска мрежа и иновационен потенциал. Постигане на висока печалбата и рентабилност не е основен фокус в СОМ.

Очакваните промени след края на проектния период на ЕДИХ са свързани най-вече с постигане на устойчивост на организацията, продължаване на дейността и налагането на хъба, като един от основните центрове за предлагане на услуги свързани с киберсигурността, предлагащ иновативни, ефективни и съвременни услуги и решения. Специфичното му предимство е свързано с изграждането и поддържането на сложна инфраструктура (полигон, бизнес среда, сертифицирани специалисти) за обучение, тестване и повишаване на киберсигурността. Инфраструктура, която може да се споделя с клиенти и партньори, като по този начин се снижават техните разходи за изграждане на собствени активи.

Предимствата на инфраструктурата и иновативните решения може да бъдат устойчиви само при запазване и разширяване на каналите за връзка с клиентите и запазване на ключовите партньори и привличане на нови. В тази връзка, не може да се очакват значими промени в бъдещия бизнес модел, от гледна точка на предлаганата стойност за клиентите и партньорите, нито значима промяна в ключовите дейности на хъба. Тази посока може да се види и от вече приетите учредителни документи на ЦИХ „Тракия“.

Промяната която трябва да се очаква е преминаването към по-силно ориентиране на дейностите на хъба към развитие на бизнес процесите свързани със стратегическото и оперативно планиране в бизнес вариант. Детайлизиране на две основни направления на бизнес модела – предложението за стойност за партньорите, както и структурата на разходите и тяхното планиране и отчитане.

Предстои пълното идентифициране на бъдещия оперативен модел на ЕЦИХ и свързания с него бизнес модел, но може да се предположи, че той ще бъде от типа на Цифрова (кибер) академия, предоставяща Каталог от услуги, подпомаган от специфична инфраструктура и

голяма общност от сертифицирани експерти и общност на партньори. Бъдещата организация трябва да е способна да се самоиздържа от предлаганите услуги и да привлича нови средства по научни и приложни иновативни проекти.

Създаването и поддържането на самоиздържащ се, комплексен и устойчив бизнес модел изисква и съответната организация. Силно централизирания, монолитен модел на една организация не е подходящ. От гледна точка на създаването на общности и привличането на партньори се изисква и използването на вариант на мрежова организация с разпределени задължения и отговорности. От своя страна устойчивата и развиваща се мрежова организация предполага бизнес процеси и структура, които трябва да постигнат следните критерии:

- Доверие между всички участници;
- Фокус върху дългосрочното стратегическо планиране и иновативност;
- Прозрачност на решенията и стабилна информационна среда – вътрешна и външна за организацията;
- Мониторинг и способност за промяна;
- Ясно и справедливо разпределение на усилията и ползите между участниците.

Идентифицирането, разработването и внедряването на подходящ и устойчив Целеви оперативен модел и бизнес модел е една от задачите на ЕЦИХ „Тракия“ които ще бъдат изпълнени до края на 2025 година.

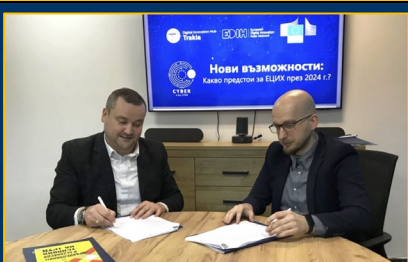
Интервю на експерт по киберсигурност от ЕЦИХ пред Bloomberg TV



Бизнесът в България вече не може да се оправдава, че няма пари за киберсигурност с началото на дейността на Цифровия иновационен хъб „Тракия“. Освен безплатен базов пакет услуги за киберсигурност, центърът осъществява връзки между различни компании и поддържа киберполигон, на който могат да се тестват уязвимости на дигитални продукти и да се обучават студенти. Това коментираха Ясен Танев, експерт по киберсигурност, основател на Дигитално читалище, член на Цифровия иновационен хъб „Тракия“, и Христиан Даскалов, председател на Цифровия иновационен хъб „Тракия“, в предаването "Бизнес старт" с водеща Роселина Петкова.

Пълният текст на може да прочетете [тук](#).

ЕЦИХ Тракия и младите учени заедно за цифровата трансформация на България



На специална церемония, проведена през м. март в Съюза за стопанска инициатива, ръководството на Европейския цифров иновационен хъб (ЕЦИХ) „Тракия“ подписа меморандум за стратегическо сътрудничество с Асоциацията на младите учени (АМУ) – водещият партньор на държавата при развиването на политики и проекти в подкрепа на докторантите и пост-докторантите у нас.

Пълният текст може да прочетете [тук](#).

Семинарът True North подход за успех в дигитализацията и киберсигурността



Семинарът „True North подход за успех в дигитализацията и киберсигурността“, част от проекта „CYBER4All STAR“ по програма „Дигитална Европа“ на Европейската комисия събра на едно място учени, водещи експерти в областта на цифровизацията, частния и публичен сектор у нас в лицето на Министерството на електронното управление и Института по публична администрация.

Събитието беше организирано от ЕЦИХ Тракия в партньорство със Съюза за стопанска инициатива – координатор на проекта, Института по информационни и комуникационни технологии към Българска академия на науките, Българска асоциация по киберсигурност, Община Пловдив и Търговско-промишлена камара – Пловдив.

Пълният текст на може да прочетете [тук](#).

Нови партньорства в ключовия за ЮЦР сектор „Биотехнологии“



На 16 февруари Център за насърчаване на сътрудничеството в областта на селското стопанство между Китай и страните от Централна и Източна Европа (ЦНСССКЦИЕ) и ЦИХ Тракия сключиха Споразумение за сътрудничество в подпомагането на МСП и публични организации в процесите на техния преход към дигитализация. По време на официалното подписване на Меморандума, д-р Момчил Станишев, Директор на ЦНСССКЦИЕ, и д-р Христиан Даскалов, Председател на Управителния съвет на ЦИХ Тракия, обсъдиха бъдещо съвместно партньорство, като изразиха надежда за ползотворно сътрудничество между двете страни. В срещата участва и г-н Ясен Танев, ръководител на екосистемата на хъб Тракия и един от водещите експерти по киберсигурност в страната.

Пълният текст може да прочетете [тук](#).

ЕЦИХ Тракия изгражда европейски дигитален иновационен коридор по оста „Три морета“



На 22.02.2024 г. бе финализиран меморандум за сътрудничество между Дигиталния акселератор на Латвия (DAoL) и Цифров иновационен хъб „Тракия“. Меморандумът бе подписан от д-р Христиан Даскалов, председател на ЦИХ „Тракия“, и г-н Салвис Рога, член на Борда на DAoL от латвийска страна. Сред членовете на DAoL се нареждат Университетът на Латвия, Рижкият Технически Университет, Високотехнологичният парк на Вентспилс, Латвийският клъстер „Зелени технологии“ и още 15 реномирани бизнес и академични организации от балтийската страна. Целта на акселератора е да насърчава дигиталната трансформация и иновациите на латвийския частен и публичен сектор и спомогне за увеличаване на дела на инвестициите в научно-изследователска и развойна дейност в информационните и комуникационни технологии..

Пълният текст може да прочетете [тук](#).

Балканският онлайн панаир се присъедини към иновационната екосистема на ЕЦИХ Тракия



Balkan Fair Online е първият Балкански онлайн панаир, който започва да приема посетители в разгара на пандемията от Ковид 19 през септември 2020 г. и в това си качество е водещ иноватор в своя сектор, един от многото идентифицирани технологични пионери, поканени да се присъединят към изграждащата се екосистема по проект „Cyber4AllSTAR“ на Европейския цифров иновационен хъб „Тракия“.

Пълният текст може да прочетете [тук](#).

Експерти на ЕЦИХ Тракия анализират предизвикателствата в прилагането на новата европейска политика за киберсигурност



В доклад, разработен от експерти на Хъб Тракия, се анализират предизвикателствата пред българската администрация в прилагането на новата европейска политика за киберсигурност. Той акцентира на адаптацията към строгите изисквания за защита на киберпространството и подобряване на киберхигиената. Това изследване служи като основа за разработване на мерки за успешна интеграция на България в европейската система за киберсигурност. Съавтор на доклада е Ясен Танев, сертифициран водещ одитор по ISO 27001:2022, който активно подпомага инициативите на Европейския цифров иновационен хъб „Тракия“.

Пълният текст може да прочетете [тук](#).

Кarti и география на киберсигурността



Институции, образование, икономика

- [National Cyber Security Strategies \(ENISA\)](#)
- [CSIRTs by Country \(ENISA\)](#)
- [Cybersecurity Higher Education Database \(CyberHead, ENISA\)](#)
- [Competency map of the Cybersecurity Atlas \(EU\)](#)
- [Market Radar \(EC SO\)](#)
- [Cybersecurity Demand and Supply \(USA\)](#)

Интерактивни карти на заплахи

- [Kaspersky Cyberthreat Real-Time Map](#)
- [Fortinet's threat map solution](#)
- [Check Point Software's ThreatCloud Map](#)
- [Radware Live Threat Map](#)
- [Bitdefender Threat Map](#)

Редакционен съвет



1. проф. д.н. Даниела Борисова – ИИКТ-БАН
2. доц. д-р Велизар Шаламанов – ИИКТ-БАН
3. Светлин Илиев – Българска асоциация по киберсигурност
4. д-р Християн Даскалов – Цифров Иновационен хъб – Тракия
5. д-р Иван Благоев – ИИКТ-БАН
6. д-р Ирена Младенова – СУ „Св. Климент Охридски“
7. д-р Емилия Печева – Британско посолство в София

Публикуването на настоящия брой на бюлетина се реализира с финансовата подкрепа на проект: **#101083793 – CYBER4All STAR – DIGITAL-2021-EDIH-01 на ЕК**



British Embassy
Sofia



СЪЮЗ ЗА СТОПАНСКА ИНИЦИАТИВА
UNION FOR PRIVATE ECONOMIC ENTERPRISE



ИНСТИТУТ ПО ИНФОРМАЦИОННИ И
КОМУНИКАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ



BULGARIAN CYBERSECURITY ASSOCIATION
Българска асоциация по
киберсигурност



ОБЩИНА ПЛОВДИВ